



## **Systèmes et stratégies de financement du secteur agricole : quel modèle pour la région de Beni – Butembo ?**

Florent KAMBASU KASULA, Angelus MAFIKIRI TSONGO

### **RÉSUMÉ**

Le secteur agricole contribue largement à l'économie nationale. La question de son financement n'est pas encore résolue tant au niveau national que local. Ainsi, dans la région de Beni – Butembo, face à la coexistence des systèmes de financement formel et informel de l'agriculture et une frilosité de l'offre publique et privée, avec une forte implication des ONG et des OPA, des efforts devraient être fournis pour améliorer la contribution de la microfinance au financement des agricultures familiales où le recours à l'autofinancement de l'agriculture occupe encore une place de choix.

### **SUMMARY**

The agricultural sector contributes significantly to the national economy. The issue of funding is not yet resolved at national and local level. This is why in Beni and Butembo territories which haven't official and unofficial agriculture financial systems and a reluctance of public and private supply, with strong involvement of NGOs and IPOs, the efforts should be provided to enhance the contribution of microfinance to finance farms' family where the use of self-financing of agriculture occupied a choice place.

### **INTRODUCTION**

Dans plusieurs pays de l'Afrique subsaharienne, le secteur agricole contribue largement à l'économie nationale tant dans la création d'emplois que dans sa contribution réelle au PIB mais en reste le parent pauvre. En RD Congo, par exemple, bien qu'ayant contribué par moment au PIB national à au moins 50% comme l'année 2000 ; les dépenses publiques

allouées au secteur agricole ne représentent qu'environ 3% du PIB et voire moins de 2% du budget national<sup>1</sup>, allocation non cohérente avec les objectifs du PDDAA (Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine) du NEPAD (Nouveau Partenariat pour le Développement en Afrique) pour lesquels une dotation d'au moins 10% des dépenses totales est requis. De cette manière, il y a lieu de se rendre à l'évidence que le développement du secteur agricole et rural fait face à de multiples contraintes, dont les plus importantes sont celles liées notamment à l'accès aux marchés, à la gouvernance du secteur, au financement du secteur et à la production<sup>2</sup>.

Malgré le foisonnement des institutions de financement et la multiplication des financements agricoles à travers les projets de développement rural, les paysans restent toujours pauvres en majorité et recourent majoritairement aux réseaux familiaux pour le financement des activités agricoles et rurales. Les techniques de production agricole restant rudimentaires, l'atteinte d'un niveau acceptable d'intensification durable des systèmes cultureux reste toujours problématique. Le secteur agricole reçoit, en effet, de moins en moins d'investissement. Son financement fait des difficultés s'accroissant du jour au jour suite au désengagement de l'appareil étatique des filières agricoles. Ainsi, pour un développement harmonieux, il

---

<sup>1</sup>« Moins de 2% du budget pour l'agriculture », In <http://lavoixdupaysancongolais.com/2012/11/14/moins-de-2-de-budget-pour-lagriculture/>, article consulté le 20 novembre 2012. Pour l'année 2013, 1,75 % seulement est la part du budget alloué à l'agriculture et au développement rural, deux secteurs importants contre 3 % en 2012. Le budget réservé à l'agriculture s'élève à 80 924 458 115 Francs congolais, soit 1,22 % du budget et au développement rural : 34 861 735 635 Francs congolais, soit 0,53 %. Cela fait un total général de 1,75 % alloué à ces deux secteurs en 2013 contre 3, % en 2012.

<sup>2</sup> MINAGRI et MINIDER, *SSADR*, Mars 2010., p. 18

est nécessaire que ce secteur bénéficie des ressources financières suffisantes. En effet, le financement en agriculture comme à tout autre secteur de l'économie constitue une opération de mise à disposition des capitaux pour un exercice optimal de son activité économique en vue d'accroître la production.

En RD Congo, plusieurs institutions interviennent dans le secteur agricole. D'un côté se retrouve le financement privé du secteur agricole assuré par les Banques commerciales alors que de l'autre se retrouvent les structures publiques et institutions autonomes, les organismes parapublics et les organisations paysannes et professionnelles.

Cependant tous ces acteurs ne peuvent intervenir que sous l'appui de l'organe par excellence qui est le pouvoir public ou mieux le Gouvernement qui adopte différents programmes de relance du secteur agricole. Ainsi donc, la question préoccupante reste de « savoir comment on peut améliorer l'offre du financement agricole en faveur des producteurs ». Mais pour mieux l'appréhender, il est nécessaire de maîtriser d'abord les systèmes en vigueur pour en tirer des leçons pour l'avenir.

Une étude réalisée en 2013 dans la région de Beni-Butembo<sup>3</sup> auprès de 138 producteurs agricoles, 12 institutions financières<sup>4</sup> et 22 ONG

---

<sup>3</sup>Cette région couvre en effet, les territoires de Beni et Lubero et les deux villes de Beni et Butembo. Elle occupe une majeure partie de la province du Nord-Kivu longtemps considérée comme le grenier de la RD Congo de par ses productions agricoles.

<sup>4</sup> Dans cette zone, les institutions qui ont répondu à notre questionnaire sont BIC/Butembo, BIAC/Butembo, La Cruche Banque/Butembo, BIAC/Beni ; COODEFI, LA SEMENCE /Butembo & Beni, COOPEC IMARA, AGROPAS LE GRENIER, MECRE, LA BONNE MOISSON, COOPECO. À celles-ci s'ajoute CCRD MUSO.

démontre que l'offre du financement du secteur agricole fait intervenir plusieurs acteurs orientés vers l'agriculture qui recourent à deux principaux systèmes de financement avec plusieurs stratégies. D'une part il s'agit du financement formel assuré par les banques, les COOPEC et IMF et parfois par les ONG et projets de développement ; d'autre part, le système informel bat le record à travers les tontines, les mutuelles de solidarité, les amis et encore une fois par les ONG et projets de développement. En mettant de côté alors l'acteur ONG et projets de développement, ses interventions font l'objet d'un troisième système qu'on peut qualifier de semi-formel. Ainsi, pour qu'il y ait une adéquation entre l'offre et la demande de financement agricole, il serait important d'assurer une concertation entre les acteurs et une régulation en mettant en place le temps et les moyens nécessaires pour accompagner le processus de financement.

Dans les lignes qui suivent, sans pour autant procéder en une analyse FFOM basée sur les forces et les faiblesses, opportunités et menaces, nous essayons de fournir les avantages et les désavantages de l'un ou l'autre système, à travers leurs stratégies respectives des microcrédits financiers, des subventions – dons et d'autofinancement. Ce que nous synthétisons d'ores et déjà dans ce tableau lequel est commenté par les différentes sections ci-dessous :

Tableau 1 : Systèmes de financement agricole en Beni – Butembo

| Acteurs    | Institutions financières      | ONG et OPA                          | Producteurs agricoles     |
|------------|-------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| Systèmes   | Formel (16,4%)                | semi-formel (54,6%)                 | Informel (29%)            |
| Stratégies | Microcrédit                   | Subventions – dons, crédit rotatif  | Autofinancement           |
|            | Un rendez-vous manqué!        | Costume taillé ou Mère nourricière! | La grand-mère allaitante! |
| Efficacité | Conditions d'accès et d'offre | Durabilité                          | Insuffisance des fonds    |

Source : Nos analyses

Cette étude use d'une méthode inductive appuyée par trois approches : fonctionnelle, descriptive et analytique. L'analyse fonctionnelle a été utilisée pour saisir le rôle de différents acteurs impliqués dans le financement du secteur agricole. En effet, nous avons ciblé les acteurs du secteur public et ceux du secteur privé, les organisations non gouvernementales et les individus chacun avec un rôle particulier dans le maillot du financement de l'agriculture. L'approche descriptive, quant à elle, permet de comprendre le fonctionnement actuel du financement de l'agriculture en donnant une vision plus ou moins exacte sur les différents acteurs et les différents produits financiers qu'ils offrent sur le marché.

L'approche analytique nous permet d'analyser le fonctionnement de ce secteur en y décelant les différents atouts, contraintes et perspectives de rayonnement.

Dans la présentation et le traitement de différentes données, elle passe d'abord en revue la manifestation du système de financement avant d'en présenter quelques critiques et/ou contraintes liées au financement agricole. Il s'agit d'analyser ici des raisons purement classiques appuyées par des observations de terrains lesquelles sont matérialisées quelquefois par des pourcentages. Loin de cerner tous les acteurs financiers agricoles, notre attention porte uniquement sur les données ayant disponibles lors de nos enquêtes de terrain en faisant moins allusion aux autres acteurs tels que les institutions publiques et les financiers informels comme les usuriers et certaines données chiffrées d'autofinancement.

### **1. Des microcrédits financiers formels : un rendez-vous manqué !**

L'historique et les différents modèles de la finance rurale, laquelle comprend deux grands domaines, à savoir le crédit agricole ou encore finance agricole et la microfinance<sup>5</sup>, prouvent que le financement a longtemps été assuré par les banques de crédit agricole ou les banques de développement.

---

<sup>5</sup>Cf. Finance rurale, in <http://www.ruralfinance.org/servlet/CDSServlet?>(consulté en décembre 2007), FIDA, *Outils décisionnels du FIDA en matière de finance rurale*, FIDA, Rome, 2010., p. 12 ; MFW4A, *Document de politique générale sur la finance agricole en Afrique*, African Union & GIZ, Tunis, p. 6. Le crédit agricole sert à financer les activités ayant trait à l'agriculture tel l'achat d'intrants, la production, la distribution, le commerce de gros, la transformation et la commercialisation. Par contre, la microfinance fournit des services financiers aux personnes pauvres ou à faibles revenus et les exploitants de petites entreprises des zones urbaines et rurales, en leur offrant des prêts ou des services d'épargne plus petits, tout en acceptant une plus grande variété d'actifs en nantissement. Lorsqu'elle cible les clients pauvres vivant en zone rurale en offrant des services financiers qui consistent en des produits et services de taille généralement modeste, on parle alors de « *microfinance rurale* ».

Passé du paradigme du crédit agricole au paradigme des marchés ruraux, depuis les années 2000, on parle de nos jours d'un nouveau paradigme celui de l'inclusion financière<sup>6</sup> caractérisé par un contexte où le secteur financier se développe mal avec l'accroissement des inégalités et le renforcement des inégalités<sup>7</sup>. Ainsi, face au constat de l'exclusion financière des secteurs agricole et rural, l'intervention de l'État se justifie pour corriger les défaillances du marché en suscitant auprès des banques commerciales un peu d'intérêt pour le monde agricole et rural.

Nos investigations auprès de différentes banques commerciales et institutions financières décentralisées font encore preuve d'un système où le secteur agricole n'occupe pas de place particulière. Le système bancaire en matière de finance agricole en milieu de Beni – Butembo n'a aucune spécialité. En effet, de toutes les institutions fonctionnant dans cette zone, presque aucune n'est essentiellement à vocation agricole. Et même la COOPEC AGROPASTORALE LE GRENIER, dont dans les leitmotivs de création figurait l'appui financier au secteur agricole par les agriculteurs, se démotive de plus à plus. Toutefois, des différentes données reçues des enquêtes, elle occupe une place prépondérante avec un nombre assez élevé des membres (66%) dont la fonction principale déclarée à l'ouverture du compte est l'agriculture et 29% de crédits octroyés au secteur agricole depuis 2008 à 2012.

---

<sup>6</sup>Wampfler, B., *Introduction. Regard sur l'Afrique de l'Ouest*, p. 2 in *Séminaire de Dakar*. Lire aussi MARSAN et SALL, *Diagnostic de la situation du financement de l'agriculture au Mali : Étude de cas à l'Office du Niger et en zone cotonnière dans une perspective de dialogue entre l'État, les organisations paysannes, et les institutions financières*, SUPAGRO & IRAM, Montpellier, 2008, p. 10

<sup>7</sup> MARSAN et SALL, *op.cit*, p. 10

De manière générale ces institutions financent moins le secteur agricole que les agriculteurs s'en méfient également. Si ces institutions ont alors certains critères dont elles tiennent généralement compte, la question majeure demeure de savoir pour quelles raisons elles financent moins ou elles ne financent pas du tout l'agriculture. Également, une autre consiste à savoir pour quelles raisons les agriculteurs s'en méfient. Ainsi, en analysant les avis des uns et des autres, plusieurs arguments, qu'on peut qualifier même de traditionnels puisque figurant dans la littérature, ont été avancés par les institutions comme par les agriculteurs.

