

République du Bénin
Projet « Promotion du Financement Agricole » (ProFinA)

**ANALYSE DES EFFETS DE LA MISE EN OEUVRE DU PROFINA SUR
LES ACTEURS FILIERES, LES OPA ET LES SFD**

RAPPORT DEFINITIF



Août 2022

Réalisée par :

- Experts : Dieu-donné KONNON & Fortuné CODO
- Cabinet d'études : COTEF SARL



Commerce - Travaux - Etudes et Formations - COTEF SARL
072 BP 228 Cotonou – Bénin / Tel : (229) 67 14 44 29
E-mail : cotefsarl@yahoo.fr

Table des matières

Liste des sigles et abréviations	5
Liste des tableaux	6
RESUME EXECUTIF	7
1. INTRODUCTION	11
1.1. Contexte et justification	11
1.2. Objectifs et résultats attendus	13
1.3. Tâches du consultant	14
1.4. Livrables de l'étude	14
2. METHODOLOGIE	15
2.1. Etapes de conduite de l'étude	15
2.2. Zone d'étude et acteurs rencontrés	15
2.3. Méthodes et outils de collecte de données	16
2.4. Méthodes et outils d'analyse de données	17
3. RESULTATS ET EFFETS DU PROFINA CHEZ LES OPA ET PRESTATAIRES PARTENAIRES	18
3.1. Résultats de la facilitation de l'accès au crédit	18
3.1.1 Nombres de campagnes couverts	18
3.1.2 SFD ayant octroyé des crédits aux acteurs des filières agricoles	19
3.1.3 Nombres de coopératives et de bénéficiaires couverts	21
3.1.4 Montants de crédits obtenus et intérêts payés	22
3.1.5 Augmentation de la production grâce aux crédits obtenus	26
3.1.6 Ressources obtenues par les OPA grâce à la facilitation de l'accès au crédit 28	28
3.1.7 Amélioration des capacités des acteurs grâce à la facilitation de l'accès au crédit	29
3.1.8 Effets induits par les crédits	29
3.2. Effets des activités économiques développées avec ProFinA	31
3.3.1 Intensité des activités de vente groupée dans les OPA	31
3.3.2 Quantités de produits écoulées par la vente groupée et bénéfices tirés par les OPA	32
3.3.3 Effets positifs et négatifs induits par la vente groupée aux OPA	34
3.3. Effets de la promotion des GSEC	37
3.3.1. Changements apportés par les GSEC au niveau des acteurs membres 37	37
3.3.2. Profits tirés par les membres des GSEC et par les OPA dans les GSEC 38	38

3.4. Profits tirés d'autres activités économiques développées par les OPA grâce au ProFinA.....	39
3.5. Partenariat avec les SFD et effets sur les OPA	41
3.5.1. Modèles de partenariat entre OPA et SFD	41
3.5.2. Effets du partenariat entre OPA et SFD sur les OPA.....	41
3.6. Effets des adhésions de nouveaux membres aux OPA.....	42
4. RESULTATS ET EFFETS DE PROFINA SUR LES SFD PARTENAIRES	46
4.1. Effet du partenariat avec ProFinA sur les zones de couverture des SFD.....	46
4.2. Effets du partenariat avec le ProFinA sur l'octroi de crédit.....	47
4.2.1. Filières Appuyées, OP partenaires et catégories d'acteurs appuyés	47
4.2.2. Envergure de la mise en place de crédit.....	50
4.2.3. Taux de remboursement des crédits et intérêts obtenus par les SFD	53
4.3. Partenariat avec les OPA et prestataires partenaires de ProFinA	55
4.3.1. Effets du partenariat avec les OPA sur les SFD partenaires de ProFinA	55
4.3.2. Disponibilité des SFD à contribuer au conseil de facilitation de l'accès au crédit ensemble avec les OPA	59
4.4. Rémunération des conseillers et incidence sur le taux effectif global des SFD	60
5. MECANISMES DE REMUNERATION DES « APPORTEURS D'AFFAIRES » PAR DES SFD ET ORIENTATIONS POUR LE PARTENARIAT ENTRE SFD ET OPA.....	64
5.1. Mécanisme de rémunération des apporteurs d'affaires par les SFD	64
5.2. Scénarios possibles de collaboration entre SFD et OPA	64
5.3. Orientation pour une rémunération attractive des prestataires de services privés et des OP par les SFD	64
5.4. Propositions d'arguments aux OP faïtières pour négocier la collaboration avec des SFD.....	67
6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	69
6.1. Conclusions	69
6.2. Recommandations	70
ANNEXES.....	72

Liste des sigles et abréviations

ABS	Association Bénin Soja
AKB	Association Karité Bénin
ALIDé	Association de Lutte pour la promotion des Initiatives de Développement
ASF-Bénin	l'Association des Services Financiers du Bénin
CA	Conseiller Agricole
CAVECA	Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Autogérée
CESCA	Caisse d'Epargne, de Solidarité et de Crédit Autogérée
CLCAM	Caisses Locale de Crédit Agricole Mutuelle
CPEC	Coopérative pour la Promotion de l'Epargne et du Crédit
CVA	Chaîne de Valeurs Ajoutées
FANEPIA	Formation en Analyse Economique et Planification des Investissements Agricoles
FANOFI	Formation en Analyse Non Financière
FECECAM	Faitière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle
FENOMA	Fédération Nationale des Organisations de Maraîchers
FFC	Farmers Financial Cycle
FNPK	Fédération Nationale des Productrices d'Amende et de beurre de Karité
GIZ	Service de Coopération Technique Allemande
GSEC	Groupe Solidaire d'Epargne et de Crédit
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PADME	Association pour la Promotion et l'appui au Développement des Micro-entreprise
PEBCo	Promotion de l'Epargne-Crédit à Base communautaire
ProFinA	Promotion du Financement Agricole
RENACA	Réseau National des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées
SFD	Système Financier Décentralisé
UCPS	Union Communale des Producteurs de Soja
UNACREP	Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt
UNAP Bénin	Union Nationale des Aviculteurs Professionnels du Bénin
URCPA	Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde
URPR-BA	Union Régionale des Producteurs de Riz du Borgou et de l'Alibori

Liste des tableaux

Tableau 1: Acteurs rencontrés dans le cadre de la collecte de données primaires	15
Tableau 2: Campagnes agricoles couvertes par les acteurs des filières dans le cadre de leurs activités en rapport avec l'appui du ProFinA.....	19
Tableau 3: SFD ayant octroyé des crédits aux acteurs des différentes filières.....	20
Tableau 4: Nombre des bénéficiaires de crédits à travers le dispositif d'appui du projet au cours des campagnes agricoles couvertes.....	21
Tableau 5: Montants des crédits obtenus par les acteurs des filières et intérêts payés aux SFD	23
Tableau 6: Montants des crédits obtenus par les acteurs des filières et des intérêts payés aux SFD (statistiques complètes au niveau du ProFinA).....	24
Tableau 7: Niveau des activités (superficies et production) chez les bénéficiaires de crédits.	27
Tableau 8: Point des ressources financières obtenues par les OPA en lien avec la facilitation de l'accès au crédit.....	28
Tableau 9: Effets induits par les crédits au sein des OPA.....	29
Tableau 10 : Nombre de coopératives et de bénéficiaires impliqués dans la vente groupée au niveau des différentes filières	32
Tableau 11 : Bénéfices tirés par les OPA dans l'opération de la vente groupée des produits au cours des différentes campagnes agricoles.....	33
Tableau 12 : Effets de la vente groupée sont notés par les OPA dans les filières.....	35
Tableau 13 : Changements apportés par les GSEC au niveau des acteurs des filières.....	37
Tableau 14 : Point des profits tirés par les membres des GSEC dans les filières	38
Tableau 15 : Activités économiques développées par les URCPA et l'URPR-BA et profits tirés par ces organisations	39
Tableau 16 : Nombre d'adhérents aux OPA et effets de ces adhésions sur elles	43
Tableau 17 : Effets du partenariat avec le ProFinA sur les zones de couverture des SFD	46
Tableau 18 : Point des filières d'intervention, des OPA partenaires et des catégories d'acteurs financées par les SFD partenaires du ProFinA.	48
Tableau 19 : Nombre de coopératives, de bénéficiaires et montants de crédits mis en place par Agri Finance	50
Tableau 20 : Nombre de coopératives, de bénéficiaires et montants de crédits mis en place par RENACA	52
Tableau 21 : Taux de remboursement obtenus par les SFD par rapport aux crédits agricoles octroyés dans le cadre du partenariat avec le ProFinA.....	54
Tableau 22 : Point des effets du partenariat avec les OPA sur les SFD et gratification par les SFD aux OPA.....	56
Tableau 23 : Disponibilité des SFD à prendre en charge les Conseillers aux fins de pérennisation des acquis du ProFinA	61

RESUME EXECUTIF

L'étude d'analyse des effets du ProFinA sur les organisations de producteurs agricoles (OPA) et les Systèmes Financiers Décentralisé (SFD) est réalisé pour ressortir des informations utiles pour renforcer les négociations entre OPA et SFD par rapport à un mécanisme de cofinancement de la prise en charge des Conseillers Agricoles très utiles pour la facilitation de l'accès aux crédits pour les acteurs directs des filières agricoles. Elle fait suite à l'étude portant sur la pérennisation des acquis du ProFinA qui l'a recommandée.

Cette étude a été conduite sur la période de mai – août 2022 et a permis de parcourir l'ensemble des OPA et SFD partenaires pour la mobilisation des informations utiles. La collecte des données est faite avec des guides d'enquête mis à disposition des acteurs bien avant le passage des consultants afin de leur permettre de pouvoir mobiliser les informations détaillées sollicitées dans leurs réseaux d'activités (unions communales de producteurs, coopératives de producteurs, Conseillers Agricoles, agence de SFD, etc.) sur le terrain. Des rencontres physiques du sud jusqu'au nord Bénin, des rencontres virtuelles et surtout plusieurs échanges par messagerie électronique ont permis de collecter les données. Toutes les OPA ont fourni les informations sollicitées alors que deux des SFD, malgré les échanges faits avec eux, n'ont pas fourni les informations. Le traitement des données mobilisées

L'intervention du ProFinA sur la période sous revue a permis (i) d'appuyer les OPA cibles (AKB/FNPK, FENOMA, URCPA Zou-Collines, Ouémé Plateau, Borgou Alibori, URPR Borgou Alibori, etc.) sur au moins cinq (5) campagnes agricoles ; (ii) de faciliter l'octroi de crédits aux acteurs des filières agricoles appuyées par huit (8) SFD partenaires du ProFinA ; (iii) d'augmenter le nombre de bénéficiaires de crédits auprès des SFD, sous contrôle des OPA, qui est passé de moins de 715 en 2016 à 8157 en 2021 ; (iv) d'accroître les montants de crédits qui sont passés d'environ 120 millions en 2017 à plus de 1,04 milliard en 2021, ce qui a augmenté par ricochet le niveau d'activités (les superficies emblavées sont passées de 147,75 ha à 16217,47 ha en 2021 de production agricole dans les filières ciblées ; (v) d'améliorer les capacités des acteurs par la facilitation de l'approvisionnement en intrants à temps ; (vi) de renforcer les capacités techniques de production des acteurs, les techniques de transformation, et la gestion économique et financière ; (vii) d'induire plus d'effets positifs sur les acteurs des filières agricoles que d'effets négatifs.

De même, les effets des activités économiques développées avec ProFinA sont multiples et variés. Il y a notamment les ventes groupées qui se sont intensifiées, de nombreuses coopératives impliquées (de 107 en 2017 à 268 en 2021) et un nombre important de bénéficiaires (de 1659 en 2017 à 3908 en 2021) ; ce qui a augmenté par conséquent les quantités de produits écoulés ainsi que les bénéfices tirés par les OPA. En termes d'effets positifs, les principaux sont l'amélioration de l'accès au marché ; l'amélioration de l'accès au crédit ; l'amélioration de l'adhésion des acteurs des filières aux coopératives et l'adhésion des coopératives aux unions communales, etc.

l'amélioration des services rendus par les OPA à leurs membres ; la mobilisation de ressources financières propres par les coopératives et leurs unions. En revanche, les effets négatifs marquants sont liés à la fluctuation des prix (chute des prix pendant la période de stockage des produits), l'indélicatesse de certains responsables de coopératives qui organisent des vols de produits et/ou d'argent et accessoirement la perte de poids de certains produits stockés surtout quand la durée de stockage est longue.

Le ProFinA a aussi favorisé la création et l'animation des GSEC, ce qui a induit des changements majeurs tels que **(i)** le développement de la culture de l'épargne, **(ii)** l'amélioration de la gestion des ressources financières, **(iii)** l'amélioration de la vie associative (solidarité, participation régulière aux réunions, etc.), **(iv)** la possibilité aux membres de s'offrir de petits crédits à l'interne ; **(v)** la mobilisation de ressources propres par les coopératives à l'interne. Les membres des GSEC ont pu bénéficier de trois principaux profits dans les différentes filières : **1-** La facilité de trouver des crédits dans les GSEC, à coûts relativement bas, pour faire des dépenses liées aux activités agricoles et même non agricoles ; **2-** La possibilité d'utiliser les ressources mobilisées comme fonds de garantie pour lever d'autres fonds ; **3-** Les connaissances acquises grâce aux appuis des acteurs. Concernant les OPA, aucune d'entre elles ne tire de profit financier des GSEC.

Grâce au ProFinA, les OPA, dans certaines filières comme l'anacarde, ont développé d'autres activités économiques bénéfiques pour leurs membres tels que les services de location de matériels (tricycle) et de magasins, la production et la vente de plants greffés d'anacardier, l'entretien des plantations, l'appui à la gestion des plantations d'anacarde, la vente des sacs/emballages, la vente de l'eau de forage, la commercialisation du miel produit par les producteurs d'anacarde, etc. Dans la filière soja, il s'agit de services de crédits aux membres.

En matière de partenariat des OPA avec les SFD et des effets de ce partenariat sur les OPA, ces dernières n'ont pas encore toutes de partenariat bien défini avec les SFD ni de modèle de collaboration défini. Pour celles qui en ont, les partenariats permettent l'accès au crédit à taux préférentiel avec moins de tracasseries, l'attribution de commissions, le reversement par les SFD d'un certain pourcentage des intérêts et/ou des frais de dossiers en cas de bon taux de remboursement (100%) ou de remboursement par anticipation, la dotation des agents de crédits en carburant et frais de communication, la mise en place d'intrants directement par les SFD partenaires.

Le ProFinA a favorisé également des adhésions dans les OPA, ce qui génère de nouvelles ressources financières qui contribuent tout au moins aux charges de fonctionnement des OPA. C'est le cas par exemples des trois URCPA auxquelles ont adhéré 5 206 nouveaux membres. Les adhésions sur la période d'intervention du projet sont de 1055 pour l'URPR-BA et 1855 pour les unions communales de producteurs de soja. La facilité de mobilisation de plus de produits pour la vente groupée, l'augmentation de la capacité de production des coopératives, l'amélioration de la

visibilité des organisations, l'accroissement de la mobilisation des ressources propres des organisations à travers les bénéfices de la vente groupée, etc. sont quelques-uns des effets positifs induits par les nombreuses adhésions. Les effets négatifs rapportés par les OPA sont les mésententes éventuelles entre les anciens et nouveaux adhérents et le risque d'impayés par les nouveaux membres.

Pour tous les SFD, le ProFinA a produit des effets positifs considérables notamment (i) l'extension des zones d'intervention des SFD ; (ii) l'élargissement des filières financées ; (iii) l'augmentation des volumes de portefeuille de crédits agricoles ; (iv) l'amélioration des taux de remboursement (de l'ordre de 100%) et des intérêts perçus. En plus de l'intensification de leurs activités dans leurs anciennes communes d'intervention (nouvelles localités et nouveaux clients), certains SFD ont opéré des extensions à de nouvelles communes dans de nouveaux départements ainsi qu'à de nouvelles filières agricoles cibles. C'est le cas d'ALIDÉ, du PADME, de l'UNACREP, de PEBCo. Par contre, SIA N'SON n'a pas conquis de nouvelles communes, mais de nouvelles localités dans ses anciennes communes d'intervention et de nouveaux clients. Les effets sont flagrants chez les SFD au niveau des encours de crédit. Par exemple l'encours global annuel de SIA N'SON dans le secteur agricole est passé de 435 773 000 FCFA en 2017 à 1 959 295 000 FCFA en 2021. Il y a eu une multiplication par 4,5 du montant de crédit placé.

Grâce au ProFinA, le nombre de coopératives, de bénéficiaires de crédit ainsi que le montant de crédit mis en place par les SFD augmentent de campagne agricole en campagne. Ces nombres ont plus que doublé pour les uns. Les taux de remboursement s'établissent pour la plupart des SFD entre 95% et 100% avec plusieurs institutions qui ont eu 100% de remboursement. Le taux de remboursement le plus bas (80%) a été enregistré au niveau de RENACA sur la filière riz en 2021¹. Les crédits octroyés sont adaptés et à temps. Toutefois, il y a eu quelques effets négatifs constitués par quelques impayés comme pour confirmer l'assertion selon laquelle, il n'y a pas d'activité de crédit sans risque.

En dehors de UNACREP et de PEBCo qui ont intégré à leur contrat de partenariat en cours avec l'URCP-BA des clauses relatives à une gratification basée sur les taux de remboursement, aucun des autres SFD ne donne une gratification aux OPA. L'option de cofinancement entre les SFD et les OPA n'est pas la plus privilégiée. C'est plutôt celle de traiter directement avec les conseillers qui est privilégiée. Deux SFD préfèrent avoir les Conseillers agricoles en qualité d'employer (cas de RENACA et de SIA N'SON) et deux autres préfèrent les avoir en qualité de prestataires de service (PEBCo et Agri Finance).

En ce qui concerne les mécanismes existants de rémunération des « porteurs d'affaires » auprès de certains SFD, il n'en existe aucun. De l'avis d'un interviewer, un tel mécanisme n'est même pas recommandé afin de minimiser les risques inhérents au

¹ D'après le CT ProFinA en charge de la zone, cela est dû aux crédits agricoles placés hors du dispositif de ProFinA

recours à des intermédiaires qui ne sont pas souvent des professionnels du métier. Chez SIA N'SON, il existe un mécanisme de paiement de commissions aux apporteurs d'affaires pour les Dépôts A Termes (DAT). Cette commission est de 1% du montant déposé par le client.

Un seul scénario possible de collaboration entre les SFD et OPA existe et ne concerne que celui déjà en expérimentation à PEBCo et UNACREP à travers la rétrocession de commissions. Toutefois, il est possible que les SFD recrutent les Conseillers Agricoles dans l'effectif de leur personnel ou nouent directement un partenariat avec eux en tant que prestataires, basé sur des contrats d'objectifs.

En fonction des filières financées par les SFD dans les différentes localités qu'ils couvrent, il existe quand même du potentiel pour qu'il y a la mise en application du mécanisme de co-financement entre l'UNACREP et les OPA que sont la FENOMA, l'URCPA-ZC, l'URCPA-OP (déjà effectif), les coopératives de producteurs de soja et entre PEBCo et les OPA que sont la FENOMA, l'URCPA-ZC, l'URCPA-OP (déjà effectif), les coopératives de producteurs de soja, l'URPR-BA.

Au vu de ces constats il est important que le ProFinA continue de susciter la mise en œuvre de ces différents modèles à court termes auprès des SFD de façons à s'assurer avant sa clôture de leur degré d'opérationnalité et de réussite. Pour améliorer la chance des Conseillers Agricoles de se faire embaucher par les SFD il faut aussi que le ProFinA, en collaboration avec les organisations qui les ont directement utilisés, leur délivre des attestations utiles apportant des précisions sur leurs capacités techniques.

Pour les OPA, il leur faut renforcer leurs activités économiques et continuer de négocier avec les SFD car le mécanisme de gratification en cours d'expérimentation ne garanti pas encore la mobilisation d'assez de ressources auprès des SFD (les pourcentages rétrocédés paraissent encore faibles pour avoir assez de ressources).

Les SFD doivent assurer la mise en application de leurs divers ambitions d'utilisation des Conseillers Agricoles à court termes afin d'en apprécier le niveau de réussite et bénéficier, au besoin, de conseils complémentaires auprès du projet avant sa clôture.

