



ERISE

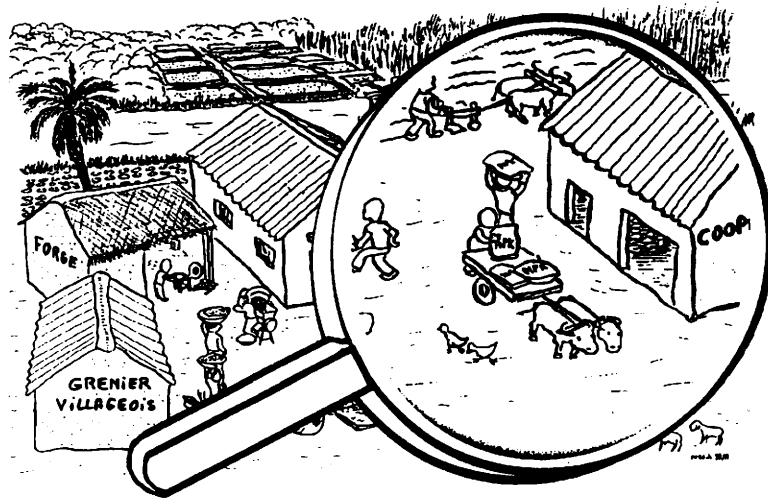
Comité d'Échanges, de Réflexion et d'Information
sur les Systèmes d'Épargne-crédit

*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de libéralisation.
Quelle contribution de la microfinance ?*

(ATP – Cirad 41/97)

Documents de travail

Synthèses thématiques



A00
1538

URDOC
BIBLIOTHEQUE
N° _____
Date: / /

Séminaire international
21-24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
LIBRARY
540 EAST 57TH STREET
CHICAGO, ILL. 60637
U.S.A.

*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de la libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP - Cirad 41/97*

INTRODUCTION

Regard sur l'Afrique de l'Ouest

**Betty Wampfler - Cirad
Janvier 2002**

Séminaire International - 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Regard sur l'Afrique de l'Ouest¹

1960 - 2000 : De l'échec du "crédit agricole" aux limites de la microfinance ?

Le développement du financement rural a été marqué dans les quarante dernières années par un glissement sémantique et conceptuel, du "crédit agricole" vers la microfinance. Après les Indépendances, les politiques de financement du monde rural étaient largement fondées sur le seul concept de "crédit agricole", ciblé, subventionné, considéré comme un intrant dans le processus de production et distribué via des banques agricoles, banques de développement ou des projets. Face au constat d'échec de ces approches, et dans un contexte global de libéralisation des économies du Sud, s'est progressivement imposé le concept plus englobant, de "marché financier rural". L'objectif n'est plus de promouvoir un crédit sectoriel, mais de favoriser le développement et la fluidité d'un "marché des capitaux ruraux" dans lequel le "crédit rural" n'est plus qu'un instrument financier parmi d'autres, constitutifs du système d'intermédiation financière global, moins contraint, durable, plus largement développé, reliant les ménages à la sphère macro-économique.

Concrètement, ce changement conceptuel a conduit d'une part, à porter les efforts sur la création d'institutions capables d'offrir durablement aux populations rurales un accès au financement répondant à leurs besoins et à leurs contraintes réels ; d'autre part à responsabiliser le bénéficiaire des services de financement, notamment en lui donnant le libre choix de l'objet du crédit, à charge pour lui de payer le crédit à un coût permettant la durabilité du service financier. Sur cette base, s'est développée la microfinance. Celle-ci recouvre aujourd'hui des institutions de nature très diverse (réseaux mutualistes, caisses villageoises auto-gérées, entreprises de services financiers, banques, projets d'épargne-crédit), dont certaines atteignent une taille significative à l'échelle du développement, avec plusieurs millions de bénéficiaires. Le succès de certaines institutions de microfinance (IMF), la logique de développement de l'initiative privée qu'elles permettent de promouvoir, ont séduit les bailleurs de fonds, et un consensus large s'est établi autour de la microfinance comme levier du développement et de la lutte contre la pauvreté.

Mais malgré son "aura" médiatique et politique, la microfinance est aujourd'hui questionnée

De nombreuses études ont montré que la microfinance, le plus souvent fondée sur des crédits de court terme et de montant modique, peut avoir un impact positif sur la trésorerie des ménages, améliorer le lissage de leur consommation et dans une certaine mesure, renforcer leur résistance aux chocs économiques. Par contre, nombre d'observateurs s'interroge sur la capacité réelle de la microfinance à stimuler les processus d'accumulation des ménages et à contribuer à l'investissement productif. Par ailleurs, les analyses d'impact montrent que les IMF arrivent à financer le développement des activités rurales telles que le commerce, l'artisanat, la transformation agro-alimentaire, mais répondent moins bien aux besoins de l'agriculture. Les activités rurales financées génèrent des revenus réguliers, relativement sûrs, avec des cycles de

¹ L'essentiel de cette synthèse introductive a été publié dans « Techniques Financières et Développement » N°59 - 60 juillet 2000- octobre 2000

rotation du capital rapides limitant les risques et permettant des taux de rentabilité élevés. Peu d'activités agricoles présentent ces caractéristiques. La rentabilité des activités agricoles est souvent limitée et difficilement compatible avec les taux d'intérêts élevés que la microfinance est obligée de pratiquer pour assurer sa pérennisation. Le financement de l'agriculture présente des contraintes spécifiques, tant en termes de diversité des services nécessaires (besoins de trésorerie, de fonds de roulement, d'investissements de moyens et de longs terme) qu'en termes de risque (incertitude sur la production, risques co-variants (climatique, sanitaire, ...), risques économiques). Tout cela explique d'une part que les emprunteurs ruraux, même agriculteurs, marquent souvent une préférence pour l'investissement dans des activités rurales plutôt qu'agricoles et que d'autre part, les IMF se montrent prudentes à l'égard de ce type de financement. En Afrique tout particulièrement, au bout de quinze ans de croissance des IMF, la question du crédit agricole reste donc récurrente et essentielle pour le développement des agricultures familiales.

Les besoins de financement des agricultures familiales sont importants et diversifiés

Les agricultures familiales africaines ont besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technique, organisationnelle... Leurs besoins en services financiers portent sur du crédit (de court terme pour la campagne, l'embouche, la soudure ; de moyen terme pour l'équipement ; de long terme pour l'équipement lourd, les plantations...), mais aussi sur des formes d'épargne adaptées et des services d'assurance. Les caractéristiques de la demande (type de services, montants, rythme de remboursement du crédit, type de garantie mobilisable...) sont extrêmement diverses, variant en fonction des zones agro-écologiques, des systèmes de production plus ou moins diversifiés et intensifs, des types d'acteurs (hommes, femmes, jeunes en cours d'installation, entrepreneurs agricoles, organisations paysannes...), du degré d'insertion dans le marché... En règle générale, le budget de l'exploitation agricole est étroitement inséré dans les budgets des ménages, et les financements des activités agricoles et non agricoles, de la consommation et des investissements familiaux sont fortement liés. Mais, dans le cadre des agricultures familiales en cours de modernisation, notamment en zone péri-urbaine dans les pays côtiers, émergent progressivement une nouvelle catégorie d'acteurs, les "entrepreneurs agricoles", dont les besoins de financement s'inscrivent dans une logique plus individualiste et entrepreneuriale. C'est donc à cette diversité et à cette complexité qu'il s'agit de répondre.

Et la libéralisation des principales filières de production agricole va les amplifier

Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, une large part du crédit à l'agriculture transitait jusqu'à présent par les grandes filières agricoles (coton, café, cacao...). Les IMF finançant l'agriculture de manière significative (FECECAM au Bénin, Kafojiginew au Mali...) sont elles-mêmes fortement liées à ces filières. Leur libéralisation pose avec une acuité nouvelle la question du financement de l'agriculture.

La mise en oeuvre récente des processus de libéralisation débouche sur de nombreux problèmes qui déstabilisent fortement les filières : mise en place trop brutale et rapide qui met en jeu une multitude d'intervenants sans forme de coordination ; émergence rapide de monopoles privés à la place des anciens monopoles publics ; manque de maturité des institutions sensées prendre le relais (organisations paysannes, inter-professions...) ; interventions politiques faussant les jeux... Les incidences sur le financement agricole sont directes et indirectes. En mettant fin au monopole de collecte, la libéralisation démantèle les mécanismes de sécurisation du crédit antérieurs fondés sur la maîtrise du produit, et aboutit à la raréfaction de l'offre de crédit. Par ailleurs, elle conduit souvent, au moins dans un premier temps, à une baisse de performances des

filiales qui a un effet domino sur les budgets des ménages, sur la capacité des emprunteurs à rembourser et sur la confiance des services financiers.

Le débat est aujourd'hui ouvert : la microfinance, dans sa diversité, et sous contrainte de pérennisation, est-elle capable de répondre à l'ampleur des besoins de financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation ?

Cette note introductive propose un bref éclairage sur cette question à partir du cas de l'Afrique de l'Ouest francophone. Les données et analyses présentées sont issues de différentes études conduites sur ce thème par le CIRAD, en partenariat avec des opérateurs de microfinance du Nord (groupe CERISE, FERT) et du Sud, depuis 1997. La première partie de l'article présente les caractéristiques actuelles de la contribution des IMF au financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest. Dans une seconde partie, des voies permettant d'améliorer la contribution des IMF au financement de l'agriculture sont esquissées.

I - Financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest : quelle contribution de la microfinance ?

La microfinance, un secteur qui s'est fortement développé en Afrique de l'Ouest

Tous les pays d'Afrique de l'Ouest, y compris les plus pauvres, ont connu un développement important de la microfinance depuis le début des années 90. Selon le PASMEC² au niveau régional de l'UEMOA, le nombre d'IMF a quintuplé entre 1993 et 1997 (188 répertoriés en 1997) et le nombre de ses bénéficiaires, multiplié par 8 sur la même période, atteignait 1,5 millions de FCFA en 1997. En fin 1999, le nombre de SFD recensés étaient de 272, comptant 2 351 800 clients ou membres.

Leurs performances en terme de progression de l'épargne collectée et du crédit octroyé à l'échelle régionale sont spectaculaires : l'épargne a été multipliée par 5 en 5 ans, atteignait 60 milliards FCFA en 1997, et a franchi le seuil de 1 milliard en 2000 ; l'encours de crédit a été multiplié par 5 entre 1993 et 2000 : 17 milliards de FCFA en 1993, 66 milliards en 1997, 94 milliards en 2000.

Dans la plupart des pays, le secteur de la microfinance est très concentré : trois ou quatre institutions, le plus souvent mutualistes, assurent au moins 60% de la collecte de l'épargne et souvent plus de 75 % de l'octroi de crédit.

Les IMF se sont d'abord développées en milieu rural, mais très rapidement, la logique de croissance et de recherche de l'autonomie financière les a conduit à s'implanter dans les centres urbains. Les grands réseaux mutualistes, notamment, ont construit une part importante de leur croissance récente sur le développement des activités urbaines.

Mais dont la portée reste encore limitée pour l'instant

Malgré ce développement important, la pénétration des IMF en milieu rural est encore contrastée : selon les pays, la microfinance touchait en moyenne en 1999 entre 17, 2% des familles (urbain et rural confondu) et moins de 10% de la population active. Cependant, certains pays comme le Bénin ont des taux de pénétration nettement plus élevés (41% des familles au Bénin, 6% des familles au Niger). Au Bénin, 24% de la population active a accès aux IMF et des pays comme le Mali et le Burkina connaissent une progression récente très forte des IMF.

De même, au niveau macro-économique, comparé au secteur bancaire, les performances de la microfinance, peuvent paraître faibles ; mais leur taux de croissance est important et leur décentralisation est un avantage comparatif fort.

² Projet d'appui aux institutions de microfinance dans le cadre de la mise en place de la loi PARMEC à l'échelle de l'UEMOA. Ce projet a mis en place un dispositif de suivi des IMF qui alimente une base de données annuelle ; cette base est un outil précieux pour suivre l'évolution régionale du secteur.

Part des IMF dans l'économie nationale des pays de l'UEMOA (hors Guinée Bissau)

UEMO A	Système bancaire			IMF		
	Nbre guichets	Montant épargne collectée	Montant crédit octroyé	Nbre guichets	Montant épargne collectée	Encours de crédit
1997 (Milliards FCFA)	623	1237	2264	2 6628	60	66
1999					100,5	102,8

Source : Base de données PASMEC 1997-1999

Quelle contribution au financement de l'agriculture ? Une tentative de quantification

Cette quantification a été réalisée en croisant les données du PASMEC avec des enquêtes directes auprès des IMF réalisées par le CIRAD et ses partenaires.

Reconnaissons d'emblée que la démarche est périlleuse : l'information chiffrée disponible dans ce secteur est de faible qualité, une difficulté méthodologique majeure, la fongibilité du crédit rend l'évaluation de l'utilisation du crédit hasardeuse... Les résultats présentés doivent donc être pris avec une grande prudence, comme des indications de tendances bien plus que des chiffres absolus³.

Par ailleurs, cette quantification est déjà datée puisqu'elle a été réalisée pour l'année 1997.

Cependant, au regard du peu d'information chiffrée existant sur la question, il nous a paru important de présenter cette estimation pour appréhender des ordres de grandeur du financement de l'agriculture par les IMF.

³ Deux facteurs renforcent cependant la pertinence des tendances présentées : le secteur de la microfinance est concentré et dans chaque pays, les trois ou quatre IMF qui assurent l'octroi de 60 à 80% du crédit sont aussi celles qui, en volume, contribuent le plus fortement au financement de l'agriculture ; par ailleurs, en règle générale, ces IMF ont des systèmes d'information d'une qualité relativement meilleure que la norme du secteur.

Estimation du volume de financement de l'agriculture par les IMF en 1997

1997	VOLUME CREDIT IMF (Milliards FCFA)	ESTIMATION VOLUME CREDIT AGRICOLE (milliards FCFA)	EN % DU VOLUME CREDIT GLOBAL IMF	CONTRIBUTION / type IMF (%)*			
				SM	CV	PVC	CD
BENIN	14,5	5,5 - 5,7	36	99	-	1	-
TOGO	7,8	0,780	10	75	-	10	15
COTE D'IVOIRE	6,1	1,2	20	>90	-	5-6	2
SENEGAL	16	2,5 - 2,8	19	75	-	25	<1
MALI	9,5	4,7 - 5	49	<75	>25	e	<1
NIGER	4,5	1,3	29	26	-	48	26
BURKINA	9,7	3	27	60	5	26	9
TOTAL	66,3	19 - 20	27	-	-	-	-

Source : Croisement de la base de données PASMEC avec informations directes recueillies auprès des IMF dans le cadre de programme de recherche et missions CIRAD sur le financement de l'agriculture.

* : classification PASMEC : SM = système mutualiste ; CV=Caisse villageoise ; PVC =Projets à volet crédit ; CD= Crédit direct

La contribution totale des IMF de la zone UEMOA en octroi de crédit était de l'ordre de 66 milliards FCFA en 1997. Sur ce crédit total, environ 19 à 20 milliards FCFA ont été octroyés pour financer des activités agricoles, soit environ un tiers du portefeuille global des IMF⁴. Même si, rappelons-le, ces chiffres sont des tendances et non des valeurs absolues, l'hypothèse "les IMF ne financent pas l'agriculture" doit donc être fortement nuancée en Afrique de l'Ouest.

La contribution absolue des IMF à l'agriculture varie suivant les pays : en 1997, elle est forte au Bénin et au Mali (4-6 milliards.FCFA/an), intermédiaire au Sénégal et au Burkina (2,5 à 3 milliards/an) et faible au Togo, Niger, et en Cote d'Ivoire (de l'ordre de 1 milliard/an, voire moins).

Ces différences sont liées à la fois à la dynamique globale des IMF, plus ou moins développées selon les pays, à l'origine et à la nature des IMF principaux (IMF mutualistes d'origine agricole au Mali et au Bénin), et à la présence de cultures de rente jusqu'à présent intégrées en filières (le coton au Mali et au Bénin).

Une contribution à l'agriculture différenciée selon les familles d'IMF

⁴ Ces chiffres représentent l'octroi de crédit que les IMF estiment avoir fait à l'agriculture, mais ne préjugent pas du volume de financement qui a été effectivement affecté à l'agriculture par l'emprunteur qui, au final, reste libre de l'utilisation du crédit.

L'analyse chiffrée met en évidence la contribution écrasante des systèmes mutualistes (99% des volumes de la contribution des IMF à l'agriculture au Bénin, plus de 90% en Cote d'Ivoire, plus de 75% au Mali....) Seul le Niger déroge à ce constat avec une contribution des mutuelles de 26% seulement et une part prépondérante des projets de crédit.

Parmi les IMF mutualistes, ce sont les réseaux à vocation nationale (FECECAM au Bénin, ...) et les réseaux régionaux de zone fortement agricole (Kafojiginew au Mali) qui octroient les volumes les plus importants, et qui expérimentent les crédits moyens termes.

Mais les petites mutuelles locales ont aussi un rôle significatif dans ce groupe (ex ADRK au Burkina, mutuelles de pêcheurs au Sénégal...).

Les Caisses Villageoises d'Épargne et de crédit (CVECA) sont très diversement engagées dans l'agriculture. Leur contribution est directement liée à la rentabilité de l'activité dans une zone donnée : ainsi, au Mali par exemple, elle est importante pour les CVECA de l'Office du Niger (80 à 90% de leur portefeuille va à l'agriculture irriguée), et faible dans les zones sahéliennes du pays Dogon.

Les IMF construites sur de crédit de très court terme, de très faibles montants (crédit direct type Grameen Bank), ou ciblées spécifiquement sur les femmes, ont une contribution plus limitée à l'agriculture.

Enfin, il reste toujours dans le secteur de la microfinance, des projets à composantes crédit : beaucoup d'entre eux ont été engagés pour soutenir des projets intégrés ou des projets agricoles, sans perspectives claires d'institutionnalisation, et sont confrontés aujourd'hui à des taux d'impayés importants.

Même si elle est significative, l'implication des IMF dans l'agriculture a des limites importantes

Force est donc de constater qu'une part significative du portefeuille de crédit des IMF va à l'agriculture.

Cependant, la portée des chiffres doit être relativisée :

- les volumes de crédit offerts sont faibles face aux besoins de financement de l'agriculture : l'exemple du Bénin suffit à illustrer ce constat : la contribution des IMF à l'agriculture était de l'ordre de 6 milliards en 1997, alors que les besoins de financement de la seule filière coton étaient de l'ordre de 30 à 40 milliards, dont environ 10 milliards pour la seule production.
- les IMF se cantonnent dans une stratégie de grande prudence par rapport à l'agriculture, et limitent la part de portefeuille de crédit qui y est dévolue ; dans les perspectives actuelles, l'augmentation du crédit à l'agriculture est donc liée d'une part à la croissance des IMF qui est lente et émaillée de crises, et d'autre part, au renforcement de la confiance entre les secteurs agricole et microfinance
- les services financiers offerts sont limités au crédit de court terme, et répondent mal à une demande diversifiée (crédit moyen et long terme, épargne adaptée, assurances...).

