



Accès aux marchés pour les pauvres



Stratégie
2005-2006
de la SNV-NIGER

Février 2005

TABLE DES MATIERES

1.	Liens avec le Management Agreement de la SNV Niger	3
2.	Problématique actuelle	3
3.	Axes d'intervention	5
4.	Nos clients	8
5.	Nos partenaires stratégiques	11
6.	Relations avec des renforceurs des capacités locales (LCB)	12
7.	Opportunités de financement	12
8.	Collaboration SNV sous- régional (Afrique de l'Ouest et Centrale)	13
9.	Résultats attendus/ suivi et évaluation	13
10.	Annexes	16

1. LIENS AVEC LA SNV NIGER

La SNV s'est donnée comme mission de fournir de l'appui conseil afin de contribuer à la réduction de la pauvreté au Niger. Elle a opté de miser sur les structures larges et de niveau meso et / ou macro dont l'impact est élevé et sur l'accompagnement des communes urbaines. Dans le cadre de l'accord de gestion 2005 - 2006 et sous la thématique « Market access for the poor », la SNV – Niger a identifié les réseaux nationaux d'intermédiaires financiers ou SFD, les associations nationales ou régionales de producteurs, les filières comme un axe de travail, afin de contribuer à leur organisation pour favoriser l'accès des pauvres aux opportunités économiques et créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural.

La SNV - Niger participera à la structuration des filières autour d'organisations des producteurs et des cadres de concertation ; le renforcement des capacités des opérateurs économiques permettra à l'ensemble des acteurs de mieux identifier les opportunités de marché et de coordonner leurs interventions.

A travers l'appui aux communes urbaines, les analyses sur la base de la méthodologie « Ecolog » permettra d'identifier les filières porteuses et apporter un appui à leurs organisations par : le lobbying et le plaidoyer pour les filières, le développement des relations entre producteurs, collecteurs, intermédiaires et fournisseurs et le développement des opportunités d'affaires, aussi bien au niveau national que dans les pays de la région et en Europe.

Les liens entre les communes, les filières et les services financiers décentralisés permettront aux communes d'améliorer leurs ressources pour financer les actions de développement.

Dans l'accompagnement de ces communes, **la SNV envisage de favoriser la concertation avec le secteur privé et les acteurs de la société civile.** N'ayant donc pas d'intérêts communs de développement et aussi par manque d'informations (ex : fiscalité, rôle de chaque partenaire, à qui faut-il s'adresser etc), les structures publiques et privées font peu de concertations. Les résultats sont le nombre limité d'activités conjointes réalisées. L'action d'accompagnement¹ de la petite et moyenne entreprise reste d'actualité par rapport au choix du domaine pratique pour la sous région de l'Afrique de l'Ouest. Un effort accru sera donné pour mieux répondre aux besoins de cette catégorie qui reste dynamique et présente une porte de sortie au développement durable de la région.

Au Niger, la SNV a acquis la confiance des différents acteurs au développement comme un facilitateur des relations et de création de partenariats² de plusieurs ordres : entre les structures d'appui ; entre structures étatiques et celles de la société civile. Il reste à développer, sur la base des expériences positives et leçons apprises, une bonne capacité d'intervention en conseil, semblable avec le secteur privé. Il s'agit de s'assurer que les outils adaptés³ sont mis en place. Elle sera ainsi à même de mettre à profit pour stimuler la gouvernance locale des nouvelles entités décentralisées et favoriser la contribution du secteur privé dans la réduction de la pauvreté

2. PROBLEMATIQUE ACTUELLE

La plus récente enquête sur le budget – consommation des ménages qui a été réalisée au Niger par le PADEM a révélé que près des deux tiers de la population nigérienne vivaient en dessous du seuil de pauvreté et que plus du tiers se situaient en dessous du seuil d'extrême pauvreté. L'intensité de la pauvreté observée était plus accentuée en milieu rural et particulièrement au

¹ Encadrement technique et managériale, assistance dans la recherche d'informations marchandes, accès aux financements bancaires et aux capitaux ; créer un environnement inductif à l'investissement

² Actions dans les communes, CCOAD, radio communautaires

³ Expérimentés au niveau des pays du cluster West Africa

niveau des ménages où les femmes étaient chefs de ménage. L'état du Niger adhère aux objectifs de développement du millénaire (ODM) définis par les Chefs d'Etat et de Gouvernement lors du sommet du Millénaire (septembre 2000), dont la cible principale est la réduction du taux de pauvreté de 50% d'ici 2015.

Le système productif agricole du Niger comporte de fortes faiblesses qui sont d'origine organisationnelle et sont liées à la composition du monde rural⁴. Au vu de l'importance des femmes dans la vie économique autant urbaine que rurale, l'aspect genre doit être approché pour toute solution durable de développement. Il y a une incapacité des acteurs (surtout les producteurs) des filières à pleinement remplir leurs rôles dans l'économie rurale, ajoutée à un maigre accès aux systèmes existants de financement. Le système financier organisé qui existe en milieu rural, est établi depuis de nombreuses années⁵. Il est essentiellement d'ordre associatif, organisé de coopératives et de mutuelles d'épargne et de crédit. Le nombre d'entités formelles est faible⁶ et il existe dans l'informel des pléiades de tontines surtout entre les femmes. Les SFD n'arrivent pas à répondre convenablement aux besoins des producteurs. Il faut souligner les compétences limitées des membres de réseaux existants de producteurs. Celles-ci se retrouvent dans: la mobilisation et la gestion des ressources, la méconnaissance des opportunités des marchés, la sous exploitation ou souvent l'inexistence de réseaux de concertation entre producteurs, l'incapacité de bien négocier les termes d'échanges commerciaux. Il y a aussi une présence et un contrôle accru effectué par les intermédiaires dans les négociations commerciales. Les producteurs vendent leurs produits directement aux spéculateurs (bien souvent des commerçants de la place) via les collecteurs. Bien souvent, le cheminement des produits transite par plusieurs acteurs avant de rejoindre l'importateur.

