

Webinaire « Comment dynamiser le financement agricole – Les apprentissages tirés de la démarche AGRI+ »

06.11.2025

Foire Aux Questions

Financement / produits financiers

- ***Les OPA étaient-elles amenées à rédiger des plans d'affaires ? Si oui, qui était chargé de cela ?***

La formation AGRI+ ne conduit pas à la rédaction de plans d'affaires proprement dit, mais à l'élaboration de projets économiques. Toutefois, certaines OPA comme SISSIMA de Tougan (Burkina Faso) ont pu élaborer un plan d'affaires.

En effet, dès le 1^{er} module de la formation, les délégués engageaient une réflexion sur 3 activités qui peuvent aider leur OPA à surmonter certaines des difficultés. Lors du second module, les mêmes délégués engageaient une réflexion quant au contexte de leur OPA, ses forces et ses faiblesses. Lors du 3^e module, un projet économique prend forme en travaillant sur la préparation d'une demande de crédit. A partir de ce moment les délégués de chaque OPA, appuyés par les formateurs, finalisent les différents projets économiques. Cet appui aux délégués/apprenants des OPA a permis de limiter le recours des celles-ci aux services des prestataires externes pour l'élaboration de tels documents. Il est à signaler également que les institutions financières partenaires des OPA appréciaient la bonne qualité des dossiers soumis, ce qui renforce leur crédibilité.

- ***AGRI+ a-t-il permis d'offrir des produits financiers à taux bonifiés au niveau des banques, en complément des IMF ? Est-ce que des dispositions ont été prévues pour que cette dynamique se poursuive et bénéficie également aux autres IF ?***

La ligne de crédit (LC) dédiée aux IMF a permis d'assurer des refinancements à taux bonifiés de 3 à 5% l'an pour permettre à celles-ci des taux de sortie maximum (TAEG) de 14 à 15% l'an. Dans le cadre du dispositif AGRI+ la collaboration avec les banques concernait la gestion du fonds de garantie.

Dans la mise en œuvre de l'outil de gestion du risque, dans les deux pays (Burkina Faso et Mali) certaines banques ont appliqué des taux relativement absorbables de 8% au Burkina Faso (Coris Banque Internationale) et 10% l'an au Mali (BNDA), auprès des OPA.

Concernant la LC, à la fin du programme AGRI+ en 2023, l'arrêt des refinancements et la faible disponibilité de ressources disponibles à moyen/long terme, et au coût élevé de ces dernières, les IMF sont revenues à des taux habituels pour assurer leur rentabilité. La disponibilité d'une ressource durable à coût raisonnable est un réel enjeu.

Depuis la fin d'AGRI+, et à travers un fonds spécifique, SOS Faim accorde des dotations en subvention aux IMF ayant vocation à renforcer leur capacité à financer des acteurs ruraux et les encourager à aller vers des conditions d'accès plus souples et des cibles encore en marge des financements institutionnels.

- ***Y a-t-il eu des interactions avec les acteurs des marchés dans les espaces de dialogue ?***

Les acteurs de marchés ont participé aux cadres de dialogue multi-acteurs développés au cours du dispositif AGRI+.

Par exemple, au Mali, dans le cadre de la synergie d'action promue entre SOS Faim et LuxDev (Agence luxembourgeoise pour la coopération au développement) sous l'impulsion du MAEE, l'ONG AMASSA-Afrique Verte a été impliquée pour faciliter l'accès des OPA et PME aux marchés pour l'écoulement de leurs produits à des prix rémunérateurs.

Depuis la fin du dispositif, la collaboration s'est poursuivie entre l'ONG AMASSA-Afrique Verte et l'AOPPR-Ségou (Association des Organisations Professionnelles Paysannes) sur les filières riz, sésame et fonio.

- ***Le fonds de garantie devait-il couvrir aussi les IMF, pas seulement les banques ?***

Les choix opérés ont été dictés par les contraintes budgétaires. Le dispositif a priorisé les banques pour le fonds de garantie, tout en soutenant les IMF via la ligne de crédit.

