FINANCEMENT DU FONDS DE ROULEMENT DES ENTREPRISES AGRICOLES :

EXPERIENCE DU RCPB

Du 27 au 30 mars 2012 o KAMPALA/OUGANDA

« Solidaires pour un mieux-être! »

PLAN

1- Contexte

2- Entreprises agricoles au Burkina

3- Besoins de financement des entreprises

4- Contraintes au financement des entreprises

5- Stratégie de financement du RCPB

6- Quelques chiffres

1- Contexte (1/3)

a- Burkina Faso ?

- Situé en Afrique de l'ouest , superficie 274 000 km2
- Population de 14 077 262 habitants/ dont 38,61% d'actifs
- Secteur agricole occupe plus de 81,20% de la population active
- Principales filières agricoles : coton, maïs, riz, fruits et légumes, sésame , soja, anacardes, karité
- Adoption de programmes de développement, des référentiels de la politique de développement économique du gouvernement :
  - ✓ Organisation du secteur agricole (création Unions /Fédérations des organisations de base par filières)
  - ✓ Professionnalisation (approche d'interprofession)
  - ✓ Approche filière /chaines de valeurs

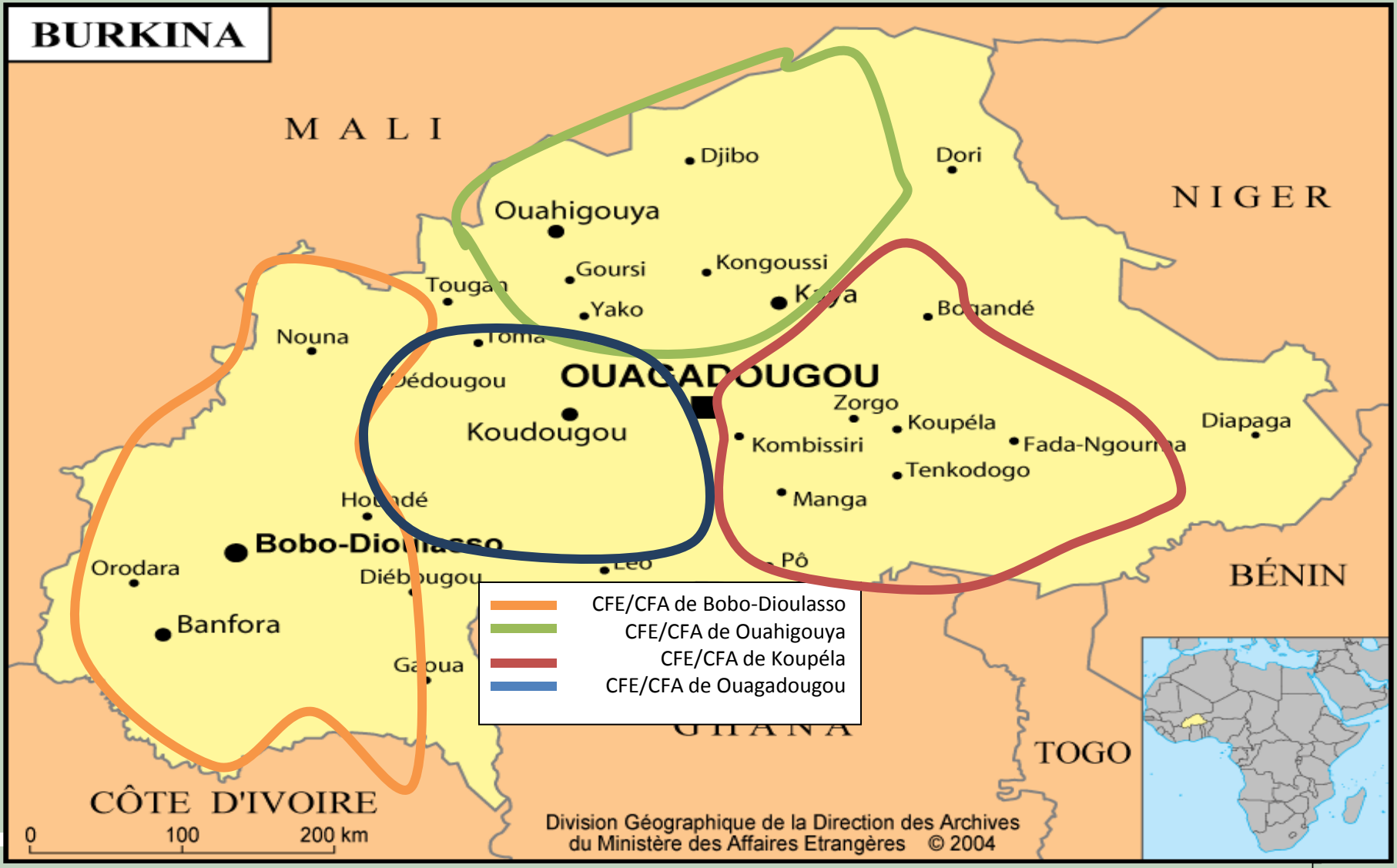
1- CONTEXTE (2/3)