### **1.1. Contraintes liées à l'offre du financement agricole**

Dans notre milieu d'étude, les raisons qui justifient la prudence si pas la réticence ou le refus des IMF vis-à-vis du financement du secteur agricole sont multiples. Elles peuvent être réparties en contraintes classiques et en contraintes spécifiques.

#### ***a. Des contraintes classiques***

En raison de douze institutions qui ont répondu au questionnaire de recherche, les contraintes liées au refus du crédit agricole, peuvent être synthétisées dans le tableau ci-dessous :

*Tableau 2 : Raisons avancées par les IMF face au refus du financement agricole*

| <b>Raisons avancées</b>                             | <b>Nombre réponses<br/>(institutions)</b> |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Financement à long terme et manque des ressources   | 8                                         |
| Beaucoup de risques                                 | 12                                        |
| Pas d'organisation professionnelle des agriculteurs | 7                                         |
| Pas volume important d'épargne mobilisé             | 9                                         |
| Rentabilité des activités aléatoire                 | 6                                         |
| Manque de garantie fiable                           | 6                                         |

Source : Nos enquêtes

Ces différentes raisons peuvent être qualifiées de classiques et il est tout à fait normal qu'une institution financière puisse évoquer l'une ou l'autre pour traduire la limite du crédit au secteur agricole.

De manière générale, le financement des activités agricoles présente des caractéristiques spécifiques, tant en termes de diversité des services nécessaires (besoins de trésorerie, de fonds de roulement, d'investissements de moyens et de longs terme) qu'en termes de risque (incertitude sur la production, risques covariants (climatique, sanitaire, ...), risques économiques liés à l'étroitesse et à la faible organisation des marchés). La rentabilité des systèmes de production agricole, la gestion de trésorerie des ménages, la rentabilité des innovations agricoles, les risques, sont autant de zones

d'ombre qui limitent toute initiative du secteur financier en faveur de l'agriculture. À l'opposé, l'isolement culturel, l'éloignement géographique, le manque d'information, le coût de l'accès, découragent les producteurs agricoles d'aller vers le secteur financier. Pourtant, il existe une demande forte de financement dans le secteur agricole, au niveau des ménages, des organisations de producteurs, des filières, et une part significative de cette demande est solvable.

Pour les chercheurs du Centre européen de recherche en microfinance (CERMI), les méthodes de prêts et les produits traditionnellement utilisés par les IMF classiques ne sont pas adaptés au financement de l'agriculture. Ces institutions font généralement des prêts de petits montants, de courte durée, à des taux relativement élevés et dont le remboursement s'effectue en plusieurs étapes très rapprochées<sup>8</sup>. Pour mieux comprendre combien les différentes caractéristiques des prêts en microfinance sont inadéquates pour le financement de l'activité agricole, il faut partir même des caractéristiques de l'agriculture.

Généralement, l'agriculture est caractérisée par des cycles longs (une saison, par exemple), c'est pourquoi les paysans ont besoin de prêts d'une durée correspondant à celle de leur activité agricole et non des crédits de courte durée inférieure à six mois. Il en est de même des besoins de crédits à moyen et long terme pour renouveler les équipements et acquérir les innovations. Par rapport donc au cycle, il en va du remboursement, les rentrées financières ayant lieu une fois au moment de la récolte, moment

---

<sup>8</sup> HUDON, M. et alii, « Microfinance pour l'agriculture des pays du Sud : États des lieux et tendances actuelles », in MORVANT-ROUX, S., *Exclusion et liens financiers*, op. cit., pp. 28 - 30.

auquel le paysan peut être alors en mesure de rembourser. Pour Betty Wampfler, parlant des spécificités de l'agriculture, elle note qu'elle requière des volumes financiers importants. Également, elle a des besoins de services financiers diversifiés. Mais aussi, financer l'agriculture est risqué surtout qu'agriculture et systèmes financiers se connaissent mal et se font peu confiance<sup>9</sup>.

Si les montants des prêts des IMF sont très petits pour permettre les remboursements, l'activité agricole demande des prêts relativement plus importants, que ce soit pour l'achat d'intrants, de matériel ou d'outils de production. Quant aux taux des IMF, ils sont généralement élevés et peuvent être trop élevés pour pouvoir être supportés par l'activité agricole. Ces taux peuvent être applicables dans le petit commerce ou l'artisanat qui ont un rendement important. Or, le rendement interne de l'activité agricole est relativement faible. Il peut donc s'avérer inférieur au taux d'intérêt pratiqué par les IMF. Ce dernier point est sans doute l'élément le plus problématique, car il révèle une impasse et soulève la question des subventions à l'agriculture et de la nécessité d'un soutien de l'État.

Le secteur agricole et rural comporte un certain nombre de spécificités<sup>10</sup> rendant plus difficile, coûteux et risqué son financement.

---

<sup>9</sup>WAMPFLER B., DOLIGEZ F. et LAPENEU C., *op. cit.*, pp. 16 - 17

<sup>10</sup>Cf. FAO & GTZ, *Nouveau regard sur le financement agricole : Pourquoi ?*, AFR, 1999, pp. 35-45 et lire aussi *Le financement de l'agriculture... Séminaire de DAKAR*, pp. 8 – 9 ; Cf. WAMPFLER B., *Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ?*, Techniques Financières et Développement, n° 59-60, p. 61-70 ; MORVANT-ROUX, S., *op. cit.*, p.

Dans cette optique, en compilant plusieurs sources<sup>11</sup>, cinq raisons principales sont identifiées pour expliquer ces difficultés de financement.

Ainsi se fait-il que l'offre à l'agriculture est « *toujours insuffisante et inadaptée* »<sup>12</sup>. Ces raisons se résument donc à :

1. la dispersion territoriale, l'éloignement et l'hétérogénéité des populations, la faiblesse des infrastructures de transports et de communication, parfois la faible densité des populations et un enclavement important ;

---

<sup>11</sup>Lapenu, Cécile, Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement de l'agriculture, in MORVANT-ROUX, Solène, *Exclusion et Liens financiers. Microfinance pour l'agriculture des pays du Sud. Rapport 2008-2009 réalisé à l'initiative de, et publié par La Fondation FARM*, Economica, Paris, 2009, p. 68 ; Wampfler B., Lapenu C., *La microfinance au service de l'agriculture familiale. Résumé exécutif du séminaire international de Dakar (Sénégal) des 21-24 janvier 2002*, CIRAD-CERISE-CTA/ACP-UE, FIDA, MAE ; WORLD BANK, *Stratégie de la banque mondiale pour le développement de la microfinance et des services financiers aux PME et en milieu rural en Afrique Subsaharienne*, Groupe secteur privé et finance, Région Afrique, World Bank, Washington D.C., 1998. NIYONGABO, *Défis du financement agricole et rural, rôle pour la microfinance et implications pour les politiques publiques en Afrique subsaharienne. Pistes de recherche basées sur le cas du Burundi*, in CEB Working Paper n° 08/024, 2008, pp. 6 – 8. Cf. FAO, GTZ, *Nouveau regard sur le financement agricole : Pourquoi ?*, pp. 35 – 45 ; KLEIN, B., et alii, *Meilleures pratiques de crédit agricole*, AFR n° 3, p. 12 ; NYIEHTEWANG Philip Nkwetta, Action gouvernementale, microfinance et financement de l'agriculture, in Joseph MBOUOMBOUO NDAM, *La microfinance à la croisée des chemins*. Synthèse des travaux de la 1<sup>ère</sup> édition des Rencontres Internationales de Microfinance (RIM 2007) Yaoundé (Cameroun) du 14 au 16 novembre 2007, L'Harmattan, 2011, pp. 107 – 113 ; Wampfler, B. et alii, *Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales*. Op. cit., 16 – 18, Zonon Abdoulaye et Kazianga Harouna, *Problématique de financement du secteur agricole pour un développement durable*. Synthèse régionale des études du CILSS, janvier 2002, p. 7

<sup>12</sup>MORVANT-ROUX, Solène, *Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? Synthèse du colloque organisé par FARM les 4, 5 et 6 décembre 2007*, FARM, Paris, 2008, p. 3

2. l'importance des risques des activités agricoles, surtout exogènes, ainsi que les risques économiques liés à l'incertitude au niveau des débouchés et des prix des produits agricoles ;
3. la faiblesse des ressources humaines (faible niveau de formation et peu d'incitation pour les personnes formées à travailler en zones rurales) compliquant le développement d'une offre locale de services.
4. le manque de garanties appropriées et les cadres réglementaires, légaux et politiques peu favorables, fragilisant les transactions financières, en particulier le problème de la fiabilité juridique ou même de l'existence des titres fonciers.
5. la «culture du crédit », où le prêt et/le crédit est parfois confondu avec un don.

Aux cinq raisons précédentes, il nous semble important d'en ajouter une sixième à savoir la faible organisation au plan professionnel de la plupart des filières agricoles de sorte que l'existence de bonnes organisations professionnelles offrirait des assurances d'encadrement et des possibilités de garantie corporative.

Pour ces raisons, les marchés financiers ruraux et agricoles sont contraints par des coûts de transactions élevés et des risques importants qui freinent le développement des services financiers. Ces risques peuvent être classés en plusieurs catégories : risques financiers (crédit, liquidité ou trésorerie, solvabilité ou insolvabilité, taux d'intérêt, position de change, marché), les risques opérationnels, les risques commerciaux et les risques événementiels, les risques de gestion (par exemple les IMF fortement

subventionnées peuvent être moins rigoureuses dans le choix des demandes à financer) et les risques de gouvernance<sup>13</sup>.

Pour faire face aux différents risques, dans un souci de mieux répondre aux besoins financiers tout en contrôlant les risques engagés, les acteurs adoptent trois grands types de stratégie<sup>14</sup> :

- diversification des produits financiers : combinaison de différents produits financiers pour l'agriculture (leasing, warrantage, financement des intrants, etc.) ;
- diversification des activités financées : agricole et non agricoles ; activités productives, dépenses sociales ou de consommation ; priorité aux grandes exploitations agricoles au détriment des petits paysans ;
- alliances stratégiques avec d'autres acteurs : entre l'IMF, les banques et les organisations de producteurs ou encore entre l'IMF, le secteur privé, le secteur public (État, bailleurs de fonds).

La mise en œuvre de ces stratégies de minimisation de risque dans un environnement économique caractérisé par la rareté des ressources financières de long terme conduit souvent les IMF à offrir des produits et services inadaptés aux besoins réels de financement de l'agriculture<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> Maria E. Pagura, « La microfinance au service du développement agricole », in MORVANT-ROUX, S., *op. cit.*, pp. 246 – 248 ; Klein, Br. et alii, *Meilleures pratiques de crédit agricole*, AFR n° 3, p. 14

<sup>14</sup> Bachelier, B. & Morvant-Roux, S., « Introduction générale au huitième rapport : "Microfinance pour l'agriculture des pays du sud" », in Morvant-Roux, S., (dir.), *op. cit.*, p. 14

<sup>15</sup> KODJO et alii, *Le financement de l'agriculture béninoise dans un contexte de libéralisation : contribution de la microfinance*, FSA, Université d'Abomey-Calavi, Bénin, 2003, pp. 21 – 31.

Toutes ces causes de réticence étant connues, la nécessité d'accroître la productivité agricole, de l'adapter aux exigences de l'économie de marché et d'améliorer le niveau de vie des producteurs agricoles exige la mise au point et l'adoption d'innovations au niveau de tous les maillons des filières agricoles (production, stockage, transformation et commercialisation). Ces innovations ne seront possibles que par la mise en action d'un financement adapté aux besoins des producteurs agricoles, car le plus souvent leur capacité d'autofinancement est insuffisante. Ainsi face à la faillite des banques agricoles et le désintéressement des banques classiques au secteur agricole et même des institutions de microfinance, il est grand temps que les responsables politiques mettent en œuvre des politiques capables de contribuer efficacement au financement de l'agriculture.

#### ***b. Des contraintes spécifiques***

Les vraies contraintes sont internes même aux institutions et sont liées à la nature de leurs activités. Elles se rapportent tant à *l'organisation des institutions* qu'à *leurs ressources financières et humaines*.

