

République du Bénin



ProFinA

Elaboration d'une stratégie de sortie du ProFinA

DOCUMENT DEFINITIF



Janvier 2022

Table des matières

Liste des tableaux	3
Liste des figures	3
Liste des sigles	4
Résumé	6
1. Introduction : contexte de l'étude	9
1.1. Contexte de l'étude	9
1.2. Objectifs et résultat attendu de l'étude.....	10
1.2.1. Objectifs de l'étude	10
1.2.2. Résultats de l'étude	11
2. Méthodologie de conduite de la mission	12
2.1. Quelques questionnements d'orientation.....	12
2.2. Étapes de conduite.....	12
2.3. Zone de couvertures et acteurs rencontrés.....	14
2.3.1. Zone de couverture	14
2.3.2. Acteurs rencontrés.....	14
2.4. Méthodes et outils de collecte de données.....	16
2.5. Méthodes et outils d'analyse de données.....	18
2.6. Limites de l'étude	19
3. Dispositif global de facilitation de l'accès au crédit du ProFinA.....	20
3.1 Dispositif de facilitation de l'accès aux crédits par ProFinA : acteurs et rôles.....	20
3.1.1. Stratégie d'intervention du ProFinA et partenariats	20
3.1.2. Rôles des partenaires.....	22
3.1.3. Appréciation des partenariats (forces et faiblesses).....	24
3.2 Constats par rapport aux pistes de durabilités.....	33
4 Bonnes pratiques objets de durabilité à poursuivre/renforcer	50
5 Eléments critiques auxquels il faut apporter des solutions pour garantir la durabilité des interventions du projet.....	52
5.1 Eléments critiques d'ordre stratégique.....	52
5.2 Eléments critiques d'ordre opérationnel.....	52
6 Options pour un dispositif pérenne de facilitation de l'accès aux crédits.....	55
6.1 Différentes options identifiées.....	55
6.2 Options pour un dispositif pérenne.....	55
7 Coût du dispositif pérenne et options réalistes pour son financement	58
8 Actions à mener par le Projet et ses partenaires pour assoir des mécanismes d'intervention et de coopération au-delà du projet	60
9 Conclusions et recommandations	65

Bibliographie	66
Annexes	67

Liste des tableaux

Tableau 1 : Zone de collecte de données	14
Tableau 2 : Acteurs rencontrés dans le cadre de l'étude	14
Tableau 3 : Synthèse des rôles des différentes catégories d'acteurs impliquées dans la mise en œuvre du ProFinA	22
Tableau 4 : Forces et faiblesses relevées par les partenaires de ProfinA par rapport au partenariat	26
Tableau 5 : Quelques activités du ProFinA pour faciliter l'accès des acteurs filières agricoles aux crédits	28
Tableau 6 : Montants des crédits obtenus par les acteurs des filières appuyés grâce à la facilitation du projet	30
Tableau 7 : Informations relatives à la mobilisation des cotisations dans quelques OPA.....	39
Tableau 8 : Informations relatives aux activités économiques menées par quelques OPA.....	40
Tableau 9 : Quelques cas d'expériences de collaborations antérieures des SFD avec des OPA pour la facilitation de l'accès aux crédits.....	45
Tableau 10 : Bonnes pratiques méritant d'être renforcées pour assurer la durabilité.....	50
Tableau 11 : Eléments critiques d'ordre opérationnel auxquels il faut apporter des solutions pour garantir la durabilité des interventions du ProFinA.....	52
Tableau 12 : Responsabilisation des acteurs à court terme pour la pérennisation des activités liées à la facilitation de l'accès aux crédits agricoles	56
Tableau 13 : Proposition de plan de travail de la stratégie de sortie du ProFinA	61

Liste des figures

Figure 1 : Etapes de conduite de l'étude	13
Figure 2 : Présentation schématique de la stratégie d'intervention du ProFinA	20
Figure 3 : Schéma de présentation du réseau d'acteurs opérationnels autour du ProFinA.....	21
Figure 4 : Schéma de la synthèse des constats par rapport aux pistes de durabilité.....	49
Figure 5 : Schéma du dispositif réaliste à court termes pour une pérennisation des acquis du ProFinA.....	57

Liste des sigles

ABC	Agri Business Cluster
ABS	Association Bénin Soja
ACMA	Approche communale pour le Marché Agricole
ADAPAMI	Appui au Développement, à la Professionnalisation et à l'Assainissement de la Microfinance
ADF	African Development Fondation
AFD	Agence Française de Développement
AKB	Association Karité Bénin
ANOPER	Association Nationale des Organisations Professionnelles des Eleveurs de Ruminants
ATDA	Agence Territoriale de Développement Agricole
CAM	Conseil à l'Accès au Marché
CANA	Conseil à l'Alimentation et à la Nutrition Appliquée
CAVECA	Coopérative Villageoise d'Epargne et de Crédit Agricole
CCeC	Chef Cellule Communale
CEA	Conseil d'Entreprise Agricole
CGEA	Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles
CJA	Conseil Juridique Agricole
COFIL	Comité de Pilotage
COPL	Conseil à l'Organisation et à la Planification Locale
CTS	Conseil Technique Spécialisé
CVA	Chaîne de Valeurs Ajoutées
CVPA	Coopérative Villageoise de Producteurs d'Anacarde
DCAIFE	Direction du Conseil Agricole, de l'Innovation et de la Formation Entrepreneuriale
DDAEP	Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
DG	Directeur Général
DRC	Direction du Renforcement des Capacités
FANEPIA	Formation en Analyse Economique et Planification des Investissements Agricoles
FANOFI	Formation en Analyse Non Financière
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FECECAM	Faïtière des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole et Mutuel
FENAPAB	Fédération Nationale des Producteurs d'Anacarde du Bénin
FeNOMA	Fédération Nationale des Organisations de Maraîchers du Bénin
FFC	Farmers Financial Cycle
FNDA	Fonds National de Développement Agricole
FNM	Fonds National de Microfinance
FNPB	Fédération Nationale des Productrices d'amande et de beurre de Karité
FUPRO	Fédération des Unions des Producteurs

GIZ	Deutsche Gesellschaft für. Internationale Zusammenarbeit / Coopération allemande au développement
GSEC	Groupes Solidaires d'Épargne et de Crédit
MAEP	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
MESTFP	Ministère de l'Enseignement Secondaire, Technique et de la Formation Professionnelle
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OPA	Organisation de Producteurs Agricoles
PACOFIDE	Projet d'Appui à la Compétitivité des Filières Agricoles et à la Diversification des Exportations
PADME	Association pour la Promotion et l'appui au Développement des Micro-entreprises
PEBCO	Promotion de l'Épargne-Crédit à Base Communautaire
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNDF	Programme National de Développement de Filière
ProAGri	Programme Promotion de l'Agriculture
ProCAD	Programme Cadre de la Banque Mondiale pour le secteur agricole
ProCiva	Projet Centre d'Innovations Vertes pour le secteur Agroalimentaire
ProFinA	Promotion du Financement Agricole
PSF	Prestataire de Services Financiers
PSNF	Prestataire de Services Non Financiers
PTF	Partenaire Technique et Financier
RENACA Bénin	Réseau National des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées du Bénin
REPAB	Réseau de Producteurs d'Ananas du Bénin
SAE	Service d'Appui Entrepreneurial
SFD	Système Financier Décentralisé
SNCA	Stratégie Nationale du Conseil Agricole
SPG	Système Participatif de Gestion
TDR	Termes De Référence
TS	Technicien Spécialisé
UNACREP	Union Nationale des Caisses Rurales d'Épargne et de Prêt
UNAP Bénin	Union Nationale des Aviculteurs Professionnels du Bénin
URCPA BA	Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde du Borgou Alibori
URCPA OP	Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde de l'Ouémé Plateau
URCPA ZC	Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde du Zou Collines
URPR BA	Union Régionale des Producteurs de Riz du Borgou Alibori

Résumé

L'étude est lancée par le ProFinA pour lui proposer une stratégie de sortie afin d'assurer la durabilité de ses acquis.

Cinq étapes clés ont meublé la réalisation de l'étude jusqu'à l'obtention du rapport provisoire. Il s'agit de la réunion de cadrage, de la revue documentaire couplée à la préparation de la collecte des données, de la collecte des données, de l'analyse des données couplée à la rédaction du rapport, d'une restitution à l'équipe du projet et d'une seconde restitution aux partenaires du projet. La collecte a été faite dans huit (8) départements du Bénin et onze (11) communes auprès d'une trentaine (30) de structures et de quarante-deux (42) personnes. Les faïtières de producteurs agricoles, les prestataires de services au ProFinA (consultants indépendants, ONG, cabinet d'études), les prestataires de services financiers (SFD), les conseillers agricoles chargés de la facilitation d'accès au crédit, les Conseillers Techniques du ProFinA, les projets et programmes partenaires de ProFinA, la DCAIFE au MAEP et les Cadres des ATDA ont été rencontrés dans le cadre de cette étude. Plusieurs documents ont été exploités en plus des données collectées auprès des personnes avec qui des échanges ont eu lieu soit par des réunions physiques ou par des réunions virtuelles (visioconférences, appels WhatsApp). L'ensemble des données a été traité par une analyse descriptive avec la confection des tableaux et schémas explicatifs.

- Le dispositif global de ProFinA pour la facilitation de l'accès des acteurs des filières agricoles aux crédits est basé sur des partenariats avec des SFD, des OPA, des prestataires de services et d'autres projets et programmes qui ont chacun des rôles précis. Pour les SFD il s'agit de proposer et offrir des produits adaptés aux acteurs des filières accompagnées par le projet (Anacarde, Karité, Soja, Riz, Maraîchage, Volailles), tout en renforçant les politiques internes de financement agricole. Pour les OPA, ONG, cabinets d'études il s'agit d'assurer la gestion des conseillers et ainsi la facilitation de l'accès aux crédits. Les autres partenaires sont dans des appuis d'offres de services non financiers tels que la réalisation de formations, la conception d'outils, la réalisation d'études, etc.

Les différentes appréciations du partenariat avec le ProFINA par ses partenaires sont bonnes. Parmi les partenaires ayant apprécié (une vingtaine), 63% des ont jugé que le partenariat est bon et 37% ont jugé qu'il est très bon. Toutefois, en plus des nombreuses forces déclarées, des faiblesses ont aussi été signalées par les acteurs rencontrés.

Plusieurs constats positifs sont faits par rapport à des pistes devant faciliter la durabilité des acquis du ProFinA. La stratégie nationale du conseil agricole phase 2 (SNCA 2) n'a pas prévu un type de conseil dédié à la facilitation de l'accès aux crédits, mais a prévu des outils et démarches dans trois types de conseils que sont le conseil en gestion des exploitations agricoles (CGEA), le conseil à l'entreprise agricole (CEA) et le conseil à l'accès au marché (CAM) qui constituent une bonne partie des appuis que font les conseillers de ProFinA. Ce contenu de la SNCA 2 offre une possibilité à l'institutionnalisation de la démarche et des outils de ProFinA dans le conseil agricole au plan national. Officiellement, le FNDA joue un rôle fondamental dans le financement du conseil agricole à travers son guichet 2 qui lui permet de mettre à la disposition des

OPA des techniciens pour la facilitation de l'accès aux crédits. Les ATDA ont la responsabilité d'offrir le conseil agricole par un mécanisme de « faire faire » centré sur l'utilisation des prestataires de services non financiers agréés par le MAEP. Cependant elles manquent encore de ressources financières pour assurer le conseil agricole, même si elles se voient en mesure d'assurer l'élaboration, l'actualisation et la ventilation des outils de facilitation de l'accès aux crédits agricoles. L'Association Professionnelle des SFD est aussi dans ces mêmes rôles au profit des SFD membres.

Dans le but d'assurer un minimum de prise en charge des frais de la facilitation de l'accès aux crédits, les OPA travaillent à mobiliser de ressources financières à travers les cotisations de leurs membres, qui ne sont pas régulières et suffisantes mais aussi, à travers des activités économiques diverses développées par les unions de producteurs. Il s'agit entre autres des activités de facilitation de l'accès aux services opérationnels de production (entretien de plantations par exemple), de facilitation de l'accès au marché, de location d'équipements et infrastructures aux coopératives d'autres filières agricoles, etc. Elles souhaitent vivement continuer à avoir à leurs côtés les conseillers au-delà de la durée de vie du ProFinA, même s'il faudra à court termes compter essentiellement sur les SFD pour un complément de ressources nécessaires ; ce qui n'est pas encore gagné malgré l'ouverture qu'affichent certains SFD pour approfondir les débats.

Les conseillers et consultants n'ont pas encore amorcé un processus de certification, ni de réseautage pouvant leur permettre de bien présenter et de vendre leurs compétences après la fin du ProFinA.

- Plusieurs bonnes pratiques objets de durabilité sont notées chez les différentes catégories de partenaires du ProFinA. Il s'agit des stratégies de mobilisations de ressources financières par les OPA, du renforcement de l'offre de crédits agricoles par les SFD, du financement de la facilitation de l'accès aux crédits par le FNDA, des relations de familiarisation des conseillers avec les OPA au delà des engagements pris sur le ProFinA, etc.
- Aussi, plusieurs éléments critiques d'ordres stratégique et opérationnel sont notés. Au plan stratégique, il s'agit du manque de collaboration avec la DCAIFE au MAEP pour assurer facilement l'institutionnalisation des approches et outils promus par le projet. Au plan opérationnel, il s'agit de de la faible collaboration du ProFinA avec les ATDA, la faible valorisation des expériences d'autres projets en termes de certification et de mise en réseaux des prestataires spécialisés, etc., la faible capacité financière des ATDA et des SFD pour respectivement assurer la facilitation mais aussi, la mise en place de crédits agricoles de longs termes pour des investissements dans les équipements et infrastructures.
- Parmi un ensemble de sept options pour un dispositif de facilitation de l'accès aux crédits au profit des acteurs des filières agricoles, l'option pour laquelle les OPA et SFD doivent s'entendre pour assurer le financement de cette facilitation est celle la plus réaliste pour des résultats à cours termes, vue que les structures étatiques chargées de l'assurer rencontrent des difficultés financières.

- Cette option devra être analysée de façon plus approfondie avec une appréciation des effets de la mise en oeuvre du ProFinA sur les acteurs filières, les OPA et les SFD afin de garantir une contribution équitable des parties prenantes à impliquer. Les coûts ou charges acceptables seront étudiées de façon participatives entre demandeurs et offreurs de crédits et autres services financiers. Par exemple, les attentes des conseillers vont jusqu'à 300 000 FCFA par mois, au lieu d'une moyenne actuelle de 160 000 FCFA par mois assurés par le ProFinA. En réalité, en fonction des moyens mobilisables par les OPA et SFD, les modalités de travail pourront être négociées avec les conseillers pour que leurs services se limitent au strict besoin optimal pour permettre d'obtenir les résultats escomptés.
- Au vue du diagnostic posé, surtout des éléments critiques identifiés, des activités sont identifiées pour couvrir cinq orientations stratégiques de sortie qui se résument comme suit:
 - (i) Conduire un processus avec la DCAIFE pour l'institutionnalisation des outils promus;
 - (ii) Renforcer les relations avec les acteurs tels que les ATDA, l'APSF, les SFD et les relations entre ces acteurs;
 - (iii) Appuyer les OPA, les SFD et le FNDA à mobiliser des ressources financières pour le financement du conseil de facilitation de l'accès aux crédits;
 - (iv) Renforcer les capacités techniques des intervenants dans la facilitation de l'accès aux crédits; et
 - (v) Communiquer davantage avec les bénéficiaires sur l'appui de facilitation fait par le ProFinA.

1. Introduction : contexte de l'étude

1.1. Contexte de l'étude

Le projet « Promotion du Financement Agricole » (ProFinA) de la GIZ au Bénin vise la professionnalisation des acteurs de l'offre dans le financement agricole (Systèmes Financiers Décentralisés et banques) et de la demande (acteurs agricoles) afin de créer un lien durable entre eux. Son objectif est que les exploitations agricoles et les entreprises agro-industrielles accèdent à des services financiers adaptés à leurs modèles économiques.

Ce projet a trois champs d'action à savoir : **(i)** De nouveaux produits de connaissance visant l'amélioration de l'accès des exploitations agricoles et entreprises agro-industrielles aux services financiers adaptés sont disponibles ; **(ii)** Les compétences des exploitations agricoles et entreprises agro-industrielles en matière de gestion des services financiers adaptés sont améliorées ; **(ii)** Les capacités des institutions financières sélectionnées concernant le développement et la mise en œuvre de services financiers adaptés sont améliorées.

Dans le champ d'intervention N°1, le projet conçoit et vulgarise des outils et approches pour le renforcement des capacités des demandeurs et des offreurs de crédits. Il s'agit des démarches et outils portant sur la Formation en Analyse Economique et Planification des Investissements Agricoles (FANEPIA), la Formation en Analyse Non Financière (FANOFI), les Groupes Solidaires d'Epargne et de Crédit (GSEC), le Farmers Financial Cycle (FFC), et la Formation en Financement Agricole des agents des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD).

A travers les activités du champ d'intervention N°2, le projet fournit un appui-conseil technique et entrepreneurial pour la professionnalisation des acteurs agricoles en vue de parvenir à une extension du financement des chaînes de valeurs agricoles au niveau de la demande (exploitants agricoles, Organisations Professionnelles Agricoles - OPA, Petites et Moyennes Entreprises - PME agricoles). Pour ce faire, le ProFinA a développé une stratégie de facilitation d'accès au crédit basée sur les faîtières nationales et régionales des filières (Unions Régionales des Producteurs d'Anacarde, Fédération Nationale des Productrices d'Amende et de beurre de Karité, Union Régionale des Producteurs de Riz du Borgou et de l'Alibori, Union Nationale des Aviculteurs Professionnels et Fédération Nationale des Organisations de maraîchers). Le ProFinA octroie donc des subventions locales à ces faîtières de producteurs pour prendre en charge et suivre des conseillers agricoles chargés de la facilitation d'accès au crédit pour leurs coopératives membres. Pour la filière soja, le projet intervient à travers un prestataire de service pour la mise à disposition de conseillers agricoles.

Dans le champ d'intervention N°3, le projet renforce les capacités de neuf (09) SFD et d'une banque partenaire sur la finance agricole. A cet effet, diverses études portant sur l'analyse des modèles d'affaires sur les filières anacarde, karité, soja, riz, maraîchage et volaille ont été réalisées par le ProFinA et ont servi de base à former les responsables d'agences et les agents de crédit. Les deux activités d'analyse des modèles d'affaires et de réalisation de

formations des agents des SFD sur le financement des chaînes de valeurs ajoutées (CVA) agricoles ont conduit à la conception et à la mise en place de produits financiers agricoles adaptés et aussi, à une meilleure compréhension du financement des chaînes de valeurs agricoles par les SFD et banques partenaires.

La mise en œuvre du projet sur les trois champs d'intervention a permis d'avoir des résultats satisfaisants. Au nombre de ces résultats, il y a :

- L'intégration dans le portefeuille des SFD des produits financiers agricoles adaptés selon une logique entrepreneuriale et commerciale.

Exemple : Crédit groupé pour les coopératives de producteurs de riz, anacarde, soja, karité ; Crédit équipement agricole : batteuse-vanneuse soja, batteuse riz, Crédit transformation agricole : étuveuse de riz, fromage de soja, transformation du karité en amande et beurre, Crédit PME : aviculture locale, poulet chair et pondeuse, semencier riz, semencier soja, pépiniériste anacarde, prestataires d'entretien verger anacarde.

- L'augmentation des crédits alloués aux acteurs des filières agricoles par les Systèmes Financiers Décentralisés.

Exemple : plus de deux milliards six cents millions FCFA de crédit accordé par les 09 SFD partenaires à plus de 15 000 bénéficiaires (membres de coopératives) et à plus de 350 PME agricoles, crédits accordés sans ligne de crédit et sans fonds de garantie du ProFinA, mais tout simplement sur la base de la caution morale de la disponibilité des techniciens qui accompagnent les bénéficiaires sur le terrain.

- Un ensemble de quatre cent soixante dix (470) agents des SFD formés sur le financement de l'anacarde, du karité, du soja, du riz, et de la volaille.
- Un ensemble de deux-cent quarante six (246) Groupes Solidaires d'Épargnes et de Crédit (GSEC) avec près de 55.000.000 FCFA d'épargne interne mobilisée.

