

6. Soudan: Association de producteurs de gomme arabique de Elmirehbiba

Le secteur forestier du Soudan produit 12 pour cent du PIB. La gomme arabique est un important produit forestier non ligneux obtenue de l'*Acacia senegal* (arbre de gomme arabique, connu au Soudan sous le nom de *hashab*). L'*hashab* se trouve à l'état naturel sur des sols sableux, principalement dans une zone de 300 Km de large, du Soudan central, dénommée «ceinture de la gomme», où les précipitations annuelles sont comprises entre 300 et 600 mm environ. Le système agroforestier traditionnel, par lequel des *hashab* naturels, ou régénérés artificiellement, sont exploités et percés pour en extraire la gomme pendant la période de jachère, en alternance avec des cultures agricoles, est considéré comme un des meilleurs exemples d'agroforesterie durable de terres arides. En dehors de la gomme, les *hashab* produisent également du combustible ligneux, du charbon de bois, du bois pour les constructions locales, du tissu de tannage et du fourrage, obtenu les feuilles et les cosses pendant la saison sèche.

Avec une production annuelle totale de gomme arabique de 20 000 à 40 000 tonnes, le Soudan est le principal fournisseur mondial de ce produit de base, qui est largement utilisé dans un énorme éventail d'applications industrielles et médicales, ainsi qu'en tant que stabilisant et additif naturel dans l'industrie alimentaire du monde entier. La tendance actuelle des préférences des consommateurs vers des produits davantage naturels et à base de plantes (par exemple, la gomme arabique en lieu de gélatine de boeuf) pour les confiseries et autres aliments, favorise une utilisation et une production accrues. Cela a généré un regain d'intérêt dans l'agroforesterie traditionnelle de l'*Acacia senegal*.

La production de gomme arabique débute par l'action des fermiers soudanais qui s'occupent des arbres et les protègent tout au long de l'année. À un moment bien précis de l'année, habituellement vers la mi-octobre, en fonction des conditions locales et des compétences acquises sur de nombreuses années, les fermiers «percent» leurs arbres et la gomme exsude de l'endroit où l'écorce a été coupée. Six semaines plus tard, on procède à la première récolte de la gomme. La gomme sera recueillie jusqu'à quatre ou même six fois, à intervalles de trois semaines. Les fermiers achemineront ensuite la gomme pour la vendre sur un des marchés aux enchères de la gomme.

Les marchands locaux achètent la gomme à un prix minimal convenu, voire supérieur. La gomme est ensuite livrée dans des hangars pour le nettoyage, où elle sera sélectionnée et calibrée selon trois catégories distinctes: orange net, tamisée et poudrée. La gomme calibrée est ensuite vendue par les marchands de la Compagnie de la gomme arabique. Emballée dans des sacs de toile de jute de 50 ou de 100 kg, la gomme est ensuite acheminée vers les ports de sortie du Soudan, essentiellement Port Soudan

sur la mer Rouge. La Compagnie de la gomme arabique fournit différentes catégories de deux types bien distincts de gomme arabique: *hashab* ou *kordofan* provenant des arbres *Acacia senegal*, et la gomme *talha* provenant des arbres *Acacia seyal*. Toutefois, la gomme arabique peut être commercialisée sous une forme traitée comme sous une forme mécanique ou d'aérosol, ainsi que sous des formes spécifiques à des applications plus sophistiquées.

MICROFINANCE AU SOUDAN

La politique de l'État qui consiste à promouvoir la microfinance pour atténuer la pauvreté au Soudan est surtout exprimée dans la Stratégie globale nationale 1992-2002. Un des objectifs principaux de cette stratégie est d'encourager la microfinance en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté. Toutefois, la reconnaissance de la microfinance comme un des secteurs prioritaires de la politique du crédit au Soudan n'est intervenue que vers le milieu des années 90. La réglementation financière de la Banque du Soudan est encore en cours de révision, et une véritable identification des activités de microfinance fait encore défaut.

Les instruments financiers islamiques traditionnels jouent un rôle important dans le pays. Ils comprennent le *murabaha*, le *salam*, le *musharaka* et le *mudaraba*. Le *murabaha* est un contrat d'achat et de revente, aux termes duquel la banque achète des biens commandés au client et les revend au client à un prix plus élevé (coût-plus-marge), habituellement sur la base d'un paiement convenu d'avance. C'est l'instrument préféré des banques, et c'est aussi celui qui se rapproche le plus des contrats financiers conventionnels portant intérêts. Le *salam* est aussi un contrat d'achat et de revente mais, à l'opposé du *murabaha*, la banque achète les biens à son client, mais ce dernier livre les biens à un moment différé. Ce contrat est surtout utilisé dans l'agriculture. La banque paie le fermier le jour de la signature du contrat et le fermier livre sa production à la banque après la récolte.