C'est ainsi que s'il ne faut considérer que la dimension organisation, l'évidence indéniable est que la plupart des institutions financières dans la zone en étude n'ont pas à l'origine comme initiateurs des agriculteurs ou des organisations de producteurs agricoles de sorte que leurs organes dirigeants –Conseil d'Administration, Commission de crédit, Conseil de surveillance– n'ont pas des membres dont la fonction principale est l'agriculture. Il ressort de cette observation que la microfinance pour l'agriculture devrait être une émanation des organisations des agriculteurs pour qu'elle tienne compte des spécificités de l'agriculture.

Si l'aspect organisation peut paraître comme un subterfuge, les raisons indélébiles sont d'ordre financier, technique et humain, en parlant des

ressources. Et, à notre humble avis, ce sont les vrais mobiles expliquant les contraintes financières agricoles. En effet, les institutions financières – bancaires ou de microfinance – collectent des fonds de court terme et très volatiles. Par ailleurs, leurs *fonds propres sont limités* et les ressources extérieures qui proviendraient des subventions de l'État ou des bailleurs financiers externes dans le cadre de la coopération par exemple sont inexistantes. Or, l'agriculture exige des crédits à moyen ou long terme et requiert donc des ressources longues et stables que ces institutions manquent chroniquement. C'est ainsi que la déroute de certaines institutions financières en milieu de Beni - Butembo s'explique par l'insuffisance de leurs fonds propres.

Un autre aspect est lié aux *contraintes de ratios prudentiels* (imposées par la Banque centrale) qui limitent la marge de manœuvre en termes de taux de recouvrement des crédits. Il s'agit des performances minimales que les IMF doivent satisfaire en termes de taux de remboursement. En effet, il est de plus en plus démontré que les institutions qui accordent un grand fonds au secteur agricole connaissent les plus bas taux de recouvrement avec un nombre élevé d'impayés. Une illustration a été donnée dans le cas précis du remboursement du crédit dans le chapitre précédent. Au niveau de la B.I.C., le système de l'avance sur remise documentaire qui permettait d'octroyer des crédits ponctuels à des clients du secteur agricole (surtout exportateurs des produits agricoles) est désormais contrôlé par le siège à Kinshasa, ce qui limite les interventions de la BIC Butembo dans ce domaine avec la conséquence de diminuer les produits de cette agence.

Si la contrainte de la limitation des ressources devient capitale, une autre non moins importante consiste en une *contrainte de manque des compétences au sein des institutions* pour étudier les demandes de

financement agricole. En effet, les agents du service de crédit ou du service commercial sont plus outillés en comptabilité générale et analytique et en gestion financière mais avec moins de connaissance en comptabilité agricole ou gestion des exploitations agricoles. Et dans l'étude du dossier, il est leur est difficile d'estimer la valeur de la garantie surtout si elle est du secteur agricole telle une plantation, une production stockée, des bêtes... C'est ainsi que les exploitants se plaignent du fait qu'ils n'ont personne pour étudier leurs dossiers de demande pour évaluer leur garantie agricole.

Une autre contrainte que nous pouvons souligner et qui concerne plus spécialement le secteur agricole, consiste en une *contrainte de gestion du crédit et de remboursement*. En effet, plusieurs facteurs affectent la bonne gestion du crédit obtenu par les producteurs. Le plus souvent, lorsque le crédit est obtenu par le producteur, des dépenses sociales peuvent apparaître et entraîner l'utilisation du crédit à des fins non prévues. Ces dépenses peuvent être : la dot, la scolarisation, les cérémonies traditionnelles, les soins médicaux, mais aussi d'autres pratiques malsaines comme le harcèlement par l'époux lorsqu'une productrice obtient un crédit pour ses activités agricoles ou un petit commerce et que l'époux cherche à « *introduire* » un montant dans cette somme pour d'autres fins... À cette notion de gestion du crédit est liée la notion de la confusion entre « *crédit* » et « *don* » dans le chef des producteurs. Tous ces engagements irresponsables sont aussi la cause des impayés. L'instabilité des prix sur les marchés a également été évoquée comme une cause de la mauvaise gestion des financements à base de crédit. Les prix des denrées varient très souvent. Il arrive que le producteur soit obligé de vendre à un moment où les prix sont bas ou d'acheter les matières à des prix prohibitifs, ce qui induit des pertes et affecte négativement le remboursement du crédit.

Une autre raison qui n'est pas moins importante, située entre l'offre et la demande de financement agricole, réside dans les relations entre agriculteurs et institutions de financement. Il s'agit dans un premier moment de connaître l'effectif des membres dont la fonction déclarée lors de l'ouverture de compte est l'agriculture ; mais également la nature des relations entretenues entre les organisations de producteurs agricoles et les institutions financières. Résumée en des « relations d'affaires », sur un total de 46284 comptes ouverts à nos jours pour les 12 institutions, 2121 appartiennent aux agriculteurs soit 4,6%. Les banques couvrent 76 comptes soit 4% du nombre total et 0,8% par rapport au nombre total de leurs comptes alors que les COOPEC et IMF enregistrent 2045 comptes soit 96% du nombre total et 5,5% par rapport au nombre total de leurs comptes. C'est ainsi qu'au sujet du crédit agricole, sur un total de 16284 prêts accordés entre 2008 et 2012, 1112 couvrent le secteur agricole soit 7%. Les COOPEC & IMF viennent en premier position avec 1050 prêts représentant 94,4% du nombre total et 8% de leurs prêts alors que les banques couvrent 6,6% du nombre total représentant 3% de leurs prêts.

Encore faut-il savoir si les agriculteurs en font une demande, surtout qu'ils n'ont même pas de comptes dans ces institutions !

Somme toute, pour les institutions financières, il y a un haut risque à financer l'agriculture et ceci explique le fait que ces institutions se montrent prudentes à l'égard du financement de l'agriculture. La mise en œuvre des stratégies de minimisation de risque dans un environnement économique caractérisé par la rareté des ressources financières de long terme conduit souvent les institutions financières et bancaires à offrir des produits et services inadaptés aux besoins réels de financement de l'agriculture.

## 1.2. Contraintes liées à la non demande des services financiers formels

Parlant des contraintes liées à la non demande des services financiers, les raisons classiques consistent souvent aux taux d'intérêt appliqués qualifiés d'élevés, à l'insuffisance des crédits alloués (le montant accordé étant parfois la moitié de celui demandé), aux délais de remboursement qui sont incompatibles avec les exigences de l'activité agricole, aux difficultés à fournir les garanties matérielles exigées et également l'impossibilité d'avoir un différé dans le remboursement.

Au-delà de ces éléments, **d'autres contraintes majeures** limitent la demande du crédit agricole. Il s'agit des *fréquences de remboursement* (généralement mensuels) qui ne cadrent pas avec la fréquence des recettes monétaires des activités agricoles ; de *l'absence de services d'accompagnement* après la mise en place des crédits ou du personnel capable de bien analyser une demande agricole et d'évaluer la garantie agricole présentée. Si ces éléments peuvent être considérés de moindres, une contrainte spécifique est *la problématique foncière*<sup>16</sup>. En effet, celle-ci demeure, en plus des autres facteurs liés au crédit, un des handicaps majeurs du développement de l'agriculture et de non demande et non accès au crédit agricole.

Les exploitations agricoles de type familial sont morcelées et de petite taille et pour la plupart en location accompagnées des redevances annuelles et par campagne culturale. Cet émiettement ne permet pas de faire des économies d'échelles et d'envisager un appui extérieur.

---

<sup>16</sup> Parlant de l'importance de la terre, un document intéressant s'interroge sur l'avenir de la paysannerie congolaise dans la mesure où celle-ci venait à perdre ses terres avec l'implantation des grands « accapareurs ». Lire Carmelina Carracillo, François Delvaux, Régis Jabo, Giacomo Monti, *Sans terre, pas d'avenir. Quels enjeux pour l'agriculture paysanne ?*, Entraide et Fraternité, 2011, pp. 41-49

Également, par moment, les producteurs font souvent face à des expulsions intempestives de leurs champs lorsque le propriétaire envisage une autre activité de sorte qu'en y investissant par exemple par des fertilisants ou des cultures pérennes, on court le risque de travailler en perte. De même, les conflits fonciers sont très recrudescents que personne n'est vraiment convaincu de la propriété de son terrain de sorte que même les titres fonciers délivrés souvent par les services étatiques autorisés sont souvent remis en cause par ces mêmes services. Et lorsque les financiers cherchent un subterfuge, ils affirment qu'avec l'insécurité foncière et la délocalisation fréquente des exploitations, ils ont des difficultés à localiser avec précision les producteurs, ce qui ne contribue pas à rassurer les institutions.

De manière générale, il est reconnu qu'un des problèmes fondamentaux souvent évoqués par les acteurs en matière de promotion de l'agriculture est leur faible accès au financement. Ainsi, on a coutume de dire que le système bancaire rechigne à financer le secteur agricole parce que ce dernier présenterait de nombreux risques intrinsèquement liés à cette activité. Cependant, il importe de nuancer ces affirmations dans la mesure où la faiblesse des financements accordés aux exploitants agricoles peut résulter non pas d'un rationnement du crédit mais du *comportement de l'exploitant qui s'auto-exclut du financement*. En effet, pour qu'on parle de rationnement, il faut d'abord qu'il y ait eu demande.

Partant de l'importance de la terre, un document intéressant s'interroge sur l'avenir de la paysannerie congolaise dans la mesure où celle-ci venait à perdre ses terres avec l'implantation des grands « accapareurs ».

Or il se trouve que dans la plupart des cas, ce sont des exploitants eux-mêmes qui ne formulent pas de demande de crédit. C'est ce qui est constaté par rapport aux individus ayant déclaré avoir déjà fait une demande de crédit tel que cela apparaît clairement dans le tableau ci-dessous qui semble corroborer ce comportement d'auto-exclusion du système de financement où 74% des exploitants affirment n'avoir jamais formulé une demande de crédit au cours des cinq dernières années.

*Tableau 3 : Caractéristiques de la demande de crédit par les agriculteurs*

| N° | Paramètres                                                                        | Effectif | Pourcentage |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------|
| 1  | Effectif total de l'échantillon                                                   | 138      | 100         |
| 2  | Informé de l'activité des institutions financières                                | 102      | 74          |
| 3  | Ayant fait une demande de crédit à une institution financière                     | 36       | 26          |
| 4  | Ayant reçu au moins une fois de crédit de 2009 à 2012                             | 27       | 20          |
| k5 | Ayant un compte dans une institution financière                                   | 39       | 28          |
| 6  | Ayant connaissance d'une institution octroyant du financement au secteur agricole | 98       | 75          |

Source : Nos enquêtes

Si le comportement d'auto-exclusion peut se justifier par le manque d'informations sur le système de financement ou les activités des institutions financières, on pourrait penser que c'est le faible niveau d'instruction qui justifie cet état de fait. Cependant en faisant une analyse croisée entre la non-demande de financement et le niveau d'instruction des enquêtés, on constate que l'augmentation du niveau de scolarisation ne s'accompagne pas d'une

amélioration significative de la propension de demande de financement car des 102 individus n'ayant jamais demandé du crédit, 39 soit 38% sont du niveau universitaire mais aussi 30 individus soit 29% du niveau secondaire. En sus, le comportement d'auto-exclusion semble expliquer d'ailleurs la forte proportion d'autofinancement des activités en milieu rural. En effet selon l'enquête, près de 84% des exploitants financent leur activité uniquement sur fonds propres.

Tous ces éléments excluent volontairement ou involontairement les producteurs du système financier formel des institutions bancaires en rejetant donc « la pierre angulaire » et les poussent à développer des mécanismes de résilience parmi lesquels le développement du système informel. Ainsi donc, si le rendez-vous est raté ou manqué pour les institutions financières de financer le secteur agricole, il l'est encore pour l'État qui n'a nullement été évoqué comme appuyant l'agriculture mais dont les microcrédits qui lui étaient reconnus sont tombés en désuétude.