1. INTRODUCTION

1.1. Contexte et justification

Le projet Promotion du Financement Agricole (ProFinA) de la GIZ, en cours au Bénin depuis 2016, accompagne la professionnalisation des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) et banques et des acteurs des filières agricoles dans le financement agricole afin de créer un lien durable entre eux. C'est une intervention transversale qui complète les actions menées par d'autres projets et programmes de la GIZ sur la structuration des exploitants agricoles, leur renforcement sur les itinéraires techniques, la gestion entrepreneuriale, etc. L'objectif du ProFinA est que les exploitations agricoles et les entreprises agro-industrielles accèdent à des services financiers adaptés à leurs modèles économiques.

Les interventions de ce projet sont classées dans trois champs d'actions à savoir :

1. De nouveaux produits de connaissance visant l'amélioration de l'accès des exploitations agricoles et entreprises agro-industrielles aux services financiers adaptés sont disponibles.
2. Les compétences des exploitations agricoles et entreprises agro-industrielles en matière de gestion des services financiers adaptés sont améliorées.
3. 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 crédit. Il s'agit de la Formation en Analyse Economique et Planification des Investissements Agricoles (FANEPIA), de la Formation en Analyse Non Financière (FANOFI), de la création des Groupes Solidaires d'Epargne et de Crédit (GSEC), de l'appui Farmers Financial Cycle (FFC), et de la Formation en Financement Agricole des agents des Systèmes de Financement Décentralisé (SFD).

A travers les activités du champ 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 des exploitants agricoles, des OPA et des 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. Il s'agit des Unions Régionales des Coopératives de Producteurs d'Anacarde (URCPA), de la Fédération Nationale des Productrices d'Amende et de beurre de Karité (FNPK), de l'Union Régionale des Producteurs de Riz du Borgou et de l'Alibori (URPR-BA), de l'Union Nationale des Aviculteurs Professionnels du Bénin (UNAP Bénin) et de la Fédération Nationale des Organisations de Maraîchers (FENOMA). 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.

Dans la filière soja, le projet n'a pu nouer un partenariat durable avec une faïtière en vue de l'atteinte de ses objectifs malgré l'existence des coopératives et unions communales relativement bien structurées et dynamiques. Il a alors fait l'option d'intervenir à travers un prestataire de service pour la mise à disposition de conseillers agricoles. Il s'agit du cabinet d'étude Berges Consulting. Spécifiquement pour le soja biologique l'ONG Sexomi Bio Agri est le prestataire qui assure ce rôle de prestataire.

Dans le champ N°3, le projet renforce les capacités de 9 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 et volaille ont été réalisées par le ProFinA et ont servi de base à former les responsables d'agences et les agents de crédit. Ces deux activités, c'est-à-dire l'analyse des modèles d'affaires et les formations des agents des SFD sur le financement des CVA agricoles, ont contribué 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.

L'approche d'intervention du ProFinA au niveau du champ 2 a consisté à subventionner la prise en charge de techniciens chargés de la facilitation d'accès au crédit sur les différentes filières promues par le projet. La subvention du Projet dans ce cadre jusqu'à mars 2023 sera d'environ 396 millions.

Le travail de facilitation d'accès au crédit mené par les conseillers agricoles a permis la mobilisation de crédit par les acteurs des filières jusqu'à hauteurs de 2 786 617 140 FCFA entre 2017 et 2021, avec un cumul des intérêts perçus par les SFD de 460 950 455 FCFA. Ce point indique environ 2,8 milliards de crédit facilités, qui ont généré environ 461 millions d'intérêt pour un coût de facilitation de l'ordre de 280 millions pris en charge par le projet.

Au-delà de ces éléments de résultats relatifs au volume de crédit facilité, plusieurs autres réalisations du projet, surtout avec les services de ces conseillers, concernent :

- la mise en place des groupes solidaires d'épargne et de crédit (GSEC) avec donc un développement des pratiques d'épargne interne au niveau des coopératives ;
- l'amélioration de la vie coopérative avec de nouvelles adhésions aux coopératives de base et aux faïtières ;
- l'organisation de la vente groupée (anacarde, soja, riz, karité) ;
- le développement d'activités économiques au niveau des faïtières à travers des Unités Economiques ;
- la réduction des risques d'impayés sur crédit au niveau des SFD
- l'apport de nouveaux clients aux SFD etc.

Dans un contexte où le ProFinA a pris presque entièrement en charge les coûts des prestations des Conseillers Agricoles (CA) et que le projet tire à sa fin, plusieurs options sont envisagées pour la poursuite des activités de facilitation d'accès au crédit au

bénéfice à la fois des OPA que des SFD. L'une de ces options est que les OPA et SFD peuvent définir un mécanisme pour permettre aux SFD de rémunérer les OPA comme apporteurs d'affaires. A titre d'exemple, une des faitières partenaires du ProFinA a signé une convention avec un SFD dans le cadre de laquelle ce dernier lui verse une prime en fin de campagne en fonction des crédits facilités et remboursés. Ce cas mérite d'être analysé par rapport à sa généralisation, encore qu'il importe de voir comment financer la facilitation dès le début de campagne, étant donné que la prime est versée seulement à la fin, après remboursement des crédits.

Pour arriver à bien définir le mécanisme de co-financement de la facilitation de l'accès au crédit par les SFD et OP le projet a fait l'option d'analyser de façon plus approfondie les effets de la mise en œuvre de son mécanisme de facilitation d'accès au crédit sur les acteurs filières, les OPA et les SFD. Les résultats d'une telle étude serviront de base pour alimenter les rencontres de négociation entre les SFD et les OPA.

1.2. Objectifs et résultats attendus

L'objectif global de l'étude est d'analyser les effets du ProFinA sur les acteurs des filières appuyées, les OPA de ces filières et les SFD partenaires du projet.

Les objectifs spécifiques sont :

- Recenser et analyser pour chaque faitière partenaire du ProFinA les résultats et effets de l'intervention du ProFinA. Il s'agit de voir les effets de la facilitation d'accès au crédit, de la vente groupée, du partenariat avec les SFD, des GSEC, des activités économiques, de l'adhésion de nouveaux membres etc. ;
- Recenser et analyser auprès des SFD les effets de l'intervention de ProFinA ;
- Décrire les mécanismes existants de rémunération des « porteurs d'affaires » en vigueur chez certains SFD ;
- Faire des propositions à chaque faitière des arguments à brandir auprès des SFD ciblés et des scénarios possibles de collaboration SFD-OPA ;
- Présenter les résultats de l'étude aux parties prenantes du projet dans un ou plusieurs ateliers ;
- Accompagner les acteurs lors des négociations sur l'établissement de relations commerciales entre faitières et SFD.

Les résultats attendus sont :

- Les effets de la mise en œuvre du projet sont appréhendés ;
- Des éléments de base pour conduire des discussions SFD-OPA en vue de la signature de convention d'objectifs autour de la facilitation d'accès au crédit

(mécanisme de rémunération d'apporteur d'affaires, proposition d'arguments aux OPA, etc.) sont disponibles.

1.3. Tâches du consultant

Pour atteindre les objectifs de l'étude, les tâches à accomplir par l'équipe de consultants sont les suivantes :

- Réunion de cadrage et de lancement ;
- Revue des documents et préparation de la mission et élaboration des outils de collecte de données ;
- Interview avec les faïtières de producteurs, le cabinet Berges, les bénéficiaires du Projet (élu/es de coopératives), les SFD ;
- Analyse des données et rapportage ;
- Débriefing avec l'équipe du projet et atelier de restitution pour discussion des résultats et prochaines étapes ;
- Finalisation du rapport d'étude ;
- Participation aux ateliers B2B.

1.4. Livrables de l'étude

Les produits suivants sont à fournir :

- Un rapport provisoire d'étude à valider en atelier ;
- Un rapport d'atelier de restitution ;
- Un rapport final d'étude ;
- Des comptes rendus sur les rencontres « B2B ».

2. METHODOLOGIE

2.1. Etapes de conduite de l'étude

La conduite de l'étude est en cours conformément aux orientations mentionnées plus haut dans les tâches à accomplir. Sur les sept (07) étapes à franchir, quatre (04) sont déjà franchies à savoir le cadrage de l'étude, la revue documentaire suivie du point des acteurs à rencontrer et de la conception des outils de collecte de données, la collecte de données auprès des acteurs ciblés, l'analyse de données suivie de la rédaction du présent rapport. La restitution, l'atelier de validation et la finalisation du rapport sont des étapes qui vont suivre.

2.2. Zone d'étude et acteurs rencontrés

L'étude a couvert les localités où se trouvent les OPA, ONG, Cabinet d'Etudes et SFD partenaires du ProFinA. Ainsi, la collecte des données a couvert les localités d'Abomey-Calavi, de Bohicon, de Cotonou, de Glazoué, de Kandi, de Kétou, de Ouèssè, de Parakou, et de Porto-Novo.

Au vu des natures des informations recherchées, les unités de collecte de données ont été les OPA, ONG et cabinet d'études impliqués dans la gestion des Conseillers Agricoles et les SFD.

Le tableau 1 ci-dessous présente les acteurs rencontrés dans le cadre de l'étude, avec la précision sur ceux qui ont fourni les informations recherchées.

Tableau 1: Acteurs rencontrés dans le cadre de la collecte de données primaires

Localités	Acteurs				Nombre d'acteurs
	OPA et prestataires de services	Données obtenues	SFD	Données obtenues	
Abomey-Calavi	Berges Consulting	Oui	FECECAM ²	Non	2
Bohicon			CESCA ³	Non	2
			RENACA ⁴	Oui	
Cotonou	FENOMA	Oui	PEBCo ⁵	Oui	4
			PADME ⁶	Oui	
			ALIDé ⁷	Oui	

² Faitière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle,

³ Caisse d'Epargne, de Solidarité et de Crédit Autogérée

⁴ Réseau National des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées

⁵ Promotion de l'Epargne-Crédit à Base communautaire

⁶ Association pour la Promotion et l'appui au Développement des Micro-entreprises

⁷ Association de Lutte pour la promotion des Initiatives de Développement

Localités	Acteurs				Nombre d'acteurs
	OPA et prestataires de services	Données obtenues	SFD	Données obtenues	
Glazoué	URCPA - ZC	Oui			1
Kandi	URPR - BA	Oui			1
Kétou	URCPA - OP	Oui			1
Ouessè	Sexomi Bio Agri	Oui			1
Parakou	URCPA - BA	Oui	Agri Finance	Oui	5
	FNPk	Oui	SIA N'SON	Oui	
			CAVECA ⁸	Oui	
Porto-Novo			UNACREP ⁹	Oui	1
Total					18

Source : Données d'enquêtes, juin – juillet 2022

Le tableau 1 montre que l'étude a conduit les consultants à échanger avec dix-huit (18) structures réparties dans neuf (09) localités. Les échanges ont eu lieu avec Six (06) OPA, deux (02) prestataires notamment l'ONG Sexomi Bio Agri et le cabinet d'études Berges Consulting et dix (10) SFD. Les informations recherchées ont été mobilisées auprès de l'ensemble des OPA et prestataires de services et auprès de sept (07) SFD dont PEBCo, quoiqu'entretenu brièvement en ligne, n'a pas fourni les données attendues dans le délai imparti. Malgré le contact maintenu avec les deux SFD restants (FECECAM et CESCA) grâce aux appels téléphoniques, mails, messages WhatsApp, ils n'ont pas fourni les informations demandées. La liste des personnes avec qui l'équipe de consultants a échangé dans le cadre de la conduite de cette étude est présentée en annexe 1.

2.3. Méthodes et outils de collecte de données

Les données ont été collectées par une revue documentaire et une enquête de terrain auprès des OPA, ONG, cabinet d'études et SFD.

- La revue documentaire a fait usage des documents mis à disposition par la coordination du ProFinA (*rapports d'activités, rapport d'études, convention avec les partenaires concernés, convention entre SFD et OPA, etc.*), mais aussi de quelques documents reçus des acteurs rencontrés sur la réalisation des activités. Des notes synthèses et rapports d'activités sont obtenus de Sexomi Bio Agri et de SIA N'SON.
- L'enquête de terrain a consisté à faire des entretiens semi structurés avec les acteurs rencontrés. Ces entretiens ont été faits avec des guides qui ont été élaborés et

⁸ Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Autogérée

⁹ Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt

validés par la coordination du ProFinA, avant d'être utilisés sur le terrain. Il y a eu au total trois guides de collecte de données à savoir un guide à l'endroit des OPA, un guide à l'endroit de Sexomi Bio Agri et Berges Consulting, un guide à l'endroit des SFD.

Vu les informations détaillées nécessaires pour remplir les guides de collecte de données, surtout les données chiffrées / statistiques, ces guides ont été soumis aux acteurs concernés par mail plusieurs jours avant le démarrage des rencontres afin de leur permettre de mobiliser dans leurs dispositifs institutionnels de mise en œuvre des activités du ProFinA les informations avant que les séances d'échange n'aient lieu. Ainsi, les échanges faits lors des rencontres avec les acteurs ont consisté à apporter plus de précision sur l'objectif de l'étude, à s'assurer de la qualité des données inscrites dans les fiches, et à approfondir certaines informations qui y sont mentionnées selon les besoins.

Les échanges ont eu lieu selon la disponibilité des acteurs en physique ou par visioconférence. Les guides d'entretien utilisés sont en annexe 2.

2.4. Méthodes et outils d'analyse de données

Les données collectées ont été analysées pour la rédaction du rapport. L'Excel et le Word sont les deux outils informatiques utilisés pour l'analyse des données. L'Excel a permis de faire les calculs synthèse des données quantitatives, de concevoir des tableaux, de faire des graphiques illustratifs. Le logiciel Word a permis d'assurer la rédaction du texte descriptif et narratif.

3. RESULTATS ET EFFETS DU PROFINA CHEZ LES OPA ET PRESTATAIRES PARTENAIRES

Pour analyser les effets du ProFinA sur les OPA et les prestataires de services ayant aidé à assurer la facilitation de l'accès des acteurs des filières agricoles aux crédits, plusieurs paramètres d'appréciation sont utilisés. Il s'agit de :

- a. **Résultats et effets de la facilitation de l'accès au crédit.** Cela inclut les nombres de campagnes couverts, les SFD ayant octroyé des crédits, les nombres de coopératives et de bénéficiaires couverts, les montants de crédits obtenus et les intérêts payés, l'augmentation de la production grâce aux crédits obtenus, les ressources financières obtenues par les OPA grâce à la facilitation de l'accès au crédit, l'amélioration des capacités des acteurs grâce à la facilitation de l'accès au crédit, les effets positifs et négatifs induits par les crédits.
- b. **Effets des activités économiques développées avec ProFinA.** Cela inclut l'intensité des activités de vente groupée dans les OPA, les quantités de produits écoulées par la vente groupée et les bénéfices tirés par les OPA, les effets positifs et négatifs induits par la vente groupée aux OPA.
- c. **Effets de la promotion des GSEC.** Cela inclut les changements apportés par les GSEC au niveau des membres, les avantages tirés par les membres des GSEC, les profits économiques tirés par les organisations faitières dans les GSEC.
- d. **Profits tirés d'autres activités économiques développées par les OPA grâce au ProFinA.**
- e. **Partenariat avec les SFD et effets sur les OPA.**
- f. **Effets des adhésions de nouveaux membres aux OPA.**

Afin de mettre en exergue les réalités de chaque organisation, pour chaque paramètre d'analyse des effets, les informations relatives aux différentes organisations sont affichées. Cela a suscité la présentation de plusieurs tableaux suivis d'apport de précision sur les constats sous forme de synthèses.

3.1. Résultats de la facilitation de l'accès au crédit

3.1.1 Nombres de campagnes couvertes

Les effets de l'intervention du ProFinA sur les OPA sont appréciés en considérant les informations relatives aux paramètres évoqués ci-dessus sur la période d'intervention. Ainsi les six (06) campagnes agricoles déjà couvertes depuis 2016 sont pris en compte. Les organisations de producteurs agricoles auprès desquelles l'analyse est faite sont la FNPK, la FENOMA, les URCPA Zou-Collines, Ouémé Plateau, Borgou Alibori, et l'URPR Borgou Alibori. En ce qui concerne la filière soja, l'analyse a été faite en considérant les données des prestataires de services que sont le cabinet d'études Berges Consulting et l'ONG Sexomi Bio Agri.

Le tableau 2 présente la situation des campagnes agricoles couvertes par les acteurs des filières dans le cadre de leurs activités en rapport avec l'appui du projet.

Tableau 2: Campagnes agricoles couvertes par les acteurs des filières dans le cadre de leurs activités en rapport avec l'appui du ProFinA

OPA et prestataires	Campagnes agricoles couvertes						Nombre de campagnes
	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
FNPK						x	1
FENOMA						x	1
URCPA – ZC		x		x		x	3
URCPA – OP	x	x	x	x	x	x	6
URCPA – BA		x	x	x	x	x	5
URPR - BA	x	x	x	x	x	x	6
Acteurs soja (Berges Consulting)		x	x	x	x	x	5
Sexomi Agri Bio					x	x	2

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

En dehors de la filière maraichage, les autres filières à savoir le karité, l'anacarde, le riz, et le soja ont déjà bénéficié de l'appui du ProFinA sur au moins cinq (05) campagnes agricoles passées.

Certes la Fédération Nationale des Producteurs de Karité (FNPK) a présenté la situation d'une campagne mais en réalité l'Association Karité Bénin (AKB) avait démarré avec le projet avant qu'il n'y ait la création du FNPK. Cependant les résultats de la FNPK sont considérés car s'il doit y avoir une suite de partenariat entre les systèmes de financement décentralisé (SFD) et la faitière des acteurs de la filière karité, cela sera avec la FNPK.

Pour les acteurs de la filière soja, certaines informations reçues couvrent les cinq (05) campagnes agricoles qu'ils sont déjà en train de faire avec le projet, même si pour Berges Consulting cela ne fait qu'un accompagnement sur deux campagnes.

3.1.2 SFD ayant octroyé des crédits aux acteurs des filières agricoles

Le point des SFD ayant octroyé des crédits aux acteurs des filières agricoles appuyées par le ProFinA est présenté dans le tableau 3.

Tableau 3: SFD ayant octroyé des crédits aux acteurs des différentes filières

OPA et prestataires	SFD offreurs de crédits aux acteurs des filières
FNPk	- ALIDé pour la campagne agricole 2021-2022
FENOMA	- UNACREP, CLCAM, PEBCo, CESCO, Structure islamique ALFA TAKA, COWEC ¹⁰ , toutes pour la campagne agricole 2021-2022
URCPA – ZC	- PEBCo pour les campagne agricole 2017-2018 et 2021-2022 ; - CREP Savalou et CESCO de Djidja Centre pour la campagne 2019 – 2020 ; - PADME et CREP pour la campagne 2021-2022
URCPA – OP	- PEBCo pour toutes les campagnes
URCPA – BA	- PADME, CLCAM, Agri-Finance de 2018 à la Campagne 2020 – 2021 ; - PADME, CLCAM, Agri-Finance, SIA'SON pour la campagne 2021 – 2022.
URPR - BA	- PEBCo ; Sia N'Son, depuis la campagne 2016-2017 jusqu'à celle 2021-2022 ; - UNACREP, CAVECA, CPEC depuis 2019 jusqu'à 2022
Acteur filière soja Berges Consulting	- PEBCo, RENACA, UNACREP, SIA N'SON, - AGRI FINANCE campagne 2020-2021
Acteurs soja biologique (Sexomi Agri Bio)	- ASF ; CAVECA, PADME ; PEBCo en 2021 et 2022 - SIA N'SON en 2022

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 3 montre que la collaboration est opérationnelle entre les acteurs des filières appuyées par le ProFinA et les neuf (09) systèmes de financement décentralisé partenaires du projet que sont ALIDé, UNACREP, FECECAM, PEBCo, CESCO, PADME, Agri-Finance, RENACA et SIA N'SON.

Ce tableau montre aussi qu'en plus de ces SFD il y a en a d'autres auprès desquels les acteurs des filières mobilisent des crédits. Il s'agit par exemple d'ALFA TAKA et de COWEC pour les maraichers, de la Coopérative pour la Promotion de l'Épargne et du

¹⁰ COOPERATIVE WESLEYENNE D'ÉPARGNE ET DE CREDIT (COWEC)

Crédit (CPEC) pour des riziculteurs dans le Borgou-Alibori, et de l'Association des Services Financiers du Bénin (ASF-Bénin) pour les producteurs de soja biologique.