Le *musharaka* est un contrat de partenariat par lequel la banque et son client partagent un projet et ses bénéfices. Les bénéfices sont partagés selon un ratio convenu, mais les pertes sont partagées en fonction de la propriété. Le *mudaraba* est également un contrat de partenariat par lequel la banque et son client partagent un projet, mais la banque fournit le capital et le client la main-d'œuvre. Les bénéfices sont partagés selon un ratio convenu mais, en cas de perte, la banque perd son financement.

Un certain nombre d'institutions se sont engagées dans la microfinance au Soudan, lesquelles peuvent être classées en gros en trois catégories: les banques, les ONG et les fonds sociaux. Au Soudan, une pléthore de plans sociaux pour fournir du microcrédit aux pauvres sont traditionnellement élaborés. Ce sont des initiatives et fonds gouvernementaux, dans le cadre des efforts nationaux de lutte contre la pauvreté, y compris certains fonds sociaux locaux et ONG, qui sont chargés d'apporter du microcrédit pour la subsistance des foyers, entre autres activités. Le Soudan vante plus de 100 ONG locales et étrangères, en coordination directe avec les autorités locales, chargées d'octroyer du microcrédit, des prêts d'urgence, des services de soins médicaux et d'instruction aux pauvres. En outre, de nombreux projets de développement rural présentent des composantes d'appui à la microfinance.

La Banque centrale exige des banques qu'elles consacrent au moins 10 pour cent du total de leurs prêts à la microfinance. Même si cette mesure est en théorie obligatoire, en pratique, elle n'est pas imposée mais laissée à la discrétion de chaque banque; de 1999 à 2002, le crédit accordé aux petites producteurs a représenté environ 133 millions de \$E.U., seulement 8,8 pour cent du crédit total accordé par les banques. Parmi les faiblesses majeures qui empêchent les banques de jouer un rôle effectif dans la microfinance, figurent: l'absence d'une politique nationale adéquate; le manque d'exposition au risque et de formation en facilitation et gestion de la microfinance; des procédures lentes et conventionnelles; la nécessité de fournir des garanties nombreuses et conventionnelles; la réticence à pénétrer sur les marchés ruraux; une expérience sur le terrain limitée, et des liens insuffisants avec les organisations de base, voire une portée limitée. Le système bancaire est structuré pour servir le secteur formel, est peu axé vers la mobilisation de l'épargne, et privé de produits de crédit à la consommation/ d'urgence.

En ce qui concerne les micro-prêts, les ONG sont plus proches des opérations de base que ne le sont les institutions formelles de crédit. En 2003, les sept principales ONG compétentes en microcrédit comptaient un nombre total de 8 300 clients et enregistraient des taux de remboursement de 70 à 100 pour cent. Parmi les caractéristiques communes des ces ONG, on peut citer le fait que: elles sont communautaires; elles tendent à utiliser des procédures plus simples; elles peuvent recourir à des garanties flexibles; certaines ont créé des liens prometteurs avec le système bancaire traditionnel; elles financent des activités variées, c'est-à-dire qu'elles ne se cantonnent pas aux «activités productives»; et elles adoptent différents mécanismes et approches de microfinance (même s'ils ne sont pas tous efficaces). Cependant, les ONG de microfinance sont confrontées à des problèmes de transition entre l'octroi de subventions et l'octroi de crédit, à un moment où le crédit est nouvellement proposé à la clientèle après une période d'opérations caritatives. Elles doivent aussi affronter des problèmes de durabilité, lors du passage des donateurs à des sources de financement commerciales.

