



RECHERCHE sur la MICROFINANCE dans le domaine de l'Entrepreneuriat des jeunes au Niger.

Rapport Final

Préparé par :



Agence Internationale d'Ingénierie d'Etudes et de Réalisations/AIHER
15 BP 144 Ouagadougou 15 Burkina Faso- Téléphone : 00226 25 45 07 19
Cellulaire: 00226 76 55 30 47 /00226 78 90 35 83
E-mail : hardiou@yahoo.fr

Octobre 2020

Table des matières

Liste des sigles et abréviations	3
1.Introduction	5
1.1. Objectif de la recherche	5
1.2. Méthodologie	5
2. Aperçu et Problématique du financement du secteur privé au Niger	7
2.1. Problématique du financement du secteur privé	7
2.2. Vue d'ensemble du système de financement pour les PME et les entrepreneurs	8
3. -- DISPONIBILITE : Description des mécanismes et outils de financements	9
3.1. Aperçu global des financements	9
3.1.1. Présentation typologique	9
3.1.2. Vue d'ensemble des entreprises investissant dans l'entreprenariat	10
3.2. Financements du secteur agricole au niveau national	10
3.2.1. Différents types de financements existants au niveau du secteur agricole	10
3.2.2. Financement du secteur prive agricole à travers la mise en place de Fonds nationaux	11
3.3. Financements octroyés par le secteur privé au niveau national	11
3.3.1. Financement de l'agriculture par les banques privées	12
3.3.2. Financement du secteur agricole à travers les Services Financiers Décentralisés (SFD)	12
3.3.3. Mécanismes de financement par les Organisations de producteurs agricoles et autres organisations	13
3.4. Autres mécanismes de financement des entreprises	14
4. ACCESSIBILITE : Accès au financement	15
4.1. Description de l'offre	15
4.2. Description de la demande	18
5. - Contraintes à l'accès au financement	19
5.1. Au niveau national /Etat nigérien	19
5.2. Au niveau des institutions financières	20
5.2.1. Au niveau des banques et établissements financiers	20
5.2.2. Au niveau des SFD	20
5.3. Au niveau des organisations de producteurs ayant des initiatives de financement agricole	21
5.4. Au niveau des projets et programmes	21
5.5. Des contraintes liées aux bénéficiaires des financements	21
5.6. Contraintes d'ordre générale au niveau de la Demande de financement	21
6. Stratégies et pistes d'action à l'accès au financement	23
6.1. Au niveau national /Etat nigérien	23
6.2. Au niveau des institutions financières et autres	26

Liste des sigles et abréviations

2M Invest	Mata & Matassa Investing
ACEP-Niger	une Institution de microfinance spécialisée dans le financement des très petites entreprises en milieu urbain
AEF	Agence Education et Formation
AFD	l'Agence Française de Développement
AMAB	L'Assurance mutuelle agricole du Bénin
APBEF	l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financières
AREVA	Groupe industriel intervenant notamment dans le cycle du combustible et la fabrication d'installations nucléaires
ARs	L'Assurance récolte au sahel
ASUSU	Institution de micro finance
BCEAO	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BRMN	Bureau de Restructuration de Mise à Niveau
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CIPMEN	Centre Incubateur des Petites et Moyennes Entreprises du Niger
DPG	Déclaration de Politique Générale du Gouvernement
EF	Exploitation Familiale
ETC	Entreprise de Transformation Céréalière
FISAN	Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
FONAP	Fonds National d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises et Petites et Moyennes Industries
FSPI	Fonds de Sécurisation des Parcours des Intérimaires.
FUCOPRI	fédération des Unions et Coopératives de Producteurs de Riz
IDEE	Projet Initiative pour le Développement de l'Entreprise au Niger
IF	Institution Financière
IMF	Institution de Micro Finance
MEJ	Ministère de l'Entrepreneuriat des Jeunes
MMD	Mata Masu Dubara
MORIBEN	Fédération des Unions de Groupements Paysannes du Niger
OIM	Organisation International pour les Migrations
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OPA	Organisations Professionnelles Agricoles
PAI	Plan Annuel d'Investissement
PDES	Plan de Développement Economique et Social
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PNG	Portable Network Graphics
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PTF	Partenaires Techniques et Financier
RECA	Réseaux des Chambres Régionales de l'Agriculture
SAM	Société d'Assurance Mutuelle

SDR	Stratégie de Développement Rural
SDRP	Stratégie de Développement Accéléré et de Réduction de la Pauvreté
SFD	Services Financiers Décentralisés
SIDI	Solidarité Internationale pour le Développement et l'investissement
SINERGI	Projet de l'UE de recherche internationale sur les indications géographiques
SNCA	Stratégie Nationale de Conseil Agricole
SNMF	Stratégie Nationale de Micro Finance
SRP	Stratégie de Réduction de la Pauvreté
TEF	Techniciens d'Etudes et de Fabrication
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UNDAF	Plan Cadre des Nations Unies pour l'Aide au Développement
VEOLIA	Société Transnationale Française qui joue un rôle prépondérant dans trois secteurs principaux (gestion de l'eau, gestion des déchets et des services énergétiques)
YARDA	Institution de micro finance

1. Introduction

L'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) soutient l'employabilité des jeunes dans le secteur privé et l'auto-emploi à travers le support à l'entrepreneuriat. Ainsi, grâce à l'appui financier de l'Agence Italienne pour la Coopération au Développement (AICS), la mission de l'OIM au Niger a démarré le projet IDEE en juin 2017. Le projet vise d'une part à soutenir les micro-entreprises locales et à augmenter les possibilités d'emploi pour les jeunes nigériens en renforçant leurs compétences techniques et de gestion d'entreprise. D'autre part, IDEE permet la mise en place d'un système intégré de support aux entreprises (incubateur, micro-crédit, équipements et formations ponctuelles et techniques) et au renforcement des capacités entrepreneuriales des jeunes à Niamey, Tahoua et Zinder.

Après trois (3) ans de mise en œuvre du projet, une évaluation externe a été commanditée afin de fournir une appréciation qualitative et quantitative des résultats du projet. D'une part, elle a vocation à informer une audience interne sur les leçons apprises et bonnes pratiques et d'autre part, elle offre au bailleur de fonds une analyse globale de l'impact du projet au terme de sa mise en œuvre. Cette évaluation a été mise à profit pour analyser l'avancement des activités de gouvernance, de microfinance et d'employabilité du projet en lien avec le travail des autres acteurs de ces secteurs et du contexte général au Niger. C'est dans ce cadre que ce rapport complémentaire a été élaboré sur la microfinance en lien avec l'entrepreneuriat des jeunes.

Le rapport s'articule autour des axes suivants :

- Rappel des objectifs de la recherche et méthodologie
- Aperçu et Problématique du financement du secteur privé au Niger
- Stratégies et pistes d'action à l'accès au financement en passant en revue des mécanismes et outils de financements, l'accès et contraintes au financement.

1.1. Objectif de la recherche

Cette étude ou recherche vise à :

- Proposer des stratégies et actions utiles pour accroître l'impact des politiques et programmes de microfinance ;
- Proposer des pistes d'appui en microcrédit à l'entrepreneuriat des jeunes adaptées au contexte culturel, social et économique du Niger et ;
- Évaluer les approches de mise en œuvre d'autres partenaires actifs au Niger et dans la région.

1.2. Méthodologie

La méthodologie utilisée dans le cadre de cette étude est basée sur la recherche documentaire et la collecte des données qualitatives. Le guide d'entretien a constitué le principal outil de collecte de donnée utilisé. Cet outil comportait des questions ouvertes qui ont permis aux répondants de fournir leurs perceptions et leur appréciation avec les raisons à l'appui des réalisations et de la stratégie d'intervention du projet. Ces outils ont été administrés par les experts de la mission d'évaluation du projet IDEE.

Choix des personnes à enquêter : Le choix de ces acteurs a été fait de façon raisonnée sur la base de leur domaine d'intervention en lien avec l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes : ; (i) accompagnement / appui conseil des jeunes pour la création et l'installation de leur entreprise, (ii)

financement des promoteurs d'entreprises, (iii) accompagnement dans l'employabilité, (iv) projets et programmes de développement ayant des volets sur l'entrepreneuriat. Ainsi, les acteurs listés dans le tableau ci-dessous ont été interviewés lors des investigations sur le terrain.

Type d'acteurs	Noms des structures
Projet	<ul style="list-style-type: none"> • Projet IDEE
Partenaires du projet	<ul style="list-style-type: none"> • Terre Solidali • CIPMEN • Capital Finance • Ministère de l'entrepreneuriat des jeunes
Bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Promoteurs d'entreprises (femmes, handicapé, entreprise réussie et non réussie)
Acteurs microcrédit	<ul style="list-style-type: none"> • ASUSU, • ACEP Niger • Mutuelle YARDA à Zinder • PPAAO, • PASEC, • PRACC, • MCA, • FISAN

Choix des localités à enquêter : la collecte des données relatives à cette étude a été faite au niveau des mêmes villes retenus pour l'évaluation finale externe du projet IDEE afin d'assurer une utilisation rationnelle des ressources. Il s'agit des villes de Niamey, Tahoua et Zinder.

Les données ont été analysées par regroupement en catégories et en thèmes des différentes informations et les réponses recueillies lors des échanges. L'idée recherchée est (i) de recueillir la diversité des avis sur les réponses aux besoins des bénéficiaires du projet, (ii) de faire ressortir les insuffisances/faiblesses et les forces notées ou révélées par plusieurs répondants. Les réponses spécifiques notées sont appréciées en faisant la triangulation avec d'autres sources avant d'être considérée dans l'interprétation.

