

MARS 2012

CADRAGE DES MARCHÉS DU FINANCEMENT AGRICOLE

ÉLARGISSEMENT DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT AGRICOLE EN TANZANIE



-
1. Objectif & Approche
 2. Le marché d'« AgFiMS »
 3. Compréhension de l'accès au financement
 4. Examen attentif des données
 5. Prochaines étapes : la Tanzanie et au-delà



1. OBJECTIF & APPROCHE

QU'EST-CE QUE L'AGFiMS?

3

AgFiMS = Cadrage des marchés du financement agricole (*Agricultural Finance Markets Scoping*)

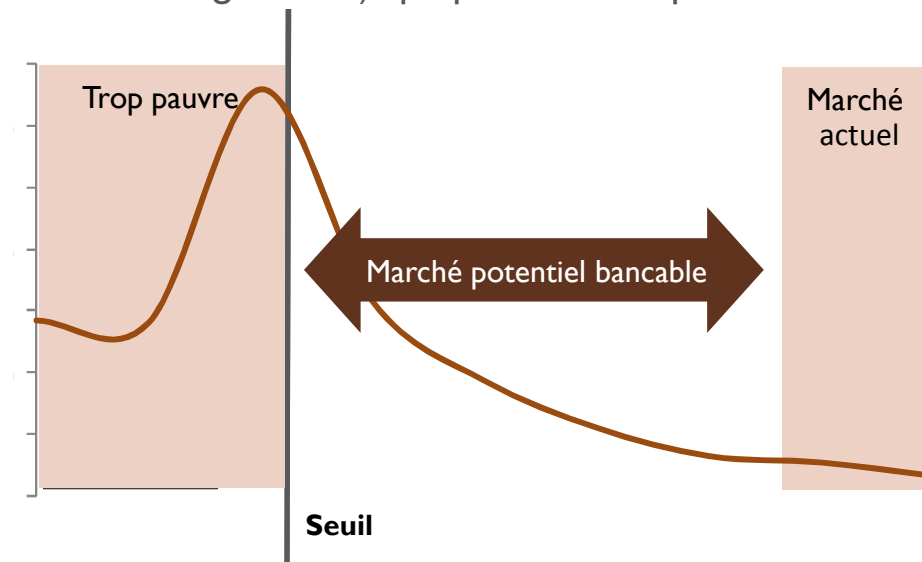
- « Recueillir, interpréter et disséminer les informations sur les entreprises agricoles, leurs besoins en services financiers et les obstacles cet accès ; et faciliter les interventions visant à surmonter ces failles »
- L'AgFiMS comporte deux composantes complémentaires de recherche :
 - La composante côté demande identifie les entreprises agricoles viables sur le plan commercial et leurs besoins en services financiers
 - La composante côté offre quantifie l'offre actuelle de financement au secteur agricole
- Le premier AgFiMS a été développé et financé en Tanzanie en 2011 par un consortium de la Gatsby Foundation et du Financial Sector Deepening Trust Tanzania, avec le soutien financier de la Rockefeller Foundation



1. OBJECTIF & APPROCHE

AGFIMS SE FOCALISE SUR LE PROCHAIN DOMAINE BANCABLE

- Philosophie : une étude orientée sur le secteur privé pour établir le profil du prochain marché bancable
- Besoin : recherche d'un sous-ensemble d'entreprises agricoles (exploitants et activités dans les chaînes de valeur agricoles) qui permette rapidement de réussir un accès plus répandu



Approche : utilisation des critères de sélection pour identifier le segment viable sur le plan commercial de l'économie agricole en Tanzanie :



« Exploitez-vous plus de 2 hectares ou gagnez-vous plus de \$600 par an ? »

-
1. Objectif & Approche
 2. Le marché d'« AgFiMS »
 3. Compréhension de l'accès au financement
 4. Examen attentif des données
 5. Prochaines étapes : la Tanzanie et au-delà

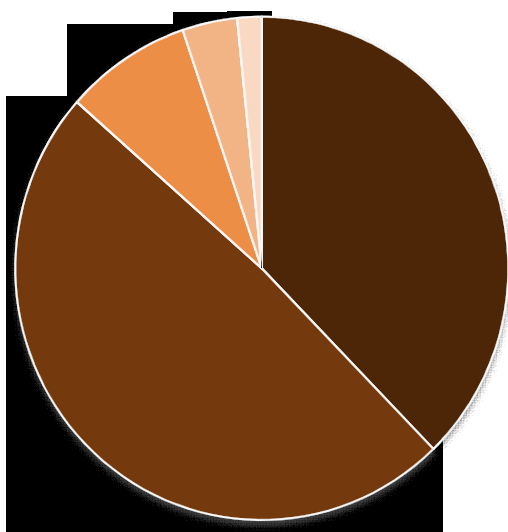


2. LE MARCHÉ D'AGFIMS

L'ÉTUDE A REPÉRÉ 500 000 ENTREPRISES AGRICOLES BANCABLES

6

- 4 094 entretiens en face à face ont été menés avec des propriétaires d'entreprises agricoles, soit une population totale de plus de 500 000 entreprises agricoles *admissibles* : exploitants et entreprises
- L'étude est représentative aux niveaux national, urbain-rural et agricole



Segment de marché	Total	Admissibles AgFiMS	
		Nbre admissibles	% du total
Producteurs (exploitants)	1 932 222	492 980	25,5 %
Transformateurs	21 017	8 199	39,0 %
Prestataires de services	62 502	18 793	30,1 %
TOTAL	2 015 742	519 972	25,8 %



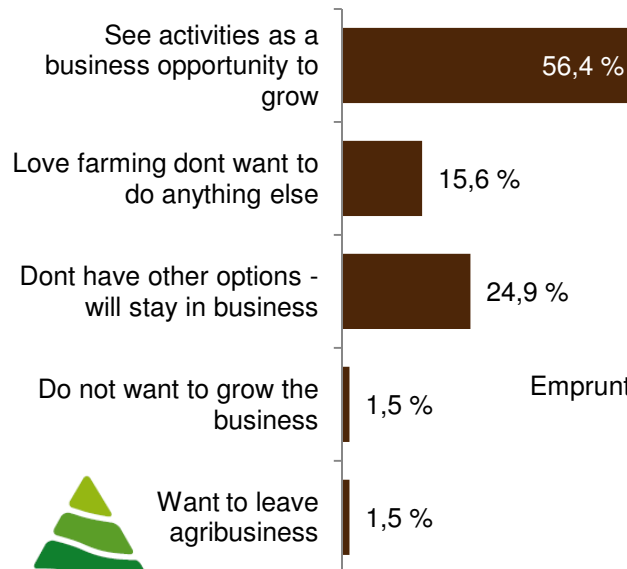
2. LE MARCHÉ D'AGFIMS

LES PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES AGRICOLES AGFIMS DOIVENT ÊTRE ATTRACTIFS POUR LE SECTEUR FINANCIER...