II - Comment améliorer la contribution de la microfinance à l'agriculture ?

Essayons d'analyser, à partir de l'observation et des témoignages des IMF et des acteurs agricoles d'Afrique de l'Ouest, quels sont les facteurs de blocage limitant la contribution de la microfinance à l'agriculture et quelles sont les voies et innovations techniques, financières, institutionnelles, de nature à repousser ces contraintes.

En amont, moderniser et sécuriser le secteur agricole

Les services financiers ne peuvent être utilisés efficacement et rentabilisés que dans un contexte économique favorable. Or, le secteur agricole est, plus que jamais en ces temps de libéralisation, un secteur à haut risque, faiblement organisé et mal régulé. Sa modernisation, sa sécurisation sont donc des enjeux majeurs qui doivent accompagner toute politique de financement.

Renforcer globalement le secteur de la microfinance

La vitalité du développement de la microfinance en Afrique de l'Ouest masque une grande fragilité. Moins de 10% des IMF d'Afrique de l'Ouest ont aujourd'hui atteint le stade d'une "institutionnalisation complète", reposant sur un équilibre financier durable, une conformation stricte aux exigences du cadre juridique et une appropriation sociale assortie d'une bonne gouvernance. Les compétences et les outils de gestion du secteur sont encore largement insuffisants, la gouvernance reste un point d'achoppement important, et les cadres de contrôle et de régulation, même s'ils existent, ont du mal à fonctionner. La nécessité de croissance auquel le secteur est confronté entraîne nombre d'IMF dans des situations de crise toujours difficiles à dépasser et parfois fatales. Pour que ce secteur puisse assurer le changement d'échelle nécessaire au financement de l'agriculture dans un contexte libéralisé, il lui faut d'abord renforcer ses capacités actuelles, sa professionnalisation, sa sécurisation, son appropriation locale, processus qui nécessitent des appuis financiers, mais surtout du temps. Ce renforcement est engagé dans certains pays à travers des programmes d'appui sectoriels.

Améliorer l'adaptation de l'offre à la demande agricole

Une offre de crédit souvent mal adaptée aux caractéristiques du secteur agricole

Plus de 90% des volumes de crédits octroyés à l'agriculture par les IMF sont des crédits de court terme utilisés pour les intrants, la main d'oeuvre, l'embouche. Une part des échecs observés sur ces crédits est liée à la faible diversification de ces produits, leur mauvaise adaptation aux modalités de la production agricole (en termes de calendrier, de montants, de modalités de remboursement...), et leur caractère "fourre-tout" (utilisés pour financer la campagne, mais aussi la consommation, la soudure, les activités extra-agricoles ...). Améliorer la connaissance des activités agricoles, sa diffusion au sein des IMF et son application à l'élaboration de nouveaux produits financiers est donc un enjeu important pour le crédit agricole. Notons cependant que les expériences actuelles de diversification s'avèrent difficiles (exemple, le Crédit Mutuel du Sénégal avec les crédits stockage, warrantage, le crédit global d'exploitation..) notamment parce que la diffusion de produits multiples est coûteuse en milieu rural (coût de la formation des agents, de l'information des clients, du suivi ...)

Une offre de crédit moyen et long terme insuffisante

Hormis quelques réseaux mutualistes, très peu d'IMF proposent du crédit à moyen terme (CMT) à l'agriculture à une échelle significative. Aucune expérience de crédit de long terme ne semble exister en Afrique de l'Ouest, où elle serait pourtant nécessaire pour financer le renouvellement des cultures pérennes (café, cacao, palmiers..) et le développement de l'arboriculture. De même, les IMF ne financent que très marginalement les besoins de crédit moyen terme des organisations paysannes. Les quelques expériences de CMT existantes et significatives (FECECAM au Bénin, Kafo au Mali, ...) ont abouti à des résultats encourageants dans le cadre bien maîtrisé des filières coton et risquent d'être remises en cause avec la libéralisation de ces dernières. Les expériences de "leasing" développées à Madagascar, n'ont pas d'équivalent en Afrique de l'Ouest.

Pour renforcer le crédit moyen terme à l'agriculture, il convient de travailler sur un ensemble de causes qui concourent à son faible développement :

- causes techniques :

* le crédit moyen terme en général est risqué : avec ses montants élevés et des remboursements s'échelonnant sur plusieurs années, il est un facteur de risque important pour l'équilibre financier d'une IMF ; le risque est renforcé dans le secteur agricole (risques agro-climatiques co-variants, risques techniques, risques économiques...)

* les garanties sont encore plus difficiles à prendre sur le CMT : les garanties sociales habituellement utilisées par les IMF (caution solidaire) fonctionnent mal pour des crédits de gros montant ; les garanties matérielles et sûretés réelles correspondant à des CMT (terres, parcelle lotie, maison) sont difficiles à réaliser en cas de défaillance de remboursement

* le principe de progressivité dans les montants de crédit octroyés à un emprunteur qui est un élément fondamental de la sécurisation du crédit, est difficilement applicable au crédit moyen terme

- causes financières :

le crédit moyen terme requiert des ressources longues et stables dont les IMF manquent chroniquement : l'épargne collectée est principalement de court terme et volatile, la loi PARMEC limite fortement les possibilités de la transformer en CMT ; les fonds propres des SFD sont encore limités pour l'instant ; les ressources extérieures sont souvent aussi des ressources de court terme

- causes stratégiques :

* la demande d'investissement à court terme dans des secteurs sûrs (commerce, transport,...) est souvent si forte qu'elle détourne les IMF du crédit moyen terme dans les secteurs incertains

* pour une IMF, investir dans le CMT suppose d'avoir une vision claire de l'évolution de l'institution, ce qui n'est pas encore le cas pour beaucoup d'IMF qui gèrent leur avenir à un terme de deux ou trois ans.

Très peu d'offre d'épargne et d'assurances adaptée à l'agriculture

Bien que la mobilisation de l'épargne soit une préoccupation croissante au sein des IMF, les produits proposés sont peu diversifiés et attrayants pour l'instant. Aucun des services d'épargne proposés n'est spécifiquement conçu en fonction des besoins et des spécificités de l'agriculture (attirait par rapport à l'épargne en cheptel, adaptation au rythme des activités et des investissements agricoles). Quelques IMF (Crédit Rural de Guinée, RCPB, CMS ..) et réseaux d'IMF (CIF) envisagent d'expérimenter des produits d'épargne longue ou d'épargne couplée avec des crédits investissements, mais la réflexion ne semble pas focalisée sur l'agriculture. Il y a

pourtant un enjeu important autour de cette adaptation de l'épargne à l'agriculture car, dans bon nombre de situations, la capacité d'autofinancement des exploitations n'est pas négligeable, et pourrait être valorisée par des produits d'épargne adaptés.

A l'exception d'expérimentations d'assurances-santé humaine et de quelques tentatives d'assurances mortalité animale liées à des crédits emboûche ou boeufs de trait, l'offre en services d'assurances est quasi inexistante pour l'agriculture familiale. La MACI en Côte d'Ivoire est un des seuls exemples d'assurance agricole existant en Afrique de l'Ouest, mais elle s'adresse, avec des résultats mitigés, à un créneau d'agriculture industrielle à priori plus sécurisé.

Améliorer la sécurisation du crédit à l'agriculture

La sécurisation du crédit agricole passe évidemment d'abord par la sécurisation du crédit tout court. Celle-ci repose sur la professionnalisation des acteurs et des outils, la mise en place d'un cadre de régulation et de contrôle de la microfinance, etc...

Face au risque agricole, les IMF conjuguent couramment trois types de stratégies plus défensives qu'offensives :

- elles s'investissent très prudemment dans le secteur, en limitant la part de l'agricole dans le portefeuille de crédit, en choisissant des filières sécurisées (intégrées ou cultures irriguées,..), et en se retirant du secteur à la moindre présomption d'amplification du risque
- elles diversifient les activités et les zones financées pour répartir et limiter le risque
- elles prennent des garanties (intégration dans filières, sûretés réelles et, en dernier recours, caution solidaire ...)

Ces stratégies limitent fortement la capacité des IMF à répondre à l'ampleur de la demande de financement agricole, dans un contexte libéralisé qui plus est. Certaines IMI¹, proches de l'agriculture par leur histoire, ou d'autres qui s'aperçoivent progressivement que ce secteur, malgré ses risques, est un gisement de marché important, commencent à réfléchir à des innovations visant à sécuriser le crédit.

Trois axes de réflexion s'esquissent :

- *adapter les modes d'évaluation de la qualité de l'emprunteur et des risques :*

même si c'est l'outil qui reste le plus utilisé, la caution solidaire, garantie sociale au coeur des pratiques de la microfinance, montre ses limites en agriculture (inopérante face aux risques co-variants, elle s'érode dans le temps, elle est difficile à appliquer sur les crédits moyens terme ...); des réflexions s'orientent vers des modalités de sélection qui combineront les critères de capital social de l'emprunteur avec une analyse de la qualité de son projet économique; ces approches sont évidemment mieux adaptées à une frange de l'agriculture familiale en cours de modernisation rapide, les "entrepreneurs agricoles" qui émergent en zone péri-urbaine notamment; elles sont esquissées en lien avec les démarches de conseil de gestion engagées dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest depuis quelques années; leur extension pose le problème de la formation des agents et des élus des IMF.

- *expérimenter de nouvelles formes de garanties :*

leasing, warrant agricole, délégation de créance, fonds de garantie paritaire, société de cautionnement mutuel ...

- *s'appuyer sur des nouvelles formes d'organisation et de contractualisation :*

partenariats contractualisés entre IMF et services d'appui à l'agriculture, intermédiation des organisations paysannes, contractualisations entre IMF/organisations paysannes/opérateurs économiques qui tenteraient de recréer sur une base privée, les modalités de sécurisation du crédit des anciennes filières intégrées...

Ces innovations, dont la plupart sont encore au stade de l'esquisse de réflexion bien plus que de l'expérimentation, ne pourront réellement se développer que dans un environnement institutionnel et juridique sécurisé où les contrats seraient respectés, les manquements sanctionnés, ...

Décloisonner le secteur de la microfinance et renforcer son insertion dans le marché financier

Dans tous les pays d'Afrique de l'Ouest, le secteur de la microfinance reste encore très cloisonné, et, même si des associations professionnelles commencent à se structurer, les IMF ont peu de relations entre elles. Décloisonner le secteur aurait une incidence positive sur le financement de l'agriculture de par :

- l'amélioration de la maîtrise du risque (par une meilleure circulation de l'information, une concertation plus efficace, une professionnalisation plus rapide des IMF)
- une meilleure valorisation des ressources qui pourrait résulter de la mise en relation des IMF surliquides avec celles qui sont à la recherche de ressources
- un accès au financement plus large en milieu rural profond permis par l'articulation d'IMF ayant différents degrés de décentralisation et de potentialités de financement de l'agriculture (exemple : refinancement entre une IMF mutualiste cantonnée dans le bourg rural et une IMF plus fortement décentralisée (crédit direct ou ASF...))

Pour répondre aux besoins de financement de l'agriculture, les IMF devront mobiliser des capitaux sur le marché financier. Rares sont les IMF qui ont la possibilité d'accéder directement à ce marché. Pour toutes les autres, cela suppose développer leurs liens avec le système bancaire. Les liens entre IMF et banques commerciales sont rares, et encore plus quand il s'agit de financer le monde rural et l'agriculture. Dans les rares expériences observées en la matière, la banque ne s'engage dans le crédit qu'avec l'assurance d'un fonds de garantie qui couvre les risques à 80 ou 90% au moins et les clauses de prise de risque progressif par la banque sont rarement respectées.

Par contre, ces liens sont plus fortement développés avec les banques agricoles, dans les pays où celles-ci existent encore (Burkina, Sénégal, Mali...). Les formes de collaboration sont variables, du simple placement des excédents d'épargne et de trésorerie par l'IMF jusqu'à des formes plus ou moins engagées de refinancement de l'IMF par la banque. Cette collaboration ne peut se développer qu'à intérêt réciproque bien compris. Pour la banque, cela permet de mobiliser des ressources à partir de l'épargne rurale, mais aussi d'étendre son portefeuille de crédit en milieu rural, en minimisant ses coûts et sa prise de risque. Pour l'IMF, cette collaboration permet son insertion dans le marché financier et donne accès à des compétences bancaires spécialisées dont souvent elle ne dispose pas. Cet intérêt réciproque peut être évalué assez concrètement à partir de quelques indicateurs financiers : volumes et taux d'intérêt des ressources de refinancement, prix des prestations de service, niveau de risque accepté par la banque ... A titre d'exemple, en 1997, la CNCA du Sénégal a refinancé les IMF pour un montant 860 millions, dont 200 millions sur fonds propres et 660 millions sur fonds de garantie adossés à la banque. Bien que les banques soient "agricoles", dans ce type de démarche, le financement de l'agriculture n'est le plus souvent

pas un objectif en soi. La banque refinance l'ensemble des activités de l'IMF, rurales et/ou agricoles.

Mais ce type de partenariat entre banque agricole et IMF a aussi des limites importantes : solidité et pérennité des IMF parfois aléatoires, nécessité d'un appui de longue durée pour consolider les IMF, souvent difficilement compatible avec les stratégies de la banque, grande prudence de la banque qui se traduit par une prise de risque limitée et un recours important à des fonds de garantie, caractère peu efficace des fonds de garantie, "oreillers de paresse" qui peuvent inciter au laxisme de gestion tant du côté de la banque, que du SFD et des emprunteurs, et du coup, s'épuiser rapidement ...

Renforcer les liens entre secteur agricole et secteur microfinance

La nécessité d'une séparation claire de la fonction de financement (dévolue aux institutions financières - banques, IMF, ...) des autres fonctions d'appui au développement agricole devient progressivement l'objet d'un consensus. Mais, il paraît évident aussi que la microfinance ne pourra répondre à l'ampleur des besoins de financement de l'agriculture que si les liens d'interconnaissance et de confiance entre les deux secteurs se renforcent. Malgré une contribution non négligeable des IMF à l'agriculture, ces liens sont aujourd'hui relativement ténus, tant au niveau du terrain qu'au niveau institutionnel (la loi Parmec a confié la tutelle des IMF aux Ministères des Finances).

Les méthodes du conseil de gestion, mises en pratique avec les exploitants agricoles, mais aussi avec les organisations paysannes, peuvent être des outils efficaces pour améliorer la production d'information sur les besoins et contraintes spécifiques de l'agriculture, et renforcer la confiance entre les deux secteurs.

Les organisations paysannes (OP) sont un maillon clé de la coopération entre les deux secteurs. Face à la faiblesse des alternatives de financement agricole, nombre d'OP sont tentées de s'investir directement dans la mise en oeuvre de systèmes financiers... De nombreux échecs, parfois retentissants, sont là pour prouver la difficulté de cette démarche. D'autres voies sont explorées : création par les OP d'IMF autonomes (le plus souvent des mutuelles), mais liées à elles, investissement des OP dans le capital des IMF existantes, développement de formes d'intermédiation par les OP entre les exploitations et les IMF existantes. Les OP cherchent aussi à influencer sur le cadre macro-économique et politique, en participant au capital des banques agricoles (au Sénégal par exemple, en discussion en Côte d'Ivoire), en négociant une participation de l'Etat au financement agricole (bonification récente du crédit agricole au Sénégal)... Ce positionnement des OP sur la question du financement fait l'objet de débats et beaucoup de questions ne sont pas résolues : comment gérer efficacement les IMF liées à des OP ? Dans quelles conditions, les OP, au regard de leur faiblesse institutionnelle et économique actuelle, de l'ampleur des fonctions qui leur sont dévolues par la libéralisation, et aussi de l'endettement important qui souvent les fragilise, sauront-elles maîtriser leur implication dans le financement de l'agriculture ? Dans quelles conditions, tant les OP que les IMF, sauront-elles s'affranchir du politique qui est souvent tenté de se servir d'elles pour asseoir son pouvoir dans les campagnes ?

Développer une capacité de réflexion stratégique et des outils concrets de coopération, au croisement des deux secteurs, suppose un travail de concertation, de longue haleine, entre les acteurs aux niveaux local, régional, national... Un tel travail pourrait être efficacement engagé au niveau des programmes sectoriels d'appui à la microfinance et aux OP qui se mettent en place dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest.

URDOC	
BIBLIOTHEQUE	
N°	13
Date:	/ /

CONCLUSION : La microfinance ouvre des perspectives pour l'agriculture, mais une question clé reste posée :

La microfinance peut améliorer sa contribution à l'agriculture, moyennant un travail en profondeur et de long terme sur la consolidation des deux secteurs, l'adaptation des services et des produits, la sécurisation du crédit par des innovations techniques et institutionnelles, le renforcement des liens de connaissance et de confiance. Cependant, il paraît évident que le chemin à parcourir pour répondre pleinement à l'ampleur et à la diversité des besoins de l'agriculture, reste long et difficile.

Par ailleurs, toute l'analyse qui précède repose sur l'hypothèse que l'agriculture peut payer le coût des services de la microfinance.

Ce coût est souvent particulièrement élevé en Afrique de l'Ouest, parce qu'il conjugue des coûts de transaction, de risque et des coûts de ressource élevés. Les activités agricoles familiales dégagent-elles des performances économiques compatibles avec ce coût ? L'agriculture familiale peut-elle se moderniser sur la base de sa seule capacité d'accumulation ? Les organisations paysannes africaines rappellent souvent que la plupart des agricultures du Nord se sont modernisées grâce à d'importants transferts publics. La modernisation des agricultures africaines est-elle possible en faisant l'économie de ces transferts ? Dans quelle mesure les Etats doivent-ils prendre en charge le financement du développement et de l'innovation ? Et si oui, avec quelles ressources ? Même dans le contexte actuel de marche forcée vers la libéralisation du secteur agricole, ces questions doivent être posées.

