



FEED THE FUTURE

Initiative des Etats-Unis contre la faim et pour la sécurité alimentaire dans le monde



© Xaume Ollerias / RTI International

SENEGAL Naatal Mbay

Chaînes de valeur céréalières

LE CRÉDIT-BAIL AGRICOLE

Au Sénégal, le crédit-bail est une option privée à la mécanisation agricole. Il finance l'acquisition d'équipements agricoles lourds avec la perspective d'un transfert de propriété en fin de bail. Ses règles de garantie simplifiées facilitent l'accès aux matériels agricoles et de transformation. Le crédit-bail a soutenu l'émergence d'une nouvelle génération dynamique d'entreprises de services agricoles.

2019

INTRODUCTION

L'initiative Feed the Future du Gouvernement des Etats-Unis a été lancée au Sénégal en 2011. Depuis lors, elle appuie le développement des chaînes de valeur riz, maïs, et mil au nord, au centre et au sud du pays. Le renforcement de la compétitivité des petites exploitations agricoles passe par l'accès à des services mécanisés performants de préparation des sols et de récolte. Feed the Future a ainsi accompagné LOCAFRIQUE dans le déploiement de cette nouvelle approche de financement des équipements pour permettre au secteur privé de contribuer à une intensification agricole inclusive, dans une dynamique de complémentarité et de cohérence avec les programmes de subvention de l'Etat.



© WTI International

CONTEXTE

Historiquement, le crédit-bail au Sénégal était essentiellement orienté vers les activités non agricoles telles que l'équipement lourd de bâtiments et travaux publics et l'automobile. La mécanisation en zone agricole demeure à ce jour limitée et dépend fortement du soutien de l'Etat pour son expansion. Le développement des chaînes de valeur céréalières, particulièrement celle du riz, requiert un niveau d'intensification qui doit être soutenu par la mécanisation des activités agricoles telles que la préparation des sols, la récolte, la logistique et la transformation. Toutefois, de tels investissements ne se justifient que s'ils s'inscrivent dans

une dynamique commerciale solvable, ce qui n'était pas le cas de la plupart des chaînes de valeur céréalières jusqu'en 2013. Avec le Plan Sénégal Emergent, le Gouvernement du Sénégal a subventionné l'acquisition d'un important parc de matériels agricoles par les acteurs des zones rurales, notamment la vallée du fleuve Sénégal (VFS). Toutefois, la dynamique de croissance constatée au cours des dernières années a incité la société LOCAFRIQUE à proposer le crédit-bail comme moyen de financement des entreprises émergentes de prestation de services et de transformation des produits agricoles.

PHOTO. PAGE 1

Ibrahima Sall et sa société Coumba Nor Thiam S.A., un pionnier de la prestation de services dans la Vallée, a eu recours au crédit-bail pour étendre son parc d'équipements.

PHOTO. PAGE 2

La moissonneuse batteuse a connu une forte expansion dans la vallée du fleuve Sénégal.

DESCRIPTION DE LA TECHNOLOGIE

Le système du crédit-bail agricole vise à faciliter et promouvoir la mécanisation agricole via des organismes financiers qui achètent du matériel agricole lourd à des équipementiers et en deviennent les propriétaires, pour ensuite les louer à des entreprises de services agricoles en contrepartie d'un loyer. L'échéance reste modulable en fonction des situations mais il est la plupart du temps calculé dans la perspective d'amortir plus de 90% de la valeur de l'équipement et du coût de financement ; le solde résiduel sera refinancé par un nouveau bail ou soldé par le rachat définitif du matériel par le locataire.

La procédure d'accès au crédit-bail se résume comme suit : le client choisit le matériel et signe un contrat de financement avec le crédit bailleur. Le fournisseur d'équipement vend le matériel et facture le crédit bailleur. Il livre ensuite le matériel au client. Le crédit bailleur facture des loyers au client. Au terme du bail, ce dernier restitue le matériel en bon état de marche au crédit bailleur ou opte pour l'achat et en devient propriétaire.

Le crédit-bail s'exerce dans les conditions suivantes :

Cibler le matériel agricole lourd

Le crédit-bail demande un suivi rapproché de l'état de marche et de la performance de chaque équipement. Il est donc adapté à du matériel à valeur unitaire élevée tel que les engins motorisés lourds : tracteurs équipés, moissonneuses-batteuses et unités de transformation.

Acquisition fondée sur la capacité productive

Le crédit-bail est un instrument financier à moyen terme adapté à une activité économique continue. Il vise à optimiser la capacité productive et non pas de permettre aux producteurs d'accumuler du patrimoine. Cela suppose la pleine valorisation de l'équipement à travers un plan d'affaires crédible.