- ***Des modèles d'affaires ont-ils été identifiés et validés par avance pour faciliter l'accès des OP et des exploitations agricoles ?***

Pour expliquer la démarche AGRI+ aux délégués à la formation, nous nous appuyions sur des cas s'inspirant de la réalité des OPA au Sahel. Mais dans la pratique, les OPA sont encouragées à se détacher des cas et de conduire une réflexion propre sur les activités qui sont pertinentes dans leur milieu et que leurs membres maîtrisent bien. L'idée principale de la formation visait à outiller les membres des OPA pour qu'ils puissent évaluer puis s'interroger sur le fonctionnement de leur organisation, afin d'imaginer puis de formaliser des pistes d'évolution.

- ***Quelles expériences des IMF et des banques sur l'utilisation du dispositif AGRI+ pourraient être partagées ?***

Des analyses et retours d'expérience sont développés dans le document de capitalisation du dispositif. De manière non exhaustive et particulière nous pouvons noter quelques apprentissages :

Pour les IMF

- La mise en œuvre des outils financiers d'AGRI+ a pu entraîner des évolutions stratégiques (évolution des politiques et procédures, diversification des sources de financement du portefeuille, définition de stratégie de finance agricole, ...)
- Le taux d'intérêt a été inférieur à ceux pratiqués habituellement ;
- L'appui institutionnel aux IMF renforçant leur capacité opérationnelle (redéploiement par l'ouverture de nouvelles agences de proximité, etc.) ;
- L'assouplissement des conditions de crédit notamment : frais d'ouverture des comptes, taux de dépôt de garantie 20 réduit à 10%, délai de traitement des dossiers de demande de crédit, délai de fidélité réduit etc. ;
- La participation de certains agents des IMF partenaires aux formations AGRI+ sur la finance agricole a contribué à une meilleure compréhension et connaissance de la spécificité des activités agricoles.

Pour les banques

- L'exploration du financement agricole hors coton avec la Banque Atlantique Burkina
- La mise en œuvre d'une analyse approfondie de la capacité opérationnelle du partenaire financier : est-ce le bon acteur pour réaliser les objectifs du FG en termes de clientèle actuelle ? D'organisation interne ? De capacité/volonté de renouveler ses approches ?
- La mise en place d'une commission de non-utilisation des fonds, qui permet de dynamiser l'utilisation du FG ;
- L'asymétrie de poids institutionnel et de surface financière entre les banques et SOS Faim rend difficile l'attractivité et la capacité transformatrice d'un tel outil. Par ailleurs le FG reste un outil particulièrement intéressant s'il est coconstruit avec l'institution qui l'utilisera concrètement.

• **Pourquoi les sociétés d'assurances n'ont-elles pas été intégrées dans le dispositif ?**

Au démarrage du programme en 2016 et à la suite à l'étude faisabilité réalisée en 2014, les sociétés d'assurances n'avaient pas connu un grand essor dans le paysage financier (état relativement embryonnaire ou peu connu des sociétés d'assurance agricole) de chacun des trois pays. Il est vrai que nous assistons aujourd'hui à l'émergence d'initiatives d'assurance agricole prometteuses mais qui peinent toujours à gagner la confiance ou l'adhésion massive du monde rural, à juste titre parfois : montants des primes d'assurance, modalités/approches pour la réparation/dédommagement en cas de survenance de sinistre dans les exploitations agricoles assurées.

A titre d'exemple, certaines organisations au Mali initient des partenariats stratégiques avec des structures d'assurance d'une part et des IF /IMF d'autre part – par l'entremise de structure étatique en l'occurrence le MERE/SFD (Mécanisme de Refinancement des Systèmes Financiers Décentralisés) – pour adosser les crédits agricoles consentis à des mécanismes assurantiels spécialisés.

• **Quelle a été la destination des crédits et quel niveau de risque observé ?**

La plupart des OP ont sollicité des crédits, même si toutes les demandes n'ont pas abouti. SOS Faim n'avait pas accès aux données internes des IF, mais le suivi global montre un portefeuille bien maîtrisé. Les crédits étaient majoritairement collectifs, permettant de financer des investissements agricoles, des achats groupés d'intrants et des opérations de commercialisation.

• **Quels résultats sont imputables aux lignes de crédit et au fonds de garantie ?**

On observe une augmentation du volume de crédits agricoles chez les partenaires IMF, mettant en évidence la nécessité de renforcer les sources de refinancement. Des effets non quantifiables sont également notables : montée en compétences, évolution des stratégies et transformation des pratiques des IF. Les témoignages confirment la contribution d'AGRI+ à ces avancées.