*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de la libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP – Cirad 41/97*

Synthèses Thématiques

ATELIER 1

**Adéquation entre l'offre des IMF
et les besoins de l'agriculture familiale**

**Cécile Lapenu – Cerise
Novembre 2001**

Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

ADEQUATION ENTRE L'OFFRE DES IMF ET LES BESOINS DE L'AGRICULTURE FAMILIALE

Cécile Lapenu - CERISE

Introduction : Objectif de la synthèse	4
1. La nature des besoins de financement de l'agriculture familiale	5
11. La diversité des agricultures familiales et l'identification de leurs besoins en services financiers : éléments de méthode	5
111. Les typologies d'exploitations : organiser la diversité	5
a. Les étapes de la construction des typologies d'exploitations	5
b. Nature et utilisation des typologies.....	6
✓ Typologies liées au niveau de richesse	6
✓ Typologies liées au cycle de vie et au patrimoine.....	7
✓ Typologies par systèmes d'activités	8
✓ Typologies basées sur la structure familiale	8
✓ Typologies basées sur les stratégies de financement des exploitations	8
112. Le suivi des revenus et budgets familiaux : identifier les besoins de trésorerie.....	10
113. Les trajectoires d'accumulation : identifier les besoins d'investissement.....	11
12. La diversité des besoins des agricultures familiales	12
121. Les besoins des exploitations agricoles	13
a. Les besoins à court terme	13
✓ Le financement de la campagne agricole	13
✓ Le financement de l'élevage à court terme.....	13
✓ Le stockage ou la transformation de la production.....	13
b. Les besoins à moyen et long termes	13
✓ Financement de l'équipement	13
✓ Financement des cultures pérennes.....	13
✓ La (re)constitution de troupeaux	13
✓ Achat de terres.....	14
c. Les besoins « non productifs »	14
d. Les besoins d'épargne	14
e. Les besoins d'assurance.....	14
122. Stratégies en l'absence de financement des IMF	15
123. Solvabilité de la demande	16
13. Bilan : les besoins de financement de l'agriculture familiale par systèmes d'activités	18
14. Conclusion.....	19
2. Panorama de l'offre de financement de l'agriculture par les grandes familles d'IMF	20
21. Les intervenants 'formels'.....	20
211. Le retrait ou l'absence des intervenants traditionnels	20
212. Les IMF : des intervenants possibles pour le financement de l'agriculture ?.....	20
213. La place des OP et les systèmes intégrant services financiers et appui technique.....	22
22. Prépondérance du crédit à court terme.....	23
23. La faible part des crédits à moyen terme.....	23
24. L'offre limitée en services d'épargne et d'assurance	24
25. Le financement par filières	24
251. Fonctionnement des financements par filières.....	24
252. Quel avenir pour la liaison entre crédit et production avec la libéralisation des filières ?	26

3. Les contraintes de l'offre de financement de l'agriculture	27
31. Les contraintes de l'offre de services à l'agriculture	27
311. Les contraintes et risques techniques liés à la production agricole.....	27
a. Risques agro-écologiques.....	27
b. La saisonnalité	27
c. Incertitude de calendrier.....	28
312. Un environnement économique et politique incertain	28
a. Risques économiques	28
b. Faible développement des infrastructures en zones rurales.....	28
c. Plans d'ajustement structurel	29
32. Les contraintes d'une offre de services à moyen terme	29
321. La maîtrise technique des crédits à moyen terme	29
322. Le recours à des ressources financières adaptées.....	30
323. La difficulté des choix stratégiques	30
33. Implications pour les services financiers à l'agriculture	30
331. Connaissance nécessaire des besoins du secteur	30
332. Coût des services financiers à l'agriculture et débat sur les taux d'intérêt	31
333. Rôle des politiques agricoles.....	32
4. Les réponses pour le financement de l'agriculture	33
41. Multifonctionnalité des paysans et fongibilité du crédit	33
411. L'offre de crédit à l'unité familiale	33
412. Les modalités d'épargne	33
a. Eviter la décapitalisation : les fonds de secours.....	33
b. Appuyer les capacités d'autofinancement des agriculteurs	34
42. Les services spécifiques à l'agriculture	34
421. Les modalités pour des crédits à court terme	34
a. Les crédits de campagne.....	34
b. Les crédits embouche	35
c. Les greniers villageois.....	35
422. Les modalités pour des crédits à moyen terme.....	36
a. Les crédits à moyen terme « classiques »	36
b. La location-vente et le crédit-bail	39
c. Des pistes pour les investissements agricoles peu rentables	40
424. Les modalités d'assurance.....	40
43. Diversification en réponse aux risques agricoles et à la saisonnalité	40
431. Diversification du portefeuille de prêts	40
432. Difficultés de la diversification	41
5. Adéquation offre / demande: bilan et propositions.....	43
51. Bilan.....	43
52. Les propositions.....	43
Bibliographie	45

INTRODUCTION : OBJECTIF DE LA SYNTHÈSE

La problématique de la synthèse est la suivante :

Quelle est la nature actuelle de l'offre et de la demande pour le financement des exploitations familiales ? Comment mieux adapter les services de la microfinance aux besoins de financement de l'agriculture familiale ?

On fera tout d'abord un point sur les connaissances acquises à travers les différentes études menées au cours du programme de recherche sur le financement de l'agriculture familiale :

Quelle est la nature des besoins et quelle est l'offre existante ?

Il est difficile de faire des généralisations sur la nature des besoins et l'offre existante étant donné la diversité des situations ; l'objectif est donc davantage de présenter les méthodes qui ont permis d'appréhender la nature de la demande et de l'offre dans les diverses études de cas et de résumer les constats majeurs issus de la diversité des résultats, à travers une typologie des besoins par systèmes d'activités des exploitations familiales.

L'analyse cherchera à approfondir les questions suivantes :

Quelles sont les inadéquations entre l'offre et la demande solvable ? Quelles sont les contraintes spécifiques du financement de l'agriculture dans différents contextes et les modes de réponse apportés par la microfinance face à ces besoins (quels services, quels produits, quelles procédures, quelles formes d'organisation spécifiques ?...)

Quelles sont les contraintes « insurmontables » ou qui dépassent le cadre d'action des IMF ? Quelles sont les pistes à creuser (éléments de discussion des autres ateliers : sécurisation, partenariats avec les banques agricoles et banques commerciales, l'appui des bailleurs de fonds, le rôle et l'avenir des OP et des filières organisées, le rôle des politiques publiques).

On analysera plus particulièrement les conditions de développement du crédit de moyen terme par la microfinance.

La synthèse commence par faire le point sur les besoins de financement de l'agriculture familiale. Elle présente ensuite un panorama de l'offre de financement puis analyse les contraintes liées à la production agricole et à l'offre de crédit à moyen terme. La synthèse analyse ensuite plus en détail les réponses proposées par les IMF en termes de services et d'organisation. Enfin, elle conclut sur l'adéquation actuelle entre offre et demande et sur les propositions qui devraient permettre d'améliorer le financement des exploitations familiales.

Cette première synthèse offre une vision d'ensemble des conditions de l'offre de la microfinance et de la demande des exploitations familiales pour le financement de l'agriculture. L'amélioration des pratiques de la microfinance et de son environnement en vue de répondre plus efficacement à l'ampleur et à la spécificité des besoins sera étudiée de façon spécifique et opérationnelle dans les ateliers suivants :

- Comment sécuriser le crédit à l'agriculture ?
- Quels partenariats entre banques et microfinance pour le financement de l'agriculture ?
- Quels modes d'intervention des bailleurs de fonds pour renforcer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ?
- Quel partage des rôles entre organisations paysannes et microfinance ?
- Quelles politiques publiques pour renforcer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ?

1. LA NATURE DES BESOINS DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE FAMILIALE

Quels sont les besoins de financement de l'agriculture ? Quelle est la demande solvable ?

Quelles sont les méthodes qui permettent de les évaluer ? Points sur les méthodes : typologies, analyse de budget, analyse de trajectoires.

Que nous apprennent les situations où les ménages ne disposent pas d'un accès aux services financiers : comment financent-ils leurs activités agricoles ?

Peut-on en proposer une typologie en fonction des systèmes de d'activité des exploitations, du type d'agriculture familiale, du type d'acteurs, des besoins de financement agricole ?

11. La diversité des agricultures familiales et l'identification de leurs besoins en services financiers : éléments de méthode

La demande de financement de l'agriculture familiale est issue d'unités économiques diverses dont il est nécessaire de comprendre en détail le fonctionnement afin de pouvoir adapter une offre de services financiers.

Il n'est cependant pas envisageable d'ajuster un service au cas par cas mais on cherche à raisonner par type de demande à couvrir. Il s'agit de comprendre la stratégie des producteurs, leurs choix de production et de gestion en fonction de leurs contraintes, de comprendre comment ces producteurs s'insèrent dans le marché et comment se pose pour leur famille le problème du financement (Wampfler, 1996). Pour cela, il est possible de travailler à partir de typologies d'exploitations, de suivi de revenus et de budgets et d'analyse de trajectoires d'exploitation.

111. Les typologies d'exploitations : organiser la diversité

a. Les étapes de la construction des typologies d'exploitations

Une typologie sert à identifier des groupes de familles qui sont homogènes sur la base d'un certain nombre de critères de différenciation (Nguyen *et al.*, 1999). La différenciation est effectuée à partir de variables qui jouent un rôle dans la stratégie des exploitations (niveau de richesse, cycle de vie, systèmes d'activités productives, etc.). Dans le cas de la problématique sur le financement de l'agriculture, les stratégies sont plus particulièrement analysées dans l'optique d'une compréhension de la gestion du budget des ménages, de leurs besoins en financement et de leur comportement vis-à-vis du crédit (Renard, 1999).

Les étapes de l'obtention des données nécessaires à la construction d'une typologie sont les suivantes :

1. Vision globale de l'agriculture de la région d'étude : la caractérisation de la diversité des conditions de production, des systèmes de culture, de la situation démographique aboutit à la définition d'un zonage de la région.
2. Choix de villages d'études dans chaque zone. Ces villages doivent être représentatifs de la zone. Description des villages choisis (démographie, situation foncière, systèmes de production, offres de services financiers).

3. Choix de l'échantillon des ménages¹ : au hasard (listes récentes et complète des villageois ; choix au hasard dans le village – une maison sur 10 par exemple), stratifié (selon une typologie des ménages pré-établies : niveaux de richesse par exemple).

Encadré : Stratégies des ménages ruraux – Echantillonnage stratifié en Albanie (Wampfler, 1996)

Au cours du travail effectué en Albanie, le choix des familles enquêtées a été fait avec l'officier de crédit, le chef de village et le chef du comité villageois de crédit qui présentait les enquêteurs aux familles. Trois critères principaux ont été utilisés pour le choix des familles :

- Les familles enquêtées devaient pratiquer les activités qui intéressaient plus particulièrement le projet demandeur de l'étude ;

- Les familles devaient être représentatives des différents « niveaux économiques » auxquels l'activité était pratiquée (ex : moutons pour l'autoconsommation ; petit troupeau avec quelques moutons vendus ; gros troupeau avec stratégie de commercialisation).

- Les familles devaient être représentatives des catégories de « niveaux économiques » présentes dans le village.

Remarque : bien que ces critères aient été clairement expliqués aux chefs de village et de comité de crédit, ceux-ci en font bien sûr leur propre interprétation et conduisent les enquêteurs dans les familles qu'ils connaissent bien, dont ils sont proches. Le biais peut cependant être limité quand l'officier de crédit connaît bien les familles et peut moduler les choix.

Les typologies peuvent être définies « à dire d'expert » (autorités villageoises, responsables et acteurs locaux distinguent des groupes selon les critères qui leur paraissent pertinents) ou sur des bases statistiques (analyse factorielle en composantes multiples ; classification hiérarchique ascendante).

b. Nature et utilisation des typologies

En fonction de la nature des informations disponibles et des objectifs de l'étude, différentes typologies peuvent être définies. Elles permettront d'analyser les stratégies de familles selon des angles de vue différents.

✓ **Typologies liées au niveau de richesse**

Les exploitations ou les ménages seront classés en niveaux de richesse, selon la possession de patrimoine (terres, bétail, matériel, etc.), le niveau de revenus, l'auto-suffisance alimentaire pour les producteurs vivriers.

Le tableau suivant (Tableau 1) présente une typologie de richesse établie au Cambodge à dire d'experts avec les responsables villageois.

Tableau 1 : Typologie de richesse au Cambodge

Groupe	Principales caractéristiques
Très pauvres	Pas de terres en propriété ou inférieure à 0,5 ha ; très petite maison en feuilles de palmier ; pas d'animaux ni d'équipement, sauf parfois pour le palmier à huile ; pas autosuffisant en riz ; vente des produits de la pêche et de leur main d'œuvre.
Pauvres	Superficie entre 0,5 et 1,5 ha ; pas d'animaux ou parfois 1-2 (obtenus par échange ou héritage) ; peuvent avoir une charrue ou une charrette, l'équipement pour la production de sucre de palme, un vélo ; pas autosuffisants en riz ; vente des produits maraichers, de la pêche, de leur main d'œuvre ; ouvriers, coupe de rotin ou de bois.
Moyens	Superficie de 1 à 2 ha ; animaux de traits (2) parfois une vache ; charrue, charrette, vélo, parfois motocyclette, télévision ; autosuffisants en riz (distinction « moyen plus » et « moyens moins » sur la possibilité ou pas de vendre un surplus de riz) ; diversification : production de sucre de palme, commerce de riz, produits maraichers, animaux, mototaxi, coupe de bois, moulins à riz, salariés. Les « moyens plus » vendent leurs surplus aux familles les plus pauvres.

¹ Sur les méthodes d'échantillonnage, voir par exemple une application dans le cas d'étude de clients des IMF : Henry C., Sharma, M., Lapenu, C., Zeller, M., 2000. Assessing the Relative Poverty of Micro-Finance Clients: a CGAP Operational Tool. IFPRI, CGAP, Washington DC, USA. (<http://www.cgap.org>)

Riches	Superficie de 3 à 8 ha (ou pas de terre) ; animaux de traits et d'élevage (4 à 6), charrue et charrette ; location de main d'œuvre extérieure ; moto parfois voiture, moulin à riz, batteuse, tracteur, télévision, pompe à eau ; commerce important : ce sont des intermédiaires ; location de matériel agricole ; peuvent être fonctionnaires.
Très riches	Superficie supérieure à 8 ha ; possèdent tout l'équipement agricole « de base » et du gros matériel (tracteur, « charge batterie ») ; location de matériel.

Source : Lesaint, 2001

Les typologies de niveau de richesse peuvent servir de base d'échantillonnage pour des enquêtes plus précises sur le fonctionnement des exploitations mais en général, elles ne permettent pas directement d'appréhender la demande de financement.

✓ Typologies liées au cycle de vie et au patrimoine

Wampfler (1996) distingue trois grands types de stratégies dans les exploitations enquêtées en Albanie :

- Les stratégies développées par des familles qui ne disposent que de très peu de moyens de production (terre et travail) ;
- Les stratégies développées dans les fermes où la surface de terre et les autres moyens de production sont suffisants pour faire face aux besoins principaux de consommation de la famille et permettent de dégager quelques excédents ;
- Les stratégies des exploitations où la préoccupation de nourrir la famille est passée au second plan et où l'on produit pour vendre, avec une insertion forte dans le marché.

Au sein de chacun de ces types, une analyse plus fine des stratégies des familles en fonction de leurs atouts et de leurs contraintes permet de dégager une typologie fondée sur 8 groupes (Tableau 2).

Tableau 2 : Typologie liée au patrimoine en Albanie

Stratégies	Groupe
Stratégie de survie	Pas de ressources extérieures
	Accès à des ressources extérieures fourragères
	Accès à des ressources extérieures monétaires
Stratégie de valorisation des excédents de production agricole	Accès au marché difficile
	Accès au marché facile
	Problèmes techniques dans la production
Stratégie de production pour le marché	Spécialisation agricole sur un marché rémunérateur
	Développement d'activités non agricoles

Source : Wampfler, 1996

Pour chaque groupe de la typologie, il est ensuite possible d'analyser les besoins qui sont couverts et ceux qui ne le sont pas, qui a accès au crédit et comment sont utilisés les services financiers par ces groupes. L'utilisation du crédit permet-elle de gérer la trésorerie, de diversifier des activités, d'investir ? Comment fonctionnent les budgets des groupes qui n'ont pas accès au crédit ?

Daane *et al.* (in Doligez, 2001) combinent cycle de vie et patrimoine et distinguent quatre types de ménages en fonction de l'âge du chef de ménage :

- Les « débutants », très jeunes et démarrant leur activité
- Les « accumulateurs démarrants », ménages d'âge moyen qui ont commencé un processus d'accumulation ;

- Les « accumulateurs installés », ménages anciens qui ont réussi leur dynamique d'accumulation ;
- Les « non accumulateurs », ménages anciens qui ont déjà mobilisé ou perdu leur richesse.

A chaque type d'exploitation agricole va correspondre différents besoins en matière de financement : autant les ménages « débutants » et, dans une moindre proportion, les « accumulateurs démarrants » vont avoir besoin de recourir à l'emprunt pour développer leurs activités, autant les « accumulateurs installés » seront intéressés par des placements et peut être par un service d'épargne. Par contre, les « non accumulateurs » se caractérisent par une absence de moyens, et dans l'étude citée, par un recours au métayage pour accéder aux ressources productives.

✓ Typologies par systèmes d'activités

Les typologies par systèmes d'activités permettent de comprendre la combinaison des activités au sein de l'exploitation pour décomposer les interactions et complémentarités, en particulier sur les flux financiers.

On distingue par exemple :

- Les ménages agricoles tournés essentiellement vers les productions vivrières
- Les ménages agricoles tournés essentiellement vers les productions de rente
- Les ménages combinant agriculture et élevage
- Les ménages pluri-actifs associant des activités non agricoles (commerce, artisanat, salariat, transformation agro-alimentaire, etc.)

Au sein des activités agricoles, on distingue généralement l'agriculture pluviale et l'agriculture irriguée, le maraîchage, les cultures annuelles et les cultures pérennes. Ces systèmes se différencient par le degré de sécurisation de l'activité et par la nature des investissements nécessaires (court ou moyen terme).

Au sein de l'élevage, Marzin (année, référence) par exemple distingue au Burkina-Faso le grand élevage traditionnel (productivité faible mais ressources fourragères gratuites), l'agro-pastoralisme et la sédentarisation des animaux (problème d'accès aux ressources) et l'élevage péri-urbain de petits ruminants, plus intensif.

✓ Typologies basées sur la structure familiale

Les typologies peuvent aussi prendre en compte la structure familiale : nombre de personnes à charge, main d'œuvre disponible, etc. Elles s'appuient sur les capacités productives et les contraintes familiales du ménage.

Il est souvent nécessaire de séparer plusieurs niveaux au sein de l'exploitation paysanne (Doligez, 2001). L'unité de production est assimilée au ménage pratiquant l'activité agricole mais souvent, il convient de différencier les producteurs, hommes et femmes, membres d'un couple ou jeunes non mariés. Le caractère historiquement inégalitaire des unités économiques constitue un autre phénomène important de la structuration sociale. Cette différenciation peut induire différents types de demande en matière de services financiers. Des rapports de production se profilent au sein des villages et des familles élargies, sur lesquels pourront influencer les formes d'accès au capital.

✓ Typologies basées sur les stratégies de financement des exploitations

Plus spécifiquement, par rapport à la problématique du financement des activités, on peut prendre en compte le mode de gestion de trésorerie à court terme, les capacités d'autofinancement, les mécanismes d'accumulation à moyen et long termes (Raubec, 2001). On

va ainsi se familiariser avec la manière dont les agriculteurs vont faire face aux fluctuations de la trésorerie et quelles sont les capacités d'autofinancement à partir desquelles sont effectués les investissements : repérer quand et comment les ménages vont épargner, vendre leurs produits, prendre du crédit, investir, etc. Ceci est important non seulement pour identifier les goulots d'étranglement et les besoins en services financiers qui en découlent (épargne, crédit), mais aussi pour voir si les services financiers disponibles et utilisés sont suffisants pour une gestion efficace de la trésorerie et des investissements.

Pour comprendre les différents besoins de crédits et les risques potentiels qui déterminent globalement pour quels groupes la demande peut être solvable, plusieurs éléments des typologies précédentes peuvent être combinés pour aboutir à une analyse plus fine. Ainsi, Renard (1999) combine cycle de vie, structure familiale, systèmes de production et patrimoine pour analyser l'utilisation du crédit à moyen terme et les risques associés à ces financements (Tableau 3).