Le ProFinA, démarré en 2016, tirant à sa fin en juillet 2023, les actions à mener pour assurer la durabilité de ses interventions en termes de poursuite de la facilitation d'accès au crédit pour les coopératives et les PME tout en garantissant les remboursements du crédit devient un chantier sur lequel il importe de travailler. C'est la raison pour laquelle la présente étude est initiée.

1.2. Objectifs et résultat attendu de l'étude

1.2.1. Objectifs de l'étude

L'objectif global de l'étude est de proposer une stratégie de sortie pour le ProFinA afin d'assurer la durabilité de ses acquis.

De façon spécifique, les objectifs poursuivis sont de :

- Recenser et analyser dans le dispositif global de facilitation d'accès au crédit du projet et au sein des filières les bonnes pratiques objet de durabilité à poursuivre/renforcer;

- Identifier et analyser les éléments critiques auxquels il faut apporter des solutions pour garantir la durabilité des interventions du projet;
- Analyser pour les PME, les mécanismes les plus propices pour les accompagner à accéder au financement pour leurs activités;
- Décrire les options pour un dispositif pérenne de facilitation de l'accès au crédit (sur la base des formules existantes ou à développer) en tenant compte des spécificités de chaque filière;
- Fournir des éléments sur les coûts d'un tel dispositif (de tels dispositifs) et les options réalistes pour son financement;
- Proposer des actions à mener par le Projet et ses partenaires d'ici son terme pour assoir des mécanismes d'intervention et de coopération au-delà du projet.

1.2.2. Résultats de l'étude

Le résultat attendu par rapport à cette étude est une stratégie de sortie du ProFinA que le projet et ses partenaires vont travailler à opérationnaliser d'ici sa fin.

2. Méthodologie de conduite de la mission

2.1. Quelques questionnements d'orientation

Au vu du contexte et des attentes relatives à la présente étude, en plus des orientations données par les termes de références (TDR), quelques questionnements basiques importants ont guidé les réflexions pour l'aborder. Il s'agit de :

- Quel processus participatif a été utilisé pour l'élaboration / la conception des outils de renforcement des capacités développés par le ProFinA ?
- Quelle place pour ces outils développés par le ProFinA dans les types de conseils agricoles prévus par la Stratégie Nationale du Conseil Agricole, phase 2 (SNCA 2) ?
- Quelle démarche de transmission de ces outils à une structure pérenne dans le cadre d'une éventuelle institutionnalisation est déjà enclenchée ?
- Quels sont les acteurs ciblés pour continuer à supporter les techniciens / conseillers facilitateurs de l'accès au crédit ? ou pour assurer le rôle de ces techniciens ?
- Quelle est la place du type de conseiller ProFinA dans le dispositif national du conseil agricole ?
- Comment les SFD et les banques apprécient les modèles d'affaires ? Et quel engagement possible de leur côté pour en réaliser du fait que cela leur offre des opportunités d'affaires ?
- Quelle démarche en cours ou à venir pour ventiler les modèles d'affaires élaborés au-delà des SFD et banques partenaires du ProFinA ?

2.2. Étapes de conduite

La conduite de l'étude est déclinée en six (6) étapes importantes que sont :

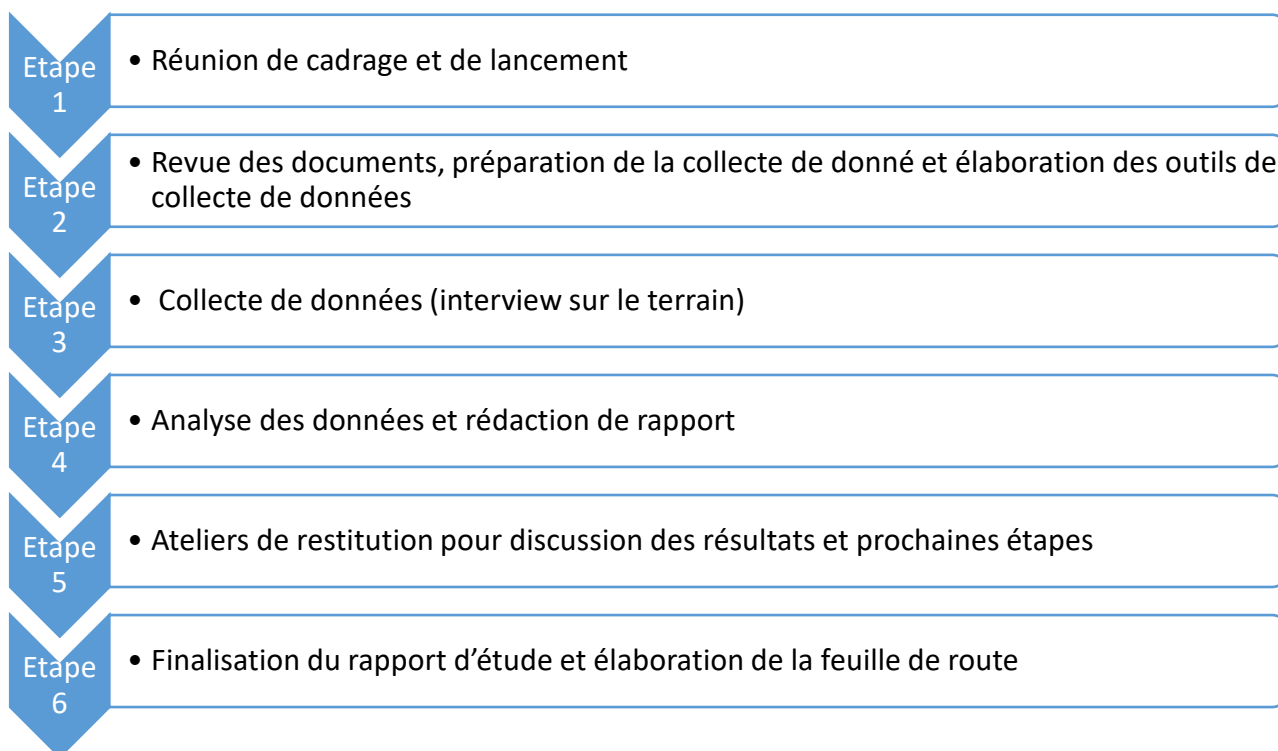


Figure 1 : Etapes de conduite de l'étude

Le cadrage s'est déroulé en une séance d'échange entre le consultant et le projet, notamment le Chargé de Projet et la Coordinatrice. Au cours de cette séance, la compréhension de la mission, les attentes spécifiques du projet, la méthodologie de déroulement, le planning de déroulement et la documentation à mettre à disposition par le projet sont des points qui ont été abordés. À la suite de cette séance, assez de documentation a été mise à disposition par la coordonnatrice du projet pour aborder la phase qui suit. Aussi, une lettre de recommandation a été fournie au consultant pour lui faciliter la collecte des données auprès des acteurs à rencontrer sur le terrain.

A la deuxième étape, la revue documentaire a été faite par une lecture des différents documents mis à disposition par le projet. Cela a débouché sur l'élaboration des guides d'entretien qui ont non seulement tenu compte des objectifs de l'étude mais aussi des informations capitalisées dans la documentation. Au total cinq (5) guides ont été conçus respectivement à l'endroit **(i)** des Organisations de Producteurs Agricoles (OPA), **(ii)** des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD), **(iii)** des techniciens du projet, **(iv)** des Agences Territoriales de Développement Agricole (ATDA) couplées à la Direction du Conseil Agricole, de l'Innovation et de la Formation Entrepreneuriale (DCAIFE) du Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP), **(v)** du Fonds National de Développement Agricole (FNDA). Des acteurs tels que des projets et programmes avec lesquels le ProFinA collabore et aussi les prestataires de services spécifiques de renforcement des capacités pour le ProFinA ont aussi été rencontrés sans que des outils spécifiques ne soient conçus pour eux.

La troisième étape a consisté à aller collecter des informations auprès des acteurs ciblés dans diverses localités du Bénin.

Par suite de la collecte des données, les informations mobilisées ont été analysées, structurées et consignées dans le présent rapport.

Les étapes à venir sont celles de restitution en atelier et de finalisation du rapport avec l'élaboration d'une feuille de route pour la réalisation des actions relevant de la stratégie de sortie du ProFinA.

2.3. Zone de couvertures et acteurs rencontrés

2.3.1. Zone de couverture

Le ProFinA étant un projet d'envergure nationale la zone d'étude a été large. La collecte a été faite dans huit (08) départements et onze (11) communes comme présenté dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Zone de collecte de données

Départements	Communes de collecte de données	Départements	Communes de collecte de données
Atacora	Natitingou, Ouassa Pehunco	Littoral	Cotonou
Atlantique	Abomey-Calavi	Ouémé	Porto-Novo
Borgou	Parakou, N'Dali	Plateau	Kétou
Collines	Glazoué, Ouèssè	Zou	Bohicon

Source : Collecte de données, 2021

2.3.2. Acteurs rencontrés

Plusieurs catégories d'acteurs ont été rencontrées dans le cadre de l'étude. Le point des acteurs rencontrés est présenté dans le tableau 2.

Tableau 2 : Acteurs rencontrés dans le cadre de l'étude

Catégories d'acteurs	Structures	Localités
Faïtières de producteurs	<ul style="list-style-type: none"> - Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde de l'Ouémé Plateau (URCPA OP) ; - Union Régionale des Producteurs du Riz du Borgou Alibori (URPR BA) ; - Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde du Borgou Alibori (URCPA BA) ; 	Kétou, Parakou, Glazoué,

Catégories d'acteurs	Structures	Localités
	<ul style="list-style-type: none"> - Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde du Zou Collines (URCPA ZC). 	
Prestataires de services d'appui technique	<ul style="list-style-type: none"> - ONG SEXOMI BIO AGRI (pour la filière soja bio) ; - Cabinet d'étude Berges Consulting (pour la filière soja) ; - Consultant sur l'élaboration des modèles d'affaires ; - Consultants formateurs sur l'outil « Formation en Analyse Economique et Planification des Investissements Agricoles » FANEPIA (2). 	Ouèssè et Abomey-Calavi
Systèmes financiers décentralisés	<ul style="list-style-type: none"> - AGRIFINANCE ; - SIAN'SON ; - Réseau National des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées du Bénin (RENACA Bénin) ; - Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt (UNACREP) ; - Association pour la Promotion et l'appui au Développement des Micro-entreprises (PADME) ; - Promotion de l'épargne-Credit à Base communication / Promotion de l'épargne-Credit à Base communication (PEBCO) ; - Association Professionnelle des SFD. 	Parakou ; Bohicon ; Porto-Novo ; Cotonou
Techniciens Facilitateurs / conseillers ProFinA	<ul style="list-style-type: none"> - Technicien de Berges ; - Technicien de BED ONG ; - Technicien de URPR BA. 	N'Dali Ouassa Pehunco
Conseiller Technique	<ul style="list-style-type: none"> - Conseiller Technique ProFinA à Parakou 	Parakou
Autres partenaires	<ul style="list-style-type: none"> - Programme Promotion de l'Agriculture (ProAgri) ; - Projet Centre d'Innovations Vertes pour le secteur Agroalimentaire (ProCIVA) ; - Fonds National de Développement Agricole (FNDA) ; 	Parakou Cotonou

Catégories d'acteurs	Structures	Localités
	- Technoserve.	
Structure du MAEP	<ul style="list-style-type: none"> - Direction du Conseil Agricole de l'Innovation et de la Formation Entrepreneuriale (DCAIFE) ; - Agence Territoriale de Développement Agricole (ATDA) n°3 (DG et DRC) ; - ATDA 4 (DRC), ATDA 5 (DRC), ATDA 6 (DRC) ; - ATDA 7 (service renforcement des capacités DRC) ; - Cellule communale ATDA Copargo ; - Cellule communale ATDA Natitingou ; - Cellule communale ATDA Pèrèrè. 	Cotonou, Bohicon, Parakou, Natitingou, Pobè

Source : Collecte de données, 2021

Au total, les discussions ont eu lieu avec trente (30) structures et quarante-deux (42) personnes.

2.4. Méthodes et outils de collecte de données

La collecte des données est assurée par deux méthodes à savoir la revue documentaire et une enquête de terrain auprès des partenaires du projet et de potentiels partenaires dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de sortie avec des guides d'entretien élaborés à cet effet.

Revue documentaire

La revue documentaire a consisté à faire une lecture des différents documents mobilisés auprès de la coordination du projet, mais aussi de quelques acteurs rencontrés pour en tirer des informations afin de bien comprendre le projet et ses activités et pour capitaliser les actions déjà en cours par certains partenaires et qui pourraient être renforcées dans le cadre de la stratégie de sortie. La revue documentaire a concerné la valorisation de divers types de documents à savoir :

- Des présentations PowerPoint portant sur :
 - Le niveau de réalisation des activités du plan d'opération 2021 du ProFinA ;
 - La présentation du projet à la première session ordinaire du Comité de Pilotage de 2021 ;
 - Le partage d'informations sur les Groupes Solidaires d'Epargne et de Crédit (GSEC) dans le cadre de la formation sur l'approche opérationnelle du ProFinA et sur les outils et modules de formation spécifique ;

- La proposition de mesures d'accompagnement dans le cadre de l'étude d'analyse des modèles d'affaires « Production de semences améliorées certifiées riz, soja, de production de maraîchage, et de clusters karité » ;
 - Le processus et les mots clés de sensibilisation sur la facilitation d'accès au crédit agricole dans le cadre de la formation des techniciens agricoles sur l'approche opérationnelle du ProFinA et sur les outils et modules de formations spécifiques pour les filières maraîchage, anacarde, riz.
- Des rapports d'activités des partenaires de mise en œuvre tels que :
 - Les rapports des ateliers bilans de campagne 2020 – 2021 pour les filières riz, soja, anacarde ;
 - Les rapports d'activités du mois de septembre de la Fédération Nationale des Producteurs du Karité (FNPK) pour les communes de Kalalé, Ouaké, Ségbana, Sinandé ;
 - Le rapport de l'étude et l'analyse des modèles d'affaires « Production de semences améliorées certifiées riz, soja, de production de maraîchage, et de clusters karité » réalisée en 2019 ;
 - Le rapport du cabinet d'étude Berges Consulting de juillet 2021 sur la mission de facilitation d'accès aux crédits agricoles adaptés pour les coopératives et les Petites et Moyennes Entreprises (PME) ;
 - Le rapport d'activités de juillet 2021 de l'URCPA Ouémé Plateau ;
 - Le point statistique des GSEC à fin 2021.
 - Des conventions de partenariat entre le ProFinA et des partenaires tels que le RENACA, le FNDA, le projet BéninCajou, la FECECAM ;
 - Quelques documents de planification annuelle d'activités de l'URCPA BA, de FNPK Bénin ;
 - Des documents d'information générale sur le conseil agricole (document de la Stratégie Nationale du Conseil Agricole phase 2 : SNCA 2), les missions des ATDA, les guichets du FNDA.

Enquête de terrain

L'enquête de terrain a consisté à faire des entretiens semi structurés avec les acteurs rencontrés à l'aide de guides d'entretiens conçus à leur endroit et à cet effet. Une démarche mixte combinant des entretiens physiques et des entretiens virtuels a été utilisée. Des acteurs ont été rencontrés en physique lorsque leur disponibilité le permet, ce qui a été le cas pour environ 60% des échanges et ceci dans les villes d'Abomey-Calavi, Bohicon, Cotonou, Glazoué, N'Dali, Natitingou, Ouèssè, Parakou, Porto-Novo. Les entretiens avec le reste des acteurs interviewés, répartis dans ces villes ou dans d'autres villes telles que Kétou, Pobè et Ouassa Péhunco, ont été réalisés par des appels via des outils digitaux tels que le WhatsApp, TEAMS et Google Meet.

Que cela soit pour des entretiens en physique ou par voie électronique, les informations ont été enregistrées directement dans les guides d'entretien en version Word sur l'ordinateur pour en faciliter la valorisation après la collecte.

L'enquête a permis de collecter des informations de diverses natures mettant l'accent sur :

- ✓ Identification des personnes rencontrées ;
- ✓ Services des Organisations des Producteurs Agricoles (OPA) à leurs membres ;
- ✓ Capacités de mobilisation de ressources internes et leurs usages par les OPA ;
- ✓ Appréciation des OPA de la collaboration avec le ProFinA ;
- ✓ Idées des OPA pour la prise en charge des techniciens de ProFinA après le projet ;
- ✓ Dispositif global de l'Etat pour la facilitation de l'accès au crédit aux acteurs agricoles ;
- ✓ Idées de solutions au niveau des structures étatiques pour garantir la durabilité des interventions du ProFinA ;
- ✓ Connaissance du contexte de travail par les techniciens du ProFinA ;
- ✓ Rôles des techniciens du ProFinA et perspectives selon eux pour la durabilité de leur intervention ;
- ✓ Proposition pour la durabilité de l'ensemble des acquis de ProFinA ;
- ✓ Appréciation par les SFD de leur partenariat avec le ProFinA ;
- ✓ Proposition par les SFD de stratégies de durabilité de partenariat entre eux et les acteurs des filières ;
- ✓ Appréciation par les SFD du rôle des techniciens du ProFinA dans la facilitation de l'accès des acteurs des filières au crédit et options de durabilité ;
- ✓ Appréciation par les SFD des rôles d'autres techniciens de facilitation de l'accès au crédit pour les acteurs des filières agricoles ;
- ✓ Appréciation par les SFD des modèles d'affaires élaborés par le ProFinA et du degré de leur utilité ;
- ✓ Propositions par les SFD pour la pérennisation de l'élaboration et de l'utilisation des modèles d'affaires ;
- ✓ Perspectives éventuelles au niveau des prestataires de services du ProFinA pour assurer la durabilité de leurs interventions.

2.5. Méthodes et outils d'analyse de données

L'étude est essentiellement qualitative et l'analyse des données est descriptive. Il s'est agi de présenter des synthèses analytiques relatives aux constatations faites par rapport aux préoccupations de l'étude. Pour des illustrations, des tableaux et schémas explicatifs sont utilisés.

Par ailleurs, l'analyse des forces et faiblesses et des facteurs de motivation a été faite au niveau des techniciens intervenant sur le ProFinA. De même, l'analyse des forces et faiblesses selon les acteurs clés du dispositif de mise en œuvre du projet a été faite par rapport au partenariat dans son ensemble entre le projet, les OPA et les SFD.

Sur la base des résultats de diagnostic, notamment les constatations et les faiblesses, des actions stratégiques sont proposées pour permettre au ProFinA de les conduire de façon à garantir la durabilité de ses acquis.

2.6. Limites de l'étude

La conduite de l'étude, dans le délai prévu, le format prévu (analyse du consultant par suite de la collecte de données), et la période de réalisation (décembre – janvier), n'a pas permis de voir tous les partenaires SFD et prestataires car ils sont nombreux. C'est donc un échantillon qui a été rencontré. Cependant toutes les catégories d'acteurs ont été vues à savoir les OPA, le cabinet d'études partenaire, l'ONG partenaire, les consultants individuels, le FNDA, les SFD, d'autres projets et programmes et aussi des ATDA et la DCAIFE au MAEP.

Aussi les producteurs ou acteurs filières bénéficiaires finaux n'ont pas été rencontrés et ceci parcequ'il n'y a pas un centre d'intérêt à apprécier à leur niveau dans le cadre de l'étude.

Il a été aussi difficile de satisfaire dans tous les détails possibles une ambition d'avoir des stratégies avec des engagements très précis de la part des différents partenaires. A cette étape, ce sont plutôt les moyens par lesquels les engagements pourront être pris par les parties prenantes qui sont évoqués. Ainsi, des tendances et options possibles sont bien clarifiées sur la base des expériences en cours mais aussi des rôles régaliens des acteurs publics tels que le FNDA, les ATDA, la DCAIFE.

3. Dispositif global de facilitation de l'accès au crédit du ProFinA

3.1 Dispositif de facilitation de l'accès aux crédits par ProFinA : acteurs et rôles

3.1.1. Stratégie d'intervention du ProFinA et partenariats

La stratégie d'intervention du ProFinA pour faciliter l'accès aux services financiers adaptés aux besoins en financement agricole pour les acteurs des filières appuyées est centrée sur l'amélioration de la demande et de l'offre sur la base des modèles économiques rentables. La figure suivante présente la description de la stratégie.