Les fonds sociaux tels que les fonds de pension et les fonds d'assurance sociale sont utilisés par le gouvernement pour lutter contre la pauvreté par plusieurs moyens, notamment la microfinance. En 2001, ces ressources s'élevaient à 130 millions de \$E.U. pour un total de deux millions de bénéficiaires. Certaines caractéristiques communes à ces fonds sociaux à l'égard de la microfinance révèlent que beaucoup sont, en grande partie, ou même complètement, sous la forme de dons ou de fonds caritatifs, et que ceux qui ont un guichet crédit sont destinés uniquement à leurs membres. En outre, le partage du crédit est négligeable dans le cas des fonds sociaux (à l'exception de la Social Development Foundation - Fondation pour le développement social dans l'État de Khartoum, qui s'est accrue au fil des ans et a perfectionné ses opérations en intégrant les expériences d'autrui), et ceux qui opèrent avec des fonds liés au microcrédit ont une exposition limitée aux pratiques de microfinance et à la gestion.

Parmi les sources non officielles de microfinance, le *khatta* ou *sandug* (un fonds rotatif auto-administré par des épargnants/investisseurs) est la forme la plus populaire et répandue d'engagement social. Les négociants des villages offrent un autre moyen

de financer les micro-entreprises, représentant une des institutions financières les plus flexibles et traditionnelles. Ils demandent uniquement des garanties personnelles, mais agissent avec des marges de profit très élevées. Une autre forme de ce financement des petites entreprises est le «partenariat traditionnel» en moyens de production. Avec ce système, un petit entrepreneur relativement pauvre peut gagner l'accès aux moyens de production. Les recettes sont distribuées équitablement entre les facteurs de production. La fourniture de microcrédit, dans certaines zones du Soudan, est assurée grâce aux liens de parenté et aux normes tribales. Des membres du même clan/tribu, ou zone, fournissent une aide financière flexible pour démarrer des activités sans aucun coût supplémentaire. Une autre forme est l'action d'aide collective (*nafir*), par laquelle les habitants d'un village apportent leur contribution aux familles pauvres sous la forme de travail collectif.

VILLAGE DE ELMIREHBIBA

Le village de Elmirehbiba est situé dans une zone de savane boisée, à faibles précipitations, la savane d'arbres de gomme arabique (*Acacia senegal*). Le village est encore privé d'énergie électrique ou de toute forme de télécommunications, et l'approvisionnement en eau potable reste problématique. Il se trouve à 37 Km du centre urbain de Umruwaba, un vaste marché de gomme arabique et centre urbain de l'État du Nord Kordofan, mais il n'est pas relié à la ville par des routes goudronnées. La correspondance avec le marché de Umruwaba est assurée par une seule course journalière, prévue en camion privé, ou à dos d'âne, ou de chameau. L'État du Kordofan produit plus de 50 pour cent de la meilleure gomme arabique *hashab* soudanaise.

Le modèle d'utilisation des terres de Elmirehbiba dominant est la production forestière et agricole. Les principales cultures sont la gomme arabique d'arbres *hashab*, alternés en agriculture itinérante avec le sésame, l'arachide et le sorgho. Des cultures mineures sont également produites, telles que l'oseille rouge, le millet, le gombo, les pois à vache, les cosses de séné et la pastèque. À Elmirehbiba, les utilisations des arbres *hashab* pour le fourrage et le combustible sont importantes pour les fermiers locaux, à cause des sols sableux pauvres en ressources. D'ailleurs, étant donné la qualité du sol, les arbres *hashab* ont une valeur de stabilisation environnementale en plus de leur valeur productive.

Les zones de Elmirehbiba dans lesquelles est produite la gomme sont des terres de propriété tribale, réglementées par des régimes fonciers coutumiers tribaux. Des pratiques tribales, héritées d'un passé lointain d'organisation de la possession des terres par application de lois et conventions locales, sont encore en vigueur et sont utilisées pour régler les conflits fonciers. Les producteurs de gomme arabique appartiennent à des tribus, chacune habitant un territoire, et chaque producteur ayant le droit d'utilisation de ces ressources foncières, à travers des pratiques d'usufruit.

Ce système fonctionne sous le contrôle de l'autorité du chef du village et du chef de la tribu *Garwamaa*. La possession de petites exploitations de 5 à 50 feddans (1 feddan = 0,42 hectares) prévaut, avec un nombre limité de familles propriétaires de larges zones

de *hashab* de 100 à 200 feddans. Les jardins sont entrecoupés de poches cultivées, du fait de l'utilisation alternée des terres, entre la culture et le recépage des *hashab* sur des parcelles abandonnées. Pour régler leurs conflits, relatifs aux *hashab*, des particuliers s'adressent au *Sheikh* (chef du village) et aux dirigeants du village.