Sécurisation du crédit par le contrôle du titre de propriété

La spécificité du crédit-bail agricole tient à son système de sécurisation grâce au transfert du droit de propriété qui ne s'effectue qu'au terme du remboursement. La société de crédit-bail peut récupérer l'équipement en cas de non-paiement du loyer, pour le remettre sur le marché secondaire.

Recours à des services externes

L'acquéreur est obligé d'entretenir le matériel convenablement, de souscrire à une police d'assurance couvrant toute la durée du contrat. Il est donc nécessaire de traiter avec un fournisseur de qualité qui peut former les utilisateurs du matériel pour la maintenance et le suivi technique à la charge de l'acquéreur.

ANALYSE COMPARÉE DES TYPES DE FINANCEMENT DE LA MÉCANISATION AGRICOLE



CRÉDIT
CLASSIQUE



SUBVENTION



CRÉDIT-BAIL



JUSTIFICATION

Besoins d'investissements de l'opérateur	Programmes agricoles de l'Etat	Plan d'affaires de prestation de services
--	--------------------------------	---

PROCÉDURES

Temps de décaissement long	Délais administratifs	Temps de décaissement court
----------------------------	-----------------------	-----------------------------

SOURCES DE FINANCEMENT

Lignes de Crédit bancaire	Programmes de Mécanisation agricole financés par l'Etat et ses Partenaires	- Crédit fournisseur. - Lignes de crédit privées - Garanties de portefeuille
---------------------------	--	--

TYPE D'AGRICULTURE

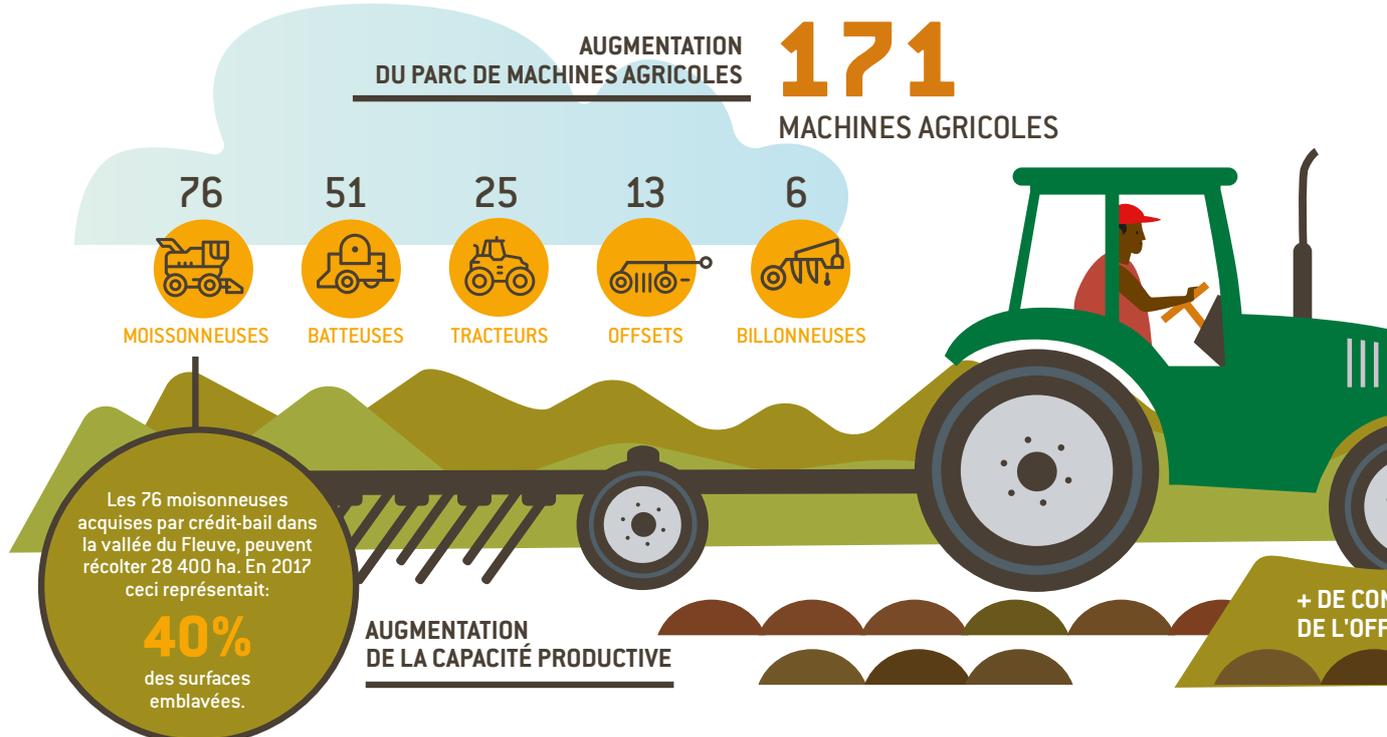
Exploitation privée : familiale ou industrielle	- Unions et GIE de producteurs - Entreprises privées	- Prestation de services aux producteurs - Exploitation industrielle
---	---	---