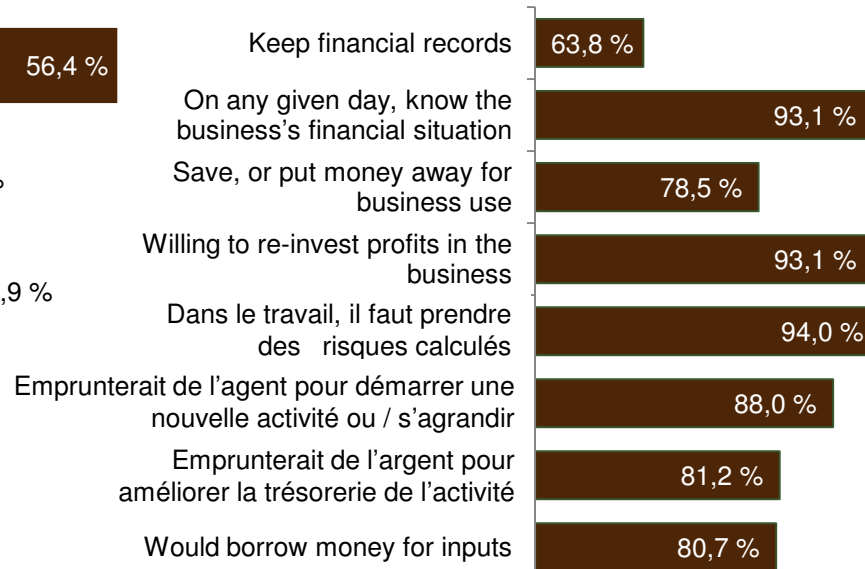
7

- Les propriétaires des entreprises agricoles admissibles sont en grande partie des entrepreneurs chevronnés et sophistiqués
 - Près de 3 sur 5 considèrent l'agriculture comme un débouché commercial
 - 7 sur 10 jouissent d'une grande expérience dans le domaine agricole
 - 80 à 90 % aimeraient accéder au crédit pour leur activité

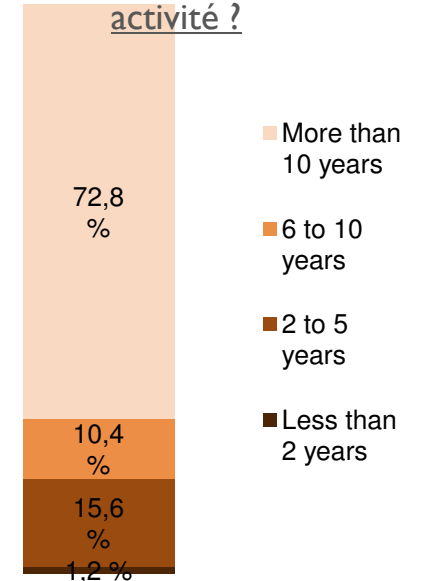
Pourquoi êtes-vous engagé dans votre activité actuelle ?



Comment gérez-vous les finances de votre activité ?



Depuis combien d'années êtes-vous dans cette activité ?

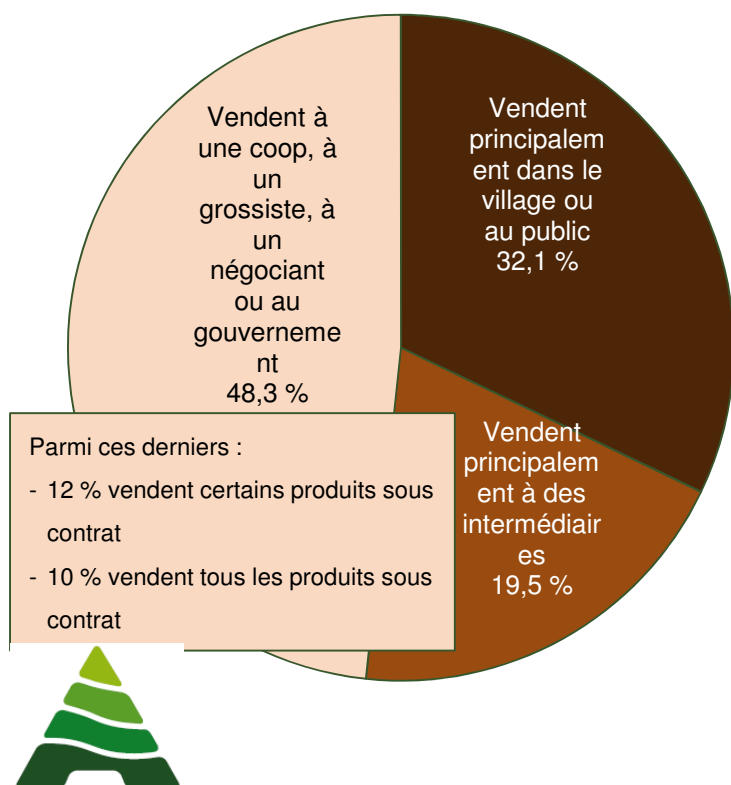


2. LE MARCHÉ D'AGFIMS

...MAIS SEULEMENT LA MOITIÉ JOUIT D'UN ACCÈS SÛR AUX MARCHÉS

8

- Plus de la moitié des entreprises agricoles AgFiMS vendent de manière officieuse, localement ou à des négociants. Ces exploitants sont conscients que ce n'est pas leur marché idéal
- Les transports et les distances sont cités comme des obstacles clés à l'accès aux marchés privilégiés



Sell to a co-op, wholesaler, trading company or government	Market access not a problem	29,7 %
	Not preferred market - village-based	28,9 %
	Transport to market	19,7 %
	Distance market	17,5 %
Sell mainly to middle-men	Not preferred market - middlemen to village	56,9 %
	Distance to preferred market	18,2 %
	Transport to preferred market	14,0 %
Sell mainly in village or to public	Dont sell to preferred market	44,0 %
	Distance to preferred market	23,7 %
	Transport to preferred market	18,2 %

2. LE MARCHÉ D'AGFIMS

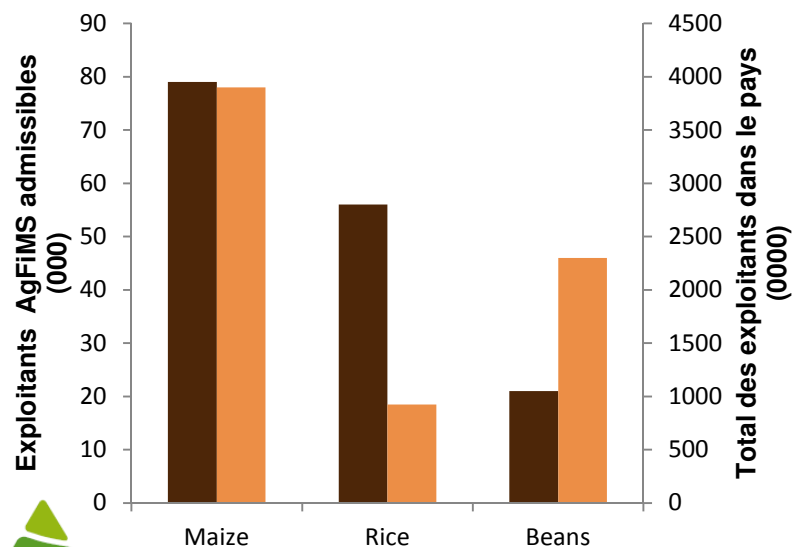
LES EXPLOITANTS AGFIMS SONT CONCENTRÉS DANS LES CHAÎNES DE VALEUR BIEN DÉVELOPPÉES