2. Aperçu et Problématique du financement du secteur privé au Niger

2.1. Problématique du financement du secteur privé

La problématique du financement du secteur privé est développée au niveau des politiques, des stratégies, des lois et des programmes tant au niveau régional que national. Elle est suffisamment connue, mais n'a toujours pas trouvé de solutions adaptées. Au niveau régional, la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a défini une réglementation régissant le financement, qu'il soit fait par des institutions bancaires ou par des institutions de microfinance. Des ratios prudentiels sont définis et régulent l'action de ces institutions en matière de financement par le crédit. Par contre, il n'existe pas de textes spécifiques au financement du secteur privé dans son ensemble en particulier le secteur agricole. La réglementation bancaire ne prévoit plus de taux préférentiels pour les investissements dans le secteur privé. Pour la microfinance en particulier, outre la réglementation de la BCEAO, il existe une stratégie régionale de finance inclusive de l'UEMOA qui existe et comporte un axe spécifique pour certains secteurs de l'entrepreneuriat comme celui du financement agricole. Le Niger à l'instar de certains pays comme le Bénin, le Burkina Faso et le Togo ont adopté des stratégies nationales de finance inclusive. Nous avons entre autres, la stratégie nationale de la micro finance élaborée en 2001 et adoptée en 2004 qui a été actualisée avec l'appui des Partenaires Techniques et Financiers du Niger, dans le cadre du Programme d'Appui au Développement de la Micro finance au Niger (PADMIF) financé conjointement par UNCDF, le PNUD, le Fonds Belge pour la Sécurité Alimentaire et l'Union Européenne et la « Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNFI) 2015 – 2019 ».

Au Niger, dans le but d'améliorer les conditions de vie et d'existence des populations pauvres à travers notamment leur accès aux services financiers que le Gouvernement a adopté la Stratégie de Développement Rural (SDR), les deux générations de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SRP1) et Stratégie de Développement Accéléré et de Réduction de la Pauvreté (SDRP), la Politique Nationale du Genre (PNG) et la Stratégie Nationale de Micro finance (SNMF). Avec l'avènement de la 7ème République, il a été aussi adopté d'autres documents stratégiques tels que la Déclaration de Politique Générale du Gouvernement (DPG), le Plan de Développement Economique et Social (PDES) incluant l'Initiative « 3N » (les Nigériens Nourrissent les Nigériens) dont les effets positifs pourraient être facilités par une meilleure inclusion financière. Par ailleurs, du côté du Système des Nations Unies, il faut souligner des documents comme le Plan Cadre des Nations Unies pour l'Assistance au Développement (UNDAF Niger 2014 – 2018), le Programme de Coopération Niger-PNUD (CPD Niger 2014-2018) et le Cadre d'Accélération des OMD (MAF) qui sont des réceptacles pour l'éclosion d'une stratégie d'accès aux services financiers des populations vulnérables. La création d'une agence de régulation du secteur de la Microfinance et la nouvelle loi portant réglementation des systèmes financiers décentralisés (SFD), adoptée en janvier 2010, comportent des exigences tendant à professionnaliser davantage les SFD, à travers le renforcement du cadre de surveillance et les conditions de développement des activités de l'association professionnelle des SFD (obligation d'adhésion de tous les SFD en activité). De même, les récentes évolutions technologiques ont fait naître de nouveaux produits/services tels que les transferts et paiements par voie électronique, facilitant davantage l'accès des populations vivant en zones éloignées aux services financiers.

En effet, selon le Rapport de l'étude sur les mécanismes de financement du Secteur agricole des pays la zone UEMOA de 2017, l'offre financière existante couvre principalement les besoins de court terme

et l'accès au financement des établissements financiers demeure généralement problématique. Par exemple, les résultats de l'étude de 2014 de l'UEMOA indiquaient qu'un faible pourcentage (12%) du volume des crédits attribués à l'ensemble des secteurs de l'économie allait vers l'agriculture et que seuls 2% de ce volume étaient attribués à l'agriculture familiale. Cette étude a également montré que le volume de crédit attribué à l'agriculture familiale est constitué essentiellement de crédits de campagne (court terme). Les crédits d'équipements à moyen et long termes offerts par les banques sont quasiment inexistantes pour cette forme de production. La même étude révèle que sur le total des crédits octroyés au système productif, les Institutions de microfinance (IMF) n'affectent que près de 23% de leur portefeuille crédit aux activités agricoles. Le crédit moyen et long termes est octroyé par les banques généralement inaccessibles aux Exploitations Familiales (EF). Dans la plupart des cas, les EF ont difficilement accès au financement des facteurs de production, ce qui affecte la production. Un regard est porté sur ces EF car ils constituent l'effectif de demandeur d'emplois en milieu rural le plus important car plus dominant dans le secteur productif. Aussi, des études montrent qu'au Niger, les besoins de différents types d'épargne et de crédit constituent la principale demande des populations cibles.

La problématique du financement est finalement complexe, elle se pose en termes de : (i) *Disponibilité* : existe-t-il réellement des mécanismes de financement au profit des EF?, (ii) *Accessibilité* : si des mécanismes existent, sont-ils situés à proximité, et sont-ils accessibles sur le plan de leur conditionnalité ?, (iii) *Qualité* : est-ce que les dispositifs ou mécanismes qui existent répondent-ils vraiment aux préoccupations des EF, en termes d'efficacité et gouvernance ? Les mêmes questions peuvent être posées à l'ensemble des jeunes promoteurs, puisqu'ils se trouvent au niveau du même pilier d'échelle en matière de recherche de financement pour leurs entreprises.

2.2. Vue d'ensemble du système de financement pour les PME et les entrepreneurs

Le taux d'intérêt est variable d'une institution à une autre mais varie généralement entre 9 et 12%. On constate la faiblesse des crédits accordés à l'agriculture et la place très négligeable accordée au crédit à moyen terme (seulement 0,2 milliard en 2005). Quant au crédit à long terme, qui concerne les investissements générateurs de croissance et d'emplois, il est inexistant au niveau de l'agriculture sur la période considérée. Le deuxième secteur ayant un potentiel d'emplois durables et décents à savoir les industries de transformations, est à peine mieux loti. S'il a bénéficié de plus de crédit à court et à moyen terme que le secteur rural, il n'a pas, par contre, enregistré de crédit à long terme. En revanche, la part la plus importante des crédits est réservée au secteur « commerce restaurants et hôtels » qui n'est pas toujours générateur d'emplois massifs, durables et décents. Tous secteurs confondus, les crédits à long terme, générateurs d'investissements durables, de croissance, de création d'emplois et de développement sont inexistantes.

En outre, le système bancaire moderne s'intéresse très peu au financement des activités rurales qu'il juge très risquées. C'est ainsi que le système de financement informel (tontines) restent très populaire chez les ménages (43% de ménages les pratiquent contre seulement 10% de ménages qui font de l'épargne au niveau des banques). Il existe des banques qui offrent des programmes de microcrédit pour les jeunes en phase de démarrage sous forme de Caisse de microcrédit qui accordent des prêts, notamment en fonds de roulement; quelques-unes seulement donnent un fonds d'amorçage. Malgré ces efforts, les jeunes entrepreneurs ont besoin d'un accompagnement individualisé plus important: il ne suffit en effet pas leur donner des prix (business awards), mais il faut également les accompagner pour accéder à un fonds d'amorçage, et jusqu'à la phase de stabilisation de l'entreprise.

3. DISPONIBILITE : Description des mécanismes et outils de financements

Selon une étude du Programme d'Appui au Secteur de la Microfinance (PASMIF), 2013, il convient de comprendre par mécanisme de financement, un ensemble de mesures, de dispositifs, d'institutions et/ou de politiques mis en place pour faciliter l'accès des populations aux services financiers. D'après la même source, un mécanisme de financement se distingue par rapport à : (i) ses objectifs, (ii) son principe et ses modalités de mise en œuvre. Globalement, quatre objectifs s'imposent à un mécanisme de financement du secteur privé notamment : (a) financer une gamme appropriée d'activités du secteur privé et d'acteurs cibles afin de valoriser l'ensemble des initiatives publiques et privées dans un secteur donné par exemples l'agriculture à travers, les cultures et filières agricoles, les types d'exploitants et autres intervenants (agents d'encadrement, de renforcement et autres) en compatibilité avec les besoins évolutifs de financement exprimés dans le secteur ; (b) alléger la charge financière des acteurs cibles par exemple les exploitants agricoles et autres intervenants dans le secteur afin de compenser la faible rentabilité des investissements et des risques encourus pour permettre une tarification compatible avec le pouvoir d'achat des populations du monde rural ; (c) rechercher un effet de levier des fonds publics en mobilisant les fonds privés des différentes sources et en particulier l'apport des acteurs et ; (d) pérenniser le mécanisme financier par une bonne sélection des activités et des types d'exploitants sur la base des critères économiques et financiers et par des procédures de sécurisation appropriées.

Le financement est l'action par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet. Il peut s'agir d'autofinancement dans le cadre d'épargne ou de produits bancaires destinés à assurer un capital. En toute conséquence, le financement est dit agricole dans le cas où les fonds sont alloués pour appuyer le secteur agricole.