Tableau 3 : Typologie des familles et utilisation du crédit à moyen terme au Bénin

Groupe de la typologie	Place du crédit moyen terme dans les stratégies	Risques propres à chaque groupe
1. Jeunes en phase d'accumulation, non pluriactifs	Permet d'amorcer rapidement un processus de capitalisation	Fragilité liée à la faiblesse du capital
2. Jeunes en phase d'accumulation, pluriactifs	Idem 1, mais priorité moindre à l'équipement agricole	Fragilité limitée par les revenus de l'activité secondaire
3. Stabilisés à équipement complet, grands producteurs de coton	Déterminant pour les moins stabilisés, intéressant pour les autres mais facultatif	Capital important mais liquidité reste faible : problèmes passagers liés au coton possibles
4. Situation précaire, faible patrimoine	Indispensable mais pas toujours facteur d'accumulation de capital	Fragilité due à un faible capital et une structure familiale défavorable
5. Grandes familles, surface moyenne, accumulation modeste de capital	Recours au CMT indispensable à l'équipement et bien géré	Absence d'investissements limite les risques, activité secondaire courante
6. Grandes familles, grandes surfaces, accumulation importante de capital	Recours au CMT rare, en dernier recours	Détournement pour d'autres personnes, dilution de la responsabilité

Source : Renard, 1999.

Les typologies permettent d'appréhender la diversité des exploitations en identifiant les facteurs de différenciation des exploitations : dotations en moyens de production, patrimoine, accès au marché, capacité à entreprendre (main d'œuvre nombreuse, émigration...), systèmes d'activité, etc.

Elles ne doivent pas être seulement ciblées sur le fonctionnement du système de production agricole afin de pouvoir prendre en compte toutes les opportunités de financement et de liens entre activités au sein de l'unité familiale.

De là, il est possible de mieux comprendre la complexité des exploitations : imbrication des activités productives, différentes sources de financement, imbrication de l'unité de production et de l'unité de consommation ; place de la diversification et de la spécialisation de la production dans les stratégies des familles.

Cette formalisation/ simplification permet dans un premier temps d'appréhender les stratégies des exploitations agricoles afin de pouvoir ensuite identifier les grandes tendances de la demande en matière de financement agricole (besoins de crédit et capacités d'épargne et d'autofinancement).

L'identification de la demande de crédit est cependant sujette à caution car elle est difficile à appréhender de façon directe (Doligez, 2001). En effet, bien rares sont les personnes déclarant ne pas avoir, *a priori*, de besoins de crédit vis-à-vis d'un enquêteur externe susceptible de proposer

des financements dont les contraintes de remboursement restent plus ou moins théoriques. Son identification doit alors se déduire de l'analyse des besoins de financement des unités économiques, ce qui reste très complexe. Des enquêtes auprès des ménages sont donc nécessaires. Sur le court terme, on doit analyser comment fonctionne la trésorerie de l'exploitation et du ménage. Sur le moyen et long terme, on suit selon quelle trajectoire se construit l'exploitation afin de comprendre quels sont les besoins d'investissement.

112. Le suivi des revenus et budgets familiaux : identifier les besoins de trésorerie

Le suivi des revenus et des budgets familiaux cherche « à retracer par grandes périodes de l'année, les principales recettes et les principales dépenses » (Commission européenne, 2000). Les informations peuvent également porter sur les stocks de produits et l'utilisation de la main d'oeuvre.

L'analyse a pour objectif de quantifier précisément les flux d'entrées et de sorties d'argent, de quantifier l'importance relative de chaque activité, de mesurer, à travers les investissements dans les activités et la vente des produits agricoles et non agricoles, le degré d'ouverture sur le marché ou au contraire, de repli sur l'autosubsistance et de mettre en évidence d'éventuels problèmes de financement au sein des systèmes de production.

Il s'agit de mieux comprendre les besoins de trésorerie et d'adapter les produits financiers. « Ceci sera particulièrement utile pour définir la durée d'un prêt et les modalités de remboursement selon le cycle des produits. Le budget peut être commun à la famille ou être constitué de plusieurs budgets plus ou moins autonomes, avec des répartitions de responsabilités selon les acteurs. Une attention particulière sera portée à l'analyse de la période de « soudure ». Quelle catégorie sociale est touchée, pendant combien de temps, quelles sont les pratiques observées : endettement, décapitalisation, exode, restriction de la consommation... ? Que se passe-t-il en cas de calamités naturelles, maladies ou décès ? Que fait-on quand il y a des surplus financiers : redistribution familiale ou sociale, achat d'animaux, dépenses d'habitat ou d'équipement, augmentation de la consommation, épargne monétaire... ? (Commission européenne, 2000) ».

Conditions de réalisation et limites des suivis de budgets

Des enquêtes ponctuelles peuvent offrir une vision systémique des ménages agricoles et de leur évolution et la mise en place d'un suivi régulier permet ensuite de valider de manière quantitative les hypothèses énoncées à la suite des enquêtes ponctuelles (Nguyen *et al.*, 1999). On travaille alors avec des suivis de budgets pour lesquels les ménages enquêtés notent régulièrement leurs recettes et leurs dépenses sur une période donnée.

L'étude des budgets s'articule avec la méthode des typologies. Le suivi des budgets à lui seul ne permet pas de décrire et encore moins de comprendre le système de production d'une famille (objectifs et stratégies), car il n'apporte qu'une information sur les flux (en nature et monétaire) et les stocks de produits. A partir de typologies basées sur les systèmes de production, on peut tirer de l'analyse des budgets les grandes orientations économiques, les modes de financement et les contraintes à leurs activités, pour chacun des groupes identifiés. Ainsi, les informations sur le système de production sont nécessaires à l'analyse des budgets pour mieux comprendre les objectifs et les stratégies des ménages, pour mieux interpréter les données du suivi, mais aussi pour mieux contrôler le suivi (repérer les oublis et les incohérences) (Nguyen *et al.*, 1999).

Des limites ont été identifiées dans les études de budget (Raubec, 2001):

- les comptes de trésorerie établis sont généralement simplifiés car il est presque impossible de prendre en compte la multitude des petites recettes et dépenses qui interviennent au niveau d'un ménage.
- les déclarations se basent sur des déclarations faites par les agriculteurs (enquêtes ponctuelles) ou sur un suivi régulier par écrit sur des fiches prévues à cet effet et remplies par les ménages. Il y a donc des risques d'omissions et d'oublis.
- lorsque l'analyse ne porte que sur une seule campagne, cela ne tient pas compte des entrées en provenance d'une période antérieure ; il est alors difficile d'appréhender les mécanismes de régulation en cas de

difficulté.

- souvent, on observe un manque de précision concernant ce qui est autoconsommé ou les quantités de produits agricoles utilisés pour d'autres activités (Nguyen *et al.*, 1999).

Pourtant, les suivis de budgets restent une méthode utile à la compréhension de la gestion de trésorerie des ménages.

L'analyse des revenus et des budgets porte, à partir de la connaissance des systèmes de d'activité et de leur fonctionnement, sur l'identification des stratégies d'épargne, d'emprunt et de gestion des stocks (d'argents et de produits) au sein de l'unité familiale afin de comprendre comment peut s'insérer une offre de services financiers.

D'une façon générale, la distinction entre les budgets et les activités des femmes et des hommes au sein du ménage permet de différencier les stratégies par genre et d'appréhender leur degré d'indépendance, de complémentarité ou au contraire de concurrence.

113. Les trajectoires d'accumulation : identifier les besoins d'investissement

Afin de mieux comprendre comment se construit une exploitation sur le long terme et proposer des services financiers qui facilitent la capitalisation, on peut alors utiliser l'analyse des trajectoires d'exploitation.

L'analyse des trajectoires d'accumulation, du moment de l'installation de l'exploitation agricole jusqu'à la date d'enquête, doit permettre d'identifier les principaux mécanismes du processus d'accumulation des exploitations, les éléments favorables et les contraintes. Elle doit montrer quel rôle jouent ou pourraient jouer les services financiers (épargne et crédit) dans ce processus. Cette méthode repose sur le recueil de données historiques (qualitatives) auprès des membres des exploitations : évolution de la structure de la famille, activités des membres, niveau de capitalisation et mode d'obtention du capital productif (terres, troupeaux, équipement, etc.), chocs subis et stratégies adoptées, etc.

Encadré : Trajectoires d'accumulation et place de la traction animale, cas du Nord Cameroun (Raubec 2001)

Au Nord Cameroun, l'analyse des trajectoires des exploitations agricoles dans un village enquêté où l'accès aux terres est encore possible montre une trajectoire « unique » d'accumulation : acquisition d'une superficie satisfaisante de terres ; acquisition d'un attelage grâce aux produits de la terre ; augmentation supplémentaire de la superficie cultivée. Il y a des variations au niveau de l'intensité et de la rapidité de l'accumulation . Le processus d'accumulation passe dans la majorité des cas dans un premier temps par l'obtention de revenus extérieurs à l'agriculture. L'accès au crédit pourrait alors accélérer le processus d'accumulation.

Dans les deux autres villages d'enquête, trois stratégies d'accumulation différentes sont observées en fonction général du contexte foncier du village: une première passe uniquement par l'agriculture ; une deuxième passe par les activités extra-agricoles lucratives et une dernière tend à combiner des activités de diversification aux activités agricoles. L'accès à la traction animale est important dans les trois. Lorsque l'extension du foncier est limitée, les élevages asins continuent à jouer un rôle décisif dans le démarrage d'un processus d'accumulation ; cependant, il arrive un stade dans la trajectoire de chaque agriculteur où la traction animale ne peut plus servir à entraîner une évolution des exploitations ou simplement à la maintenance de leur niveau de vie. Ils doivent alors passer à la pratique d'activités de diversification.

La rapidité et l'intensité des processus d'accumulation dépend en premier lieu de la dotation initiale des exploitations en foncier (dépendante de dons et de prêts). Le mode d'insertion sociale de l'individu va donc jouer un rôle décisif. Si l'insertion est insuffisante pour pouvoir obtenir des excédents en vue d'investissement, le démarrage d'un processus d'accumulation ne peut passer que par des revenus extérieurs à l'agriculture. Avec l'augmentation de la superficie cultivée, la gestion de la trésorerie est plus souple, permettant d'acheter des intrants vevriers au comptant pour augmenter la part du maïs dans l'assolement, l'accroissement des performances agronomiques et de la capacité d'autofinancement et finalement une capitalisation en cheptel de trait, nécessaire pour l'exploitation d'une superficie

de plus en plus grande.

Un attelage reste un investissement considérable. Le crédit, en permettant un échelonnement des dépenses, faciliterait l'accès aux animaux. La faible couverture des besoins en services financiers expliquerait en bonne partie la lenteur de diffusion des équipements de traction animale.

L'analyse des trajectoires permet aussi de resituer le crédit issu des IMI par rapport aux autres sources de crédit et de financement en général. Ainsi, d'après des enquêtes au Burkina-Faso, Oppenheim (1998) distingue trois types de trajectoires d'accumulation chez les hommes :

- une trajectoire d'accumulation basée uniquement sur les revenus de l'émigration (faibles niveaux d'accumulation)
- une trajectoire basée sur les revenus de l'émigration et sur des crédits équipement (CNCA) (cheptel important, niveau d'accumulation variable)
- une trajectoire basée sur les revenus de l'émigration, les revenus des activités non agricoles et les crédits embouche bovine (CNCA).

L'analyse des trajectoires souligne dans ce cas l'importance des revenus de l'émigration dans le processus d'accumulation. Ces résultats ont été soulignés également en Albanie par exemple (Wampfler, 1996).

Conclusion sur les méthodes

L'analyse de la complexité et des imbrications des différentes activités au sein des unités familiales est permise par l'utilisation de méthodes basées sur les typologies, le suivi des budgets et les trajectoires d'accumulation. La compréhension des systèmes d'activité permet d'identifier les évolutions possibles des exploitations, les potentialités et les blocages, en distinguant les problèmes de trésorerie et d'équipement.

Différentes études de cas ont été menées en Afrique et en Asie du Sud-Est dans le cadre du programme de recherche CIRAD-CERISE sur le financement de l'agriculture familiale. Elles offrent une vision d'ensemble de la diversité des besoins des agricultures familiale, résumée dans la section suivante.

12. La diversité des besoins des agricultures familiales

Au sein de l'exploitation agricole familiale, à partir des méthodes présentées précédemment, il s'agit de comprendre les spécificités de la demande de services financiers pour l'agriculture.

Quels sont les besoins des exploitations agricoles ? Quels liens entre les besoins de financement des différentes activités au sein de l'unité familiale ?

L'endettement est-il nécessaire : quelles sont les stratégies des ménages en l'absence d'accès au crédit ?

L'endettement est-il possible : quelle est la demande solvable ?

121. Les besoins des exploitations agricoles

a. Les besoins à court terme

✓ Le financement de la campagne agricole

En agriculture, le financement de la campagne agricole représente un des besoins les plus classiques : les frais portent sur financement en début et en cours de campagne des intrants (semences, engrais, pesticides), de la main d'œuvre complémentaire (préparation des sols, repiquage, sarclage, récolte), des terres prises en métayage. Le degré d'intensification de la production dépend en partie de la main d'œuvre disponible et de la quantité et de la qualité des intrants utilisés.

✓ Le financement de l'élevage à court terme

L'activité d'embouche (porc, ovin, caprin, bovin) nécessite l'achat de l'animal jeune, des compléments alimentaires et le paiement des soins vétérinaires. L'embouche permet sur une période souvent inférieure à l'année d'engraisser un jeune animal pour le revendre lorsqu'il peut être consommé. C'est une activité souvent rentable dans les pays africains ou en Asie du Sud-est, mais qui est soumise aux aléas de l'élevage (problèmes sanitaires, mortalité, conditions d'alimentation).

✓ Le stockage ou la transformation de la production

Les agriculteurs cherchent à tenir compte de l'évolution des cours dans l'écoulement de leur production en stockant leur récolte pour attendre des niveaux de prix plus élevés. Ces pratiques de stockages dépendent cependant de la trésorerie disponible et des besoins monétaires au moment de la récolte.

Certains produits agricoles nécessitent une transformation post-récolte avant d'être vendus ou bien peuvent être mieux valorisés une fois transformés (manioc, arachide, palme, conditionnement de certains fruits et légumes, etc.). Ces transformations nécessitent généralement du matériel adapté.

b. Les besoins à moyen et long termes

✓ Financement de l'équipement

L'obtention de l'équipement agricole est souvent indispensable à l'intensification (culture attelée, motopompe, petite mécanisation...), à la commercialisation de la production (moyens de transport) ou au stockage (bâtiments). Le coût est généralement élevé au regard des prix de la production.

✓ Financement des cultures pérennes

Les plantations nécessitent un investissement initial (café, cacao, hévéa, palmier, fruitiers...) pour lesquels les premiers retours sur investissements ne sont espérés qu'après plusieurs années. Ces besoins de financement apparaissent sous une forme nouvelle, en Afrique de l'Ouest en particulier, depuis que sont engagées les privatisations de ces filières. Les investissements pour le renouvellement et l'entretien des plantations jusque-là financés par les industries agro-alimentaires de la filière seront bientôt à la charge des producteurs.

✓ La (re)constitution de troupeaux

La question du financement de la reconstitution de troupeaux est particulièrement importante dans les zones traditionnelles d'élevage dont l'appareil de production a été détruit par un choc climatique (sécheresses sahéliennes) ou désorganisé par un système politique (« nationalisation » du bétail dans les régimes communistes).

Dans les zones où l'utilisation de la culture attelée est encouragée, se pose la question du financement des animaux de trait.

✓ **Achat de terres**

L'accès à la terre constitue une des contraintes majeures des agriculteurs. Souvent, le marché foncier est tel qu'il est difficile d'envisager l'achat de terres. Les agriculteurs ont alors des besoins à court terme pour financer les locations. Cependant, l'extension ou l'installation d'une exploitation peut nécessiter des investissements importants dans l'achat de terres.

c. *Les besoins « non productifs »*

Du fait de la complexité de l'unité économique, associant unité de consommation domestique et unité de production au sein d'une exploitation familiale agricole, il est souvent difficile de distinguer nettement les besoins « productifs » des besoins « de consommation ». En effet, la satisfaction des besoins de consommation permet en particulier d'entretenir la force de travail des exploitations (alimentation suffisante et soins de santé appropriés pour accomplir le travail nécessaire). Dans ce cas, le financement des besoins « non productifs » peut entrer en ligne de compte dans les besoins de financement des ménages agricoles. En particulier, ces ménages peuvent être particulièrement sensibles aux périodes de soudure précédant les récoltes.

d. *Les besoins d'épargne*

Du fait de la saisonnalité de l'activité agricole, la concentration des entrées monétaires à la récolte de la culture principale rend généralement nécessaire la constitution d'une épargne de court terme dépensée petit à petit pour les besoins quotidiens du ménage. Par ailleurs, les ménages agricoles recourent en général à des formes d'épargne en nature dans le but de parer à des risques (épargne de précaution), pour engager un investissement (épargne dédiée) ou pour préparer leur fin de vie non productive (épargne de cycle de vie).

Dans de nombreux pays, les ménages agricoles épargnent à travers la constitution de stocks alimentaire ou dans le bétail.

Wampfler (1998), à la suite d'enquêtes menées au Niger, relève que les besoins d'un service d'épargne ne sont pas explicités par les acteurs. Cependant, l'analyse des stratégies et des contraintes de certains groupes montre qu'une fraction significative de la population a des capacités d'épargne et pourrait être motivée par un service financier permettant de réguler la trésorerie mais aussi de mettre l'épargne à l'abri de la pression sociale.

Sur le cas du Bénin, Doligez (2001) souligne qu'au vu de l'importance de l'autofinancement, la constitution d'une épargne représente un élément essentiel dans les stratégies financières des unités économiques.

e. *Les besoins d'assurance*

Les besoins d'assurance de l'agriculture familiale sont immenses compte-tenu des risques auxquels elle doit faire face. Pourtant, l'évaluation de ces risques et des coûts qui en découlent pour mettre en place un système d'assurance montrent souvent qu'il y a peu de perspectives pour les assurances agricoles. Les problèmes majeurs concernent la covariance du risque : les risques climatiques (sécheresse, inondation) et les épidémies sur les troupeaux par exemple touchent tous les agriculteurs d'une même zone ce qui ne peut être supporté par un système d'assurance à petite

échelle. Les systèmes développés se sont généralement avérés coûteux et n'ont pas apporté les bénéfices sociaux escomptés.

Des travaux théoriques sur les assurances agricoles (Skees *et al.*, 1999) ont analysé les causes des échecs des systèmes d'assurance agricoles et proposent des nouvelles voies (sorte de système de loterie où l'on « gagne » si les récoltes sont détruites), mais qui semblent difficilement accessibles pour les petits agriculteurs étant donné leurs contraintes fortes dans l'allocation des ressources disponibles.

À l'heure actuelle, les systèmes d'assurance les plus prometteurs concernent les assurances santé (GREP au Cambodge, CIDR) qui peut avoir une importance indirecte dans le fonctionnement de l'agriculture familiale en offrant une réponse aux cas de décapitalisations observés lorsque les familles sont soumises à des accidents de santé.