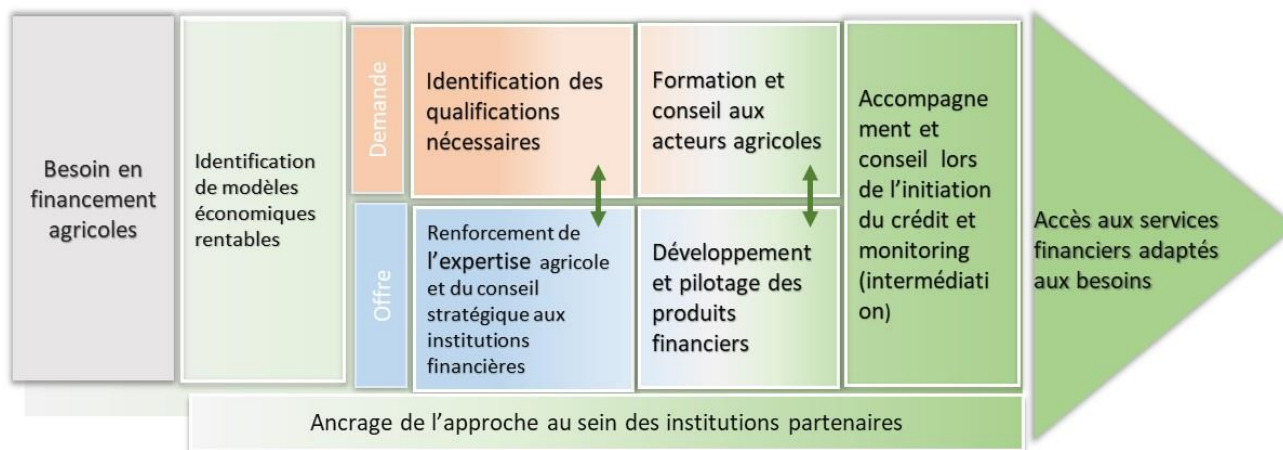


Figure 2 : Présentation schématique de la stratégie d'intervention du ProFinA

Source : ProFinA, 2021

Comme le montre la figure 2, par rapport à la demande de services financiers, le projet travaille sur l'identification des qualifications nécessaires et assure la formation et le conseil aux acteurs agricoles. Par rapport à l'offre, il assure le renforcement de l'expertise agricole et du conseil stratégique aux institutions financières, puis le développement et le pilotage des produits financiers adaptés. Pour améliorer la rencontre entre l'offre et la demande de services financiers, le ProFinA aide à l'intermédiation à travers l'accompagnement et le conseil lors de l'initiation du crédit et facilite le suivi de l'utilisation jusqu'au remboursement. La stratégie a prévu aussi un ancrage de l'approche au sein des institutions partenaires. Ce qui, à priori, doit aider à assurer la durabilité si c'est bien conduit.

A l'opérationnel, le projet a mis en place un dispositif d'intervention basé sur un réseau de partenaires importants. La figure 3 présentée à la page suivante fait la synthèse du réseau de partenariat autour du ProFinA.

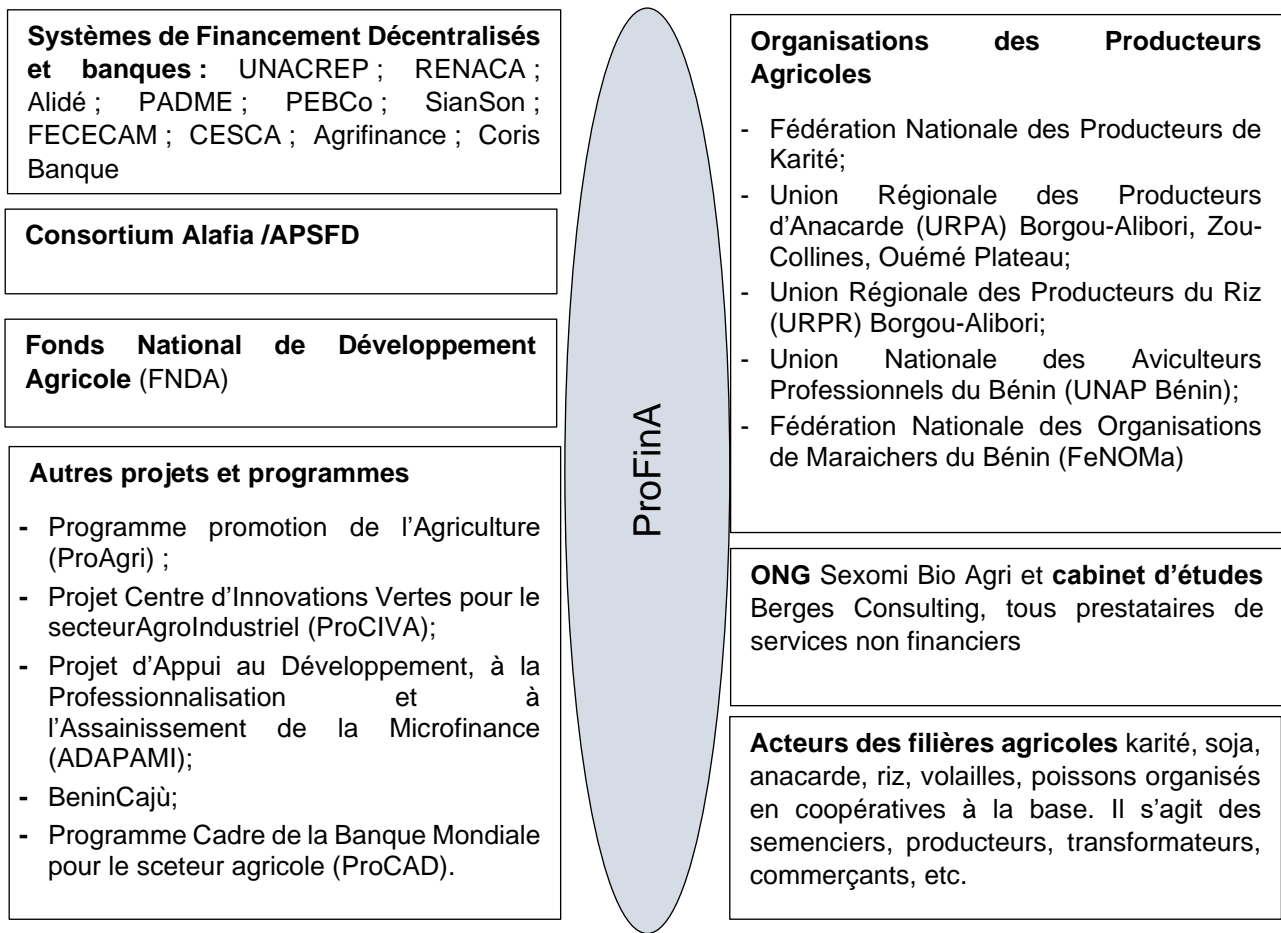


Figure 3 : Schéma de présentation du réseau d'acteurs opérationnels autour du ProFinA

Source : Monté à partir des informations documentaires et des données de terrain, 2021

Les OPA régionales interviennent sur leurs territoires et filières, l'ONG SEXOMI BIO AGRICOLE et le cabinet Berges Consulting interviennent dans les départements des Collines et du Borgou. Quant aux OPA nationales, l'Union Nationale des Aviculteurs Professionnels (UNAP) Bénin et la Fédération Nationale des Producteurs de Karité (FNPK), elles couvrent le territoire national du Bénin tandis que la Fédération Nationale des Organisations des Maraichers (FÉNOMa) couvre les départements du Mono, du Couffo, de l'Atlantique, du Littoral, de l'Ouémé, du Plateau, du Zou, des Collines et de la Donga. L'ONG SEXOMI et le cabinet Berges ont pris la relève de l'Association Bénin Soja qui a été partenaire de ProFinA sur cette filière au début du projet.

Toutes les structures de financement, le FNDA et l'APSFD ont des accords de partenariat (MoU) avec le projet tandis que les OPA et prestataires de services ont des conventions de subventions locales ou contrats de prestations (Cabinet berges) pour assurer la réalisation des activités qui leur sont déléguées. Les MoU ont été signés progressivement en 2017, 2018, 2019 et 2020.

En plus des acteurs ci-dessus présentés, le projet utilise les compétences de prestataires individuels qu'il a renforcés pour assurer la réalisation d'études et de formations sur les

outils de facilitation développés (consultants et formateurs), mais aussi pour assurer la facilitation de l'accès au crédit (Techniciens/conseillers facilitateurs).

3.1.2. Rôles des partenaires

Dans le partenariat de mise en œuvre, les rôles joués par les différentes catégories d'acteurs impliqués sont présentés comme suit.

Tableau 3 : Synthèse des rôles des différentes catégories d'acteurs impliqués dans la mise en œuvre du ProFinA

Catégories d'acteurs	Rôles
Equipe du ProFinA	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités des acteurs de la demande pour les outiller à mieux intervenir dans le secteur agricole (GSEC, vente groupée, approches de facilitation d'accès au crédit etc.); • Appui institutionnel aux SFD pour une meilleure intervention dans le secteur agricole; • Appui institutionnel aux OPA pour mieux assurer la formulation de la demande de crédit et l'organisation de la gestion de crédit jusqu'au remboursement; • Facilitation de l'accès des acteurs des filières agricoles au crédit auprès des SFD et banques et mise en place d'espaces de dialogue entre les acteurs; • Supervision du dispositif opérationnel; • Transmisison des outils et approches à des structures pérennes.
ONG Sexomi Bio Agri	<ul style="list-style-type: none"> • Interface entre ProFinA, acteurs de la filière soja et SFD; • Gestion de techniciens/conseillers du projet pour le soja bio.
Cabinet d'études Berges Consulting	<ul style="list-style-type: none"> • Interface entre ProFinA, acteurs de la filière soja et SFD; • Encadrer les techniciens (formation sur le rapportage, entente sur les livrables, suivi des activités sur le terrain, etc.); • Gestion de techniciens/conseillers du projet pour le soja.
Organisations régionales et nationales des Producteurs Agricoles	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation de la mise en marché des produits; • Appui dans l'identification des coopératives sérieuses et leur accompagnement à accéder au financment; • Gestion de techniciens / conseillers du projet; • Installation des GSEC; <p>Cette action a reçu un écho favorable car cela a aidé les activités de commerce dans certaines filières et localités. C'est un outil de facilitation de création de nouvelles coopératives car pour des raisons de GSEC il y a de l'engouement pour les producteurs d'être en copératives villageoises de producteurs d'anacarde (CVPA), ce qui affirme davantage la présence de l'union sur le terrain (cas de l'Ouémé Plateau). D'autres KIT GSEC sont espérés par les acteurs des filières sur le terrain pour assoir de nouveaux groupes.</p>

Catégories d'acteurs	Rôles
Techniciens / conseillers ProFinA	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitation de l'accès au crédit (pont entre SFD et acteurs des filières, recommandent les acteurs à accompagner, les montants maximum à leur accorder, etc. et accompagnent les acteurs depuis le montage de dossiers de demande de crédits jusqu'au remboursement des crédits obtenus) ; • Participation aux réunions de quinzaine avec l'équipe de la cellule communale dans certaines communes (cas de N'Dali).
Organisations communales de producteurs agricoles	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement des conseillers du ProFinA dans le choix des demandeurs de crédit et dans le suivi du remboursement par les coopératives; • Facilitation de l'accès aux intrants; • Organisation des ventes groupées; • Gestion des remboursements.
Coopératives	<ul style="list-style-type: none"> • Choix des SFD partenaires; • Sert de courroie de mise en place des crédits; • Appui à l'organisation des ventes groupées; • Intervention dans la gestion des remboursements.
Acteurs des filières agricoles	<ul style="list-style-type: none"> • Respect des conditions pour accéder aux crédits (paiement de parts sociales, et droits d'adhésion et participer aux réunions de coopératives); • Demande, obtention, utilisation de crédit et remboursement du crédit sous contrôle des techniciens de ProFinA.
Systèmes Financiers Décentralisés et banques	<ul style="list-style-type: none"> • Octroi de crédit; Il s'agit des crédits de groupe dont les montants sont fonction de la taille des activités des acteurs au sein des coopératives; • Développement de crédits adaptés aux besoins des acteurs des filières; • Amélioration des dispositifs d'intervention avec des compétences internes sur le secteur agricole; • Développement des outils permettant de répondre aux demandes des acteurs agricoles; • Pour certains cas (cas de UNACREP à Porto-Novo): Appui technique, assistance en conseil, formation en éducation financière, sensibilisation sur la vente groupée, gestion rationnelle de crédit, conseil pour vente groupée; • Suivi conjoint des techniciens et agents SFD pour apprécier l'effectivité des activités sur le terrain. Mais ce rôle est rarement joué par les SFD dans ce partenariat avec le projet.
FNDA	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement de formation sur l'outil FANEPIA; • Accompagnement de l'élaboration de modèle d'affaires; • Accompagnement de prise en charge de techniciens/conseillers auprès d'OPA pour la facilitation de l'accès aux crédits.
Consortium Alafia (Association	<ul style="list-style-type: none"> • Développement d'une offre de formation sur le financement agricole. Il s'agit du développement du volet agricole dans les modules de deux formations

Catégories d'acteurs	Rôles
Professionnelle des SFD)	diplômantes, l'une pour les agents de crédit et l'autre pour les chefs d'agences; <ul style="list-style-type: none"> • Formation des agents des SFD partenaires du ProFinA sur financement du projet ; • Participation aux ateliers du projet et au Comité de Pilotage (COPIL) au nom des SFD.
Autres projets	<ul style="list-style-type: none"> • Collaboration étroite entre ProAgri et ProFinA pour la facilitation de l'accès aux crédits pour les bénéficiaires de ProAgri. Donc le partenariat est étroit sur la gestion de crédit et le remboursement de crédit. Sur le terrain, au niveau de l'antenne de Parakou et de Natitingou, les CT ProAgri et ProFinA se voient de façon hebdomadaire pour voir comment intervenir ensemble sur des activités planifiées. <p>Il y a aussi un travail de complémentarité entre les coaches ProAgri et les techniciens ProFinA. Les coaches de ProAgri ont été formés sur le mode d'intervention de ProFinA.</p>
Consultants et formateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation de formations selon les besoins (FANEPIA, FANOPI, GSEC, FFC, etc.); • Réalisation d'études selon les besoins (modèles d'affaires, analyses diverses) et assistance technique aux SFD.

Source : Données d'enquête, 2021

3.1.3. Appréciation des partenariats (forces et faiblesses)

Les différentes réactions d'appréciation de la collaboration avec le ProFinA par ses partenaires sont bonnes. Sur un ensemble de 19 apprécieurs, 63% ont jugé que le partenariat est bon¹ et 37% ont jugé qu'il est très bon².

Plusieurs arguments sont utilisés pour justifier cette bonne appréciation du partenariat avec ProFinA. Le point des arguments se présente comme suit.

Arguments justificatifs du partenariat bon

- Les résultats du fonctionnement du partenariat sont globalement bons;
- L'appui institutionnel aux SFD;

Il s'agit entre autres de l'appui à l'élaboration de manuel de crédit tenant compte des cibles du secteur agricole; de la création de la cellule agricole au niveau des Directions des SFD, avec positionnement/recrutement des agronomes par ces institutions;

- La bonne collaboration entre les agents des SFD et les techniciens du projet;

¹ UNACREP, Technicien Fataou, AgriFinance, Technicien Abel, URPA BA, CT Daniel Dahito, SIANSON, SEXOMI, CAVECA Albarika, FNDA, ProAgri.

² Technicien Yabi, URPA OP, Berges consulting, RENACA, PADME, PEBCO, APSFD.

- Le développement de relations durables entre les acteurs des filières et les SFD ;
- La bonne complicité entre les techniciens et les responsables OP.
Il y a la confiance des SFD en ces techniciens dont la présence effective permet d'assurer un bon remboursement des crédits.
- La préparation conjointe des campagnes agricoles par les différentes catégories d'acteurs afin de mettre en confiance les SFD;
- Les taux de remboursement des crédits par les cibles du projet sont meilleurs parce qu'il y a un suivi par les techniciens ;
- La sensibilisation des OPA partenaires pour prendre un relais en fin de projet (élus des coopératives et quelques membres de coopératives);
- L'augmentation continue du chiffre d'exploitation (volume de crédit agricole) des SFD de manière saine avec un retour assuré de la part des clients.

Arguments justificatifs du partenariat très bon

- Le dispositif de fonctionnement est fiable et fonctionnel.
Exemple, depuis cinq (05) ans il n'y a jamais eu d'impayés dans la commune de N'DALI à cause de la fiabilité du dispositif³;
- La présence des techniciens / conseillers est très déterminante pour les résultats;
- L'acceptation de ProFinA d'intervenir dans le département du Plateau, notamment dans le Pôle de Développement Agricole n°6;
- L'appui fait aux OPA pour assurer des services à leurs membres et augmenter le nombre de leurs bénéficiaires avec des techniciens mis à disposition;
- La révélation aux OPA de tout ce qui peut se faire pour améliorer leur collaboration avec les SFD;
- L'existence de beaucoup d'effets positifs en une période relativement courte;
- La coordination pragmatique du ProFinA dès son début;
- L'éclairage des SFD et le renforcement de leurs capacités pour mieux intervenir dans le secteur agricole;
- Le développement de la collaboration entre des OPA et SFD grâce à une organisation bien fonctionnelle.
Par exemple malgré le retrait de ProFinA au niveau de l'Association Bénin Soja (ABS), la collaboration entre RENACA et ABS continue et d'après RENACA, cela va continuer avec les faîtières Anacarde. Il y a aussi l'extension par RENACA du financement des activités de la filière riz hors zone de ProFinA à partir des acquis de ProFinA.
- La réalisation de formations et des outils comme FANEPIA qui aident les PME à avoir des données réelles sur leurs entreprises et à faire des projections et FANOFI qui

³ Déclaration de monsieur Yabi Pierre, conseiller ProFinA dans la commune de N'Dali.

permet de faire l'analyse qualitative et de prendre des décisions pour anticiper sur les impayés.

Forces et faiblesses notées par les acteurs dans le partenariat

Malgré la bonne appréciation bien justifiée du partenariat avec le ProFinA, les acteurs impliqués dans la mise en œuvre du projet ont évoqué, en plus de tous les points forts existants, des points faibles qu'il importe de signaler. Le tableau suivant présente les forces et faiblesses déclarées par les acteurs.