3.1.3 Nombres de coopératives et de bénéficiaires couverts

Le tableau 4 présente ci-dessous l'envergure du nombre des bénéficiaires de crédits à travers le dispositif d'appui du projet, dans les différentes filières agricoles, au cours des différentes campagnes agricoles.

Tableau 4: Nombre des bénéficiaires de crédits à travers le dispositif d'appui du projet au cours des campagnes agricoles couvertes

OPA et prestataires	Désignations	Nombres de coopératives et de bénéficiaires de crédits par campagne						Total
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	
		- 2017	- 2018	- 2019	- 2020	- 2021	- 2022	
FNPk	Coopératives						27	27
	Bénéficiaires						357	357
FENOMA	Coopératives						49	49
	Bénéficiaires						779	779
URCPA – ZC	Coopératives		31		07		16	54
	Bénéficiaires		845		101		230	1 176
URCPA - OP	Coopératives	02	11	12	14	25	38	112
	Bénéficiaires	77	465	675	793	967	1725	4 702
URCPA - BA	Coopératives		18	43	31	39	56	187
	Bénéficiaires		447	806	435	566	845	3099
URPR - BA	Coopératives	07	13	28	42	50	65	205
	Bénéficiaires	85	152	366	532	730	961	2826
Acteurs filière soja (Berges Consulting)	Coopératives		4	43	121	76	112	356
	Bénéficiaires		12	581	1970	1128	1661	5352
Sexomi Agri Bio	Coopératives					56		56
	Bénéficiaires					490	1599	2089
Total	Coopératives	9	77	126	215	246	363	1036
	Bénéficiaires	162	1921	2428	3831	3881	8157	20380

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 4 montre qu'il y a eu un accroissement impressionnant du nombre de bénéficiaires de crédit agricoles dans le temps. Certes les données obtenues des acteurs de terrain et mentionnées dans ce tableau ne sont pas complètes, parce qu'il y a quelques données manquantes sur les filières Karité et soja (intervention AKB et ABS), mais la tendance évolutive est quand même bien notée.

Les statistiques du projet montrent bien une concordance avec les déclarations des acteurs. En effet, d'après les statistiques disponibles au projet, la situation enregistrée montre la tendance suivante (voir détail dans le tableau en annexe 3).

- Campagne agricole 2016 – 2017 : 63 coopératives et 715 bénéficiaires,

- Campagne agricole 2017 – 2018 : 144 coopératives et 3 012 bénéficiaires
- Campagne agricole 2018 – 2019 : 374 coopératives et 4 639 bénéficiaires
- Campagne agricole 2019 – 2020 : 333 coopératives et 4 619 bénéficiaires
- Campagne agricole 2020 – 2021 : 403 coopératives et 7 128 bénéficiaires.

Le croisement des données collectées auprès des OPA avec les données statistiques du projet qui prennent en compte les informations de l'AKB et de l'ABS permet d'affirmer que, de moins de 715 en 2016, le nombre de bénéficiaires de crédit auprès des SFD partenaires de ProFinA s'est accru pour être de 8157 en 2021.

La figure 1 ci-dessous présente l'évolution du nombre de bénéficiaires au cours des différentes campagnes agricoles couvertes.

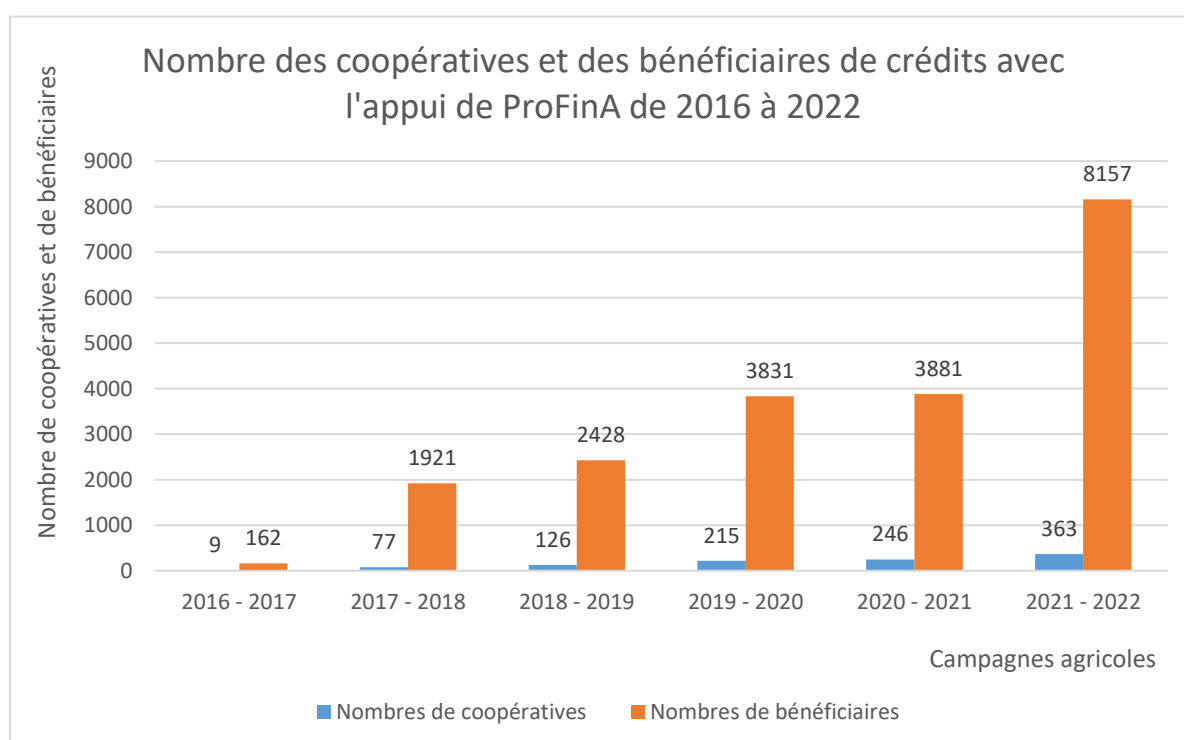


Figure 1: Nombre de bénéficiaires au cours des différentes campagnes agricoles couvertes

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

3.1.4 Montants de crédits obtenus et intérêts payés

Le tableau 5 à la page suivante affiche les données obtenues de terrain par rapport aux montants de crédits obtenus par les membres des OPA et les intérêts payés par ces derniers. Ce tableau n'affiche pas la totalité des chiffres, car il y a la FNPK et les deux prestataires opérationnels sur le soja qui n'ont pas fourni les données des interventions respectives de l'AKB et de l'ABS qui les ont précédés sur le terrain.

Cependant les statistiques tenues par l'équipe du projet (tableau 6) permettent de confirmer et d'avoir des informations plus précises sur les montants par filière.

Tableau 5: Montants des crédits obtenus par les acteurs des filières et intérêts payés aux SFD

OPA et prestataires	Désignations	Montant de crédits et intérêts (FCFA)						Total (FCFA)
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
FNPk	Crédits obtenus						37250000	37250000
	Intérêts générés						3660000	3660000
FENOMA	Crédits obtenus						123910000	123910000
	Intérêts générés						15325183	15325183
URCPA – ZC	Crédits obtenus		162811450		5255000		20315000	188381450
	Intérêts générés		16281145		609675		3259440	20150260
URCPA - OP	Crédits obtenus	5500000	28408550	49392000	33352500	65827500	123425000	305905550
	Intérêts générés	660000	3124940,5	5433120	3668775	7195930	14002025	34084790,5
URCPA - BA	Crédits obtenus		30550000	84840000	39440000	64535000	75276000	294641000
	Intérêts générés		422852	11727228	5451695	8920516	10405218	36927509
URPR - BA	Crédits obtenus	19125000	34200000	74700000	85450000	103176000	132590000	449241000
	Intérêts générés	2868750	5130000	11205000	12817500	16572160	20563900	69157310
Berges Consulting	Crédits obtenus		2400000	95020000	264512255	177229000	346539000	885700255
	Intérêts générés		432000	16624620	39057720	22252939	50637341	129004620
Sexomi Agri Bio	Crédits obtenus					66359915	97085000	163444915
	Intérêts générés							
Total	Crédits obtenus	24625000	258370000	303952000	428009755	477127415	956390000	2448474170
	Intérêts générés	3528750	25390937,5	44989968	61605365	54941545	117853107	308309673

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Tableau 6: Montants des crédits obtenus par les acteurs des filières et des intérêts payés aux SFD (statistiques complètes au niveau du ProFinA)

	2017		2018		2019		2020		2021		TOTAL	
	Montant crédit	Intérêt	Montant crédit	Intérêt	Montant crédit	Intérêt	Montant crédit	Intérêt	Montant crédit	Intérêt	Montant crédit	Intérêt
Anacarde	62 157 504	12 652 392	42 761 974	4 277 503	19 460 000	2 711 080	167 022 535	23 596 298	205 644 000	42 188 922	497 046 013	85 426 195
Riz			50 405 000	9 187 699	117 384 000	18 585 137	130 271 000	19 558 550	175 143 320	27 730 035	473 203 320	75 061 421
Karité	47 500 000	5 290 266	425 261 880	76 547 138	70 057 990	36 567 490	23 469 490	2 726 139	70 250 000	6 555 115	636 539 360	127 686 148
Soja	8 550 000	2 062 603	1 610 000	280 992	284 427 100	26 680 020	269 420 250	44 595 825	402 009 797	70 162 553	966 017 147	143 781 993
Soja Bio									40 507 000	7 674 961	40 507 000	7 674 961
Volaille			7 550 000	1 234 830			20 000 000	3 271 073			27 550 000	4 505 903
Maraichage									128 304 300	13 254 033	128 304 300	13 254 033
PME									17 450 000	3 559 800	17 450 000	3 559 800
Total	118 207 504	20 005 261	527 588 854	91 528 162	491 329 090	84 543 727	610 183 275	93 747 885	1 039 308 417	171 125 419	2 786 617 140	460 950 454

Source : Statistique du ProFinA, mai 2022

Les figures 2 et 3 ci-dessous présentent la tendance d'évolution des montants de crédits et des montants d'intérêts payés respectivement selon les données mobilisées de terrain et les statistiques compilées par ProFinA.

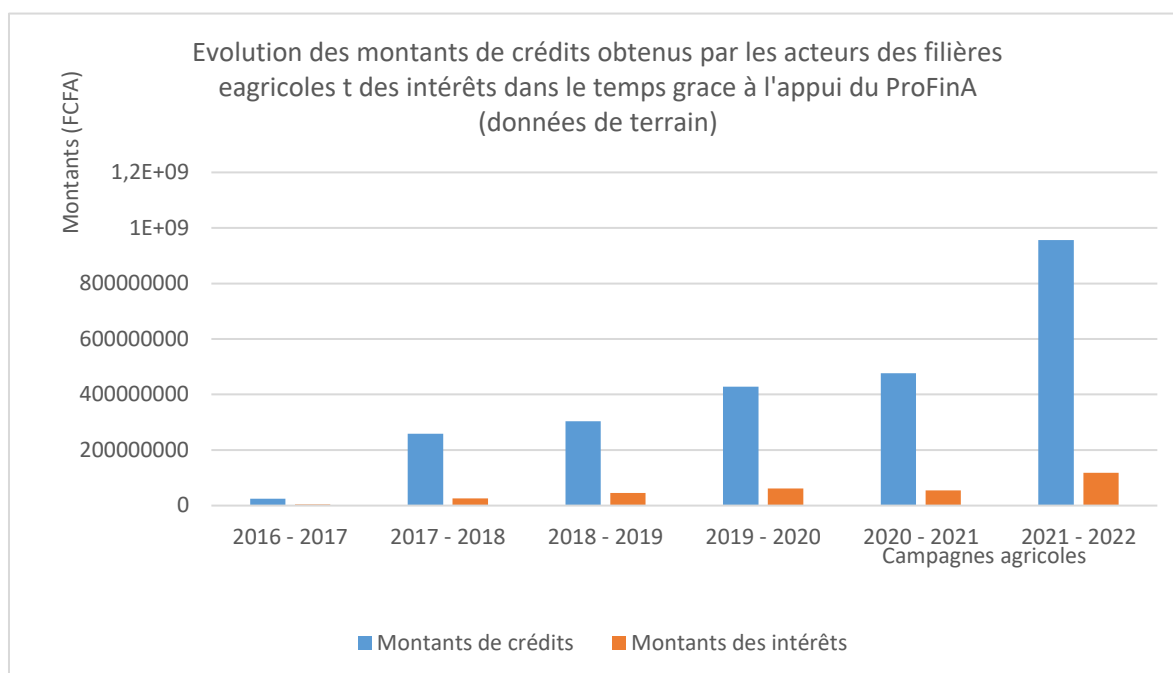


Figure 2: Crédits obtenus et intérêts payés par les acteurs des filières agricoles

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

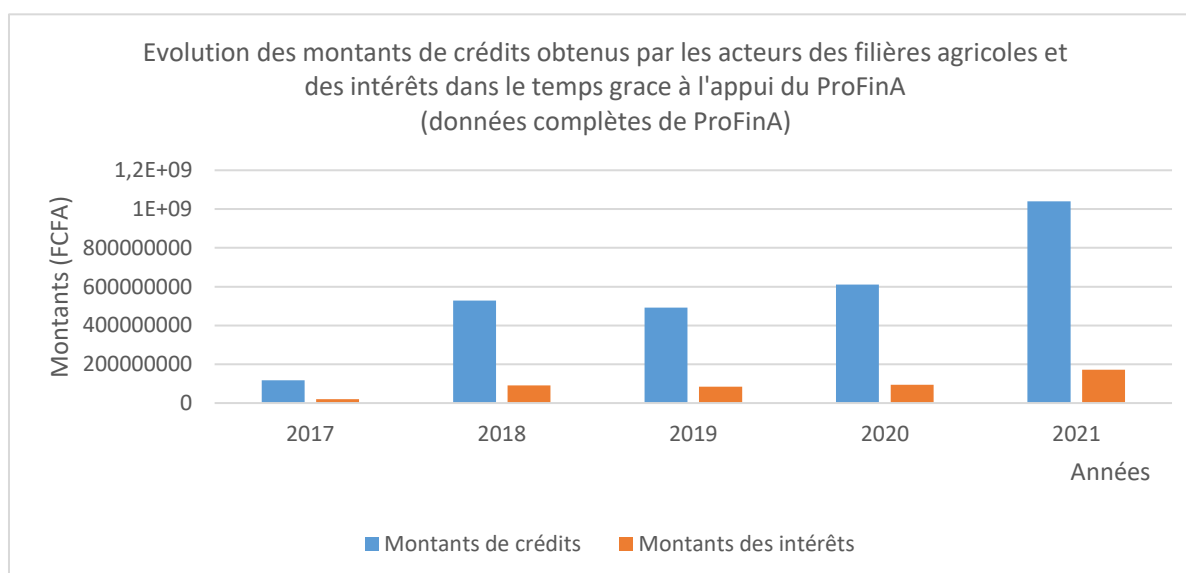


Figure 3: Crédits obtenus et intérêts payés par les acteurs des filières agricoles

Source : Statistiques du ProFinA, mai 2022

Tout comme pour l'évolution du nombre de bénéficiaires de crédit agricole, les tableaux 5 et 6 et les figures 2 et 3 montrent que les montants de crédits se sont accrus dans le temps, et conséquemment les montants des intérêts. Les montants de crédit ont évolué d'environ 120 millions en 2017 pour être au-delà de 1,04 milliard en 2021.

Cette situation est très favorable pour la production agricole vue que l'appui du projet a permis d'assurer l'utilisation effective de la plupart des crédits obtenus pour les activités pour lesquelles ils sont sollicités.

3.1.5 Augmentation de la production grâce aux crédits obtenus

La tableau 7 à la page suivante montre les niveaux des activités chez les bénéficiaires de crédits selon les déclarations sur le terrain. Ces données sont obtenues des OPA mais les valeurs des chiffres dans certains cas ne permettent pas de s'y fier totalement. Toutefois, le tableau 7, en lien avec le tableau 5 révèle que les superficies de production sous crédits sont en concordance avec les niveaux de crédits. Le cas de l'URCPA-Zou Collines qui a facilité l'obtention de crédit au cours de trois campagnes agricoles sur six (campagnes 2017 – 2018, 2019-2020 et 2021-2022) le prouve bien.

Tableau 7: Niveau des activités (superficies et production) chez les bénéficiaires de crédits

OPA et prestataires	Désignations	Niveau de production (superficies et production)						Total
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
FNPk	Superficies sous crédit (ha)							0
	Productions avec crédit (tonnes)						200,493	200,493
FENOMA	Superficies sous crédit (ha)						201,07	201,07
	Productions avec crédit (tonnes)						5416,5	5416,5
	Quantités transformées avec crédits (tonnes)						841	841
URCPA – ZC	Superficies sous crédit (ha)		108540		350		1354	110244
	Productions avec crédit (tonnes)		27135		115,75		541,6	27792,35
URCPA - OP	Superficies sous crédit (ha)	80	220	356,34	818,2	1111,75	1476,25	4062,54
	Productions avec crédit (tonnes)	53,064	140,329	271,221	298,337	331,467	548,052	1642,47
URCPA - BA	Superficies sous crédit (ha)		1018	2828	1315	2151	2509	9821
	Productions avec crédit (tonnes)		61	212	113	143	167	696
URPR - BA	Superficies sous crédit (ha)	63,75	114	249	284,85	430,97	532,5	1675,07
	Productions avec crédit (tonnes)	223,125	399	871,5	996,975	1508,395	1863,75	5862,745
	Quantités transformées avec crédits (tonnes)	26,25	39,8	48,5	64,25	82,3	96,75	357,85
Acteur filière soja (Berges Consulting)	Superficies sous crédit (ha)		134	1414	4514,25	2523,75	4236,75	12822,75
	Productions avec crédit (tonnes)		0	1668,6	4858,705	8400,335	21060,1	35987,74
Sexomi Agri Bio	Superficies sous crédit (ha)							
	Productions avec crédit (tonnes)							
Total	Superficie	143,75	110026	4847,34	7282,3	6217,47	10309,57	138826,43
	Production	276,189	27735,329	3023,321	6382,767	10383,197	29797,495	77598,298
	Transformation	26,25	39,8	48,5	64,25	82,3	937,75	1198,85

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

3.1.6 Ressources obtenues par les OPA grâce à la facilitation de l'accès au crédit

Le rôle joué par les faitières dans la facilitation de l'accès au crédit à leurs membres ne permet pas encore à la plupart d'entre elles de tirer un profit financier. Le tableau 8 présente le point de la mobilisation de ressources financières par les OPA et les coopératives accompagnées par les prestataires de services Berges et Sexomi Agri Bio en lien avec leur rôle de facilitation de l'accès aux crédits. L'appréciation est faite par rapport à la mobilisation d'éventuelles ressources financières auprès des bénéficiaires de crédits, c'est-à-dire les membres des OPA et aussi auprès des SFD.

Tableau 8: Point des ressources financières obtenues par les OPA en lien avec la facilitation de l'accès au crédit

OPA et prestataires	Ressources obtenues à cause du rôle de facilitation de l'accès au crédit	
	Directement auprès des acteurs des filières bénéficiaires de crédits	Auprès des SFD
FNPk	- Néant	- Néant
FENOMA	- Néant	- Néant
URCPA – ZC	- Néant	- Néant
URCPA - OP	- Néant	- Néant jusqu'en 2021 - Année 2022 : Un accord de partenariat est signé entre URCPA-OP et deux SFD (UNACREP & PEBCo) où désormais des primes vont revenir à l'URCPA-OP
URCPA - BA	- Néant	- Néant
URPR - BA	- Néant	- Néant
Acteur filière soja (Berges Consulting)	Dans Nikki, Pèrèrè et Glazoué. - 760 000 FCFA de 2018-2019, - 810 000 FCFA de 2019 – 2020, - 840 000 FCFA de 2020 – 2021, et - 995 000 de 2021-2022.	- Néant
Sexomi Agri Bio	- Néant	- Néant

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 8 montre que sur les filières karité, anacarde, maraichage et riz, aucun mécanisme de mobilisation de ressources financières auprès des acteurs des filières agricoles n'existe au niveau des OPA dans le dispositif de facilitation de l'accès de leurs membres au crédit. Certes, l'organisation de la vente groupée d'anacarde permet de mobiliser des ressources ; mais, en dehors de cette possibilité liée à ce service de facilitation

de l'accès au marché à leurs membres, il n'y a pas d'intérêt financier direct en rapport avec la facilitation de l'accès au crédit. Cependant, sur la filière soja, des mécanismes existent dans les communes de Nikki, Pèrèrè et Glazoué.