TYPE D'ACQUISITION DU MATÉRIEL AGRICOLE

Achat direct du matériel agricole par l'opérateur	Importation de matériels agricoles par l'Etat	Ententes avec des fournisseurs sélectionnés. Achats à la carte.
---	---	--

GARANTIE

- Caution - Nantissement - Hypothèque	- Subvention - Contribution fonds propres	- Contrat de location - Transfert de propriété
---	--	---

CHANGEMENTS
PROVOQUÉSLE CREDIT-BAIL AGRICOLE POUR LA MECANISATION
AU SERVICE DES PETITES EXPLOITATIONS

Depuis son lancement en 2012 dans le Saloum et en 2013 dans la vallée du fleuve Sénégal, le crédit-bail se présente aujourd'hui comme un puissant outil de financement de la mécanisation agricole, adapté au contexte des chaînes de valeur céréalières.

Augmentation du volume financier, du parc de machines agricoles et de la capacité productive

Le crédit-bail a permis d'injecter 11,6 milliards FCFA dans la VFS, de 2012 à 2018, pour financer l'acquisition de 171 machines agricoles (tracteurs, batteuses, moissonneuses, offsets et billonneuses). Les 76 moissonneuses financées par crédit-bail représentent une capacité de récolte suffisante pour récolter 28 400 ha, soit 40% des surfaces emblavées en riz en 2017 dans la Vallée du Fleuve Sénégal. A titre d'exemple, les 7 moissonneuses batteuses du GIE fils Brahim Fall ont récolté plus de 5 000 tonnes. Grâce à l'augmentation du parc de matériels agricoles lourds, de plus en plus de producteurs ont la possibilité de faire une double culture du riz dans la VFS. Les rendements ont suivi une tendance haussière, dépassant aujourd'hui les 7 tonnes de paddy à l'hectare en contre saison chaude.

Emergence de prestataires de services agricoles mécanisés

Le crédit-bail a permis une diversification des activités du secteur agricole vers la prestation de services mécanisés comme corps de métier. En effet, en 2018, 164 prestataires de services agricoles mécanisés ont exploité 256 tracteurs et 108 moissonneuses-batteuses (dont 76 moissonneuses financées par crédit-bail) dans la VFS. Ils ont contribué à créer des emplois liés à la préparation des sols et à la récolte. Les services fournis par les prestataires aux petits exploitants agricoles et à leurs groupements sont payés en liquidités, en nature ou en bons de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS). Les paiements en nature peuvent être facilement monnayés par les prestataires auprès des usines de transformation qui disposent de lignes de crédit à cet effet. Grâce à ces mécanismes de paiement diversifiés, la prestation de services aux petits producteurs est devenue une activité rentable.

Emergence de nouveaux consolidateurs

Ayant la possibilité d'être payés en nature, les prestataires de services agricoles mécanisés deviennent également des consolidateurs

ION
CIER**11,6**

MILLIARDS FCFA

INJECTÉ PAR LE
CRÉDIT-BAIL
DE 2012 À 2018
DANS LA VALLÉE
DU FLEUVE SÉNÉGALEMERGENCE
DE PRESTATAIRES
DE SERVICES
AGRICOLÉS MÉCANISÉS**164**prestataires de services
agricoles
mécanisés en 2018
dans la Vallée de Fleuve
SénégalSOLIDATEURS
RE PRIMAIRE

+ DE SERVICES + D'EMPLOIS

de l'offre primaire, au même titre que les banques à travers le mécanisme de financement intégré. Ils contribuent ainsi à faciliter l'accès aux matières premières pour les transformateurs et signent des contrats avec ces derniers. Ces ententes leur ont d'abord permis de monnayer les paiements en nature des producteurs auprès des riziers. Le système a aujourd'hui évolué et certains opérateurs sont devenus intermédiaires entre les producteurs et les usines pour la part de la récolte affectée par les producteurs à la commercialisation. En d'autres termes, il s'est produit une diversification des activités du prestataire de services agricoles mécanisés qui devient l'une des chevilles ouvrières de la chaîne de valeur riz.

Stimulation des opportunités d'affaires liées à la mécanisation

Le crédit-bail agricole a permis d'importants changements structurels qui impactent positivement l'ensemble des acteurs des chaînes de valeur céréalières. L'expansion rapide des services de mécanisation agricole a provoqué le développement de la production et l'émergence de nouveaux métiers de conduite et de gestion des engins, de maintenance préventive, de réparation et d'assurance du matériel.