9

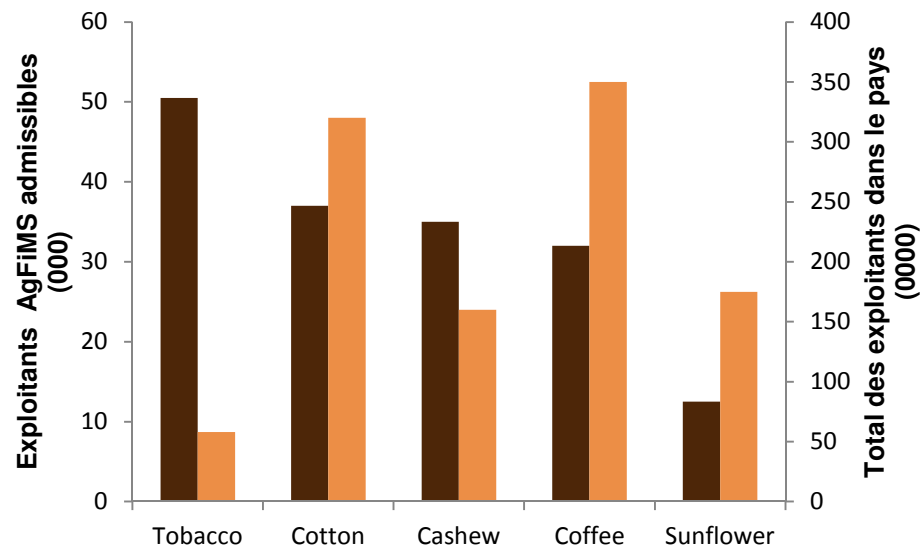
- Parmi les producteurs de denrées alimentaires, les producteurs de riz sont représentés de manière disproportionnée.
- Parmi les cultures commerciales, le tabac est sur-représenté dans AgFiMS ; par contraste, moins de 25 % des producteurs de noix de cajou, de coton et de café se qualifient pour AgFiMS

■ Exploitants AgFiMS admissibles
■ Total des exploitants dans le pays

Récolte principale, producteurs
de cultures vivrières



Récolte principale, producteurs
de cultures commerciales



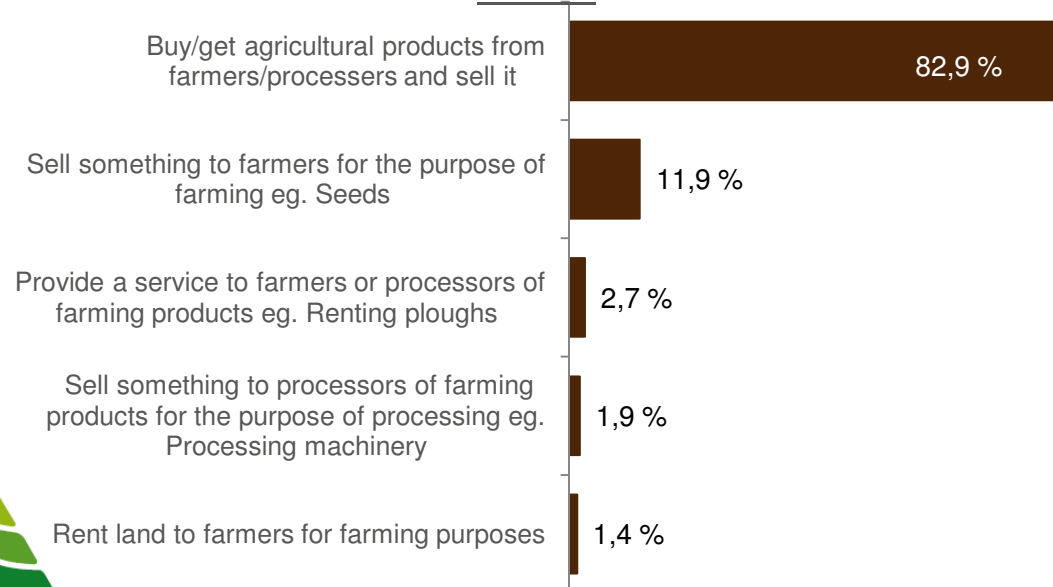
2. LE MARCHÉ D'AGFIMS

LES ENTREPRISES AGFIMS SONT PRINCIPALEMENT DES NÉGOCIANTS

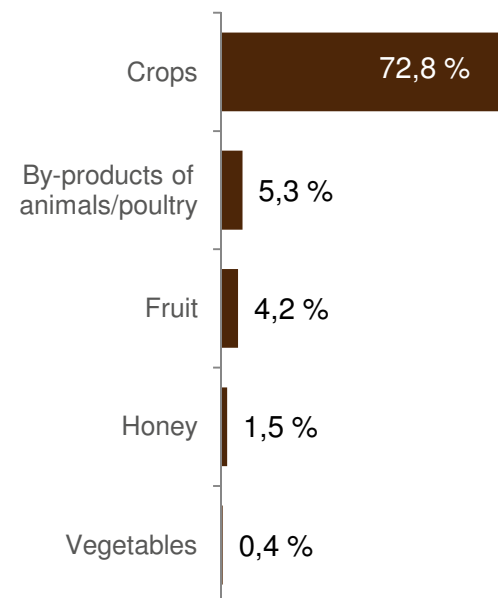
10

- Reflétant l'inefficacité des chaînes de valeur rurales, la grande majorité des prestataires de services sont d'une manière ou d'une autre des négociants ou des détaillants
- L'étude révèle l'existence d'un vaste marché d'intermédiaires assez prospères avec des besoins en fonds de roulement et autres besoins financiers

Activité principale, prestataires de service



Activité principale, transformateurs



-
1. Objectif & Approche
 2. Le marché des « AgFiMS »
 3. Compréhension de l'accès au financement
 4. Examen attentif des données
 5. Prochaines étapes : la Tanzanie et au-delà

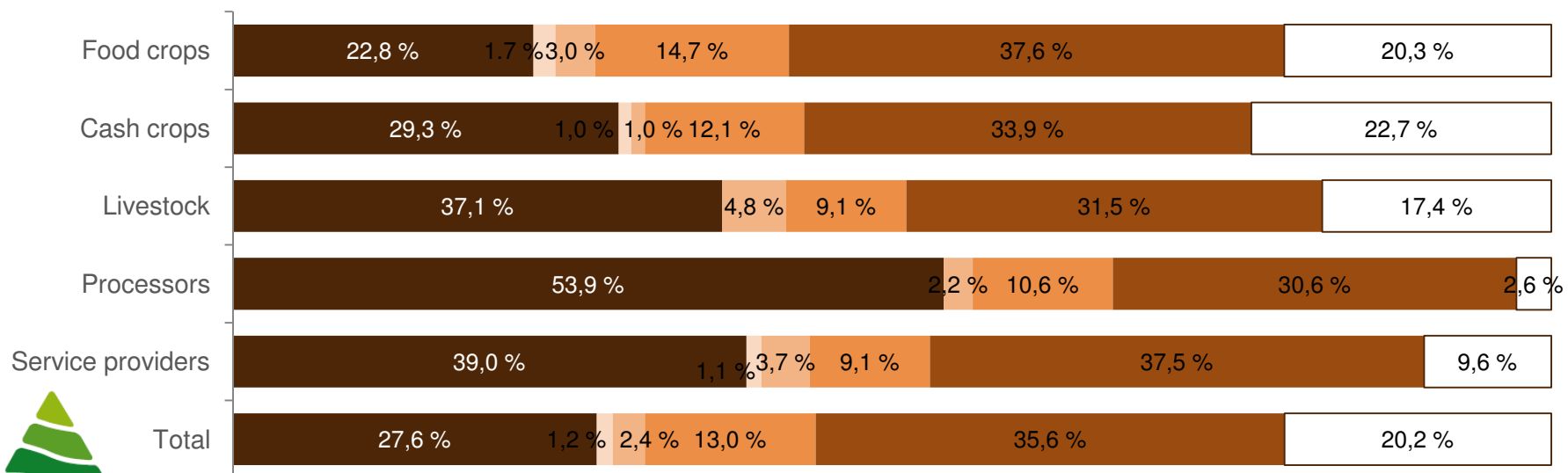
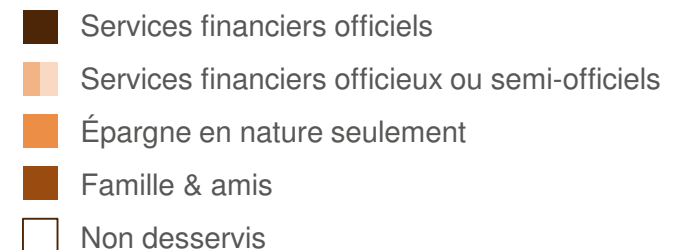