(Pour une analyse des assurances, voir synthèse sur la sécurisation des crédits)

122. Stratégies en l'absence de financement des IMF

Différents travaux d'enquêtes, en analysant les flux financiers entre différentes activités, ont relevé les stratégies des agriculteurs en l'absence de financement par des IMF. Ces travaux s'attachent à répondre aux questions suivantes : Quels sont les besoins couverts par l'autofinancement ? Des besoins solvables ne sont-ils pas couverts faute d'accès à des services financiers adaptés ? Comment des services peuvent-ils renforcer des stratégies existantes ?

Divers exemples de stratégies de financement des activités agricoles

Les clients des banques communautaires au Bénin (Leege, 1997)

Les enquêtes menées auprès des clients des banques communautaires au Bénin montrent que la source de financement des activités agricoles provient en majorité des bénéfices du petit commerce. Les tontines sont également importantes dans une moindre mesure, surtout pour la location de la terre et de la main d'œuvre. Bien que le prêt de la banque communautaire ne semble pas être investi directement dans l'agriculture, les revenus dégagés par les autres activités sont réinvestis dans l'agriculture.

Le crédit agricole est-il vraiment nécessaire ? L'autofinancement évite de s'endetter ; par contre si l'on veut promouvoir une augmentation importante de la production ou bien sa diversification, un apport de crédit peut être nécessaire.

Les clients des banques de semence au Cambodge (Lesaint, 2001)

Lesaint observe qu'en l'absence de banques de semences, les stratégies d'accès aux intrants varient selon le type d'agriculteurs :

- pour les plus petits agriculteurs, ils n'utilisent pas d'engrais,
- dans les catégories intermédiaires, les stratégies sont diverses, de l'autofinancement, au recours à l'emprunt auprès de la famille, d'usuriers, de commerçants ou d'autres organisations financières,
- pour les agriculteurs aisés, la stratégie dominante reste l'autofinancement.

Sources de capital utilisées au Bénin (Doligez, 2001)

L'accumulation de capital est permise à partir d'activités lucratives mais ce capital est souvent réinvesti dans la même activité. Les sources de financement plus spécifiques pour l'agriculture concernent la vente de produits agricoles et transformés, la vente du petit bétail, les crédits informels et la dot des filles.

Crédit et autofinancement au Mali (Gentil, 2001)

On observe que la « stratégie des ruraux » est de financer à crédit les activités agricoles réellement rentables (coton, riz irrigué, oignon, élevage ponctuel de mouton) et d'autofinancer les cultures vivrières (peu rentables et non sécurisées) grâce aux bénéfices générés par les activités financées à crédit.

Les ménages optent entre différentes stratégies de financement de l'activité agricole:

- échelonnement des coûts de l'investissement ;
- minimisation des coûts de l'investissement ; dans le cas de la traction animale par exemple, le choix pourra être fait d'acheter de jeunes taureaux et une charrue artisanale ou d'occasion ;
- réinvestissement de revenus d'activités agricoles,
- revenus non agricoles directement investis dans l'agriculture ou bien couvrant des dépenses quotidiennes et libérant les revenus agricoles pour l'investissement agricole,
- constitution d'une épargne de long terme dédiée à l'investissement futur,
- recours au crédit informel,
- dotations familiales : héritage, dot.

Devèze (1999 *in* Raubec, 2001) souligne le rôle de revenus sécurisés pour l'investissement agricole. Les sources d'autofinancement des ménages proviennent de leurs activités agricoles ou d'une diversification extra-agricole. Ainsi, la possibilité pour les agriculteurs d'obtenir des revenus considérables, sûrs et réguliers à partir de la culture cotonnière leur permet de s'équiper. Dans le cas du coton, la sécurisation de la filière permet aux agriculteurs de réaliser leurs projets d'investissement. Les revenus réguliers d'une activité extra-agricole peuvent couvrir les dépenses quotidiennes du ménage, les revenus ponctuels des campagnes agricoles pouvant alors être investis.

Raubec (2001) relève les transactions au sein même du ménage : il peut y avoir des stratégies de prêts pour lancer une activité de diversification. Ainsi, les hommes peuvent faire don d'argent à leur épouse pour l'achat de l'équipement nécessaire à la réalisation de *bil-bil* (bière à base de sorgho) et fournissent également les céréales pour la première production.

Les systèmes d'activité des exploitations agricoles dans les pays du Sud ne sont généralement pas spécialisés sur une production agricole spécifique mais combinent une variété de sources de revenus au sein d'une unité économique multifonctionnelle. Entre ces différentes activités s'établissent des flux financiers qui permettent la gestion de la trésorerie et l'investissement pour l'ensemble de l'unité familiale sans forcément une étanchéité totale entre les filières. En particulier, la fongibilité du crédit permet d'injecter du capital dans ces flux financiers qui pourront financer une activité ou de la consommation sans être ciblé sur une activité particulière.

Ainsi, le rôle des IMF peut être d'appuyer davantage ces stratégies en renforçant les flux financiers. Le financement de l'agriculture dans ce cas ne passe pas nécessairement par un service spécifique aux activités agricoles, mais s'intègre dans une stratégie de financement des activités de l'unité familiale.

123. Solvabilité de la demande

Comme pour tout projet de financement, la préoccupation majeure pour un prêt à l'agriculture consiste à répondre à une demande solvable. Comme l'écrit Gentil (2001), « parler en termes de demande solvable, c'est apprécier la qualité de l'entrepreneur, la rentabilité de son projet, ses risques et ses garanties, l'existence d'un marché ; c'est aussi appliquer quelques ratios et quelques principes prudentiels ».

D'un côté, l'approche par la demande solvable permet de réfléchir en termes d'exploitation agricole, multi-active et non seulement en termes de sommes des besoins des filières, qui reste un découpage pratique mais ne correspond pas toujours à la réalité (Gentil, 2001). La demande solvable sera alors évaluée en tenant compte de l'ensemble du fonctionnement de l'exploitation

familiale dont la somme des sources de revenus (agricoles et non agricoles) peut concourir au remboursement des emprunts.

D'un autre côté, la demande solvable correspondra, non pas à l'ensemble des demandes de financement qui peuvent être exprimées par les agriculteurs pour leurs besoins de trésorerie et leurs investissements, mais seulement aux demandes orientées vers un projet rentable, pour lequel les sources de remboursement peuvent être identifiées dans les revenus de la famille (volume et périodicité des rentrées monétaires compatibles avec le calendrier de remboursement). Ceci réduit notablement la demande, même si elle est loin d'être entièrement couverte.

Ainsi, les chiffres entre les besoins agricoles d'investissement et la demande solvable peuvent différer (Gentil, 2001). Une étude réalisée en 1997 par la Banque Mondiale au Mali évalue les besoins agricoles hors investissements productifs à 190 milliards CFA. La BCEAO estime toutefois qu'à peine 50% de cette demande est solvable : pour cette institution, seule la filière coton est assez rentable pour être « bancable ». La BNDA partage cette opinion à ceci près qu'elle juge également « bancable » la filière riz. Selon Renée Chao-Béroff, le caractère « bancable » d'une filière dépend davantage de ses capacités de gestion et de son degré d'organisation que de la nature du produit.

13. Bilan : les besoins de financement de l'agriculture familiale par systèmes d'activités

Système d'activité	Cultures sèches Faible diversification (éloignement des marchés)	Système diversifié appuyé sur des plantations	Cultures irriguées	Filières intégrées	Zones péri-urbaines (maraîchage, petit élevage, commerce)	Elevage Faible diversification	Pêche traditionnelle
Niveau de risque	Fortement soumis aux risques climatiques		Protégé des risques de sécheresses	Protégé des risques du marché (avant libéralisation des filères)	Faible diversification et proximité des marchés urbains	Risques de mortalité et de maladie	
Contraintes	Saisonnalité des revenus faible intégration des marchés	Rentabilité différée Niveau d'investissement important	Investissements dans le système d'irrigation Saisonnalité des revenus	Saisonnalité des revenus		Gros élevage : rentabilité différée	Rentabilité régulière Niveau d'investissement important
Potentialités pour le financement	Faible niveau d'investissement	financement par tranche des plantations		Accès privilégié au financement	Rentabilité régulière	Petit élevage : rentabilité régulière	
	- Intrants - Travail - Crédit consommation (soudure)	- Intrants culture grande saison - Greniers villageois - Crédit consommation (soudure)	- Intrants culture grande saison et contre saison - Travail - Entretien du réseau dirigé - Greniers villageois - Crédit consommation (soudure)	- Intrants culture de rente - Travail - Crédit consommation (soudure)	- Intrants - Travail - Transformation/ conditionnement	- Embouche Petit élevage	- Filets - Fuel
Principaux besoins solvables en services financiers							
	- Équipement - Plantations	- Petit équipement	- Équipement - motopompes	- Équipement		- Gros bétail	- Barreau - Moteur - Filets
	- Gestion de trésorerie - Fonds de secours - Epargne dédiée (équipement ; plantations)	- Gestion de trésorerie - Fonds de secours (épargne de précaution) - Epargne dédiée (équipement)	- Gestion de trésorerie - Fonds de secours - Epargne dédiée (équipement)	- Gestion de trésorerie - Fonds de secours - Epargne dédiée (équipement)	- Fonds de secours - Epargne dédiée	- Fonds de secours - Epargne dédiée	- Fonds de secours - Epargne dédiée (équipement)
	- Assurance santé	- Assurance santé	- Assurance santé	- Assurance santé	- Assurance santé	- Assurance santé - Mortalité bétail	- Assurance santé

14. Conclusion

La mondialisation et la libéralisation économique qui s'imposent dans les pays du Sud, touchent aujourd'hui largement le secteur agricole et donnent à la question du financement de l'agriculture une acuité nouvelle. Les agricultures familiales ont besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technique, organisationnelle...

Le plus souvent, leur seule capacité d'autofinancement ne suffit pas à financer cette modernisation. Leurs besoins en services financiers portent sur diverses formes de crédit (de court terme pour la campagne, l'embouche, la soudure ; de moyen terme pour l'équipement ; de long terme pour l'équipement lourd, les plantations), mais aussi sur des produits d'épargne et des services d'assurance.

Les besoins sont donc immenses. Cependant, cette constatation doit être nécessairement ramenée à la question de la solvabilité de la demande : l'offre de crédit ne peut répondre qu'à des besoins solvables au sein de l'unité familiale afin d'assurer le remboursement du capital et des intérêts. Un service d'épargne doit pouvoir collecter un volume suffisant d'épargne avec des coûts de transaction raisonnables pour l'institution.

La question de la solvabilité de la demande s'insère de façon large dans l'analyse de la solvabilité du système d'activité familial. La fongibilité des services financiers et la multifonctionnalité des paysans conduisent alors à proposer des services qui ne sont pas nécessairement spécifiques pour l'agriculture. Ainsi, le financement des activités agricoles est étroitement imbriqué aux autres composantes du budget familial (activités économiques non agricoles, transferts sociaux, épargne en nature...).

Le financement de l'agriculture familiale des pays du Sud ne passe pas non plus par une offre exclusive de crédits mais elle requiert l'analyse des besoins d'épargne et d'assurance. En particulier, en l'absence de recours au crédit, les stratégies des exploitations familiales reposent sur autofinancement. Il est ainsi possible à court terme de commencer par appuyer ces stratégies d'autofinancement en promouvant par exemple des services d'épargne qui permettent d'ajuster les rentrées d'argent irrégulières, étalées dans l'année avec les périodes nécessaires d'investissement.

2. PANORAMA DE L'OFFRE DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE PAR LES GRANDES FAMILLES D'IMF

Face à la diversité et à la complexité des besoins de financement agricole, quels sont les intervenants ?

Quelle est la contribution de la microfinance sur le financement à court terme, à moyen terme, sur les services d'épargne et d'assurance ?

Quel avenir pour le financement des filières intégrées ?

Où sont les manques ?

21. Les intervenants 'formels'

211. Le retrait ou l'absence des intervenants traditionnels

Dans de nombreux pays du Sud, une large part du financement de l'agriculture était jusqu'à présent publique. La libéralisation économique qui se généralise va réduire drastiquement cette offre de financement public. Les banques agricoles, quand elles existent encore, concentrent leur offre de financement sur quelques secteurs sécurisés (cultures d'exportations, productions irriguées, ...) et ne s'aventurent qu'avec beaucoup de précaution dans le secteur agricole non sécurisé. Certaines banques agricoles tentent pourtant d'innover, notamment en se rapprochant des institutions de microfinance (voir synthèse sur les banques agricoles).

La prudence des banques commerciales est bien plus grande encore, et leur engagement dans le secteur agricole reste pour l'instant très limité.

En Côte d'Ivoire par exemple, Gentil (2001) relève le faible intérêt des réseaux bancaires pour le monde agricole à l'exception des campagnes de commercialisation et des intrants dans les filières organisées ; au Cameroun, Raubec (2001) observe que les banques classiques, venant de vivre une phase de restructuration intense, semblent peu enclines à proposer des services à l'agriculture.

212. Les IMF : des intervenants possibles pour le financement de l'agriculture ?

Soutenue par un large consensus des bailleurs de fonds, la microfinance se développe aujourd'hui dans la plupart des pays du Sud, tant en milieu urbain qu'en milieu rural ; elle englobe des institutions de nature très diverse (réseaux mutualistes, coopératives, caisses villageoises auto-gérées, entreprises privées de services financiers, banques, projets d'épargne-crédit), dont certaines comptent plusieurs centaines de milliers de clients. Dans nombre de pays, face à l'absence d'autres opérateurs financiers, la microfinance devient le maillon central du marché financier rural.

De nombreuses études ont montré que la microfinance, le plus souvent fondée sur des crédits de court terme et de montant modique, peut avoir un impact positif sur la trésorerie des ménages ruraux, améliorer le lissage de leur consommation et dans une certaine mesure, renforcer leur résistance aux chocs économiques. Par contre, beaucoup d'observateurs s'interrogent sur la capacité réelle de la microfinance à stimuler les processus d'accumulation des ménages et à contribuer à l'investissement productif, notamment agricole.

Les analyses d'impact montrent que les IMF rurales financent spontanément le développement d'activités telles que le commerce, l'artisanat, la transformation agro-alimentaire. Ces activités génèrent des revenus réguliers, relativement sûrs, avec des cycles de rotation du capital rapides

limitant les risques et permettant des taux de rentabilité élevés. Peu d'activités agricoles présentent ces caractéristiques. La rentabilité des activités agricoles est souvent limitée et difficilement compatible avec les taux d'intérêt élevés que la microfinance est obligée de pratiquer pour assurer sa pérennisation. Le financement de l'agriculture présente des contraintes spécifiques, tant en termes de diversité des clients, de services nécessaires qu'en termes de risque.

Ces facteurs contribuent à expliquer la grande prudence de la plupart des institutions de microfinance à l'égard du crédit agricole.

Pourtant, les études menées dans le cadre du projet de recherche CIRAD-CERISE montrent que certaines institutions ont innové, et que l'offre de services à l'agriculture n'est pas totalement absente.

Encadré : Contributions de la microfinance au financement direct des activités agricoles

Place des IMF dans le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest
(Wampfler, 2000)

Estimation du volume de financement de l'agriculture par les IMF en 1997

1997	VOLUME CREDIT IMF (Milliards FCFA)	ESTIMATION VOLUME CREDIT AGRICOLE (milliards FCFA)	EN % DU VOLUME CREDIT GLOBAL IMF	CONTRIBUTION / type IMF (%)*			
				SM	CV	PVC	CD
BENIN	14,5	5,5 - 5,7	36	99	-	1	-
TOGO	7,8	0,780	10	75	-	10	15
COTE D'IVOIRE	6,1	1,2	20	>90	-	5-6	2
SENEGAL	16	2,5 - 2,8	19	75	-	25	E
MALI	9,5	4,7 - 5	49	<75	>25	e	E
NIGER	4,5	1,3	29	26	-	48	26
BURKINA	9,7	3	27	60	5	26	9
TOTAL	66,3	19 - 20	27	-	-	-	-

Source : Croisement de la base de données PASMEC avec informations directes recueillies auprès des IMF dans le cadre de programme de recherche et missions CIRAD sur le financement de l'agriculture.

* : classification PASMEC : SM = système mutualiste ; CV=Caisses villageoises ; PVC =Projets à volet crédit ; CD= Crédit direct

Encadré : Contributions de la microfinance au financement direct des activités agricoles (suite)

Les chiffres relevés en Afrique de l'Ouest, même s'ils donnent des tendances et non des valeurs absolues, montrent une contribution incontestable des IMF au financement de l'agriculture.

Le cas de Madagascar (Wietzke, 1999 ; synthèse Madagascar) révèle également une forte implication des IMF dans le financement de l'agriculture : le réseau mutualiste des CECAM, par sa vocation d'appui au monde paysan, est centré dès le départ sur les services à l'agriculture ; les caisses villageoises autogérées AECA, localisées au cœur du périmètre irrigué de la Plaine de Marovoay dans le nord-Ouest, financent essentiellement les campagnes rizicoles.

Pour EMT au Cambodge (Lenoir, 1999), la part des crédits solidaires affectés à un investissement agricole (achat de matériel et d'animaux de trait) n'est que de 5% mais si l'on prend en compte les affectations des crédits de trésorerie à destination agricole (engrais, embouche, transformation des produits agricoles), la part de l'agriculture grimpe à 65%.

Dans le contexte agricole difficile du Cambodge, l'Oxfam Québec a mis en place à partir de 1993 un programme de sécurité alimentaire duquel sont nées les banques de semence (Lesaint, 2001), offrant en premier lieu aux agriculteurs des services de prêts de semences de riz et des activités de recherche participative, dans l'objectif d'améliorer la production rizicole. Progressivement, les banques de semences se complexifient et prennent sous leur tutelle des activités de prêts et de formation à l'élevage de porcs, de volailles, d'approvisionnement en buffles et en engrais. Elles deviennent « fournisseur de services agricoles ».

Les études de cas de l'Inter-réseaux (l'ert Madagascar, Kafojiginew et CVTECA Mali) montrent que ces IMF sont implantés dans le milieu rural et la majorité des prêts va à l'agriculture (Gentil, 2001).

Les observations sur les services proposés par des IMF dans les pays du Sud (voir encadré précédent) viennent fortement nuancer l'hypothèse souvent avancée selon laquelle « les IMF ne financent pas l'agriculture ».

Pourtant, ces faits ne peuvent pas masquer les limites qui demeurent.

Le taux de pénétration des IMF reste très faible : un inventaire des institutions de microfinance appuyés par des institutions du Nord² (Lapenu, Zeller, 2001) montre qu'en moyenne pour les pays en développement, seuls 1,5% de la population est membre des IMF. Par ailleurs, on observe une très forte concentration où quelques réseaux majeurs assurent la majorité des services. Ainsi, la FECECAM au Bénin totalise à elle seule 78% des clients, 82% de l'épargne mobilisées et 83% des crédits distribués par les IMF (1995) (Doligez, Bénin, p23).