Quant à l'obtention de ressources auprès des SFD, sous forme de commission, cela n'existe pas pour la plupart des OPA. Seuls l'URCPA-OP dispose sur la campagne en cours d'accords de partenariat signés entre elle et deux SFD à savoir l'UNACREP et PEBCo pour recevoir des primes en fonction de ses résultats de remboursement des crédits.

3.1.7 Amélioration des capacités des acteurs grâce à la facilitation de l'accès au crédit

Plusieurs des OPA ont déclaré qu'il y a eu une amélioration des capacités des acteurs en rapport avec l'accès aux intrants et services, les techniques de production, les techniques de transformation, et la gestion économique et financière. C'est le cas de la FENOMA, des URCPA, de l'URPR-BA et des coopératives de la filière soja.

L'accompagnement à la mise en place des GSEC, la formation sur la gestion économique et financière, l'amélioration des capacités sur la bonne maîtrise des ITK, le suivi-appui-conseil des Conseillers Agricoles, l'éducation financière sont des activités de renforcement des capacités qui sont bien appréciées.

Quelques résultats pratiques bien appréciés à cause des capacités renforcées sont : (i) l'approvisionnement en intrant à temps ; (ii) l'amélioration de la production, (iii) l'assurance agricole, (iv) l'amélioration de la gestion économique et financière, et (v) l'animation des GSEC mis en place au sein des coopératives.

3.1.8 Effets induits par les crédits

Le tableau 9 présente les effets induits par les crédits au sein des OPA.

Tableau 9: Effets induits par les crédits au sein des OPA

OPA et prestataires	Effets positifs induits par les crédits	Effets négatifs induits par les crédits
FNPk	<ul style="list-style-type: none"> - Expérimentation pour la toute première fois du crédit direct aux coopératives ; - Prise de conscience de la majorité des femmes ramasseuses de karité sur leur responsabilité par rapport à la gestion du crédit ; - Autonomisation progressive des ramasseuses en gestion ; - Amélioration de la gestion du crédit par les femmes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Croyance à tort des femmes par rapport à la nature et la source du crédit qui est mise en place (confusion avec une subvention) ; - Mauvaise compréhension du rôle du ProFinA par les femmes dans la facilitation de la mise en place du crédit ; - Mauvaise foi de certains techniciens qui créent des situations de dettes en grugeant

OPA et prestataires	Effets positifs induits par les crédits	Effets négatifs induits par les crédits
		les coopératives ou en faisant preuves de beaucoup de légèreté.
FENOMA	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la production des bénéficiaires ; - Nouvelle dynamique au sein des coopératives grâce à l'animation sur la vie associative ; - Augmentation des superficies emblavées et de revenus des bénéficiaires ; - Amélioration des conditions socio-économiques des maraîchers ; - Renforcement des relations entre les coopératives et des SFD ; - Renforcement des capacités en gestion des coopératives agricole, gestion économiques et financières et sur la vente groupée. - Paiement régulier des cotisations des union régionales membre de la FENOMA 	-
URCPA – ZC	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de l'entretien des plantations d'anacarde, ce qui fait accroître le rendement et par ricochet augmente le revenu des producteurs ; - Limitation du bradage des produits grâce à l'opérationnalisation de la vente groupée. 	- Déviation du crédit à d'autres fins lorsqu'il n'est pas mis en place à temps ; ce qui rend difficiles le remboursement.
URCPA – OP	<ul style="list-style-type: none"> - Accroissement des tonnages de noix brutes de cajou vendues en système groupé, passant de 53,064 T en 2017 à 548,052 T en 2022. 	-
URCPA – BA	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleur entretien des plantations d'anacardier, induisant l'amélioration des rendements et l'amélioration de la qualité des noix de cajou en passant d'un KOR 46 à 47-48. 	
URPR - BA	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation des superficies ; - Amélioration des rendements et des revenus des producteurs ; - Adhésion des autres producteurs dans les coopératives. 	- Mécontentement des membres en cas d'impayé.
Acteurs filière soja (Berges Consulting)	<ul style="list-style-type: none"> - Engagement des jeunes diplômés dans l'agriculture ; - Accès aux équipements modernes de production ; 	- Perturbation de la production liée à la mise en place en retard du crédit par des SFD (retard des activités conduisant à un mauvais

OPA et prestataires	Effets positifs induits par les crédits	Effets négatifs induits par les crédits
	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition des intrants de bonne qualité et à temps ; - Amélioration des rendements ; - Augmentation de production, de revenus et amélioration générale des conditions de vie ; - Accès facile au marché ; - Amélioration de la qualité du soja ; - Diminution de bradage des produits. 	<ul style="list-style-type: none"> rendement, et la non emblavure des superficies prévu par les producteurs) ; - La guerre entre les frères autour des terres.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 9 montre que l'accès aux crédits a plus d'effets positifs sur les acteurs des filières agricoles que d'effets négatifs. Il ressort que grâce aux crédits, les intrants de bonne qualité sont acquis et utilisés à bonnes dates, l'entretien des plantations est fait à bonne date, les rendements sont bons, la production s'améliore, la vente groupée est organisée dans certaines filières, etc.

Les effets négatifs mentionnés sont en rapport avec la mauvaise foi de certains bénéficiaires qui ne remboursent pas, la perturbation des plans de production à cause de la mise en place en retard des crédits, etc. En plus de ces effets négatifs, quelques difficultés sont évoquées. Par exemple les difficultés évoquées par la FENOMA sont le non-respect des échéances de remboursement des crédits due à la mauvaise foi de certains responsables de coopératives et aux aléas climatiques, la non disponibilité de crédit adapté aux besoins des bénéficiaires. En effet, le souhait de certains producteurs est d'avoir auprès des SFD des crédits d'investissement.

3.2. Effets des activités économiques développées avec ProFinA

Le ProFinA a accompagné les OPA à développer des activités économiques pouvant leur permettre de disposer de ressources mobilisées à l'interne afin de bien jouer leurs rôles de soutien à leurs membres. Il s'agit de la vente groupée dans la filière anacarde, mais aussi de la location de magasins, de l'offre de services d'entretiens de plantations, de la production et la vente de plants d'anacardier, etc. L'analyse des profits tirés de ces activités est faite sous cette section.

3.3.1 Intensité des activités de vente groupée dans les OPA

La vente groupée est l'un des moyens par lesquels les OPA contrôlent la mobilisation auprès de leurs membres des frais de remboursement des crédits octroyés par les SFD. Le tableau 10 présente le nombre de coopératives et de bénéficiaires impliqués dans la vente groupée au niveau des différentes filières au cours des différentes campagnes agricoles depuis 2016.

Tableau 10 : Nombre de coopératives et de bénéficiaires impliqués dans la vente groupée au niveau des différentes filières

OPA et prestataires	Désignations : nombre de	Nombres de coopératives et de bénéficiaires de vente groupée						Total
		2016 -	2017 -	2018 -	2019 -	2020 -	2021 -	
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	
FNPK	Coopératives						27	27
	Bénéficiaires						357	357
FENOMA	Coopératives						21	21
	Bénéficiaires						196	196
URCPA – ZC	Coopératives		40		56		48	144
	Bénéficiaires		2181		1452		1124	4757
URCPA - OP	Coopératives	10	14	18	25	43	60	170
	Bénéficiaires	98	188	287	433	623	1366	2995
URCPA - BA	Coopératives	97	117	80	148	103	ND	545
	Bénéficiaires	1561	2335	1294	2387	2143	ND	9720
URPR - BA	Coopératives				12	22	35	69
	Bénéficiaires				144	198	280	622
Acteurs filière soja (Berges Consulting)	Coopératives		5	20	27	43	77	172
	Bénéficiaires		76	285	653	944	1565	3523
Total	Coopératives	107	176	118	268	211	268	1148
	Bénéficiaires	1659	4780	1866	5069	3908	4888	22170

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Les données du tableau 10 permettent de comprendre que la vente groupée est faite dans les différentes filières (karité, maraichage, riz, anacarde, soja). Mais la filière anacarde est celle dans laquelle elle semble être plus développée et a été opérationnelle sur toutes les campagnes agricoles depuis 2016.

3.3.2 Quantités de produits écoulées par la vente groupée et bénéfices tirés par les OPA

Le tableau 11 présente les bénéfices tirés par les OPA dans l'opération de la vente groupée des produits au cours des différentes campagnes agricoles dans les filières.

Tableau 11 : Bénéfices tirés par les OPA dans l'opération de la vente groupée des produits au cours des différentes campagnes agricoles

OPA et prestataires	Désignations	Quantités de produits et bénéfices tirés de la vente groupée						Total
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
FNPk	Quantités de produits (T)						261 769	261 769
	Bénéfices (FCFA)						2 015 350	2 015 350
FENOMA	Quantités de produits (T)						966,50	966,50
	Bénéfices (FCFA)						-	-
URCPA - ZC	Quantités de produits (T)		958,10		391,50		254,00	1 603,60
	Bénéfices (FCFA)		23 952 500		9 787 500		6 350 000	40 090 000
URCPA - OP	Quantités de produits (T)	53,06	140,33	271,22	298,34	331,47	548,05	1 642,47
	Bénéfices (FCFA)	371 448	982 303	1 498 547	1 930 646	2 077 715	3 208 733	10 069 392
URCPA - BA	Quantités de produits (T)	2 475,82	2 058,50	831,89	1 181,48	801,42	ND	7 349,11
	Bénéfices (FCFA)	7 120 203	11 289 500	3 830 767	4 725 924	3 205 696	ND	30 172 090
URPR - BA	Quantités de produits (T)				108,00	148,50	210,00	466,50
	Bénéfices (FCFA)				324 000	445 500	630 000	1 399 500
Acteurs filière soja (Berges Consulting)	Quantités de produits (T)			393,00	1 076,31	3 794,94	9 165,19	14 429,4
	Bénéfices (FCFA)							

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Au cours de la seule campagne agricole couverte par la FNPk, la somme de 2 015 350 FCFA est le bénéfice tiré de la vente groupée réalisée avec des ressources financières composées de crédits et de fonds propres.

Pour la seule campagne couverte par la FENOMA, il n'y a pas eu de capitalisation d'informations sur les bénéfices tirés par les coopératives car la fédération n'a pas mis en place un mécanisme de vente groupée et n'est pas impliquée dans la vente groupée opérée par certaines coopératives à la base.

Dans la filière anacarde, la vente groupée est facilitée aussi par des crédits obtenus auprès des SFD. Par exemple, les crédits obtenus par l'URCPA Borgou Alibori pour faire la vente groupée respectivement en 2015, 2016 et 2019 sont de 33 000 000 FCFA, 72 750 000 FCFA et 9 585 000 FCFA. Pour les trois URCPA (Borgou Alibori, Ouémé Plateau et Zou Collines), les bénéfices tirés de la vente groupée sur les six campagnes agricoles écoulées depuis 2016 sont de 80 331 482 FCFA. Le plus faible bénéfice de campagne est de 5 283 411 FCFA, obtenu en 2021 et le plus élevé est 36 224 303 obtenu en 2017. Il ressort du tableau 11 que l'URCPA Zou Colline n'a pas fait la vente groupée de façon continue, et aussi les chiffres de l'URCPA Borgou Alibori pour la campagne passée ne sont pas encore compilés donc ne sont pas intégrés au tableau 11.

Sur la filière riz dans le Borgou Alibori, les profits annuels tirés de la vente groupée au cours des trois dernières campagnes agricoles varient de 324 000 FCFA à 630 000 FCFA.

Au vu des chiffres disponibles sur les profits financiers tirés par les OPA dans l'opération de la vente groupe, il est noté que seules les URCPA arrivent à tirer des profits relativement importants.

3.3.3 Effets positifs et négatifs induits par la vente groupée aux OPA

Plusieurs effets de la vente groupée sont notés dans les filières. Le tableau 12 présente le point des effets dans les différentes filières.

Il ressort de ce tableau que la vente groupée a plus d'effets positifs que d'effets négatifs sur les acteurs des filières et leurs organisations.

Les principaux effets positifs sont :

- L'amélioration de l'accès au marché (vente des produits garantie, prix de vente généralement meilleurs, utilisation d'unités de mesure correctes, etc.) ;
- L'amélioration de l'accès au crédit (facilité du remboursement des crédits, bon niveau de remboursement des crédits, dossiers de demande de crédit étudiés par les SFD avec plus de facilité, etc.) ;
- L'amélioration de l'adhésion des acteurs des filières aux coopératives et l'adhésion des coopératives aux unions communales, etc. ;
- L'amélioration des services rendus par les OPA à leurs membres ;
- La mobilisation de ressources financières propres par les coopératives et leurs unions.

Les deux effets négatifs marquants sont liés à la fluctuation des prix qui parfois chutent pendant la période de stockage des produits, et à l'indélicatesse de certains responsables de coopératives qui organisent des vols de produits et/ou d'argent. Cependant la perte de poids de certains produits en stock est aussi signalée.

Tableau 12 : Effets de la vente groupée sont notés par les OPA dans les filières

OPA et prestataires	Effets positifs induits par la vente groupée	Effets négatifs induits par la vente groupée
FNPk	<ul style="list-style-type: none"> - Obtention de contrats de ventes des amandes de karité avec des entreprises et des acheteurs professionnels ; - Obtention de meilleurs prix sur le marché ; - Possibilité de ventes aux magasins. 	<ul style="list-style-type: none"> - Obligation de vente à des acheteurs ayant de grandes capacités d'achats ce qui n'a pas permis aux coopératives ayant de faibles stocks de vite écouler leur stock ; - Perte de poids après déstockage des amandes de karité en raison de la nécessité de conserver les amandes en stock pendant longtemps afin de permettre à tous les membres d'amener leur stock aux magasins.
FENOMA	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitation de l'écoulement de la production ; - Réduction des couts de transport ; - Remboursement des crédits sans difficultés majeures ; - Maitrise des prix sur le marché ; - Gestion convenable des bénéfices ; - Mobilisation de ressources internes dans les coopératives. 	
URCPA – ZC	<ul style="list-style-type: none"> - La cohésion dans les coopératives villageoises des producteurs d'anacarde (CVPA) ; - Obtention des frais de gestion ; - Obtention du meilleur prix ; - Elimination des pertes de poids de même que l'utilisation des balances réglées ; - Disponibilité des données statistiques fiables. 	<ul style="list-style-type: none"> - Baisse de recette liée à la baisse de prix pendant que le produit était stocké au cours de la première année d'expérience
URCPA – OP	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation interne de ressource financière par l'URCPA et ses démembrements afin de faire face à leurs charges. 	
URCPA – BA	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation des quantités de noix de cajou commercialisées en système groupé ; - Amélioration des revenus des producteurs ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Baisse de prix pendant les périodes de stockage occasionnant dans certaines coopératives des impayés

OPA et prestataires	Effets positifs induits par la vente groupée	Effets négatifs induits par la vente groupée
	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation des frais de gestion sur tout le réseau (producteurs, coopératives, UCCPA, URCPA et FENAPAB). 	
URPR - BA	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration du prix de vente du riz paddy ; - Amélioration de la capacité d'accès au marché ; - Amélioration des gains des producteurs due au renforcement des liens d'affaires entre les acteurs, - Mobilisation de ressources internes à l'URPR et aux organisations affiliées (Coopérative Villageoise de Producteurs de Riz - CVPR et Union Communale des Riziculteurs). 	<ul style="list-style-type: none"> - Parfois on dénombre des pertes de sacs, pertes du poids des sac, pertes d'argent, et aussi détournement de l'argent par certains présidents des coopératives.
Acteurs filière soja (Berges Consulting)	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de l'influence des coopératives dans la mise en marché ; - Règlementation interne de la mise en marché ; - Obtention de meilleurs prix de vente ; - Augmentation des adhésions dans les coopératives et des coopératives dans l'union, - Amélioration des cotisations des membres dans les Unions communales des producteurs de soja (UCPS) ; - Flexibilité de certains SFD dans le traitement des dossiers de crédit ; - Amélioration de la confiance dans la relation avec les SFD ; - Amélioration des services rendus aux membres par les coopératives ; - Remboursement des crédits à temps et en groupe juste après la vente groupée, ce qui limite le risque d'impayé ; - Facilitation de la quantification des quantités de soja produit par les producteurs avec le crédit. 	-

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

3.3. Effets de la promotion des GSEC

3.3.1. Changements apportés par les GSEC au niveau des acteurs membres

La création des GSEC a induit des changements dans la vie des acteurs des filières avec plusieurs effets. Les changements clés sont présentés dans le tableau 13.

Tableau 13 : Changements apportés par les GSEC au niveau des acteurs des filières

OPA et prestataires	Changements apportés par les GSEC dans les coopératives
FNPK	<ul style="list-style-type: none"> - Changement de comportement par rapport à la gestion des revenus ; - Prise de conscience des femmes ramasseuses de karité par rapport à la nécessité d'épargner ; - Redynamisation des sections villageoises, donc des coopératives, à la suite du démarrage des GSEC qui permettent aux femmes de se réunir chaque semaine ; - Amélioration de la vie associative au sein des coopératives (renforcement du lien de solidarité).
FENOMA	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de la mobilisation de ressources internes au sein des coopératives ; - Bonne gestion des bénéfices ; - Bonne gestion des ressources financières ; - Application des principes d'épargne aux coopératives ; - Autonomisation économique des coopératives.
URCPA – ZC	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement de la notion de gestion et celle de l'épargne ; - Assiduité aux réunions.
URCPA – OP	<ul style="list-style-type: none"> - Cohésion sociale au sein des CVPA ; - Renforcement du dispositif de la vente groupée des noix brutes de cajou ; - Résolution des difficultés financières quotidiennes.
URCPA – BA	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de l'esprit d'épargne aux producteurs d'anacarde membres des GSEC ; - Renforcement de la vie coopérative ; - Facilitation de mobilisation des producteurs pour les différentes séances de travail.
URPR - BA	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation des ressources financières au sein des coopératives ; - Renforcement des connaissances en gestion ; - Obtention de crédit au sein des coopératives ; - Renforcement de l'épargne par les membres.
Berges Consulting	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de la culture d'épargne chez les producteurs ; - Organisation régulière (une à deux fois le mois) de réunions par les producteurs pour échanger sur le déroulement et la planification des activités ;

OPA et prestataires	Changements apportés par les GSEC dans les coopératives
	<ul style="list-style-type: none"> - Développement des prêts entre producteurs afin de réaliser leurs petites activités ou d'assouvir à des besoins urgents ; - Autonomie financière progressive des membres ; - Solidarité renforcée entre les membres.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 13 montre que dans toutes les filières, les changements induits par la création et l'animation des GSEC concernent : **(i)** le développement de la culture de l'épargne, **(ii)** l'amélioration de la gestion des ressources financières, **(iii)** l'amélioration de la vie associative (solidarité, participation régulière aux réunions, etc.), **(iv)** la possibilité aux membres de s'offrir de petits crédits à l'interne ; et **(v)** la mobilisation de ressources propres par les coopératives à l'interne.

3.3.2. Profits tirés par les membres des GSEC et par les OPA dans les GSEC

Le point des profits tirés par les membres des GSEC dans les filières est présenté dans le tableau 14.

Tableau 14 : Point des profits tirés par les membres des GSEC dans les filières

OPA et prestataires	Profits tirés par les membres des GSEC
FNPK	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation des capacités individuelles à mobiliser de ressources et à les épargner ; - Amélioration du pouvoir d'achat des bénéficiaires ; - Amélioration des capacités d'autofinancement.
FENOMA	<ul style="list-style-type: none"> - Solidarité et accompagnement mutuel entre les membres ; - Facilitation du remboursement des crédits par les membres ; - Accès au Kit GSEC.
URCPA – ZC	<ul style="list-style-type: none"> - Obtention de crédits avec des conditions d'obtention allégées.
URCPA – OP	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitation d'accès aux crédits pour la résolution des difficultés quotidiennes et la mobilisation de ressources par les membres à travers les épargnes et les excédents.
URCPA – BA	<ul style="list-style-type: none"> - Disposition de capital pour les activités génératrices de revenus ; - Disposition de l'argent pendant les périodes de soudure ; - Obtention de crédits auprès du groupe ; - Constitution des fonds de garantie pour les crédits d'entretien ; - Obtention de soutien du groupe dans les situations difficiles.
URPR - BA	<ul style="list-style-type: none"> - Prêts entre membres.