3.1. Aperçu global des financements

3.1.1. Présentation typologique

La typologie des outils et mécanismes de financement du secteur privé s'est essentiellement fondée sur (i) le niveau d'intervention et sur (ii) l'entité qui apporte les fonds. Les études pays et les autres documents exploités permettent d'organiser les dispositifs et outils de financement de ce secteur en deux grands groupes à savoir, (i) les dispositifs et outils nationaux et (ii) ceux supranationaux (régionaux). Chacun de ces groupes se subdivise en plusieurs sous-groupes comme suit :

Au niveau national

Au Niger, il existe des outils et mécanismes de financement développés par les secteurs public et privé : (i) *au niveau du secteur public*, ce sont entre autres : (a) les financements que les États apportent directement au secteur privé à travers les budgets annuels, (b) les financements qu'apportent les projets et programmes de développement financés par l'État et ses Partenaires techniques et financiers (PTF), (c) les mécanismes spéciaux mis en place sous formes de fonds abondés par des fonds publics (État et/ou PTF), (d) les divers mécanismes de subvention et les dispositifs de garantie et de gestion des risques mis en place par l'État et ses partenaires, etc. (ii) *au niveau du secteur privé*, il y a : (a) les fonds privés provenant des diverses banques et autres établissements financiers privés (SFD / IMF...), (b) les crédits fournisseurs et autres systèmes de crédit informel existants entre certains acteurs du secteur privé, etc, (c) les mécanismes mis en place par les organisations paysannes et autres structures associatives du secteur agricole par exemple.

Au niveau régional

Il s'agit des diverses initiatives de financement développées par des organisations régionales et sous-régionales telles que l'UEMOA, la CEDEAO, le CILSS, etc. À ce niveau, les financements sont essentiellement publics car les fonds mis en place par ces organisations régionales sont abondés par les différents États membres.

3.1.2. Vue d'ensemble des entreprises investissant dans l'entrepreneuriat

En effet, avec son programme TEF Entrepreneurship (Tony Elumelu Foundation), Tony Elumelu a eu une vision : investir 100 millions de dollars sur 10 ans pour identifier, former, encadrer et financer 10 000 entrepreneurs. Un pari lancé en 2015 pour booster le développement de l'Afrique par elle-même. Et démontrer l'importance de l'entrepreneuriat privé pour l'emploi et le développement: « C'est le jeune entrepreneur qui va créer la richesse ».

L'intégration régionale : la position géographique stratégique du pays offre de nombreuses possibilités en termes de marchés d'exportation; le Niger a en effet une position charnière entre l'Afrique occidentale et le Maghreb et se trouve au cœur de l'UEMOA et la CEDEAO, soit un marché potentiel de plus de 200 millions de consommateurs. Peu d'entreprises en profitent, voir annuaire des entreprises du Niger.

En ce qui concerne les groupes de développement d'entreprise, il existe des associations d'entreprises agricoles comme des faïtières d'organisation agricoles ; les principales sont la fédération des Unions et Coopératives de Producteurs de Riz (FUCOPRI) qui regroupe les acteurs de la filière riz, la fédération des Unions de Groupements Paysannes du Niger (MORIBEN), et le Réseau des Chambres Régionales d'Agriculture (RECA). En plus, il faut mentionner que la FUCOPRI est la seule faïtière qui évolue exclusivement dans le secteur du Riz ; les deux autres couvrent tout le monde agricole à tous les niveaux de la chaîne de valeur avec des programmes/ services de formation;, de financement d'accompagnement.

En outre, il faut signaler l'adoption du projet de décret portant la création d'un nouveau Fonds destiné à financer les PME : **Fonds national d'Appui aux PME/PMI** (le FONAP) le 14 août 2020. Ce fond se justifie du fait que la plupart des mécanismes de finance inclusive porte sur le secteur agricole (rural) comme décrite dans les points suivants. Mais l'opérationnalité de FONAP peut aider à corriger cette insuffisance.

3.2. Financements du secteur agricole au niveau national

3.2.1. Différents types de financements existants au niveau du secteur agricole

Les financements octroyés par le secteur public

Le gouvernement du Niger reconnaît le caractère prioritaire du secteur agricole pour son développement économique, même s'il n'y accorde pas de financement considérable. Néanmoins, des efforts sont faits à travers des prévisions budgétaires directes, des Fonds mis en place, le financement de projets et programmes, etc.

Les financements publics par des projets et programmes de développement

Généralement, vu la faiblesse de ses ressources, l'État nigérien, procède par accord de financement sous forme de projets ou de programmes de développement auxquels ils apportent une contrepartie.

Ces financements mobilisés sont alors des fonds publics que les PTF apportent sous forme de prêts ou de subventions.

3.2.2. Financement du secteur privé agricole à travers la mise en place de Fonds nationaux

En effet, le volume et la qualité des financements publics et privés mobilisés en faveur de ce secteur agricole surtout (12 % sur la période 2011 – 2015), ne reflètent pas la contribution du secteur rural au PIB (en moyenne 37 % sur la même période). En vue d'inverser cette situation, l'Etat, à travers la stratégie de l'Initiative 3N, a inscrit dans ses objectifs stratégiques la facilitation des investissements publics et privés à tous les segments des filières alimentaires et agroalimentaires par la mise en place de financements innovants adaptés. Il s'agit également d'améliorer la qualité des financements et leur accessibilité, qui actuellement ne répondent pas aux véritables besoins d'investissements des acteurs des chaînes de valeur. Pour pallier à cette situation, le Haut-commissariat à l'Initiative 3N, en collaboration avec les Ministères sectoriels concernés et les autres acteurs, a initié un mécanisme de financement fédérateur, à savoir le « **Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN)** » prévu par le cadre stratégique de l'Initiative 3N. Le FISAN vise à améliorer l'offre des services financiers aux producteurs et aux autres acteurs des chaînes de valeur (fournisseurs, transformateurs, etc.), avec comme finalité de soutenir la transformation des systèmes de productions agro-sylvo pastorales et halieutiques et de favoriser la modernisation des systèmes de transformation et de commercialisation des produits agricoles et agroalimentaires. Selon la nature du financement, trois facilités en tant que mécanismes de financement ont été identifiées : (i) **Facilité 1 : « Soutien au financement Agricole »** : Cette Facilité est relative à un appui aux investissements privés à travers le crédit et autres formes de financement (garantie, investissement, etc.). Elle valorise le dispositif de financement du secteur bancaire privé, dont les banques commerciales et les systèmes financiers décentralisés (SFD) engagés dans le financement Agricole, les organismes de garantie, les sociétés d'investissement, etc ; (ii) **Facilité 2 : « Financement des Investissements structurants Agricoles »** : Cette Facilité est relative aux infrastructures et autres actions structurantes à caractère public et non lucratif. Elle valorise les mécanismes de financement des Collectivités territoriales mis en place par l'Agence Nationale de Financement des Collectivités Territoriales (ANFICT) ; (iii) **Facilité 3 : « Financement du conseil Agricole, de la recherche Agronomique appliquée et du renforcement de capacités »** : Cette Facilité permet de financer des programmes de conseil Agricole et de la recherche Agronomique appliquée de divers acteurs et de renforcer le savoir-faire en la matière. Elle valorise dans son fonctionnement les organes qui seront mis en place dans le cadre du Système National de Conseil Agricole (SNCA). En examinant les différentes facilités qu'offre le FISAN, nous avons espoir qu'il y aura des améliorations dans l'accès aux financements des jeunes promoteurs, étant donné qu'ils sont dans la majeure partie issue du milieu et évoluent dans les filières agro-sylvo-pastorales pour plus de 80% des entrepreneurs. Mais la jeunesse de ce fond (FISAN) fait qu'il est difficile de nous prononcer sur son efficacité, sa durabilité et son impact probable.

3.3. Financements octroyés par le secteur privé au niveau national

Le secteur privé joue un rôle très important dans le financement du secteur agricole, essentiellement à travers les banques privées, les institutions de microfinance, les ONG, les OPA et autres structures du monde associatif.

3.3.1. Financement de l'agriculture par les banques privées

Le Niger abrite 15 banques commerciales, qui sont régies par l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financières (APBEF). En effet, il existe un consensus au sein de l'APBEF, le développement praticiens et entrepreneurs que le secteur financier formel au Niger n'a pas les connaissances techniques pour prêter aux jeunes entrepreneurs, dont la plupart opèrent à une trop petite échelle pour avoir droit à un financement individuel d'une banque commerciale. Les produits financiers existants ne sont pas adaptés à la saisonnalité des différentes activités des jeunes entrepreneurs surtout ceux de l'agro-industrie, car ils nécessitent souvent un remboursement immédiat indépendamment des flux de trésorerie. De plus, seuls les produits de prêt à court terme (un à deux ans) sont disponibles et ne conviennent donc pas aux investissements en capital de ces promoteurs. La question du financement de la sécurité alimentaire et nutritionnelle et du développement Agricoles constitue pour les pouvoirs publics une préoccupation majeure.

Pour ce faire, l'Etat du Niger a créé, le 20 juillet 2010, la Banque Agricole du Niger (BAGRI), avec un capital social de dix milliards (10.000.000.000) de francs CFA, détenu à 35% par l'Etat du Niger pour compte propre et un pourcentage d'environ 65%. Elle a ouvert ses guichets le 18 février 2011. La BAGRI a développé une stratégie basée sur le développement de mécanismes financiers innovants (tel que le financement à coût partagé), celui du partenariat avec les structures techniques et financiers intervenants dans le domaine agricole (Coopération luxembourgeoise à travers son Programme d'Appui à l'Agriculture Irriguée de Dosso, Coopération Suisse à travers son Programme de la Petite Irrigation dans les régions de Maradi et Dosso, Coopération Danoise à travers son Programme de la Promotion d'Emploi pour la Croissance Economique dans l'Agriculture dans les régions de Zinder et Diffa, le FIDA à travers le Programme d'Appui à l'Agriculture Familiale dans les régions de Tahoua, Zinder et Maradi, etc.). En sept ans d'existence, la BAGRI s'est dotée d'un réseau de 23 agences, lui permettant de couvrir la globalité de l'espace Nigérien à travers ses 8 régions et au moins un chef-lieu de Département dans chacune de ces régions.