TÉMOIGNAGE



MOHAMED SAÏD FALL,
Président du GIE FILS
BRAHIMA FALL

Chapeau au Crédit-bail, le meilleur système de financement !

M. Fall a commencé son activité de prestation de services avec un crédit-bail pour une moissonneuse batteuse. Avant le terme du crédit, il était prêt à solder sa dette auprès de LOCAFRIQUE. Le crédit-bail lui a permis d'acquérir 1 tracteur et 1 moissonneuse-batteuse en 2014 puis d'ajouter 3 tracteurs et 3 moissonneuses-batteuses en 2015. Aujourd'hui, son parc de matériels agricoles lourds compte 9 tracteurs dotés d'accessoires et 7 moissonneuses-batteuses.

Nous considérons que c'est le type de crédit le plus adapté aux entrepreneurs agricoles. En effet, le crédit-bail tel qu'il fonctionne présente l'avantage d'être une garantie même du financement. C'est ce qui fait que les garanties demandées pour bénéficier d'un financement crédit-bail sont quasi nulles, comparées au montant du financement. Il présente aussi une certaine sécurité pour l'organisme prêteur qui finance [...]. En cas de défaillance de paiement, le bailleur récupère l'objet financé en plus des remboursements de crédit déjà encaissés. Par conséquent, l'organisme prêteur est dans une grande sécurité. Cette situation pousse l'emprunteur à faire son maximum pour honorer ses engagements sous peine de perdre son financement et les versements déjà effectués. Cette situation assure à l'organisme prêteur un recouvrement intégral du crédit octroyé.

APPROCHE DE FACILITATION

L'implantation du crédit-bail agricole au Sénégal doit beaucoup au dynamisme et à la ténacité de la société LOCAFRIQUE et de ses partenaires (fournisseurs d'équipement et pièces de rechange, institutions financières de refinancement des crédits). Feed the Future a développé un partenariat avec cette dernière pour faciliter le déploiement effectif du service dans les chaînes de valeur à travers plusieurs activités qui ont permis de baliser le chemin aux entreprises locales de prestation de services et aux petits exploitants agricoles. Vu l'importance de construire sur des bases financières solides et de bien apprécier le niveau de risque des dossiers, l'approche de facilitation adoptée par Feed the Future laisse une grande place à la responsabilité du partenaire. Le rôle de facilitation se focalise sur la mise en relation des acteurs de la chaîne de valeur pour tirer le meilleur profit de cette nouvelle opportunité d'investissement et d'intégration dans la dynamique de développement en cours.

Ces activités se résument comme suit :

1. Activités de prospection du marché et de sécurisation du crédit-bail

Un premier travail d'identification des chaînes de valeur prometteuses a permis d'établir un premier partenariat public-privé pilote dans le secteur du maïs. La capitalisation des leçons apprises a permis d'ajuster et d'affiner le dispositif et les pratiques. C'est ce qui a motivé la réorientation du crédit-bail vers le secteur du riz irrigué dans la VFS pour développer une offre de matériel adapté avec un partenaire fournisseur.

2. Activités de formation et de sensibilisation des usagers

Des activités de vulgarisation du crédit-bail agricole à travers des ateliers, forums, campagnes publicitaires et publi-reportages ont contribué à le faire connaître. Les prestataires de services et les transformateurs postulant au crédit-bail sont formés en gestion technique du matériel, comptabilité et bases de données pour renforcer leurs capacités professionnelles.

3. Mise en relation des acteurs

Des activités de mise en relation entre les organismes de crédit-bail, les équipementiers et les autres acteurs permettent d'approvisionner le marché national en tracteurs, moissonneuses batteuses, etc. Ce travail d'intermédiation a permis d'orienter le crédit-bail vers le secteur agricole. Le travail de terrain a également consisté à inciter les compagnies d'assurance à intégrer le système pour fournir de l'assurance aux locataires de matériels agricoles.

4. Développement de mécanismes de sécurisation du crédit-bail

Feed the Future a appuyé le lancement du crédit-bail agricole de LOCAFRIQUE en coordonnant avec la Development Credit Authority (DCA) de l'USAID et la Coopération italienne un mécanisme de garantie de portefeuille à hauteur de plus de 2,5 milliards de Fcfa. Cette facilité qui a permis un décollage rapide a été relayée par d'autres lignes de refinancement privées. En 2017, une seconde garantie de portefeuille d'une valeur de 4 milliards de Fcfa (7,1 millions US\$), cette fois dédiée aux équipements logistiques et de stockage, a été approuvée afin d'appuyer la transformation structurelle du secteur agricole au Sénégal.