Tableau 4 : Forces et faiblesses relevées par les partenaires de ProfinA par rapport au partenariat

Forces liées au partenariat autour de ProFinA	Faiblesses liées au partenariat autour du ProFinA
<p>1.Partage d'informations utiles par ProFinA avec les responsables des SFD. Il s'agit des informations sur les catégories d'acteurs accompagnées, des informations techniques, économiques, etc.</p> <p>2.Appui aux SFD pour avoir des outils de gestion (manuel de crédit, etc.).</p> <p>3.Appui aux SFD pour la création de cellules agricoles au niveau de leurs administrations.</p> <p>4.Bonne collaboration entre le personnel du projet et les équipes des SFD;</p> <p>5.Augmentation des activités de production au niveau des filières agricoles grâce aux crédits;</p> <p>6.Renforcement de la solidarité au niveau des coopératives de producteurs agricoles avec la facilitation de la vente groupée qui aide à assurer une récupération des crédits.</p> <p>7.Décaissement à temps des crédits par certains SFD.</p>	<p>1. Faible nombre de bénéficiaires impactés par certains SFD.</p> <p>2.Mauvaise foi des membres de certaines coopératives bénéficiaires de crédit. Certaines coopératives bénéficiaires ne sont pas très crédibles et leurs membres pensent que les ressources qui servent à faire le crédit sont des ressources du ProFinA. Il y a besoin de renforcer les critères de choix des OP et aussi de leur expliquer que ce n'est pas l'argent de la GIZ qui est placée chez les SFD.</p> <p>3.Retard de quelques uns des bénéficiaires dans les paiements; La mobilisation des paiements est parfois difficile pour diverses raisons (peur entre coopérateurs de dévoiler son camarade pour les retards; absence de vente groupée dans le maraîchage; etc.)</p> <p>4.Pas de suivi des bénéficiaires sur le terrain par certains SFD.</p> <p>5.Non duplication à l'endroit des agents des SFD de la formation FANOFI sur le terrain par les formateurs formés.</p> <p>6.Existence de quelques cas de mésententes entre des techniciens du projet, des agents de SFD et des bénéficiaires</p>

Forces liées au partenariat autour de ProFinA	Faiblesses liées au partenariat autour du ProFinA
<p>8. Très bon encadrement aux acteurs des filières agricoles par les techniciens du projet.</p> <p>9. Nombreuses formations réalisées par le projet.</p> <p>10. La démonstration de la rentabilité des activités dans les filières agricoles.</p> <p>11. Résultats probants des techniciens qui dans l'ensemble sont du domaine agricole, honnêtes et maîtrisent les appuis qu'ils font.</p>	<p>7. Manque de ressources adaptées chez les SFD pour les crédits sur le moyen et long terme.</p> <p>8. Accompagnement du dispositif de suivi des producteurs qui reste à améliorer par endroit.</p> <p>9. Difficulté des SFD à fournir les données de suivi -évaluation au projet. Exemple: la plateforme de SIAN'SON n'est pas encore taillée de façon à sortir des informations directement désirées par ProFinA.</p> <p>10. Flottement par moment de la communication entre le projet, les OPA et les SFD. (Exemple d'une situation en cours à Parakou entre AKB et CAVECA et faute de communication la situation s'est dégradée).</p> <p>11. En cas d'impayé, ProFinA est limité.</p>

Source : Données d'enquête, 2021

Les forces mentionnées sont liées aux résultats des nombreuses activités du projet bien appréciées, à la bonne collaboration du projet avec les SFD, au renforcement de la collaboration entre les acteurs des filières agricoles.

Les faiblesses sont relevées par rapport à deux catégories d'acteurs clés à savoir les coopératives bénéficiaires de crédit et les SFD. Pour les OPA ce sont surtout des faiblesses liées aux ratés autour des remboursements de crédits. Du côté des SFD les faiblesses sont relatives au manque de suivi des bénéficiaires de crédits de leur part, à leur faible capacité financière à faire face à assez de demandeurs de crédits et aussi à accorder des crédits de moyennes et longues durées (crédit d'investissements) et alimenter le mécanisme de suivi-évaluation du ProFinA, etc.

3.1.1 Activités menées par ProFinA et quelques résultats clés

▪ Activités menées par ProFinA

Le ProFinA a déjà mené et continue de mener plusieurs activités rentrant dans les rôles évoqués dans le tableau 3 et couvrant ces trois champs d'intervention. Les informations recueillies permettent de faire une synthèse comme suit :

Tableau 5 : Quelques activités du ProFinA pour faciliter l'accès des acteurs filières agricoles aux crédits

Rôles identifiés	Quelques activités clés réalisées notées
Renforcement des capacités des acteurs de la demande et de l'offre de crédits pour les outiller à mieux intervenir dans le secteur agricole	<ul style="list-style-type: none"> - Conception d'outils de facilitation de l'accès au crédit (FANEPIA, FANOFI, GSEC, FFC, etc.); - Formation des agents des SFD sur le financement agricole et les outils de facilitation développés, spécifiques aux filières telles que anacarde, le maraichage, le soja, le riz, la volaille, etc.; - Formation des formateurs sur les outils de facilitation de l'accès aux crédits conçus (FANEPIA, FANOFI, FFC, etc.); - Renforcement des capacités des agents des ATDA sur le FANEPIA; - Formation des responsables des unions communales et départementales et des conseillers sur diverses thématiques (gestion, négociation, analyse économique et rentabilité, technique d'animation, vente groupée) pour l'URPR BA; - Formation de conseillers et de coachs agricoles travaillant dans les OPA, ONG et Cabinets d'études sur les méthodes et outils de facilitation de l'accès au crédit; - Formation des coachs agribusiness cluster (ABC) sur le financement agricole et les outils; - Elaboration et partage du contenu des modèles d'affaires sur les activités des filières appuyées.
Appui institutionnel aux SFD pour une meilleure intervention dans le secteur agricole	<ul style="list-style-type: none"> - Financement de la rédaction de manuel de procédure de financement du secteur agricole pour RENACA; - Appui à la rédaction de manuel de crédit et de fiche technique depuis la production jusqu'à la commercialisation pour l'UNACREP; - Mise en place de fiche techniques au niveau de PEBCO BETHESDA; - Appui à l'élaboration de politiques de financement agricole à PEBCO; - Appui à l'installation d'un département de financement agricole (installation d'agent de crédits agricoles) sous le service crédit en 2017, avec l'élaboration d'une politique de financement agricole à RENACA; - Appui au développement de produits financiers adaptés au secteur agricoles par les SFD; - Etc.
Appui institutionnel aux OPA	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitation de l'accès aux crédits pour les membres; - Mise à disposition des conseillers pour la facilitation de l'accès au crédit; - Mise à disposition d'agents techniques pour le développement d'unités économiques (exemple de l'URCPA OP, URCPA BA et URCPA ZC).

Rôles identifiés	Quelques activités clés réalisées notées
Facilitation de l'accès des acteurs des filières agricoles aux crédits auprès des SFD et banques	<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation des études économiques, des modèles d'affaires et des études de marché dans le financement agricole pour éclairer les acteurs parties prenantes (acteurs filières agricoles et SFD); - Appui à la collaboration des SFD avec les faitières agricoles; - Appui à l'identification des CVA agricoles adaptées aux activités des femmes et au développement de leur produits financiers agricoles et leur digitalisation; - Appui à la sélection des cibles dans le financement agricole; - Appui au développement d'un mécanisme de suivi des crédits agricoles mis en place par le déploiement de conseillers; - Formation des clients PME des SFD sur le FANEPIA;
Supervision du dispositif opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation des ateliers bilan des activités. - Missions de suivi-appuis-conseils des CT ProFinA
Transmisison des outils et approche à des structures pérennes	<ul style="list-style-type: none"> - Activité en vue portant sur le transfert de FANEPIA et FANOFI à l'APSFD; - Réflexion en cours sur l'appui à l'introduction de FANEPIA dans les lycées agricoles; - Réflexion en cours pour introduire l'aspect crédit agricole dans le module EF des SFD, sous la responsabilité de l'APSFD.

Sources : Données d'enquêtes et documentation 2022

Concernant le rôle de facilitation de l'accès aux crédits et surtout l'utilisation des conseillers, l'appui du projet est très structuré en termes de conseils car les techniciens assurent les tâches que sont :

- Sélection des coopératives potentielles bénéficiaires de crédit ;
- Mise en contact des coopératives avec les SFD;
- Identification des besoins en crédits auprès des acteurs filières;
- Appui à la constitution des dossiers de demande de crédit;
- Transmission des dossiers de demandes de crédit aux SFD;
- Suivi de l'études des dossiers par les SFD et du décaissement des crédits;
- Suivi, appui conseil des bénéficiaires pour la réalistaion des activités d'utilisation des crédits (labour, approvisionnement en semences et autres intrants, respect des ITK, respect des bonnes pratiques de transformation, etc.) pour les aider à rentabiliser leurs systèmes de production afin de rembourser;
- Appui à la commercialisation (mobilisation de stock, organisation de la vente groupée);

- Appui au remboursement (dans certains cas défalcation des crédits et remboursement en même temps par les responsables de coopératives lors de la vente groupée);
- Pour les transformatrices, formation sur la transformation, suivi de la transformation, appui à accéder au marché.

▪ Quelques résultats clés de ProFinA

Les synthèses au niveau du projet montrent les résultats tels que :

- ✓ 15 produits financiers adaptés intégrés dans l'offre de 10 institutions financières.

Il s'agit de produits adaptés aux filières **anacarde** (crédit entretien et pré-récolte, crédit PME, crédit pépiniériste), **karité** (crédit commercialisation amandes de karité, transformation amande de karité en beurre, crédit cluster karité), **soja** (crédit campagne production de soja, crédit batteuse de soja, crédit fromage de soja), **riz** (crédit campagne de production de riz, crédit transformation du paddy en riz étuvé, crédit semenciers de riz), **volaille et maraîchage** (crédit fonds de roulement).

- ✓ Un montant de crédit facilité de 2017 à 2021 s'élevant à environ deux milliards six cent quatre vingt (2 680 000 000 F) CFA comme le montre le tableau suivant.

Tableau 6 : Montants des crédits obtenus par les acteurs des filières appuyés grâce à la facilitation du projet

	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Anacarde	62 157 504	42 761 974	19 460 000	167 022 535	201 015 000	492 417 013
Riz		50 405 000	117 384 000	130 271 000	124 482 200	422 542 200
Karité	47 500 000	425 261 880	70 057 990	23 469 490	70 250 000	636 539 360
Soja	8 550 000	1 610 000	284 427 100	269 420 250	370 261 000	934 268 350
Soja bio					40 507 000	40 507 000
Volaille		7 550 000		20 000 000		27 550 000
Maraîchage					126 540 000	126 540 000
Total	118 207 504	527 588 854	491 329 090	610 183 275	933 055 200	2 680 363 923

Source : ProFinA, 2022

- ✓ Les interventions ont touché de 2017 à 2021, 15 000 bénéficiaires (membres de coopératives) et plus de 350 PME agricoles. De 2018 à 2021, deux-cent quarante six (246) Groupes Solidaires d'Épargne et de Crédit (GSEC) ont été installés avec près de 55.000.000 FCFA d'épargne interne mobilisée.

En plus de ces informations, diverses déclarations des acteurs rencontrés dans le cadre de la présente étude ont montré que les activités du ProFinA ont conduit à des résultats concrets et pratiques.

Par exemple d'après les cadres rencontrés chez RENACA, les modèles d'affaires ont communiqué des informations technico économiques sur les chaînes de valeur et ont orienté sur les montants de crédits possibles pour les activités selon leur niveau de réalisation (superficies, cheptels, etc.). Les orientations des modèles d'affaires transparaissent dans les fiches de la politique de financement du secteur agricole de l'institution et ont permis de travailler sur d'autres spéculations non appuyées par le ProFinA.

Chez SIANSON et aussi à la CAVECA Albarika par exemple, les montants des crédits positionnés se sont bien améliorés, allant au-delà du milliard chez le premier et au delà de 70 millions chez le second.

La sécurisation du crédit vers les producteurs bénéficiaires de ProFinA est notée. Les efforts des conseillers qui appuient bien les producteurs sont signalés comme un facteur positif justifiant cette sécurisation des crédits.

Pour l'URPR Borgou Alibori, les activités ont conduit à la facilitation d'accès aux crédits et aux intrants (engrais et semence), à l'amélioration des rendements et de la production, au renforcement des relations d'affaires entre acteurs des filières, à la visibilité des producteurs, à l'amélioration du recouvrement des crédits (en moyenne chaque année sur les crédits octroyés, il y a 99 % de recouvrement), à la visibilité améliorée sur l'utilisation des crédits.

3.1.2 Observations relatives aux activités

Les informations reçues à travers la documentation et les entretiens avec les acteurs rencontrés font appel à quelques observations importantes.

- Certes le renforcement des capacités des agents des ATDA sur le FANEPIA a démarré avec une formation des Chefs Cellules Communales (CCeC) mais, cela ne suffirait pas pour garantir la pérennisation de l'utilisation de cet outil même si les CCeC sont désormais supposés être outillés pour bien apprécier les dossiers de demande de crédit ou pour bien conseiller des PME dans la préparation de leurs dossiers de demande de crédits. Il leur faudra réellement avoir les opportunités de valorisation et aussi disposer de tous les outils nécessaires, ce qui ne sera possible que quand le dispositif officiel national de conseil agricole prendra en compte les méthodes et outils promus par le ProFinA.
- La formation des coachs Agri Business Cluster (ABC) sur le financement agricole et les outils est aussi l'une des attentes de ProAGRI dans sa stratégie de pouvoir rendre durable l'utilisation de ces coachs dans le conseil agricole et avec un appui du FNDA.
- Le ProFinA organise des ateliers bilans. Il est important que les acteurs publics pouvant jouer des rôles précis dans la pérennisation des acquis du projet participent à ces ateliers bilans notamment les ATDA, le FNDA, la DCAIFE, l'APSFD. L'implication réelle de tous

ces acteurs dès le début du projet et dans une dynamique de transfert de méthodes, d'outils et d'autres acquis du projet n'est pas perçue et cela constitue une limite par rapport à la concertation et l'association des acteurs publics.

- Le fait de vouloir transférer les outils tels que FANEPIA, FANOFI, à l'APSF, à cause de ses rôles à l'endroit des SFD, ne devra pas empêcher de faire pareil avec les acteurs publics du MAEP compte tenu du degré d'influence de ces derniers dans le conseil agricole, plus que l'influence que pourrait avoir l'APSF.
- L'envie d'accompagner l'introduction de l'utilisation des outils dans les lycées agricoles est très appréciable et il faudra la concrétiser. A défaut d'arriver à aboutir au résultats escompté, le projet aura le mérite d'avoir enclenché tout au moins un processus pouvant permettre à moyen terme d'atteindre l'objectif visé.
- Un dispositif devant permettre de conforter les prestataires de services spécifiques sur la conception et la réalisation des formations, de même que les techniciens dans leurs compétences, et ceci de concert avec les acteurs publics du secteur agricole fait défaut. En réalité, l'idéal aurait été qu'il y ait un dispositif de suivi et d'appréciation des prestations pour donner des attestations ou certificats aux consultants ayant travaillé sur le FANEPIA, le FANOFI, les GSEC, et le FFC et aux conseillers facilitateurs de l'accès aux crédits en service dans les OPA, ONG et cabinet d'études.

Ce dispositif est nécessaire pour renforcer l'engagement et le degré de motivation des conseillers et des autres prestataires de services partenaires du projet.

En effet, plusieurs facteurs de motivation encouragent les conseillers à travailler avec les acteurs des filières. Il s'agit des facteurs tels que l'engagement des conseillers pour le travail bien fait, c'est-à-dire la vocation de travailler avec détermination ; les bons résultats de remboursement de crédits par les acteurs des filières ; la mobilisation continue et renforcée de jour en jour des femmes comme bénéficiaires ; la disponibilité des populations à adhérer au projet ; la familiarité des conseillers avec les producteurs qui fait que même en période hors contrat le travail continue.

Face à ces facteurs de motivation le seul facteur de démotivation signalé par les conseillers est le niveau de rémunération qui leur paraît être non satisfaisant par rapport au travail accompli. Les informations reçues montrent que les salaires, y compris les frais de déplacement et de communication, et qui ont connu des fluctuations dans le temps, varient de 150 000 FCFA à 200 000 FCFA.

En termes de force de ces conseillers, leur présence et intervention aux côtés des acteurs des filières agricoles est très déterminante dans l'obtention des résultats car la qualité du travail de dissuasion des membres des coopératives permet d'avoir des résultats satisfaisants. Cela se note à travers tout ce qu'ils font pour la caution solidaire, la formation des acteurs, l'appui à la vente groupée, le suivi de l'utilisation des crédits pour éviter les détournements.

3.2 Constats par rapport aux pistes de durabilités

3.2.1 Place de la facilitation de l'accès au crédit dans le conseil agricole au Bénin et possibilité d'amélioration avec des outils de ProFinA

▪ Contenu de la SNCA 2 pour le conseil agricole

Le document de référence actuel en matière de politique nationale au Bénin pour le conseil agricole est le document de la Stratégie Nationale du Conseil Agricole, phase 2 (SNCA 2). Cette stratégie a proposé sept (07) types de conseils agricoles à savoir :

1. Le Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles (CGEA);
2. Le Conseil à l'Organisation et à la Planification Locale (COPL);
3. Le Conseil Technique Spécialisé (CTS);
4. Le Conseil à l'Accès au Marché (CAM);
5. le Conseil à l'Alimentation et à la Nutrition Appliquée (CANA);
6. Le Conseil d'Entreprise Agricole (CEA);
7. Le Conseil Juridique Agricole (CJA).

Parmi les sept types de conseils agricoles, les conseils dans lesquels la facilitation de l'accès au financement pourrait être insérée sont le Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles et le Conseil d'Entreprise Agricole.

Le Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles est un processus d'apprentissage à la gestion, dont la finalité est de développer les capacités et responsabilités décisionnelles des agriculteurs. Ce n'est pas à priori un type de conseil pour accéder aux crédits, mais les outils qui y sont prévus sont utiles pour cet appui. Ces outils sont :

- ✓ Outils de suivi de gestion de l'exploitation pour initier les producteurs à enregistrer les données sur leurs exploitations.
Il s'agit du journal de caisse ; du cahier d'utilisation de la main-d'œuvre ; du cahier d'utilisation des intrants ; de la fiche de stock.
- ✓ Outils de résultats de l'exploitation et de synthèse pour initier les exploitants aux calculs de résultat et de synthèse.
Il s'agit du tableau de flux mensuel de trésorerie, de la marge brute, du prix de revient, du compte d'exploitation, du compte de résultat, du bilan.
- ✓ Outils de prévision pour initier les exploitants à la prévision et à la planification de leurs activités.
Il s'agit du plan de campagne, du budget de trésorerie, du compte prévisionnel d'exploitation, du fichier des exploitations.

Le Conseil d'Entreprise Agricole et un conseil apparenté, notamment le SME Business Training and Coaching Loop (SMELoop), utilise comme outils des fiches d'appel à candidature, des fiches de profils et des capacités entrepreneuriales, la matrice d'analyse de besoins, les manuels de formation, le guide du formateur en conseil d'entreprise agricole, le plan de développement de l'entreprise.

En réalité, dans la démarche de mise en œuvre de ce type de conseil, il y a l'élaboration de plans d'affaires, la mise en contact des PME avec les structures de financement, la facilitation de la soumission des plans d'affaires aux structures de financement, le suivi des PME pour l'obtention de crédit. Ce qui est déjà un pas dans le processus que conduit le ProFinA, même s'il est remarqué par certaines personnes ressources que les analyses d'affaires proposées par le FANEPIA sont plus adaptées aux réalités et besoins d'analyse des SFD que les plans d'affaires du format utilisé par le SMELoop.

Par ailleurs, dans le conseil à l'accès au marché se trouve la vente groupée qui est l'un des types d'appui apportés par les techniciens de ProFinA.

Il ressort de ce qui précède que la SNCA 2 n'a pas prévu un type de conseil dédié à la facilitation de l'accès aux crédits, mais a prévu des outils et démarches qui se trouvent au niveau des conseils que sont le CGEA, le CEA et le CAM qui constituent une bonne partie des appuis que font les conseillers de ProFinA. En effet, l'utilisation de ces outils peut aider à bien préparer la sollicitation de crédits et à en assurer une bonne gestion dès que ces crédits sont obtenus. Mais ni le suivi de l'utilisation de crédit, ni le conseil pour l'organisation du remboursement ne sont pris en compte. Par rapport à la valorisation des outils, l'outil FANEPIA peut aussi être valorisé dans le CGEA.

Pour la mise en œuvre des différents types de conseils agricoles, le dispositif du MAEP pour accompagner le développement des filières agricoles via les ATDA prévoit que ça soit des prestataires agréés par le MAEP qui offrent le service de conseil. Pour ce faire, les cabinets d'études, les ONG, les OPA sollicitent les agréments pour chaque type de conseil en fonction de leurs expériences et compétences et de la disponibilité de ressources humaines adéquates à leur niveau.

Deux vagues d'octroi d'agrément sont déjà conduites par le MAEP et des ATDA ont déjà agréé aussi des prestataires pour ces types de conseils. Ainsi, des prestataires agréés sont disponibles pour offrir les services prévus par la SNCA 2, y compris l'application de l'approche SMELoop qui a été promue par le ProCIVA jusqu'à son institutionnalisation au MAEP assortie d'élaboration d'un guide qui est disponible.

▪ **Financement du conseil agricole**

Pour le financement du conseil agricole, la SNCA 2 a prévu deux mécanismes clés. La première forme est la pérennisation financière portée par les acteurs et la deuxième forme de pérennisation financière est assurée par le FNDA et autres partenaires.