3.3.2. Financement du secteur agricole à travers les Services Financiers Décentralisés (SFD)

À côté des établissements bancaires, les institutions de microfinance n'ont pas été en reste dans le financement de l'agriculture, notamment au profit des producteurs et leurs organisations à la base. En effet, en tant que structures décentralisées, les SFD sont des mécanismes de financement de proximité qui ciblent surtout les acteurs économiques à la base. En réalité, ils fonctionnent même comme relais du système bancaire classique, via le mécanisme de refinancement. Ils deviennent ainsi des relais au 2^{ème} plan des mécanismes et institutions régionaux avec des liens certes faibles beaucoup plus basés sur le refinancement qui transite par le niveau 1 des banques nationales, mais également sur des actions directes liées au renforcement des capacités, au suivi de la réglementation/agrément, au respect des ratios prudentiels, etc.

En effet, avec une meilleure pénétration rurale que les banques commerciales, les institutions de microfinance (IMF) ont largement contribué à améliorer l'accès aux services financiers au Niger. A la date du 30 juin 2018 (ARSM, 2018), le secteur de la Microfinance nigérien comptait trente-sept (37) Service Financier Décentralisé (SFD) dont trente-quatre (34) Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit (IMCEC) et trois (3) Sociétés anonymes (SA). En effet, le secteur de la microfinance au Niger rencontre beaucoup de difficultés liées notamment à : (i) une faiblesse de l'activité d'intermédiation : l'épargne collectée représentait au 31 décembre 2017, 2,6% des dépôts

mobilisés par le secteur bancaire nigérien et 1,7% des dépôts collectés par le secteur dans la zone UMOA, l'encours des crédits ressortait en 2017 à 4,4% de l'encours des prêts des banques nigériennes et 2,7% de l'encours des prêts octroyés par les SFD de la zone UMOA ; (ii) le taux brut de crédits en souffrance est ressorti à 14,7% en 2017 contre une moyenne de 6,6% en zone UEMOA ; (iii) les normes des ratios prudentiels sont globalement respectés à l'inverse des normes de rentabilité financière qui ne le sont pas ; un nombre important de SFD isolés qui n'arrivent pas à assurer leur viabilité ; une faible couverture du territoire national (0,18 point de service de SFD pour 10.000 habitants). Cette situation commande, une gestion plus rigoureuse de leurs opérations de crédits et une meilleure maîtrise des charges.

Selon la SNFI, le marché de la micro finance a connu cette dernière décennie l'arrivée de nouvelles formes de SFD (associations et sociétés). Ce marché a été dominé pendant longtemps par les SFD de type mutualiste. En dépit de la crise marquée par une chute drastique du nombre des SFD en activité normale passant de 115 en 2009 à 53 en 2012, il y a une croissance par rapport à l'ensemble des principaux indicateurs. Le secteur est dominé par dix (10) SFD représentant environ 80,77% de membres/clients, 90% de l'encours de crédit et 87,60% de l'encours de l'épargne (tableau suivant). Ces performances de ces grands SFD sont bien loin derrière ceux des six pays qui devancent le Niger en Microfinance. Le Niger dispose de deux structures faîtières de réseaux mutualistes, les MCPEC et le crédit mutuel, après le retrait de l'agrément de la troisième structure faîtière (UMEC).

En outre, si les IMF ont réussi à instaurer une culture de l'épargne dans les zones rurales, avec une épargne mobilisée non négligeable au niveau national, elles ont moins réussi à générer du crédit, qui reste largement inaccessible. Alors que les entrepreneurs du secteur alimentaire et agroalimentaire opèrent en proximité des IMF, et sont généralement au courant des produits de prêt des IMF, ces produits restent largement inaccessibles en raison d'une mauvaise adaptation à la saisonnalité de l'agro-industrie, des délais de grâce courts ou inexistantes pour le remboursement et des taux d'intérêt effectifs élevés pouvant atteindre de fois 30%. En conséquence, la plupart des entrepreneurs ruraux ne contracté pas de prêt.

3.3.3. Mécanismes de financement par les Organisations de producteurs agricoles et autres organisations

Beaucoup d'organisations professionnelles et interprofessionnelles, ont développé en leur sein, des mécanismes plus ou moins performants pour contribuer à répondre aux besoins de services financiers de leurs membres. Plusieurs mécanismes existent dans les différents pays de la zone dont le Niger. Dans l'ensemble, on retiendra de la description des possibilités de financement développées par les organisations de producteurs ce qui suit. En fait, elles ont vu le jour en réaction aux lacunes constatées dans les mécanismes de financement existants (budgets publics, fonds, banques et SFD notamment). Ces mécanismes ont une certaine réussite, car les conditions de crédit, quant à elles, semblent globalement répondre aux besoins de leurs membres en termes (i) de volume de crédit désiré, (ii) de taux de tarification, (iii) de la durée accordée, (iv) de délai de différé obtenu, (v) de délai de mis en place des crédits et (vi) de la méthode de suivi des bénéficiaires. Toutefois, ces mécanismes présentent des limites qui sont inhérentes, d'une part, aux difficultés rencontrées dans la gestion de ces crédits et, d'autre part, à leur faible ratio d'autofinancement et ne concernent que très peu de bénéficiaires. Leurs ressources servent à financer (i) une nutrition complète et régulière de la famille ; (ii) la prise en charge des soins de santé de la famille ; (iii) une éducation de qualité au profit des enfants ; (iv) un logement salubre et adéquat à la famille ; (v) une meilleure productivité. Le besoin de consommation est important avec 80% des groupes enquêtés. Les montants des crédits demandés varient de

100.000FCFA à 10.500.000, les taux d'intérêts annuels sollicités de 5% à 8% et la durée du crédit de 12 mois à 48 mois, avec une majorité pour un maximum de 12 mois (53,73%). Résultat de « L'évaluation de la SNMF 2004 et du Diagnostic de l'inclusion Financière »

3.4. Autres mécanismes de financement des entreprises

Il s'agit des subventions qui sont octroyées par des acteurs tels que :

- l'Initiative SOGEA-SATOM pour l'Afrique (ISSA) ;
- le PISCA de la coopération Française destiné aux entrepreneurs dans le domaine de l'agriculture et de l'environnement ;
- le projet IDÉE de l'OIM à travers Capital Finance ;
- le Projet Empowerment des Jeunes Entrepreneurs d'Oxfam destiné aux jeunes entrepreneurs ;
- le Bureau de Restructuration de Mise à Niveau (BRMN) pour les entrepreneurs pour l'obtention de subventions, d'investissements en matériel et d'appuis pour le renforcement de capacités.

Le mode de financement de ces acteurs est basé dans la plupart des cas par le dépôt de fonds au niveau des SFD, qui à leur tour octroi le financement dont a besoins les promoteurs d'entreprise sous forme de prêt avec différentes conditionnalité : (a) 100% remboursé avec quelque mois de différés, (b) 50% rembourser, etc.

De ce fait, nous considérons que les jeunes entrepreneurs, et plus particulièrement les femmes, sont sérieusement bloqués pour monter et développer leur entreprise par manque d'accès au fonds d'amorçage et face à des taux d'intérêts trop élevés (qui montent jusqu'à 15%).

4. ACCESSIBILITE : Accès au financement

Le financement est l'action par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet. Il peut s'agir d'autofinancement dans le cadre d'épargne ou de produits bancaires destinés à assurer un capital.

4.1. Description de l'offre

Une offre certes diversifiée mais pas toujours adaptée aux besoins des promoteurs. En effet, les acteurs qui offrent les services financiers et/ou non financiers aux promoteurs d'entreprises peuvent être regroupés en sept (07) catégories (voir détails au point précédent) :

- Les fonds publics de l'États ;
- Les fonds nationaux de financement ;
- Les fonds régionaux ou supranationaux ;
- Les projets et programmes de développement ;
- Les institutions financières privées (les banques et les SFD) ;
- Les initiatives de financement développées par des structures coopératives et/ou associatives ;
- Les prestataires du mobile money.

On retiendra que l'offre de financement existe et est variée. Elle est essentiellement constituée de crédit de court terme et de services non financiers (éducation financière). Le mobile money se développe en Afrique de l'Ouest et au Niger même si, selon l'étude de la Banque mondiale, le taux de pénétration dans la couche adulte de la population peine à franchir la barre des 15% en Afrique de l'Ouest, le plus fort taux étant répertorié au Ghana en 2016, au Niger ce taux est très faible moins de 5% selon les mêmes sources. Cette étude fait observer que l'amélioration des taux de pénétration d'un tel dispositif va avec le traditionnel effort d'éducation et d'alphabétisation des couches vulnérables. À cela, il faut évidemment ajouter la formation des promoteurs aux outils de gestion des entreprises ou encore la réduction des risques inhérents liés à certains secteurs comme celui de l'agriculture.