3. COMPRÉHENSION DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT 12

AVEC UN ACCÈS SIMPLE, LES ENTREPRISES AGRICOLES AGFIMS SONT BIEN DESSERVIES

- Du fait qu' AgFiMS sélectionne seulement les entreprises agricoles admissibles, l'accès au financement est élevé comparé à l'étude FinScope de toute la population
- Cependant, les niveaux d'inclusion financière ne sont toujours pas élevés

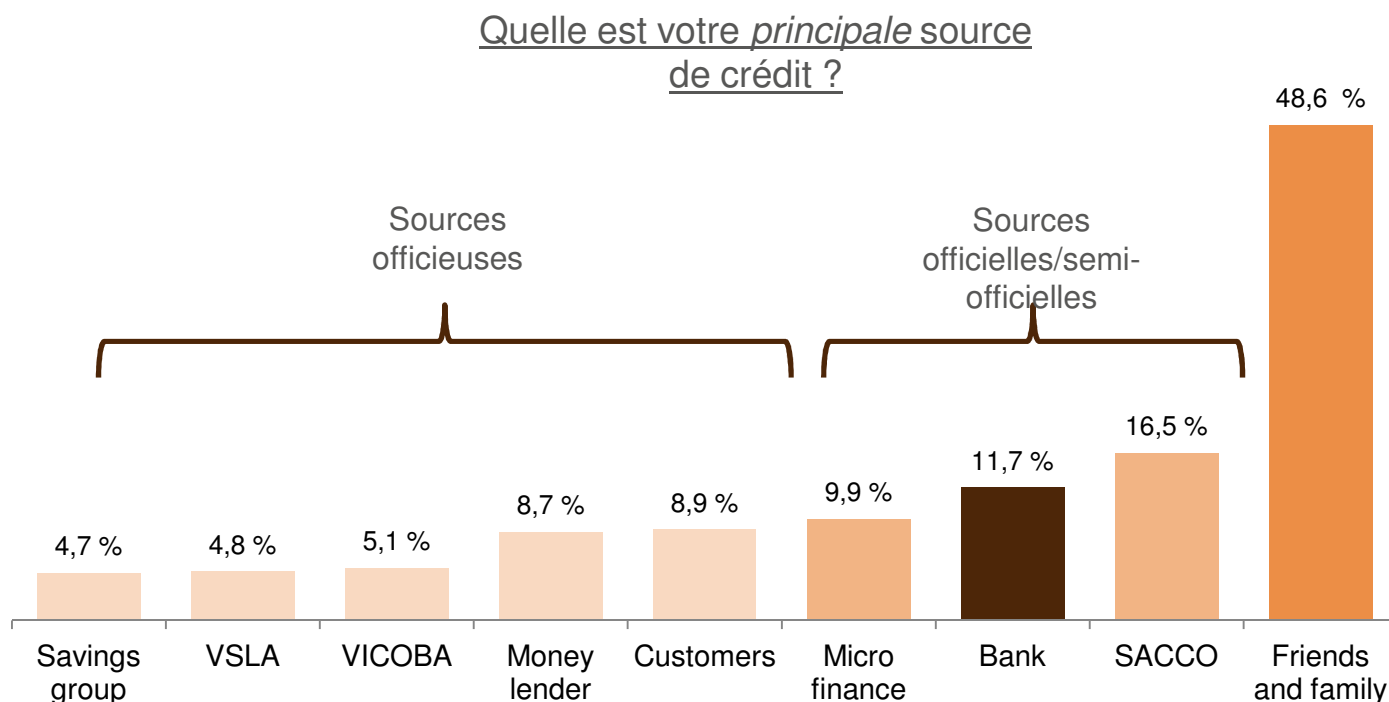
Accès à...



3. COMPRÉHENSION DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT 13

AUJOURD'HUI, LA PLUS GRANDE PARTIE DU CRÉDIT EST OFFICIEUX ...

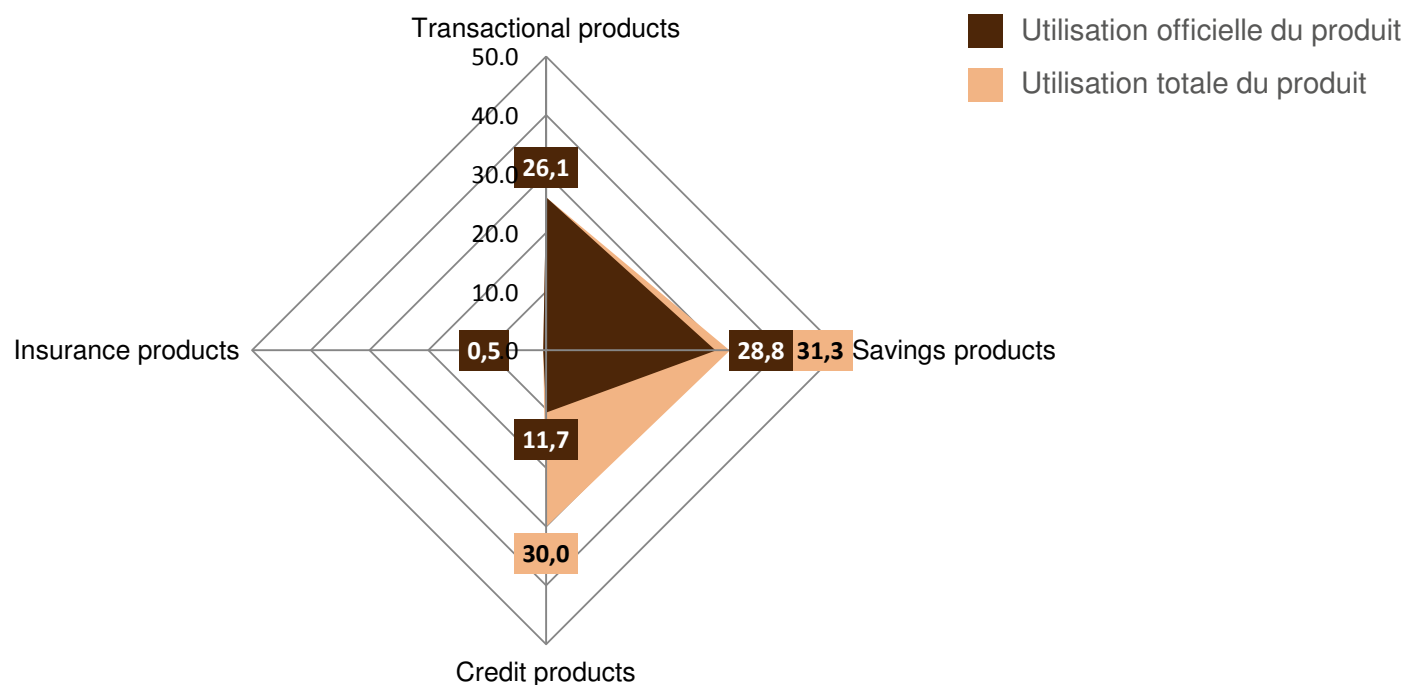
- Les SACCO & et le micro-financement sont les principales sources de crédit officieux
- Près de la moitié des emprunteurs se tournent vers leurs amis ou leur famille pour leurs besoins financiers