OPA et prestataires	Profits tirés par les membres des GSEC
Acteurs filière soja (Berges Consulting)	<ul style="list-style-type: none"> - Obtention de crédits dans le groupe pour régler des problèmes financiers et sanitaires ; - Mobilisation des garanties financières ; - Outils / kits mis place par le GSEC ; - Connaissances partagées par le technicien à chaque réunion afin d'améliorer les imperfections.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le contenu du tableau 14 montre que les principaux profits que tirent les membres de GSEC de leurs groupes dans les différentes filières sont de trois ordres. Le premier est la facilité de trouver des crédits dans les GSEC, à coûts relativement bas, pour faire des dépenses liées aux activités agricoles mais aussi des dépenses non agricoles. Le deuxième est la possibilité pour eux d'utiliser les ressources mobilisées comme fonds de garantie pour lever d'autres fonds. Le troisième concerne les connaissances acquises par les membres de GSEC grâce aux appuis des acteurs.

Concernant les OPA, aucune d'entre elles ne tire de profit financier des GSEC.

3.4. Profits tirés d'autres activités économiques développées par les OPA grâce au ProFinA

L'une des possibilités que les OPA ont pour accroître la mobilisation de ressources propres est d'offrir davantage de services économiques à leurs membres. Comme abordé plus haut, la vente groupée est l'un de ses services économiques. Cependant, plusieurs autres activités peuvent être développées.

Au niveau des organisations telles que la FNPK et la FENOMA, il n'y a pas d'autres activités économiques. Dans les coopératives de la filière soja le cabinet Berges Consulting n'a pas aussi de visibilité ou de lien avec de telles activités économiques pouvant garantir la mobilisation de ressources aux OPA.

Par contre, dans les filière anacarde et riz, des activités sont développées pour assurer la création de profits pour les organisations des producteurs (voir tableau 15).

Tableau 15 : Activités économiques développées par les URCPA et l'URPR-BA et profits tirés par ces organisations

OPA et prestataires	Activités économiques développées par les OPA	Profit tirés par les OPA des activités économiques
URCPA – ZC	<p>En 2019 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1-Mise en place de pools de prestation de services d'entretien/de gestion de plantations d'anacardières ; - 2-Installation de nouvelles plantations ; - 3-Location des équipements (tricycles) ; 	<p>En 2019 : 2 375 000 FCFA</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1- 1 200 000, - 2- 250 000, - 3- 650 000, - 4- 275 000 soit.

OPA et prestataires	Activités économiques développées par les OPA	Profit tirés par les OPA des activités économiques
	<ul style="list-style-type: none"> - 4- Services d'installation des pare-feu. <p>En 2021 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1- Location de tricycle et transport ; - 2- Production des plants greffés d'anacarde ; - 3- Service d'entretien et de gestion des plantations 	<p>En 2021 : 1 550 000 FCFA</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 – 100 000 FCFA, 2 -1 450 000 FCFA ; 3- La ligne n'est pas encore activée
URCPA – OP	<p>En 2021 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Commercialisation du miel produit par les producteurs membres de l'URCPA OP ; - Commercialisation l'eau de forage ; - Production et commercialisation des plants greffés ; - Vente de sacs de jute ; - Gestion des motos tricycles ; <p>En 2022 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Commercialisation du miel produit par les producteurs membres de l'URCPA OP ; - Commercialisation de l'eau de forage ; - Production et commercialisation des plants greffés d'anacardier ; - Prestation de services sur la création et gestion des plantations d'anacardiens ; - Gestion des motos tricycles. 	<p>En 2020 - 2021 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 849 025 FCFA ; <p>En 2021 - 2022 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 044 475 FCFA
URCPA – BA	<ul style="list-style-type: none"> - Production des plants greffés certifiés d'anacardier ; - Prestation pour l'entretien et la gestion des plantations d'anacardier au cours des différentes campagnes depuis 2018 ; - Mise en location des magasins de stockage au cours de la campagne 2019 – 2020. 	<p>En 2018 : 1 000 000 FCFA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plants greffés : 1 000 000 FCFA <p>En 2019 : 1 500 000 FCFA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plants greffés : 600 000 FCFA - Prestation : 400 000 FCFA - Location des magasins : 500 000 FCFA <p>En 2010 : 3 500 000</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plants greffés : 1 000 000 FCFA - Prestation : 2 500 000 FCFA

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 15 montre que dans la filière anacarde, il y a des services tels que la location de matériels (tricycle) et de magasins, la production et la vente de plants greffés, l'entretien des plantations, l'appui à la gestion des plantations d'anacarde, la vente des sacs, la vente de l'eau de forage, la commercialisation du miel produit par les producteurs d'anacarde, etc. Dans la filière soja, il s'agit de services de crédits faits aux membres.

Les ressources obtenues de ces services ne sont pas encore consistantes. Les URCPA enregistrent des revenus annuels variant d'un million (1 000 000) FCFA à quatre millions (4 000 000) FCFA.

3.5. Partenariat avec les SFD et effets sur les OPA

3.5.1. Modèles de partenariat entre OPA et SFD

Toutes les OPA n'ont pas encore de partenariat bien défini avec les SFD. Certes, leurs techniciens travaillent avec des coopératives et apportent des affaires aux SFD, mais il n'y a pas de modèle de collaboration défini, ni de lien direct dans certain cas.

Entre la FNPk et ALIDé microfinance il y a un partenariat qui a permis d'avoir du crédit direct à un taux préférentiel, même si cela n'a pas généré de ressources financières à la FNPk. Dans le cadre de ce partenariat, il est prévu une commission de 5000 F CFA pour chaque 1 000 000 F CFA de crédit placé, soit 0,5% du montant de crédit. Mais, cette proposition n'est pas encore opérationnelle et la FNPk n'a encore reçue aucune commission. Avec ce modèle de partenariat il faut apporter à ALIDé une affaire pouvait lui faire décaisser un crédit de cent millions de francs CFA pour espérer avoir cinq cent mille (500 000) F CFA de commission. Donc le niveau actuel de 36 750 000 FCFA de crédit ne peut permettre d'avoir qu'une commission de cent quatre-vingt-trois mille sept cent cinquante (183 750) FCFA, ce qui est relativement très faible par rapport au besoin de ressources à mobiliser pour le maintien éventuel de Conseillers Agricoles.

L'URCPA-OP dispose de partenariat avec l'UNACREP et avec PEBCo. Il s'agit d'un partenariat dont le contenu est bien défini dans chaque cas avec signature de contrat de partenariat. Avec l'UNACREP, le contrat de partenariat signé en janvier 2022 pour un an prévoit qu'au terme des remboursements, ce SFD doit reverser 2% des intérêts perçus et 0,1% du montant du crédit représentant une partie des frais de dossiers à l'URCPA-OP pour son fonctionnement. Avec PEBCo, le contrat de partenariat signé en avril 2022 pour un an prévoit qu'en cas de remboursement par anticipation d'au moins un (01) mois, PEBCo va rétrocéder aux coopératives 50% des intérêts non échus. En cas de remboursement à 100% des crédits, PEBCo s'engage à rétrocéder à l'URCPA-OP 4%, aux CVPA 2% et à l'Union Communale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde 1% des intérêts remboursés en guise de récompenses pour leurs fonctionnements.

Dans la filière soja, dans la commune de N'Dali, des récompenses sont offertes par PEBCo chaque année aux OPA ayant fait un remboursement de 100%. Il s'agit d'un appui des agents des structures d'accompagnement par les SFD en thème de frais de carburant et de communication. Par ailleurs l'une des modalités de partenariat est qu'il y a la mise en place des intrants directement par le SFD.

Il n'y a pas de partenariat, avec définition de conditions de collaboration claires, entre la FENOMA et un SFD. Il en est de même pour l'URCPA-ZC, l'URCPA-BA et l'URPR-BA.

3.5.2. Effets du partenariat entre OPA et SFD sur les OPA

Les effets des différents partenariats sur les OPA sont appréciés chez la FNPK, l'URCPA-OP et au niveau de la filière soja pour laquelle un partenariat est signalé à N'Dali.

Effets positifs du partenariat sur les OPA.

Les effets positifs du partenariat entre les OPA et les SFD sur les OPA sont :

- **Chez la FNPK** : Obtention de conditions d'accès préférentielles : taux d'intérêt mensuel de 1% et moins de tracasserie.
- **Chez l'URCPA – OP** : **(i)** ressources financières à générer sur la base de l'application du contrat de partenariat relatif à la facilitation de l'accès des membres de l'union au crédit agricole ; **(ii)** Garantie de crédits aux membres de l'union pour assurer l'entretien des plantations d'anacardiers afin d'accroître leur productivité ; **(iii)** Accroissement des tonnages de noix brutes de cajou vendu en système groupée, avec comme effet induit l'augmentation des profits tirés de la vente groupée ;
- **Coopérative de producteurs de soja à N'Dali** : **(i)** don aux agents des structures d'accompagnement de frais de contribution à la carburation et à la communication.

Effets négatifs du partenariat sur les OPA.

Le partenariat entre les OPA et SFD n'induit pas d'effets négatifs sur la FNPK, l'URCPA – OP et de l'union communale des producteurs de soja de N'Dali. Mais il y a des difficultés et défaillances diverses liées au mode de fonctionnement des SFD et aussi à la mauvaise foi des producteurs bénéficiaires de crédits.

Difficultés et défaillances enregistrées.

- **Chez la FNPK** : **(i)** Absence d'appui à la faïtière par les SFD pour le suivi du crédit ; **(ii)** Absence de suivi sur le terrain de la part de l'équipe d'ALIDé ; **(iii)** Insuffisance de communication d'une part entre les équipes de l'AKB, de la FNPK et d'ALIDé (convention tripartite).
- **Chez la FENOMA** : **(i)** Montant de Crédit octroyé non conforme à la demande ; **(ii)** Retard dans la mise à disposition des fonds, ce qui a entraîné un retard dans l'acquisition des intrants.
- **Chez l'URCPA – ZC** : Non remboursements de crédit par les membres de certaines coopératives ; ce qui met en souffrance les agents des SFD ayant à charge leurs dossiers.
- **Chez les producteurs de soja accompagnés par Berges** : **(i)** Taux d'intérêt élevé au niveau de certains SFD ; **(ii)** retard dans les décaissements, **(iii)** non obtention des montants souhaités par les demandeurs de crédits, dégradation de la confiance entre SFD et coopératives endettées, **(iv)** les échéances de remboursement trimestrielles qui poussent les producteurs à brader les autres produits de leurs champs ou à faire recours aux usuriers dans certains cas.

3.6. Effets des adhésions de nouveaux membres aux OPA

Sur la période de mise en œuvre du ProFinA, les OPA partenaires ont enregistré de nouvelles adhésions. Ces adhésions sont en partie liées aux effets positifs de l'intervention du projet, notamment les effets de la facilitation de l'accès au crédit, de la mise en place et du fonctionnement des GSEC et de la vente groupée.

Le tableau 16 présente le nombre d'adhérents enregistrés par les différentes OPA et les effets de ces adhésions sur elles.

Tableau 16 : Nombre d'adhérents aux OPA et effets de ces adhésions sur elles

OPA et prestataires	Nombre d'adhérents	Apports financiers liés aux adhésions (FCFA)	Effets induits par les adhésions
FNPk	148	127 400	Positifs <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation du nombre de membres ; - Augmentation de la capacité de production de la coopérative ; - Augmentation de la part sociale de ces coopératives ;
FENOMA	138	496 950	Effets positifs <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation du fonds de solidarité des GSEC ; - Facilité de mobilisation des productions pour les ventes groupées ; - Augmentation du nombre de bénéficiaire de crédit.
URCPA – ZC	183	1 863 000	Effets positifs <ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de la visibilité de la faitière
URCPA – OP	678	ND	Effets positifs <ul style="list-style-type: none"> - Accroissement de la quantité de noix brutes de cajou vendues en système groupé ce qui induit à une augmentation de ressource financière.
URCPA – BA	4345	30 195 000	Effets positifs <ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de la représentativité de l'organisation ; - Accroissement du potentiel de mise en marché groupée des noix de cajou de l'organisation ;

OPA et prestataires	Nombre d'adhérents	Apports financiers liés aux adhésions (FCFA)	Effets induits par les adhésions
			- Accroissement de la mobilisation des ressources propres de l'organisation à travers les bénéfices de la vente groupée et des cotisations annuelles.
URPR - BA	1055	2110000	<p>Effets positifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amélioration du portefeuille des cotisations (riz paddy), mutualisation entre les producteurs anciens et nouveaux adhérent, <p>Effet négatif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiraillement entre les anciens et les nouveaux membres.
Acteurs filière soja Berges Consulting	1856	ND	<p>Effets positifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la production de soja dans les coopératives ; - Augmentation des revenus des OP ; - Augmentation du capital social des coopératives ; - Amélioration de la visibilité des CVPS. <p>Effet négatif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les nouvelles adhésions comportent souvent des insoumis aux règles de l'association. - Le risque d'impayés.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 16 montre que les OPA des filières anacarde, riz et soja pour lesquelles les informations sont disponibles sur toute la période, ont connu beaucoup d'adhésions entre 2016 et 2022. Il y a un total de 5 206 pour les trois URCPA, 1055 pour l'URPR-BA et 1855 pour les unions communales de producteurs de soja.

Les informations d'adhésion présentées dans le tableau pour la FNPk et pour la FENOMA sont celles d'une seule campagne agricole, la campagne 2021-2022. Ainsi il s'agit là des points des adhésions annuelles qui sont respectivement de 148 et 138 adhérents pour la FNPk et la FENOMA.

Les ressources financières générées par ces adhésions ne sont pas trop grandes mais peuvent contribuer au frais de fonctionnement des organisations.

Les effets positifs de ces adhésions sur les organisations de producteurs agricoles se résument essentiellement à la facilité de mobilisation de plus de produits pour la vente groupée ; l'augmentation de la capacité de production des coopératives ; l'amélioration de la visibilité des organisations ; l'accroissement de la mobilisation des ressources propres des organisations à travers les bénéfices de la vente groupée, des cotisations annuelles et des profits d'autres activités économiques.

Les effets négatifs signalés par des responsables d'OPA sont les mésententes éventuelles entre les anciens et nouveaux adhérents et le risque d'impayés par les nouveaux membres.

4. RESULTATS ET EFFETS DE PROFINA SUR LES SFD PARTENAIRES

4.1. Effet du partenariat avec ProFinA sur les zones de couverture des SFD

Le tableau 17 présente les effets du partenariat avec le ProFinA sur les zones de couverture des SFD.

Tableau 17 : Effets du partenariat avec le ProFinA sur les zones de couverture des SFD

	Effets du partenariat avec le ProFinA sur les zones de couverture des SFD
AgriFinance	<ul style="list-style-type: none"> • Reconquête des communes de Sinendé et de Péréré grâce au partenariat avec le ProFinA, suivi de l'accroissement du nombre de bénéficiaires ; • Expansion des activités sur d'autres localités non couvertes dans ces communes dans le passé.
ALIDé	<ul style="list-style-type: none"> • Le partenariat avec ProFinA a permis d'étendre de la zone d'intervention à la grande partie des communes du centre et du nord Bénin. L'extension de la zone d'intervention a touché les départements et communes suivants : <ul style="list-style-type: none"> - Département de l'Alibori : commune de Kandi ; - Département de l'Atacora : commune de Boukombé et de Matérie ; - Département du Borgou : commune de Perere, de Nikki, de N'Dali, de Bembèrèkè et de Tchaourou ; - Département des collines : communes de Savalou, de Savè, de Dassa, et de Glazoué ; - Département du Zou : communes de Covè, de Zagnanado, de Zokpota et de Ouinhi. • Ce sont les engagements avec le ProFinA qui ont conduit au partenariat d'ALIDé avec la FNPK. ALIDé n'était pas dans la filière karité avant ce projet. • Une partie des clients de ALIDé dans la filière soja est aussi conquise grâce au partenariat avec le ProFinA.
PADME	<ul style="list-style-type: none"> • Le partenariat avec le ProFinA a permis la couverture de plusieurs communes du Borgou et de l'Alibori avec une amélioration de la pénétration du secteur agricole.
RENACA	<ul style="list-style-type: none"> • Le partenariat de RENACA avec le projet a favorisé l'extension aux communes du Borgou (filiales Karité et anacarde), des Collines (filiale Soja), du Zou et de l'Atlantique (filiale volailles), du Mono (filiale Maraichage).

	Effets du partenariat avec le ProFinA sur les zones de couverture des SFD
SIA N'SON	<ul style="list-style-type: none"> • Il n'y a pas de nouvelles communes couvertes grâce au partenariat avec le ProFinA. Le partenariat a couvert des anciennes communes d'intervention (15 communes). Mais, il y a eu une augmentation du nombre de bénéficiaires de crédits agricoles dans ces communes.
UNACREP	<ul style="list-style-type: none"> • Avant le partenariat avec le ProFinA, l'UNACREP couvrait seulement le sud Bénin. Donc les communes de Porto Novo, Sèmè Podji, Adjara sont des anciennes zones d'intervention couvertes par le partenariat avec le ProFinA • Mais, c'est avec le ProFinA qu'il y a eu l'extension rapide dans le centre et le nord Bénin, au-delà de Glazoué. Actuellement les nouvelles communes couvertes sont celles de Tchaourou, de Parakou, de Kandi, de N'Dali, de Nikki, de Perere, de Kalalé, de Malanville, de Glazoué, de Gogounou et de bembereke.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 17 montre que pour tous les SFD, il y a eu un effet positif considérable sur la zone d'intervention et les filières dans lesquelles les clients sont financés. Pour SIA N'SON, de nouvelles communes ne sont pas conquises mais de nouvelles localités dans leurs anciennes communes d'intervention et de nouveaux clients sont conquis. Pour toutes les autres structures de financement, en plus de l'intensification dans leurs anciennes communes d'intervention (nouvelles localités et nouveaux clients), il y a eu l'extension à de nouvelles communes dans de nouveaux départements et l'extension à de nouvelles filières agricoles appuyées. C'est le cas d'ALIDé, du PADME et de l'UNACREP.

4.2. Effets du partenariat avec le ProFinA sur l'octroi de crédit

4.2.1. Filières Appuyées, OP partenaires et catégories d'acteurs appuyées

Le tableau 18 présente les filières dans lesquelles les SFD partenaires du ProFinA financent les acteurs, les OPA partenaires de ces SFD et les catégories d'acteurs qui sont financées.

Tableau 18 : Point des filières d'intervention, des OPA partenaires et des catégories d'acteurs financées par les SFD partenaires du ProFinA.

	Filières financées	OPA partenaires	Catégories d'acteurs financées	Types de crédits (produits financiers) accordés	Nombre de campagnes agricoles couvertes
AgriFinance	Soja et anacarde	- Pas de partenariat avec une OPA	- Producteurs	- Crédit d'entretien ; - Crédit de labour, - Crédit intrants.	4
ALIDé	Maïs, riz, karité et soja	- FNPk	- Collecteurs de noix de karité, transformateurs. Mais surtout les collecteurs de noix de karité. - Précédemment les usines de karité. Mais ils ont refusé cette année. - RESOP pour le Riz.	- Crédit campagne ; - Fonds de roulement pour les transformateurs.	6
PADME	Anacarde	- FENAPAB / URCPA-BA	- Producteurs, transformateurs, commerçants. Mais surtout les producteurs	- Crédit groupement aux producteurs	2
RENACA	Soja, anacarde, karité, maraîchage ¹¹	- ABS, FENAPAB, AKB-FNPk ¹²	- Producteurs, transformateurs, commerçants et prestataires de services agricoles	- Fonds de roulement ; - Crédit équipement ; - Crédit d'entretien ; - Crédit warrantage.	6

¹¹ RENACA finance aussi les acteurs des filières maïs, coton, ananas,

¹² RENACA est aussi en partenariat avec RéPAB, ANOPER AIC et les UCCVPC-Savalou-Savê et Ouèssè

	Filières financées	OPA partenaires	Catégories d'acteurs financées	Types de crédits (produits financiers) accordés	Nombre de campagnes agricoles couvertes
SIA N'SON	Soja, riz	Pas de rapprochement OPA. Pas de contrat avec les faitières. Les conseillers apportent les coopératives depuis la base.	- Producteurs et transformateurs	- Produit campagne agricole	5
UNACREP	Maraichage, riz, soja, karité, anacarde	Coopératives de maraichage et coopératives communales de producteurs	Plus avec les producteurs Mais aussi les transformateurs	- Crédit de campagne pour la production agricole ; - Crédit de commercialisation des produits agricoles.	2
PEBCO	Anacarde, riz, Soja, Karité, maraichage, volaile	URCPA, URPR-BA, FNPk,	Producteurs, éleveurs	- Crédit de campagne	5

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

4.2.2. Envergure de la mise en place de crédit

Les informations détaillées sur l'envergure de la mise en place de crédit grâce au partenariat des OPA avec le ProFinA n'ont pu être mobilisées auprès de tous les SFD malgré la longue période des échanges de l'équipe de consultant avec eux. Cela est surtout lié au fait que pour plusieurs d'entre eux, les mécanismes de gestion des informations ne permettent pas encore de sortir, de façon centralisée, des données désagrégées au point d'apporter des détails sur les statistiques relatives à l'intervention d'un projet spécifique ou à une filière spécifique.