Plusieurs expériences d'assurance agricole ont été conduites dans les pays de l'Afrique de l'Ouest avec des résultats mitigés. Les mécanismes d'assurance peuvent se retrouver sous deux formes dans cette partie du continent. Un premier mécanisme qui associe les IMF aux institutions d'assurance agricoles et un deuxième mécanisme qui n'implique que l'assurance agricole elle seule. Trois cas ont été identifiés par l'étude :

L'Assurance mutuelle agricole du Bénin (AMAB) qui est une société d'assurance mutuelle (SAM) à cotisations fixes avec conseil d'administration, régie par ses statuts et le traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances et son annexe portant Code Unique des assurances. Elle a été constituée le 18 décembre 2007.

L'Assurance récolte au sahel (ARs), située au Burkina Faso, est une initiative de micro-assurance agricole qui a proposé dans 4 pays du Sahel dont le Burkina Faso, des crédits de campagne accompagnés d'une assurance agricole (Ribeiro et Koloma, 2016).

Au Niger le FISAN dans sa mission constitue une sorte d'assurance agricole. Ceci est en expérimentation au regard de la jeunesse de ce fond comme décrit plus haut.

En effet, il existe des structures de micro-crédit pour le financement des activités génératrice de revenus mais les ménages les plus pauvres n'y ont pas accès : la proportion de ménages nigériens dont les membres ont emprunté de l'argent est de 26%. Ce taux cache des disparités selon le milieu de résidence. Il est de 27% en milieu rural et 19% en milieu urbain. Seulement 12% de ces emprunts se font d'une façon formelle à travers une banque (1%) une structure de micro- finance (7%) une coopérative (2%) ou une entreprise (2%).

Au Niger, les jeunes peuvent obtenir l'accès au financement de leurs entreprises à travers :

- Les banques (Bagri, BIA, Ecobank, BoA, SonyBank, etc.) ;
- Le Système Financier Décentralisé (Yarda, Asusu, Capital Finance, etc.) ;
- La subvention des projets et programmes existants (PRAPS, PASEC, PROEMPLOI, etc.) ;
- L'Etat du Niger qui organise de compétition à l'occasion des fêtes tournantes ;
- Les fonds compétitifs logés au niveau des CCIN, CRA, etc.

Par exemple au niveau de BAGRI les conditions d'accès à ses financements sont :

Pour être **éligibles au crédit agricole**, les dossiers de demande introduits doivent satisfaire les critères suivants :

- être producteur ou transformateur de produits agricoles ;
- agriculteur : personne qui procède à la mise en culture de la terre et ou à l'élevage d'animaux à des fins de production et commercialisation ;
- exploitant agricole : personne responsable qui prend les décisions de gestion d'une exploitation agricole ;
- entreprise agricole : exploitation ayant pour objectif essentiel de produire et de vendre ;
- transformateur : personne ayant pour objectif de transformer et de vendre les produits agricoles
- organisation paysanne : association de personnes développant une solidarité économique afin de produire de la valeur dans le domaine agricole ;
- avoir un projet individuel ou d'entreprise agricole
- le promoteur, son système de vie et d'exploitation doivent résider dans la région de Dosso. Conséquemment, les ressortissants d'autres groupes professionnels ne pourront pas postuler, exception faite des entreprises proprement agricoles exerçant dans la production, l'appui à la production (mécanisation agricole, intrants, etc.) et la transformation des produits agricoles. ;
- générer suffisamment de ressources pour permettre le remboursement des crédits consentis par la Banque.
- disposer d'une exploitation agricole ou d'une unité de transformation de produits agricoles ;
- le promoteur doit disposer d'un titre de propriété d'une exploitation agricole dont la superficie devrait permettre la réalisation de l'activité. Le titre pourra servir de garantie la banque. Dans le cas d'une location, le promoteur doit disposer d'un contrat de bail dont la durée est supérieure à au moins deux (02) cycles de production, couvrant la rentabilisation de l'investissement. Pour se faire, le contrat de bail doit contenir des mentions obligatoires de nature à placer des verrous irrévocables concernant la durée, le PV de conseil de famille autorisant le bail, et aussi la possibilité du remboursement du bailleur en cas de rupture abusive.
- être exploitant agricole membre d'une organisation de producteurs constitue un atout ; quant aux promoteurs individuels ils seront soumis à d'autres exigences bancaires.
- avoir un apport personnel d'un minimum de 15% du montant du projet.
- conditions de garantie.

Pour les prêts d'honneur : il existe deux fonds de ce type au Niger gérés par le CIPMEN : le fonds de

la Coopération Française financé par le FSPI ; le fonds PAI financé par l'Agence Française de Développement (AFD).

En ce qui concerne les micro-crédits; certaines institutions financières se spécialisent dans l'octroi de fonds aux PME :

- ASUSU avec son projet MATASSA
- 2M Invest
- ACEP-Niger
- des mutuelles comme YARDA à Zinder et N'GADA à Diffa.

De plus, il existe surtout la 'Tontine', déjà mentionné dans ce rapport. Ce modèle de crédit et d'épargne villageois, ancestral mais relancé par CARE, a atteint une couverture impressionnante dans plusieurs pays d'Afrique depuis ses débuts au Niger à partir de 1993, sous le nom de programme Matu Masa Dubara (MMD). Au Niger, plus de 160 000 femmes rurales appartiennent à 5 500 groupes autogérés d'épargne et de crédit, qui comptent chacun environ 30 membres.

Les structures modernes de financement n'interviennent pas dans les secteurs où se crée la majorité d'emploi comme le secteur informel et le secteur rural. Ces secteurs où travaillent pourtant la majorité de la population active sont jugés peu sûrs par les banques modernes. Ainsi une bonne partie d'emprunts que font les ménages se font de façon informelle.

En ce qui concerne les "business Angels", on peut citer le Niger Business Angels network un réseau de soutien aux entreprises à toutes les étapes de leur développement particulièrement dans celle de leur amorçage. L'Association Niger Business Angels Network a pour objectif général de soutenir l'amélioration du climat des affaires par la promotion, l'accompagnement, et la représentation des Business Angels.

A cela s'ajoute l'institut financière SINERGI, qui est une société d'investissement nigérienne créée en 2007 à l'initiative d'I&P et d'entrepreneurs locaux qui a pour vocation de participer à la création et au développement de petites entreprises formelles. SINERGI prend des participations minoritaires au capital avec des investissements de 30 000 à 75 000 euros aux côtés des entrepreneurs, et apporte un soutien de proximité dans le cadre d'un partenariat de long terme. Le tour de table de SINERGI associe aujourd'hui plusieurs sociétés nigériennes et internationales présentes au Niger (AREVA, VEOLIA) aux côtés d'I&P, de la SIDI et des entrepreneurs nigériens fondateurs. L'originalité de l'approche de SINERGI repose sur le parrainage des promoteurs financés par les entrepreneurs nigériens. SINERGI a investi dans 7 PME depuis le démarrage de ses activités en 2008. 75% de ces entreprises étaient en création au moment de l'investissement de SINERGI, et toutes ont nécessité un long travail de formalisation. Malgré le niveau de risque très élevé de ces start-ups de petite taille, 100% des entreprises en portefeuille depuis plus de 3 ans sont rentables.

Les entreprises du portefeuille opèrent dans des secteurs diversifiés, dont celles dans le secteur agricole : ETC, entreprise de transformation céréalière basée à Niamey et Compost Niger, fabricant de fertilisants organiques basé à Niamey.

4.2. Description de la demande

Une demande des fois mal structurée, mal présentée, mais progressivement. Les principales destinations du financement du secteur privé sont : (i) les dépenses publiques, (ii) les exploitations agricoles (entreprise agricole), (iii) les agents économiques et commerciaux des chaînes de valeur, (iv) les organisations économiques, (v) le développement local. Cette caractéristique des activités du secteur privé implique d'avoir des financements spécifiques et adaptés, tenant compte de la diversité des besoins en services financiers exprimés par des promoteurs aux profils variés (Wampfler et Lapenu, 2002).

Enfin, à partir de la description de la demande et de l'offre de financement, il y a des exigences et des préalables nécessaires à un rapprochement efficace des deux parties.

Pour une offre idéale, il faudrait que le mécanisme/outil de financement soit :

- *accessible* : le mécanisme ou le dispositif de financement ne doit pas s'encombrer de procédures complexes ;
- *suffisant* : le volume et l'étendue du crédit devraient permettre, non seulement d'atteindre le plus grand nombre de bénéficiaires, mais aussi permettre à chaque bénéficiaire de réaliser son projet ;
- *de proximité* : l'entreprise doit pouvoir avoir son financement à partir de sa localité ; (iv) *à coût raisonnable* : le financement doit avoir des modalités, notamment le taux d'intérêt supportable par les activités des AEF ;
- *ponctuel* : la mise en place du crédit doit se faire en temps opportun et respecter la périodicité de l'activité pour laquelle le promoteur demande le financement ;
- *durable* : le mécanisme ou l'outil de financement doit s'inscrire dans la durée non seulement au plan institutionnel, mais aussi au plan financier (pérennité des fonds et du dispositif) ;
- *doublé à un dispositif de conseil et d'accompagnement pour la mise en œuvre du crédit* : certains mauvais résultats des activités financées par le crédit sont dus au manque de formation (technique et en gestion) et de suivi conseil pendant la mise en œuvre ;
- *être accompagné d'un dispositif de suivi pour les recouvrements* : certains impayés sont souvent dus au mauvais suivi des agents de crédit, la relation devrait être continue jusqu'au dénouement du crédit (au moins).