b- Réseau des Caisses Populaires du Burkina

- Date de création de la première caisse: 1972
- Réseau à 2 niveaux : Caisses, Faîtière
- 39 caisses de base + 131 agences dt 3/4 en milieu rural
- Implantation dans 44/45 provinces du Burkina Faso
- Nombre de membres : 852 149 pour plus 1,8 millions de bénéficiaires
- **84 milliards** (168 000 000 $ USD) d'épargne mobilisée au niveau local
- **66 milliards** (132 000 000 $ USD) de crédits octroyés/ **22%** orienté vers le secteur agricole
- Des structures spécialisées (Société de Cautionnement Mutuel, Centre Financier aux Entrepreneurs

1- CONTEXTE (3/3)

c- Zone d'intervention



2-Entreprises agricoles au Burkina (1/3)

a- Types d'entreprises agricoles

- Individuels : Personne physique ayant atteint un certain niveau de développement (équipé, diversifié)
- Organisations professionnelles agricoles (OPA): organisation à la base regroupant des producteurs ou organisations de producteurs au niveau local, régional ou national
- Acteurs de l'agrobusiness :personnes physiques promus sous l'impulsion de l'Etat (individus issus de milieu favorisé, des fonctionnaires de l'Etat ou des travailleurs du privé)

2-Entreprises agricoles au burkina (2/3)

b- Caractéristiques des entreprise agricoles (1/2)

❖Eléments caractéristiques

- ✓ Statut juridique
- ✓ Vision et des objectifs
- ✓ Equipe de gestion pour la prise des décisions rationnelles
- ✓ Plus de 50% de sa production orienté vers un marché
- ✓ Minimum d'équipements et de paquets technologiques (semences, améliorées, engrais chimique etc.),
- ✓ Dispose d'un compte d'exploitation

2-Entreprises agricoles au Burkina (2/3)

b- Caractéristiques des entreprise agricoles (2/2)

❖Domaines d'intervention

- ✓Personnes physiques (778 entreprises agricoles) : approvisionnement en intrants, collecte des excédents céréaliers, transformation et la commercialisation,
- ✓Organisations paysannes de base (plus de 50 000 organisations): défenses des intérêts de ses membres lors de la production , achat (achat groupé) et vente des produits (mise en marché collectif) + fourniture de service aux membres

2-Entreprises agricoles au Burkina (3/3)

c- Importance des entreprises agricoles

- Place prépondérante dans la problématique de la sécurité alimentaire
- Rôle de plaidoyer pour la création d'un environnement ou de politique favorable aux petits producteurs et aux exploitations familiales
- Participation à la définition des politiques et stratégies de développement

3- BESOINS DE FINANCEMENT EN FONDS DE ROULEMENT

Besoins des producteurs

Fournisseurs d'intrants

Production

Stockage

Achat d'équipement

Besoins sociaux

Éducation

Santé

Soudure

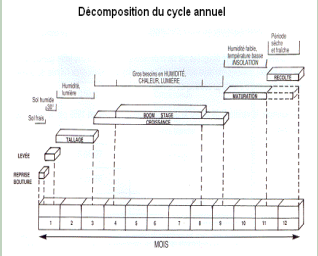
Logement

Transformation et commercialisation

4- CONTRAINTES AU FINANCEMENT DES ENTREPRISES AGRICOLES

Au sein des EA

Caractère cyclique ou saisonnier



Flux financiers irréguliers, besoin d'autres sources de revenus

Volatilité importante des prix

Bradage produits revenus variables, risque d'incapacité financière élevé;