5. Synergies entre le crédit-bail et le financement de la chaîne de valeur

Parallèlement, Feed the Future a facilité la mise en place de mécanismes de crédit aux usines de transformation du riz pour l'achat de riz paddy. La tierce détention développée dans ce cadre est devenue un outil puissant de monétisation des paiements en nature effectués par les producteurs aux prestataires de services clients de LOCAFRIQUE, ce qui a contribué à consolider les bases de viabilité du crédit-bail.

6. Préparation de l'expansion

A la demande de plusieurs acteurs du secteur financier, Feed the Future a financé la réalisation d'une étude décrivant les acquis de l'expérience d'introduction du crédit-bail afin d'inspirer le lancement d'initiatives similaires. Cette opportunité a capté l'intérêt de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) qui a inclus la création d'un guichet crédit-bail dans son plan stratégique 2022.



1

Prospection du marché et
sécurisation du crédit-bail



2

Formation
et sensibilisation
des usagers



4

Développement
de mécanismes de sécurisation
du crédit-bail



3

Mise en relation des acteurs



5

Synergies entre le crédit-bail
et le financement de la chaîne
de valeur



6

Préparation
de l'expansion



PARTENARIATS ET SYNERGIES

Le crédit-bail pour la mécanisation agricole met le focus sur le potentiel des partenariats publics-privés pour la promotion de l'investissement. Au Sénégal, le partenariat entre LOCAFRIQUE et Feed the Future a permis de mobiliser en 6 ans près de 12 milliards de Fcfa d'investissement par des acteurs privés.

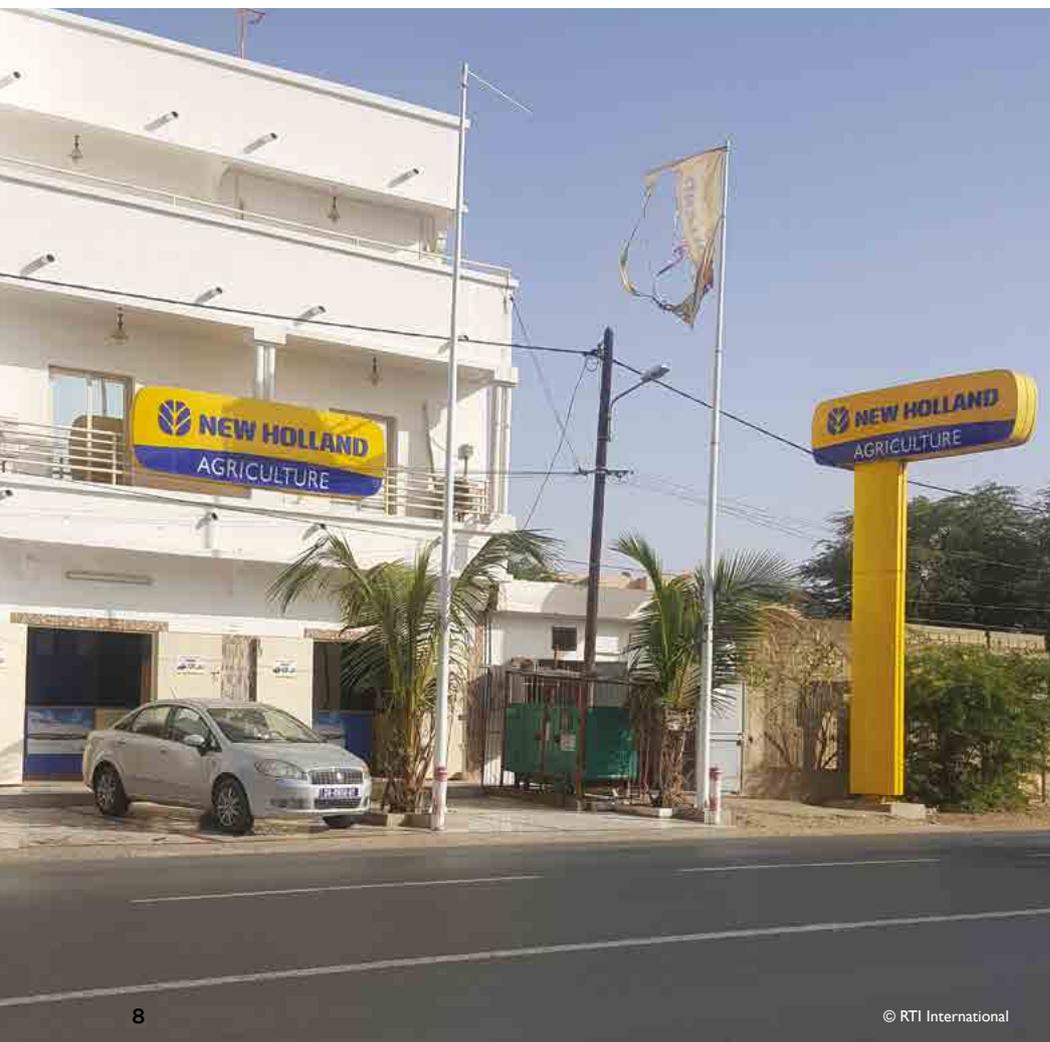
Le partenariat développé par la DCA de l'USAID avec la Coopération italienne pour la mise en place d'une garantie de démarrage est un bel exemple de mutualisation des ressources. La capacité de LOCAFRIQUE à faire suivre cet appui initial par la mobilisation autonome d'autres sources de refinancement montre comment le secteur privé peut créer un puissant effet de levier à partir d'appuis initiaux de partenaires au développement.