## ***2. Du système informel de l'autofinancement : la grand-mère allaitante !***

Face aux différentes contraintes d'accès et d'offre du financement agricole par les sources autorisées, le secteur informel prend le relais du financement de l'agriculture. Se manifestant sous plusieurs aspects, ce financement tire ses ressources de l'autofinancement ou épargne du producteur, l'emprunt familial ou aux réseaux amicaux, le crédit fournisseur, la vente sur pied, l'association avec partage de la production, l'emprunt auprès des mutuelles de solidarité... Pour vérifier la prégnance de ce secteur, une bonne démarche consiste à utiliser quelques questions clés à l'intention tant des agriculteurs que des organisations non gouvernementales d'appui. Dans un premier moment, il est question de savoir comment les producteurs agricoles répondent à leurs besoins financiers, s'ils recourent à une source

extérieure que leurs fonds propres et quelle source, mais également, en cas de non demande de crédit, quelle solution alternative utilisent-ils. Les différentes réponses potentielles sont synthétisées ci-dessous.

### **2.1. Les manifestations du système informel**

Pour répondre à leurs principaux besoins financiers dans la conduite de la filière agricole, les producteurs agricoles recourent de manière générale aux fonds propres et autres crédits informels (91,3%) dont les principales sources d'appui financier sont en premier lieu les ONG et ASBL et puis les MUSO. Mais également, en cas de non-accès au crédit, le seul recours reste l'autofinancement, le crédit informel auprès des MUSO et autres prêteurs individuels (amis ou familles), la diversification des champs et des cultures, l'association avec partage de la production et les arrangements de prêts indépendants.

Les proportions réduites des demandes de crédit agricole dans la région de Beni-Butembo ont l'avantage de démontrer que les besoins financiers des agriculteurs sont généralement satisfaits par d'autres sources qui sont leurs propres ressources c'est-à-dire les recettes issues des ventes qui sont souvent épargnées dans les réseaux des tontiniers. En effet, à côté de leur principale activité agricole, ils pratiquent d'autres activités secondaires agricoles spécifiques surtout à l'élevage familial et d'autres comme le petit commerce ou alors autres petites activités génératrices de revenu. Ainsi, lors d'un besoin financier lié à l'activité agricole, le paysan utilise les revenus issus de cette activité secondaire telle la vente d'une bête pour combler ce besoin. Il en est de même de ceux qui utilisent les revenus de leurs autres activités génératrices de revenu. Il s'agit donc dans ce cas précis d'un financement intérieur ou autofinancement qui est l'épargne dégagée par les agriculteurs eux-mêmes de leur revenu pour être affecté après dans l'exploitation. Celui-ci est conservé par l'agriculteur lui-même sous forme de thésaurisation ou dans

une mutuelle de solidarité ou bien même dans une tontine. Cela est la preuve de la capacité d'épargne des agriculteurs qui peut être valorisée dans un système formel pour l'autofinancement.

Si l'autofinancement est souvent évoqué dans la littérature sur le mode de financement des activités agricoles, dans la région de Beni-Butembo, les autres cas sont le recours aux amis et familles dans ce qu'on appelle le crédit informel. Ce crédit fonctionne à travers les tontines, les mutuelles de solidarité mais également il peut se présenter en nature sous forme des **travaux communautaires** communément appelés le « ekirimya » ou « ekihingirane » en langue vernaculaire nande. Il s'agit de s'organiser en groupe pour cultiver simultanément le champ des membres du groupe en tour de rôle et au besoin acheter en communauté les semences et faire le suivi du champ jusqu'à la récolte et, le cas échéant, organiser un stockage et une commercialisation en groupe. Le système est largement répandu en milieu rural qu'il permet de répondre aux besoins liés à la main-d'œuvre, à l'acquisition des semences et aux travaux d'entretien et d'accès à d'autres intrants agricoles. Il est encore plus répandu auprès des agriculteurs appartenant à de petites organisations des producteurs agricoles qui organisent régulièrement des travaux communautaires encouragés souvent par les organisations d'appui.

L'autre moyen de satisfaire les besoins financiers des agriculteurs liés presque également à l'autofinancement reste le recours à la **polyculture et diversification des champs**. En effet, pour certains paysans, la dette -pour traduire le crédit agricole- est parente de la pauvreté de sorte que le crédit est perçu comme un acte néfaste et dangereux. De ce fait, le recours au crédit n'est donc pas un acte qui s'insère dans une logique d'investissement (achat de matériel agricole par exemple) pour financer les activités agricoles. C'est de fois le seul moyen pour faire face à des obligations sociales ou familiales,

ou tout simplement survivre jusqu'à la prochaine récolte. Ainsi, pour faire face à cet opprobre, les paysans recourent à la polyculture et diversification des champs. Ceci se comprend aisément par le fait que les agricultures sont souvent familiales et alors d'autoconsommation familiale.

Pratiquées donc sur des petites étendues et à plusieurs endroits avec des associations des cultures, ces pratiques répondent souvent au souci de diminuer et minimiser les risques de très mauvaises récoltes et d'endettement. C'est ce qui explique souvent la présence des champs éloignés les uns des autres et dispersés dans des étages écologiques différents, à diverses altitudes et sur des versants opposés mais aussi l'association, dans un même champ, de plusieurs espèces végétales, très différentes d'un point de vue de leurs comportements physiologiques... D'un côté, on peut espérer avoir toujours une récolte, sur l'une ou l'autre des parcelles quelles que soient les conditions climatiques particulières de l'année en question ; de l'autre, les plantes n'étant pas affectées de la même façon par les aléas climatiques ou phytosanitaires, la production peut être garantie grâce à l'association des cultures.

Les quatre éléments précités –*autofinancement, crédit informel, travaux communautaires, polyculture et diversification des champs*– permettent de répondre aux besoins financiers des agriculteurs en cas de nonaccès ou mieux de non demande de crédit. Toutefois, si par le régime foncier en vigueur, les agriculteurs ont des difficultés à acquérir un lopin de terre, avec un accès inégal à la terre, à côté de la redevance qu'ils payent, un autre système largement appliqué par les propriétaires des concessions est la donation à titre gracieux des terres aux paysans pour qu'ils y pratiquent leurs cultures souvent vivrières pendant une ou deux campagnes culturales pendant que le propriétaire y plante une culture pérenne ou alors une autre vivrière de longue durée comme le manioc. Il s'agit d'un marché gagnant-

gagnant où lors de la conduite des cultures vivrières, les paysans agriculteurs entretiennent les cultures pérennes ou vivrières du propriétaire du terrain : une façon –peut être avilissante- de répondre au problème de l'accès à la terre ; le mécanisme d'accès à la terre étant souvent évoqué comme une difficulté majeure des agriculteurs.

Toutefois, le cultivateur des cultures pérennes aura financé d'une façon ou d'une autre –même si en termes non-monétaires- son exploitation mais également, l'exploitant des vivriers de courte durée aura financé son exploitation par ses travaux en accédant à la terre.

Le circuit informel qui prend des aspects financiers souvent assortis d'intérêts est le crédit fournisseur, la vente sur pied, le recours aux mutuelles de solidarité. Dans le premier cas, les commerçants d'aliments du bétail, les vétérinaires et les fournisseurs d'intrants agricoles offrent des facilités de paiement à leurs clients « sérieux, reconnus pour leur régularité dans les paiements » pour qu'ils paient un peu de temps après la vente d'un animal ou après la récolte. De même, des ventes sur pied peuvent avoir lieu lorsque certains commerçants peuvent subventionner des cultures tout en sachant que les fruits de la récolte leurs reviennent après quelques ajustements. Ces préfinancements permettent aux agriculteurs d'effectuer d'autres investissements nécessaires ou de financer la récolte qui est souvent à la charge de l'acheteur. On parle le plus souvent d' « arrangements de prêt

interdépendants »<sup>17</sup>. Malheureusement, leur taux est souvent très élevé par rapport même au taux des institutions financières. Les cas pratiques sont rencontrés auprès des Auxiliaires villageois d'élevage encadrés dans le service vétérinaire privé de proximité de VSF-B qui soignent les animaux des bénéficiaires pour être payés dans la suite par d'autres animaux.

*L'association avec partage* de production concerne surtout les productions annuelles ou l'élevage. Le propriétaire de la terre travaille, avec un autre agriculteur, sans terre ou n'ayant qu'une petite superficie, l'ensemble de l'exploitation, et la récolte est partagée suivant des règles prédéfinies. Ce système est très développé en élevage familial où on confie souvent des bêtes à un gardien qui, après certaines mises bas, récupère certains petits pour sa rémunération. Ce qui constitue aussi une façon de financer son élevage. Au niveau de l'agriculture, il arrive fréquemment, après quelques années que le propriétaire vende une partie des terres à son associé. D'autres images de cette association sont le métayage où pour accéder à la terre, on paie par campagne culturale ou par an une redevance au propriétaire foncier, mais aussi l'exploitation de la terre au profit du propriétaire foncier dans la mesure où ce dernier cède ses terrains aux producteurs pendant quelques saisons culturales pour les récupérer après lorsqu'ils sont déjà très praticables. Mais ces pratiques traduisent une problématique majeure déjà évoquée ci-haut,

---

<sup>17</sup> Klein et alii, *Meilleures pratiques du crédit agricole*, FAO & GTZ, Nouveau regard sur le Financement agricole AFR n°3, Rome, 1999, p7. Ils distinguent quatre typologies des prêteurs ruraux, à savoir les prêteurs formels (banques de développement, succursales des banques commerciales, banques coopératives, banques rurales/ communautaires), les prêteurs semi-formels (Coopec, Banques villageoises communautaires, ONG), les prêteurs informels (amis, parents, associations d'épargne et de crédit tournants, tontines) et les arrangements de prêts interdépendants (fournisseurs d'intrants, acheteurs de récolte, industries de transformation)

celle de la question foncière qui pèse encore énormément sur le financement de l'agriculture et représente un « *verrou à faire sauter* ».

## 2.2. Quelle analyse critique du système informel ?

Il ressort de ces éléments que le désengagement de l'État couplé au désintéressement des institutions financières n'a pas fait émerger de structure ou d'institution relais, mais plutôt des systèmes informels très localisés, non organisés, non structurés. Si le recours aux finances peut être facile ou alors inexistant, le système est aussi risqué et non durable. Caractérisé par la souplesse des opérations et des conditions de prêt qui lui confèrent un certain nombre d'avantages comparatifs économiques sur le secteur financier formel, le secteur financier informel peut être caractérisé en réalité par un degré de force sur le faible où les lois du marché sur l'offre et la demande sont loin d'être respectées. Les principaux intervenants peuvent être, en effet, catégorisés en trois grands types d'après Matthieu Gasse-Hello<sup>18</sup> : les prêteurs individuels, les groupes de personnes organisés sur une base mutualiste et les sociétés organisées en partenariat. L'une de leurs caractéristiques les plus frappantes réside dans la grande diversité des liens qui peuvent exister entre les prêteurs, les emprunteurs et les déposants. Mais dans tous les cas, il y a un besoin financier qui nécessite d'être assouvi le plus tôt même si des fois le taux de remboursement peut être élevé par rapport au taux bancaire.

Pour comprendre ce cas particulier d'un taux souvent élevé et d'un délai de remboursement de fois hors du commun, il faut retenir que les groupes d'entraide et les prêteurs d'argent ne prêtent généralement pas pour

---

<sup>18</sup> Matthieu GASSE-HELLO, *Les tontines dans les pays en développement*, Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, consulté en ligne sur <http://www.gdrc.org/icm/french/matthieu/contents.html> en janvier 2005.

des objectifs de production directs mais pour des urgences imprévues ou des besoins de consommation, en raison du manque de dispositifs d'épargne appropriés. Quant à leurs sources de financement, la réponse est assez évidente. Si les associations d'épargne et de crédit tournants dépendent principalement des épargnes, les prêteurs d'argent ne mobilisent pas des dépôts. Dans la plupart des cas, leur portefeuille de prêts est financé par des bénéfices ou par d'autres institutions financières formelles (emprunts commerciaux). Ainsi dans leurs stratégies de prêt, la récupération de leurs fonds (ou des intérêts à payer pour les emprunts commerciaux) doit être récupérer dans le plus bref délai ou à un taux satisfaisant.

Par rapport aux arrangements des prêts interdépendants, lorsqu'il existe d'autres débouchés, le remboursement du prêt n'est pas toujours garanti. Il peut devenir difficile de le recouvrer si l'emprunteur décide de vendre sa production à un autre acheteur. Un facteur qui dissuade les agriculteurs de vendre à d'autres leur récolte est la crainte de perdre l'accès au crédit saisonnier nécessaire à la production de la campagne agricole suivante. Simultanément, les petits exploitants pourraient recevoir injustement pour leurs produits des prix inférieurs aux coûts des intrants agricoles achetés. Ils sont désavantagés par leur faible pouvoir de négociation. Dans un environnement commercial compétitif, il convient aux entreprises agroindustrielles d'établir des rapports à long terme avec les agriculteurs. Il en résultera des approvisionnements stables en matières premières et/ou des produits finals de qualité élevée.