- ***Avez-vous rencontré des difficultés de remboursement ?***

Oui, principalement dans les zones les plus touchées par l'insécurité (Est du Burkina Faso, Boucle du Mouhoun, certaines zones du Mali). Les crises ont entraîné des retraits massifs d'épargne, le départ des emprunteurs et des attaques contre des agences. Les difficultés sont liées au contexte sécuritaire, non à une mauvaise gestion, et un accompagnement a été mis en place pour stabiliser les portefeuilles.

- ***La contractualisation peut-elle constituer une garantie suffisante ?***

La contractualisation entre producteurs et acheteurs peut limiter les risques, mais la promesse d'achat seule n'est pas toujours suffisante pour sécuriser le financement. Concernant les relations entre les banques et les refinanceurs, le dispositif AGRI+ a soutenu une approche innovante, marquée par une marge de négociation et un dialogue constructif avec les banques. Plutôt que d'imposer un cadre rigide, AGRI+ a travaillé à l'élaboration de conventions négociées — sur les taux de garantie, les conditions de sortie, ou encore les modalités de refinancement — ce qui a permis de développer un programme flexible, adapté aux réalités du terrain.

- ***Pourquoi AGRI+ n'a-t-il pas travaillé sur l'adaptation des produits financiers aux besoins des OP ?***

Principalement en raison de moyens limités. Une cartographie initiale avait montré que d'autres acteurs travaillaient déjà sur les produits innovants ; le programme s'est concentré sur d'autres priorités où sa valeur ajoutée était plus forte.

Inclusion et gouvernance

- ***Quels moyens pour inclure davantage de femmes et de populations vulnérables, et garantir un accès égalitaire aux formations ? Comment améliorer la gestion des OPA et renforcer leur gouvernance, notamment pour la participation des jeunes et le renouvellement des instances ?***

Il n'y a pas de réponse toute faite à notre sens, et cela dépend du modèle organisationnel actuel, des orientations politiques défendues, et des capacités de gestion. C'est principalement sur ce dernier point que SOS Faim est intervenu, avec des résultats à nuancer. Selon le degré de maturité de l'OPA et des capacités internes notamment en matière d'éducation et d'alphabétisation, l'effet levier de la formation est plus ou moins important. Pour les OPA insuffisamment structurées, l'effet est très limité, pour les OPA déjà suffisamment développées, l'effet est faible. Il est le plus important pour les OPA en cours de structuration.

Toutefois à partir du module 2, la formation AGRI+ amène l'OPA à réaliser un diagnostic approfondi de sa gouvernance et de sa gestion. Sur cette base, l'OPA découvre ses faiblesses et ses points de fragilité qui lui sont présentés comme des préalables à résoudre avant d'entamer le processus de crédit. Dans le diagnostic, la question genre et l'implication des jeunes est pris en compte et discuté en profondeur avec les OPA, ce qui a conduit certaines organisations (par exemple Benkadi de la région de la Boucle du Mouhoun – Burkina Faso) à renouveler leurs

instances en impliquant les jeunes et les femmes. Ce point particulier est approfondi dans le document de capitalisation.

- ***Quelles actions ont été mises en place pour assurer la durabilité ?***

La durabilité était centrale dans le dispositif. Les espaces de dialogue devaient s'inscrire dans des cadres existants, mais les contextes politiques au Mali et au Burkina ont parfois limité cette ambition. Les alliances avec le ROPPA, la CPF (Burkina Faso) et la CNOP (Mali) sont essentielles pour porter le plaidoyer et ancrer ces espaces dans la durée.

Formation et accompagnement

- ***Quelle est la place des agents d'encadrement des OPA dans le programme et comment renforcer leur rôle dans la participation des délégués aux sessions de formation ?***

Parmi les personnes qui savent lire et écrire dans les OPA se trouvent les animateurs ou agents d'encadrement des organisations. Au moment de choisir les délégués à la formation, il est recommandé à chaque OPA de faire participer un décideur ainsi que des personnes qui sont dans la mise en œuvre/l'encadrement. Ces agents font très souvent partis des délégués adressés par les OPA et qui donc participaient aux sessions de formation.