Pour qu'une demande soit acceptable et finançable, il faut qu'elle soit :

- *clairement explicitée et présentée par une personne ou une entité en qui l'on peut avoir confiance* ;
- *rentable et qu'elle montre bien que le demandeur gagnera de l'argent* ;
- *sous-tendue par les capacités/ compétences du demandeur* : savoir, savoir-faire, savoir-être, maîtrise de son activité, etc. ;
- *utile au développement de la chaîne de valeur dans laquelle évolue le demandeur* : de plus en plus, les institutions financières financent les chaînes de valeur, la place du demandeur de crédit dans la chaîne de valeur est importante pour savoir s'il permet à son maillon et à toute la chaîne de se développer ;
- *rentable pour l'institution financière qui la finance* : il faut que le financement permette à l'IF de gagner et non de perdre, qu'elle lui permette de diversifier ses interventions tout en sauvegardant sa rentabilité, etc.

5. Contraintes à l'accès au financement

Les contraintes du développement du financement du secteur privé en général et de celui des promoteurs d'entreprise en particulier sont multiples. Une vue par « l'offreur » de financement a été développée dans l'étude.

5.1. Au niveau national /Etat nigérien

En effet, la volonté politique du gouvernement nigérien est annoncée mais, pas suffisamment assumée, on observe :

- de grands mécanismes adoptés qui mettent trop de temps à être opérationnels ou avec des procédures trop compliquées pour être réellement efficaces (cas des fonds de garantie) ;
- un développement insuffisant de lignes de crédit spéciales favorables aux promoteurs d'entreprises surtout les jeunes (volume, durabilité, accessibilité) ;
- un mécanisme de refinancement des institutions financières nationales peu accessible aux petits SFD qui sont les plus proches des promoteurs d'entreprises surtout ceux du milieu rural ;
- un développement insuffisant de mécanismes et d'outils de facilitation de l'accès (fonds de garantie, de bonification, de refinancement, des subventions aux entreprises..) au crédit pour les jeunes entrepreneurs ;
- une quasi-absence de mécanismes et d'outils de gestion des risques, notamment des risques systémiques (calamités/changements climatiques, épizootie, etc.) ;
- un développement insuffisant de l'environnement d'affaires : désenclavement, télécommunication, énergie, sécurité, aménagements agricoles, infrastructures marchandes, de stockage, etc. ;
- des dispositifs de financements (FNF) peu alimentés (faibles volumes de financement, saupoudrage, etc.) peu efficaces avec un faible accompagnement (forts impayés) et peu durables (peu appropriés des bénéficiaires finaux qui ne sont pas toujours impliqués dans la constitution des ressources).
- l'absence de réseaux mutualistes forts pour la dynamisation du secteur ;
- la non appropriation par des SFD de tous les aspects juridiques et fiscaux des textes légaux et réglementaires sur la micro finance ;
- la faible capacité technique de certains SFD ;
- la faible capacité financière des SFD ;
- le nombre limité de SFD ayant de SIG performants ;
- (les fonds propres limités pour certains SFD ;
- certains SFD mutualistes ont des problèmes de gouvernance liés en partie au système de bénévolat, à des conflits entre les élus et les techniciens ;
- les difficultés d'accès au refinancement des SFD ;
- l'insuffisance des mesures incitatives pour l'extension des activités des SFD dans les zones rurales, éloignées et peu desservies ;
- le cadre juridique incomplet pour le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ;
- la faible capacité technique des SFD par rapport aux nouvelles technologies ; (xii) La rotation 8 élevée du personnel des SFD ;
- l'inexistence de mécanisme de renforcement de la protection des consommateurs ;
- la forte concentration des activités développées dans le secteur de la micro finance en milieu

- urbain au détriment des localités rurales ;
- la faible prise en compte des spécificités de la finance rurale et agricole dans le développement du secteur de la micro finance à cause de faibles capacités des acteurs et des surcoûts de sa mise en œuvre ;
- la faible prise en compte des spécificités des femmes et des jeunes dans le développement du secteur de la micro finance ;
- le Faible développement de produits d'assurance adaptés aux populations pauvres, principalement les femmes et les jeunes vivant en milieu rural ;
- l'existence des prestataires de services financiers fonctionnant sans autorisation.

5.2. Au niveau des institutions financières

L'offre est trop prudente car les risques liés au secteur privé et en particulier le secteur agricole sont nombreux et peu maîtrisés. L'étude a relevé les contraintes suivantes :

5.2.1. Au niveau des banques et établissements financiers

- Le refinancement est cher et ne permet pas de disposer de ressources à long terme pour un refinancement des SFD à des taux concessionnels pour des crédits à des coûts supportables par les bénéficiaires finaux (EF, PME, organisations, etc.) ;
- La méconnaissance des spécificités du secteur agricole (pas de compétences internes pouvant bien examiner les demandes, pas de produits spécifiques au secteur) conduit à une méfiance des institutions financières vis-à-vis du financement de l'exploitation agricole ;
- L'offre n'est pas adaptée et lorsqu'elle est faite, les résultats et les effets enregistrés ne sont pas encourageants (notamment au profit de la production agricole) ; alors les Institutions Financières se rétractent et vont vers une autre clientèle dite moins risquée et chez qui les résultats et les effets sont plus encourageants.
- L'absence ou l'insuffisance de dispositifs et d'outils de facilitation de l'accès au financement et de gestion des risques (fonds de garantie, assurances, etc.) n'est pas en faveur d'un engagement ferme des IF dans le financement du secteur agricole (financement direct des exploitations, de leurs organisations, refinancement des SFD, etc.) ;
- Le faible lien entre la production et la commercialisation des produits (bruts et finis), la faible productivité des sols (car usés) sont tous des facteurs qui n'encouragent pas l'engagement des banques et établissements financiers à soutenir le financement agricole.

5.2.2. Au niveau des SFD

Les contraintes sont presque similaires que précédemment, il y a en plus :

- Une insuffisante connaissance des réalités des acteurs du secteur privé en particulier le secteur agricole, surtout des EF et même souvent des zones d'intervention (les agents de crédit sont jeunes, inexpérimentés, plus accrochés aux résultats/nombre de dossiers/période, etc.) ;
- Le coût de l'activité (localisation éloignée et dispersée des bénéficiaires) rendant le coût du crédit insupportable par les bénéficiaires finaux et jouant négativement sur la rentabilité du SFD ;
- La faiblesse des ressources mobilisées et leur inadaptabilité aux besoins (ressources courtes pour une demande de crédit moyen et long termes) favorisent la faible satisfaction des besoins financiers globaux des exploitations agricoles ;

- Les faiblesses dans la gestion interne et la gouvernance des SFD qui influencent fortement son intervention sur le terrain ;
- Le faible respect des exigences de la banque centrale en matière de ratios prudentiels pouvant jouer sur la qualité et la durabilité de l'offre, etc.

5.3. Au niveau des organisations de producteurs ayant des initiatives de financement agricole

Il y a entre autres : (i) une faible capitalisation (volumes disponibles) et l'incapacité de couvrir la totalité des besoins en financement des membres et (ii) l'insuffisance, voire l'absence de compétences et de ressources pour assurer le suivi et le recouvrement du crédit.

5.4. Au niveau des projets et programmes

Ces intervenants projets/programmes passent très souvent par les institutions financières sans arriver vraiment à influencer les conditions et les modalités de ces derniers, si bien que les lignes de crédit mises en place servent des fois à d'autres types de clients. L'étude a souligné :

- L'existence de procédures particulières aux PTF qui compliquent les modalités de mise en place des financements (taux de sortie, cible bien indiquée, mélange d'objectifs humanitaires/financiers et de rentabilité, etc) ;
- La durée du dispositif de financement mis en place est liée à la durée du projet et aucun mécanisme n'est mis en place pour la continuité ;
- La lourdeur du dispositif et donc des procédures qui font que la mise en place du crédit prend beaucoup de temps.

5.5. Des contraintes liées aux bénéficiaires des financements

Les principales contraintes qui les freinent sont les suivantes :

- La rentabilité de leurs activités affectée par la faible maîtrise des aléas climatiques, le faible accès aux intrants de qualité, la non maîtrise et/ou non-respect des itinéraires techniques, l'absence d'accès à un marché rémunérateur, etc. ;
- La faible capacité de gestion du crédit due à plusieurs facteurs dont l'analphabétisme et la multiplicité des problèmes sociaux conduisent à l'incapacité de respecter l'échéancier, mais aussi la peur de s'endetter, etc. Il existe également, souvent, beaucoup de cas de mauvaise utilisation du crédit ;
- Le coût du crédit ne facilite pas la rentabilité des activités (modalités de remboursement/cycle de l'activité, taux d'intérêt trop élevé, coûts additionnels (aller-retour vers l'IF), etc.) ;
- Les problèmes d'écoulement des productions à des prix rémunérateurs (non contractualisation des relations commerciales, faibles capacités de mise en marchés, faible organisation en matière d'écoulement des productions, problèmes de stockage pour attendre les moments propices de vente, etc.