Les avancées de la CNCAS moyennant un appui technique ponctuel et un partage d'expériences avec Feed the Future constituent

un autre exemple de l'effet multiplicateur que peut entraîner l'adoption d'innovations par le secteur bancaire.

Dans une perspective Business-to-Business, le crédit-bail facilite les relations entre les institutions de financement et les fournisseurs de technologies. L'intérêt des institutions financières est de s'associer avec des marques de solide réputation afin de préserver la valeur de la garantie des crédits. LOCAFRIQUE nous en donne l'exemple par son partenariat avec la firme New Holland et d'autres ententes avec des fournisseurs de technologie de premier plan sont à prévoir.

Le succès du crédit-bail agricole provient de ce qu'il a pu s'adosser à un pool d'entreprises dynamiques et intégrées à des chaînes de valeur, ce qui a créé une demande solvable pour les services agricoles mécanisés.



LE SECTEUR PRIVÉ S'INSTALLE POUR DURER : LE BUREAU LOCAFRIQUE DE SAINT-LOUIS.

Suite à l'expansion rapide de la Vallée et de son portefeuille de crédit, la société Locafrique et son partenaire équipementier New Holland a ouvert un bureau permanent à Saint-Louis afin de rester près de cette nouvelle clientèle. La firme est en voie de développer des partenariats dans le secteur de la maintenance et de la distribution de pièces.

ACQUIS

L'introduction du crédit-bail agricole a permis de bâtir une fondation solide à partir de laquelle se développe son expansion comme solution alternative de financement de l'investissement privé dans la mécanisation agricole, la logistique post-récolte et la transformation.

Un pôle durable dans la vallée du fleuve Sénégal

Le développement plus poussé du crédit-bail dans la VFS a généré une masse critique d'entreprises et d'équipements pour en faire un pôle durable d'activités pour LOCAFRIQUE, suivie bientôt de la CNCAS. Cette présence marquée en zone de production suscite l'implantation de services connexes essentiels à ce type de financement, à savoir l'entretien et la maintenance des équipements, la fourniture continue de pièces détachées, les services d'appui aux dossiers d'investissement, la formation technique des conducteurs et mécaniciens spécialisés en équipement lourd. Avec la diversification probable vers les équipements logistiques de manutention, transport et stockage, de nouveaux types d'emplois spécialisés sont en perspective.

Diffusion d'une nouvelle génération de matériel adapté à l'intensification agricole

Le crédit-bail a facilité l'introduction et la diffusion de modèles d'équipement de préparation du sol et de récolte de haute performance, relevant ainsi le niveau technique de la chaîne de valeur riz et améliorant sa compétitivité. L'augmentation du parc de moissonneuses batteuses accessibles aux petits producteurs de la VFS constatée au cours des dernières années est un exemple de saut qualitatif qui préfigure une véritable révolution technologique où les silos et le transport des céréales en vrac auront une place de choix.

Emergence de modèles de sociétés de prestation de services rentables et performantes

Avec l'emphase mise sur la rentabilisation de la capacité productive des équipements, le crédit-bail s'adresse aux entreprises déterminées à en faire une activité principale. Les sociétés de prestation de services clients du crédit-bail ont spontanément créé des modèles d'affaires tournés vers les petits producteurs et le rôle qu'elles peuvent jouer comme intermédiaires de consolidation pour les usines de transformation. Cet écosystème qui intègre et capitalise sur la capacité productive des petites exploitations est aujourd'hui un acquis sur lequel la VFS peut fonder une stratégie d'expansion et de transformation inclusive. La présence du crédit-bail pourra contribuer à booster les futurs investissements.



À PROPOS DU PROJET D'OUVERTURE D'UN GUICHET DE CRÉDIT-BAIL À LA CNCAS

Dans l'étude de faisabilité pour l'ouverture d'un guichet de crédit-bail agricole à la CNCAS, un potentiel existe en raison de la faible couverture des besoins en services mécanisés. L'opération prévoit d'élargir le crédit-bail au matériel agricole léger, donc à l'agriculture familiale plus développée dans le centre et le sud du pays. Toutefois, un seuil minimal de financement de 5 000 000 FCFA est jugé nécessaire pour rentabiliser le crédit-bail. Pour garantir le succès, la CNCAS compte mettre en place des services de conseil et d'assistance à l'acquisition d'équipements aux normes. De manière générale, trois catégories d'équipements sont visées à savoir : le matériel agricole et accessoires, le matériel de transformation et le matériel de transport.