Le Conseil agricole est arrimé avec les services économiques des OPA dont les prélèvements refinancent le conseil. Il s'agit du financement d'une partie du conseil (rémunérations, déplacement, etc.) directement par les professionnels, mais avec un complément attendu de l'Etat et des partenaires techniques et financiers (PTF), sous forme de subventions ou d'appuis à la production pour des marchés particuliers. L'Etat s'engage à payer entièrement le coût du Conseil Agricole au profit des petits producteurs qui jouent encore pour le moment un rôle non négligeable dans la sécurité alimentaire de l'ensemble

de la population du pays. Les gros et moyens producteurs doivent contribuer au financement du Conseil Agricole par le biais des prélèvements à opérer lors des ventes groupées de leur production.

Concernant le deuxième mécanisme, il s'agira de rendre plus opérationnel le guichet 2 (accès aux services non financiers) du Fonds National de développement agricole (FNDA). Au niveau de ce guichet se trouvent trois différents fonds⁴ à savoir **(a)** le fonds de recherche agricole appliquée et de vulgarisation, **(b)** le fonds de facilitation et de renforcement des capacités, **(c)** le fonds d'appui à la certification et à la mise en marché. Le deuxième fonds du guichet 2 du FNDA s'adresse aux catégories d'acteurs concernées par le dispositif du ProFinA à savoir les OPA, les PSNF, les institutions financières, les ONG, les exploitants agricoles, les commerçants agricoles ; etc. Mais, en plus du FNDA, des acteurs visés pour financer encore le conseil agricole sont l'Etat central, les communes et collectivités locales, les ONG et le secteur privé.

▪ **Situation de l'opérationnalisation de la SNCA 2 pour le conseil agricole**

Malgré que les prévisions stratégiques sont favorables pour le conseil portant sur la facilitation de l'accès aux crédits, l'opérationnalisation n'a pas encore bien démarré, faute de mobilisation de ressources financières au niveau de l'Etat. Pour le moment il n'y a pas encore de consensus au niveau du gouvernement par rapport à la considération des dépenses sur le conseil agricole comme des investissements. Toutefois, des réflexions seraient en cours pour opérationnaliser la SNCA 2 car les réalisations d'infrastructures et l'acquisition des équipements avec les ressources des Programmes Nationaux de Développement des Filières (PNDF) ne donneront pas de résultats probants sans que le conseil agricole ne soit opérationnalisé pour accompagner les bénéficiaires à mieux les valoriser.

Face à la situation actuelle vécue par les ATDA, seuls les projets et programmes intégrant le volet appui conseil mettent en oeuvre le conseil agricole sur le terrain.

Le financement du conseil agricole par le FNDA à travers le guichet 2 a démarré timidement. Le guichet est ouvert pour des accompagnements des OPA et des entreprises agricoles pour qu'elles recrutent des cabinets pour leur accompagnement qui peut se traduire par les appuis au montage de dossier, le coaching en entrepreneuriat, la mise en contact entre agriculteurs et structures de financement, le suivi de l'utilisation des crédits, etc., c'est-à-dire tout l'appui que donne le ProFinA via les conseillers. Selon que les demandeurs d'appui soient des entreprises régulièrement constituées et connectées aux banques ou des petits producteurs via leurs OPA qui sollicitent l'appui, respectivement les Services d'Appui Entrepreneurial (SAE) ou les cabinets d'études agréés par le MAEP sont sollicités pour offrir les services de conseil agricole.

⁴ MAEP (2015). Manuel de procédures opérationnelles de gestion des guichets du FNDA.
MAEP / FNDA (2019). PLAN DE DEVELOPPEMENT 2018 - 2022

L'intervention du FNDA sur le conseil de facilitation de l'accès aux crédits se fait de deux manières. Soit le fonds recrute des prestataires et identifie les OPA qui sont accompagnées, ou ce sont les OPA qui manifestent le besoin auprès du fonds qui se charge de recruter un prestataire pour faire l'appui. Dans tous les cas le prestataire est payé par le fonds. Parmi les partenaires du ProFinA, l'URPR-BA bénéficie déjà de cet appui sur sa demande.

L'URPR-BA a été informée de cette opportunité lors des activités de sensibilisation du FNDA sur le terrain par rapport à ses différents guichets. Ainsi en 2020, l'organisation a élaboré un projet qui a prévu une utilisation de dix (10) techniciens pour faire de la facilitation de l'accès aux crédits à ses membres, dans des communes, en complément aux conseillers du ProFinA déjà présents sur le terrain. Le projet a été soumis à l'ATDA 1 qui a validé et transmis au FNDA qui l'a aussi validé et signé une convention avec l'URPR-BA. Une fois cette étape franchie, le FNDA a mandaté l'ATDA 1 qui a lancé un appel à candidature pour recruter un cabinet de prestation de services non financiers, puis le cabinet recruté a aussi procédé au recrutement des techniciens et les a mis à la disposition de l'OPA pour dix (10) mois d'intervention conformément à la demande. Il est à signaler que l'OPA a suivi et a été impliquée dans tout le processus qui aurait pris trop de temps à cause des procédures

L'un des points faibles autour de cette expérience est la lourdeur du paiement car après six (06) mois d'intervention des techniciens sur le terrain, le cabinet de prestation de services fonctionne sur la base de préfinancement sans qu'aucun paiement ne soit fait par le FNDA. Il faut faire remarquer que le prestataire de service réalise pour le compte de l'URPR BA les mêmes activités que cette dernière réalise, dans le cadre des conventions de subvention locale que lui a octroyées le ProFinA et que l'URPR BA elle-même dispose d'un agrément pour faire du conseil agricole.

3.2.2 Mission des ATDA et possibilité de valorisation des outils et compétences développés par ProFinA

▪ Délivrance du conseil agricole

Le rôle des ATDA pour le conseil agricole de façon générale est d'en assurer l'organisation et la réalisation selon le mode de fonctionnement « faire faire » par lequel elles vont solliciter les prestataires de services agréés par le MAEP. Le travail de facilitation de l'accès aux crédits que font les conseillers de ProFinA rentre bien dans ce rôle dont les agents des ATDA depuis les directions générales jusqu'aux cellules communales sont conscients. Les Directions du Renforcement des Capacités (DRC) ont cette responsabilité et c'est pour cette raison que les ATDA sont des bras opérationnels du FNDA.

A défaut de disposer des ressources pour jouer ce rôle, les agences s'appuient sur les apports des projets et programmes des Partenaires Techniques et Financiers et donc, travaillent en collaboration avec des techniciens de ces projets et programmes lorsqu'elles sont associées. C'est le cas des techniciens de plusieurs projets et programmes de la GIZ (ProAgri, ProCIVA, ProSol, etc.) et d'autres projets travaillant spécifiquement sur la filière anacarde dans le pôle de développement agricole 4, etc. dont les agents collaborent et partagent leurs rapports avec les Cellules communales des ATDA.

Le dispositif d'intervention des ATDA n'a pas prévu un agent qui s'occupe du conseil relatif à la facilitation de l'accès aux crédits. Les Techniciens Spécialisés (TS) sont dédiés aux filières. Mais, dans ce contexte de manque de ressources financières pour solliciter les prestataires de services agréés et, du moment où l'accès au financement est transversal, tous les agents des cellules communales des ATDA surtout les techniciens filières sont perçus par certains chefs cellules communales (CCeC) comme les agents devant faciliter l'accès aux facteurs de production, y compris l'accès aux crédits, la mise en marché, etc. Mais compte tenu de l'effectif relativement faible des agents des ATDA sur le terrain, du niveau de compétence relativement faible de certains agents de terrain, et surtout des orientations de la SNCA 2, cela ne se fait pas. Pour arriver à responsabiliser les techniciens spécialisés filières pour assurer ce conseil, il faudra bien renforcer leurs capacités, encore qu'il y a déjà un déficit d'agents de terrain dans les ATDA.

La prise en main, à termes, selon la stratégie du conseil agricole, de la sollicitation de ce service par les ATDA demande selon les CCeC que les conseillers mis en place par le ProFinA soient davantage coachés et bien outillés pour servir comme personnels techniques auprès des prestataires de services non financiers agréés par le MAEP et les ATDA. Pour ce faire, les attentes vont dans le sens de disposer de conseillers certifiés et mis en réseau afin qu'ils soient valorisés par les structures de prestation de services non financiers.

▪ ***Elaboration, actualisation et ventilation des outils de facilitation de l'accès au financement agricole***

D'après les acteurs rencontrés, l'élaboration des modèles d'affaires agricoles pour leur utilisation par les acteurs des filières agricoles, puis par les SFD et Banques en général peut être faite par les ATDA en sollicitant des prestataires qui ont de l'expertise dans ce domaine. Les Directeurs Généraux (DG) et Directeurs de Renforcement des Capacités (DRC) rencontrés dans les ATDA l'ont affirmé. L'une des idées avancées est que chaque ATDA peut se positionner sur les filières locomotives de son pôle pour élaborer ces outils et les agences vont interchanger entre eux.

Par ailleurs, les prérogatives de l'APSFD font d'elle l'une des structures devant aussi jouer un rôle important dans la ventilation des outils. En effet, les SFD doivent être toutes membres de cette association car la loi les oblige à y adhérer au plus tard trois mois après leur création officielle. La loi confère aussi à l'APSFD la défense des intérêts des membres, la formation des membres, l'assistance technique aux membres, le suivi de leurs performances, la promotion des SFD, et l'information du public sur les réalités du secteur. Pour ce faire l'APSFD est déjà active sur les formations, l'information, l'assistance technique aux SFD ; toutes activités par lesquelles l'amélioration et la ventilation des outils de facilitation de l'accès des acteurs agricoles aux crédits peuvent être faites.

▪ **Formation continue des acteurs des filières agricoles et des agents des SFD et banques sur le financement agricole**

Les ATDA ont dans leur cahier de charges de faciliter l'accès au crédit par la sensibilisation et le renforcement des capacités non seulement des acteurs des filières agricoles mais aussi des agents des SFD. Les chefs services formation entrepreneuriale dans les Directions de Renforcement des Capacités des ATDA en sont les responsables. Cependant, faute de ressources financières suffisantes les ATDA ne le font pas bien pour le moment. Aussi, la DCAIFE pourrait y jouer un rôle parce qu'elle est responsable des formations opérationnelles et doit normalement apprécier les contenus des formations avant que cela n'aille sur le terrain. Comme signalé plus haut, la loi confère à l'APSFd d'assurer aussi la formation des agents des SFD.

L'idéal serait alors que la formation continue des acteurs des filières agricoles soit transférée aux ATDA tandis que celle des agents des SFD soit transférée à l'APSFd.

3.2.3 Facilitation de l'accès au crédit par le FNDA

Le FNDA, comme mentionné plus haut, à travers le guichet 2, exerce des responsabilités dans le financement du conseil agricole en général et du conseil de facilitation de l'accès au financement de façon spécifique. Sous cette responsabilité, le FNDA a les prérogatives d'assurer dans l'ensemble les activités que mènent aujourd'hui le ProFinA en valorisant les services de prestataires que sont les SAE et les cabinets d'études agréés.

Le FNDA intervient déjà sur ce volet de ses activités dans le cadre de son partenariat avec le ProFinA qui est opérationnel depuis 2020. Parmi les activités réalisées dans ce cadre, il y a :

- L'accompagnement du renforcement des capacités des agents des prestataires de services financiers (PSF);
- L'appui à l'élaboration des modèles d'affaires pour montrer la rentabilité des initiatives économiques au niveau des SFD mais aussi des banques;
- La réalisation d'une mission d'identification des besoins des prestataires de services financiers dans la professionnalisation du financement agricole afin de connaître ce que font les banques dans le secteur agricole et leurs besoins spécifiques pour renforcer leurs interventions dans ce secteur;
- L'accompagnement des OPA par la mise en place de techniciens complémentaires au delà des capacités de ProFinA (cas de l'URPR-BA);
- La collaboration avec le ProFinA et le ProAgri pour former les CCeC sur l'outil FANEPIA; ces derniers étant les premiers contacts des acteurs des filières agricoles dans l'instruction des dossiers de demande de crédit dans le dispositif du FNDA.

La facilitation de l'accès aux crédits est aussi assurée par le FNDA par le biais des cabinets prestataires de services non financiers agréés par le MAEP qui sont recrutés et aident les promoteurs des filières agricoles dans l'élaboration de leurs plans d'affaires. L'appréciation

de ces plans d'affaires est faite par les cellules communales des ATDA pour vérifier la véracité des informations mentionnées dans ces plans avant de les soumettre à la validation des Directions Générales des ATDA qui autorisent la soumission aux structures de financement.

Le FNDA est d'accord pour appuyer l'élaboration des modèles d'affaires, tant que cela fera partie des besoins des SFD et banques. A défaut d'un partenariat avec un projet, il faudra donc que le besoin soit porté par un acteur comme l'Association Professionnelle des SFD. C'est pareil pour les formations aux agents des SFD.

Malgré la responsabilité du fonds et les engouements de son équipe, les ressources financières disponibles actuellement ne sont pas suffisantes pour couvrir de grands besoins de financement du conseil agricole dédié à la facilitation de l'accès au financement. Les ressources mises à dispositions par l'Etat sont plus orientées vers le guichet 3 du fonds et c'est le partenaire « DDC », c'est-à-dire la coopération suisse qui donne des ressources au guichet 2, ce qui demeure limité. Les ressources disponibles sont d'environ 1,2 milliards pour tout le guichet 2 alors que la facilitation de l'accès au financement est logée sous l'un des trois sous guichets du guichet 2.

3.2.4 Pratiques des OPA valorisables

Face aux difficultés des ATDA d'opérationnaliser la SNCA 2, parmi les options possibles de rendre durables les acquis du ProFinA se trouve le maintien des conseillers auprès des OPA ou le développement de compétences internes aux OPA pour continuer à assurer la facilitation de l'accès aux crédits comme le fait actuellement ces conseillers du ProFinA. Pour ce faire, les capacités et les expériences des OPA pouvant les aider à concrétiser une telle ambition sont appréciées.

- ***Expériences en mobilisation de ressources internes par les OPA***

Les OPA ont toutes des mécanismes de mobilisation de ressources financières basés sur les cotisations et le développement d'activités économiques.

Cotisations des membres

Par rapport aux cotisations, elles sont mobilisées partiellement au vue des potentiels qui existent au niveau des différentes organisations et ceci à cause de la mauvaise volonté de certains acteurs des filières dans les coopératives à la base. Les détails obtenus auprès de quelques unions régionales de producteurs se présentent comme suit:

Tableau 7 : Informations relatives à la mobilisation des cotisations dans quelques OPA

Organisations	Appréciations des cotisations
URPA OP	- Toutes les coopératives ne donnent pas les cotisations. Mais l'unité économique qui anime la vente groupée de l'anacarde permet de mobiliser un peu de cotisation.

Organisations	Appréciations des cotisations
URPA BA	- Sur un potentiel hors activités économiques d'environ douze (12) millions par an, à peine deux (02) millions est mobilisé dans le meilleur des cas, soit à peine 16,7% d ece qui devait être mobilisé.
URPR BA	- Cotisation mobilisée lors des opérations de vente à raison de 1kg/sac.

Sources : Données d'enquêtes 2021

En réalité la cotisation n'est pas encore dans les habitudes des acteurs des filières agricoles comme cela se doit. Les services aux membres avancent et doivent permettre de mobiliser davantage de membres compte tenu de leurs effets et aussi de mobiliser des cotisations. Mais, au niveau de la filière anacarde par exemple, les appuis actuels de l'Etat se traduisent par l'accompagnement des ATDA aux acteurs de la filière avec beaucoup de subventions dans le cadre de la mise en œuvre du Programme National de Développement de la Filière (PNDF) Anacarde ; ce qui perturbe un peu les interventions des OPA.

Développement d'activités économiques

Plusieurs types d'activités économiques sont développées par les OPA pour mobiliser des ressources financières devant permettre de faire face aux dépenses de souveraineté et aux dépenses de fonctionnement des techniciens. Le point de quelques exemples se présente comme suit.

Tableau 8 : Informations relatives aux activités économiques menées par quelques OPA

Organisations	Expériences d'activités économiques
URPA OP	<ul style="list-style-type: none"> - L'unité économique qui anime la vente groupée de l'anacarde permet de mobiliser aussi des frais de gestion de 25 FCFA/kg dans lesquels l'union régionale garde 9 FCFA/kg pour assurer les dépenses de souveraineté. - L'union régionale a fait une expérience d'utilisation d'un reliquat d'un projet de African Development Fondation (ADF) de 10 millions comme autofinancement en termes de crédits aux membres et cela a généré de profit. La continuité d'une telle pratique est envisagée pour améliorer les ressources internes de l'union. - Avec un forage réalisé sur un fonds COVID 19 de l'Agence Française de Développement (AFD), l'union a développé une initiative de vente de l'eau à la population environnante de ses locaux et souhaite l'améliorer avec le conditionnement en sachet de 0,5 litre pour une vente en détail et certainement plus rentable. - L'union s'inscrit dans la dynamique de conditionner et de commercialiser du miel produit par ses membres propriétaires de plantations d'anacardières qui sont aussi des apiculteurs. Cette activité apporterait à l'union environ 300 FCFA par litre de miel commercialisé.

Organisations	Expériences d'activités économiques
	<ul style="list-style-type: none"> - La production de plants greffés d'anacardiens est en cours de développement. - Les tricycles de l'union acquis avec l'appui de l'ADF (8 tricycles) sont mis en location gérance. - Des services de réalisation des opérations de mise aux normes des plantations sont offerts avec des tronçonneuses de l'union. Mais actuellement les mêmes services sont offerts gratuitement aux producteurs par le Projet d'Appui à la Compétitivité des Filières Agricoles et à la Diversification des Exportations (PACOFIDE). - L'union envisage mettre en location, aux organisations d'autres filières, et ceci en période morte de stockage d'anacarde, les 08 magasins dont elle dispose. Ces magasins ne sont occupés par les coopératives de producteurs d'anacarde que de janvier à mai de chaque année. - L'union, par son dispositif de remboursement à bonne date et à 100% des crédits, a obtenu auprès de PeBCO un accord pour recevoir des primes. PeBCO a déjà distribué une fois des primes de gratification aux membres de l'équipe technique. Mais cela a été discuté pour être désormais donné à l'union. La même démarche est en cours de négociation avec UNACREP. Sur 100 millions de crédit, il y a 2 millions de prime et 0,1% des frais d'étude de dossiers à obtenir par l'union. Ceci est confirmé du côté de PEBCO qui a parlé plutôt en termes d'une gratification d'environ 5% des intérêts sur les crédits et de 50% des intérêts non échus. <p><i>D'après les rapports d'activités, la vente des sacs de jute, la location des équipements et infrastructures et l'appui à l'organisation de la vente groupée ont permis de mobiliser 6 398 095 FCFA au cours de la campagne 2020-2021.</i></p>
URPA BA	<ul style="list-style-type: none"> - L'union réalise la vente groupée de noix cajou à des clients tels que des usines et des exportateurs. C'est la vente groupée qui aide au mieux l'union à disposer de ressources financières internes. Il est envisagé d'analyser davantage et de réorganiser la stratégie de la vente groupée pour améliorer le fonctionnement et la mobilisation de ressources internes. - L'union fait la facilitation de l'accès au marché de produits biologiques et de l'équitable au niveau de Tolora Global; Afokantan; Fludor. Elle ambitionne d'étendre le bio pour assurer aussi des revenus à travers des primes de produits bio et de produits équitables. - L'union fait de la production des plants greffés d'anacardiens de qualité.

Organisations	Expériences d'activités économiques
	<ul style="list-style-type: none"> - L'union assure aux membres la facilitation de l'accès aux équipements et infrastructures via de petits projets. - Il y a aussi en vue l'autonomisation de l'union via le renforcement des activités économiques. Pour le moment l'unité économique peine à bien fonctionner faute de disponibilité de garantie pour mobiliser des ressources auprès des structures de financement pour investir. <p><i>La production et la vente de plants greffés, la location de magasins, la fourniture de services de réhabilitation des plantations ont généré une recette de 5 745 700 F pour la campagne 2020-2021.</i></p>
URPR BA	<ul style="list-style-type: none"> - L'union fait la vente groupée qui est encore à une échelle relativement faible avec l'implication de peu de coopératives. Mais, cela permet de mobiliser 5000 fcfa par tonne. - Les producteurs appuyés paient une contribution de 20 kg de riz paddy par saison pour une répartition suivant le schéma de 10 kg au niveau de leurs coopératives, 5 kg au niveaux de leurs unions communales et 5 kg à l'union régionale.
URCPA-ZC	<ul style="list-style-type: none"> - Location des équipements et infrastructures, réhabilitation des plantations et appui à la mise en œuvre de la vente groupée ont fournis une recette de 2 960 000 FCFA avec un bénéfice de 2 116 200 FCFA.