- ***Existe-t-il des cas de réussite d'accompagnement dans le secteur de l'élevage et du sous-secteur laitier ?***

Le dispositif tel que mené doit pouvoir répondre aux réalités et défis rencontrés par les exploitations, indépendamment des filières choisies, puisqu'il permet la rencontre entre acteurs et le renforcement des capacités d'appui collectifs orchestrés par les OPA (unions et coopératives). Ainsi, et moyennant quelques ajustements dans le programme d'appui, et dans le dialogue multi-acteurs, la formation peut être bénéfique toute filière confondue, puisqu'elle s'adresse principalement aux capacités des organisations à s'interroger et à construire un modèle viable et pertinent pour ses membres.

Cela étant dit, nous pouvons présenter un retour d'expérience au Niger : Des OPA d'éleveurs ont postulé à la formation mais n'ont pas été sélectionnés après l'étape du diagnostic. Au niveau du sous-secteur laitier, une organisation de collecteurs de lait a été appuyée, mais le niveau d'organisation et de fonctionnement était assez faible, ce qui n'a pas permis de les sélectionner. Néanmoins il faut tout de même noter que des OPA ont choisi comme activités, l'embouche ovine ou bovine, et ont bien réussi à les mettre en œuvre. Actuellement il y a quelques OPA qui ont renouvelé leur opération d'embouche au moins 2 fois déjà.

Et un second au Burkina Faso : Une OPA d'éleveurs (société coopérative GNINBUNU de Siby – cohorte 3) qui n'avait aucune expérience de crédit a pu obtenir son tout premier crédit après une année de formation. A ce jour, cette OPA a pu développer et renforcer ses activités et compte plusieurs cycles réussis de crédits.

- ***Un exemple concret d'impact organisationnel***

Le témoignage de Pascal Togola (Humundi) illustre bien les effets : lors d'une visite à une OPA de Sanando (Mali), il a constaté une tenue exemplaire des outils de gestion et une régularité des réunions, malgré la forte proportion de membres analphabètes. Cette rigueur, directement liée à l'accompagnement d'AGRI+, montre la capacité du dispositif à renforcer durablement l'autonomie et l'organisation des OP.

Phase pilote et études préalables

- ***Le projet AGRI+ a-t-il fait l'objet d'une phase pilote avant la mise à l'échelle ?***

Une phase pilote en 2017 a permis d'éprouver la méthodologie, les outils et d'affirmer/affiner le rôle de chacun au sein du dispositif, tant dans la gestion que dans la mise en œuvre.

A cet effet, une vidéo avait été réalisée en 2018, retraçant son histoire et les premiers enseignements du pilote : <https://www.youtube.com/watch?v=-u5eake64zo>

Plus de vidéos sont disponibles sur la chaîne [Youtube](#) de SOS Faim.

- ***Quels étaient les pays concernés par l'étude de faisabilité de 2014 ?***

L'étude de faisabilité concernait les 3 pays de mise en œuvre : Burkina Faso, Mali et Niger.

Perspectives évoquées lors de l'atelier

Plusieurs questions concernaient la mise à disposition ou la présentation plus détaillées des processus, outils et supports utilisés au cours du programme :

- ***Partage d'exemples de conventions avec les institutions financières ;***
- ***Présentation du processus de sélection des OP ;***
- ***Mise à disposition des outils et programmes de formation utilisés ;***
- ***Compilation de documents regroupant les bonnes pratiques identifiées lors du programme.***

A ce stade, SOS Faim et ses partenaires ont travaillé à l'élaboration de plusieurs documents de capitalisation qui apportent des éléments complémentaires au Webinaire et plus approfondis. Vous l'avez compris lors du Webinaire, plus que les outils et supports, c'est la méthodologie déployée en matière de pédagogie, d'accompagnement et de renforcement de compétences, qui ont fait la réussite du dispositif. Une réflexion est en cours pour trouver le meilleur moyen de valoriser les productions et outils développés dans ce cadre.

Nous restons toutefois ouverts à vos avis et suggestions en la matière, et nous restons disposés à discuter, orienter si possible et accompagner vos projets s'inscrivant dans cette perspective. N'hésitez pas à nous contacter pour en parler !