L'orientation ou non vers l'agriculture de ces réseaux déterminera localement la disponibilité ou l'absence d'accès à des services directs pour l'agriculture. Or, beaucoup d'IMF, même implantées en zone rurale, sont prudentes vis-à-vis du financement de l'agriculture. Au Cameroun (Raubec, 2001), le représentant le plus important des Coopératives d'Épargne et de Crédit, la CAMCCUL (Cameroon Cooperative Credit Union League) rechigne à prendre des risques et n'offre quasiment pas de services à l'agriculture.

En Côte d'Ivoire, les études de l'Inter-Réseaux (Gentil, 2001) montrent que d'une façon générale, les IMF se développent rapidement mais elles ont en général une vocation universelle et le secteur agricole y est très minoritaire.

L'exemple de certains réseaux à Madagascar (AECA, CECAM) très majoritairement orientés vers l'agriculture montrent que cette orientation dépend de raisons historiques (construction des réseaux par des organisations paysannes ou en appui à des organisations agricoles), des choix initiaux d'implantation (implantations dans des zones quasi-exclusivement agricoles) et de la composition des instances locales de décisions (sociétaires paysans et réticence ou limites à l'entrée d'autres catégories, en particulier fonctionnaires et commerçants).

213. La place des OP et les systèmes intégrant services financiers et appui technique

Les productions agricoles jusqu'ici financées dans le cadre d'une filière organisée (coton, hévéa, palmier, café, cacao, riz et arachide dans certains cas), tout comme les productions intensives qui se développent notamment en zone périurbaine (maraîchage, élevage), requièrent des volumes de financement importants (intrants, travail, collecte primaire, investissements ...). Dans un contexte libéralisé, les organisations paysannes sont chargées de prendre en charge un grand nombre de fonctions abandonnées par l'Etat. Mais peuvent-elles prendre en charge la fonction de financement ? Quels peuvent être les rôles respectifs des institutions de microfinance (IMF) et des organisations paysannes ?

² Le travail d'inventaire ne prend pas en compte les expériences endogènes non soutenues par des institutions du Nord (bailleurs de fonds, opérateurs, sociétés d'investissement, etc.).

Les courants de pensée dominants recommandent une dissociation stricte entre la fonction de financement (revenant aux IMF) et les fonctions d'appui à l'organisation du monde rural (confiés aux OP). Pourtant dans les faits, face à la faiblesse des alternatives de financement agricole, nombre d'organisations paysannes sont tentées de s'investir directement dans la mise en œuvre de systèmes financiers... De nombreux échecs prouvent la difficulté de cette démarche. Mais certaines expériences de ce type semblent être en voie de réussir et de se pérenniser.

Au delà de l'implication directe dans le financement, d'autres voies sont explorées par les OP : création par les OP d'IMF autonomes mais liées à elles, investissement des OP dans le capital des IMF existantes, développement de formes d'intermédiation par les OP entre les exploitations et les IMF existantes, participation des OP au capital des banques agricoles et partenariats avec les IMF, négociation d'une participation de l'Etat au financement agricole.

Beaucoup de questions restent en débat : comment gérer efficacement les IMF liées à des OP ? Dans quelles conditions, les OP, au regard de leur faiblesse institutionnelle et économique actuelle, de l'ampleur des fonctions qui leur sont dévolues par la libéralisation, et aussi de l'endettement important qui souvent les fragilise, sauront-elles maîtriser leur implication dans le financement de l'agriculture ? Quelles nouvelles formes de partenariats entre IMF, OP et opérateurs privés faut-il promouvoir ?

Ces questions sont traitées dans la synthèse sur les Organisations paysannes (atelier 5).

22. Prépondérance du crédit à court terme

D'une façon générale, l'offre de crédit des IMF est très majoritairement tournée vers le court terme. Cette tendance se retrouve en particulier pour l'offre de prêts à l'agriculture avec, dans le cas de l'Afrique de l'Ouest, plus de 90% des volumes de crédits octroyés à l'agriculture par les IMF qui sont des crédits de court terme utilisés pour les intrants, la main d'œuvre ou l'embouche (Wampfler, 2000).

On ne peut cependant sans doute pas dire que l'offre de crédit soit mal adaptée aux caractéristiques du secteur agricole : étant donnée la faiblesse des volumes distribués par les IMF à l'heure actuelle, ces crédits à court terme répondent à une forte demande des agriculteurs. Ceci a conduit Gentil (2001) à conclure sur la base des études de l'Inter-Réseaux que les crédits de campagne des exploitations agricoles peuvent trouver des solutions auprès des IMF.

23. La faible part des crédits à moyen terme

Face à la place prépondérante du crédit à court terme, l'offre de crédit à moyen terme reste insuffisante à la fois suite à une stratégie prudente des IMF, mais sans doute aussi des clients eux-mêmes (voir encadré).

Encadré : les réticences des acteurs face au crédit à moyen terme

L'ADRK au Burkina-Faso (Bridier, 1999) proposait à l'origine exclusivement du crédit à moyen terme, puis s'est diversifiée vers crédit court terme. La demande en crédit à court terme s'est faite de plus en plus forte. Jusqu'en 1994, l'octroi de crédit à moyen terme, quasi-exclusivement pour l'agriculture, représentait 60 à 70% du total des crédits individuels. La proportion a eu tendance à s'inverser ces dernières années. Deux hypothèses sont avancées : les membres de l'association sont équipés et les demandes proviennent surtout des caisses nouvellement créées ; les membres privilégient les crédits à court terme pour des activités de commerce et d'artisanat plus lucratives et à rotation rapide.

Au Cambodge, EMT (Lenoir, 1999) a expérimenté en 1995 un crédit individuel d'un montant plus important que le

micro-crédit classique et d'une durée de deux ans, mais son succès est limité auprès des ménages ruraux. L'équipement agricole (force de trait, charrue et charrette) est majoritairement financé par de l'épargne ou un héritage familial. Il est rarement octroyé par des usuriers ou par l'EMF car les ménages ont des recettes annuelles faibles et refusent de s'engager dans des crédits de montants supérieurs à celui du crédit solidaire proposé par l'EMF et à échéance fixe. La réticence des ménages est d'autant plus forte que dans la durée du crédit est limitée par les agents de crédit à 10 mois. Ainsi, ceux-ci semblent également particulièrement prudents par rapport à un nouveau type de crédit.

Au niveau des AECA Marovoay à Madagascar (CIDR, 2000 ?), il est noté que le financement de l'équipement agricole est resté à des niveaux négligeables, la raison principale étant que les membres continuent à s'endetter pour la campagne et ne prennent pas le risque de s'endetter en plus pour l'équipement.

La demande pour le crédit à moyen terme expérimenté en 1991-1992 au Crédit rural de Guinée (IRAM, à paraître) s'avère à cette époque extrêmement limitée : il existe bien des projets dans la tête des clients mais le marché est étroit et l'approvisionnement pratiquement inexistant en dehors de Conakry. Se renseigner sur les prix, faire transporter la machine achetée, nécessite 2 à 3 aller-retours sur Conakry, ce qui va consommer une partie de l'argent disponible.

Les crédits à moyen terme sont généralement expérimentés dans un environnement économique stabilisé (prix, commercialisation, approvisionnement) : crédit moyen terme ECECAM pour l'acquisition de moyens d'équipement en zone cotonnière, au sein de l'organisation de la filière (Doligez, 2001) ; crédit location-vente de FERT Madagascar dans une zone dynamique, où l'agriculture est particulièrement diversifiée, bénéficiant d'une forte présence d'agro-industries et de la proximité de la capitale ainsi que de l'importance d'Antsirabe pour l'accès aux marchés urbains de consommation (Wietzke, 1999).

Face à la faiblesse de l'offre des crédits à moyen terme, les enquêtes montrent comment un processus d'accumulation peut émerger d'un accès régulier au crédit à court terme (Doligez, 2001)

24. L'offre limitée en services d'épargne et d'assurance

Les services d'épargne que proposent les IMF ne sont pas spécifiquement adaptés pour la production agricole : on trouve des services flexibles sous forme de dépôts à vue généralement pas ou peu rémunérés et des services à moyen terme pour lesquels l'épargne est rémunérée et reste bloquée quelques mois ou même quelques années. Il existe des formes d'épargne couplée avec des crédits investissements mais pour l'instant, la réflexion n'est pas focalisée sur l'agriculture.

Ainsi, peu d'offres ont été créées en fonction des besoins et des spécificités de l'agriculture ; pourtant, dans l'analyse des besoins des agricultures familiales, on a relevé une forte capacité d'autofinancement qui pourrait être encouragée par une offre d'épargne adaptée.

Par rapport aux services d'assurance, d'une façon générale, ils sont encore embryonnaires au niveau des IMF et par conséquent, il existe en particulier très peu d'offre d'assurances adaptée pour l'agriculture familiale. Seules quelques tentatives d'assurance face à la mortalité animale liées à des crédits embouche ou bœufs de traits ont été proposées

25. Le financement par filières

25.1. Fonctionnement des financements par filières

Le principe de fonctionnement des filières intégrées repose sur le monopole de collecte de la production et de commercialisation par les organismes publics responsables de la filière. Le

financement des intrants est alors assuré en début de campagne par ces mêmes organismes avec la garantie d'un remboursement, prélevé sur les revenus de la production. Par ailleurs, la stabilité garantie des prix à la production assure aux agriculteurs un revenu stable et régulier.

Encadré : Les filières Coton

Cameroun (Raubec, 2001)

En zone cotonnière du Nord Cameroun, l'action de la SODECOTON va de l'encadrement technique de la production agricole en passant par la collecte de la récolte, l'égrenage, la trituration des graines, la confection des sous-produits pour l'alimentation du bétail et la mise en vente de la production sur le marché international. Dès 1981, un certain nombre de fonctions ont été déléguées aux producteurs afin d'alléger le dispositif d'encadrement trop coûteux, et en vue de la responsabilisation accrue des planteurs – mesure qui s'inscrivait dans le mouvement de libéralisation qui perdure aujourd'hui.

La SODECOTON assure la majorité de l'offre en crédits agricoles (95% des planteurs environ ont recours au crédit « intrants coton ») : elle assure l'approvisionnement des planteurs en intrants (semences, herbicides, engrais, insecticides) délivrés à crédit. Le crédit « intrants vivriers » est limité à un tiers du crédit intrants coton (gagé sur le produit du coton). Les remboursements se font par prélèvement direct lors de la commercialisation du coton. La SODECOTON met à disposition du matériel de transport et de culture attelé (mais pas les animaux de traits), également à crédit (remboursement sur 1-2 ans)

Grâce à un fonds de stabilisation alimenté par un surplus des années fastes, les agriculteurs peuvent compter sur une rémunération stable de leur production cotonnière. Ces revenus auraient permis notamment l'achat d'animaux de trait et d'équipements. La SODECOTON prend de cette manière indirecte, une place importante dans le financement du monde rural.

Bénin (Doligez, 2001)

Le système de la FECECAM s'est ainsi calé sur le fonctionnement de la filière coton (utilisation du système de caution solidaire et calage des calendriers de remboursement). Les paysans utilisent le crédit filière pour les intrants et le crédit FECECAM pour la main d'œuvre.

Ainsi, avec la restructuration de la filière, toute difficulté au niveau de la filière peut avoir des répercussions au niveau du réseau FECECAM. Renard (1999) rapporte les constats suivants : : l'Etat comme les partenaires privés ont la plus grande difficulté à trouver leurs marques dans la filière libéralisée. Les opérateurs privés attendent de l'Etat qu'il institue la gestion interprofessionnelle et qu'il distribue les tâches. L'Etat de son côté n'arrive pas à redéfinir son rôle et ne sort pas d'une logique de filière administrée. Au delà des affirmations de principe, l'Etat comme les égreneurs ou les importateurs d'intrants doutent de la capacité des producteurs à assumer les tâches leur revenant. Enfin, la filière coton est stratégique pour l'Etat qui craint que la libéralisation ne conduise à son affaiblissement.

Tant que les filières organisées fonctionnent sur les bases de l'organisation actuelle, les crédits pour les intrants des filières sont en général résolus par le secteur bancaire ou les fournisseurs. Les crédits pour la commercialisation sont très importants mais également souvent bien couverts par le secteur bancaire (Gentil, 2001).

Pourtant, deux problèmes majeurs se posent dans le cadre du financement des filières : d'une part, le financement des filières ne résout pas les problèmes de l'exploitation agricole. Du fait d'un manque de connexion entre les différents systèmes de financement, chaque système finance une tranche de l'exploitation avec des risques de surendettement. On retrouve ici l'intérêt des méthodes d'analyse des budgets qui offrent une vision d'ensemble du fonctionnement de l'exploitation et permettent de repérer les complémentarités et goulots d'étranglement entre les différentes activités en termes de financement et de main d'œuvre. D'autre part, avec la libéralisation des filières, le système de garantie des prêts par intégration des fonctions de prêts et de commercialisation va être remis en question, et avec lui, la sécurisation de l'octroi des prêts.

252. Quel avenir pour la liaison entre crédit et production avec la libéralisation des filières ?

La libéralisation des filières de production est généralement conseillée par le FMI et la Banque mondiale face aux problèmes budgétaires des Etats et à l'inefficacité des structures publiques de gestion des filières. Le principal avantage escompté serait l'obtention de meilleurs prix pour les agriculteurs grâce à la concurrence au niveau de la collecte de la production.

Pourtant, le démantèlement des filières peut augmenter, du moins à court terme, les risques de financement de l'agriculture, jusqu'alors fortement réduits : fluctuation forte des prix intérieurs, incertitude pour les agriculteurs quant à la qualité des intrants, aux débouchés, réduction du suivi technique, manque de perspectives de long terme, etc.

La question d'une organisation nouvelle des services d'appui à la production et d'organes de contrôle est alors cruciale. La privatisation rend en outre nécessaire une formation accrue des producteurs et une plus grande professionnalisation des OP.

Encadré : Financement de la traction animale au Nord Cameroun (Raubec, 2001)

La progression de la traction animale, qui s'est réalisé jusqu'à présent conjointement à l'extension administrée de la filière cotonnière, moyennant un appui important de l'Etat, est aujourd'hui remise en question par un désengagement de l'Etat des fonctions de développement du secteur rural. Celui-ci se traduit par la privatisation imminente de la société cotonnière. Si celle-ci assurait, et assure toujours intégralement la majorité des services permettant l'accès et le développement de la traction animale (fourniture d'équipements, crédits, intrants, suivi sanitaire...) ceux-ci doivent, avec la libéralisation, passer dans les mains du secteur privé. Cela nécessite un processus de reconstitution institutionnelle dans lequel les nouveaux acteurs sont confrontés à une demande dont ils ne connaissent pas encore les caractéristiques.

Face à la nécessité du développement d'institutions d'épargne et de crédit, le mouvement de libéralisation qui touche aussi les systèmes financiers a engendré un développement considérable de ces derniers ce qui représente un potentiel susceptible d'assumer l'offre de services financiers à l'agriculture. Pourtant actuellement, les produits proposés par ces nouvelles institutions ne paraissent que très peu adaptés aux besoins des agriculteurs.

On peut noter que l'intégration des fonctions de financement et d'écoulement de la production n'existe pas seulement dans le cas de filières publiques mais peut fonctionner sur la base de contrats entre une entreprise privées et les agriculteurs. C'est le cas par exemple à Madagascar des entreprises de farine avec la production de blé ou des brasseries avec la production d'orge (synthèse pays Madagascar). La libéralisation des filières d'exportation en Afrique de l'Ouest ne signifie donc pas nécessairement l'arrêt de l'intégration ; cependant, des formes nouvelles de contractualisation doivent être négociées.

3. LES CONTRAINTES DE L'OFFRE DE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

Quels sont les contraintes qui limitent l'offre de services pour l'agriculture, en particulier le crédit à moyen terme?

Quel est l'impact du contexte actuel : contraintes de pérennisation pour les IMF ; libéralisation des économies des pays du Sud ?

Quelles sont les implications pour les services à l'agriculture ?

31. Les contraintes de l'offre de services à l'agriculture

311. Les contraintes et risques techniques liés à la production agricole

a. Risques agro-écologiques

Le risque majeur pour le secteur agricole porte sur les rendements : quelque soit le niveau d'intrants, le niveau de la production finale est incertain du fait des aléas climatiques, des maladies, des attaques d'insectes. Pour le bétail également, les risques sur la production portent sur les risques de pénurie d'aliments, de maladies ou de mort du bétail.

Ce risque est d'autant plus grand que l'on travaille dans des zones peu sécurisées : zones de culture pluviale sans accès à l'irrigation, zones sahéliennes soumises à des sécheresses fréquentes, zones inondables (zones de delta par exemple)...

b. La saisonnalité

La saisonnalité de la production agricole induit un certain nombre de contraintes sur l'offre de services financiers : les demandes en crédit se concentrent sur la période qui précède les plantations alors que les remboursements et les dépôts d'épargne augmentent en période de récolte. Les conséquences de la saisonnalité portent d'une part sur la gestion des liquidités de l'institution. D'autre part, la productivité des agents de crédit agricole est soumise à ces fluctuations saisonnières ce qui augmente les coûts fixes en personnel. Enfin, les remboursements se font plutôt par échéance annuelle, plus difficiles à surveiller que les remboursements hebdomadaires ou mensuels proposés par les IMF (Klein, *et al.* 1999).

La saisonnalité des besoins en ressources peut être aggravée par le faible développement du système financier local.

Flexibilité des services

Madagascar (Wietzke, 1999) : Du fait de la variabilité climatique existante dans le Vakinankaratra à Madagascar, il peut y avoir un à deux mois d'écart dans les travaux d'une zone à l'autre. Cette variation s'ajoutant à la diversité culturale inter et intra-zone, présente une contrainte pour un système financier proposant des produits financiers agricoles : les produits financiers destinés aux cultures devraient pouvoir être débloqués à des dates différentes selon la zone et la culture. Cette flexibilité entraîne un coût élevé en terme de gestion. Si un système financier se cantonne à une seule date de déblocage pour la grande saison dans l'ensemble de la région, les fonds risquent d'arriver en avance ou en retard par rapport au calendrier cultural et, le système financier s'en trouvera pénalisé. Ainsi, jusqu'en juillet 1998, les CECAM ne proposaient qu'une seule date de déblocage pendant la grande saison et l'une des principales critiques des bénéficiaires était le retard de déblocage des crédits destinés à la production agricole.

Bénin : pour des facilités de gestion, la FECECAM a tendance à appliquer des normes uniformes pour l'octroi, les dates de déblocage, les fréquences de remboursement, les garanties, etc. (Doligez, 2001). Au niveau des caisses

locales, le système de pénalités lorsque le recouvrement est inférieur à 90% qui consiste à cesser les octrois par les caisses jusqu'à assainissement de la situation est jugé particulièrement préjudiciable par les agriculteurs en période critique (Renard, 1999) ; on observe alors des contournements des règles : certaines caisses ne cessent plus leurs activités lorsque le plafond d'impayés est dépassé.

Pour Renard (1999), dans certains zones d'enquêtes, les retards dans les délais d'octroi sont soulignés de façon quasi-systématique. La nécessité de coordonner les formalités de remplissage des dossiers a été soulignée auprès de la FECECAM.