Sources : Données d'enquêtes 2021

Les ressources internes des OPA doivent servir à l'organistaion des réunions statutaires, au paiement des cotisations annuelles au niveau des faitières telles que la Chambre Nationale d'Agriculture, à une partie des charges du personnel (conseillers technique agricoles, équipe de direction), et aux frais de fonctionnement du bureau.

Dans certains cas les dépenses de souveraineté sont assurées à 100% par les ressources internes. Dans d'autres cas, elles ne suffisent même pas pour ces dépenses de souveraineté. Ainsi les frais des techniciens, de fonctionnement des directions, etc. continuent de provenir des financements des projets et programmes des Partenaires Techniques et Financiers.

Toutes ces organisations reconnaissent l'utilité des conseillers et techniciens et sont d'avis pour renforcer les activités économiques et la mobilisation des cotisations afin de disposer de plus de ressources propres devant leur permettre de contribuer aux charges de ces techniciens.

- ***Ambitions par rapport au maintien ou au remplacement des techniciens***

Maintien des techniciens

Diverses réflexions sont en cours au niveau de certaines OPA pour garder les conseillers compte tenu de leurs capacités acquises. Par exemple au niveau de l'URCPA Borgou Alibori, l'union a enclenché des pourparlers avec les coopérateurs qui n'ont pas encore prospéré. De plus, la Fédération Nationale des Producteurs d'Anacarde du Bénin (FENAPAB), faîtière nationale des unions régionales des producteurs d'anacarde est agréée pour le conseil agricole et est en train de se positionner au niveau de l'ATDA 4 et du PACOFIDE. Les techniciens vont être certainement valorisés dans ce dispositif. Dans ce cadre, les techniciens seront sur plusieurs types d'activités et non seulement sur la facilitation de l'accès au crédit. Dans le cas de l'URCPA OP, le maintien des techniciens est vivement souhaité si les activités économiques se développent bien et que des primes sont bien reçues de la part des SFD.

L'ambition de continuer à utiliser les services des conseillers se note déjà par le fait que pendant les périodes hors contrat avec ProFinA, certaines coopératives et unions communales sollicitent les services des conseillers contre de petites rémunérations. Des cas sont signalés dans les Collines et dans le Borgou.

Remplacement des techniciens

Dans leurs interventions, les conseillers de ProFinA travaillent ensemble avec les secrétaires des coopératives et des unions communales des producteurs de leurs filières d'intervention. C'est pareil avec les membres des comités de crédit. Ils sont impliqués dans la constitution des dossiers, le suivi des dossiers, le suivi de la production et l'organisation de la vente groupée.

Sur cette base, il pourrait être envisagé de mener des réflexions sur comment valoriser ces secrétaires et personnes ressources plus tard pour jouer le rôle des conseillers. Cette option est acceptable selon certains acteurs qui pensent que ces personnes ressources pourront être motivées plus facilement. Par exemple, il y a un mécanisme de mobilisation de frais de fonctionnement pour les coopératives via le dispositif d'accès aux crédits. Sur un crédit d'entretien d'anacardier de 30 000 FCFA / ha, un forfait de 1000 F à 2000 FCFA est payé par les bénéficiaires pour le fonctionnement des coopératives. Ce mécanisme est perçu comme pouvant permettre de motiver les remplaçants des conseillers. Pour que ce remplacement soit une réussite, il est nécessaire que ProFinA travaille avec les conseillers pour qu'ils renforcent plus les capacités des secrétaires.

Mais, il est à avoir à l'esprit qu'il n'est pas évident que ces membres des OP puissent avoir à eux seuls les résultats que les conseillers permettent d'avoir compte tenu du fait qu'ils n'ont pas les mêmes capacités techniques, qu'ils ne pourront pas avoir le même degré d'influence sur leurs pairs et aussi pourront développer entre eux des complicités défavorables au système. Un technicien a déclaré par exemple que dans les villages, les producteurs font plus confiance aux techniciens, mais ne se font pas confiance entre eux. Dans ce cas, il faut alors un agent extérieur pour les accompagner dans le processus de mobilisation, de gestion et de remboursement des crédits.

- **Autres expériences d'utilisation des techniciens facilitateurs de l'accès aux crédits**

Les OPA rencontrées ont d'autres expériences avec des projets et programmes. Dans le Borgou Alibori, l'URCPA BA dispose des expériences avec DEDRAS et AGRI FINANCE. Il y avait une ouverture pour les producteurs de certaines communes pour accéder à des crédits de petits montants avec la facilitation des techniciens dans un dispositif tripartite DEDRAS – AFOKANTAN – URCPA. Les techniciens sont mis en place par DEDRAS ONG avec l'accompagnement de la SNV.

3.2.5 Pratiques des SFD valorisables

La plupart des SFD ont reconnu les résultats probants obtenus dans le cadre de leur collaboration avec le ProFinA et sont ouverts à accompagner un mécanisme de pérennisation des acquis.

Parmi les SFD rencontrés, PADME, SIANSON, UNACREP, PEBCO, sont d'accord pour participer à un mécanisme dans lequel ils peuvent faire des apports pour le fonctionnement des conseillers, l'élaboration des modèles d'affaires, la formation de leurs agents, etc. sur la base de discussions participatives mettant en lumière les profits tirés par chaque partie dans le partenariat et les engagements de contribution harmonisés. En revanche, AgriFinance a déclaré ne pas être prêt pour apporter de ressources sur l'élaboration des modèles d'affaires parce que des ONG comme DEDRAS et aussi les ATDA sont mieux placées pour le faire. RENACA n'a pas accepté faire une retrocession d'une partie des intérêts payés par les acteurs de la filière anacarde pour faire face à des charges des techniciens. Pour PEBCO, une contribution aux frais des conseillers ne peut avoir lieu sans qu'il ne soit nécessaire de reconsidérer les taux d'intérêt ou d'agir sur les provisions en travaillant de façon que les remboursements soient effectifs.

Diverses pratiques déjà opérationnelles dans ces structures permettent de comprendre que cet engagement peut être concrétisé. Il s'agit de la création des services du financement agricole, du recrutement d'agronomes par les SFD, de l'acceptation par certains SFD de donner des primes aux OPA à cause des bons résultats de recouvrement obtenus, de l'élaboration à l'interne de modèles d'affaires, etc.

D'après BERGES Consulting, certains SFD ont commencé par briser le mur des techniciens en ayant comme interlocuteur les responsables des coopératives. Mais après le projet, les techniciens peuvent rentrer dans le rôle des apporteurs d'affaires pour les SFD et il faudra que les SFD trouvent le moyen de les rémunérer.

En dehors du partenariat avec le ProFinA, plusieurs parmi les SFD ont des expériences diverses avec des projets et des OPA avec l'utilisation des techniciens pour la facilitation de l'accès aux crédits. Quelques cas se présentent comme suit (tableau 9).

Tableau 9 : Quelques cas d'expériences de collaborations antérieures des SFD avec des OPA pour la facilitation de l'accès aux crédits

SFD	Expériences de collaborations antérieures des SFD avec des OPA
SIANSON	<ul style="list-style-type: none"> - Intervention sur le projet « Femmes Sol Energie (FSE) » de Eclasio pour l'appui à la production du soja dans les communes de Natitingou, Djougou, Ouaké; - Partenariat avec le projet « Approche Communale pour le Marché Agricole » (ACMA) 2 de l'ambassade des Pays-Bas dans les communes de Glazoué et Savè, sur les filières maïs et Soja pour le Warantage avec des techniciens pour faire la facilitation comme le font les conseillers de ProFinA.
PADME	<ul style="list-style-type: none"> - Collaboration avec le FNDA, collaboration avec Technoserve-Benin Cajou, et collaboration avec le Fonds National de Microfinance (FNM) pour des interventions dans le secteur agricole avec l'utilisation de techniciens pour la facilitation de l'accès aux crédits. <p>Les techniciens assurent la facilitation et le renforcement des capacités des bénéficiaires.</p>
RENACA	<ul style="list-style-type: none"> - Collaboration avec l'Association Nationale des Organisations Professionnelles des Eleveurs de Ruminants (ANOPER) pour la mobilisation des demandes de crédits. Ils font aussi le suivi et arrivent à accompagner le remboursement. Ce sont les dirigeants qui assurent le rôle de suivi. - C'est pareil avec le Réseau de Producteurs d'Ananas du Bénin (REPAB) qui fait l'estimation des besoins en crédit, l'analyse des dossiers de demande, la mise en place de garantie, l'approvisionnement en intrants des producteurs, etc. Ce sont les techniciens du REPAB qui font le nécessaire. - Une collaboration semblable avec la Fédération des Unions des Producteurs du Bénin (FUPRO-Bénin) qui a reçu un financement ayant permis de faciliter l'approvisionnement en intrants, etc. - Avec l'Association Karité Bénin (AKB), il y a eu le financement de la vente groupée de karité. <p>Dans ces partenariats le RENACA a assuré la formation à l'éducation financière, la collecte de dépôt de dossiers, le placement des crédits, le suivi en partie, et le recouvrement. Dans l'ensemble des expériences, il y a eu souvent une bonne solvabilité.</p>

Sources : Données d'enquêtes 2021

Un partenariat avec les OPA est acceptable selon SIANSON si les techniciens en action sont maintenus car cela permet de minimiser les charges de gestion du personnel des SFD.

3.2.6 Dispositions au niveau des techniciens et autres prestataires de services

▪ Dispositions au niveau des techniciens

Il n'y a aucune action concertée menée par les conseillers de ProFinA pour leur intervention après le projet, bien que plusieurs parmi eux aient déjà des compétences spécifiques. Plusieurs ont suivi des formations sur l'agriculture contractuelle, le coaching, la gestion des entreprises, l'approche chaînes de valeurs ajoutées, avant d'être renforcés sur les GSEC, le FANEPIA, FFC, etc. Ils disposent donc de compétences valorisables.

Dans le Borgou Alibori, certains parmi eux se connaissaient et servaient déjà les OPA sur les filières appuyées dans le cadre d'autres projets ou sur de petits contrats directs avec les OPA avant que ProFinA ne les recrute et les renforce pour faire ce nouveau travail de conseillers de facilitation de l'accès aux crédits. Certains parmi eux auraient démarré une réflexion pour assoir un réseau dans le Borgou et discuter de comment faire après le Projet. A l'échelle nationale, une telle réflexion n'existe pas encore.

Les conseillers de ProFinA sont globalement dans l'attente de finir et de chercher de nouveaux boulots auprès d'autres projets et programmes ou de se mettre en position de consultant s'ils sont sollicités par les SFD qui n'ont pas les compétences à l'interne ou par les OPA. Les plus pessimistes pensent que les SFD et les OP attendent toujours les projets et programmes, donc n'accepteront pas de payer réellement pour le service qu'ils rendent.

Les conseillers du ProFinA ne sont inscrits dans aucun mécanisme ou processus de certification devant les aider à mieux valoriser leurs expertises.

Pour justifier leurs expériences ils se contentent d'obtenir des attestations signées par les structures qui les emploient dans le cadre du projet. Cet état de choses ne leur permet pas de justifier convenablement une certaine maîtrise de la facilitation de l'accès aux crédits avec des précisions sur les domaines de compétences. Plusieurs exemples existent au niveau des projets ProCIVA, ProAgri, etc. pour la certification des techniciens.

▪ Dispositions au niveau des consultants formateurs FANEPIA et modèle d'affaires

Les constats faits pour les conseillers sont les mêmes pour les consultants formateurs sur FANEPIA et élaborateurs de modèles d'affaires. Ils ne sont pas constitués en réseaux même si une tentative d'échange sur un tel chantier est signalée par les formateurs FANEPIA. L'échange aurait porté sur la création d'un réseau de formateurs devant continuer avec la promotion de l'outil après le retrait du ProFinA. Mais, il n'y a pas eu un autre creuset pour approfondir la réflexion. Le projet a commencé par utiliser ces derniers sous le couvert de cabinets d'études sollicités pour des travaux de formation.

Les formateurs FANEPIA déplorent aussi le fait qu'il n'y a pas eu une organisation qui qualifie le titre de formation de formateur.

▪ **Dispositions au niveau des cabinets d'étude et ONG gestionnaires de conseillers**

Au niveau du cabinet BERGES Consulting, l'utilisation des conseillers après le projet est déjà envisagée. Le cabinet prévoit s'appuyer sur eux pour offrir des services aux PME et coopératives à des coûts étudiés. Pour orienter et encourager le cabinet vers cette option, ce sont certains parmi les conseillers qui ont suscité au niveau du cabinet la demande de l'agrément au MAEP pour offrir le service du conseil agricole afin d'être en mesure de proposer ces services au FNDA. Pour mieux les préparer à cela, le cabinet BERGES Consulting a prévu organiser au profit des coachs et techniciens une formation sur fonds propres, sur le montage des plans d'affaires.

A l'ONG SEXOMI, l'espoir est placé sur le renforcement des activités économiques, notamment la commercialisation du soja biologique, pour générer assez de ressources financières de façon à garder les techniciens. L'ONG a mis en place une unité économique et un système participatif de gestion qui génère des ressources qui contribuent déjà à la gestion de quelques techniciens et contrôleurs. L'ambition est de renforcer l'unité économique qui gère le SPG de façon à permettre la prise en charge des techniciens après la fin du ProFinA. Pour en arriver à ce stade, l'ONG est dans l'attente de pouvoir dénicher plus de marchés d'écoulement du soja biologique à l'extérieur du Bénin et de bénéficier auprès du ProFinA d'une prise en charge temporaire du responsable de l'unité de services économiques qui va, entre autres, assurer les services de mise en place de l'innoculum, de semences certifiées et la facilitation de l'accès au marché.

3.2.7 Synthèse des constats par rapport aux pistes de durabilité

Comme annoncé dans les TDR de l'étude, la collecte de données de terrain confirme que :

- les rôles des techniciens sont bien appréciés par les OPA et les SFD compte tenu des résultats obtenus;
- les ressources que les OPA mobilisent ne peuvent pas leur suffire pour prendre en charge les frais des techniciens qui coûtent en moyenne chacun, 160 000 FCFA par mois, malgré les efforts de certaines OPA de les solliciter pour des interventions ponctuelles;
- les activités économiques en cours de développement par les OPA, avec l'appui du ProFinA dans certains cas, pour améliorer la mobilisation des ressources propres restent à renforcer pour espérer en tirer des bénéfices pouvant contribuer à la prise en charge de techniciens;
- la plupart des SFD sont prêts à apporter une contribution pour la prise en charge des techniciens, contribution à négocier entre parties prenantes de façon participative;
- le FNDA a comme rôle, entre autres, de financer le conseil agricole y compris la facilitation de l'accès au financement et est disposé à appuyer tout ce qui se fait actuellement par le ProFinA, dans les limites de ses ressources disponibles, pourvu que les besoins soient exprimés par les OPA et les SFD;

Par ailleurs, pour des pistes d'une institutionnalisation durable de l'approche et des outils développés par le projet,

- la DCAIFE, acteur public porteur officiel de la SNCA 2, est prête à collaborer pour une appropriation de l'approche et des outils promus par le ProFinA dans la logique de les mettre à contribution dans le conseil agricole si leur pertinence et efficacité sont avérées.
- les ATDA ont la charge du conseil agricole y compris la facilitation de l'accès aux crédits. Que cela soit l'élaboration des modèles d'affaires, les formations sur des outils comme le FANEPIA, le FANOFI, la promotion des GSEC, la facilitation de l'accès aux crédits par les techniciens, toutes ces activités sont réalisables par les DRC. Une bonne appropriation de ces approches et outils par les ATDA est alors très déterminante, même si les ressources financières nécessaires pour le faire ne sont pas encore disponibles dans les ATDA.
- Parmi les responsabilités liées à la mission de l'APSPFD, il y a le renforcement des capacités des agents des SFD membres et pour ce faire est apte à recevoir, à valoriser et à ventiler les outils promus par le ProFinA à travers surtout des activités de formation et de communication au profit des SFD.
- Le FNDA a besoin de mobiliser plus de ressources pour abonder le guichet 2 afin d'être plus opérationnel sur le financement des OPA ou des privés pour s'offrir les services des prestataires non financiers pour la facilitation de l'accès aux crédits.

La figure de la page suivante montre le schéma explicatif des grands constats.

Champs de durabilité des acquis du ProFinA	Acteurs pouvant être responsabilisés de façon durable	Conditions pouvant rendre les acquis durables
Consolidation du conseil agricole avec la facilitation de l'accès au crédit (insertion de paquets d'outils de ProFinA)	DCAIFE	<ul style="list-style-type: none"> • La DCAIFE a la responsabilité de la SNCA 2 qui définit les types de conseils et les outils. • La DCAIFE est disposée à prendre connaissance des outils de ProFinA pour voir sous quel type de conseil insérer et quelles orientations donner pour leur utilisation.
Promotion de la conception et de la ventilation des outils de ProFinA (modèle d'affaires, FANEPIA, FANOFI, GSEC)	ATDA, FNDA, APSFD	<ul style="list-style-type: none"> • Les cahiers de charges des ATDA/DRC et de l'APSFD permettent d'assurer la ventilation des outils. • Le guichet 2 du FNDA permet d'assurer la conception et la ventilation des outils pour la facilitation de l'accès au crédit.
Poursuite du renforcement des capacités des OPA, SFD, etc.	ATDA, FNDA, SFD, APSFD	<ul style="list-style-type: none"> • Le cahier de charges des ATDA permet d'assurer le renforcement des capacités des OPA et SFD. • Le guichet 2 du FNDA permet de l'assurer au profit des SFD et aussi des OPA via le financement du conseil agricole. • L'APSFD et les SFD sont d'accord pour renforcer les capacités des agents des SFD.
Développement de produits financiers novateurs adaptés aux filières	SFD	<ul style="list-style-type: none"> • Les SFD ont la responsabilité de définir des produits nouveaux adaptés aux filières.
Facilitation de l'accès aux crédits par des techniciens qualifiés	ATDA, OPA, FNDA	<ul style="list-style-type: none"> • Le cahier de charges des ATDA permet d'assurer ce conseil. • Le guichet 2 du FNDA permet d'assurer le financement de ce conseil en appui aux OPA. • Les OPA peuvent l'assurer si leurs activités économiques prospèrent.