Toutefois, d'après Klein<sup>19</sup>, ce système est une combinaison efficace dans un système de commercialisation à circuit unique car il permet d'intégrer la fourniture d'intrants agricoles au crédit et à l'écoulement de la production

---

<sup>19</sup> Klein et alii, *op. cit.*, p. 9

agricole. Il est viable qu'il soit ou non assorti d'une assistance technique et soumis au contrôle strict de la production exercé par les commerçants ou les sociétés agroindustrielles. Il convient aussi dans le cas de produits agricoles qui exigent des structures de transformation hautement spécialisées.

De ces données, on peut également conclure que l'autofinancement est plus en vigueur en matière d'investissement où les ménages optent alors pour différentes stratégies de financement dont l'échelonnement des coûts de l'investissement, le réinvestissement de revenus d'activités agricoles ou non agricoles, la constitution d'une épargne de long terme dédiée à l'investissement futur, les dotations familiales (héritage, dot), les transactions intra familiale ou alors le recours au crédit informel souvent en espèces ou en nature.

De toutes les façons, si les producteurs recourent au système informel de financement, c'est puisqu'ils y sont contraints. En effet, de toutes les manières, dans le monde en développement, les pauvres des zones rurales se comptent par milliers, non pas parce qu'ils sont incapables de gérer leurs avoirs, mais tout simplement parce qu'ils n'en ont guère.

Ainsi en est-il des producteurs agricoles. Malheureusement, ils recourent à un système de financement caractérisé par la précarité des fonds et dont l'issue bénéfique est constituée des dons et des subventions dont quelquefois le suivi revient aux calendes grecques.

### **3. Du semi-formel des subventions-dons des ONG et projets : costume taillé ou mère nourricière !**

Avec la faillite des banques agricoles et banques de développement et le fonctionnement actuel des banques commerciales et institutions financières décentralisées, le secteur agricole considéré comme trop risqué souffre d'un manque de financement. Pour y faire face, les autres sources externes informelles et les fonds propres des producteurs agricoles sont insuffisants pour couvrir leurs différents besoins. Et si les organisations de producteurs agricoles (OPA) s'interposent pour appuyer les producteurs, il leur manque également de biens amovibles pour faire des partenaires intermédiaires et crédibles auprès des banquiers. C'est dans cette situation embarrassante que s'inscrivent les activités des ONG et projets de développement pour appuyer le secteur agricole.

En traitant de l'offre du financement agricole, nous avons considéré uniquement les données des institutions financières. Dans nos investigations, un regard profond a été aussi orienté vers les ONG, ONGI et Projets de développement orientés vers le secteur agricole. Dans nos préoccupations figuraient des éléments relatifs au pourcentage réservé à l'agriculture au niveau des activités et des bénéficiaires des actions. A ce propos, il fallait se renseigner des activités en direction du secteur agricole, des stratégies utilisées pour appuyer le secteur agricole, de leurs programmes agricoles sur les cinq dernières années et de quelques éléments spécifiques au secteur financier agricole, à savoir les raisons pour lesquelles certaines organisations se désintéressent de l'agriculture, les services financiers appropriés pour l'agriculture, la catégorie d'institutions de financement auxquelles recourent leurs bénéficiaires pour financer leurs besoins financiers dans la filière agricole et des mesures qu'elles peuvent mettre en place pour améliorer l'offre de financement à l'agriculture.

De façon plus spécifique, lorsque l'offre de financement agricole passe par une ONG et une organisation des producteurs agricoles (OPA), elle est développée le plus souvent à travers quatre stratégies pour répondre aux besoins de financement de leurs membres : soit, l'OP développe elle-même le crédit mais cette option nécessite des compétences techniques qui font souvent défaut ; soit elle crée une organisation sœur qui octroie le crédit ; soit encore elle développe des relations de confiance avec des institutions financières existantes pour assurer le crédit à ses membres ; soit alors finalement, sous forme des faïtières, elle met en place d'un cadre macro-économique et politique favorable au financement de l'agriculture. Toutefois, la mise en place de chacune de ces stratégies nécessite des qualifications importantes des OPA et un environnement favorable pour leur épanouissement. Et, il apparaît clairement pour chacune de ces options la nécessité d'un dialogue permanent entre les différents acteurs (OP, institutions financières et État)<sup>20</sup>.

### **3.1. Des bénéficiaires des actions des ONG**

Ayant contacté au moins 30 ONG/ONGI et/ou Projets de développement sélectionnés suivant la base des données des membres du sous-cluster sécurité alimentaire Beni-Lubero telle que fournie par FAO<sup>21</sup>, 22 ont répondu à notre questionnaire d'enquête. Ici encore certaines organisations ont exigé l'anonymat de leurs données. Si certaines encadrent des producteurs agricoles pris individuellement, d'autres travaillent avec des associations d'organisations paysannes composées des producteurs agricoles et d'autres encore encadrent des plates-formes d'organisations paysannes.

---

<sup>20</sup> Cf. WAMPFLER B., DOLIGEZ F. et LAPENEU C., *op. cit.*, pp. 35-78

<sup>21</sup> Ces organisations sont majoritairement du secteur agricole durable même si certaines plongent de plus à plus vers l'humanitaire.

Ayant toutes déclaré que la quasi-totalité de différents bénéficiaires de leurs actions sont tous des agriculteurs, le nombre va au-delà de 49105 individus soit 88% même si un paysan peut jouir des programmes de deux ou trois organismes à la fois. Quant aux secteurs économiques qui bénéficient du financement de leur institution, le secteur agricole figure en premier lieu avec un pourcentage variant entre 60 et 95%. Les autres aspects sont occupés par la transformation agro-industrielle, la commercialisation (des produits agricoles), les services comme les formations agricoles, les formations aux métiers artisanaux,...

D'après ces organisations, les différents agriculteurs sont confrontés aux problèmes financiers pour financer leurs activités agricoles. Et plus concrètement, par rapport à la filière agricole, les besoins financiers sont plus ressentis au moment des investissements surtout par rapport à l'accès à la terre, la production (semences, pesticides, fertilisants, main-d'œuvre, nouvelles technologies et collecte), à la commercialisation. La deuxième catégorie des besoins est constituée de la transformation (mais celle-ci est souvent associée à la commercialisation puisqu'elle permet de donner une plus-value aux produits), la formation et l'accès à différents services payants comme l'information, la réglementation, les marchés intérieurs et extérieurs... Ce qui coïncide également aux différents besoins tels que soulevés par les agriculteurs.

Pour répondre à ces différents besoins, les bénéficiaires des actions des ONG et ONGI recourent souvent à des sources externes de financement. Ces sources vont des informelles aux formelles en passant par les semi-formelles, en recourant concomitamment et le plus souvent aux sources informelles et au financement des ASBL ou ONG. Les responsables des structures contactées reconnaissent volontiers qu'avant même l'appui des ONG ou ASBL qui les encadrent, les producteurs utilisent d'abord leurs fonds

propres ou alors recourent aux prêteurs individuels, aux amis, aux mutuelles de solidarité et initient au sein de leurs OP des tontines qui leur permettent de répondre tant aux besoins vitaux qu'aux besoins agricoles. Le cas illustratif peut être celui des groupements paysans de l'UNITU<sup>22</sup> qui sont organisés par axe ayant 6 à 8 OP. Chaque axe se réunit une fois par trimestre et organise à l'occasion de chaque rencontre une tontine de 10\$ par OP dont le montant total est donné à l'OP hôte. Ce montant lui permet de subvenir à ses besoins financiers et même à ceux des membres. En ramenant ce système à la base, dans plusieurs OP, lors des réunions hebdomadaires, il est organisé une cotisation spéciale de 200 FC. La somme réunie est remise séance tenante à un ou deux membres ayant exprimé un besoin financier et elle est remboursée à la prochaine réunion avec un intérêt de 10%.

### **3.2. Des activités agricoles des ONG**

La plupart des activités agricoles des ONG/ONGI sont orientées vers la production végétale, la production animale lui étant associée. Une organisation de celles contactées s'occupe essentiellement de l'élevage et ne recourt à l'agriculture que dans le cadre de l'intégration agriculture-élevage pour utiliser les produits de l'élevage dans l'agriculture lors des compostages. Par contre, certaines sont orientées essentiellement vers les formations – sensibilisations – vulgarisations agricoles comme une stratégie d'accroître la production. C'est le cas de CEFADES, CETPA, MESAS, ADECO...

---

<sup>22</sup> L'Union Tuyiwaitikanaye, UNITU, est une plate-forme des organisations paysannes agricoles encadrées par le Centre de Formation et d'Animation pour un Développement Solidaire.

Également, d'autres au-delà de la production, elles vont jusqu'au plaidoyer. C'est le cas de SYDIP, VECO-RDC, FAT, FOPAC<sup>23</sup>... Mais également, la commercialisation des produits agricoles et la transformation figurent dans leurs préoccupations prioritaires de certaines comme COAKI pour la commercialisation de la pomme de terre, COOCENKI pour la commercialisation en générale et surtout la transformation du maïs... ou alors la promotion d'une culture donnée comme APROMA pour la filière manioc.

Au cours de cinq dernières années, les programmes d'appui à l'agriculture ont consisté pour certaines dans l'appui à la relance agricole avec la promotion de plusieurs cultures et au développement de certaines chaînes de valeur tel VECO avec la chaîne de valeur riz, café... Pour d'autres, il s'agissait des programmes de formation et de développement permettant d'augmenter les flux économiques générés par l'agriculture locale, et de créer des emplois en zone rurale. D'autres organisations par contre ont participé à des actions sporadiques agricoles appuyées par FAO et autres partenaires dans le maraîchage, l'entretien des routes de desserte agricole, la distribution des semences et matériels aratoires...

Pour mener ces activités du secteur agricole, ces organisations recourent à certaines stratégies. Parmi celles-ci, on cite l'intégration des petits producteurs organisés dans les marchés modernes, la facilitation entre acteurs de la chaîne de valeur pour une alimentation durable des villes, le plaidoyer auprès des ONG internationales pour l'appui en intrants agricoles, le renforcement des capacités, la sensibilisation et la mobilisation communautaire, et le cas échéant, pour d'autres le plaidoyer pour la mise en

---

<sup>23</sup> SYDIP, FAT, FOPAC sont très impliqués dans l'élaboration des lois en rapport avec le secteur agricole. Nous citons l'élaboration des principes coutumiers des Baswagha, Bashu, Batangi..., la participation à l'élaboration de loi portant principes fondamentaux de l'agriculture (code agricole), les mesures d'application du code agricole, le code forestier...

place d'un cadre macro-économique et politique favorable au financement de l'agriculture.

### **3.3. ONG et financement des activités agricoles**

Le financement effectué par des ONG de développement n'est pas souvent une activité principale. Celle-ci est souvent un volet de soutien à la production ou à la transformation et commercialisation. Lorsque ce service est mis à place, les prêts sont de diverses natures : espèce ou nature et de plusieurs formes dont : les crédits-campagne agricole, le crédit-rotatif bétail ou intrants (semences), les foires agricoles, le crédit-bail, le warrantage ou crédit stockage... Toutefois, ceci n'est possible qu'avec des projets de développement agricole ou intégré avec une composante crédit prévoyant également des subventions-dons pour appuyer les activités agricoles.

Si la plupart des organisations affirment qu'elles pratiquent le crédit, il est surtout un crédit nature en intrants agricoles (semences et produits phytosanitaires) ou en bétail remboursable en nature (rarement en espèces) à la fin de la campagne agricole ou après la première mise-bas avec un taux qui va de 50 à 200%. Après remboursement, ces produits sont accordés à d'autres membres qui, à leur tour, devront rembourser aux mêmes taux en application. C'est l'internalisation du service de crédit aux seins de différentes organisations qui est en application à plus de 90%. Si d'autres n'intègrent pas cette stratégie, c'est puisqu'elles ne prévoient pas cette option dans leurs activités. D'autres par contre, le cas type de VECO-RDC, pour éviter la confusion de rôle entre une organisation d'appui et une banque, elle a confié à ses organisations bénéficiaires, un fonds de crédit commercial aux OP de 120000\$ pour être géré collégialement et dont le président du SYDIP est le président du comité de crédit. Quant aux modalités de fonctionnement de ce fonds « tampons » et aux modalités d'accès au crédit, nous n'avons pas reçu beaucoup d'informations de la part des gestionnaires nonobstant les

questions posées en entretien libre en dehors du taux de 1,5%. Également, un autre cas à évoquer est celui de la LOFEPACO qui a créé la CECAFEP en lui octroyant un capital rotatif de départ, caisse qui mobilise pour le moment des sommes considérables.