Le point des informations mobilisées auprès des SFD sur le nombre de bénéficiaires et les crédits mis en places est présenté dans les lignes et pages qui suivent.

Agri Finance

Tableau 19 : Nombre de coopératives, de bénéficiaires et montants de crédits mis en place par Agri Finance

Filières	Désignations	Bénéficiaires et montants de crédits mis en place par AgriFinance						
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	2022 - 2023
Soja	Nombre de coopératives				49	76	115	123
	Nombre de bénéficiaires				354	502	718	732
	Montants de crédits (FCFA)				44 810 000	57 680 000	100 110 000	114 770 000
Anacarde	Nombre de coopératives					10	15	16
	Nombre de bénéficiaires					73	106	104
	Montants de crédits (FCFA)					6 290 000	10 900 000	10 950 000
Total de nombre de bénéficiaires					354	575	824	836
Total de crédit (FCFA)					44 810 000	63 970 000	111 010 000	125 720 000

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 19 montre qu'aussi bien le nombre de coopératives, le nombre de bénéficiaires de crédit que le montant de crédit mis en place par Agri Finance augmente de campagne agricole en campagne et en quatre années ont plus que doublé. Le nombre de bénéficiaires en 2022 fait 2,4 fois le nombre de 2019 pendant que le montant de crédit mis en place en 2022 fait 2,8 fois celui de 2019.

PADME

L'intervention du PADME dans le dispositif du projet sur la base de partenariat bien défini n'a couvert que deux campagnes agricoles à savoir celles de 2017-2018 et de 2019-2019.

Au cours de ces campagnes, il y a eu l'octroi de crédit à 200 producteurs d'anacarde qui ont reçu au total deux cent quatre-vingt-neuf millions cinq cent quatre-vingt-dix mille (289 590 000) francs CFA.

Au cours de ces campagnes agricoles, le PADME a eu des soucis avec des leaders de coopératives qui ont fait qu'il y a eu des impayés et cela a conduit à l'arrêt de la mise en œuvre du partenariat. Cependant, des coopératives et des producteurs individuels ont continué à solliciter de crédits auprès de la structure. Mais il est évident pour l'équipe de la direction générale du PADME que les effets du projet continuent de se faire sentir jusqu'à présent.

RENACA

Le tableau 20 ci-dessous présente le nombre de coopératives, de bénéficiaires et les montants de crédits mis en place par RENACA au cours des campagnes agricoles couvertes par le partenariat.

Ce tableau révèle que pour la mise en place de crédit sur toutes les filières, il y a eu 480 bénéficiaires et 62 150 000 FCFA en 2017, 1149 bénéficiaires et 101 060 500 FCFA en 2018, 743 bénéficiaires et 137 495 000 FCFA en 2019. A partir de 2020 les filières coton, ruminant, ananas se sont ajoutées et ont porté à 3332 bénéficiaires pour 672 950 500 FCFA. En 2021, les filières manioc et sésame se sont ajoutées et ont porté le point à 3733 bénéficiaires et 1 094 775 000 FCFA.

Ainsi de 2017 à 2021, le nombre de bénéficiaire est passé de 480 à 3733, soit une multiplication par 7,8 et le montant de crédit octroyé est passé de 62 150 000 à 418 849 000 FCFA soit une multiplication par 6,74.

Tableau 20 : Nombre de coopératives, de bénéficiaires et montants de crédits mis en place par RENACA

Filières	Désignations	Bénéficiaires et montants de crédits mis en place groupée					
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022
Karité	Nombre de coopératives						
	Nombre de bénéficiaires		334	953	494	168	-
	Montants de crédits (FCFA)		22 500 000	51 000 000	76 500 000	36 000 000	-
Soja	Nombre de coopératives						
	Nombre de bénéficiaires		112	77	136	1 268	1 698
	Montants de crédits (FCFA)		20 290 000	10 800 500	26 625 000	201 127 500	385 804 000
Riz	Nombre de coopératives						
	Nombre de bénéficiaires					72	72
	Montants de crédits (FCFA)					28 560 000	23 045 000
Maraichage	Nombre de coopératives						
	Nombre de bénéficiaires		34	119	113	174	22
	Montants de crédits (FCFA)		19 360 000	39 260 000	34 370 000	63 885 000	10 000 000
Total de nombre de bénéficiaires			480	1149	743	1610	1720
Total de crédit (FCFA)			62 150 000,00	101 060 500,00	137 495 000,00	329 572 500,00	418 849 000,00

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

SIA N'SON

Chez le SFD SIA N'SON, la situation de couverture actuelle est de 134 coopératives pour 2860 demandeurs de crédits. Il est évident, pour cette structure aussi, que le nombre de bénéficiaires a augmenté progressivement depuis 2017 jusqu'à 2021. En ce qui concerne le montant de crédit mis en place, toute filière agricole confondue, ce montant a été de 435 773 000 FCFA pour la campagne 2017-2018, 873 261 000 FCFA pour la campagne 2018 – 2019, 1 354 992 000 pour la campagne 2019 – 2020, 1 717 925 000 FCFA pour la campagne 2020-2021 et 1 959 295 000 FCFA pour la campagne 2021-2022.

Ainsi, de 2017 à 2021, il y a eu une multiplication par 4,5 du montant de crédit placé dans le secteur agricole par SIA N'SON

UNACREP

Chez UNACREP, 130 coopératives pour 2679 bénéficiaires ont été financés en 2021 avec un montant total de crédits octroyés de 644 730 000 FCFA.

PEBCo

Chez PEBCo,

Le nombre de Coopérative couverts sur les filières anacarde, riz Soja, Karité, maraichage, volailles, respectivement pour les années 2018, 2019, 202, 2021 et 2022 il y a eu le nombre de coopératives accompagnés est de 35, 174, 492, 676 et 689. Quant au nombre de bénéficiaires, respectivement pour les mêmes années, il a été de 927, 2 107, 3 614, 5 831 et 7 206. Cette évolution montre que le nombre de coopérative s'est multiplié par 19,7 en cinq ans et le nombre de bénéficiaires s'est multiplié par 7,8.

Quant au montant total octroyé, il a été de 164 650 000 CFA en 2018, 374 819 800 FCFA en 2019, 594 791 000 FCFA en 2020, 904 557 700 FCFA en 2021 et est de 1 286 166 085 FCFA en 2022.

Les données mentionnées ci-dessus montre que PEBCo est le SFD qui travaille avec le plus de coopérative, le plus de bénéficiaires. En 2021, PEBCo a octroyé de crédit à 5 831 bénéficiaires, loin devant le deuxième qui est RENACA avec 3 733 bénéficiaires.

4.2.3. Taux de remboursement des crédits et intérêts obtenus par les SFD

Le tableau 21 présente les taux de remboursement obtenus par les SFD dans le cadre du partenariat avec le projet.

Tableau 21 : Taux de remboursement obtenus par les SFD par rapport aux crédits agricoles octroyés dans le cadre du partenariat avec le ProFinA

SFD	Taux de remboursement
AgriFinance	<ul style="list-style-type: none"> - Sur la filière soja les taux de remboursement sont de 97,67% en 2019, 94,55% en 2020, 99,83% en 2021, 98,46% en 2022. Le taux de remboursement moyen sur quatre ans est de 97,62%. - Sur la filière anacarde les taux de remboursement sont de 100% en 2022, 99,76 en 2021, 88,17% en 2020, et 98,34% en 2019. Le taux de remboursement moyen sur quatre ans est de 96,5%.
ALIDé	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux de remboursement des crédits par ALIDé dans le cadre du partenariat avec ProFinA est de 100%/.
PADME	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux de remboursement que PADME a eu sur les deux campagnes agricoles couvertes dans le cadre du partenariat a été de 100%.
RENACA	<ul style="list-style-type: none"> - Chez RENACA, les taux de remboursement sont de 100% pour les filières karité et soja sur l'ensemble des campagnes agricoles couvertes. - Ce taux est en moyenne de 97,5% pour la filière maraichage sur la période 2017 à 2021. - Dans la filière riz, le taux de remboursement moyen est de 90% (100% en 2020 et 80% en 2021).
SIA N'SON	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux de remboursement chez SIA N'SON dans le secteur agricole est entre 97% et 100%. Il n'y aurait pas de souci avec les clients apportés par les techniciens de ProFinA.
UNACREP	<ul style="list-style-type: none"> - Pour le moment, il y a des remboursements en attente (non échue par endroit), donc en attente de faire le point. Mais à Porto Novo, le taux de remboursement est de 100% après les relances au niveau de la CREP.
PEBCo	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux moyen de remboursement des crédits obtenu de 2018 à 2021 est de 99% chez PEBCo qui a enregistré 100% en 2018, 98% en 2019, 98,60% en 2010 et 99,58% en 2021.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Les taux de remboursement varient pour la plupart des SFD entre 95% et 100% avec plusieurs institutions qui ont eu 100% de remboursement. Le taux de remboursement le plus bas (80%) a été enregistré au niveau de RENACA sur la filière riz en 2021.

Concernant les intérêts perçus par les SFD, les informations obtenues sont capitalisées comme suit.

Chez Agri Finance, le cumul des intérêts perçus est de quarante-trois million cinq cent cinq mille huit cent cinquante-huit (43 503 858) francs CFA.

Chez PADME, les intérêts payés par les producteurs pour les deux campagnes agricoles couvertes dans le dispositif du ProFinA font trente-huit millions sept cent six mille huit cent quatre-vingt-deux (38 706 882) francs CFA.

Chez SIA N'SON, les intérêts obtenus de la part des acteurs des filières agricoles payés sur la période 2017 à 2021 font 760 949 520 FCFA dont 52 292 760 FCFA en 2017, 104 791 320 FCFA en 2018, 162 599 040 FCFA en 2019, 206 151 000 FCFA en 2020, et 235 115 400 FCFA en 2021.

Chez PEBCo, les intérêts obtenus sont de 28 624 260 FCFA en 2018, 59 845 368 FCFA en 2019, 232 535 065 FCFA en 2020 et de 140 512 660 FCFA en 2021.

4.3. Partenariat avec les OPA et prestataires partenaires de ProFinA

4.3.1. Effets du partenariat avec les OPA sur les SFD partenaires de ProFinA

Le tableau 22 présente le point des effets du partenariat avec les OPA sur les SFD.

Tableau 22 : Point des effets du partenariat avec les OPA sur les SFD et gratification par les SFD aux OPA

SFD	Base de collaboration avec des OPA partenaires	Facilitations accordées aux OPA partenaires	Effets du partenariat sur les SFD	Gratification éventuelle aux OP sur la base des résultats de partenariat
AgriFinance	Pas de collaboration établie	Non valable	Non valable	Non valable
ALIDé	<ul style="list-style-type: none"> - Echange et partenariat avec FNPk ; - Convention de collaboration annuelle avec FNPk chaque année. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de crédit sans garantie matérielle à cause du couvert de ProFinA 	<p>Positifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le remboursement est garanti et ne pose pas de problème ; - Le suivi par ALIDé n'est pas individualisé car il y a des techniciens du projet qui suivent et permettent d'assurer le remboursement à 100%. Par exemple avec les femmes ramasseuses de karité, il n'y a même pas eu de relance pour avoir les 100% de remboursement. - Bons résultats liés à l'encadrement technique depuis le ramassage des noix jusqu'à la vente avec suivi du retour des fonds. <p>Négatifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eparpillement d'énergie sur le terrain par ALIDé compte tenu du souhait de la FNPk d'avoir une intervention dans plusieurs communes pour ne pas créer de frustration entre ses membres. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de gratification accordée à la FNPk. La FNPk aussi n'a jamais demandé.
PADME	<ul style="list-style-type: none"> - Engagement tripartite entre ProFinA, PADME et URCPA-BA 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de facilitation spécifique 	<p>Positifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développement du portefeuille de PADME. - Bon remboursement des crédits. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de gratification accordée aux OPA.

SFD	Base de collaboration avec des OPA partenaires	Facilitations accordées aux OPA partenaires	Effets du partenariat sur les SFD	Gratification éventuelle aux OP sur la base des résultats de partenariat
			Négatif - Néant	
RENACA	<ul style="list-style-type: none"> - Convention de partenariat avec les faitières d'OPA pour le financement des membres des Coopératives ; - Appuis par les techniciens mis à disposition des OPA par le projet ; - Caution solidaire des membres des OPA ; - Caution morale des faitières respectives. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crédits mis en place au bon moment et à la même période - Possibilité de financement pour la production et la récolte pour un même producteur ; - Financement du besoin réel en crédit du promoteur agricole. 	<p>Positifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation du montant des crédits accordés aux OPA d'année en année dans les différentes filières promues par ProFinA ; - Amélioration de la capacité technique des Agents opérationnels ; - Amélioration de l'expérience du RENACA en financement agricole. <p>Négatifs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quelques cas d'impayés enregistrés sur certaines coopératives financées ; - Détournement de produits des membres des OPA financées par certains Agents des faitières ; - Détournement de remboursements. 	Oui, mais pas de façon formelle
SIA N'SON	Pas de collaboration directe établie avec les OPA	Non valable	Non valable	Non valable
UNACREP	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat de partenariat signé avec l'URCPA Ouémé Plateau ; - Partenariat en cours de négociation avec l'URCPA 	<ul style="list-style-type: none"> - Normalement ancienneté d'un an avec compte. Avec ProFinA aussitôt 	<p>Positif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accroissement des sociétaires (booster portefeuille en crédit agricole). Environ 300 millions de crédit agricole supplémentaires ; - Elargissement de la zone de couverture : 	<ul style="list-style-type: none"> - Marge de pourcentage attribué à la fin de remboursement de crédit s'il est obtenu à

SFD	Base de collaboration avec des OPA partenaires	Facilitations accordées aux OPA partenaires	Effets du partenariat sur les SFD	Gratification éventuelle aux OP sur la base des résultats de partenariat
	Borgou Alibori et aussi avec l'URPR Borgou Alibori pour signer des conventions de partenariat,	compte ouvert, crédit est accordé ; - Une fois le dossier monté, après échange avec le technicien et le CT, plus de diminution, etc. Les crédits octroyés sont adaptés et à temps	- Financement d'équipement (tracteur à Tchaourou) ; Négatifs - Cas d'impayés et d'arrogance des bénéficiaires envers les collègues de terrain.	100%. Donc l'OP prend 2% des intérêts
PEBCo	- Convention de partenariat signé avec l'URCPA Ouémé Plateau	-	-	- Rétrocession de 50% des intérêts non échus, si le remboursement est fini à au moins un mois avant l'échéance ; - En cas de 100% de remboursement, rétrocession de 4% des intérêts à l'URCPA, 1% à l'UCCPA et 2% aux coopératives.

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

Le tableau 22 montre que les SFD Agri Finance et SIA N'SON n'ont pas de contact direct avec les OPA et donc n'ont pas de relation de partenariat avec ces dernières.

Le PADME a connu un partenariat tripartite avec le ProFinA et l'URCPA – BA. Chacun des autres SFD, à savoir ALIDé, RENACA, UNACREP, et PEBCo, dispose de convention ou de contrat de collaboration avec les OPA.

Les facilités accordées par les SFD du fait qu'il existe un partenariat entre eux et les OPA sont :

- La mise en place de crédit sans garantie matérielle à cause du couvert de ProFinA ;
- Le financement sans tenir rigueur à l'ancienneté marquée par l'existence auparavant d'un compte au nom du demandeur de crédit ;
- L'octroi de crédits adaptés et à temps.

Les effets positifs majeurs du partenariat avec les OPA sur les SFD sont :

- Le remboursement est garanti et ne pose pas de problème (gestion de moins de risques) ;
- Le suivi individualisé par les SFD non nécessaire car assuré par des techniciens du projet ;
- Bon remboursement des crédits avec des taux de remboursement de 100% chez plusieurs SFD ;
- Développement des portefeuilles crédits (augmentation des encours de crédits accordés aux producteurs d'année en année dans les différentes filières promues par ProFinA) ;
- Amélioration de la capacité technique des Agents opérationnels ;
- Amélioration de l'expérience des SFD en financement agricole.

Les impayés par endroit sont les seuls effets négatifs significatifs relevés par les SFD, ce qui n'est pas de grande envergure compte tenu des taux de remboursement intéressants enregistrés. Mieux les cas d'impayés mentionnés par RENACA seraient surtout intervenus dans le département des Collines où cela a surtout concerné des crédits placés hors du dispositif de ProFinA et ceci sans tenir compte de certaines règles utiles en la matière.

En dehors de l'UNACREP et de PEBCo qui ont intégré à leurs contrats de partenariat en cours avec l'URCP-OP des clauses relatives à une gratification basée sur les taux de remboursement, aucun des autres SFD ne donne une gratification aux OPA.

4.3.2. Disponibilité des SFD à contribuer au conseil de facilitation de l'accès au crédit ensemble avec les OPA

Au vu des résultats obtenus par le ProFinA sur l'offre et la demande de crédits agricoles, les rôles et responsabilités des Conseillers ProFinA sont bien appréciés par les SFD. La

plupart d'eux ont reconnu les résultats probants obtenus dans le cadre de leur collaboration avec le ProFinA et sont prêts à développer un mécanisme de pérennisation des acquis.

En réponse à la disponibilité des SFD à développer un mécanisme de pérennisation des acquis du ProFinA, l'étude sur l'« Elaboration d'une stratégie de sortie du ProFinA » a identifié des options de pérennisation des acquis du mécanisme de facilitation de l'accès au financement du ProFinA. L'option 2 suggère que le Conseil soit assuré par les SFD, ce qui signifierait qu'il peut s'agir de l'utilisation à l'interne d'agents des SFD ou de la sollicitation de prestataires de services non financier (PSNF) ou des agents des OPA orienté sur la facilitation de l'accès au financement des SFD. Quant à l'option 3, elle suggère que le Conseil soit co-assuré, et donc cofinancé par les OPA et SFD, ce qui signifierait qu'il peut s'agir d'un conseil assuré par les OPA avec des ressources humaines internes renforcées ou avec des conseillers externes suivant le format du ProFinA. Dans ces conditions, il revient à chaque SFD d'analyser la situation et de choisir l'option ou la sous-option qui lui paraît la plus réaliste et satisfaisante.

L'avis des SFD est partagé par rapport à une contribution financière, en complément aux OPA, pour la prise en charge de Conseillers Agricoles de facilitation de l'accès au crédit pour les acteurs des filières agricoles.

Pour Agri Finance, PADME, ALIDé, RENACA, SIA N'SON, cette option n'est pas envisagée. Mais pour UNACREP et PEBCo, les arrangements en cours de test actuellement par les gratifications constituent déjà un début du renforcement du partenariat allant dans le sens de la contribution à ce cofinancement de la prise en charge des Conseillers Agricoles sous la responsabilité des OPA. L'UNACREP est déjà en pourparlers avec l'URPR-BA et l'URCPA-BA pour le même type de contrat de partenariat.

4.4. Rémunération des conseillers et incidence sur le taux effectif global des SFD

Partant de l'hypothèse que le recours aux Conseillers Agricoles par les SFD pour un mécanisme de facilitation de l'accès aux crédits, après le retrait du ProFinA, induirait probablement pour les SFD un coût supplémentaire de gestion des crédits (rémunération des Conseillers et des charges connexes), l'étude sur la capitalisation a recommandé qu'il soit évalué l'incidence des coûts induits sur le Taux Effectif Global (TEG) des SFD. La présente section tente d'éclairer sur le point de vue des SFD rencontrés à ce sujet et les choix qu'ils ont opérés.