Figure 4 : Schéma de la synthèse des constats par rapport aux pistes de durabilité

4 Bonnes pratiques objets de durabilité à poursuivre/renforcer

Au vu des activités menées par les partenaires du projet ProFinA et de leurs pratiques relevées dans les constats évoqués sous le titre 3.2, et des expériences d'autres projets et programmes, les bonnes pratiques méritant d'être renforcées pour permettre d'assurer une durabilité des acquis du ProFinA sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 10 : Bonnes pratiques méritant d'être renforcées pour assurer la durabilité

Niveaux d'appréciations	Bonnes pratiques notées
OPA	<ul style="list-style-type: none"> - Développement d'activités économiques pour la mobilisation des ressources pouvant permettre de faire fonctionner le dispositif; - Développement de la vente groupée qui facilite les remboursements des crédits; - Contribution de certaines OPA au paiement des techniciens; - Négociation et obtention de primes et de ristournes sur taux d'intérêt auprès des SFD (cas URCPA OP); - Motivation de certains conseillers par des paiements pour les solliciter hors délais contractuel avec le ProFinA; - Responsabilisation des OPA et coopératives par rapport à l'accès aux crédits. Implication des responsables d'OP dans les tâches de facilitation de l'accès aux crédits en termes de transfert de compétences par les techniciens (meilleure collaboration avec les comités de crédit).
SFD	<ul style="list-style-type: none"> - Création de cellules ou services pour le financement agricole; - Acceptation de contribuer financièrement au fonctionnement des OPA, y compris la prise en charge des techniciens, via les retours sur intérêt et des primes de résultats; - Renforcement du suivi de l'utilisation des crédits au niveau des bénéficiaires avec des agents de SFD malgré le travail des techniciens du ProFinA. Exemple de l'UNACREP dans Porto-Novo.
FNDA	<ul style="list-style-type: none"> - Financement de la facilitation de l'accès aux crédits à renforcer avec la mobilisation de plus de ressources financières.
Techniciens	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de relations d'appuis techniques aux OPA =, ce qui renforce déjà les liens de travail entre certains acteurs filières et des techniciens; - Propositions de pistes au cabinet Berges pour obtenir l'agrément du MAEP afin d'offrir plus tard le service dans le dispositif étatique.
Autres projets et programmes	<ul style="list-style-type: none"> - Processus de certification des techniciens (coachs, conseillers, etc..), avec l'implication du MAEP, pour justifier leurs compétences et susciter leur sollicitation par les acteurs publics en charge du conseil

Niveaux d'appréciations	Bonnes pratiques notées
	<p>agricole via les prestataires agréés. Exemple de ProCIVA, et de ProAgri;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en réseau des techniciens et aussi des experts utilisés sur des approches précises; - Collaboration forte des projets avec les ATDA; <p>Il s'agit de l'implication des agents des ATDA dans les activités de renforcement des capacités, de délivrance de conseils sur le terrain, etc., des comptes rendus des techniciens projet aux CCeC, avec dépôt de rapport, participation aux réunions de quinzaine.</p>

Source : Données d'enquêtes 2021

5 Eléments critiques auxquels il faut apporter des solutions pour garantir la durabilité des interventions du projet

Les éléments critiques auxquels il faut apporter des solutions pour garantir la durabilité des interventions du projet sont d'ordre stratégique et opérationnel. Ils se présentent comme suit.

5.1 Eléments critiques d'ordre stratégique

Au niveau stratégique, l'enjeu est d'assurer l'institutionnalisation de l'approche et des outils promus par le ProFinA. Il s'agit de la généralisation de ce type de conseil sur le plan national en lui trouvant un positionnement dans les types de conseil inscrits dans la stratégie nationale du conseil agricole du MAEP. Pour ce faire, l'élément critique identifié est :

- le manque de collaboration directe avec la DCAIFE pour l'institutionnalisation du conseil de facilitation de l'accès aux crédits assuré par le ProFinA.

5.2 Eléments critiques d'ordre opérationnel

Le diagnostic posé sous le troisième titre du présent rapport permet d'identifier plusieurs éléments critiques d'ordre opérationnel. Il s'agit des éléments critiques en rapport avec les relations entre les acteurs concernés, les ressources financières pour le financement du conseil de facilitation de l'accès aux crédits ; les capacités techniques des intervenants dans la facilitation de l'accès aux crédits.

Tableau 11 : Eléments critiques d'ordre opérationnel auxquels il faut apporter des solutions pour garantir la durabilité des interventions du ProFinA

	Eléments critiques d'ordre opérationnel
Relations entre acteurs	<ul style="list-style-type: none">- Faible collaboration avec les ATDA dans la mise en œuvre du projet depuis le début, dans le but de leur faire le transfert de compétences pour tout le paquet d'intervention ;- Faible visibilité sur la disponibilité des techniciens compétents, des consultants disposant d'expériences et de compétences sur la démarche et les différents outils développés par le ProFinA auprès des cadres et agents des ATDA ;- Rémunération non encore satisfaisante pour tous les techniciens afin de les maintenir au travail de façon durable comme conseillers pour la facilitation de l'accès aux crédits ;- Absence de mécanisme ficelé entre les partenaires impliqués dans le ProFinA pour substituer à court terme à la défaillance des ATDA sur le conseil agricole par le financement de la facilitation de l'accès aux

	Éléments critiques d'ordre opérationnel
	<p>crédits (manque de financement pour la prise en charge des techniciens pour la suite) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible collaboration entre les conseillers du ProFinA et les agents des cellules communales des ATDA ; - Faible valorisation des expériences des autres projets et programmes de la GIZ pour l'institutionnalisation des démarches et outils dans le secteur agricole (connexion éventuelle avec le centre régional de renforcement des capacités initié par ProCIVA, connexion éventuelle avec ProAgri pour la certification des conseillers et coachs, collaboration étroite avec les ATDA, la DCAIFE, les DDAEP⁵). - Conditions de prêts de crédit par les SFD non préférentielles bien que les remboursements soient assurés.
Ressources financières pour le financement du conseil de facilitation de l'accès aux crédits	<ul style="list-style-type: none"> - Faibles capacités financières des OPA et des SFD pour prendre en charge les techniciens après le projet ; - Faible capacité de financement du FNDA sur le guichet 2 qui doit subventionner le conseil agricole y compris le conseil de facilitation de l'accès aux crédits et le renforcement des capacités des agents des SFD et des OP ; - Faible disponibilité / capacité de mobilisation de ressources financières de moyenne et longue durées par les SFD afin de leur permettre de financer sans problèmes les demandes d'investissements telles que les crédits équipements.
Capacités techniques des intervenants dans la facilitation de l'accès aux crédits	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance du renforcement des acteurs internes au sein des OPA pour remplacer éventuellement les techniciens / conseillers ; - Sensibilisation, communication encore limitées vis-à-vis des SFD pour intervenir dans le secteur agricole ; - Besoin de rendre l'outil FANEPIA flexible et adaptable aux filières et systèmes de production avec un appui nécessaire du concepteur ; - Besoin d'améliorer la méthodologie de formation sur le FANEPIA pour la rendre plus appropriée aussi bien aux entrepreneurs (PME) qu'aux techniciens et cadres du secteur agricole ; - Besoins de renforcement de la dissémination des GSEC, avec un encadrement léger des anciens et un encadrement approfondi des nouveaux ; - Faible disponibilité dans les SFD de conseillers bien outillés par rapport au secteur agricole pour assurer la facilitation de l'accès aux

⁵ Direction Département de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche.

	Éléments critiques d'ordre opérationnel
	crédits comme cela se fait actuellement par les conseillers mis en place par le ProFinA.
Communication avec les bénéficiaires	- Fausses idées de certains acteurs des filières agricoles qui croient que le ProFinA a mis des ressources financières à la disposition des SFD pour satisfaire leurs demandes de crédits.

Sources : Données d'enquêtes 2021

6 Options pour un dispositif pérenne de facilitation de l'accès aux crédits

6.1 Différentes options identifiées

Le diagnostic posé dans le troisième titre du présent rapport montre qu'en fonction des prérogatives (rôles et responsabilités) des acteurs parties prenantes du conseil agricole de facilitation de l'accès aux crédits, plusieurs options sont disponibles en termes de dispositifs de facilitation. Les plus flagrants sont :

- ✓ **Option 1** : Conseil assuré par les OPA;
- ✓ **Option 2** : Conseil assuré par les SFD;
- ✓ **Option 3** : Conseil co-assuré par les OPA et SFD;
- ✓ **Option 4** : Conseil assuré par les ATDA via les PSNF ;
- ✓ **Option 5** : Conseil assuré par le FNDA via les PSNF au profit des OPA et PME.

Certaines de ces options disposent encore de sous options. Par exemple, au niveau de l'option 1 il peut s'agir d'un conseil assuré par les OPA avec des ressources humaines internes renforcées⁶ ou avec des conseillers externes comme ceux actuellement au travail sous le ProFinA. Au niveau de l'option 2, il peut s'agir de l'utilisation à l'interne d'agents des SFD ou de la sollicitation de PSNF ou des agents des OPA mais, sur financement des SFD. Au niveau de l'option 3, il peut s'agir de co-financement des OPA et des SFD pour l'une des sous options de l'option 1.

Ainsi avec les variantes dans les options, il se dégage déjà huit différentes possibilités en termes d'options pour la conduite de la facilitation de l'accès aux crédits.

6.2 Options pour un dispositif pérenne

Si les différentes catégories d'acteurs parties prenantes s'engagent, au vu de leurs intérêts et rôles respectifs, chacune de ces options peut faire objet de durabilité ou de pérennité.

A priori, les options impliquant les structures étatiques que sont les ATDA et le FNDA, c'est-à-dire les options 4 et 5 sont celles à opérationnaliser par des structures perçues comme "pérennes" même si ces dernières peuvent aussi disparaître à tout moment selon les orientations politiques nationales guidées par l'Etat. Mais malheureusement, depuis plus de deux ans déjà, ces deux structures sont encore en train de chercher sans trop de succès les moyens financiers nécessaires pour assumer leurs rôles régaliens. Certes des réflexions sont en cours et méritent d'être renforcées, avec des actions de plaidoyer de la part des acteurs filières, mais elles ne garantissent pour le moment pas la réussite à court et moyen termes pour permettre aux ATDA et au FNDA d'assumer pleinement le conseil agricole d'ici la fin de la mise en œuvre du ProFinA.

⁶ Le modèle de coachs internes de ProAGri et celui de prestataires de services privés (PSP) de technoserve en son des exemples. Ces modèles sont brièvement présentés en annexe 2.

Concernant les deux premières options, la volonté de certains acteurs est notée, illustrée par de petites actions disparates aussi bien de la part des OPA que des SFD. Mais le problème de mobilisation des moyens financiers suffisants de part et d'autre persiste, encore qu'il y ait plus de risques sur la variante concernant l'utilisation directe des membres d'OPA (secrétaires de coopératives et personnes ressources) pour assurer le conseil.

Au vu de tout ce qui précède, l'option 3 est celle qui paraît la plus pratique et réaliste pouvant être opérationnalisée à court terme sur la base d'engagements des OPA et SFD. Il s'agit de la mise en commun des moyens financiers par les SFD et les OPA pour assurer la facilitation de l'accès aux crédits et de préférence avec des techniciens prestataires de services à mettre sous la responsabilité des OPA pour plus d'efficacité.

La mise au point de cette option ne devra pas empêcher que n'importe laquelle des autres options soit réalisée si les conditions pour le faire sont réunies et selon les besoins. En effet cette option, qui sera dans les mains des acteurs privés, ne facilitera pas une extension rapide de l'approche et des outils de ProFinA sur d'autres filières et à grande échelle.

Par ailleurs toutes les activités de conception, de ventilation d'outils et de renforcement des capacités doivent être assurées par les ATDA, le FNDA et l'APSPD comme le montre la synthèse suivante.

Tableau 12 : Responsabilisation des acteurs à court terme pour la pérennisation des activités liées à la facilitation de l'accès aux crédits agricoles

Activités clés pour améliorer le conseil de facilitation de l'accès aux crédits	Acteurs responsables à viser à court terme pour la pérennité
- Développement des outils (élaboration et actualisation de modèles d'affaires),	ATDA et FNDA
- Ventilation d'outils (FANEPIA, FANOPI, GSEC, FFC), - Renforcement des capacités des agents des SFD, des conseillers des OPA, des PSNF, des ATDA, etc.	ATDA, FNDA et APSFD
- Facilitation de l'accès aux crédits avec des conseillers	Co-financement OPA et SFD

Sources : Proposition sur la base de résultats d'enquête, 2021

Le dispositif idéal pour le moment serait de disposer des techniciens en prestataires indépendants ou via des cabinets d'études et ONG à utiliser par les OPA sur co-financement OPA et SFD.

Le schéma de la page suivante illustre ce dispositif qui est semblable au dispositif actuel avec l'appui du projet, seulement que le financement sera fait conjointement par les OPA et SFD.

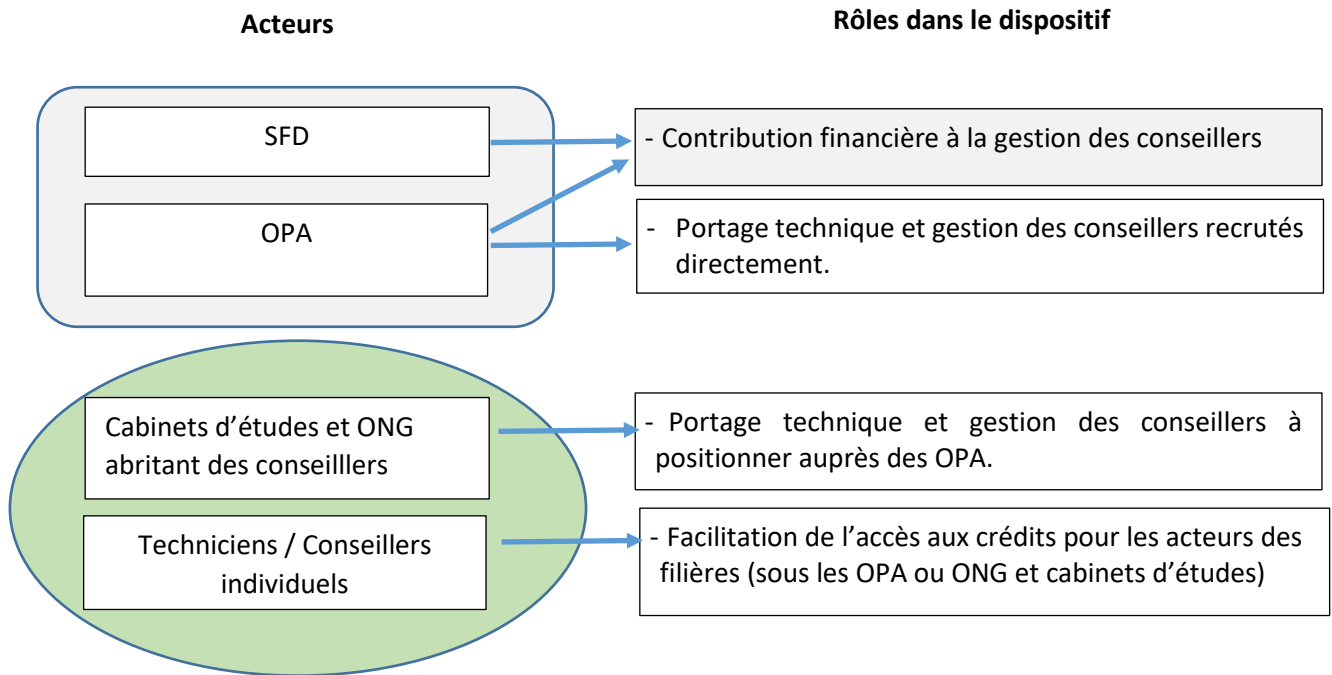


Figure 5 : Schéma du dispositif réaliste à court termes pour une pérennisation des acquis du ProFinA

7 Coût du dispositif pérenne et options réalistes pour son financement

Le dispositif de l'option 3 décrite ci-dessus n'aura pas besoin de ressources trop différentes des ressources actuellement utilisées.

La rémunération des conseillers par le ProFinA fait objet de débats. Les chiffres obtenus auprès des OPA et de Berges Consulting montrent que les rémunérations varient de 140 000 FCFA brut à 185 000 FCFA le mois, y compris les frais de communication et de déplacement. Pendant qu'au niveau de certaines OPA comme c'est le cas de l'URPR-BA, il est pensé qu'à défaut d'avoir une autre source de financement la rémunération des conseillers pour les maintenir peut se négocier à la baisse (jusqu'à 70 000 FCFA par mois), les techniciens voient qu'il faut améliorer et ont fait des propositions allant jusqu'à 300 000 FCFA par mois. Selon eux, à défaut d'augmenter la rémunération, il faut rester sur ce que paie le ProFinA. Or, les paiements moins que ce que paie le ProFinA, ne garantiront pas de stabilité au poste des conseillers. La preuve en est que pour les conseillers utilisés par l'URPR – BA, sur accompagnement du FNDA, la rémunération est de 200 000 FCFA par mois.

Dans le cas de figure où il faudra envisager payer les conseillers à des rémunérations revues à la baisse, ils seront toujours à la recherche de meilleurs emplois. Dans un but d'assurer une durabilité, il faudra donc rester stable ou améliorer un peu la rémunération des conseillers. C'est la logique des ONG et cabinets d'études qui pensent aussi qu'il faut prendre en charge correctement les techniciens et assurer convenablement leur suivi.

Avec un minimum de 200 000 FCFA par conseiller par mois les dépenses annuelles seraient de 2 400 000 FCFA par conseiller. Pour faire face à une dizaine de conseillers les ressources à utiliser sont de 24 millions en un an.

En dehors de la prise en charge des conseillers, des dépenses sont à envisager pour le suivi du travail des conseillers, le renforcement continu des capacités des conseillers et agents des SFD, etc.

Malgré cette estimation, la capacité réelle de mobilisation de ressources financières par les OPA et par les SFD les aideront à retenir le niveau de rémunération supportable et aussi de définir en conséquence le temps d'occupation des conseillers par mois.

Les propositions des SFD disponibles à contribuer à ce dispositif vont dans le sens de conduire un travail d'appréciation des apports réels des conseillers aux SFD et aux acteurs des filières, notamment les OPA afin que chaque partie aient des éléments d'appréciation tangibles pour se prononcer sur sa contribution. Il faudra, d'après certains SFD, que l'analyse des effets porte aussi sur le quantitatif pour voir si les taux globaux des SFD peuvent encore supporter des charges complémentaires. Le coût de revient devra être apprécié par catégorie de SFD.

Pour bien définir les contours de l'opérationnalisation de cette option, des ateliers de concertation entre OPA, entre SFD et entre OPA et SFD pour bien échanger et retenir

quelque chose de façon consensuelle sur la base des résultats de l'analyse des effets du projet sont souhaités.

8 Actions à mener par le Projet et ses partenaires pour asseoir des mécanismes d'intervention et de coopération au-delà du projet

Au vu des éléments critiques stratégiques et opérationnels récapitulés plus haut, des orientations stratégiques d'actions identifiées pour préparer une bonne sortie du ProFinA se présentent comme suit :

- Conduite d'un processus pour l'institutionnalisation des outils promus par ProFinA;
- Renforcement des relations entre les acteurs;
- Appui des OPA, des SFD et du FNDA à mobiliser des ressources financières pour le financement du conseil de facilitation de l'accès aux crédits;
- Renforcement des capacités techniques des intervenants dans la facilitation de l'accès aux crédits;
- Communication avec les bénéficiaires.

Un ensemble de vingt et une (21) activités est proposé sous ces orientations stratégiques. Le tableau de la page suivante présente les activités.

Il revient au staff du projet ProFinA d'apprécier la faisabilité de ces activités et de faire une priorisation en fonction de leur pertinence, du temps de travail disponible, et des ressources financières disponibles.

La proposition de plan de travail de la stratégie de sortie du ProFinA est présenté dans le tableau suivant.