Le morcellement du cadre institutionnel constitue aussi un problème. Le nombre d'institutions qui existent est supérieur aux besoins réels (multiplicité de commissions et de comités). Leurs rôles et les attributions sont mal définis. Il y a une nécessité d'améliorer les compétences des cadres et d'assurer l'accès des organisations qui appuient le secteur rural à des ressources matérielles suffisantes pour accomplir de façon plus efficiente leurs tâches. D'autres contraintes majeures sont: la faible densité d'organisations d'opérateurs économiques dans les filières, l'accès limité aux facteurs de production (ex: semences, engrais, équipements) et les capacités techniques limitées des acteurs⁷.

L'intermédiation financière en milieu rural reste limitée de par le nombre d'institutions établies et aussi le niveau de couverture régionale⁸. Il existe de larges réseaux établis mais avec des structures faitières qui ne remplissent pas leurs rôles d'accompagnement et de supervision, beaucoup de mauvaises expériences de projets de développement avec l'extension de crédits mal conçus et des cas fréquents de détournements de fonds. Souvent par manque de connaissance des dirigeants, les pratiques utilisées ne respectent pas les prérogatives du métier de la micro-finance. De plus, dans les divers programmes, l'accent a surtout été mis sur l'expansion du crédit sans pour autant penser à une meilleure thésaurisation en milieu rural par le biais de l'épargne ou d'accompagnement en éducation par l'offre de services non financiers. Il n'en demeure pas moins que l'«épargne» en milieu rural existe et se présente sous forme de petit élevage (ex: bovins, gallinacés), stock de produits comme le mil. Il y a aussi souvent des transactions en nature (troc) en particulier après les récoltes, durant la saison dite de l'hivernage, où les agriculteurs font

⁴ En milieu rural les femmes comptent pour légèrement plus que la moitié de la population (troisième recensement national en 2002)

⁵ Une quinzaine d'années – études du PDSFR

⁶ Cent soixante quinze selon le recensement en 2004 du Ministère des Finances et de l'Economie

⁷ Nous pouvons citer l'expérience de Magaria dans la région de Zinder; Développement de la filière du souchet à Maradi

⁸ Des différents documents du PDSFR, MEF et des IMF, le taux moyen national de pénétration est de l'ordre de 4% en 2003

l'embouche. Ceci signifie qu'une part non négligeable des échanges n'est pas monétarisée (sans argent).

Avec la stratégie de lutte contre la pauvreté, la présence souhaitée des intermédiaires financiers vise à une offre plus conséquente des services financiers qui ne sont pas limités aux crédits. Ces services doivent permettre aux populations d'amoindrir les risques associés aux différents aléas (ex : mauvaise récolte, calamités – criquets, sécheresse).

L'accès aux services financiers⁹ demeure un problème majeur des PME/PMI, les micro entrepreneurs, les petits producteurs et les femmes commerçantes¹⁰ qui ne sont pas clients ou bénéficiaires des établissements financiers. Nous citons aussi pour les filières, l'existence des mécanismes financiers onéreux entre producteurs et commerçants¹¹. Une telle situation ne permet pas un développement durable ni soutenu de ces catégories d'acteurs.

La mise en place des communes est naissante au Niger, avec la tenue des élections locales le 24 juillet 2004. Les premiers conseillers communaux élus n'ont à priori pas toujours à l'esprit le développement économique de leur commune ou bien le cas échéant ne savent pas « comment s'y prendre ». De même se pose la question d'approche de la fiscalité avec le secteur privé ou comment s'assurer que les redevances sont payées et aussi que l'état au niveau local joue pleinement son rôle d'accompagnateur au développement en facilitant l'investissement, offre la transparence et rend disponible les services de base à la population.

3. AXES D'INTERVENTION

La SNV s'est donnée comme mission de fournir de l'appui conseil aux organisations et aux partenaires économiques dans sa démarche pour soutenir les actions nationales de réduction de la pauvreté. L'ODM s'inscrit dans cette action. Dans le cadre de l'accord de gestion 2005 - 2006 et sous la thématique « Market access for the poor », la SNV – Niger a identifié quatre axes de travail, afin de contribuer à leur organisation pour favoriser l'accès des pauvres et des femmes en tant que groupes vulnérables aux opportunités économiques et créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural. Les axes sont choisis en tenant en compte le niveau de développement des sous secteurs¹². Ces quatre axes sont : a) les filières, b) l'accès aux capitaux, c) un environnement favorable au développement économique et d) opérationnalisation de l'aspect genre au développement économique.

Axe 1 : Filières

La SNV - Niger participera à la structuration des filières autour d'organisations des producteurs et de cadres de concertation entre les acteurs des secteurs privé et public, et le renforcement des capacités des opérateurs économiques. Préalablement, les analyses synoptiques des opportunités – contraintes et l'identification des circuits de marchés¹³ doivent être réalisées au niveau des communes qu'accompagne la SNV. Ceci donne un point d'entrée pour les communes accompagnées mais ne définit pas la plénitude des acteurs clients.