DÉFIS

Bien que le crédit-bail soit déjà bien implanté dans la VFS et développé dans la chaîne de valeur riz irrigué, il reste des défis à relever pour une meilleure pénétration des autres zones et chaînes de valeur céréalières.

Accès à des lignes de crédit

Les opérateurs de crédit-bail éprouvent des difficultés d'accès à des lignes de crédit à des taux d'intérêts suffisamment bas pour proposer aux entreprises clientes des taux adaptés au secteur agricole.

D'une agriculture de subsistance à une agriculture commerciale

Le crédit-bail exige un certain niveau d'investissements et de rentabilité économique et financière qui relève de l'entrepreneuriat privé. Ces logiques sont difficilement compatibles avec les petites exploitations familiales. Le défi consiste à créer les conditions pour que le crédit-bail contribue à élargir l'accès aux services mécanisés dans des zones à faible intensification et où prédomine l'agriculture de subsistance.

Diversification des chaînes de valeur

Des partenariats sont envisagés avec plus de fournisseurs de services pour élargir la zone de couverture au-delà de la VFS. Pour cela, la pénétration de nouvelles zones comme le centre et le sud pour les chaînes de valeur mil, maïs et riz pluvial reste envisageable. Toutefois, cela nécessite une adaptation du modèle commercial au coût unitaire inférieur des équipements utilisés en zone pluviale.

Place du crédit-bail face aux subventions étatiques

La coexistence du crédit-bail avec la distribution de matériels subventionnés a créé un élément de concurrence qui a ralenti l'expansion de ce mode de financement privé. Un problème de coordination se pose entre ces deux mécanismes d'accès à la propriété de matériel agricole.

Intégration financière

La forte croissance de l'activité de prestation de services mécanisés s'est appuyée sur la solvabilité renforcée des clients du fait de l'intégration des prestations au système de crédit de campagne. Toutefois, une collaboration plus fluide entre les banques et les sociétés de crédit-bail reste à être instaurée.

TÉMOIGNAGE

MAME KHADY C. DIOP KANE,
Chef d'Agence Locafrique Saint-Louis

Evolution du portefeuille de crédit-bail chez Locafrique

Le partenariat avec Feed the Future nous a permis, depuis l'avènement du Projet Croissance Economique, de soutenir notre stratégie de communication sur les avantages du crédit-bail comme moyen efficace et adapté pour développer la mécanisation agricole. De ce fait, il nous a permis de mieux asseoir notre positionnement de leader, à travers le renforcement de nos performances de financement dans les chaînes de valeur agricoles et particulièrement dans la VFS. La baisse de 2016/2017 est due principalement à une rupture de stock du matériel agricole dans la VFS et à l'introduction du matériel subventionné par l'État.

EVOLUTION DU PORTEFEUILLE (FCFA) DE
 CRÉDIT-BAIL CHEZ LOCAFRIQUE (SOURCE
 DES DONNÉES : LOCAFRIQUE SAINT-LOUIS)



Montant en millions de Fcfa

PERSPECTIVES

L'avenir du crédit-bail est lié à plusieurs aspects qui concernent la diversification des acteurs financiers, des secteurs d'activités, des zones d'intervention et surtout des moyens de sécurisation à la fois du crédit et du matériel agricole.

Potentialités du marché du crédit-bail

Compte tenu des besoins d'équipements non encore satisfaits, le marché du crédit-bail enregistre de nouveaux acteurs comme la CNCAS qui projette d'ouvrir un guichet de crédit-bail. Dans une perspective de concurrence, cette multiplication des options financières, mais aussi en termes de fournisseurs d'équipements, sera bénéfique aux prestataires. Elle pourra également permettre d'élargir le crédit-bail au centre et au sud, caractérisés par une agriculture familiale basée sur du petit équipement.

Diversification des équipements financés par crédit-bail

Le succès des moissonneuses-batteuses dans la VFS annonce une diversification du crédit-bail pour le financement de silos, des matériels de transport en vrac, des équipements avancés de transformation. Cette diversification devra s'accompagner d'un renforcement des capacités des sociétés de prestation de services et autres clients du crédit-bail afin que ces technologies soient utilisées à leur pleine mesure. Elles nécessiteront également le développement de nouveaux corps de métiers pour assurer la conduite et l'entretien de cette nouvelle génération d'équipements.