Tableau 13 : Proposition de plan de travail de la stratégie de sortie du ProFinA

Orientations stratégiques	Activités à mener	Acteurs à associer	Périodes de réalisation
Conduite d'un processus pour l'institutionnalisation des outils promus par ProFinA	- A1 : Faire une analyse approfondie des effets du ProFinA avec des précisions sur ce que les OPA et les SFD y gagnent économiquement.	OPA et SFD	Trim 1 2022
	<p>- A2 : Développer une collaboration directe et étroite avec la DCAIFE au MAEP pour l'introduction de l'approche et des outils dans le conseil agricole.</p> <p><i>Faire connaître à la DCAIFE l'approche et les outils puis leurs efficacité et effets; conduire un processus de rattachement des outils de ProFinA à un type de conseil agricole approprié inscrit dans le document de la SNCA 2. D'après la DCAIFE, il faudra approfondir la pertinence des outils, leurs contenus et établir le parallèle avec les conseils disponibles afin de les intégrer si possible.</i></p>	DCAIFE	2022 - 2023
	<p>- A3 : Développer une collaboration avec le Ministère de l'Enseignement Secondaire, Technique et de la Formation Professionnelle (MESTFP) pour analyser l'introduction des outils promus par le ProFinA dans les curricula dans les lycées agricoles.</p> <p>Organiser des séances de partage d'informations et de négociation avec le ministère, y compris les responsables des lycées agricoles, dans le but d'introduire les outils dans les curricula.</p>	MESTFP	2022 - 2023
Renforcement des relations entre les acteurs	<p>- A4 : Renforcer la collaboration avec les ATDA dans le but de leur faire le transfert de compétences pour tout le paquet d'intervention :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Organisation d'atelier d'internalisation des acquis du projet par les ATDA ;</i> ○ <i>Implication des ATDA dans les ateliers bilans, partage des outils avec les ATDA ;</i> ○ <i>Obtention des points focaux du projet au niveau des cellules communales pour travailler ensemble avec les coachs et les techniciens pour prendre la main;</i> ○ <i>Poursuite du renforcement des capacités des agents des ATDA (TS filières).</i> 	- Directions Générales des ATDA	2022 - 2023

Orientations stratégiques	Activités à mener	Acteurs à associer	Périodes de réalisation
	<p>- A5 : Assurer la visibilité sur la disponibilité des techniciens conseillers compétents, des consultants disposants d'expériences et de compétences sur la démarche et les différents outils développés par le ProFinA auprès des cadres et agents des ATDA.</p> <p><i>Mise en réseau des conseillers et des consultants qui travaillent sur les outils promus par le ProFinA ; Mise en contact des ATDA avec les prestataires spécifiques sur les outils du ProFinA.</i></p>	Cabinets, ONG, conseillers indépendants.	Trim 2 à 4 2022
	<p>- A6 : Appuyer les SFD et OPA à retenir de façon participative un dispositif durable de facilitation de l'accès aux crédits utilisant les conseillers avec au moins la rémunération à laquelle le projet les a habitués.</p> <p><i>Réalisation d'une étude d'analyse des effets techniques et économiques (valeurs ajoutées des techniciens dans les affaires chez les acteurs filières et les SFD) de la prestation des conseillers de même que les coûts acceptables de leurs prestations en situation sans projet ;</i></p> <p><i>Organisation d'ateliers de négociation participative entre les OPA et SFD sur la base des résultats de l'analyse des effets afin de définir les modalités de co-financement des conseillers pour la facilitation de l'accès aux crédits.</i></p>	SFD et OPA	Trim 2 2022
	<p>- A7 : Renforcer la collaboration entre les conseillers du ProFinA et les agents des cellules communales des ATDA.</p> <p><i>Partage d'informations, de comptes rendus et de rapports des conseillers ProFinA avec les cellules communales ATDA.</i></p> <p><i>Partage trimestriel des données sur le suivi des indicateurs du projet avec les DG ATDA.</i></p>	Directions Générales et cellules communales des ATDA	2022 - 2023
	<p>- A8 : Assurer la connexion avec le centre régional de renforcement des capacités initié par ProCIVA en vue d'y inscrire les outils du ProFinA</p>	ProCIVA	Trim 2 2022
	<p>- A9 : Continuer les échanges et travaux en cours avec l'APSFD pour l'amélioration et le transfert d'outils afin qu'elle en assure la ventilation</p>	APSFD	2022

Orientations stratégiques	Activités à mener	Acteurs à associer	Périodes de réalisation
	<p>- A10 : Conduire un processus de certification des conseillers à l'instar de ce que fait ProCIVA et ProAgri pour les coachs agribusiness. <i>En effet, si ces techniciens travaillent à l'écart du dispositif de l'Etat jusqu'à la fin et sans être certifiés il leur sera difficile de se faire utiliser dans le dispositif national de conseil.</i></p> <p>- A11 : Ventiler au niveau des ATDA, des interprofessions, des PSNF agréés par le MAEP, le répertoire et les profils des techniciens conseillers outillés par le ProFinA et compétents en facilitation de l'accès aux crédits. <i>Cela va permettre de cibler une valorisation de leurs compétences dans d'autres projets et programmes de facilitation de l'accès aux crédits agricoles.</i></p> <p>- A12 : Conduire un processus de mise en réseau des formateurs sur les outils promus par le ProFinA (pool de compétences) afin de garantir leur reconnaissance par le dispositif national de conseil agricole et leur permettre d'assurer la ventilation des outils.</p>	<p>ProCIVA ; ProAGRI</p> <p>Consultants sur FANEPIA, FANOFI, GSEC, FFC</p>	<p>- 2022- 2023</p> <p>Trim 2 2022</p> <p>2022 à 2023</p>
<p>Appui des OPA, des SFD et du FNDA à mobiliser des ressources financières pour le financement du conseil de facilitation de l'accès aux crédits</p>	<p>- A13 : Renforcer l'appui des OPA à développer des activités économiques pour accroître leurs capacités de financement des conseillers sur des ressources propres.</p> <p>- A14 : Accompagner le FNDA à faire du plaidoyer pour la mobilisation de ressources financières suffisantes du guichet 2 qui subventionne le conseil de facilitation de l'accès aux crédits et le renforcement des capacités des agents des SFD et des OPA.</p> <p>- A15 : Appuyer les SFD à mobiliser davantage de ressources financières de long termes leur permettant d'octroyer aux acteurs des filières agricoles des crédits d'investissement tels que les crédits équipements. <i>Il s'agit par exemple de soutenir l'APSFD dans les démarches déjà en cours dans ce sens au niveau de la banque centrale.</i></p>	<p>OPA partenaires</p> <p>FNDA</p> <p>APSFD</p>	<p>2022 à 2023</p> <p>2022 à 2023</p> <p>2022</p>

Orientations stratégiques	Activités à mener	Acteurs à associer	Périodes de réalisation
Renforcement des capacités techniques des intervenants dans la facilitation de l'accès aux crédits	- A16 : Instruire davantage les conseillers pour le renforcement continue des capacités des responsables des OPA et des membres des comités de crédit pour la maîtrise de la facilitation de l'accès aux crédits		2022-2023
	- A17 : Continuer à sensibiliser les SFD pour intervenir dans le secteur agricole	SFD	2022 – 2003
	- A18 : Organiser une session de travail entre les formateurs sur le FANEPIA pour travailler sur sa flexibiliter d'adaptation aux filières et systèmes de production, et aussi améliorer la méthodologie de formation de façon à la rendre plus appropriée aussi bien aux entrepreneurs (PME) qu'aux techniciens du secteur agricole	Formateur FANPIA	Trim 2 2022
	- A19 : Continuer la dissémination des GSEC	-	2022 - 2023
	- A20 : Continuer la sensibilisation et l'accompagnement des SFD à se doter de techniciens / conseillers bien outillés par rapport au secteur agricole.	-	2022 - 2023
Communication avec les bénéficiaires	- A21 : Assurer une communicatin efficace vers les bénéficiaires sur le contenu de la facilitation de ProFinA.	-	2022-2023

Source : Proposition sur la base de résultats d'enquête, 2021

9 Conclusions et recommandations

L'étude portant sur l'élaboration de stratégie de sortie pour le ProFinA a permis de faire la lumière sur les dispositions sectorielles du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche favorables à la pérennisation des acquis du projet. Cela a permis de comprendre que la DCAIFE, les ATDA et le FNDA, ont des compétences devant permettre d'institutionnaliser et d'assurer une suite durable aux différentes actions menées par le ProFinA. Mieux, ces structures sont ouvertes pour respectivement intégrer les outils aux conseils agricoles après une bonne compréhension et appréciation et à valoriser et ventiler les outils promus par le ProFinA.

En plus de l'appareil étatique du MAEP, l'APSFD est compétente et disponible à jouer un rôle dans la valorisation et la ventilation des outils à travers des activités de renforcement des capacités des SFD membres.

Malgré leurs domaines de compétences favorables, les structures étatiques, notamment le ATDA et le FNDA sont limitées pour le moment par la disponibilité de ressources financières devant les aider à jouer correctement leurs rôles dans le conseil agricole, rôle de pilotage par les ATDA et rôle de financement par le FNDA via son guichet n°2. Cependant, plusieurs expériences en cours au niveau des SFD, des OPA, du FNDA et de l'APSFD montrent que les perspectives sont bonnes si un préparatif adéquat est fait.

Seuls les techniciens et consultants formés et utilisés par le ProFinA ne se préparent pas encore vraiment à une suite appropriée pour la durabilité après le projet. Il faut que ProFinA suscite à leur niveau cette préparation à une bonne gestion de leurs compétences après projet. Il faudra certifier les conseillers, les mettre en réseau, et mettre les consultants formateurs sur FANEPIA, FANOFI, GSEC, en réseau.

Dans le cadre de la stratégie de sortie, ProFinA devra travailler pour (i) conduire un processus avec la DCAIFE pour l'institutionnalisation des outils promus ; (ii) renforcer les relations avec les acteurs tels que les ATDA, l'APSFD, les SFD et les relations entre ces acteurs ; (iii) appuyer les OPA, les SFD et le FNDA à mobiliser des ressources financières pour le financement du conseil de facilitation de l'accès aux crédits; (iv) renforcer les capacités techniques des intervenants dans la facilitation de l'accès aux crédits, et (v) communiquer davantage avec les bénéficiaires sur l'appui de facilitation fait par le ProFinA. Au total vingt et une activités sont proposées dans le cadre de la stratégie de sortie. Ces activités n'ont pas toutes besoin de dépenses supplémentaires.

Bibliographie

- BERGES CONSULTING (2021). Rapport de la mission de facilitation d'accès aux crédits agricoles adaptés pour les coopératives et les P.M.E. Mois de juin 2021.
- FNPB Bénin (2021). Rapport mensuel des activités d'appui-suivi-conseil aux coopératives des productrices et producteurs d'amandes et de beurre de karité de la commune de sinende. Période du 15 septembre au 15 octobre 2021.
- Lazare Amoussou (2019). « Etude et l'analyse des modèles d'affaires « Production de semences améliorées certifiées riz soja, de production de maraichage, et de clusters karité ».
- MAEP (2018). Actualisation du manuel de suivi-évaluation du fonds national de développement agricole (FNDA) du Bénin. Rapport final.
- MAEP (2018). Stratégie Nationale du Conseil Agricole (SNCA) 2018-2025.
- MAEP (2019). FNDA: Lancement officiel des activités. Présentation Powerpoint.
- MAEP (2019). Plan de développement 2018 - 2022 du FNDA. Version révisée par l'équipe du FNDA.
- ProFinA (2017). Accord cadre ProFinA / GIZ – RENACA.
- ProFinA (2019). Accord cadre ProFinA / GIZ – FNDA.
- ProFinA (2020). Accord cadre ProFinA / GIZ – Bénin Cajù.
- ProFinA (2020). Accord cadre ProFinA / GIZ – FECECAM.
- ProFinA (2021). Formation des TA sur l'approche opérationnelle du ProFinA et sur les outils et modules de formation spécifique. Processus et mots clés de sensibilisation sur la facilitation d'accès au crédit agricole.
- ProFinA (2021). ProFinA et son environnement. Présentation Powerpoint à la 1ère session ordinaire du Comité de Pilotage du Projet « Promotion du Financement Agricole ». Cotonou, le 21 septembre 2021.
- ProFinA (2021). Rapport des ateliers bilan sur le financement des filières riz et soja : campagne 2020-2021.
- URCPA OP (2021). Rapport d'activités du mois de juillet 2021 de l'URCPA OP.

Annexes

Annexe 1 : Liste des personnes rencontrées

N°	Structures	Nom et Prénoms	Postes	Localités	Contacts
1	AGRI FINANCE	Alfa DJOBO	Directeur Général	Parakou	95 86 46 62
2	APSPD	DOVI Ignace	Directeur	Cotonou	95 40 99 34
3	ATDA 3	Salé Richicatou	DG	Natitingou	96 96 94 63
4	ATDA 3	Zohoun Elvire	DRC	Natitingou	??
5	ATDA 3	Ibrahima Wassilatou	CCEC	Natitingou	97 32 73 85
6	ATDA 4	Tomavo Cyprien	CCeC Pèreère	Pèreère	96 49 47 63
7	ATDA 4	Hennou Armel	CCeC Copargo	Copargo	97 11 50 22
8	ATDA 4	Daré Yolou Aubin	DRC	Parakou	
9	ATDA 4/ Cellule Communale	Parfait ???	Technicien Spécialisé	N'Dali	97 85 39 27
10	ATDA 5	Lokonhoundé Paterne	DRC	Bohicon	97 51 01 44
11	ATDA 6	Ahohouendo Evrard	DRC	Pobè	97 21 25 84
12	ATDA 7 / DRC	Mehoba Gisèle	Agent	Abomey Calavi	- 97 84 66 59
13	BED ONG	Amoussou Lazare	Directeur	Natitingou	64 70 55 55
14	Berges Consulting	Bonou Norbert	Directeur	Abomey- Calavi	95951815
15	CAVECA Albarica	Goudjo Sebastien	Directeur de Caisse	Parakou	94 99 96 93
16	Consultant	Gboyou Segla	Formateur FANEPIA	Parakou	97 51 43 86
17	Consultant	Zomahoun Mouftaou	Formateur FANEPIA	Cotonou	94 09 09 45
18	FNDA	Toho Joé	Chargé des opérations dans le pôle 7	Cotonou	96 75 03 96
19	PADME	Aladji Sidi Issaka	Chef service crédit	Cotonou	97 76 86 86
20	PEBCO Bethesda	Housoun Cyrilles	Service exploitation	Cotonou	67 74 64 30
21	PriCIVA	Kougbadji Samson	Responsable du Centre de compétence	Cotonou	
22	ProAGRI	Sissinto Evelyne	Conseillère Technique	Cotonou	97 05 27 74
23	ProAGRI	Hounsounou Eric Luc	Conseiller Technique	Parakou	69 07 89 58
24	ProAGRI	Akélé Olivier	Consseiller Technique Politique auprès du MAEP	Cotonou	94 46 93 88

N°	Structures	Nom et Prénoms	Postes	Localités	Contacts
25	ProCiVA	Kougbadì Samson	Responsable du centre de compétence	Cotonou	97 00 99 41
26	ProFinA	Dahito Daniel	CT financement Agricole	Parakou	96 09 43 92
27	RENACA	Avononmandegbe Marius	Directeur du Centre de Promotion de la Micro Entreprise	Bohicon	97 11 75 38
28	RENACA	Avamasse Adekou	Spécialiste financement agricole	Bohicon	64 81 67 24
29	SEXOMI (soja bio)	Gnanvi Adrien	Directeur	Ouesse	95934661
30	SIANSON	Alabi Babio	Direction de l'Exploitation	Parakou	95322775
31	Technicien	Yabi Pierre	Technicien de Berges	Ouassa Pehunco	29 67 02 10 59
32	Technicien	Kossou Fataou	Technicien BED	Natitingou	97 27 82 35
33	Technoserve	Ella Dorcas Wama	Manager accès au Financement et genre	Cotonou	97 06 68 69
34	UNACREP	Tolomè Laurent	Directeur Général	Porto-Novo	96 02 35 35
35	UNACREP	Agossougo Modeste	Point Focal ProFinA	Porto Novo	96 11 90 56
36	UNACREP	Dossa Jerome,	Chef Crédit Porto-Novo	Porto Novo	
37	URCPA OP	Dah-dovonon Virgile-Marx	Directeur	Kétou	96216281
38	URCPA-BA	Amanoudo Juste	Directeur	Parakou	97 02 73 70
39	URPR /BA	Houetenon Abel	Technicien ProFinA	N'dali	96 61 09 36
40	URPR BA	Wata Issiaka	Directeur	Kandi	97211454

Annexe 2 : Exemples de modèles d'utilisation de ressources humaines internes aux OP ou aux clusters agricoles pour le conseil agricole

Exemple des Prestataires de Services Privés de Technoserve

Les prestataires de services privés (PSP) sont des acteurs économiques du milieu rural, des personnes volontaires bien installées dans les localités d'intervention, disposant d'un niveau d'étude du collège, prêts à faire un travail communautaire.

Après une phase d'identification de potentiels PSP, le projet Bénin Cajou les forme sur les groupes d'épargne, le processus de mise en place des groupes d'épargne, et les outils à utiliser pour accompagner ces groupes d'épargne. Par suite de la formation, ils sont retournés dans leurs localités pour la mise en œuvre des acquis. Ceux qui font preuve de bonnes capacités sont retenus comme PSP.

Il y a un processus de certification derrière ce modèle basé sur l'appréciation du respect des procédures de mise en place des groupes de crédit, la confiance accordée par les bénéficiaires accompagnés, l'utilisation des registres, l'application des différents modules. Les superviseurs du projet sont mis à contribution pour assurer le suivi de ces paramètres d'appréciation afin que les PSP soient certifiés. La durée de suivi pour bien apprécier les capacités varient de 3 mois minimum à 9 mois maximum pour renforcer leur crédibilité auprès des SFD.

Dans la mise en oeuvre du projet, un forfait de vingt mille francs (20 000 F) CFA est donné pour le déplacement de chaque PSP par commune et par mois.

Il y a actuellement plusieurs PSP actifs couvrant environ 700 groupes. Ces PSP continuent de créer des groupes. La taille moyenne est de 25 personnes par groupe et chaque PSP ne peut dépasser l'accompagnement d'une trentaine de groupes. En fonction du nombre d'années d'existence des groupes, les visites sont de 1 fois par mois (pour les plus anciens groupes) à 4 fois par mois (pour les groupes jeunes). Les séances sont tenues les soirs, souvent après les travaux champêtres. La confiance est de mise dans le fonctionnement et dans les relations.

Pour donner suite à l'appui du projet, les groupes de bénéficiaires ont pris le relais pour la prise en charge des PSP par les méthodes de paiement en nature ou en liquidité. Les montants obtenus par les PSP pour leur appui varient selon les tailles des groupes qu'ils encadrent et les nombres de groupes qu'ils encadrent. Les contributions par réunion sont autour de 25 F CFA par bénéficiaire. Ainsi les détails quantitatifs sur les compositions des groupes et leurs nombres permettent d'apprécier les revenus de chaque PSP. En moyenne la tendance de la rémunération par PSP est de 70 000 FCFA par mois. Le revenu de chaque PSP dépend de son dynamisme.

Un PSP qui est débordé peut prendre des apprentis qui sont aussi certifiés par les PSP patrons, sous l'œil des superviseurs de Technoserve. Les PSP ont été accompagnés à avoir une existence juridique. Ils ont été mis en réseau et leurs réseaux sont constitués en association de type loi 1901. Mais chaque PSP développe son activité sur le terrain en fonction de la confiance des groupes qu'il aide à créer. Cette expérience porte sur la filière

anacarde et dans la zone d'intervention du projet Bénin Cajou. Les PSP sont connus des Mairies, des Préfectures, etc. qui sont souvent invités aux cérémonies de leur installation. C'est une force reconnue dans les localités d'intervention. Il y a aussi une connection avec les CCEC et les SFD.

Les SFD les utilisent pour le montage des dossiers, le suivi des crédits, l'appui au recouvrement, etc. Certains SFD leur donnent des frais de déplacement, d'autres leur donnent des rémunérations en termes de part à prendre sur les recouvrements. Il y a un processus en cours au niveau de Technoserve pour formaliser le mode de rémunération à adopter par les SFD.

Aujourd'hui malgré le départ de Catholic Relief Service (CRS) qui a géré le volet production dans le projet Bénin Cajou et qui a surtout assuré la mise en place de ces PSP et des ProLeader, les PSP continuent de transmettre les données à Techhnoserve.

Actuellement le dispositif des ProLeader est passé dans les mains des CCeC qui ont été formés et conduisent désormais le processus de leur formation et certification. Certains PSP sont aussi des ProLeaders et sont connectés aux Cellules communales des ATDA.

Exemple de coachs internes de ProAgri

Les coachs internes sont des acteurs membres des clusters agricoles. Il s'agit des acteurs directs de chaînes de valeurs (fournisseurs d'intrants, producteurs, commerçants, transformateurs) ou employés d'acteurs directs, ou parfois des acteurs prestataires aux acteurs directs (fournisseurs d'équipements, etc..) qui sont identifiés de façon participative par les membres de ces clusters et ceci sur la base de critères bien définis pour apprendre aux cotés de coachs agribusines externes la facilitation de l'animation des clusters. Les conditions de base pour être un coach interne concernent la présence et l'intervention réelle dans le dispositif productif du cluster, un minimum de niveau de formation permettant de lire et écrire correctement, une maîtrise de la langue locale la plus parlée par les membres du cluster, un minimum d'aptitudes / d'expériences de travail en communauté, etc.

Pour le moment, il s'agit d'un travail qui se fait de façon volontaire et bénévole. Il n'y a pas de mécanisme testé pour la rémunération des coachs internes. Les seuls profits pour le moment sont les connaissances acquises dans les formations au profit de coachs internes.