Ces actions doivent permettre à l'ensemble des acteurs de mieux identifier les opportunités, être plus à même d'aborder les contraintes de développement de marchés (internes et externes) afin

⁹ prêts, épargne, assurance et transfert de fonds

¹⁰ Les femmes sont très actives dans l'économie rurale autant dans la production que dans les circuits commerciaux

¹¹ Il s'agit des crédits fournisseurs octroyés à des taux usuriers tels hypothèque des récoltes ; produits consignés repayés avec des marges élevés bien au-dessus des 27% par an.

¹² Du P.A. de Dakar : une intervention directe au niveau des structures pour les régions où le développement est faible ; un niveau des organisations méso là le développement est moyennement structuré ; un niveau d'intervention institutionnel dans les régions où les structures sont bien organisées

¹³ Assimilation de la filière comme étant une chaîne identifiée de marché (ref : Organisation des filières exportatrices des produits agropastoraux au Niger – PPAEAP décembre 2004)

de bien se positionner et rendre plus efficaces leurs interventions. Un effort d'accompagnement à la formalisation¹⁴ de ce secteur est aussi envisagé.

L'identification des circuits de marchés et de ses composantes permettra de faciliter le développement des relations entre les producteurs, les collecteurs, intermédiaires et fournisseurs tout en fournissant les informations qui facilitent la découverte des opportunités d'affaires dans les pays de la région de l'Afrique de l'Ouest et Centrale où intervient la SNV et en Europe (ex : FLO en Allemagne).

Les liens entre les communes et les acteurs des filières seront développés pour permettre aux communes d'améliorer leurs ressources et de financer les actions de développement. Pour chaque zone de présence de la SNV, les équipes SNV auront à identifier au moins l'existence d'une filière porteuse¹⁵. Une approche commune devra être appliquée et capitalisée. Les interventions pourront se faire en étroite collaboration avec les communes concernées.

Plusieurs acteurs interviennent au niveau des chaînes de marchés (ex : producteurs, commerçants, collecteurs, transporteurs, grossistes, établissements financiers, PME/PMI, services déconcentrés de l'état). L'expérience de la SNV dans la région de l'Afrique de l'Ouest et Centrale, montre que la petite, moyenne et micro entreprise est au centre du dynamisme économique des pays. Les PME/PMI sont les grands créateurs d'emploi même en milieu rural¹⁶. Un effort accru est donc envisagé afin de créer un dialogue sain et efficace entre les secteurs privé et public pour faciliter l'émergence des entités de cette catégorie. De plus, la recherche informative de marché (local, transfrontalier, régional et international) et l'accompagnement managérial et technique¹⁷ sont envisagés pour faciliter l'accès aux capitaux (banques et établissements financiers) et créer un environnement inductif aux investissements.

Axe 2 : Accès aux capitaux

Plus haut dans la section de problématique, nous avons fait une esquisse de l'état des lieux du développement du secteur financier au Niger. L'action de la SNV Niger sera : d'accompagner à l'établissement de cadres de concertations entre acteurs des filières et de la microfinance, de développer des actions de concert avec les LCB spécialisés dans le transfert des capacités de services financiers. De plus, les actions conjointes entamées entre les SFD et le système bancaire seront poursuivies. Pour ce dernier point, une activité se développe entre la Bank of Africa, des SFD, la MUFFA et ADAF¹⁸ du Cameroun et la SNV. Le but est de rallier les opérations financières des SFD à un réseau bancaire établi en se basant sur une expérience positive au Cameroun. Nous soulignons une importante contribution de la facilitation par la FMO.

La SNV Niger dans la poursuite de son accompagnement aux opérateurs et aux organisations intermédiaires impliquées dans la desserte de services financiers, contribue : à l'amélioration de la qualité¹⁹ et des gammes des services financiers offerts aux populations et aux entreprises, amener à une meilleure performance des IMF en les inculquant les bonnes pratiques de la microfinance et par le biais de cadre de concertation, l'établissement d'un meilleur environnement pour le développement de la microfinance au Niger.

¹⁴ Il s'agit d'organiser les associations de producteurs et la transformation dans certains cas en entreprise de production à buts lucratifs

¹⁵ Notons que la région de Maradi et de Tahaoua deux filières comme le souchet et l'oignon ont été identifiées

¹⁶ Ici on se réfère à la création d'emploi non agricole comme il est indiqué dans le PRSP

¹⁷ BDS ou services non financiers

¹⁸ MUFFA est un réseau féminin de services financiers et DAF est un LCB spécialisé en microfinance

¹⁹ Sous entendu : le volume, la diversité de produits adaptés

L'accompagnement des opérateurs cible en particulier l'ANIP/MF et les structures faïtières régionales et nationales²⁰. On recherche dans l'appui conseil à les rendre plus performantes et aussi qu'elles développent des produits adaptés aux besoins des acteurs économiques (ex : warrantage, crédit bail, crédit d'acquisition d'équipements, produits assuranciers). L'action des SFD doit rejoindre les activités des projets de développement et l'émergence d'institutions permanentes.

La SNV établit des cadres de concertations entre acteurs de développement, SFD et l'état afin que les interventions des projets aient des ancrages auprès des institutions de microfinance existantes. Si toutefois aucune IMF n'est présente dans la localité à cause de la position géographique reculée, l'appui à l'émergence des associations d'épargne et de crédit²¹ ou les banques villageoises peuvent se créer sans qu'elles doivent se transformer en coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit. L'idée sous jacente est de faire transiter leurs activités financières au guichet du réseau le plus proche afin d'éviter une multiplicité d'acteurs. Ces actions se reposent sur les LCB spécialisées existantes²².