Emergence d'un marché secondaire

La santé financière du crédit-bail est liée à la capacité d'un marché secondaire pour les reprises de bail en cas de défaut ou de non-achat en fin de contrat. La création de joint-ventures avec les concessionnaires d'équipement et les sociétés de maintenance mécanique pour maintenir et entretenir la valeur marchande du matériel repris est une piste intéressante pour renforcer le développement du crédit-bail.



© RTI International

LES DÉBUTS DU FINANCEMENT DU MATÉRIEL À PETITE ÉCHELLE

Le programme-cadre d'équipement agricole connu sous le nom de Kits de Diffusion à Grande Echelle (DGE-Kits), est une collaboration facilitée par Feed the Future entre l'Association Sénégalaise pour la Promotion du Développement par la Base (ASPRODEB), la Société industrielle Sahélienne de mécaniques, de matériels agricoles et de représentations (SISMAR), l'Institut de Technologie Alimentaire (ITA), le Bureau d'analyses macro-économiques de l'Institut sénégalais de recherches agricoles (ISRA-BAME) et la CNCAS qui a mis en place un mécanisme de financement innovant pour le petit matériel agricole avec un crédit de 85 millions de Fcfa décaissé par la CNCAS pour l'acquisition de 234 kits de production et d'équipement de traitement. Même si cette valeur semble modeste comparée à celle des équipements loués dans la VFS, ce mécanisme s'écarte de la pratique courante des paysans en zone Sud de compter sur les subventions gouvernementales pour leurs besoins en mécanisation. Il ouvre la voie à une croissance tirée par le secteur privé. Le programme a bénéficié de l'appui de Naatal Mbay à la formation de 14 artisans locaux à la fabrication et à la maintenance du matériel agricole afin de garantir sa pérennité.

PHOTO : Réception à Kaolack des équipements financés par la CNCAS à travers le programme DGE-Kits de l'ASPRODEB.



© Xaume Olleros / RTI International

POUR EN SAVOIR PLUS

- Rapport final : Recensement du matériel agricole de travail du sol et de récolte-battage dans la Vallée du Fleuve Sénégal, CGERV, 2017,
- Rapport final : Etat des lieux des impacts des importations de riz sur la commercialisation du riz local, Hathie I. et Ndiaye O. S., IPAR, 2015
- Senegal: building an integrated agriculture sector, USAID Development Credit Authority, 2017
- LEO Report n°49: Case studies on facilitating systemic change: a synthesis of cases from Ghana, Senegal, Zambia, and Rwanda, USAID, LEO, and ACDI/VOCA, 2016

La présente note de capitalisation et les publications mentionnées sont disponibles à l'adresse suivante :

www.usaid.gov/fr/senegal

www.ipar.sn/chaines-de-valeur-agricoles-au-senegal

PHOTO

Les sols lourds de la vallée du fleuve Sénégal nécessitent des tracteurs à haute performance.



Le projet Naatal Mbay (Rendre l'agriculture prospère, en Wolof), d'une durée de 4 ans (2015-2019), a investi plus de 12 milliards de Fcfa dans le soutien des chaînes de valeur céréalières riz, maïs et mil. Il a créé des opportunités d'affaires pour une croissance inclusive et le développement du secteur agricole dans le delta et la vallée du fleuve Sénégal, dans le sud du bassin arachidier et dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Naatal Mbay a été mis en œuvre dans le cadre de « Feed the Future », une initiative du Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique lancée en 2011 pour combattre la faim et l'insécurité alimentaire dans le monde.

Pour plus d'informations :
www.feedthefuture.gov



L'USAID est l'Agence des Etats-Unis pour le Développement International, l'une des agences les plus actives au monde dans ce domaine. Au Sénégal, l'USAID travaille en étroite collaboration avec le Gouvernement dans les domaines de la santé, de la croissance économique, de l'agriculture au sens large, de l'éducation, et de la bonne gouvernance.

Pour plus d'informations :
www.usaid.gov/fr/senegal



L'Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR) est un espace de réflexion, de dialogue et de proposition pour des politiques agricoles et rurales concertées, au Sénégal et dans la région ouest-africaine. Les principales thématiques de recherche de l'IPAR sont : (i) la transformation structurelle de l'agriculture ; (ii) les changements climatiques ; (iii) la migration et l'emploi des jeunes ; (iv) les objectifs de développement durable ; et (v) la gouvernance des ressources naturelles et foncières.

Pour plus d'informations :
www.ipar.sn

Cette publication fait partie d'une série de 8 notes thématiques réalisées dans le cadre de la capitalisation du projet Naatal Mbay. Produite par le Think Tank Sénégalais IPAR en collaboration avec RTI International, elle a été rendue possible grâce au soutien de Feed the Future par l'intermédiaire de l'USAID (Agence des Etats-Unis pour le Développement International), conformément au contrat no.AID-685-C-15-00001. Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur ou des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'USAID.