Niveau d'organisation du secteur souvent faible

Faible regroupement

Faiblesses/qualité des garanties

Infrastructures (quantité et qualité)

Accès aux marché

Inaccessibilité, faible capacité de négociation

Au sein de IMF

Connaissance limitée du secteur

Secteur complexe/ Faible niveau de formation/ Méconnaissance de l'environnement
Nécessité de partenariat

Ressources financières stables limitées

Financement limité des équipements

5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (1/8)

a- Types de crédits

Types de crédits	Nature du crédit	Objet du crédit
Fonds de roulement	• Production	• Intrants (engrais, pesticides, semences) MO etc.
	• Transformation et commercialisation	• Achat de marchandises
	• Crédit embouche	• Embouche bovine, ovine, porcine
	Préfinancement de marché	Cautions et crédits /marchés de fournitures (contrat d'approvisionnement) ,

5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (2/8)

b- Garanties

- Garanties matérielles
- Garanties financières
- Régime de prévoyance crédit (assurance vie)
- Caution solidaire
- Warrantage

5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (4/8)

c- Mode de financement (1/3)

❖ **Financement direct aux producteurs**

Entreprise individuelle de séchage de mangue

Exemple: Transformatrice de mangue

- Membre : producteur individuel
- BFR: 60 000 USD
- Durée : Campagne de 10 mois
- Différé de 7 mois
- Fréquence : 3 remboursements max
- Garantie : Hypothèque+contrat d'achat + équipement

Caisse

Emprunteur en relation direct avec la caisse

5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (5/8)

c- Mode de financement (2/3)

❖ **Financement par l'entremise d'une OP**

Producteurs individuels

OP

Caisse

Exemple: UGPA

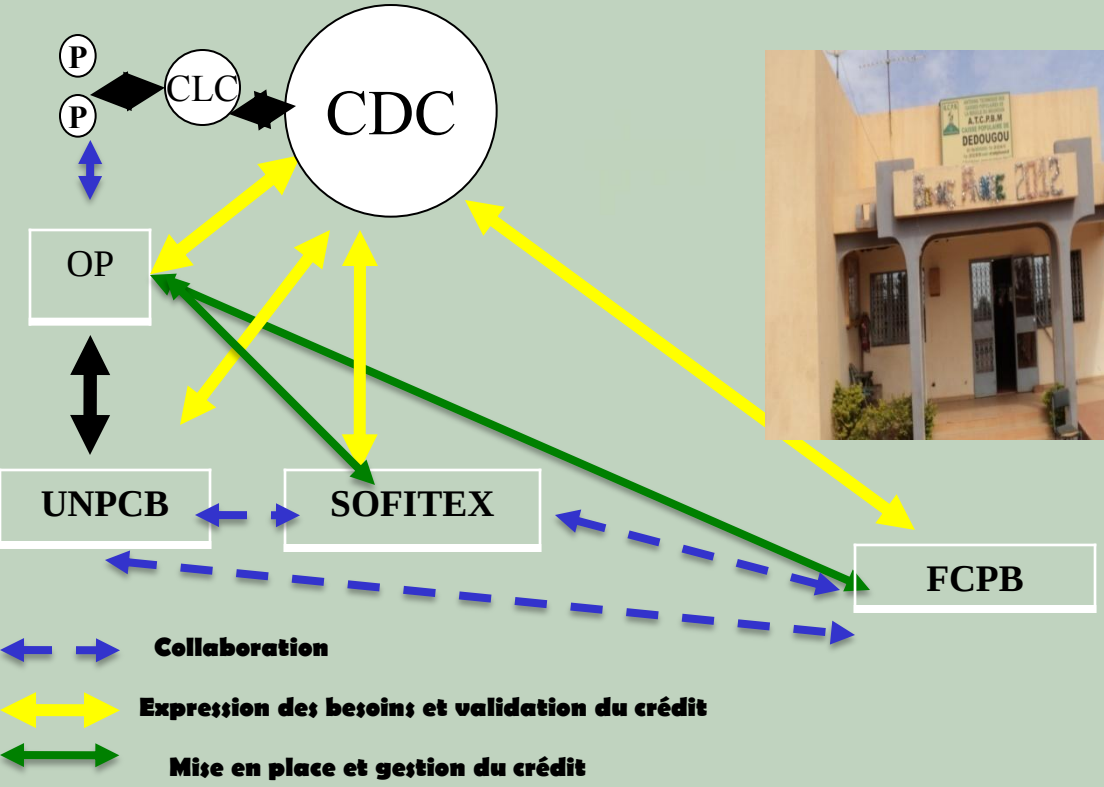
- Membres: + de 1000 producteurs
- Domaine : céréales
- BFR: 1 000 000 USD
- Durée : Campagne de 10 mois
- Fréquence : en fonction des ventes
- Déblocage progressif
- Garantie : Caution solidaire+contrat d'achat + fonds de garantie
- Système de vente groupée
- Perspectives de Bancarisation