Au niveau du village, la gomme est produite par les fermiers eux-mêmes et certains peuvent avoir recours à de la main-d'œuvre salariée. Les emplois hors exploitation sont limités, du fait de la nature agricole de l'économie et du faible développement industriel. La production de gomme arabique constitue l'activité principale d'octobre à janvier. Pendant la période de relâche, la production agricole fournit une activité alternative de mai à octobre. Les autres activités comprennent le ramassage de combustible ligneux, la fabrication de charbon de bois, la vente de matériaux de construction, et le travail salarié pour des emplois occasionnels, tels que le creusement de puits et l'extraction d'eau.

Les négociants locaux de Umrwaba jouent un rôle significatif dans les processus de production et commercialisation de la gomme. Certains négociants octroient également du crédit aux producteurs de gomme, pour qu'ils se procurent des biens de consommation, et s'assurent ainsi que la gomme leur sera livrée comme à des acheteurs de premier choix.

L'accès aux institutions de microfinance est restreint, à cause de l'éloignement des villages, ainsi que de leur incapacité de satisfaire aux exigences de garanties conventionnelles et leur manque d'expérience face aux obligations bancaires. La demande de microcrédit est morcelée, et a été altérée par la tendance à octroyer du capital et des taux d'intérêt subventionnés.

En l'absence de prêts institutionnels, les fermiers recourent, soit au métayage, soit aux crédits *shail*, octroyés par des sociétés de fabrication de gomme arabique, pour satisfaire leurs besoins commerciaux et de financement des moyens d'existence. Le système *shail* est essentiellement un système d'hypothèque sur les cultures, par lequel l'emprunteur vend à l'avance une partie de sa future récolte en échange d'un prêt de la part d'un négociant, propriétaire, parent, ou ami du village; une connaissance suffisante de l'emprunteur est une condition nécessaire, et il n'est même pas demandé de garantie. Des prêts non officiels peuvent être octroyés, en espèces ou en nature, mais le remboursement s'effectue généralement en nature, aux prix fixé par le prêteur, qui sont sensiblement inférieurs aux prix des récoltes.

ASSOCIATION DE PRODUCTEURS DE GOMME ARABIQUE DE ELMIREHBIBA (EGAPA)

L'EGAPA est un groupement solidaire polyvalent de 300 membres, reposant sur la notion de confiance commune. Le groupe a été constitué en 1993, avec l'appui du projet multidonateurs de réapprovisionnement de la zone de la gomme arabique et du Forest National Corporation (Conseil national des forêts), afin de promouvoir l'autonomie en utilisant des concepts autochtones soudanais, tels que des cadres communautaires avec des fonds rotatifs, ou *sandug*. Les dirigeants du groupe sont élus par les membres, et agissent en tant qu'interlocuteurs du fonctionnaire du Conseil national des forêts.

Les producteurs de gomme arabique qui vivent à Elmirhehbiba sont admis en qualité de membres après avoir versé des frais d'inscription de 100 dinars soudanais (SD) (0,40 \$E.U.). Le faible montant des frais d'inscription est une incitation délibérée de la part du Conseil national des forêts pour attirer les producteurs. L'assemblée générale élit trois membres aux postes principaux de Président, Secrétaire et Trésorier. L'EGAPA était, initialement, enregistrée comme coopérative, mais les producteurs ont refusé la structure de gestion coopérative qui s'est révélée être un échec, d'après leur expérience.

Parmi les activités principales exercées par l'EGAPA jusqu'ici, figurent:

- l'administration des activités de crédit, relatives à la négociation des prix, l'octroi de crédit et le recouvrement des remboursements;
- la supervision des systèmes de livraison et de distribution des intrants, y compris la distribution d'eau potable;
- la participation à plusieurs activités de développement des écoles du village.

Pour réaliser leurs activités, les membres d'EGAPA nécessitent du microcrédit:

- pour acheter des intrants, tels que des semences améliorées, des outils manuels, des pesticides et des sacs et plants de *hashab*;
- pour rémunérer la main-d'œuvre qui sèmera, repiquera, cultivera et récoltera les cultures;
- pour financer le transport, le stockage et la commercialisation;
- pour les approvisionnements destinés à la consommation et aux moyens d'existence.