Axe 3 : Environnement favorable pour le développement économique local

Le développement effectif de chaînes de marchés passe par un cadre environnemental qui favorise les relations entre les acteurs (ex : secteur privé, état, société civile). Les entreprises de production et de services recherchent les moyens de mise en œuvre de leur expansion/activités. Les services étatiques, la mobilisation des ressources pour les investissements en infrastructures et leur maintien en état et en dernier lieu la société civile qui vise un mieux être et respect des prérogatives de ses membres. La SNV par la facilitation de la concertation permanente et efficiente entre ces acteurs favorise un développement économique local sain. Le but de ces cadres est l'émergence d'actions conjointes.

Les types d'appuis visés au niveau local sont d'un côté les communes, en vue de:

- une meilleure mobilisation et gestion des ressources ;
- de les faire remplir leurs rôles d'acteurs véritables du développement (ex : participants et étant partie prenantes de la plaidoirie aux investissements locaux

En complémentarité, le secteur privé organisé pour:

- une meilleure organisation et le développement de leurs activités ;
- qu'il devienne un partenaire incontournable de la commune dans la définition des investissements communaux ;
- devenir un contrepouvoir de la commune ;

Ces appuis passeront par une série d'études économiques légères (ex : identification et potentiel) et une analyse de contraintes et opportunités de faire des affaires, qui impliquera aussi bien la commune que le secteur privé organisé avec pour partenaires les services déconcentrés de l'état et les chambres de commerce et associations de professionnels.

Ces études et analyses de contraintes et opportunités seront en grande partie axées sur tous les acteurs existants (secteur privé comme étatique). Ces études doivent identifier les potentialités et contraintes au développement de la commune, des petites et micro entreprises. L'information collectée servira de référence aux actions de concertation entre les secteurs public et privé. Ces actions doivent aboutir sur des mécanismes de concertation permanents dans des domaines précis d'intérêt commun (ex : la mobilisation des ressources - impôts et taxes ; organisation

²⁰ UMEC, Crédit Rural du Niger, SICR Kokari

²¹ Groupe d'intérêts économiques (GIE)

²² Adfinance,

d'actions conjointes ; facilitation aux affaires à titre d'exemples). Elles doivent amener la création de richesse pour tous les acteurs impliqués.

A long terme la SNV pourrait **développer au niveau du Niger un réseau d'échange sur la mobilisation des ressources des communes en relation avec le secteur privé**. Ce réseau alimenté par les études et les résultats des actions conjointes menées au niveau local pourrait faciliter l'accès aux ressources pour les communes tout en considérant la couverture partielle des charges d'appuis de la SNV. La présente stratégie aura la grande partie de son travail au niveau local.

Conjointement aux efforts au niveau local, des actions d'accompagnement de politique nationale sont nécessaires pour en établir des liens et des échanges soutenus avec les ministères directement impliqués dans la définition et mise en œuvre des actions gouvernementales. Il s'agit d'établir des relations avec les ministères (ex : commerce, finance, développement communautaires, conditions féminine, agriculture).

Axe 4. Opérationnaliser l'aspect genre dans le développement économique :

L'opérationnalisation de l'aspect genre dans le domaine de développement économique est un défi. Le point essentiel est d'intégrer le genre au niveau du processus décisionnel et des choix de développement. Plus de la moitié des bénéficiaires des systèmes financiers décentralisés est composée de femmes. Néanmoins, nous observons qu'au niveau des structures, les tailles moyennes des crédits aux femmes sont plus faibles, la durée moyenne des crédits est plus courte, une forte concentration dans le domaine du petit commerce et une faible représentativité au niveau des organes décisionnels des structures. L'observation des sites ruraux (ex : champs, marchés, villages) montre clairement une grande participation des femmes mais à un moindre niveau dans les principaux échanges commerciaux.

L'opérationnalisation de l'aspect genre dans la thématique ne prend de valeur réelle que par une intégration effective des femmes au processus décisionnel. La SNV doit accompagner à l'insertion progressive et constante des femmes dans les chaînes de marchés à tous les niveaux (ex : producteurs, vendeurs, commerçants, plaidoirie).

4. NOS CLIENTS

Au niveau de l'axe 1 : filières

- *Fédération des producteurs* : Ce sont des réseaux d'organisations locales ou régionales, structures avec des organes dirigeants élus avec une représentation locale forte²³. Elles ne sont pas actuellement efficaces dans les résultats atteints. Elles disposent des connaissances limitées dans les domaines de dynamique des organisations, de la commercialisation des produits et services, de la négociation et de la recherche et de l'identification des opportunités d'affaires. Elles ont toutefois un passage obligé pour une production et commercialisation des produits agricoles plus efficaces.
- *Commerçants – exportateurs* : Ils disposent de capitaux. Ils manquent d'information sur la situation réelle des marchés locaux, régionaux et internationaux. Ils n'ont que peu de liens directs avec les producteurs. Ils ont un faible impact sur la qualité du produit. Ils ne maîtrisent pas tous les contrats, normes et standards autant régionaux qu'internationaux.