Emprunteur en relation avec la caisse par l'entremise de son organisation

5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (6/8)

c- Mode de financement (3/3)

❖ **Financement programme**



En accord avec des partenaires (pour faciliter la distribution des services financiers)

Exemple: FC

- Membres: + de 50 000
- Domaine : Intrants coton céréales et coton
- OP : 10 à 30 producteurs
- UNPCB : Positionnement national et sous régionale
- SOFITEX : acheteur
- BFD: 6 000 000 US §
- Durée : Campagne de 10 mois
- Fréquence : en fonction des ventes
- Déblocage progressif
- Garantie : Caution solidaire+contrat d'achat
- Mécanisme :
  - Comité de crédit : UNPCB-SOFITEX-FCPB
  - Facilité la distribution du crédit et réduction des coûts de distribution) Encadrement concerté/technique et commercial
  - Suivi concerté (pour professionnaliser le secteur)
  - Formation assurée
  - Approche intégrée de développement
  - Système de vente groupée
- Perspectives de Bancarisation

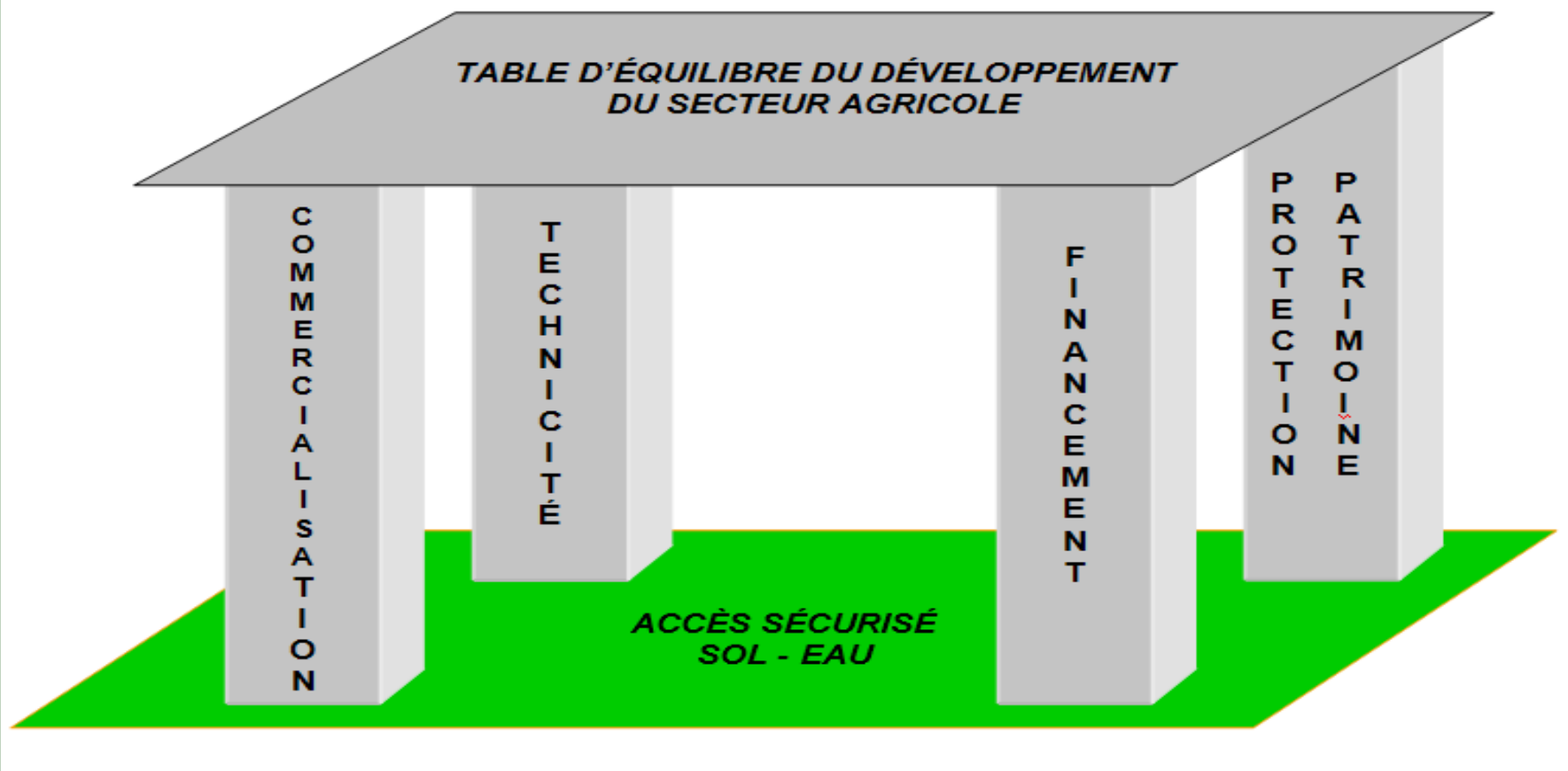
5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (7/8)

d- Dispositions internes

- Fonds de risques
- Stratégie de diversification du portefeuille (montant, secteur d'activité , filière)
- Développement de partenariats

5- STRATEGIES DE FINANCEMENT (8/8)

d- Modèle de développement utilisé



5- QUELQUES CHIFFRES AU 31 DECEMBRE 2011

ACTIVITES FINANCEES	Montant (USD)	%
Production agricole	4,568,544	15,77%