Le principal produit financier fourni par l'EGAPA est un microcrédit grâce à un instrument financier islamique appelé *salam*. Le producteur reçoit un crédit en espèces, pour les étapes du perçage et de la collecte, et il rembourse ultérieurement en nature avec de la gomme arabique. Le comité distribue le crédit aux membres de l'EGAPA, sur la base de leurs superficies en arbres *hashab*. Un crédit complémentaire spécial, dénué d'intérêts, est également octroyé aux membres pour les cérémonies funèbres. Considérant les ressources limitées de l'EGAPA, et la demande de crédit élevée, il arrive que l'on rationne des prêts. Le crédit est garanti par le Conseil national des forêts et par le *Sheikh* du village, ainsi que par la récolte à venir.

Les outils de gestion des risques de l'EGAPA comprennent la connaissance personnelle des clients, le contrôle par les pairs et la supervision par le Sheikh. L'expérience de l'EGAPA dans les activités de production de la gomme arabique contribue à réduire le risque lié au crédit *salam*, étant un prêt libellé dans un produit de base, et facilite le crédit. Du reste, l'EGAPA prête assistance à ses membres, en diversification de la production et technologie avec l'appui de la Agricultural Research Corporation (Société de recherche agricole). Dans la majorité des cas, le Conseil national des forêts négocie les termes du crédit *salam* avec les créanciers, à savoir le prix du contrat et la dimension du prêt, par unité de terre cultivée particulière, et donne son appui pour le décaissement du prêt ainsi que pour la livraison des récoltes aux centres de collecte appartenant aux prêteurs.

CONCLUSIONS

L'EGAPA a démarré avec des frais d'inscription comme somme initiale. Le règlement portant création prévoit que chaque membre doit transférer 33 pour cent de son bénéfice annuel net au fonds auto-renouvelable, destiné à des activités de développement qui profiteront à l'ensemble du village. Cependant, après dix années d'activité, le fonds auto-renouvelable n'a pas réussi à mobiliser l'épargne de ses membres producteurs, et l'association pâtit de sources de financement instables et insuffisantes. Désormais, la seule source de financement est le crédit qu'elle reçoit de l'extraction et de la récolte de la gomme et du Conseil national des forêts.

Malheureusement, le Secrétaire de l'EGAPA ne tient pas de registres, exceptée la liste des membres et le crédit qu'ils reçoivent, ce qui ne permet pas de fournir une évaluation quantitative des charges d'exploitation, de la rentabilité et de la pérennité des fonds auto-renouvelables de l'EGAPA.

Toutefois, sur la base de l'expérience acquise jusqu'ici, une évaluation d'ensemble de la fourniture de microfinance de l'EGAPA est possible, et se révèle décourageante. Le financement de l'EGAPA dépend de sources qui ne sont pas de longue durée et pas toujours régulières; les opérations ne sont pas toujours basées sur la demande; l'intermédiation est concentrée sur la fourniture de microcrédit; et il ressort que le personnel manque de compétences professionnelles en gestion financière. L'incapacité de mobiliser l'épargne interne, qui constitue la base du fonctionnement d'une association d'épargne et de crédit, telle que l'EGAPA, est un élément décisif. Cela semble indiquer que l'association est davantage considérée comme un mécanisme d'accès au crédit ciblé, provenant de sources externes, que comme une source durable pour un éventail complet de services de microfinance – dont la performance de remboursement n'est pas correctement suivie et ne peut être appréciée.

Pour devenir pérenne, l'EGAPA devrait développer un accès stable au financement à plus long terme, de bons produits répondant aux exigences des membres, et la capacité et professionnalité de son personnel. Elle devrait également parvenir à mobiliser l'épargne de ses membres, ainsi qu'établir et tenir des registres et comptes appropriés. La diversification du portefeuille de prêt peut aussi être nécessaire afin de diversifier les risques.

Il est important de rappeler qu'aucune fourniture réussie de microcrédit, ou plus exactement de services de microfinance, n'est possible sans des micro-entreprises clientes viables. Précédemment à, ou pour le moins simultanément à, l'élargissement de la portée de la microfinance aux producteurs de gomme arabique, un certain nombre d'initiatives doivent être entreprises, dont: l'amélioration de la politique agricole foncière pour s'atteler aux questions des systèmes de droit foncier et d'utilisation des terres; des politiques sectorielles et de microfinance plus stables; un système juridique et judiciaire plus fiable; la mise en valeur des technologies de transformation; la promotion de la commercialisation des produits, y compris des exportations; et l'amélioration des infrastructures de communications, nécessaires au développement du secteur agroforestier.