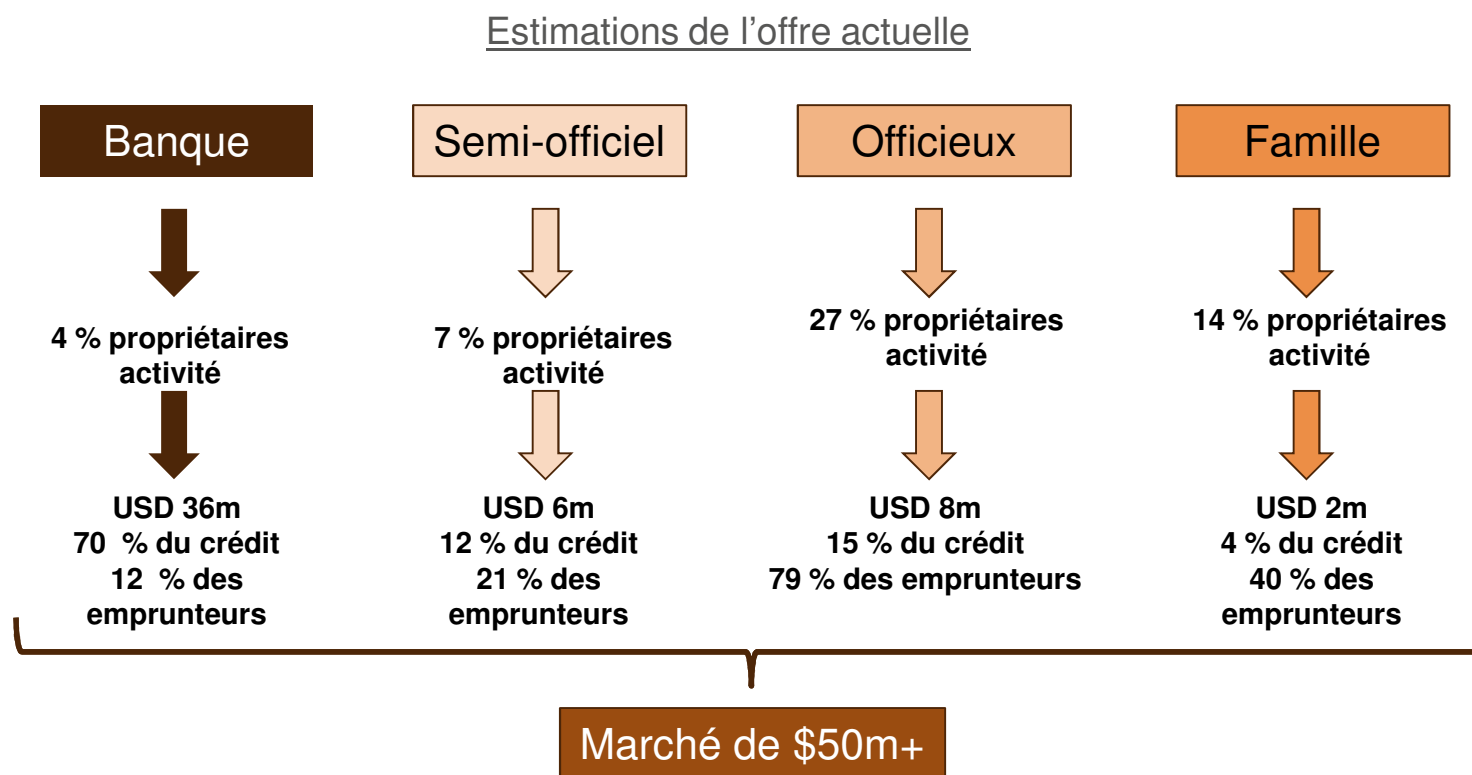
3. COMPRÉHENSION DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT 14

...MAIS LES BANQUES ONT UNE RÉELLE POSSIBILITÉ DE PÉNÉTRER CE MARCHÉ

- Même si 29 % des entreprises agricoles sont clientes des banques, moins de 12 % ont accès au crédit bancaire. D'autres s'en remettent à des sources officieuses ou semi-officielles de financement
- Cette situation représente un potentiel énorme d'offre de crédit à des clients déjà connus et clients des banques



3. COMPRÉHENSION DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT 15 MÊME À PARTIR DE SUPPOSITIONS PRUDENTES, CE DÉBOUCHÉ RESTE MAJEUR



... et demande potentielle bien plus élevée, peut-être jusqu'à \$300m



Suppositions : Ts 3m banque ; Ts300k SACCO/MFI ; Ts100k officiels ; Ts50k amis/famille

-
1. Objectif & Approche
 2. Le marché des « AgFiMS »
 3. Compréhension de l'accès au financement
 4. Examen attentif des données
 5. Prochaines étapes : la Tanzanie et au-delà



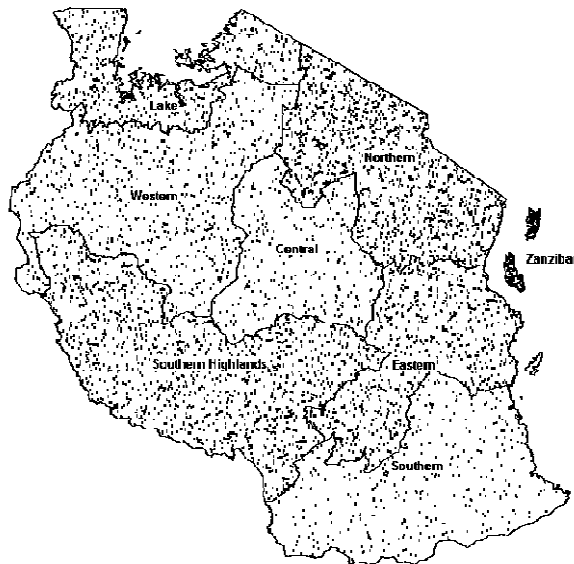
4. EXAMEN ATTENTIF DES DONNÉES ANALYSE GÉOGRAPHIQUE

17

- Les entreprises agricoles de l'échantillon peuvent être réparties de manière spatiale afin d'aider à l'élaboration de politiques ou de stratégies d'entreprises à l'échelon régional