²³ Elles peuvent être des coopératives ou des unions de coopératives

- *Collecteurs locaux ou « local brokers »*: Ils servent de lien entre les producteurs et les commerçants. Ils spéculent sur les variations des prix des produits sur les marchés. Ils ne sont pas structurés en organisations mais ils contrôlent le marché car connaissent les acheteurs. Ils ne se soucient que très peu de la qualité.
- *Associations des exportateurs*: Ces organisations sont récentes et maîtrisent mieux les rouages des marchés et les opportunités d'affaires. Ils n'ont pas des liens avec les autres acteurs de la filière, ils achètent au marché et ont du mal à respecter les engagements et les normes admises.
- *Autres structures de la société civile : UJEN, AIEJ, CNOJ, REFCEN, EAN* : elles travaillent dans le renforcement des capacités et la plaidoirie des acteurs à différents niveaux.
- *Chambre de commerce et d'Agriculture, projet des exportations* : Ces structures sont des LCB. Elles peuvent avec un soutien technique et financier, jouer un rôle influent dans la dynamique des filières. En étant plus performantes et en offrant les services adaptés aux besoins des acteurs, elles contribuent à faciliter les processus de : passage des opérateurs des filières du stade informel au formel, amoindrir les conflits entre les secteurs public et privé, identifier et accompagner dans les démarches aux exportations régionales et internationales. Plusieurs parmi ces structures possèdent des représentations nationales. Ils disposent également d'une audience auprès de l'Etat et des partenaires de développement. Elles doivent cependant plus liées aux acteurs de la chaîne de marché.
- *Communes* : Les communes ont été installées récemment, elles constituent un cadre par excellence de l'exercice de la bonne gouvernance. Elles doivent acquérir de l'expérience. Elles méritent d'être accompagnées afin de remplir pleinement leurs rôles d'intervenants dans les options de développement surtout en matière d'investissements locaux aux infrastructures de base et facilitation avec les institutions de l'état. Elles se doivent d'être plus impliquées dans la création d'un environnement inductif à l'investissement privé (ex : création de nouvelles entreprises, textes de loi, implantation d'entreprises, climat des affaires).
- *Ministères du commerce, du développement communautaire, de la condition féminine et de l'agriculture, services techniques décentralisés* : Ils définissent les politiques et stratégies des chaînes de marché, ils influencent sur le climat des affaires et le cadre général réglementaire, ils orientent les interventions des partenaires internationaux. Un dialogue franc avec ces entités, peut aider à améliorer sensiblement le climat des affaires. Les services décentralisés connaissent les réalités du terrain. Leurs moyens matériels sont limités mais un accompagnement à leurs interventions (intermédiation) peuvent faciliter les échanges entre les opérateurs de la chaîne de marché.
- *Douanes et impôts* : Leurs objectifs financiers dominent sur leurs actions de développement. En devenant des acteurs dans les cadres de concertation et d'échanges, ils sont plus à même de remplir leurs rôles, de mieux comprendre les contraintes des opérateurs et de proposer des solutions qui puissent faciliter tous les acteurs économiques.

Au niveau de l'axe 2 : accès aux capitaux

- *Clients au niveau des structures professionnelles et associations (national et régional): ANIP/MF; Association Hareyban; Union Kundji; Association Yarda*. Ce sont des organisations dont le rayonnement est national. Elles touchent un large public. Ce sont des entités qui influencent fortement les orientations du secteur. Le « coaching » des

responsables de ces structures amènera à des changements importants au niveau des choix faits dans le secteur.

- *Clients au niveau des réseaux : MCPEC ; Crédit Rural du Niger, UMEC.* : Ce sont des structures faîtières qui couvrent presque 80% des bénéficiaires du secteur. Un appui conseil en meilleures pratiques de la microfinance vise à de meilleures performances et aussi le développement de produits adaptés aux besoins des acteurs des filières et de petite et micro entreprise.
- *Clients au niveau des structures individuelles : MECREF.* Structure opérant strictement en milieu urbain mais qui a une spécificité de travailler essentiellement avec les femmes. L'appui conseil de cette structure peut amener à développer des nouveaux produits financiers pour les femmes en milieu urbain.
- Au niveau de la coordination financière (sécurisation des crédits pour les PMI/PME et les IMF) : Association Tanyo.
- Banques commerciales : Ici il s'agit d'un accompagnement dans la maîtrise des outils de gestion en microfinance et extension de services financiers aux PME/PMI. L'intérêt est de les faire changer la perception qu'elles ont des petites structures et des SFD comme clients. Le refinancement est aussi envisagé.
- *SFD (en général):* Ces structures sont présentes à travers le pays. Ils existe cependant un nombre insuffisant de guichets de proximité pour bien desservir les populations, un manque de ressources financières et des produits pas toujours adaptés aux besoins des opérateurs économiques. Elles nécessitent des accompagnements pour mieux répondre aux besoins des acteurs et aussi être plus performantes.

Au niveau de l'axe 3 : environnement favorable

En fonction des besoins et des demandes, on retrouvera **au niveau du secteur public** :

- les communes comme clients ;
- les services déconcentrés de l'état comme partenaires de cette stratégie.
- les ministères (ex : agriculture, développement communautaire, finance/économie, commerce)

Au niveau du secteur privé :

- Commerçants (syndicats et associations), organisations commerçantes ou petites structures de transformations, etc.
- coopératives, associations de paysans etc.

Des partenaires locaux comme le PADL et le PAC peuvent jouer un rôle important dans la mobilisation des ressources pour les projets d'investissements communs entre public et privé.

Typologie de communes pour cette stratégie : Les communes urbaines (> 10.000 habitants) et/ou ayant un potentiel économique à développer²⁴. En effet les communes urbaines sont celles qui possèdent le plus souvent un secteur tertiaire propice au développement des concertations entre public et privé. Les communes rurales ne sont pas exclues car elles sont déterminantes pour le climat des affaires des opérateurs économiques.