D'emblée, il importe de noter que de l'avis général des SFD rencontrés, l'hypothèse selon laquelle la prise en charge des Conseillers (paiement de leur rémunération et des charges connexes) par les SFD impacterait leur TEG n'est pas fondée. En effet, le mécanisme devra être conçu de sorte que les prestations des Conseillers Agricoles génèrent des revenus supplémentaires de manière à couvrir les charges connexes supplémentaires. Autrement dit, la rémunération des conseillers n'impacterait pas le taux effectif global des SFD dès lors que ceux-ci sont considérés dans le mécanisme comme des apporteurs d'affaires ou des agents de l'institution.

Par ailleurs, si pour tous les SFD, les Conseillers, par le biais du ProFinA, ont réellement contribué à augmenter leur portefeuille de crédits agricoles, à l'assainir et à élargir leur champ d'intervention (taux de pénétration ainsi que les filières, les maillons des chaînes de valeurs agricoles impactés), ils ne sont pas pour autant tous dans les mêmes dispositions quant à la prise en charge de ces conseillers dans leur dispositif de financement des acteurs agricoles. Des entretiens avec les SFD, il se dégage quatre tendances regroupées en catégories comme suit :

Catégorie 1 : les SFD qui estiment avoir suffisamment appris du mécanisme de facilitation de l'accès au financement du ProFinA et avoir tissé des relations professionnelles avec les OPA pour ne plus avoir besoin forcément de l'accompagnement des Techniciens / Conseillers avant de pouvoir les financer.

Catégorie 2 : les SFD qui sont disposés à développer un partenariat avec les Techniciens ou les Prestataires de Services Privés (PSP) basé sur des contrats d'objectifs assortis de retours sur intérêt et des primes de résultats à leur reverser.

Catégorie 3 : les SFD qui envisagent de recruter carrément ces techniciens au sein leur effectif en personnel et de les payer suivant la grille salariale de l'institution.

Catégorie 4 : les SFD qui ont déjà noué de partenariat directement avec des OPA, ce qui suggère que le Conseil soit assuré par un Agent de l'OPA (sous option 2) :

Le tableau ci-dessous présente la disponibilité des SFD rencontrés à prendre en charge les Conseillers pour une pérennisation des acquis du ProFinA selon les différentes catégories.

Tableau 23 : Disponibilité des SFD à prendre en charge les Conseillers aux fins de pérennisation des acquis du ProFinA

Catégorie	SFD concernés	Argumentaire développé
Catégorie 1	PADME	Pour cette institution, le ProFinA a contribué à l'acquisition d'un certain nombre d'atouts notamment l'élargissement de son champ d'intervention, le développement de son portefeuille agricole, une meilleure connaissance des filières et chaînes de valeurs agricoles, une meilleure connaissance de la cartographie des acteurs agricoles, le renforcement de ses capacités d'analyse des demandes de crédits agricoles. Cette institution estime que le ProFinA a déjà, par l'efficacité de son mécanisme, posé les bases de la pérennisation de ses acquis et qu'il n'est point nécessaire de recourir aux Conseillers pour financer les OPA et les demandeurs individuels de crédits agricoles.
	ALIDé	

Catégorie	SFD concernés	Argumentaire développé
Catégorie 2	AGRI FINANCE	<p>Les SFD ci-contre adhèrent au principe de pérennisation des acquis du mécanisme de facilitation de l'accès au financement du ProFinA. Mais, ils ne sont d'avis pour prendre en charge la rémunération des Conseillers dans le format actuel de salarié utilisé par le projet. Ils suggèrent que les Conseillers soient considérés comme des Prestataires de Services Privés (PSP) avec qui les SFD signeront des contrats de prestation. Le contrat définira le cahier de charges du Conseiller (rôle et responsabilité, objectifs à atteindre, nombre de groupements/bénéficiaires accompagnés, taux de remboursement, etc.) ainsi que les conditions de rémunération du Conseiller. Le Conseiller sera donc lié par un contrat d'objectifs et aura la latitude d'offrir le même type de service à plusieurs structures. Ce qui leur permettrait de gagner assez de revenus.</p> <p>Le modèle développé par Technoserve et qui marche déjà sur le terrain inspire ces SFD.</p> <p>Par exemple, sur la base de ce modèle, ALIDé a déjà préparé un contrat à signer avec des prestataires pour les utiliser. D'après ce mécanisme, ALIDé estime que les prestataires pourraient gagner entre 50 000 et 200 000 FCFA par mois selon leurs capacités de mobilisation de clients. Une formation est même déjà prévue à l'endroit des prestataires à contracter avant de les lancer.</p>
Catégorie 3	RENACA SIA N'SON	<p>RENACA et SIA N'SON apprécient favorablement le partenariat avec le ProFinA et le rôle joué par les Conseillers. Toutefois, ces SFD préfèrent recruter quelques Conseillers du ProFinA pour renforcer le personnel dédié au financement agricole chez eux. Une telle disposition créerait certes une augmentation des charges des institutions, mais elle n'aura aucun effet sur le TEG puisque le recrutement d'un agent complémentaire générera des revenus supplémentaires pour l'institution.</p>
Catégorie 4	PEBCo Bethesda UNACREP	<p>Ces institutions ont déjà noué directement de partenariat avec l'URCPA-OP. Elles ont donc choisi l'option 2 et la sous option qui suggère que le Conseil soit assuré par un agent de l'OPA.</p>

Source : Résultats d'enquête, juin – août 2022

A partir du contenu du tableau 23, il est évident que finalement l'option de cofinancement entre les SFD et les OPA n'est pas la plus privilégiée. Cette option n'est envisagée que par les deux SFD qui ont déjà des dispositifs de gratification des OPA sur la base de leurs résultats de facilitation de l'accès au crédit à leurs membres, notamment la mobilisation de grands nombres de demandeurs de crédits et aussi l'assurance des remboursements dans les échéances et à des taux très élevés. Par ailleurs, il est aussi évident qu'au vue des expériences en cours, la mobilisation de ressources financières par les OPA dans ce dispositif auprès des SFD ne permettra pas d'avoir assez de ressources pour couvrir plusieurs conseillers.

L'option de traité directement avec les conseillers est celle privilégiée. Deux SFD préfèrent les avoir en qualité d'employer (cas de RENACA et de SIA N'SON) et deux autres préfèrent les avoir en qualité de prestataires de service (PEBCo et Agri Finance).

5. MECANISMES DE REMUNERATION DES « APORTEURS D'AFFAIRES » PAR DES SFD ET ORIENTATIONS POUR LE PARTENARIAT ENTRE SFD ET OPA

5.1. Mécanisme de rémunération des apporteurs d'affaires par les SFD

Aucun mécanisme n'existe dans aucun des SFD pour rémunérer des apporteurs d'affaires relatifs à la mise en place de crédits. D'après même l'un des acteurs rencontrés, cela ne saurait être recommandé même s'il n'y a aucun document qui l'interdise. D'après lui, il faut que les SFD fassent le travail eux-mêmes pour minimiser les risques qu'il y a à avoir des intermédiaires. Cependant, des Conseillers Agricoles à solliciter comme prestataires de services vont être en quelque sorte des apporteurs d'affaires.

Chez SIA N'SON, il existe un mécanisme de paiement de commissions aux apporteurs d'affaires pour les Dépôts A Termes (DAT). Cette commission est de 1% du montant déposé par le client.

5.2. Scénarios possibles de collaboration entre SFD et OPA

Un seul scénario possible de collaboration entre les SFD et OPA existe et ne concerne que celui déjà en expérimentation à PEBCo et UNACREP à travers la rétrocession de commissions. Les autres options, c'est-à-dire celles des trois premières catégories présentées à la section précédente ne nécessitent pas un lien entre les SFD et les OPA autour de la facilitation de l'accès aux crédits avec l'utilisation des conseillers. Les liens possibles vont être directement entre les conseillers et les SFD.

5.3. Orientation pour une rémunération attractive des prestataires de services privés et des OP par les SFD

Les SFD de la catégorie 2 (section 4.4 du présent rapport) sont disposés à développer des liens d'affaires avec les conseillers techniques en tant que Prestataires de Services Privés (PSP) sur la base de contrats d'objectifs.

Le mécanisme que proposent ces SFD repose sur le reversement aux PSP, d'un taux de commissionnement de 0,5% du montant total de crédits décaissés à la fin de chaque mois avec un minimum de 1 000 000 de FCFA décaissé et un taux de remboursement de 100%. Ce mécanisme pourrait se schématiser comme suit : à la fin de chaque mois, l'institution évalue le montant total de crédits que le PSP a contribué à décaisser ; ce montant doit être d'au moins un million. Lorsque le PSP fait décaisser par l'institution un montant d'au moins un million, il peut gagner une commission de 0,5% du montant total de crédits décaissés dans le mois. Dans un premier temps, il reçoit après la mise en place des crédits facilités, la moitié de cette commission (50% de 0,5% du montant total décaissé). Il recevra la seconde moitié de sa commission après avoir assuré efficacement le suivi et le remboursement intégral des crédits facilités, soit à un taux de remboursement de 100%. Ainsi, au fil du temps, à la fin de chaque mois, le PSP reçoit ses commissions pour les nouveaux crédits facilités et décaissés ainsi que les restants dus de ses secondes parties

de commissions pour les crédits échus remboursés avec un taux de remboursement de 100%. Le PSP peut également négocier avec les OP pour gagner une certaine commission, ceci n'engage pas les SFD.

Mais, à la réflexion, le taux de commissionnement de 0,5% semble faible et pourrait paraître peu motivant pour le Conseiller technique. Face à ce constat, il a été demandé au Consultant d'approfondir la réflexion afin d'identifier d'autres leviers sur lesquels les SFD pourraient activer pour rendre le statut du PSP plus attrayant.

Proposition : Renforcer et mettre en œuvre une politique de commissionnement

Après identification et examen des leviers possibles à activer, il est proposé de renforcer la politique de commissionnement en la basant davantage sur la théorie de la direction par objectifs (DOP).

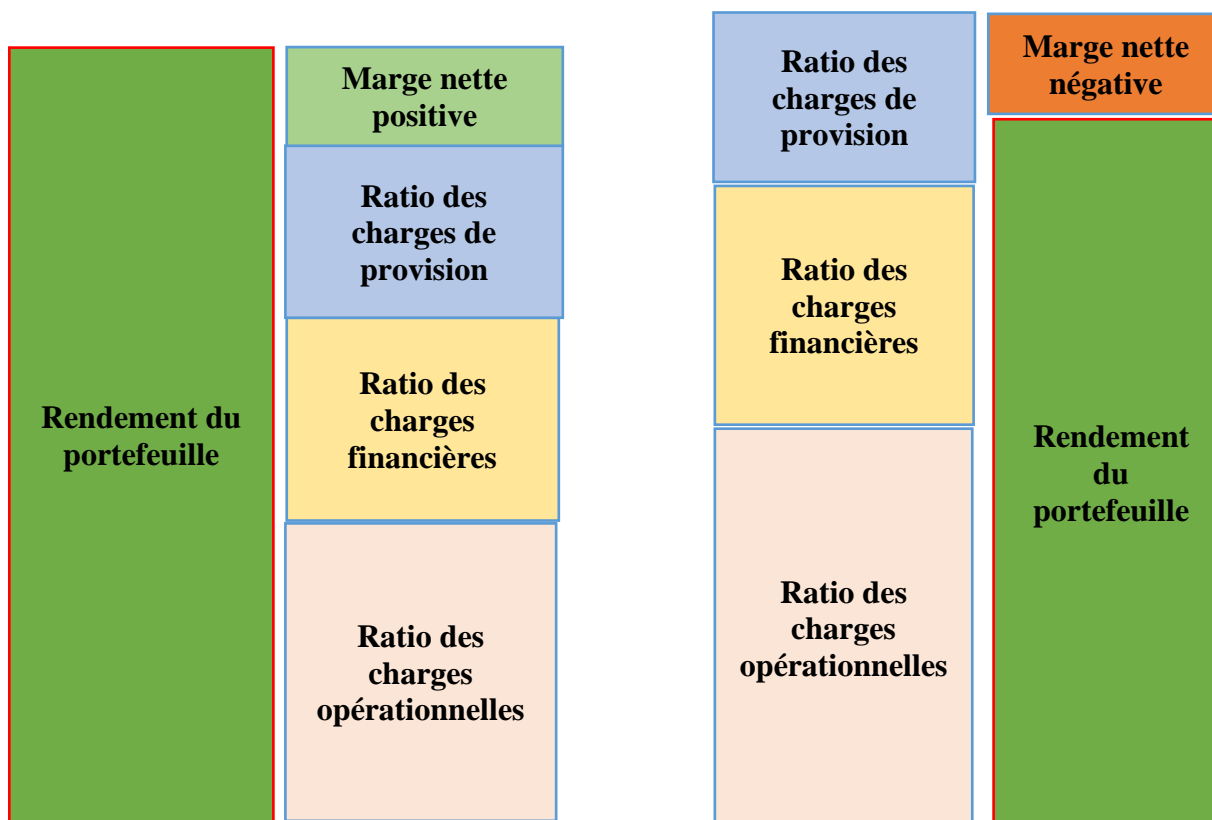
En effet, la direction par objectifs (DPO), management by objectives dans les pays anglo-saxons, consiste pour la direction d'une organisation ou entreprise, à fixer aux diverses unités composant ladite organisation, de manière unilatérale ou négociée, des objectifs quantitatifs et/ou qualitatifs, à atteindre au terme d'une période déterminée (par exemple : pour la fin de l'année). L'idée principale sous-jacente est qu'il est plus facile de parvenir à motiver les salariés ou PSP lorsque l'on évoque avec eux la notion d'objectif à atteindre plutôt que de leur assigner de manière directive des tâches d'exécution. Ce système de management suggère la mesure des performances des personnes concernées, ce qui suppose l'utilisation d'un système d'information de gestion (de nature comptable et/ou statistique), propre à produire des informations d'analyse de synthèse et détaillée du degré d'avancement vers l'objectif et, en fin de période, du degré d'obtention de l'objectif visé¹³.

Le schéma ci-dessous présente la structure du rendement d'un portefeuille dans un SFD. Il s'agit de voir quelles sont les charges les plus faciles à réduire afin de dégager des ressources additionnelles pour rendre plus attrayant la politique de commissionnement. Il en ressort que l'institution peut, en plus des critères basés sur le montant total de crédits décaissés par mois et le taux de remboursement de 100%, s'appuyer sur deux autres leviers pour rétribuer les PSP :

1. Les charges de provision ;
2. Le ratio de marge nette positive ou ratio du taux défini pour la croissance.

¹³ https://fr.wikipedia.org/wiki/Direction_par_objectifs#:

Schéma : Décomposition du rendement du portefeuille



Source : Analyse de la performance financière des institutions de microfinance ; rentabilité et pérennité ; Microfact.

En effet, toutes choses étant égales par ailleurs, il n'est pas aisé d'agir sur le ratio des charges financières ni sur celui des charges opérationnelles. L'institution n'a pas en réalité une marge de manœuvre pour réduire conséquemment ces charges et demeurer performante. Par contre, elle peut agir sur le ratio de charges de provision et la marge nette pour améliorer les revenus des PSP.

Le ratio des charges de provision est l'un des indicateurs de la qualité du portefeuille. Plus le taux de remboursement est intéressant (de 100% par exemple), plus le ratio de charges de provision est bas et plus le portefeuille est de qualité. Quant à la marge nette positive ou taux défini pour la croissance de l'institution, elle est obtenue après déduction de toutes les charges. Elle est négative lorsque le portefeuille est très dégradé et les indicateurs de performance ne sont pas aux normes (ratios des charges de provisions, de charges financières et de charges opérationnelles ne respectant pas les normes).

Sur la base de ces éléments, il apparaît clairement que si le PSP développe un service de proximité, fait un bon suivi de son portefeuille et réalise un taux de remboursement de 100%, son portefeuille sera de qualité. Les activités de proximité du PSP réduiront ainsi les impayés, baisseront dans un premier temps le ratio de charges de provisions et augmenteront à moyen et long terme la marge nette. A titre d'exemple, si le ratio des charges de provisions était établi à 3%, le partenariat avec le PSP pourrait le réduire à 1% et dans la perspective de voir s'améliorer sa marge nette, l'institution sera disposée à ristourner au PSP un certain quota des ressources supplémentaires engrangées du fait de

l'action du PSP. Ce quota sera clairement défini dans le contrat de partenariat et récompensera l'efficacité et l'efficience du PSP. Le travail d'échelle qu'il accomplira permettra d'améliorer la marge nette de l'institution ; celle-ci sera par conséquent disposée à lui en céder un pourcentage prédéfini rendant ainsi plus attrayant et gagnant-gagnant le partenariat avec les PSP.

La réussite de cette politique de commissionnement repose sur la définition et une entente commune entre PSP et SFD sur des critères clairs : volume de crédits décaissés, taux de remboursement, taux de diminution du ratio de charges de provisions en une année, seuil de marge à partir duquel la commission sera améliorée, etc.

Les avantages d'un tel mécanisme sont énormes pour toutes les parties prenantes. Au-delà du flux de ressources qu'il génèrera, il permettra aux SFD d'étendre leurs zones d'interventions même jusqu'aux localités les plus éloignées et améliorera également le taux d'inclusion financière des populations agricoles rurales actives.

5.4. Propositions d'arguments aux OP faitières pour négocier la collaboration avec des SFD

Au vu des résultats présentés plus haut, seul UNACREP et PEBCo donne l'ouverture de partenariat avec des OPA avec une option de gratification pouvant contribuer financièrement au frais de prise en charge de Conseillers Agricoles chez les OPA. Ainsi d'après le tableau 3, les possibilités existantes à court termes sont celles entre ces deux SFD et les OPA comme le montre le schéma suivant.

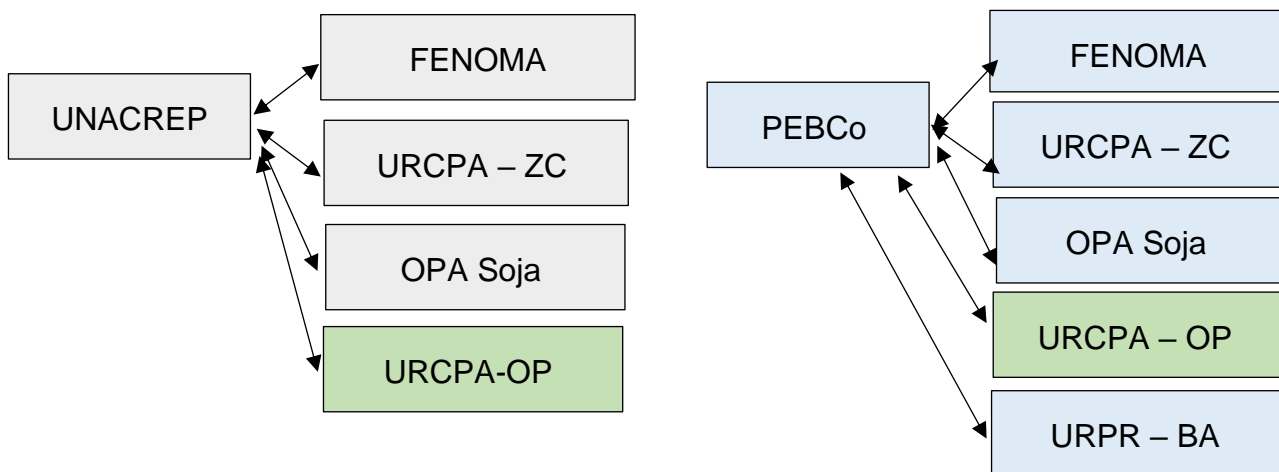


Schéma 1 : Représentation des liens possibles entre UNACREP et PEBCo et les OPA dont les membres sont financés par ces deux SFD

Si l'UNACREP et PEBCo acceptent opérationnaliser les conditions de gratification dans le partenariat avec l'ensemble des OPA des filières dans lesquelles ils financent déjà les acteurs, l'UNACREP aura donc à développer ce type de partenariat avec trois nouvelles

OPA et PEBCo aura à le faire avec 4 nouvelles OPA, ceci en plus de l'URCPA-OP qui a déjà des contrats avec eux.

Du moment où les rétrocessions à faire actuellement paraissent encore faibles, et ne sont faites qu'en fin de campagne après le remboursement des crédits, il faudra quand même que sur la base des expériences en cours, des négociations soient approfondies pour améliorer les contributions des SFD.