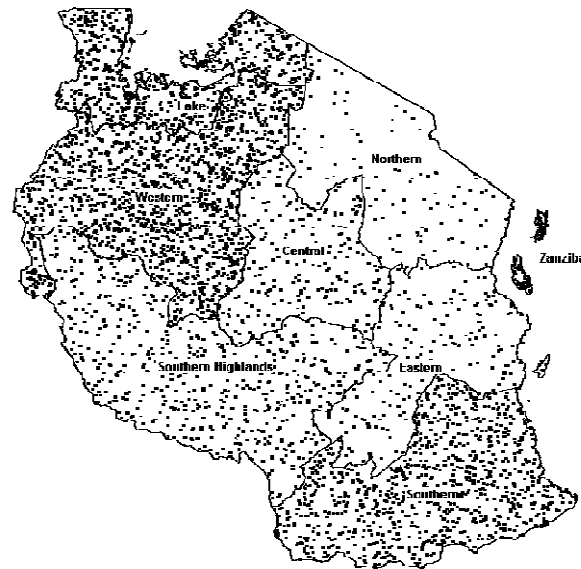
Producteurs de cultures

vivrières



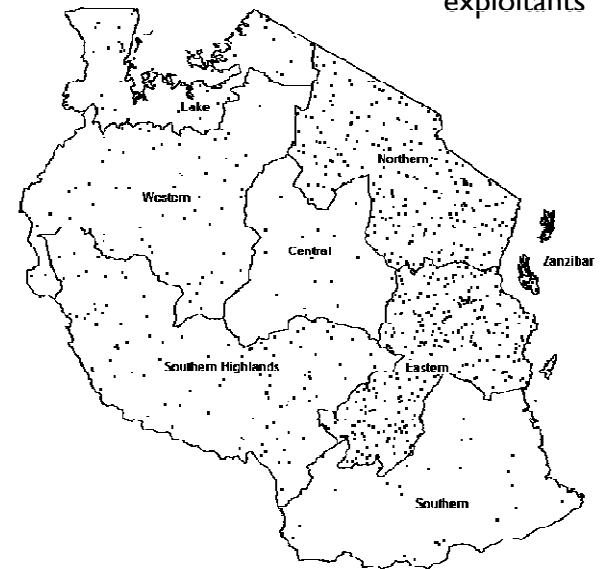
Producteurs de cultures

commerciales



Éleveurs de bétail

• 50
exploitants



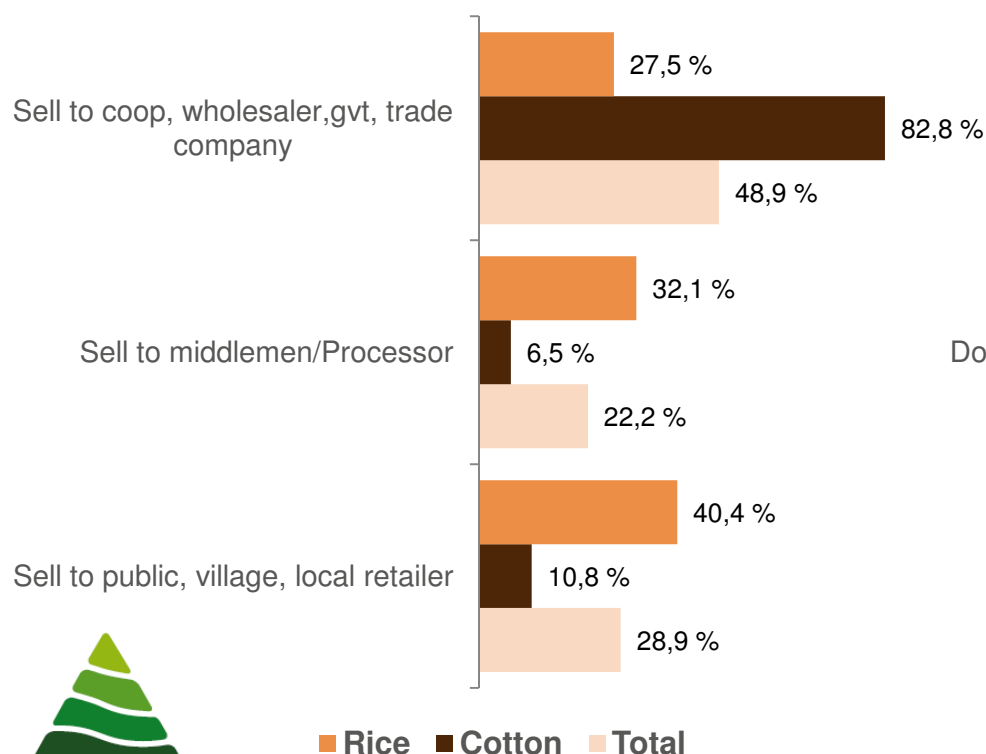
4. EXAMEN ATTENTIF DES DONNÉES

ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR - 1

18

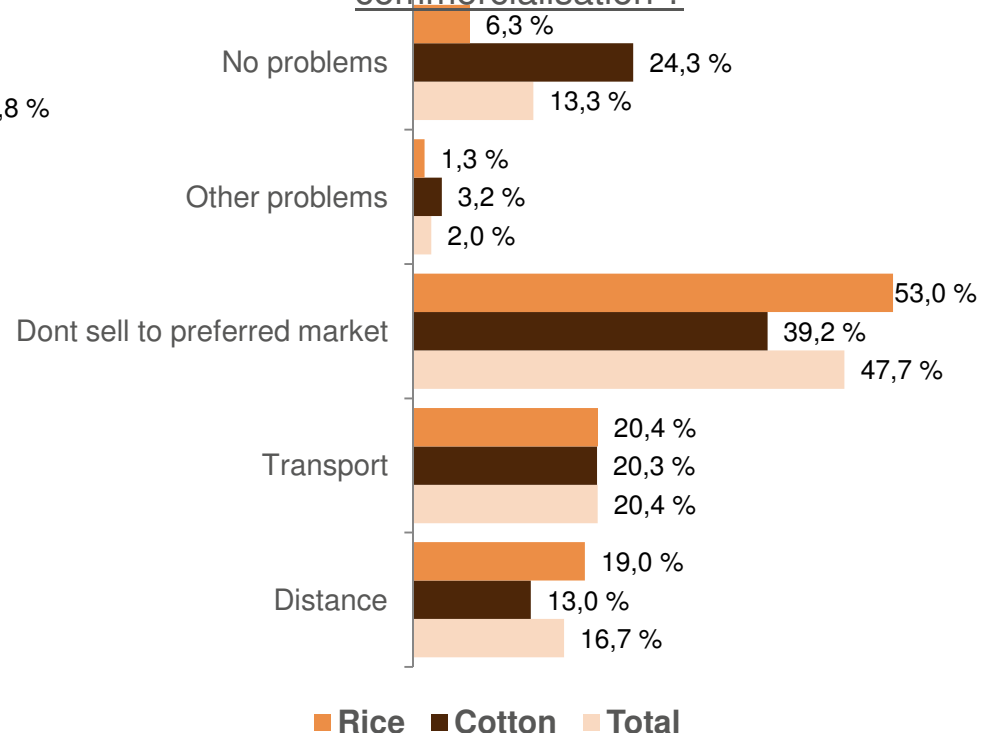
- Les chaînes de valeur individuelles peuvent être analysées et comparées les unes aux autres
- Une comparaison des producteurs de coton et de riz donne un bon exemple des possibilités

Où vendez-vous vos produits ?



Quels problèmes rencontrez-vous lors de la

commercialisation ?