Les clients critiquent alors la rigidité des services :

Lesaint (2001) relève que les clients des banques de céréales au Cambodge critiquent souvent la durée des prêts du fait de son manque d'adaptation/ d'adaptabilité aux contraintes climatiques : une réflexion collective est nécessaire sur l'accord de délais, des fonds d'assurance, des rééchelonnements. « Ces agriculteurs se sont plaints de devoir rembourser à une date où tout le monde vend ses porcs et où le prix auprès des usuriers n'est pas le plus avantageux. La mise en place de 3 cycles de prêts pour cette activité (contre 2 précédemment) cherche à répondre plus adéquatement à cette demande – même si l'absence de réelle étude de marché ne permet pas de savoir exactement quand se situent les périodes les plus intéressantes pour vendre les produits d'élevage ».

c. Incertitude de calendrier

Le calendrier idéal de la production agricole dépend des caractéristiques propres des exploitations agricoles (contraintes de main d'œuvre, de disponibilité de matériel, etc.) et des conditions météorologiques et peut difficilement être connu en avance. Pourtant, les rendements peuvent fortement varier avec des déviations par rapport au calendrier optimal.

Un retard pouvant remettre en cause la production de l'année, les IMF doivent s'organiser afin de débloquer les fonds à temps pour la campagne agricole.

312. Un environnement économique et politique incertain

a. Risques économiques

Les agriculteurs font face à un manque de sécurité sur le plan commercial (approvisionnement et vente) : augmentation des prix d'achat, intrants fournis en retard, produits de traitement de mauvaise qualité, incertitude sur les prix de vente, retards de paiement. L'environnement socio-économique est instable et risqué faute de politiques agricoles maîtrisées et d'organisations de producteurs fiables (Devèze, 2000) mais aussi du fait d'une dépendance vis-à-vis d'environnement international non maîtrisable.

Au delà des risques propres au secteur agricole, les politiques de développement des pays du Sud ont en outre souvent favorisé le secteur domestique industriel au détriment du secteur agricole. De nombreux pays ont faussé les incitations par les prix pour le secteur agricole : prix agricoles bas et contrôlés, budgets disproportionnés pour le développement des infrastructures urbaines, droits de propriétés sous développés, taxes excessives sur les exportations agricoles. En conséquence, la production agricole a été affaiblie et le pouvoir d'achat des populations rurales a décliné. Ces conditions ont du même coup limité les incitations à offrir des services financiers adaptés aux besoins du secteur agricole (Yaron, *et al.* 1997).

b. Faible développement des infrastructures en zones rurales

Mises à part les productions des zones péri-urbaines (maraîchage et petit élevage), la production agricole vient des zones rurales qui se caractérisent généralement par le faible développement des infrastructures : réseau routier peu développé ou de mauvaise qualité, parfois inaccessible sur une

partie de l'année (saison des pluies), transports en commun peu fréquents et coûteux, faible développement des marchés, etc. Les infrastructures sociales peuvent être elles aussi sous développées : pas d'hôpital, faible nombre de centres de soins, écoles éloignées, infrastructures de communication déficientes (postes, téléphones, etc.), accès à l'information sur les prix...

Ces conditions accentuent l'éloignement physique des zones urbaines ce qui renchérit les coûts de transaction dans la commercialisation de la production agricole et peut rendre difficile ou coûteux l'approvisionnement comme l'achat d'intrants ou d'équipement agricole. Par ailleurs, elles conduisent à une faible incitation pour les cadres à venir travailler en zone rurale ce qui pénalise les institutions ayant besoins d'emplois qualifiés.

c. Plans d'ajustement structurel

Dans les pays en développement, les politiques de libéralisation mise en œuvre dans le cadre des plans d'ajustement structurels ont porté sur les privatisations, les réformes fiscales et commerciales. D'une façon générale, les résultats ont été plutôt décevants en Afrique (Losch, Marzin, Voituriez, 2000). En particulier dans le domaine agricole, la croissance a été instable et les marchés sont marqués par une plus forte incertitude (démantèlement des filières intégrées, fluctuations des cours mondiaux, etc.). Cette incertitude, combinée à un faible développement des services privés d'appui (vulgarisation, services vétérinaires, commerçants, etc.) peuvent augmenter les réticences des IMF à s'engager dans le financement agricole.

Le rôle des politiques publiques reste donc capital dans la sécurisation des activités agricoles et par conséquent, dans la sécurisation des activités des IMF engagées auprès des agriculteurs (voir synthèse sur les politiques publiques, atelier 6).

32. Les contraintes d'une offre de services à moyen terme

L'offre de crédit agricole à moyen terme (et encore davantage pour l'offre à long terme) est limitée en volume et restreinte à un petit nombre d'IMF (essentiellement mutualistes). Le financement de l'agriculture requiert pourtant des services à moyen terme, ce qui constitue un défi supplémentaire. Cette offre fait en effet face à divers types de contraintes du fait de la durée du contrat (Wampfler, 2000).

321. La maîtrise technique des crédits à moyen terme

Le crédit à moyen terme est en général risqué : avec ses montants élevés et des remboursements s'échelonnant sur plusieurs années, il est un facteur de risque important pour l'équilibre financier d'une IMF ; le risque est renforcé dans le secteur agricole.

Les garanties sont encore plus difficiles à prendre sur le crédit à moyen terme: les garanties sociales habituellement utilisées par les IMF (caution solidaire) fonctionnent mal sur les crédits de gros montants ; les garanties matérielles et sûretés réelles correspondant à des crédits à moyen terme (terres, parcelles loties, maisons) sont difficiles à réaliser en cas de défaillance de remboursement.

L'octroi de crédit à moyen terme nécessite une réelle capacité d'analyse des dossiers de crédit investissement : il faut alors « changer de métier » (Doligez, 2001).

Les exploitants ayant le plus recours au crédit pour financer leur premier équipement sont les moins capitalisés, ce qui induit des risques plus importants au niveau du réseau. (Doligez, 2001)

Pour Gentil (2000), les prêts à moyen terme (2 à 5 ans), quand l'objet de crédit est rentable, ne posent pas de problèmes insurmontables à la microfinance comme le montre l'expérience accumulée dans l'équipement en culture attelée (notamment Mali Sud et Bénin). Cette approche peut être élargie à une gamme assez étendue d'investissements : motopompes (vallée de la Tarka au Niger), matériel agricole divers (location-vente mutualiste de FERT, Madagascar), les moteurs et grands filets dans le domaine de la pêche, les petits aménagements hydro-agricoles, ateliers d'élevage, équipements de transformation (décortiqueuses...).

Le problème central, comme dans tout crédit, reste l'évaluation de la qualité de l'emprunteur, de la rentabilité de l'investissement et du risque. Si l'investissement est rentable, le risque peut être mieux maîtrisé que pour le crédit court terme car le matériel peut servir de garantie (saisie possible ou plutôt système de location-vente) et il est possible d'accorder plus facilement des moratoires partiels en cas de mauvaise année. Les échecs observés dans certains crédits à moyen terme viennent souvent d'une rentabilité insuffisante de l'investissement, d'une technologie mal maîtrisée par l'emprunteur, d'un service d'entretien et pièces détachées non fonctionnel ou de services vétérinaires inefficaces, inexistant, pas assez disponibles, du non ajustement du crédit au calendrier de production ou aux caractéristiques sociologiques du milieu.

322. Le recours à des ressources financières adaptées

Le crédit à moyen terme requiert des ressources longues et stables dont les IMF manquent chroniquement : l'épargne collectée est principalement de court terme et volatile ; la loi PARMEC en Afrique de l'Ouest limite fortement les possibilités de la transformer en crédit à moyen terme ; les fonds propres des IMF sont encore limités pour l'instant ; les ressources extérieures sont souvent aussi des ressources de court terme.

323. La difficulté des choix stratégiques

La demande d'investissement à court terme dans les secteurs sûrs (commerce, transport...) est souvent si forte qu'elle détourne les IMF du crédit moyen terme dans les secteurs incertains.

Pour une IMF, investir dans le crédit à moyen terme suppose d'avoir une vision claire de l'évolution de l'institution ce qui n'est pas encore le cas pour beaucoup d'IMF qui gèrent leur avenir à un terme de 2 ou 3 ans.

33. Implications pour les services financiers à l'agriculture

331. Connaissance nécessaire des besoins du secteur

Du côté de la demande, l'hétérogénéité des besoins et la complexité de l'unité économique décourage les IMF de s'engager dans un secteur nouveau pour elles. Du côté de l'offre, les expériences malheureuses des banques agricoles de développement et de certains projets de financement de l'agriculture constituent autant d'exemples démobilisateurs. Ces exemples ont en particulier été dus à la méconnaissance du secteur .

Afin d'évaluer la qualité des demandes, en particulier leur solvabilité, et d'offrir un service parfaitement adapté, les IMF doivent avoir les connaissances techniques dans les domaines agricoles où elles veulent intervenir.

Ainsi, dans le cas de l'échec du projet APOR (ONG Action pour la Promotion des Activités Rurales) au Niger, la mauvaise maîtrise de la liaison entre le fait technique (riziculture) et le crédit est identifié par Wampfler (1998) comme le point d'achoppement majeur des actions de crédit de campagne.

332. Coût des services financiers à l'agriculture et débat sur les taux d'intérêt

Demande éparpillée, faibles montants, éloignement des centres urbains, infrastructures de transport et de communication faiblement développées : ces contraintes augmentent les coûts de transaction pour les IMF. Elles ne sont pas propres au financement du secteur agricole et concernent d'une façon générale l'offre de services financiers en zones rurales. Cependant, ces contraintes sont aggravées par la faible rentabilité du secteur agricole qui ne permet pas de fixer des taux d'intérêts compatibles avec les investissements envisagés.

En général, dans le mode de fonctionnement des IMF, les clients habituels ne se plaignent pas des taux d'intérêt. Pourtant, lorsqu'il s'agit du financement de l'agriculture, les réticences face à des taux élevés se font plus marquées :

Encadré : Taux d'intérêt sur les activités agricoles

Madagascar (Wietzke, 1999)

Le crédit équipement, mis en place en 1993, est destiné à financer l'équipement agricole moyen (charrette, charrue, herse, brouette, sarcluse, etc.). Malgré l'existence d'une demande, il rencontre peu de succès, du fait entre autres, d'un taux d'intérêt élevé, de durée de crédit relativement courtes, de la faible rentabilité des équipements et de l'important apport personnel demandé. D'après le projet, la difficulté d'approvisionnement serait aussi une explication à la faible demande. Courant 1999, le projet et les Unions devaient tester un produit de type Location-vente pour l'acquisition de matériel en tenant compte des points de blocage des expériences passées : le taux sera de 24% annuel et le bénéficiaire devra verser uniquement 10% de la valeur d'acquisition en fonds de garantie.

Bénin

Au cours de ses enquêtes auprès des clients de la FECECAM, Renard (1999) relève que beaucoup de remarques ont porté sur le niveau des taux d'intérêt qui est jugé trop élevé, même si les agriculteurs font le constat qu'il n'existe pas de possibilités pour eux d'emprunter à un taux plus faible.

Note de l'Inter-Réseaux (à paraître)

L'analyse historique du développement de l'agriculture dans les pays industrialisés montre que le crédit agricole a été un levier important dans les processus de modernisation. Le niveau de taux d'intérêt (souvent inférieur aux taux bancaires habituels) a été dans bien des cas un facteur clé des transformations de ces agricultures. Ces choix relèvent d'une volonté politique d'impulser durablement la modernisation de l'agriculture en prenant en compte les risques spécifiques liés à l'activité agricole et la nécessité d'investissement à rentabilité différée et souvent aléatoire (risques de marchés, climatiques, ...). La politique de bonification des taux d'intérêts pour le crédit agricole est maintenant plus rare dans les pays industrialisés car leur agriculture est plus compétitive, que l'activité agricole est moins risquée du fait de mécanismes efficaces d'organisation des marchés ou, plus simplement que les Etats n'acceptent plus d'allouer des sommes importantes pour la modernisation des exploitations agricoles.

Dans les pays en développement, l'orthodoxie libérale et le constat du manque de moyens des Etats justifient pour beaucoup le rejet de toute idée de bonification des taux d'intérêts pour l'agriculture. Comment dès lors parler sérieusement d'efforts nécessaires pour moderniser ces agricultures, les rendre plus intensives et leur permettre d'assurer, au moins en partie, la sécurité alimentaire ? Est-il interdit d'imaginer d'autres mécanismes de financement de l'effort nécessaire d'investissement et de crédit aux agricultures des pays en développement ?

333. Rôle des politiques agricoles

Les limites observées dans l'offre de services à l'agriculture sont largement liées à des facteurs de politique des prix et des marchés agricoles, à la faiblesse des infrastructures rurales, aux problèmes d'insécurité. Pourtant, il est de l'intérêt commun de la microfinance et des pouvoirs publics d'avoir une agriculture rentable avec un minimum de risque (marché ouvert et relativement stable, bonne productivité donc qualité de la recherche et de l'information, intrants disponibles, conseil de gestion, réseaux de commercialisation y compris transport/stockage...)

Certaines contraintes peuvent apparaître « insurmontables » pour les IMF d'autant plus qu'elles dépassent leur cadre d'action. La définition et l'application de politiques agricoles prenant en compte ces limites, au niveau national, mais aussi international, peut jouer en faveur d'une sécurisation de l'offre de services et d'une incitation de la demande (voir synthèse sur les politiques agricoles).

4. LES REPONSES POUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

Comment les services à l'agriculture s'insèrent-ils dans l'économie de l'exploitation familiale ?
Quelles sont les spécificités de financement de l'agriculture ?

Quels sont les expériences en matière de services financiers directs à l'agriculture qui ont cherché à répondre aux contraintes identifiées ?

Quelles sont les modalités de ces services et dans quelles conditions sont-ils accessibles ?
Peuvent-ils être développés ? Comment les améliorer ?

Quelles sont les conséquences pour les IMF en termes d'organisation ?

41. Multifonctionnalité des paysans et fongibilité du crédit

411. L'offre de crédit à l'unité familiale

L'injection de crédit au sein de l'unité familiale peut alléger les contraintes de liquidité du budget de l'exploitation et faciliter le financement des activités agricoles sans que le crédit n'ait été directement investi au départ dans l'activité agricole.

On peut reprendre ici l'exemple des enquêtes menées au Bénin (Leege, 1997) : Les enquêtes auprès des clients des banques communautaires montrent que la source de financement des activités agricoles provient en majorité des bénéfices du petit commerce. Bien que le prêt de la banque communautaire ne semble pas être investi directement dans l'agriculture, les revenus dégagés par les autres activités sont réinvestis dans l'agriculture.

Financement du moyen terme par le crédit à court terme

La succession, sur plusieurs années, de prêts à court terme peut faciliter une diversification et une accumulation chez certains emprunteurs lorsque les logiques de redistribution sociales ne sont pas prédominantes. L'investissement à moyen terme, pour l'achat d'animaux par exemple, peut alors être autofinancé, puisque le crédit permet de payer les dépenses de campagne. Dans le cas de plantations, des investissements échelonnés peuvent être couverts par un crédit à court terme remboursé sur les plantations déjà existantes ou par d'autres ressources (Gentil, 2000)

412. Les modalités d'épargne

De même, les services d'épargne, sans nécessairement être ciblés sur des activités agricoles peuvent permettre de gérer les stocks et les flux financiers de l'exploitation et faciliter indirectement le financement des activités agricoles.

a. Eviter la décapitalisation : les fonds de secours

Les années de mauvaise récolte, les agriculteurs peuvent être obligés de vendre leur bétail ou leur matériel pour subvenir à leurs besoins de base. Pour éviter cela, des fonds de secours pourraient être constitués les bonnes années.

En France, Groupama par exemple réfléchit à des fonds communs de placement afin de mutualiser les risques, les fonds de secours mis en place sur des bases individuelles n'étant pas suffisants.

b. Appuyer les capacités d'autofinancement des agriculteurs

L'étude des stratégies des ménages en l'absence de recours à des crédits des IMF ont relevé les stratégies suivantes pour financement de l'activité agricole:

- échelonnement des coûts de l'investissement,
- minimisation des coûts de l'investissement,
- réinvestissement de revenus d'activités agricoles,
- revenus non agricoles directement investis dans l'agriculture ou bien couvrant des dépenses quotidiennes et libérant les revenus agricoles pour l'investissement agricole,
- constitution d'une épargne de long terme dédiée à l'investissement futur,
- recours au crédit informel,
- dotations familiales : héritage, dot.

Les services d'épargne des IMF pourraient appuyer les stratégies de réinvestissement en offrant des comptes souples à court terme où les agriculteurs peuvent déposer les bénéfices de leurs activités en attendant le moment où les investissements agricoles sont nécessaires. Par ailleurs, des dépôts bloqués, régulièrement approvisionnés et clairement identifiés pour mener un investissement futur, éventuellement accompagné d'un crédit complémentaire, pourraient répondre aux besoins de constitution d'une épargne à long terme. Ces formules se rapprochent du fonctionnement des Plan Epargne Logement.

Les expérimentation FECECAM (Gentil, Doligez, 1999)

Le plan d'épargne-investissement (PEI) s'inspire de l'habitude des versements réguliers dans les systèmes informels de type tontines. Le montant prévu des échéances de remboursement (mensuelles ou trimestrielles) pour le prêt à venir, est très voisin du montant des dépôts d'épargne, réguliers pendant plusieurs mois. Pour l'acquisition d'équipement à moyen terme, la garantie basée sur la propension à épargner est complétée par un contrat de type location-vente.

Le produit, lancé à la fin 1998 dans deux caisses urbaines de chaque région (soit 14 caisses) a donné des premiers résultats décevants (22 PEI pour un montant collecté de 2,6 Mfcfa en mars 1999). L'hypothèse d'une phase expérimentale trop vaste ce qui réduit le suivi est avancée.

42. Les services spécifiques à l'agriculture

421. Les modalités pour des crédits à court terme

a. Les crédits de campagne

Le crédit de campagne classique finance la principale production de la zone. Le déblocage se fait en début de campagne et le remboursement se fait au moment de la récolte principale. Il a donc généralement une durée de 6 à 10 mois.

Les déblocages peuvent parfois avoir lieu à plusieurs moments dans l'année (grande saison de culture, demi-saison, contre-saison). Pour le remboursement, afin d'éviter de vendre la production au moment où les prix sont les plus bas, les échéances peuvent être étalées sur quelques semaines après la récolte.

Le Crédit Rural de Guinée (IRAM, à paraître) propose un crédit agricole dérivé du service initial à remboursement mensuel. Le crédit agricole solidaire (CAS) comporte un différé de 6 mois avec un remboursement en trois échéances (25 à 50 % au moment de la récolte, les autres à des

périodes, en général février et mars, où les prix des produits ont nettement remonté). Comme pour son service classique, la garantie est toujours le groupe de solidarité.

Le contrat villageois du CRG est une formule expérimentée à partir de 1993 pour les agriculteurs de villages enclavés qui souhaitent obtenir du crédit agricole. Les procédures d'octroi et de remboursement sont simplifiées : le crédit est octroyé dans le cadre des groupes solidaires de 5 à 10 personnes, mais pour le CRG ne sont signés qu'un seul compte sociétaire et un seul compte d'épargne de garantie au nom du groupement ou du village. L'octroi est effectué en une seule fois. Les remboursements sont effectués collectivement aux échéances fixées par les responsables désignés (deux mandataires par contrat).