Quelques arguments sur la base desquels les OPA peuvent mettre l'accent dans les négociations sont :

- Le besoin de ressources pour payer les conseillers est effectif dès le début de la campagne agricole. Donc, si la gratification va intervenir seulement en fin de campagne, cela pose un problème par rapport au paiement continue des Conseillers ;
- Les pourcentages des ressources à rétrocéder actuellement sont relativement faibles pour mieux aider à la prise en charge des Conseillers Agricoles ;
- Il n'est pas évident que le mécanisme simple d'apporteur d'affaires avec des conseillers prestataires privés, sans une couverture ou une caution des faitières, garant du suivi et du contrôle, permette d'avoir les mêmes taux élevés de remboursement comme le cas vécu jusqu'ici. Le rôle joué par les OPA dans la vente groupée et leur influence sur les membres compte tenu des nombreux services qu'elles leurs rendent sont des facteurs favorables aux résultats obtenus.
- Il est important que les SFD travaillent à agir sur le ratio de charges de provision et la marge nette suivant l'orientation données à la session 5.3 ci-dessus pour améliorer les revenus des PSP.

6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

6.1. Conclusions

La présente étude d'analyse des effets permet de mieux connaître les réalités liées à l'envergure de l'accès au crédit par les acteurs des filières appuyées par le ProFinA, aux partenariats et collaboration entre les acteurs des filières, leurs organisations et les SFD, aux profits financiers et non financiers tirés par les différents acteurs appuyés par le projet, à la volonté des SFD à réellement continuer à valoriser les acquis du projet, surtout les Conseillers Agricoles outillés et qui ont permis d'avoir de façon continue suivant les campagnes agricoles des résultats probants de mobilisation des crédits, de leur utilisation et de leur remboursement.

Il est évident que pour toutes les filières appuyées, les paramètres tels que les localités couvertes par les SFD pour le crédit agricole, les nombres de bénéficiaires, les montants de crédits mis en place, ainsi que les intérêts payés par les acteurs des filières, connaissent une évolution positive pour les OPA et les SFD. Les zones de couvertures pour les crédits agricoles sont en pleine extension et les chiffres des nombres de bénéficiaires de crédits et des montants de crédits mis en place quant à eux sont en accroissement continue.

D'après les déclarations des OPA, confirmées par les statistiques disponibles au projet, il est remarqué le nombre de bénéficiaires entre 2017 et 2021 s'est multiplié est passé de 3012 à 8157, soit une multiplication par 2,7. Le montant total de crédit obtenus par les membres de ces OPA ; sous le contrôle du projet, est passé de 118 207 504 FCFA en 2017 à 1 039 308 417 FCFA en 2021, soit une multiplication par 8,8. La tendance d'accroissement évolutive est notée chez l'ensemble des OPA et l'ensemble des SFD. Les chiffres déclarés par les SFD qui couvrent parfois des crédits agricoles placés via et hors mécanisme ProFinA sont au-delà des chiffres déclarés par les OPA.

Pour les SFD les crédits mis en place dans le secteur agricole, au-delà de ce qui est sous contrôle des Conseillers de ProFinA montrent qu'ils tirent globalement plus de profit que les OPA.

Les crédits obtenus ont créé beaucoup de changements positifs dans la vie des bénéficiaires en favorisant une augmentation des activités (superficies emblavées, ramassage de noix de karité, quantités de productions, etc.) grâce à l'accès plus facile aux intrants, aux conseils et aux marchés. Cependant la facilitation de l'accès aux crédits n'a apporté aucun avantage financier aux OPA en dehors de l'URCPA-OP qui à travers ses contrats en cours avec UNACREP et PEBCo espère avoir bientôt des primes si les taux de recouvrement sont bons.

La vente groupée, le GSEC procurent plusieurs avantages aux membres des OPA. D'autres activités économiques développées avec l'appui du projet dans la filière anacarde procurent aussi des profits. Il en est de même pour les adhésions qui ne cessent de croître.

Pour les SFD il y a eu aussi de grands changement positifs avec une amélioration de la maîtrise du financement agricole et des profits financiers non moins importants. Les intérêts perçus ont connu un accroissement dans les mêmes proportions que la mise en place des

crédits à cause des taux de remboursement très élevés se situant entre 95% et 100% avec une dominance des taux de 100%.

Il est constaté que tous les SFD n'ont pas de partenariat clairement établis avec les OPA, malgré qu'ils profitent bien des compétences et du travail des Conseillers Agricoles. Pour les SFD comme AgriFinance et SIA N'SON, le contact est maintenu avec les techniciens et les coopératives à la base mais pas avec les faitières. PADME n'a plus de contact avec les faitières, mais ALIDé, UNACREP, PEBCo ont des relations poussées avec les OPA. Il s'agit des relations basées sur des contrats de partenariat.

Les ressources mobilisées par les OPA à travers la vente groupée et les autres activités génératrices de revenus de mêmes que les retours possibles accordés par PEBCo et UNACREP sont relativement faible encore pour permettre réellement aux OPA de prendre en charge des Conseillers Agricoles après le départ du projet. Mais la volonté de la plupart des SFD de contracter directement avec les conseillers comme employés ou comme prestataires de services va permettre de garantir un tant soit peu la durabilité de l'utilisation des acquis du projet pour la facilitation de l'accès aux crédits pour les acteurs des filières agricoles.

Il est alors évident que le cofinancement envisagé, avec les conditions actuelles de mobilisation de ressources propres par les OPA et les gratifications proposées par les SFD engagés dans ce mécanisme ne permettront pas en l'état de satisfaire les attentes. De nouvelles conditions doivent alors être discutées entre les OPA et leurs SFD partenaires.

Concernant l'utilisation directe des conseillers par les SFD, il est important que cela soit mis en route tôt pour en apprécier l'efficacité à court terme. Au-delà des déclarations, ALIDé est déjà en train de se préparer pour opérationnaliser cela.

6.2. Recommandations

❖ Recommandations à l'endroit de ProFinA

- Assurer la mise en place d'attestation aux Conseillers Agricole expérimentées pour leur permettre de valoriser leurs compétences lors de la sollicitation des SFD pour les recruter comme prestataires ou employés ;
- Aider les OPA à renforcer et à mieux organiser la gestion des activités économiques développées à l'interne pour accroître les revenus qui y sont tirés car ces revenus demeurent faibles ;
- Aider, dans la mesure du possible, les OPA faitières qui n'ont pas encore d'activités économiques à en développer afin de renforcer les capacités de mobilisation de ressources propres ;
- Assurer, comme cela se fait déjà, le suivi de la concrétisation du recrutement de prestataires privés, par les SFD qui le désirent, parmi les Conseillers Agricoles outillés. Il s'agit de mettre en place une assistance technique pour le recrutement de Conseillers Agricoles qualifiés au profit des SFD qui le désirent.

❖ **Recommandations à l'endroit des OPA**

- Lancer des activités économiques nouvelles dans les OPA qui n'en disposent pas encore et diversifier les activités économiques dans les OPA où il y en a déjà ;
- Renforcer la collaboration avec des SFD UNACREP et PEBCo disposés à faire une gratification des OPA, donc à contribuer au financement des conseillers. Mais une évaluation rapide par les OPA et SFD impliqués doit être faite au bout de la campagne agricole en cours pour tirer les leçons nécessaires et redéfinir les clauses si nécessaires pour que les ressources à mobiliser dans les OPA permettent de prendre en charge les Conseillers Agricoles.

❖ **Recommandations à l'endroit des SFD**

- Opérationnaliser au plus vite les recrutements de conseillers internes ou prestataires pour les mettre au travail afin de voir la faisabilité pratique et les résultats concrets possible avant la fin de ProFinA.

Cependant il est important pour les SFD de rester ouverts ou flexible par rapports aux options pouvant améliorer davantage la rémunération de ces prestataires privés pour les motiver davantage à accepter le partenariat et à produire de bon résultats.

- Pour les SFD qui sont en contrat avec prévision de gratification des OPA, il leur faut rester ouverts à des négociations avec les OPA au vu des résultats à obtenir à la fin de la campagne en cours afin de faire des améliorations nécessaires pour permettre la prise en charge effective des Conseillers Agricoles par les OPA.

ANNEXES

Annexe 1 : Liste des personnes rencontrées

Structures	Nom et prénoms	Localité	Contact Téléphone
AGRIFinance	ALFA Djobo,	Parakou	95 86 46 62
ALIDé	TCHEKOUNOU Jacques	Cotonou	97 89 29 18
PADME	DAHOUÏ Philippe A. R	Cotonou	21-32-48-02
	Aladji Sidi Isiaka	Cotonou	97 76 86 86
RENACA Bénin	DOVONOU Thomas	Bohicon	96 16 06 01
	GNANVO Dieudonné		95 71 79 50
CAVECA Parakou	GOUDJO Sébastien	Parakou	94 99 96 93
PEBCo	HONSOU Cyrille	Cotonou	67 74 64 30
	AKOGBETO Tchedrac	Cotonou	99 99 08 26
	Pascal TAMEGNON	Cotonou	94 53 93 63
SIAN'SON	BABIO Alabi Semiou	Parakou	95 32 27 75
UNACREP	Modest Agososugo	Porto – Novo	96119056
FECECAM	DADOU Didier	Abomey-Calavi	97 00 17 14
FNPK	AYEDEHIN Viassého Arnaud	Parakou	96 03 40 04
FéNOMa-Bénin	NOUDEGBESSI Agnès	Cotonou	61865116
	Armand	Cotonou	97 27 82 51
URCPA/ZC	SESSOU Constant	Glazoué	97 71 54 51
URCPA/OP	Virgile Dah Dovonon	Kétou	96 21 62 81
URCPA/BA	Amanoudo Juste	Parakou	97 02 73 70
	Méré	Parakou	
URPR-BA	WATA ALIDOU Issiaka	N'Dali	97 21 14 54
Berges Consulting	BONOU Norbert	Abomey-Calavi	95 95 18 15
SEXOMI BIO Agri	GNAVI Adrien	Ouèssè	95 93 46 61

Annexe 2 : Guide d'entretien utilisés**Analyse des effets de la mise en oeuvre du ProFinA sur les acteurs filières, les OPA et les SFD : juin 2022****GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES CHEZ LES SFD**

IDENTIFICATION ACTEURS RENCONTRES		
Date de l'entretien		
Commune / Localité		
SFD		
Nom et prénoms de l'enquêté		
Contacts de l'enquêté		
EFFETS DE PROFINA		
Zone de couverture avec le projet au projet	Nouvelles communes couvertes grâce au partenariat avec le ProFinA	
	Incidence en termes de pénétration	
Octroi de crédit	Filières financées	
	OP partenaires	
	Catégories d'acteurs couverts (producteurs, transformateurs, commerçants)	
	Produits financiers accordés	
	Nombre de campagnes agricoles couvertes	
	Nombre de coopératives couvertes par campagne	
	Nombre de bénéficiaires couverts par campagne	
	Montant total de crédits octroyés par campagne	
	Incidence en termes de placement de crédits	
	Taux de remboursement obtenus	
	Intérêts obtenus	
Partenariat avec les OPA et prestataires partenaires de ProFINA	Base de collaboration /modèle de partenariat	
	Facilitations accordées à ces partenaires	
	Effets positifs du partenariat (toutes sortes d'effets)	
	Effets négatifs du partenariat (toutes sortes d'effets)	
	Gratification éventuelle aux OP et Prestataires partenaires sur la base des résultats de partenariat	
Mécanismes existants de	Expérience en rémunération des porteurs d'affaires (Oui/non)	

rémunération des « porteurs d'affaires » au niveau du SFD	Mécanisme existant de rémunération des porteurs d'affaires	
	Appréciation du fonctionnement de ce mécanisme	
Rémunération des conseillers et incidence sur le taux effectif global du SFD		
	Confirmation de la disponibilité du SFD à contribuer au dispositif de l'option 3	
	Si oui, <ul style="list-style-type: none"> • Quel est le niveau de rémunération du conseiller supportable pour le SFD ; • Le temps d'occupation mensuelle du conseiller souhaité par le SFD ; • Le nombre de conseillers à engager (préciser sur quelle base la réponse est formulée) 	
	Quel est le montant moyen de crédit au niveau du SFD	
	Quels sont les charges financières prises en compte dans le calcul du TEG sur le capital restant dû (taux dégressif) ou capital initial (taux constant) au sein de l'institution ? Citez-les, tout en précisant les montants ou pourcentages du crédit appliqués. Par exemples, l'OPA paye-t-elle : <ul style="list-style-type: none"> • Les frais d'ouverture de compte ? Si oui, combien ? • Les frais d'étude de dossier ? Si oui, combien ou quel pourcentage du crédit ? • Le taux nominal annuel du crédit ? • Etc. 	
	Quelles sont les durées de remboursement de crédit pratiquées dans le SFD (hebdomadaire, bimestrielle, mensuelle, bimensuelle, trimestrielle, semestrielle, etc.)	
	Appréciation, selon le SFD, du coût de revient du crédit et du TEG tenant compte de la rémunération du Conseiller. Expliquer clairement les éléments d'analyse.	

Analyse des effets de la mise en oeuvre du ProFinA sur les acteurs filières, les OPA et les SFD : Juin 2022
GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES AUPRES DES OP PARTENAIRES

IDENTIFICATION ACTEURS RENCONTRES	
Date de l'entretien	
Commune / Localité	
Acteur (OP)	
Nom et prénoms de l'enquêté	
Contacts de l'enquêté	

EFFETS DE PROFINA		Campagnes						
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
Facilitation d'accès au crédit	Campagnes couvertes							
	Nombre de coopérative couvert							
	Nombre de bénéficiaires couvert							
	Montant total de crédit obtenu (FCFA)							
	Intérêt généré par ce montant total de crédit obtenu (FCFA)							
	Structure de financement concernée							
	Augmentation des activités (production / transformation) induite par les crédits	Superficies de production sous crédit (ha)						
		Productions avec crédit (tonnes)						
		Quantités de produits transformés avec les crédits (tonnes)						
Bénéfices complémentaires	Ressources mobilisées directement auprès							

EFFETS DE PROFINA			Campagnes					
			2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022
	induits dans l'organisation	des bénéficiaires de crédits facilités par l'organisation						
		Ressources obtenus auprès de SFD grace à la facilitation de l'accès aux crédits aux membres						
	Capacité des acteurs améliorés	Accès aux intrants et services						
Techniques de production / transformation								
Gestion économique et financière								
	Effets positifs clés induits par les crédits							
	Effets négatifs éventuels induits par les crédits							
Vente groupée	Campagnes couvertes							
	Nombre de coopérative couvert							
	Nombre de bénéficiaires couvert							
	Quantité de produits mobilisées et écoulées par la vente groupée (tones)							
	Bénéfices générés à l'organisation par la vente groupée par campagne (FCFA)							
	Effets positifs clés induits par la vente groupée (y compris bénéfices financiers)							
	Effets négatifs éventuels induits par la vente groupée							
	Effets positifs du partenariat avec les SFD							

EFFETS DE PROFINA		Campagnes					
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022
Partenariat avec les SFD	Effets négatifs du partenariat avec les SFD						
	Modèle de partenariat avec un SFD générant de ressources financières pour l'OP						
	Ressources générées –grâce à ce partenariat						
Promotion des GSEC	Changements apportés par les GSEC au niveau des acteurs membres						
	Profits tirés par les membres dans les GSEC						
	Profits tirés par l'organisation au niveau des GSEC (commission, mobilisation de cotisation, etc. : FCFA)						
Activités économiques	Diverses activités économiques développées avec l'appui de ProFinA						
	Profit tirés de chaque activité économiques (FCFA)						
Adhésion de nouveaux membres	Nombre de nouveaux 'adhérents pendant la période de partenariat avec ProFinA						
	Apport financier liés à ces nouvelles adhésions (FCFA)						
	Autres effets positifs induits par ces adhésions						
	Effets négatifs éventuels induits par les nouvelles adhésions						

Analyse des effets de la mise en oeuvre du ProFinA sur les acteurs filières, les OPA et les SFD : Juin 2022
GUIDE DE COLLECTE DE DONNEES AUPRES DES PRESTATAIRES PARTENAIRES

IDENTIFICATION ACTEURS RENCONTRES	
Date de l'entretien	
Commune / Localité	
Acteur (Prestataires)	
Nom et prénoms de l'enquêté	
Contacts de l'enquêté	
Filière appuyée	
OP des acteurs appuyés / OP bénéficiaires de l'intervention	

EFFETS DE PROFINA		Campagnes					
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022
Facilitation d'accès au crédit	Campagnes couvertes						
	Nombre de coopérative couvert						
	Nombre de bénéficiaires couvert						
	Montant total de crédit obtenu par les bénéficiaires (FCFA)						
	Intérêt généré par ce montant total de crédit obtenu (FCFA)						
	Structure de financement concernée						
	Augmentation des activités (production / transformation)	Superficies de production sous crédit (ha) Productions avec crédit (tonnes)					

EFFETS DE PROFINA			Campagnes						
			2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
	induite par les crédits	Quantités de produits transformées avec les crédits (tonnes)							
	Bénéfices complémentaires induits aux coopératives accompagnés	Ressources mobilisées pour le compte des coopératives à cause de la facilité d'accès au crédit par le ProFINA							
		Ressources obtenus par les coopératives auprès de SFD grâce à la facilitation de l'accès aux crédits par le ProFINA							
	Capacité des acteurs améliorés	Accès aux intrants et services							
		Techniques de production / transformation							
		Gestion économique et financière							
	Effets positifs clés induits par les crédits								
	Effets négatifs éventuels induits par les crédits								
	Vente groupée	Campagnes couvertes							
		Nombre de coopérative couvert							
Nombre de bénéficiaires couvert									

EFFETS DE PROFINA		Campagnes					
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022
	Quantité de produits mobilisées et écoulées par la vente groupée (tonnes)						
	Bénéfices générés à l'OP des acteurs appuyés par la vente groupée par campagne (FCFA)						
	Effets positifs clés induits par la vente groupée sur les OP des acteurs appuyés (y compris bénéfices financiers)						
	Effets négatifs éventuels induits par la vente groupée sur les OP des acteurs appuyés						
Partenariat avec les SFD	Effets positifs du partenariat avec les SFD sur les OP des acteurs appuyés						
	Effets négatifs du partenariat avec les SFD sur les OP des acteurs appuyés						
	Modèle de partenariat avec un SFD générant de ressources financières pour les OP des acteurs appuyés						
	Ressources générées aux OP des acteurs appuyés grâce à ce partenariat						
Promotion des GSEC	Changements apportés par les GSEC au niveau des acteurs membres						
	Profits tirés par les membres dans les GSEC						
	Profits tirés par les OP des acteurs appuyés au niveau des GSEC (commission, mobilisation de cotisation, etc. : FCFA)						
Activités économiques	Diverses activités économiques développées par les OP des acteurs appuyés avec l'appui de ProFinA						

EFFETS DE PROFINA		Campagnes					
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022
	Profit tirés de chaque activité économiques par les OP des acteurs appuyés (FCFA)						
Adhésion de nouveaux membres	Nombre de nouveaux adhérents aux OP des acteurs appuyés pendant la période de partenariat avec ProFinA						
	Apport financier aux OP des acteurs appuyés en lien avec ces nouvelles adhésions (FCFA)						
	Autres effets positifs induits par ces adhésions sur les OP des acteurs appuyés						
	Effets négatifs éventuels induits par les nouvelles adhésions aux OP des acteurs appuyés						

Annexe 3 : nombre de coopératives et de bénéficiaires de crédits par campagne

OPA et prestataires	Désignations	Nombres de coopératives et de bénéficiaires de crédits par campagne						Total
		2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	
Karité	Coopératives	27	91	181	56	17		372
	Bénéficiaires		2 194	1 494	351	221		4 260
Maraîchage	Coopératives	0	0	0	0	52		52
	Bénéficiaires	0	0	0	0	498		498
Anacarde	Coopératives	35	21	13	76	45		190
	Bénéficiaires	708	592	229	1 305	668		3 502
Riz	Coopératives	0	25	48	79	90		242
	Bénéficiaires	0	226	834	970	1 785		3 815
Soja	Coopératives	1	7	132	122	163		425
	Bénéficiaires	7		2 082	1 993	3 668		7 750
Soja bio	Coopératives	0	0	0	0	36		36
	Bénéficiaires	0	0	0	0	288		288
Total	Coopératives	63	144	374	333	403	0	1 317
	Bénéficiaires	715	3 012	4 639	4 619	7 128	0	20 113