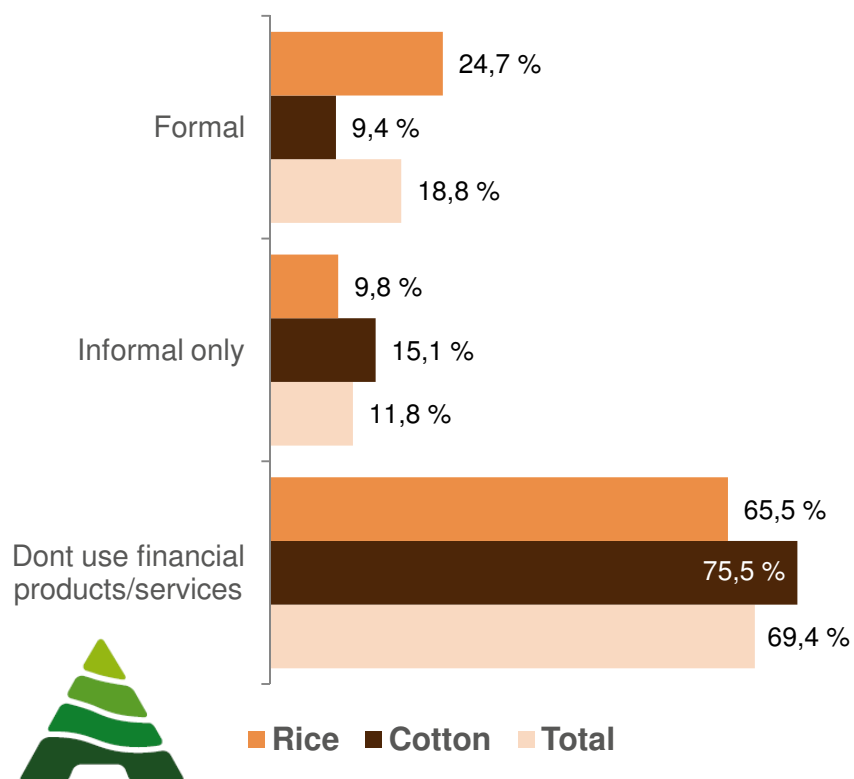
4. EXAMEN ATTENTIF DES DONNÉES

ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR - 2

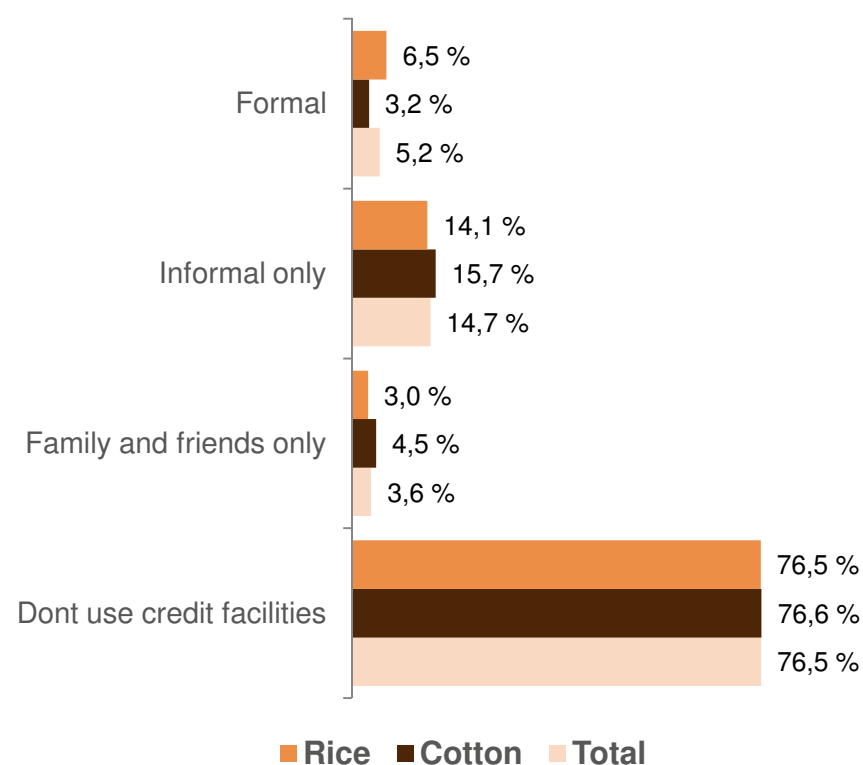
19

- Deux fois plus de producteurs de riz que de producteurs de coton ont accès à un financement officiel, dont le crédit. Cependant, l'accès global est le même, dans la mesure où les producteurs de coton ont recours aux sources de crédit officielles et familiales

De quel accès aux services financiers jouissez-vous ?



De quel accès au crédit jouissez-vous ?



4. EXAMEN ATTENTIF DES DONNÉES

ANALYSE TYPOLOGIQUE - 1

20

L'analyse des capacités des entreprises agricoles (accès à l'information, aux marchés et aux réseaux) met en relief trois types d'entreprises agricoles au sein du marché financièrement *non desservi* AgFiMS

- Entreprises agricoles « soins intensifs » avec aucun accès à l'information ou aux réseaux
- Entreprises agricoles « Développement » qui souffrent d'un manque de conseils financiers et d'un accès limité à d'autres formes de soutien
- Entreprises agricoles « Débouchés » avec un bon accès aux services de soutien, qui doivent être la cible privilégiée des institutions financières

Type	Taille	Infrastructure	Marchés	Conseils financiers	Conseils commerciaux	Capital social
<i>Soins intensifs</i>	133 000					
<i>Développement</i>	110 000					
<i>Débouché</i>	95 000					

■ Aucun accès

■ Accès limité

■ Bon accès



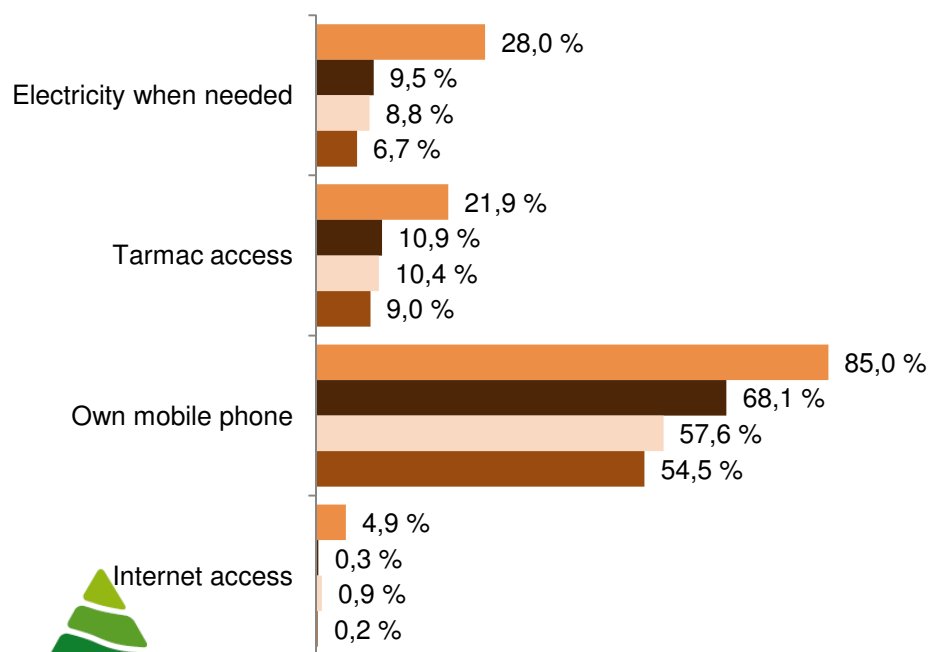
4. EXAMEN ATTENTIF DES DONNÉES ANALYSE TYPOLOGIQUE - 2