Cette pratique est l'une des stratégies des OP pour financer les activités agricoles et non agricoles des membres en créant une institution de microfinance « fille » au sein de l'institution. Mais aussi c'est le cas de COECA créée sous l'initiative de la FOPAC. Également, COAKI est la concrétisation de l'autonomisation de la fédération pomme de terre de SYDIP.

Dans la région de Beni – Butembo, certaines organisations entreprennent des partenariats avec des institutions financières existantes pour solliciter des prêts au profit de leurs membres. Si pour une (MESAS à Beni), le partenariat continue, la seconde en a coupé court car les membres des OPA se sont révélés de plus à plus insolvable. Cette faiblesse peut s'expliquer par le fait que ce sont souvent les techniciens des ONG qui montent les dossiers de demande de crédit au nom des OPA ou des membres des OPA que ces derniers ne connaissent pas alors les difficultés encourues et les différentes contraintes liées au crédit. Lorsqu'ils sont en possession du crédit, de fois ils pensent que ce sont des « *dons* » liés au projet.

Un autre effort non moins louable est celui mené par FAT, FOPAC, SYDIP,... sous l'appui des partenaires comme VECO dans l'implication à l'élaboration des codes coutumiers de différentes chefferies qui régissent les terres coutumières et dans l'élaboration de la loi portant principes fondamentaux de l'agriculture (code agricole). Également, en collaboration avec la CONAPAC, ces organisations interviennent dans l'élaboration des mesures d'application du code. En d'autres termes, elles interviennent pour

que des politiques favorables au financement de l'agriculture soient mises en place.

Par rapport au type de crédit à promouvoir, la plupart citent le crédit stockage ou warrantage par le fait qu'il est bon pour les organisations paysannes qui produisent des produits facilement stockables qui connaissent de grandes fluctuations de prix. Il permet aux producteurs de l'utiliser comme gage pour un prêt destiné à faire face à des coûts de commercialisation ou de transformation, ou à atteindre une remontée des cours. Ce système est surtout employé par le CECAFEP de LOFEPACO. Trois organisations ont également évoqué le crédit-bail ou leasing alors qu'aucune ne fait allusion à l'assurance qui figure parmi les mécanismes de crédit agricole.

### **3.4. Que retenir du financement des ONG ?**

Les ONG ne remplissent normalement pas les conditions nécessaires pour bénéficier des lignes de crédit subventionné du gouvernement ou de la banque centrale. Elles n'ont pas également accès aux mécanismes de crédit de la banque centrale. En outre, la plupart d'entre elles ne sont pas autorisées à mobiliser l'épargne du public et n'ont pas normalement accès aux marchés monétaires et des capitaux. En ce sens, dépendant fortement des financements des bailleurs de fonds, elles n'offrent que du crédit lié au projet mais aucun des services financiers demandés comme les dépôts d'épargne, les assurances ou les transferts monétaires. Toutefois, elles agissent à travers deux modes de financement, le financement direct et le financement indirect. Le premier mode est le cas des ONG nationales ou locales qui vont directement auprès des producteurs agricoles. C'est le cas de SYDIP, APROMA... alors que le second concerne les ONGI qui passent à travers les ONG nationales pour atteindre les producteurs (cas de VECO, VSF-Belgique...) ou aussi des ONG nationales qui utilisent des faîtières d'OP ou fédération pour appuyer et les OP et/ou les membres des

OP tel le CEFADES avec l'UNITU et ses différents OP à travers la stratégie de « *petits projets* ».

Le financement des activités agricoles revêt différentes formes tel que nous venons de le découvrir. Même si dans les attributions des ONG le crédit ne figure pas, l'expérience montre que c'est le modèle qui a réussi de nos jours et que les producteurs reconnaissent comme la principale source d'appui au secteur agricole. En octroyant du crédit aux producteurs, qu'il soit en nature ou en espèce, internalisé ou non, celui-ci n'est pas livré souvent dans une logique d'un marché financier mais plutôt comme un « *intrant* » nécessaire au processus de production à soutenir. Le dispositif mis en place donne la priorité à l'objectif d'injecter du crédit, bien plus qu'à celui de créer des services financiers durablement accessibles aux populations. L'octroi de crédit permet de renforcer également les liens entre les bénéficiaires et l'organisation d'appui et devient un moyen de fidéliser les membres de l'OP. De fois, la pratique risque de nuire gravement aux institutions de microfinance qui, dans la même zone, essaient de développer des services financiers durables, impliquant des taux d'intérêt plus élevés, en suivant une logique de développement (« *donner les conditions de crédit les plus favorables aux populations* ») - et pour peu qu'elle soit temporairement subventionnée -, l'ONG peut être amenée à développer une stratégie de faible taux d'intérêt, qui peut compromettre sa propre activité de crédit. D'où l'image de la « *mère nourricière* » donnant du lait maternel à ses enfants quel que soit le caractère de chacun d'eux.

Malgré son aura de grande notoriété, le système des ONG a aussi des limites. Les limites de ce mode d'intervention, -corrigeant l'absence du système formel des banques et de l'État et les tâtonnements du système informel-, sont aujourd'hui bien connues et admises : crédit ciblé et subventionné qui ne répond pas aux besoins des ménages et ne permet pas

de responsabiliser l'emprunteur, difficulté de recouvrement entraînant de nombreux impayés et une détérioration des mentalités par rapport au crédit, absence de pérennisation des services financiers...

Également, les ressources humaines compétentes et motivées font souvent défaut : les équipes projet, généralistes du développement, sont en général peu spécialisées en matière de financement...

Les projets à volet de crédit qui subsistent tentent pour la plupart d'institutionnaliser leur composante crédit. Mais la démarche est difficile et les échecs sont nombreux. Dans la plupart des cas, il faut, avant toute perspective d'institutionnalisation, assainir une situation de crédit très dégradée : impayés importants et anciens, systèmes d'information déficients qui ne donnent qu'une vision confuse des portefeuilles de crédit, détournements et malversations mal identifiés, absence de sanction... Par ailleurs, l'institutionnalisation, même quand il s'agit de gérer un mouvement coopératif, requiert d'acquérir un esprit d'entreprise qui n'est pas dans la culture du personnel de projet.

Dans la plupart des cas, les interventions des ONG induisent certains producteurs à considérer le crédit comme « *un don* ». Si Betty Wampfler traduit cette attitude par une sentence intéressante selon laquelle « Agriculture et systèmes financiers se connaissent mal et se font peu

confiance »<sup>24</sup>, pour d'autres, il s'agit « d'un costume taillé sur un gars aussi mal foutu »<sup>25</sup>. Ces deux expressions traduisent deux réalités contraires mais complémentaires. Il s'agit d'un côté du « crédit » souvent considéré comme un « don » et qui n'est nullement un « don » mais de l'autre où les interventions des ONG –en s'inscrivant dans la logique de la coopération- se comportent comme des dons desquels on n'attend rien au retour. C'est ce qui explique d'ailleurs le taux d'un grand nombre d'impayés des crédits au niveau des ONG. Le cas illustratif est celui par exemple de CEFADES lorsqu'il internalisait encore la ligne crédit – campagne agricole dans ses activités agricoles.

En milieu paysan, CEFADES intervient en octroyant des semences vivrières, maraîchères, agro-forestières, des produits de rente (caféiers, palmiers...), des géniteurs des lapins, poules, porcs, chèvres, moutons, des différents matériels agricoles (houes, machettes, bêches, pulvérisateurs...) et des produits phytosanitaires et vétérinaires sous forme de microcrédits (prêts de campagne) en nature tout en assurant ainsi un accompagnement technique. Les crédits octroyés de 2002 à 2006 représentent une valeur de 36199,153\$ mais dont 63,5% restent à recouvrer. Même si ce système a eu des retombées positives au niveau socio-économique des membres, le degré de non-remboursement est trop criant avec des effets négatifs sur la structure d'appui. D'après les bénéficiaires, le non-remboursement prend le dessus à cause entre autres de la situation de guerre qui a paupérisé les populations, la mauvaise foi de certains mais surtout la présence dans le milieu de plusieurs ONGD à caractère humanitaire se situant dans la logique des dons

---

<sup>24</sup>Wampfler, B et alii, *Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales. Construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Un guide opérationnel*, Supagro, Cerise et FARM, Montpellier, p. 17

<sup>25</sup> Cf. ROSANVALLON, op. cit., pp. 80-82

non remboursables que certains membres ne comprennent pas pourquoi CEFADES leur demande de rembourser ses semences<sup>26</sup>.

Pour les institutions financières, l'agriculture est un secteur qui rembourse mal parce qu'il a longtemps été protégé par l'État ; il en a résulté des impayés importants, des effacements de dette engendrant une dégradation des mentalités par rapport au crédit. Les deux secteurs dialoguent peu. Leurs référentiels, leur manière de comprendre le monde et d'en parler, leurs vocabulaires respectifs ne sont souvent pas les mêmes : en forçant à peine le trait, on peut souvent dire que les Institutions financières raisonnent « *marché* », là où les agriculteurs et leurs organisations raisonnent « *développement social* » ou « *gratuité* »<sup>27</sup>.

En dehors de cette dimension « *crédit-don* » héritée du monde projet, également, pour certains praticiens, par le fait que ces appuis financiers sont liés à des projets, ils sont éphémères et ne permettent pas de résoudre les vrais problèmes agricoles des paysans et d'émuler un vrai développement que les impacts à long terme après l'exécution des projets ne sont pas souvent visibles. En d'autres termes, il ne s'agit pas pour ces organisations de trouver des solutions aux problèmes des destinataires ou bénéficiaires. Au contraire, les organisations connaissent par avance les solutions. Ce sont leurs solutions. Au moment de la conception du projet, ce qu'ils cherchent c'est alors de « *Trouver des problèmes aux solutions qu'ils imposent* »<sup>28</sup> de sorte qu'on peut se demander si ce n'est pas plutôt « *l'appui au développement qui est un problème présenté comme une solution* ». En d'autres termes, en se référant

---

<sup>26</sup> Notre entretien avec le Directeur du CEFADES au 11 décembre 2012. Mais aussi CEFADES, *Rapport service commercialisation 2007*.

<sup>27</sup> WAMPFLER, B. et alii, *op. cit.*, p. 17

<sup>28</sup>cf. Titre de l'ouvrage de Naudet, *Vingt ans d'aide au Sahel : Trouver des problèmes aux solutions*, OCDE, 1999

au sketch du tailleur de l'humoriste Fernand Reynaud, les appuis des ONG sont conçus pour adapter la réalité au projet, plutôt que viser une réelle adaptation du projet à la réalité<sup>29</sup>.

Ce modèle de gestion de projet correspond à ce qu'on nomme communément « *garbage can model* » ou « *modèle de la poubelle* ». Ce modèle repose sur une volonté des décideurs d'abandonner toute rationalité dans le processus décisionnel en se limitant à l'apport de solutions toutes faites à des problèmes, sans se préoccuper de savoir si ces solutions sont en adéquation avec les problèmes. Appliqué à la gestion des projets de développement, ce modèle correspond à ce que Sogge nomme « *syndrome de la poubelle* » pour décrire un modèle qui dans ses grandes lignes se déroule comme suit : quelqu'un disposant d'une solution se met à la recherche de problèmes ; les problèmes ne sont pas relevés sur la base de leurs propres constituants, mais plutôt en fonction de la solution toute prête ; des programmes sont alors établis, sans qu'il n'y ait vraiment de temps pour la recherche et la mise à l'essai, avec beaucoup de fonds versés d'avance et peu d'attention portée à la pérennité des bénéfices après le retrait de l'organisme<sup>30</sup>. Un tel modèle explique bien l'ampleur des gaspillages possibles des fonds importants lorsque les projets n'intègrent pas les contraintes de

---

<sup>29</sup> S'il faut revenir sur le sketch, un tailleur fait essayer à un client un costume qui manifestement ne lui va pas. Le client en question ne correspond pas à la norme de la clientèle ordinaire. A force de conseiller au client des attitudes qui le poussent à autant de contorsions, le costume finit de tomber impeccablement et le client sort parfaitement habillé, mais totalement déformé. Un passant commente alors « ce type doit avoir un sacré tailleur pour réussir un costume aussi bien coupé sur un gars aussi mal foutu ». En reprenant donc cette caricature, « les donateurs de l'aide ont su sans contexte "tailler" un dispositif qui force l'approbation ». L'ennui est que toute cette instrumentation "ne convient pas aux bénéficiaires". Cf. ROSAVANLLON, op. cit., pp. 80 - 82

<sup>30</sup> SOGGE, D., *Les mirages de l'aide internationale : quand le calcul l'emporte sur la solidarité*2, Collection Enjeux Planète, Fondation pour le Progrès de l'Homme, 2003, pp. 127-128.

l'après projet, laissant le soin à d'autres de s'occuper des problèmes engendrés par le projet.