Élevage et embouche	8,327,161	28,74%
Commerce de fruits et légumes	902,920	3,12%
Stockage et commercialisation des céréales	7,180,061	24,78%
Transformation des produits agricoles	1,204,986	4,16%
Investissement (équipements agricoles, matériels roulants, amélioration de l'exploitation, renouvellement de plantation)	963,645	3,33%
Préfinancement de marché agricole	54,217	0,19%
Contribution Filière Coton (FC)	5,772,486	19,92%
Total encours crédit agricole	**28,974,019**	**100,0%**
Total encours crédit RCPB	**132,530,000**	
% crédit agricole		**22,00%**

CONCLUSION

- Financement agricole permet :
  - ✓ Livraison des produits financiers en zones rurales
  - ✓ Accompagnement des populations rurales par des professionnels
  - ✓ Atteinte de la mission sociale
- Financement agricole présente des risques :
  - ✓ Secteur à risques (aléas, garanties non adaptées, technicité non confirmée, niveau d'organisation, etc.)
- Efforts d'adaptions :
  - ✓ Renfoncement des compétences des ressources humaines (connaissance du secteur, adaptation des produits et modalités de remboursement)
  - ✓ Développement du crédit agricole de qualité **VS** temps de travail, création de réseau de contact et d'informations (validation de la qualité des produits, des prix), nécessité de travail avec les OP (bonne connaissance du milieu et réduction des coûts de livraison des services)

MERCI POUR VOTRE AIMABLE
ATTENTION