²⁴ Elles restent à être identifiées par le biais de recensement des études déjà élaborées

5. NOS PARTENAIRES STRATEGIQUES

Au niveau de l'axe 1 : filières

- Care : Elle dispose des représentations dans nos zones d'intervention avec des cadres qui connaissent le monde rural et même les filières. Mais elle est toujours dans l'approche projet avec beaucoup d'instabilité des projets et des cadres.
- FAO Intrants : Elle s'intéresse directement aux filières qu'elle encadre surtout dans le domaine des facteurs de production en particulier les engrais et le financement à travers le warrantage.
- ANPIP : Elle accorde des financements à des opérateurs économiques y compris ceux intervenant dans les filières mais ces procédures sont longues avec un système de montage des projets complexe
- PADUM : Ce projet à un volet important concernant les études écoloc avec une connaissance chiffrée des données sur les communes. Mais il est dans une phase test à Niamey et Maradi, nous avons l'espoir qu'il s'installera bientôt dans les autres zones du pays.
- PPEAP, ANPEX, ICRISAT : Le projet PPEAP s'est institutionnalisé par la création de l'ANPEX en 2004. Cette structure subventionne les appuis aux entreprises désirant développer des marchés extérieurs. Le projet demeure et couvre le volet d'assistance technique.
- Coopérations : suisse, belge, allemande, luxembourgeoise: émanant de la coopération bilatérale et qui sont impliquées à différents niveaux comme bailleurs et fournisseurs d'assistance technique.

Au niveau de l'axe 2 : accès aux capitaux

- Les partenaires stratégiques sont les suivants : ; BCEAO ;, banques commerciales (BOA), ADFinance, PDSFR, CARE et Plan International, BAD.
- CCOAD ; EIREN : réseaux de concertations où peuvent s'intégrer certaines thématiques directement liées aux services financiers

Au niveau de l'axe 3 : environnement favorable

- En ce qui concerne le réseau d'échange sur la mobilisation des ressources des communes en relation avec le secteur privé, la SNV aura des relations de partenariat stratégique avec : PNUD/PADL, PAC, PCLCP/FENU ; Ministère des Finances (Cellule de suivi des SFD), Ministère de l'Agriculture ; Ministère des Collectivités
- Les partenaires avec lesquels nous partageons les connaissances dans ce domaine thématique : PDM Cotonou, PCLCP (PNUD), PRUM (Coopération française)

Les partenaires avec lesquels nous offrons en commun des conseils: PCLCP (PNUD) CCAIAN

6. RELATIONS AVEC DES RENFORCEURS DES CAPACITES LOCALES

Au niveau de l'axe 1 : filières

Dans toutes les régions on trouve des regroupements par filières mieux organisées mais faibles en matière de renforcement des capacités et d'encadrement. Il s'agit d'identifier ces partenaires pour région et renforcer leurs capacités afin de prendre graduellement en charge le renforcement et le suivi des filières (ex : PROPAN, CCAIN, ICRISAT). Pour les PME/PMI, les LCB doivent encore être identifiées, la seule déjà identifiée avec laquelle des actions sont en cours est EAN qui reprend le programme GERME de l'OIT²⁵.

Au niveau de l'axe 2 : accès aux capitaux

Le nombre de local capacity builders dans le secteur est limité : Association Professionnelle des Banques ; Aquadev ; DID ; World Relief. L'objectif visé est d'avoir des visions communes dans les interventions (ex : localisation, méthodologies, résultats recherchés à titre d'exemple non exhaustif). Dans l'état actuel de la micro-finance au Niger, MCEPEC, Projet Intrants et PAFRIZ rentrent dans cette classification.

Au niveau de l'axe 3 : environnement favorable

Peu de LCBs travaillent dans ce domaine. Toutefois deux structures se retrouvent dans quasiment toutes les régions d'intervention de la SNV au Niger, il s'agit de EAN, CCAIAN et du réseau des formateurs de Nigetec. Entreprendre Au Niger (EAN) peut apporter des appuis dans le domaine de la formation au niveau de la fiscalité et des processus de création et de transformation des entreprises.

Le réseau des formateurs de EAN peut jouer un rôle important dans la structuration des acteurs du secteur privé informel. Ils pourraient être ainsi un relais entre la commune et le secteur privé. Ils pourraient également jouer un rôle d'interface entre le secteur informel et l'accès aux services financiers car ils connaissent bien les besoins de ces acteurs.

7. OPPORTUNITES DE FINANCEMENT

Au niveau de l'axe 1 : filières

Les filières reçoivent des financements des partenaires cités plus haut. D'autres partenaires sont intéressés mais restent sceptiques à raison du manque d'organisation des filières. L'approche consistera à encourager les financements actuels en réorganisant les filières et faire un plaidoyer pour attirer d'autres bailleurs de fonds.

En adoptant et appliquant des outils (essentiellement des méthodologies qui sont capitalisées) qui donnent des résultats tangibles, la SNV Niger va inciter des demandes d'autres acteurs de développement pour la réplication. D'autre part les actions de facilitation et d'accompagnement dans l'opérationnalisation des plans stratégiques sont des atouts que la SNV doit exploiter. Pour les PME/PMI, la recherche et la compilation des études existantes, le « knowledge management transfer » pour l'identification des opportunités de marchés, à travers son réseau de l'Afrique de l'Ouest et centrale, sont des outils à capitaliser par la SNV. Toutes ces actions doivent résulter en des mobilisations de ressources pour la SNV Niger. Le schéma et mécanisme de gestion restent à préciser.

Au niveau de l'axe 2 : accès aux capitaux

Pour la période initiale 2004 à 2005, les subsides vont couvrir les interventions de la SNV Niger. Afin de se préparer à générer les 30% de fonds propres, la recherche de partenariats pour des prestations de services va s'initier par une prise en charge partielle des coûts et l'intervention

²⁵ Organisation Internationale du Travail

directe en tant que prestataire de services. De plus certaines actions menées ont suscité des intérêts de bailleurs de fonds (ex : CTB, coopération suisse, PDSFR, PDSF, PROPAN, AREN) à vouloir l'engager comme prestataire pour accompagner leurs programmes en matière de services financiers. L'accompagnement d'une banque pour sa mise en réseau avec des SFD (ex : BOA) est un axe qui va être exploité pour 2005.