De fait, en jetant un regard critique sur les actions des ONG, nous constatons que leurs interventions sont perçues par les bénéficiaires comme un don. Elles ne tiennent pas compte du long terme, car ne fournissant pas des structures de pérennisation des œuvres. Il faut ajouter que ces organisations ne contribuent pas à la définition d'un autre modèle de développement car les actions des ONG sur le terrain ne s'éloignent pas vraiment de la logique du modèle modernisant du développement. D'une manière générale, les représentants des ONG ne sont pas totalement détachés des présupposés et des modes d'organisation économique occidentaux ou encore échappés à la théorie de développement basée sur le progrès. Cette attitude des ONG est expliquée par l'environnement socio-économique. Soulignons que les ONG sont le produit d'un environnement sociétal, en occurrence occidental qui a des valeurs et des conceptions (du temps, de l'argent, de la rationalité, du profit, du bénéfice, de la rentabilité) sur lesquelles se fonde sa conception du développement qui sont différents de celle qu'essayent de proposer les communautés rurales africaines<sup>31</sup>.

L'octroi du financement est soumis à plusieurs conditions imposées par les bailleurs de fonds : ne développer des projets que dans les zones géographiques définies prioritaires pour le bailleur de fonds ; s'abstenir de présenter des actions contraires à la politique étrangère, prendre en compte les considérations idéologique, politique et commerciale. Les ONG sont des intermédiaires ou des sous-traitants ou des canaux utilisés par les États

---

<sup>31</sup>GUENEAU, M. C. ; *Afrique : les petits projets sont-ils efficaces ?*, Harmattan, Paris, 1986 cité par MAFIKIRI TSONGO, Analyse du marché de développement dans les régions déshéritées de l'Afrique Subsaharienne du Nord-Kivu, In *Parcours et initiatives*, UCG, CRIG, n°5, 2006. p.49

occidentaux pour véhiculer les idéologies liées au modèle économique dominant.

Et comme écrit le professeur MAFIKIRI, les ONG sont perçues comme des acteurs liés pour construire un soutien populaire aux politiques d'aide au développement et pour légitimer celles-ci. Le financement constitue le « *lubrifiant* » du système d'aide au développement. La conséquence de cette dépendance financière est une « *instrumentalisation* » des ONG et une difficulté à retrouver leur indépendance, donc à définir un modèle alternatif de développement. Les ONG sont des acteurs du marché de développement contrôlé indirectement par les États et les organisations internationales. Elles sont utilisées comme des canaux financiers pour faire parvenir des fonds aux structures locales. Sur le marché de développement, on observe que cette position des ONG est fortement fragilisée par le manque de coordination entre-elles, par l'absence des synergies entre les différentes actions et le manque des concertations entre les différents acteurs<sup>32</sup>. De ce fait, il s'impose une structuration et une coordination des actions des ONG pour promouvoir une palpable activité agricole.

---

<sup>32</sup> MAFIKIRI TSONGO A., Analyse du marché de développement dans les régions déshéritées de l'Afrique Subsaharienne du Nord-Kivu, In *Parcours et initiatives*, UCG, CRIG, n°5, 2006. p.50

#### **4. Offre et demande de financement agricole : quel modèle de financement ?**

Pour comprendre les causes de l'inadéquation des produits et services offerts par les institutions de financement par rapport aux besoins réels de financement de l'agriculture, il est idéal de recourir aux diverses analyses de la demande et de l'offre de financement agricole telles que développées dans les points précédents. Pour ce faire, nous pouvons nous appuyer sur la méthodologie utilisée par Kodjo<sup>33</sup> pour analyser la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture béninoise parce que celle-ci confronte les conditions liées à l'offre et la demande.

Cependant, pour envisager cette méthodologie, la meilleure approche est d'adopter une analyse centrée sur l'accès des producteurs agricoles au crédit. Cela suppose alors deux éléments clés. D'un côté, les conditions d'exercice de l'activité des institutions financières (implantation physique, administration, ressources, services offerts, conditions d'offre de ces services, etc.) peuvent exercer une influence sur la décision de l'institution de financer ou non l'agriculture. De l'autre côté, les conditions socio-économiques de l'exploitant comme les conditions d'accès imposées par les institutions peuvent exercer une influence sur la décision du producteur de demander le crédit et la possibilité d'y accéder.

##### **4.1. Quel modèle de financement agricole ?**

Loin de monter dans cette étude un modèle économétrique dont les variables dépendantes peuvent être financement agriculture pour les institutions de financement et demande du crédit pour les agriculteurs, nous

---

<sup>33</sup> KODJO, M. et alii, *Le financement de l'agriculture béninoise dans un contexte de libéralisation : contribution de la microfinance*, FSA, Université d'Abomey-Calavi, Bénin, 2003, pp. 21 – 31.

voudrions vérifier au contraire, de façon plus simple et empirique, les facteurs susceptibles d'influencer les décisions des uns et des autres dans l'offre et la demande du financement agricole. Ainsi, pour alimenter notre débat, nous reprenons ici les raisons pour lesquels les institutions n'offrent pas leurs services aux agriculteurs et les raisons pour lesquelles les agriculteurs ne recourent pas aux services financiers et leurs observations par rapport au système d'offre de crédit en direction de l'agriculture par les institutions de financement.

Parlant donc de la variable financement de l'agriculture, plusieurs éléments peuvent intervenir et influencer les institutions financières à offrir leurs services aux agriculteurs. Nous avons invoqué dans notre protocole d'enquête, le lieu d'implantation et le rayon d'action des activités des institutions, les ressources matérielles, financières et humaines de l'institution, la catégorie des bénéficiaires des actions, les secteurs économiques bénéficiant du financement, les différentes conditions telles que le volume de crédit, le taux, le délai de remboursement et les autres raisons comme les risques trop élevés dans l'agriculture, la méconnaissance du secteur, la non rentabilité des activités du secteur, le manque de professionnalisme des agriculteurs, le manque de compétence au sein de l'institution (pour étudier les demandes de financement agricole), les difficultés liées au remboursement...

Quant à la variable demande de crédit, les paysans ont plusieurs raisons de demander du crédit agricole et ce pour répondre aux différents besoins dans le cycle de production. Également, ils en ont énormément pour ne pas recourir aux services financiers. Au-delà de certains aspects sociodémographiques des producteurs comme le sexe, la taille du ménage, l'âge, le niveau d'études, le statut matrimonial, la demande de crédit peut être influencée par la taille de l'exploitation, le niveau de technologie au sein de

l'exploitation, les conditions d'accès au crédit (taux d'intérêt, délai de remboursement...), mais aussi les informations sur les possibilités de crédit et les activités des institutions de financement.

Les différentes analyses ont démontré que les activités des institutions ont un grand effet sur l'offre du financement agricole. En effet, le secteur agricole occupe une moindre proportion de leurs activités soit 7,5% et la proportion des clients ou membres dont l'activité principale est l'agriculture ne va pas au-delà de 5% de sorte que les relations que ces institutions entretiennent avec les producteurs agricoles se résument en un terme très vague de « *relations d'affaires* », limitées à la seule fin qu'ils sont membres ou clients des institutions pouvant bénéficier de différents services s'ils le souhaitent. Face aux risques trop élevés en agriculture, un point clé réside dans le manque de professionnalisme des agriculteurs. Ce qui suppose de passer d'une agriculture familiale aux grandes exploitations agricoles et à l'organisation des vraies filières agricoles s'appuyant sur la chaîne de valeur.

En d'autres termes, la meilleure entrée, de nos jours, pour financer l'agriculture est celle de la finance agricole centrée sur la filière ou la chaîne de valeur<sup>34</sup>. Par contre, à partir des entretiens semi-structurés avec certains responsables ou agents d'institutions financières et par rapport à leurs avis sur leurs possibilités d'engagement dans l'amélioration de l'offre de

---

<sup>34</sup>Les théoriciens du financement agricole retiennent deux grandes entrées pour la finance rurale et agricole : il s'agit de l'entrée par le secteur financier et de l'entrée par les filières ou Chaînes de valeur. Cf. LAPENU, C., *Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement de l'agriculture*, CERISE, Décembre 2007, pp. 4-9 ; Sarah MARSAN et Abou SALL, *Diagnostic de la situation du financement de l'agriculture au Mali : Étude de cas à l'Office du Niger et en zone cotonnière dans une perspective de dialogue entre l'État, les organisations paysannes, et les institutions financières*, Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur de spécialisation en Agronomie Tropicale de l'Institut des Régions Chaudes de Montpellier Supagro, option ECODEV, SUPAGRO, IRAM, Montpellier, Décembre, p. 5

financement à l'agriculture, leur mobile principal est un manque de ressources financières. C'est ce qui explique le fait qu'elles souhaitent les subventions étatiques pour l'agriculture à travers leurs institutions. A ces ressources, s'ajoutent les ressources humaines. En effet, les institutions financières connaissent moins le secteur agricole et leurs agents de crédit sont moins outillés dans le suivi des prêts agricoles ne maîtrisant presque pas les besoins agricoles.

Quant aux producteurs agricoles, ils n'ont pas d'informations sur les activités des institutions de financement et par ricochet, n'ont pas d'épargne préalable ou n'ont pas de comptes bancaires. Mais en réalité, il n'y a pas d'institutions financières en milieu rural même si le rayon d'action de ces dernières couvre aussi les deux territoires. Il faut donc une finance de proximité. Or tel que le note Betty Wampfler, « *Agriculture et systèmes financiers se connaissent mal et se font peu confiance* »<sup>35</sup>. Taxé de secteur « *d'impayés importants* » pour les institutions financières, le secteur agricole considère le secteur financier comme un « *secteur de rapace* » avec des taux d'intérêt prohibitifs. En effet, la réticence des producteurs s'explique aussi par les souvenirs macabres liés aux faillites et/ou détournements des institutions financières qui ont engendré la disparition de l'épargne des populations. Aussi, la non-demande de crédit informel s'explique par le fait que les producteurs recourent aussi à leurs propres fonds d'autofinancement ou alors à des réseaux familiaux constitués des mutuelles de solidarité, des tontines ou encore appartiennent à des organisations paysannes appuyées par certaines structures qui peuvent leur octroyer des semences ou autres intrants agricoles.

---

<sup>35</sup>WAMPFLER B., DOLIGEZ F. et LAPENEU C., *op. cit.*, p. 17

Entre les deux acteurs, un autre acteur incontournable pour notre analyse est l'agent « ONG ». Dans notre démarche, nous avons abordé les organisations qui appuient les agriculteurs dans leurs activités. Avec ces acteurs, nous allons voulu savoir pourquoi certaines organisations manifestent souvent un manque d'intérêts pour les activités agricoles. Par ordre de grandeur, ils citent le manque des ressources, le manque de professionnalisme chez les agriculteurs et les différents risques inhérents au secteur. Également, le taux d'intérêt devrait être adapté aux activités agricoles et un fonds spécial devrait être octroyé par l'État et le rendre disponible aux institutions de financement. De l'autre côté, les services techniques d'accompagnement des agriculteurs devraient être opérationnels pour que ces derniers soient compétitifs pour un accès facile au crédit.