21

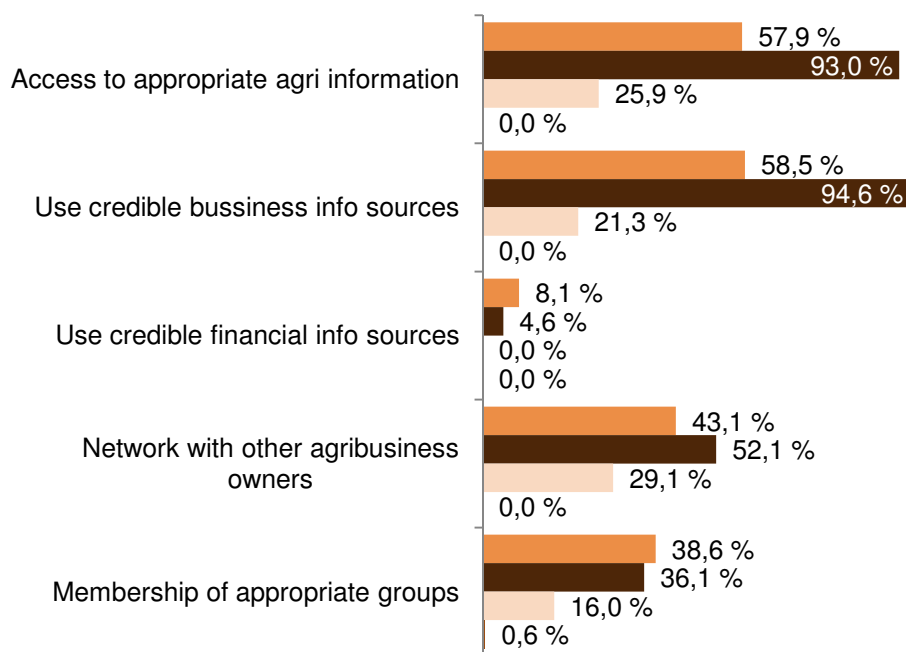
- L'accès à l'information et à l'infrastructure est un élément de différenciation clé entre les types



De quel accès à l'infrastructure jouissez-vous ?



De quel accès à l'assistance technique jouissez-vous ?

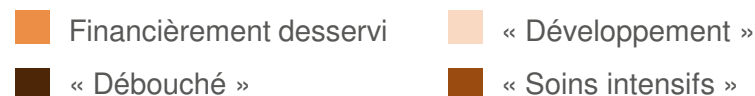


4. EXAMEN ATTENTIF DES DONNÉES

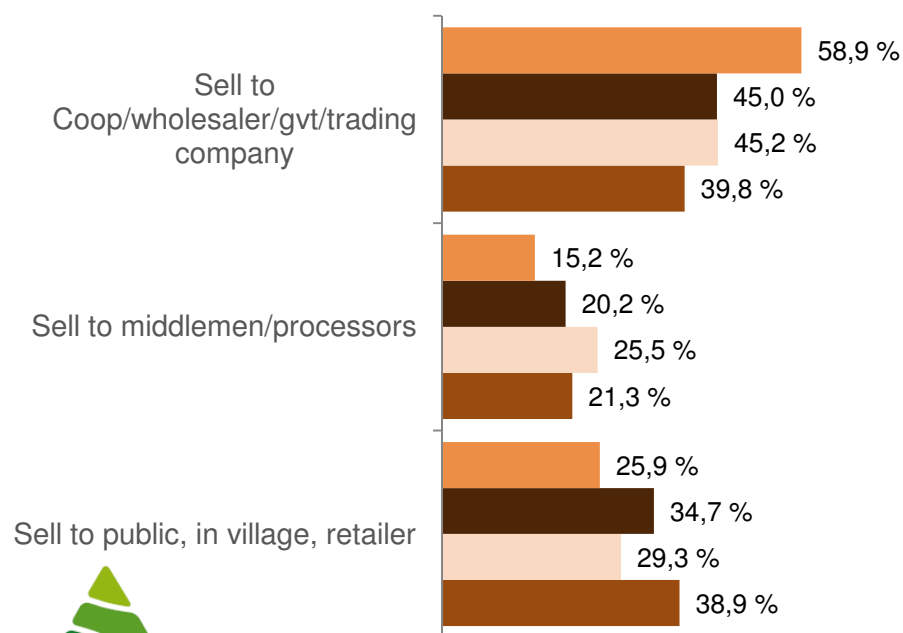
ANALYSE TYPOLOGIQUE - 3

22

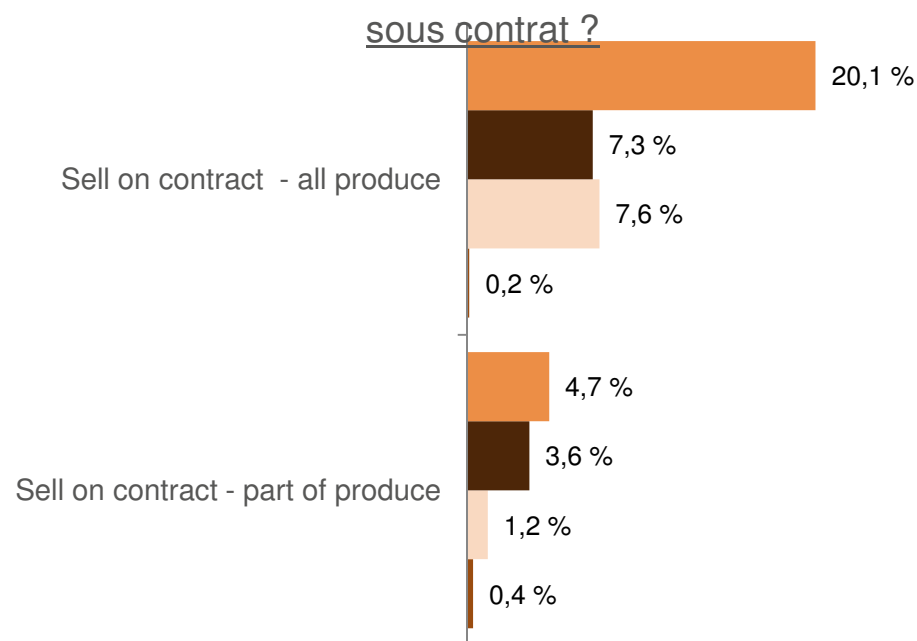
- L'accès au marché officiel est un deuxième facteur de différenciation entre les groupes. Ceux qui sont inclus sur le plan financier tendent à travailler dans le cadre de contrats ou à vendre à des acheteurs finaux officiels



Comment vendez-vous vos produits ?



Utilisez-vous des structures de commercialisation



-
1. Objectif & Approche
 2. Le marché des « AgFiMS »
 3. Compréhension de l'accès au financement
 4. Examen attentif des données
 5. Prochaines étapes : la Tanzanie et au-delà



5. PROCHAINES ÉTAPES : LA TANZANIE ET AU-24 DELÀ ÉTAPES SUIVANTES EN TANZANIE

- Lancement en Tanzanie pendant la 1^{ère} semaine de novembre par le ministère de l'Agriculture
- Recherche disséminée aujourd'hui à travers ateliers et rencontres individuelles avec les banques et les IMF, les entreprises, les bailleurs de fonds et le gouvernement
- Le Financial Sector Deepening Trust Tanzania et la Gatsby Foundation vont appuyer des analyses plus approfondies et utiliser les résultats pendant tout 2012
- Toutes les données sont *open source* et disponibles pour toute partie intéressée – voir www.agfims.org



5. PROCHAINES ÉTAPES : LA TANZANIE ET AU- 25 DELÀ AGFIMS AU-DELÀ DE LA TANZANIE

- Comme FinScope, AgFiMS peut être reproduit dans toute l'Afrique pour promouvoir le développement de marchés financiers dans d'autres pays
- L'élaboration d'un ensemble d'études portant sur plusieurs pays représenterait de nombreux avantages
 - Leçons tirées dans plusieurs pays
 - Repères en matière de politiques
 - Analyse à travers les marchés pour les banques multinationales
- L'équipe technique AgFiMS a déjà approché des bailleurs de fonds au Malawi, en Zambie, au Zimbabwe et au Ghana dans l'optique de reproduire l'étude