Au niveau de l'axe 3 : environnement favorable

Les partenaires financiers potentiels :

Avec un intérêt exprimé dans ce domaine de thématique : PAC (Banque Mondiale), pour investissements ; PROPAN pour le cadre de concertation et financement de produits spécifiques (financiers et de gestion) pour les organisations paysannes. AREN est aussi intéressé pour des concertations avec ses groupes d'acteurs du secteur agro pastoral. La démarche à entreprendre pour la mobilisation des ressources doit encore se développer et se préciser par la SNV durant l'année 2005.

8. COLLABORATION SNV SOUS- REGIONAL (Afrique de l'Ouest et Centrale)

La stratégie du P.A. pour la région est en cours d'élaboration. Il s'agit de prendre en compte la dynamique régionale et de voir les relations d'échanges entre les acteurs économiques des pays en tenant compte de trois sous thèmes : les chaînes de marché, l'accès aux capitaux et la création d'un environnement inductif. D'ors et déjà des interventions transfrontalières ont démarré sur des filières (Ghana, Burkina Faso). Les relations s'établissent avec les grandes agences internationales comme :FMO, PNUD, OIT, Fairtrade. Une part importante concerne les instituts de recherche et de développement et l'établissement de liens plus étroits avec les LCB. Une action similaire pour SNV Niger doit aussi être envisagée et précisée.

Les autres pays de la région disposent des expériences en matière des filières et en appui aux PME/PMI. La SNV – Niger aura de ce fait des informations sur la chaîne des filières, les politiques des prix, les techniques d'accompagnement et surtout les informations pour intégrer le marché européens. Un circuit des informations au sein du cluster permettra de développer les échanges entre les filières, d'augmenter le pouvoir de négociations des opérateurs économiques et facilitera l'exploitation des opportunités d'affaires.

Un opérateur du Burkina qui a une commande de souchet qui dépasse ses capacités de production peut toujours chercher le complément avec son homologue nigérien. Ces liens permettront aussi de développer les échanges sur les normes de qualité, les techniques de production, les circuits de commercialisation et les exigences du marché international.

Le thème mobilisation des ressources des communes est inscrit comme thème à développer au niveau de la région. Les résultats de cette stratégie pourraient alimenter ces réflexions. A l'heure actuelle les réflexions sur ce thème démarrent. La SNV Mali possède également une solide expérience sur la mobilisation des ressources des communes.

9. RESULTATS ATTENDUS/ SUIVI ET EVALUATION

9.1 Résultats attendus

Au niveau de l'axe 1 : filières

La stratégie filières sera évaluée sur la base des résultats suivants :

- Le renforcement et la structuration des organisations professionnelles sont réalisés ;
- Les informations sur les marchés et les opportunités d'affaires sont diffusées ;

- Les cadres de concertation par filière sont opérationnels ;
- Le maintien et renforcement des liens filières – communes - SFD ;
- Des études approches Ecoloc sont réalisées avec les partenaires ;
- Les opportunités sont identifiées au niveau des pays de la région et en Europe.

Au niveau de l'axe 2 : accès aux capitaux

Les résultats attendus sont les suivants :

- Un outil DIRO adapté pour la thématique services financiers est développé au sein de la SNV Niger
- Des cadres de concertations régionaux entre acteurs sont établis et fonctionnent ou sont fortement avancés dans leurs implantations
- Au moins une action de financement entre une banque et des IMF est en cours
- Au moins une action de financement entre réseau d'IMF et des filières est en cours
- Plus d'échanges entre bailleurs de fonds impliqués en micro-finance
- Les banques commencent à participer à des financements des PME/PMI et les IMF
- Deux ateliers régionaux sont organisés par les acteurs du secteur de la micro-finance avec l'appui de la SNV Niger

Au niveau de l'axe 3 : environnement favorable

Quels indicateurs de réussite ?

- Création de richesse dans le secteur privé (augmentation du Chiffre d'affaires, amélioration des conditions de travail liés à l'environnement, diminution de la précarité des activités économiques ...)
- Augmentation de la mobilisation des ressources des communes et des services fiscaux (à lire > 2 ans)
- Amélioration du dialogue entre public et privé à travers les appuis et conseils aux structures d'encadrement et services de l'Etat y compris les services déconcentrés
- Nombre de partenaires impliqués

Au niveau du genre :

La dynamique genre est opérationnalisée dans la thématique de développement économique. Par une participation soutenue et contributive du groupe genre de la SNV Niger et aussi par une identification plus fréquente de femmes dans le processus décisionnel au niveau des institutions accompagnées et aussi comme acteurs économiques.

9.2 Suivi et évaluation

La stratégie sera suivie et évaluée par le CT/Développement Economique qui sera effectué trois fois par an. Cette documentation sera partagée avec le groupe thématique pour revue et suggestion puis transmise au niveau du MT en ce qui a trait aux points méritant une attention particulière. Il sera aussi nécessaire d'avoir un point focal qui serait envisagé par équipe pour faciliter l'échange des communications au sein de la SNV Niger. De plus, les documentations de la thématique seront partagées avec les autres groupes thématiques au sein de la SNV Niger et les expériences fructueuses et leçons apprises des conseils et développement d'outils seront échangés au sein de la région pour diffusion.

Certains paramètres suggérés pour le suivi évaluation sont sujets à être changés dans l'attente de la finalisation du document de l'analyse d'impact de la SNV.