5.6. Contraintes d'ordre générale au niveau de la Demande de financement

Les principales contraintes de la demande se résument comme suit :

- L'atomicité de la demande due à la faible densité de la plupart des localités rurales ;
- Les barrières culturelles et sociales empêchent les femmes d'accéder aux services financiers ;

- Le nombre élevé de personnes analphabètes en français, particulièrement en milieu rural, et la non traduction des documents financiers en langues locales, contribuent à exclure certaines personnes ;
- De nombreuses communes n'ont pas de points de services des prestataires de services financiers. Cela contribue à augmenter le nombre de personnes exclues des services financiers à cause de la situation géographique ;
- Le nombre de personnes vivant dans une insécurité alimentaire sévère ou modérée favorise l'exclusion financière à cause du niveau de revenus ;
- La succession des mauvaises saisons avec des conséquences sur les récoltes contribue à exclure les populations développant les activités agricoles ;
- Le nombre sans cesse croissant de SFD fermés contribue à augmenter le nombre de personnes exclues à cause de la perte de confiance ;
- La faible adaptation des services financiers aux besoins des populations cibles, particulièrement les femmes et les jeunes vivant en milieu rural, contribue à exclure financièrement pour le faible niveau d'attractivité des services financiers ;
- La faible organisation des populations à la base en structures de développement ;
- La faible défense des intérêts des populations à la base dont certaines sont abusées par des PSF ;
- L'accroissement des impayés qui conduit les SFD à la faillite ;
- Les conditions d'accès aux crédits fixés par les prestataires de services financiers telles que les garanties et les procédures sont autant de contraintes excluant les populations pauvres des crédits
- Le manque d'intérêt et conditions difficiles pour le financement des produits agricoles ;
- La décapitalisation de certaines populations due au remboursement des crédits inadaptés, mal utilisés ou moins suivis ;
- Le faible développement des produits d'assurance pour faciliter l'accès au financement des nombreuses activités jugées risquées par les prestataires de services financiers ;
- Le faible niveau de croissance des activités utiles à l'économie mais comportant des risques et
- Le coût du téléphone est encore élevé pour les populations pauvres.

En outre, hormis des contraintes à l'accès aux financements, certaines et opportunités existent :

Les principales forces par rapport à l'offre des services/produits financiers et les canaux de distribution sont : (i) L'amélioration progressive de la gouvernance grâce aux actions menées par l'ARSM à travers le contrôle et les inspections ; (ii) L'existence d'initiatives privées locales dans le transfert d'argent : Il existe des opérateurs locaux dans le transfert d'argent qu'il convient de renforcer pour une meilleure inclusion financière ; (iii) L'apport du mobile banking (Le développement du transfert d'argent, avec les synergies développées entre les banques/SFD et les opérateurs de téléphonie mobile, constitue une réelle force à capitaliser pour le développement des services financiers aux populations exclues à cause de la situation géographique) ; (iv) L'implication du Niger poste dans l'inclusion financière (La couverture géographique de Niger Poste, avec une expertise dans le transfert d'argent constitue une force à capitaliser pour le développement de l'inclusion financière).

6. Stratégies et pistes d'action à l'accès au financement

Pour pallier aux différentes contraintes du développement du financement du secteur privé en général et de celui des promoteurs d'entreprise en particulier les actions sont proposées à plusieurs niveaux.

6.1. Au niveau national /Etat nigérien

Le tableau ci-après présente la stratégie et pistes d'actions au niveau du gouvernement nigérien.

Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
1.une absence d'options ambitieuses et courageuses et surtout sans engagements fermes avec des actions concrètes	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit du gouvernement nigérien pour la prise de décision ferme en matière de financement du secteur privé à travers : <ul style="list-style-type: none"> - adoption de loi et réglementation favorable à ce financement comme FONAP 	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier ministre, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
2.de grands mécanismes adoptés qui mettent trop de temps à être opérationnels ou avec des procédures trop compliquées pour être réellement efficaces (cas des fonds de garantie)	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit du gouvernement nigérien pour <ul style="list-style-type: none"> - accélérer les processus de mise à disposition des fonds de garanties ; - alléger les conditions d'accès à ces fonds de garantie. 	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier ministre, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
3.un développement insuffisant de lignes de crédit spéciales favorables aux promoteurs d'entreprises surtout les jeunes (volume, durabilité, accessibilité)	<ul style="list-style-type: none"> - Développer lignes de crédit spéciales favorables aux promoteurs d'entreprises surtout les jeunes - Alléger les conditions d'accès à ces lignes de crédits 	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Ministère du Commerce et de l'Industrie, - Premier ministre
4.un mécanisme de refinancement des institutions financières nationales peu accessible aux petits SFD qui sont les plus proches des promoteurs d'entreprises surtout ceux du milieu rural	<ul style="list-style-type: none"> - Initier des actions de plaidoyer à l'endroit du gouvernement en vue de rendre accessible les mécanismes de refinancement des institutions financières nationales peu par les petits SFD 	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier ministre, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
5.un développement insuffisant de mécanismes et d'outils de facilitation de l'accès (fonds de garantie, de bonification, de refinancement, des subventions aux entreprises..) au crédit pour les	Renforcer les mécanismes et d'outils de facilitation de l'accès (fonds de garantie, de bonification, de refinancement, des subventions aux entreprises..) au crédit pour les jeunes	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Ministère du Commerce et de l'Industrie, - Premier ministre

Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
jeunes entrepreneurs	entrepreneurs	
6.une quasi-absence de mécanismes et d'outils de gestion des risques, notamment des risques systémiques (calamités/changements climatiques, épizootie, etc.)	Elaborer et mettre en place des mécanismes et d'outils de gestion des risques, notamment des risques systémiques (calamités/changements climatiques, épizootie, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier ministre, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
7.un développement insuffisant de l'environnement d'affaires : désenclavement, télécommunication, énergie, sécurité, aménagements agricoles, infrastructures marchandes, de stockage, etc	Réaliser des projets permettant l'amélioration des conditions d'affaires : <ul style="list-style-type: none"> - Construire et réhabiliter les pistes rurales surtout ; - réaliser des infrastructures de production (agricoles et autres) 	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier ministre, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ; - Partenaires Technique et financiers (bailleurs de fonds et Coopérations)
8.des dispositifs de financements (FNF) peu alimentés (faibles volumes de financement, saupoudrage, etc.) peu efficaces avec un faible accompagnement (forts impayés) et peu durables (peu appropriés des bénéficiaires finaux qui ne sont pas toujours impliqués dans la constitution des ressources)	Mise à disposition de fonds conséquents pour le financement du secteur privé	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier ministre, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ; - Partenaires Technique et financiers (bailleurs de fonds et Coopérations)
9.l'absence de réseaux mutualistes forts pour la dynamisation du secteur ;	Mise en place de réseaux de mutuelle des acteurs de financement du secteur privé (banques et SFD)	<ul style="list-style-type: none"> - SFD - MEJ
10. la non appropriation par des SFD de tous les aspects juridiques et fiscaux des textes légaux et réglementaires sur la micro finance ; la faible capacité technique de certains SFD ; le nombre limité de SFD ayant de SIG performants ; la faible capacité technique des SFD par rapport aux nouvelles technologies ; l'existence des prestataires de services financiers fonctionnant sans autorisation	Renforcer les capacités et compétences techniques du personnel et responsables des SFD sur aspects juridiques et fiscaux des textes légaux et réglementaires sur la micro finance d'une part, et d'autre part, sur d'autres thématiques	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ;
11. la faible capacité financière des SFD ; les	Renforcer la capacités financières des SFD par la	<ul style="list-style-type: none"> - Banques ,

Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
fonds propres limités pour certains SFD; les difficultés d'accès au refinancement des SFD ;	mise à disposition de fonds conséquents pour le financement des acteurs de l'entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ ? - Premier ministre ; - Partenaires Technique et financiers (bailleurs de fonds et Coopération)
12. certains SFD mutualistes ont des problèmes de gouvernance liés en partie au système de bénévolat, à des conflits entre les élus et les techniciens ;	Sensibiliser les SFD sur l'encouragement de leur personnel à travers la signature de contrat de travail	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ ; - ONG internationales et nationales - Agences des systèmes des nations unies
13. l'insuffisance des mesures incitatives pour l'extension des activités des SFD dans les zones rurales, éloignées et peu desservies ; la forte concentration des activités développées dans le secteur de la micro finance en milieu urbain au détriment des localités rurales ;	Mise en place de mesure incitatives pour l'extension des activités des SFD dans les zones rurales, éloignées et peu desservies, à travers la facilitation des conditions d'implémentation des SFD	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ ? - Premier ministre ; - Partenaires Technique et financiers (bailleurs de fonds et Coopération)
14. le cadre juridique incomplet pour le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ;	Améliorer le cadre juridique pour le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ ? - Premier ministre ; -
15. l'inexistence de mécanisme de renforcement de la protection des consommateurs ;	Mise en place de mécanisme de protection des consommateurs des produits financiers	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ ? - Premier ministre ;
16. la faible prise en compte des spécificités de la finance rurale et agricole dans le développement du secteur de la micro finance à cause de faibles capacités des acteurs et des surcoûts de sa mise en œuvre ; la faible prise en compte des spécificités des femmes et des jeunes dans le développement du secteur de la micro finance ;	Développer des produits spécifiques de la finance rurale et agricoles d'une part, et d'autre part, pour les femmes et les jeunes	<ul style="list-style-type: none"> - Banques - SFD
17. le Faible développement de produits d'assurance adaptés aux populations pauvres, principalement les femmes et les jeunes vivant en milieu rural ;	Développer des produits d'assurances en faveur des femmes et des jeunes	<ul style="list-style-type: none"> - Banques ; - SFD - Compagnies d'assurances

6.2. Au niveau des institutions financières et autres

Les pistes d'actions pour remédier aux différentes insuffisances notées au niveau des institutions financières et autres sont synthétisées dans le tableau ci-après.