Il ressort de ces analyses que le financement agricole reste extrêmement difficile pour plusieurs raisons. Outre l'offre et la demande de financement, d'autres facteurs peuvent influencer sur l'accès des agriculteurs au crédit agricole. À côté de la volonté du financier à octroyer le crédit malgré certaines contraintes et conditions et à côté de la volonté de l'agriculteur à demander le crédit nonobstant les contraintes et conditions, l'accès au crédit est aussi lié à une série d'événements aléatoires, certains sous le contrôle du prêteur et d'autres sous le contrôle de l'emprunteur, d'autres encore échappant aux deux parties. Pour comprendre ces autres éléments, Niyongabo conseille de se référer à la notion de « matching » empruntée au marché du travail<sup>36</sup>.

D'après cette notion, sur le marché du travail, il n'est pas exceptionnel que coexistent des postes vacants et des personnes au chômage, sans que ce soit nécessairement lié au salaire en tant qu'élément de rencontre entre

---

<sup>36</sup> NIYONGABO, *op. cit.*, p. 14.

l'offre et la demande. Cette discordance entre l'offre et la demande de travail peut être due par exemple à l'éloignement géographique entre les deux parties, l'inadéquation entre les caractéristiques des postes vacants et les qualifications des demandeurs d'emploi, etc. Cela peut bien s'appliquer quant au financement de l'agriculture qui est dû à l'inadéquation entre l'offre et la demande du financement par rapport aux conditions des financiers et aux attentes des producteurs. Ainsi donc, le crédit agricole est fonction de l'offre et de la demande de financement et d'une autre variable M, liée à la notion de « matching ». Cette variable M inclut certains attributs du rôle de l'État. Il s'agit, entre autres, de l'existence de l'infrastructure au sens large, les ressources humaines, la couverture géographique par les institutions financières en tenant en compte du degré de pauvreté, des partenariats public-privé, du cadre légal et réglementaire.

En raison donc de la crise que connaît le système de financement actuel du secteur agricole, il faut construire un nouveau système de financement de l'agriculture, modèle qui pourrait être basé sur les ONG en associant trois éléments importants : la consolidation et professionnalisation du secteur agricole (suivi, proximité, connaissance du secteur, assistance technique et accès à l'information), la professionnalisation de la fonction de financement (en la dotant des capacités d'analyse des besoins agricoles) et la redéfinition du rôle de l'État. Mais également, pour qu'il y ait une adéquation entre l'offre et la demande de financement agricole, ces différentes tâches supposent la mise en place d'une concertation entre les acteurs et d'une régulation en mettant en place le temps et les moyens nécessaires pour accompagner le processus.

#### **4.2. Quelques recommandations pratiques**

Les meilleures pratiques de financement agricole corroborent les préalables qui supposent que l'agriculture doit être compétitive, consolidée et professionnalisée pour séduire le secteur financier. Des avis des uns des autres, les rôles des uns et des autres se résument en ces éléments :

##### **A. À l'endroit des producteurs agricoles**

La plupart des avis ont consisté à ce que les producteurs agricoles soient en mesure de former des associations fortes capables d'assurer leur promotion et jusqu'à se fédérer pour la défense de leurs intérêts. Ceci est déjà au rendez-vous en RDC. Même si les actions semblent être menées encore en ordre dispersés et que certaines organisations paysannes ou certains producteurs ne s'y reconnaissent, des cadres de concertation nationaux des paysans sont déjà mis en place. Si au Nord-Kivu se retrouve la FOPAC, le Confédération Nationale des paysans du Congo, (CONAPAC) réunit des O.P. de différentes provinces et ses retombées devraient également atteindre les autres regroupements d'O.P. dans les différents coins du pays.

Faisant une suite logique, l'autre élément attendu des producteurs et de leurs organisations est le développement des plans d'affaires crédibles bancables autour des cultures commerciables. Il s'agit ici de l'approche filière dans la conception des produits. Connue sous le vocable de la chaîne de valeur, elle figure actuellement parmi les approches prônées par l'Association Africaine du Crédit Rural et Agricole, AFRACA en sigle<sup>37</sup>. Le diagnostic des

---

<sup>37</sup> Cf. AFRACA, *Amélioration du financement de la chaîne de valeur à travers les innovations, Atelier sous régional Afrique-francophone*, Bujumbura-Burundi, Hôtel Sun SAFARI, du 05-07 octobre 2011

MUMBI KIMATHI et alii, *Financement de la chaîne de valeur agricole de l'Afrique*, 3<sup>ème</sup> Forum des banques agricoles de l'AFRACA, Rapport de synthèse, AFRACA&FAO, Nairobi, 2008

systèmes de production à l'intérieur des filières constitue le fondement de l'offre de crédit agricole. En effet, seule une connaissance approfondie du fonctionnement des divers maillons de la chaîne de valeur, permettra d'adapter les produits de crédit aux besoins de l'industrie et ainsi les rendre performants sur les plans opérationnel et financier.

### **B. À l'endroit des institutions financières et bancaires**

La recommandation assignée aux institutions de finance a consisté essentiellement à améliorer l'adaptation de l'offre du financement à la demande et aux contraintes agricoles. Mais ceci ne peut être possible que dans la mesure où les institutions ont des connaissances suffisantes sur les activités agricoles. Ainsi, s'il a été question de consolider le secteur agricole, il faut également professionnaliser la fonction de financement. Cette professionnalisation concerne d'abord tous les mécanismes de sécurisation du secteur dans le respect des normes financières en cherchant son autonomie et en s'insérant dans le marché financier. Mais aussi elle concerne la spécialisation et la professionnalisation dans le secteur agricole par la maîtrise de notions liées aux exploitations agricoles. En d'autres termes, la conception des produits de crédit modulés aux besoins des agriculteurs doit allier satisfaction de la demande, développement de marché, rentabilité et gestion des risques. Cela suppose donc une connexion entre la finance et l'agricole.

## CONCLUSION

Le financement du secteur agricole n'est pas encore une question résolue tant au niveau national que local. Malgré les potentiels agricole et financier qui existent, les réticences sont encore énormes quant à l'implication de différents acteurs financiers tant publics que privés de sorte que le grand problème auquel sont confrontés les producteurs agricoles dans la région de Beni – Butembo est le non-accès au financement. Et pour le comble, l'offre publique du financement agricole reste la plus absente au rendez-vous surtout avec la faillite de la BCA et de la SOFIDE. C'est ainsi que par rapport au comportement de l'offre et de la demande de financement, on assiste à un antagonisme entre deux catégories d'acteurs qui, d'un côté sont en besoin croissant de financement et ne trouvent pas de financement, et ce sont les producteurs agricoles.

Mais également, de l'autre côté, les institutions financières qui, censées fournir du financement au secteur agricole, restent frileuses et hésitantes et agissent à moindre degré. Ainsi la question qui demeure est celle de l'efficacité de ces financements, leur viabilité et leur durabilité.

Pour améliorer la contribution de la microfinance au financement des agricultures familiales, bien que les ONG et projets de développement occupent une place capitale, nous pouvons reprendre et capitaliser pour notre compte les résultats des études antérieures<sup>38</sup> et retenir que le financement de

---

<sup>38</sup>B. Wampfler et C. Lapenu, *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? Résumé exécutif*, Séminaire international 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal, Cirad - Réseau Cerise - Cta - Fida - Mae - Afraca - EndaGrafe.

WAMPFLER B., DOLIGÉZ F. et LAPENEU C., *Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Un guide opérationnel*, CERISE / IRC – Montpellier SUPAGRO avec l'appui de la

l'agriculture est large et recouvre des domaines de nature différente : le financement de l'exploitation agricole, le financement des organisations agricoles, le financement de la commercialisation des productions agricoles et le financement des services d'appui à l'agriculture. Ainsi, les pistes suivantes ont été préconisées :

- En amont, moderniser et sécuriser les secteurs agricoles et la microfinance ;
- Améliorer l'adaptation de l'offre à la demande agricole et aux contraintes agricoles ;
- Améliorer la sécurisation du crédit à l'agriculture ;
- Décloisonner le secteur de la micro finance et renforcer son insertion dans le marché financier ;
- Sensibiliser les instances politiques et les bailleurs de fonds à la nécessité d'un appui renforcé à la microfinance pour le financement de l'agriculture
- Renforcer l'alliance entre organisations paysannes et IMF
- Améliorer la convergence des politiques publiques.

## BIBLIOGRAPHIE

- AFRACA, *Amélioration du financement de la chaîne de valeur à travers les innovations, Atelier sous régional Afrique-francophone*, Bujumbura-Burundi, Hôtel Sun SAFARI, du 05-07 octobre 2011
- FAO & GTZ, *Nouveau regard sur le financement agricole : Pourquoi ?*, AFR, 1999,
- Giehler, Th., *Sources de fonds du crédit agricole*, FAO, GTZ. Nouveau regard sur le financement agricole (AFR) N° 4. Rome, 2003
- KLEIN, Br. et alii, *Meilleures pratiques de crédit agricole*, FAO/GTZ, Nouveau regard sur le financement agricole, AFR n° 3, Rome, 1999
- KODJO et alii, *Le financement de l'agriculture béninoise dans un contexte de libéralisation : contribution de la microfinance*, FSA, Université d'Abomey-Calavi, Bénin, 2003
- LAPENU, C., *Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement de l'agriculture*, CERISE, Décembre 2007
- MINAGRI et MINIDER, *Stratégie sectorielle de l'agriculture et du développement rural*, Mars 2010
- MORVANT-ROUX, Solène et alii, *Exclusion et liens financiers. Microfinance pour l'agriculture des pays du Sud*, Rapport FARM 2008-2009, Economica, Paris 2009
- MORVANT-ROUX, Solène, *Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? Synthèse du colloque organisé par FARM les 4, 5 et 6 décembre 2007*, FARM, Paris, 2008,
- MUMBI KIMATHI et alii, *Financement de la chaîne de valeur agricole de l'Afrique, 3ème Forum des banques agricoles de l'AFRACA, Rapport de synthèse*, AFRACA&FAO, Nairobi, 2008
- NIYONGABO, *Défis du financement agricole et rural, rôle pour la microfinance et implications pour les politiques publiques en Afrique subsaharienne. Pistes de recherche basées sur le cas du Burundi*, in CEB Working Paper n° 08/024, 2008,
- NYIEHTEWANG Philip Nkwetta, *Action gouvernementale, microfinance et financement de l'agriculture*, in Joseph MBOUOMBOUO NDAM, *La*

- microfinance à la croisée des chemins*. Synthèse des travaux de la 1<sup>ère</sup> édition des Rencontres Internationales de Microfinance (RIM 2007) Yaoundé (Cameroun) du 14 au 16 novembre 2007, L'Harmattan, 2011
- MARSAN Sarah et SALL Abou, *Diagnostic de la situation du financement de l'agriculture au Mali : Étude de cas à l'Office du Niger et en zone cotonnière dans une perspective de dialogue entre l'État, les organisations paysannes, et les institutions financières*, Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur de spécialisation en Agronomie Tropicale de l'Institut des Régions Chaudes de Montpellier Supagro, option ECODEV, SUPAGRO, IRAM, Montpellier, Décembre 2008
- WAMPFLER B., DOLIGÉZ F. et LAPENEU C., *Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Un guide opérationnel*, CERISE / IRC – Montpellier SUPAGRO avec l'appui de la Fondation FARM, du groupe de travail «Organisations paysannes – Institutions financières» du Niger, SOS Faim Belgique et Luxembourg, la Sidi, FARM 2008
- WAMPFLER B., LAPENU C., *La microfinance au service de l'agriculture familiale. Résumé exécutif du séminaire international de Dakar (Sénégal) des 21-24 janvier 2002*, CIRAD-CERISE-CTA/ACP-UE, FIDA, MAE ;
- WAMPFLER B., *Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ?*, Techniques Financières et Développement, n° 59-60
- WAMPFLER et C. LAPENU, *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? Résumé exécutif*, Séminaire international 21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal, Cirad - Réseau Cerise - Cta - Fida - Mae - Afraca - EndaGrafe.
- WORLD BANK, *Stratégie de la banque mondiale pour le développement de la microfinance et des services financiers aux PME et en milieu rural en*

*Afrique Subsaharienne*, Groupe secteur privé et finance, Région Afrique, World Bank, Washington D.C., 1998.

ZONON Abdoulaye et KAZIANGA Harouna, *Problématique de financement du secteur agricole pour un développement durable*. Synthèse régionale des études du CILSS, janvier 2002