- Rapports de satisfaction des clients sur la qualité de services fournis par la SNV Niger

- Augmentation du nombre de jours et des pourcentages de conseils directs aux clients par les CT impliqués dans la thématique
- Etant donné qu'un « base line » de départ qui est onéreux n'est pas établi, l'analyse d'impact ne peut se faire que par le suivi du nombre de crédits octroyés directement aux clients (PME/PMI et IMF), le nombre de bénéficiaires des IMF, la qualité des crédits et la taille moyenne des crédits chez les clients en pourcentage du PIB/capita.
- Evolution du volume de ressources mobilisées

10. ANNEXES

Schéma d'intervention de la thématique « Accès aux marchés pour les pauvres »

Résultat global (rêve)	Résultats intermédiaires ciblés	Indicateurs de progrès	Blocages actuels	Opportunités	Acteurs influents, Organisations et individus	Leviers	Activités à exécuter
<p>Un écoulement accru de la production des réseaux d'organisations de producteurs agricoles aux circuits commerciaux locaux et régionaux</p> <p>Un meilleur accès des PME/PMI et des SFD aux capitaux nécessaires à leur expansion</p> <p>Une concertation permanente et efficiente entre les acteurs impliqués dans les chaînes de marchés</p>	<p>La bonne structuration autour des organisations de producteurs dans les filières</p> <p>Des produits financiers mieux adaptés aux besoins des PME/PMI et des organisations de producteurs</p> <p>Des cadres de concertation établis entre les acteurs des filières, les accompagnateurs de développement et les SFD pour rendre un environnement inductif au développement économique</p> <p>Des actions conjointes entre les organisations non étatiques, l'état et le secteur privé</p> <p>La dynamique genre est opérationnalisée dans la thématique de développement économique</p>	<p>Meilleure cohésion entre les stratégies de la thématique développement économique de la SNV Niger et celle de la région</p> <p>Développement d'outils de conseil adaptés, capitalisation et diffusion des résultats atteints dans chaque région d'intervention de la SNV Niger</p> <p>Des SFD plus performantes et travaillant avec le secteur bancaire</p> <p>Meilleurs prix aux producteurs et de meilleures identifications des marchés</p> <p>Des demandes pour répliquer des approches de la SNV Niger par d'autres acteurs de développement</p>	<p>Le nombre limité d'organisations structurées de producteurs dans les filières</p> <p>Les femmes comptent pour plus de la moitié de la population rurale mais leurs pouvoirs de décisions économiques restent faibles</p> <p>La méconnaissance du schéma et des acteurs des filières</p> <p>Les ressources financières limitées pour le financement des SFD</p> <p>Les produits financiers des SFD et des banques ne répondent pas aux besoins (quantité et gamme de produits) des acteurs économiques ruraux</p> <p>Les banques ne connaissent pas et ont une perception négative des SFD, PME/PMI</p> <p>Les relations insuffisantes entre les</p>	<p>Des filières déjà établies comme l'oignon et le souchet</p> <p>Les actions déjà entreprises par la SNV Niger avec les communes</p> <p>La possibilité de répliquer au Niger les outils expérimentés de la SNV dans la région en matière d'accompagnement aux acteurs économiques ruraux</p> <p>L'adhésion du Niger à plusieurs conventions économiques et tarifaires sur le plan régional et international (UMOA, UE/ACP, CEDEAO, Tarif Extérieur Commun)</p> <p>Des possibilités d'écoulement des produits agricoles dans la région</p> <p>Uniformité régionale du cadre réglementaire des systèmes financiers (lois bancaires et pour les SFD)</p>	<p>Chambres de commerce, d'Agriculture, PPEAP, ANPEX</p> <p>Directions Régionales de l'Agriculture et du Développement Communautaire</p> <p>Grandes entreprises privées établies dans les provinces (ex : CCNI)</p> <p>Projet Intrans/FAO PDSFR, PDSF, Association Tanyo, PAFRIZ, ANPIP, Banques commerciales, FMO</p>	<p>Systèmes de crédit warrantage</p> <p>LCB spécialisées en desserte de services financiers et services non financiers (locaux et internationaux)</p> <p>Communes</p> <p>Fair Trade Organization (FLO) Coopération Suisse, CTB, Lux Dev, DED</p> <p>Fédérations d'organisations de producteur (ex: Sa'a)</p> <p>Plateformes de concertation (ex : CCOAD, CSCCM)</p> <p>UJEN, EAN, ICRISAT, IRAN, CCAIN</p> <p>Réseaux de SFD (ex : UMEC, CRN, Kokari)</p>	<p>Accompagner à la structuration des filières autour d'organisation des producteurs</p> <p>Aider à la formalisation des organisations de producteurs en entreprises coopératives</p> <p>Analyses synoptiques des opportunités - contraintes et identification des circuits des chaînes de marché au niveau des communes que la SNV accompagne</p> <p>Accompagner à l'établissement de cadres de concertation entre acteurs pour les filières et la microfinance</p> <p>Développer des actions de concert avec des LCB spécialisées dans le développement des capacités pour les acteurs (services financiers et non financiers)</p> <p>Développer des</p>

			<p>centres de recherche développement et les organisations de producteurs agricoles</p> <p>Une méconnaissance des informations sur les marchés locaux comme étrangers</p> <p>Carence dans les capacités de gestion des responsables des PME/PMI et au sein des SFD</p> <p>Beaucoup d'échanges non monétaires (troc) entre les acteurs économiques</p>				<p>actions conjointes entre les SFD et le système bancaire</p> <p>Accompagner à l'insertion progressive des femmes comme acteurs économiques des chaînes de marchés</p>
--	--	--	---	--	--	--	---