Institution financière	Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
BANQUES ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS	Le refinancement est cher et ne permet pas de disposer de ressources à long terme pour un refinancement des SFD à des taux concessionnels pour des crédits à des coûts supportables par les bénéficiaires finaux (EF, PME, organisations, etc.) ;	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit des banques commerciales en vue d'injecter plus de fonds dans ² le refinancement des SFD	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Banques Commerciales, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
	La méconnaissance des spécificités du secteur agricole (pas de compétences internes pouvant bien examiner les demandes, pas de produits spécifiques au secteur) conduit à une méfiance des institutions financières vis-à-vis du financement de l'exploitation agricole ;	Sensibiliser les banques commerciales dans le renforcement des capacités techniques par ; <ul style="list-style-type: none"> - Recrutement de spécialistes dans les différents secteurs d'activités des entreprises surtout dans le domaine de la production agricole ; - Former le personnel des banques sur la chaîne de valeur des différents secteurs d'activités des promoteurs d'entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> - Banques commerciales, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
	L'offre n'est pas adaptée et lorsqu'elle est faite, les résultats et les effets en- registrés ne sont pas encourageants (notamment au profit de la production agricole) ; alors les Institutions Financières se rétractent et vont vers une autre clientèle dite moins risquée et chez qui les résultats et les effets sont plus encourageants.	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit des banques commerciales en vue de mieux adapter leur offre au profit des promoteurs d'entreprise surtout ceux du secteur agricole.	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Banques Commerciales, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
	L'absence ou l'insuffisance de dispositifs et d'outils de facilitation de l'accès au financement et de gestion	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit du gouvernement et des partenaires financiers dans	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier Ministère ; HI3N ;

Institution financière	Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
	des risques (fonds de garantie, assurances, etc.) n'est pas en faveur d'un engagement ferme des IF dans le financement du secteur agricole (financement direct des exploitations, de leurs organisations, refinancement des SFD, etc.) ;	la mise en place de fonds de garantie auprès des banques commerciales en vue de faciliter l'accès des jeunes promoteurs aux financements	<ul style="list-style-type: none"> - Banques Commerciales, - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
	Le faible lien entre la production et la commercialisation des produits (bruts et finis), la faible productivité des sols (car usés) sont tous des facteurs qui n'encouragent pas l'engagement des banques et établissements financiers à soutenir le financement agricole.	Elaborer et mettre en œuvre des programmes de production et de commercialisation des produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier Ministère ; HI3N ; - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ; - Bailleurs de fonds
SERVICES FINANCIERS DECENTRALISES	Une insuffisante connaissance des réalités des acteurs du secteur privé en particulier le secteur agricole, surtout des EF et même souvent des zones d'intervention (les agents de crédit sont jeunes, inexpérimentés, plus accrochés aux résultats/nombre de dossiers/période, etc.) ;	Renforcer les compétences techniques agents du SFD en vue de les permettre de connaître les réalités techniques des secteurs d'activités du privé comme la production agricole.	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier Ministère ; HI3N ; - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ; - Bailleurs de fonds
	Le coût de l'activité (localisation éloignée et dispersée des bénéficiaires) rendant le coût du crédit insupportable par les bénéficiaires finaux et jouant négativement sur la rentabilité du SFD	Appuyer la délocalisation et l'implantation des SFD à proximité des zones de production sur le territoire nationale	<ul style="list-style-type: none"> - Premier Ministère ; HI3N ; - Agences des Systèmes des nations unies ; - Bailleurs de fonds
	La faiblesse des ressources mobilisées et leur inadaptabilité aux besoins (ressources courtes pour une demande de crédit moyen et long termes) favorisent la faible satisfaction des besoins financiers globaux des exploitations agricoles	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit du gouvernement et des partenaires financiers dans le renforcement des capacités opérationnelles des SFD par : <ul style="list-style-type: none"> - Allocation de fond de garantie en vue d'augmentation le capital du SFD ; - Appui aux SFD pour la recherche de fond de garantie au niveau sous-régional 	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ, - Premier Ministère ; HI3N ; - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ; - Bailleurs de fonds

Institution financière	Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
	Les faiblesses dans la gestion interne et la gouvernance des SFD qui influencent fortement son intervention sur le terrain	Renforcer les compétences des personnels des SFD à travers des formations sur la gestion et la gouvernance des activités financières	<ul style="list-style-type: none"> - SFD - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ;
	Le faible respect des exigences de la banque centrale en matière de ratios prudentiels pouvant jouer sur la qualité et la durabilité de l'offre, etc	Sensibiliser les acteurs du SFD sur le respect strict des exigences de la banque centrale	<ul style="list-style-type: none"> - SFD - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ;
ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS AYANT DES INITIATIVES DE FINANCEMENT AGRICOLE	une faible capitalisation (volumes disponibles) et l'incapacité de couvrir la totalité des besoins en financement des membres	Appui financier des organisations faitières des producteurs	<ul style="list-style-type: none"> - SFD - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ;
	insuffisance, voire l'absence de compétences et de ressources pour assurer le suivi et le recouvrement du crédit.	Renforcer la capacité technique et opérationnelle des organisations faitières qui font des appuis financiers par : <ul style="list-style-type: none"> - formation du personnel ou membre de la faitière sur les aspects de financements des membres ; - Recrutement de personnel spécialisé en gestion des financements des membres 	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies
PROJETS ET PROGRAMMES	L'existence de procédures particulières aux PTF qui compliquent les modalités de mise en place des financements (taux de sortie, cible bien indiquée, mélange d'objectifs humanitaires/ financiers et de rentabilité, etc)	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit des PTF pour l'allègement des conditions d'accès aux financements mise en place par leurs programmes et projets	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies - Bailleurs de fonds
	La durée du dispositif de financement mis en place est liée à la durée du projet et aucun mécanisme n'est mis en place pour la continuité	Adapter la durée des appuis financiers en fonction des cycles de production des acteurs cibles.	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies - Bailleurs de fonds
	La lourdeur du dispositif et donc des procédures qui	Alléger les procédures d'octroi de financement	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales,

Institution financière	Contraintes	Actions /approches proposées	Acteurs responsables
	font que la mise en place du crédit prend beaucoup de temps.	mise en place par leurs programmes et projets	<ul style="list-style-type: none"> - Agences des Systèmes des nations unies - Bailleurs de fonds
BENEFICIAIRES DES FINANCEMENTS	La rentabilité de leurs activités affectée par la faible maîtrise des aléas climatiques, le faible accès aux intrants de qualité, la non maîtrise et/ou non-respect des itinéraires techniques, l'absence d'accès à un marché rémunérateur, etc. ;	Renforcer les capacités techniques et opérationnelles des producteurs par : <ul style="list-style-type: none"> - appui pour l'acquisition des intrants (semences, fertilisants, produits phytosanitaires, etc) ; - Formation sur les techniques et technologie d'adaptation aux changements climatiques. 	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies - Bailleurs de fonds
	La faible capacité de gestion du crédit due à plusieurs facteurs dont l'analphabétisme et la multiplicité des problèmes sociaux conduisent à l'incapacité de respecter l'échéancier, mais aussi la peur de s'endetter, etc. Il existe également, souvent, beaucoup de cas de mauvaise utilisation du crédit ;	Renforcer les compétences techniques des producteurs et des membres des organes dirigeantes sur plusieurs thématiques : gestion des crédits, alphabétisation, gestion comptable simplifiée, etc.	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies - Bailleurs de fonds
	Le coût du crédit ne facilite pas la rentabilité des activités (modalités de remboursement/cycle de l'activité, taux d'intérêt trop élevé, coûts additionnels (aller-retour vers l'IF), etc.) ;	Initier des actions de plaidoyer à l'endroit des SFD pour l'adaptation des crédits octroyés aux producteurs à travers l'allègement des conditions de remboursement surtout	<ul style="list-style-type: none"> - MEJ ; - SFD - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies ;
	Les problèmes d'écoulement des productions à des prix rémunérateurs (non contractualisation des relations commerciales, faibles capacités de mise en marchés, faible organisation en matière d'écoulement des productions, problèmes de stockage pour attendre les moments propices de vente, etc.	Renforcer les capacités techniques des organisations de producteurs en matière de commercialisation et de gestion des récoltes ou production.	<ul style="list-style-type: none"> - ONGs internationales et nationales, - Agences des Systèmes des nations unies - Bailleurs de fonds

BIBLIOGRAPHIE

1. Plan de Développement Economique et Social (PDES), 2017-2021
2. Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger, 2015
3. Stratégie Nationale de la Finance Inclusive (SNFI) 2015 – 2019 »
4. Stratégie de Développement Rural (SDR), 2003
5. Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SRP1), 2002-2015
6. Stratégie de Développement Accéléré et de Réduction de la Pauvreté (SDRP), 2012-2015
7. Politique Nationale du Genre (PNG), 2008
8. Stratégie Nationale de Micro finance (SNMF), 2009
9. Plan Cadre des Nations Unies pour l'Assistance au Développement (UNDAF Niger 2014 – 2018
10. Programme de Coopération Niger-PNUD (CPD Niger 2014-2018
11. Rapport de l'étude sur les mécanismes de financement du Secteur agricole des pays la zone UEMOA de 2017,
12. une étude du Programme d'Appui au Secteur de la Microfinance (PASMIF), 2013
13. Rapport Annuel de l'Agence Régulation du Secteur des Microfinance, 2018
14. L'évaluation de la SNMF 2004 Stratégie Nationale de la promotion de l'Entrepreneuriat des Jeunes Niger (2020-2029).
15. Plan de Développement Economique et Social (PDES 2011-2015)
16. Stratégie de Développement Accéléré de Réduction de la Pauvreté /SDRP (2008-2012)
17. Politique Nationale de Protection Sociale (PNPS) en 2011