Si ces modalités sont généralement bien adaptées pour le financement agricole, elles peuvent être contraignantes, en l'absence de diversification des produits financiers de court terme, pour le financement d'autres activités (commerce, artisanat, etc.)

En termes de plus grande flexibilité, CARE a testé avec plusieurs organisations en Amérique du Sud des lignes de crédit « pré-approuvées » (message de C. Miller, DevFinance, 22/08/01) : comme les insectes ou les maladies peuvent attaquer des cultures très rapidement et les détruire, des prêts pré-approuvés peuvent être accordés (généralement en nature), si les agriculteurs en ont besoin, et au moment même où cela est nécessaire. Les intérêts sont payés sur le montant de prêt en cours. L'alternative consistant à ce que les clients achètent les insecticides en avance et les stockent chez eux comporte des risques pour la santé et l'environnement et est inefficace financièrement pour le client.

b. Les crédits embouche

Le crédit est octroyé pour l'achat d'un jeune animal (porc, ovin, bovin) et éventuellement pour l'achat des produits d'alimentation et produits vétérinaires. Le remboursement du prêt se fait au moment de la revente de l'animal qui a été engraisé. Les risques majeurs portent sur la mortalité et la mobilité (vol, transhumance) du bétail, ce qui nécessite un suivi régulier de l'emprunteur et la mise en place de ce type de prêts dans un environnement économique sécurisé par rapport à l'élevage : services vétérinaires fiables, disponibilités des ressources fourragères, faible mobilité des populations, etc.

c. Les greniers villageois

L'objectif de ces greniers est d'aider les membres cultivateurs à maîtriser le prix de vente de leurs produits depuis la récolte jusqu'à la commercialisation. Généralement, le stock sert de garantie et assure un bon remboursement du prêt. Mais la formule ne peut fonctionner qu'avec des denrées non périssables et pour lesquelles les prix à la récolte sont assurés d'être plus faibles qu'au moment de la soudure. C'est en particulier le cas pour les zones rurales enclavées (voir encadré).

Encadré : Exemple de fonctionnement de greniers commun

Cameroun (Raubec, 2000)

Ces greniers visent en premier lieu à renforcer la sécurité alimentaire ; ils sont ensuite conçus comme une aide à la gestion de trésorerie. Ils prévoient l'achat de céréales au producteur à bas prix au moment des récoltes en lui donnant la possibilité de racheter sa propre production en période de soudure à un prix bien inférieur au cours du marché, ce qui permet d'échapper aux fluctuations des prix. Les personnes ne souhaitant pas récupérer leurs sacs reçoivent la différence entre le prix du marché et le prix auquel le groupement leur avait acheté les céréales.

Greniers commun villageois, Madagascar (Wietzke, 1999)

Le crédit stockage, nommé généralement GCV, est inspiré du grenier communautaire villageois. Dans le Vakinankaratra, il concerne le stockage de paddy et de maïs, denrées non périssables et dont la fluctuation des prix rend leur stockage rentable. Les paysans stockent leurs produits soit dans un local, qui peut être une pièce de la maison d'un membre qui participe au stockage, soit dans un local construit spécifiquement. La durée minimale du stockage est fixée à cinq mois par l'Union et était auparavant de quatre mois (nos enquêtes). Pour une durée inférieure, les coûts de gestion seraient trop importants par rapport au prélèvement effectué par l'Union (parts sociales, taux) et la hausse des prix risquerait de n'être pas assez conséquente pour que le stockage dégage des bénéfices suffisants pour rentabiliser le produit GCV. Jusqu'à la campagne 1998, l'Union fournissait le matériel pour sécuriser le stockage (vol, détériorations) : serrures, piton, mort-aux-rats, ... (nos enquêtes). D'après le nouveau manuel de procédures (1998), le conditionnement est dorénavant à la charge des « membres-stockeurs ». Les membres-stockeurs perçoivent un prêt de 2/3 à 3/4 de la valeur marchande des produits stockés. Compte-tenu de la hausse des prix (de l'ordre de 100 %), ce produit s'avère très rentable pour les membres bénéficiaires : d'après nos enquêtes, pour 1 tonne de paddy à la récolte (en mai, prix de vente du paddy de 700 Fmg/kg), le membre touche un prêt de 600 000 Fmg et revend sa tonne de paddy stockée, 6 mois après, à 1 500 Fmg/kg, ce qui lui procure un gain de 1 380 000 Fmg (bénéfices de la vente du stock dont on a soustrait la Part sociale variable et les intérêts) au lieu des 700 000 Fmg qu'il aurait gagné en vendant sa récolte, soit quasiment une augmentation de son gain de 100 %.

Le crédit GCV ne présente pratiquement aucun risque pour le système financier (en dehors du vol, de l'incendie et de la détérioration des produits stockés), la garantie étant physiquement bloquée dans les « greniers » et représentant un montant supérieur au montant du prêt octroyé. Cependant, son extension dans une zone donnée pourrait s'accompagner d'une baisse des prix au moment du déstockage.

Ainsi en 1999, pour la première fois, la plus-value n'a été que de 20% car la baisse du prix mondial du riz et la libéralisation des importations ont conduit à un fort tassement des cours de soudure (Fraslin, 2000).

Une critique formulée par les paysans membres lors des enquêtes concerne le remboursement du prêt GCV. Le bénéficiaire est censé rembourser son prêt et les intérêts avant le déstockage des produits, afin que le système conserve la garantie matérielle. L'INTERCECAM considère que la possibilité d'anticiper le remboursement et de l'effectuer « par tranches » afin d'éviter les risques. Ce fonctionnement devrait certes faciliter le remboursement, mais il présente deux désavantages pour les membres : ceux-ci paient les intérêts de la durée initialement fixée, même s'ils anticipent le remboursement, et, de plus, ils bénéficient de prix d'achat plus faibles pour leur paddy stocké du fait de la date plus précoce de leur remboursement.

Des difficultés apparaissent parfois sur les crédits stockage montrant que les paysans qui ont accès à ces crédits deviennent eux-mêmes des collecteurs localement, que les commerçants locaux bloquent le bon fonctionnement des greniers, que les paysans les plus pauvres, faute d'une capacité suffisante de stocks sont exclus du système. Les conséquences sociales et sur les flux commerciaux sont alors importantes à suivre pour ces systèmes.

422. Les modalités pour des crédits à moyen terme

a. Les crédits à moyen terme « classiques »

La FECECAM constitue une exception comme réseau décentralisé capable d'orienter une grande partie de son portefeuille en **crédit à moyen terme** (Gentil, Doligez, 1999). Les « prêts à court terme allongé » (PCTA) et les prêts à moyen terme (PMT) représentent au total 14% des prêts et 19% des montants en cours au 31 mars 1999. Les PCTA ont pour objectif de financer le fonds de roulement d'activités commerciales qui nécessitent un stockage. Ils peuvent se rembourser par échéances trimestrielles, semestrielles ou annuelles et leur taux est identique ou parfois légèrement inférieur, au crédit à court terme (15 à 18%). Les PMT peuvent financer l'équipement agricole (traction animale) sur trois ans ou l'amélioration de l'habitat sur deux ans. Ils ont été introduits dans trois régions (données de 1999) sur la base de lignes de crédit externes. Dans le Borgou, outre les conditions du prêt à court terme (être sociétaire, avoir épargné 3 à 6 mois, caution d'autres sociétaires), l'emprunteur doit disposer de la caution d'un groupement villageois qui ne doit pas comprendre de membres en impayés et dont l'épargne doit couvrir une partie du risque. Les montants sont réduits (moins de 500.000 Fcfa), le taux d'intérêt est de 16% par an et les remboursements se font par échéance annuelle. Dans le Mono, certains prêts sont d'un

montant important, jusqu'à 10 millions de f'cfa, et les taux d'intérêts sont abaissés dans une fourchette de 10 à 12% par an. (voir encadré)

Encadré : Crédit Moyen terme de la FECECAM – Analyse et recommandation du Suivi-évaluation (Gentil, Doligez, 1999)

Le suivi-évaluation a permis de présenter des éléments de réflexion sur le crédit à moyen terme (CMT).

Analyse :

1. Le crédit « Habitat » est largement détourné de son objet. A près de 60% (?), il est utilisé à d'autres fins (par exemple achat de moto-pompes, prêts de campagne, fonds de roulement pour le commerce...) ou seulement partiellement pour le crédit habitat.
2. Les bénéficiaires du CMT n'ont pas toujours de relations régulières avec leurs caisses. L'épargne préalable est souvent une « épargne minute », déposée juste avant l'octroi et parfois grâce à des prêts familiaux ou auprès d'usuriers.
3. Les procédures ne sont pas toujours respectées, notamment la caution des groupements villageois avec blocage de l'épargne.
4. Certains prêts sont surdimensionnés, car obtenus grâce à des relations particulières avec certains membres des conseils.
5. Certains prêts sont d'un montant trop important et vont à des clients peu expérimentés ou à des objets à risque élevés. De plus, la culture attelée est encore mal maîtrisée dans certaines zones (Mono).
6. Les dossiers techniques sont en général insuffisamment étudiés.
7. Le suivi du crédit après l'octroi est presque inexistant.
8. Un remboursement correct ne veut pas forcément dire crédit réussi. Certains emprunteurs remboursent mais en décapitalisant.

Principales recommandations

a. Choix des emprunteurs

- Des emprunteurs déjà connus, ayant remboursé régulièrement les crédits à court terme précédents (progressivité)
- Des emprunteurs ayant une épargne préalable régulière
- Essayer de favoriser les activités de transformation des femmes.

b. Objets de crédit : ceux-ci doivent être ouverts, non ciblés au préalable mais leur rentabilité et leurs risques doivent être étudiés au cas par cas.

c. Montants

- Le CMT ne doit pas être confondu avec un crédit à gros montant.
- Le CMT ne convient pas pour des fonds de roulement commerciaux.

d. Durée : 2 à 3 ans (sauf exception justifiée) car l'expérience montre (Borgou) qu'il commence à y avoir des difficultés de remboursement à partir de la 3^e année.

e. Taux d'intérêt : Il vaut mieux un taux d'intérêt relativement élevé (minimum 13,5%) et pas trop de différence avec le taux d'intérêt à court terme pour éviter les effets pervers de détournement d'objet.

f. Modalités de remboursement : elles doivent être liées au cycle économique de l'activité : dates opportunes d'octroi et de récupération, possibilité de différé, remboursement pas nécessairement annuel (des remboursements mensuels peuvent convenir pour des prêts à l'artisanat ou à certains services).

g. Type de garantie : à étudier au cas par cas, en s'assurant de la réalité des garanties matérielles proposées ; voir aussi caution solidaire, blocage d'épargne, location-vente, cotisation de 2% au fonds de garantie.

h. Procédure d'octroi : dossier simplifié et entretien préalable avec le gérant

i. Suivi régulier : celui-ci doit être plutôt présenté comme un appui, une discussion servant à d'autres pour connaître les conditions de réussite ou de difficultés plutôt qu'un contrôle.

j. Formation des élus et des cadres : une demande forte des techniciens et des élus s'est manifestée pour recevoir une formation spécifique pour l'étude des dossiers (rentabilité, capacité d'endettement, risques, marché suffisant, maîtrise du métier ou de la technologie).

La politique de CMT ne peut cependant se financer, surtout avec la loi PARMEC³, qu'avec des ressources stables. D'où la nécessité de développer les capitaux propres, de développer des produits d'épargne longue, de bien négocier des lignes de crédit ou d'avoir accès au marché financier.

³ La loi PARMEC, portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, n'autorise aucune transformation de ressources à vue en emploi à terme, même si une part d'entre elles constitue un stock stable.

Le crédit à moyen terme de l'ADRK (Bridier, 1999) était l'unique forme de crédit octroyé de 1969 à 1989. Remboursé à échéance annuelle, il donne lieu à une épargne obligatoire égale à 25% des encours ; il est garanti par l'objet financé en premier lieu, puis par d'autres objets du patrimoine du demandeur. Les crédits d'équipement sont octroyés en nature par l'ADRK.

b. La location-vente et le crédit-bail

Suivant la formule de la location-vente, le projet reste propriétaire de la machine louée jusqu'au dernier paiement des locations. En cas de non respect du contrat, la machine louée correspond au gage.

Encadré : Exemples de location – vente

Guinée Conakry

Primo (1997) décrit le fonctionnement d'une expérience de location-vente pour la traction animale en Guinée Conakry (projet TBDIA).

Organisation de l'opération : les demandes d'obtention d'une machine en location-vente sont enregistrées quelques mois avant les premiers labours. En cas d'avis favorable, la machine correspondante est achetée par le projet pour livraison. Les animateurs du projet sont chargés de la collecte des demandes, de la transmission de l'avis du projet, de l'organisation de la livraison de la machine à la signature du contrat et au paiement des premiers loyers, de l'encaissement des loyers, de la demande de saisie en cas de contentieux. La livraison de la machine est organisée quelques semaines avant les premiers travaux des sols. Les remboursements sont versés sur un compte bancaire de l'IMF.

Réduction des risques : les machines forment elles mêmes la garantie du contrat. Le projet reste propriétaire de la machine jusqu'au paiement du dernier loyer. En cas de contentieux, l'objet du litige est une machine et non un montant d'argent ce qui facilite les négociations et la saisie éventuelle. La signature du contrat est secondée par une deuxième personne, une caution morale est donnée par un témoin notoire. Les agriculteurs ont déjà vécu une expérience de travail en utilisant les machines de démonstration du projet lors de la campagne précédente. Par ailleurs, les machines sont de bonne qualité, de forme standard et répondent aux besoins des paysans. Elles sont produites localement, ce qui facilite la commande, le paiement, la livraison, le respect des dates et l'obtention de pièces de rechange. Les machines sont connues des forgerons villageois qui assurent maintenance et réparation. Une incitation forte est donnée pour des remboursements anticipés qui réduisent le coût de la location-vente. Les agriculteurs sont encouragés à effectuer des prestations de services auprès d'autres paysans afin de faciliter le paiement des loyers.

Location-vente mutualiste de FERT (Wietzke, 1999)

Ce crédit de moyen terme (durée maximale de 3 ans) a été conçu pour permettre aux paysans d'acquérir des équipements agricoles, comme les charrues, les herses, les charrettes, mais aussi les bœufs de trait, les vaches laitières, etc. Les risques de perte, notamment du fait de maladies, sont faibles dans la région, compte tenu des soins apportés aux animaux et de l'appui technique de certaines ONG et associations.

Ces crédits sont gérés par le financeur, soit l'URCECAM du Vakinankaratra depuis 1996. Une analyse technique de la demande (faisabilité, rentabilité, solvabilité) est réalisée par le conseiller CECAM sous contrôle d'un technicien de l'Union ; hors des limites des prérogatives accordées à chaque caisse, cette analyse est effectuée par un technicien de l'Union. De plus, si la demande dépasse le plafond de 20 millions de Fmg, elle doit être transmise à l'INTERCECAM pour avis technique.

L'octroi est décidé par la Commission Régionale d'Octroi de prêt qui se réunit tous les mois. La Location-Vente-Mutualiste permet à l'URCECAM de rester propriétaire du bien financé jusqu'à la fin du remboursement.

Pour éviter tout litige sur la qualité des biens financés, le preneur est seul responsable de choisir le bien acheté et de négocier sa valeur initiale. Ceci est particulièrement important pour les animaux car l'organisme prêteur – quoique propriétaire – ne répond pas de l'état sanitaire des bœufs.

En 1996, le remboursement devait s'effectuer par échéances trimestrielles. Depuis 1998, afin d'adapter les échéances aux capacités de remboursement des bénéficiaires, la périodicité de versement des loyers doit être négociée par le bénéficiaire lors de l'élaboration du dossier de demande.

Les systèmes de location-vente offrent en théorie une garantie assurée pour le prêteur. Pourtant, un certain nombre de difficultés peuvent être rencontrées par le « loueur » (Pandolfi, 1996) : un bien sophistiqué sur un marché limité ne permet pas une garantie car il n'y a pas de possibilité de

revente dans des conditions financières particulières. Le résultat est le cantonnement des financements à des biens très standards. Le matériel agricole dans les pays du Sud ne rentre pas nécessairement dans cette catégorie « standard » ; le plus souvent, le loueur ne donne son accord que si le risque de voir l'activité en difficulté est compensé par l'activité des autres secteurs de l'entreprise, ou de l'exploitation familiale ; en cas de litige, il ne faut pas négliger les risques juridiques apportés par une justice peu au fait de la nature de ces contrats. La lenteur des procédures peut conduire le loueur à retrouver son bien dans le meilleur des cas dans un état d'entretien tout à fait relatif.

c. Des pistes pour les investissements agricoles peu rentables

Le document de la Commission Européenne (2000) souligne que certains équipements agricoles ont une rentabilité relativement faible et ne peuvent se rembourser que sur le moyen terme. Des mesures spécifiques peuvent alors être prises pour ce type d'investissement : améliorer la rentabilité en baissant les coûts, améliorer l'utilisation, proposer des lignes de crédits incitatives à taux réduit et diminuer les coûts de gestion du fait de montants plus importants. Les risques peuvent également diminuer avec les systèmes de location-vente (voir plus haut), un suivi technique par des vulgarisateurs, une sélection par un groupe d'emprunteurs. On peut arriver ainsi, si cela est indispensable, à diminuer le taux d'intérêt pour ce type de crédit, en veillant à en limiter les effets pervers comme la revente et l'affectation de l'argent à un autre objet.

Dans les cas de rentabilité différée (risque « d'oubli » des engagements sur les remboursements) ou de rentabilité peu importante mais portant sur un investissement utile, on peut raisonner en termes de cofinancement (Fonds d'investissement local, fonds de développement villageois...) (Gentil, 2001)

424. Les modalités d'assurance

Voir synthèse Sécurisation du crédit à l'agriculture.

43. Diversification en réponse aux risques agricoles et à la saisonnalité

431. Diversification du portefeuille de prêts

Les prêteurs diversifient leur portefeuille en finançant une combinaison des prêts avec différents objets de financement, durées et modalités de remboursement. Ils servent aussi différents types d'emprunteurs localisés dans des zones agro-écologiques diversifiées. Les exemples étudiés par le programme « Agricultural Finance Revisited » de la GTZ et de la FAO (Klein, 1999), illustrent des cas de stratégies de diversification. La BAAC (Thaïlande), bien que son portefeuille soit exclusivement destiné à du financement des activités agricoles ou directement liées à l'agriculture, a diversifié son portefeuille en offrant des prêts pour une large gamme d'activités de cultures et d'élevage, en touchant à la fois des petits et des gros agriculteurs qui présentent des profils de risques différents et en couvrant l'ensemble du pays sur différentes zones agro-écologiques. Calpià touche à la fois des clients urbains et ruraux, différentes zones géographiques et des emprunteurs avec des niveaux de revenus différents. Les prêts à l'agriculture ne dépassent pas 20 % du portefeuille de prêts. La CMAC (Pérou) limite aussi la part des prêts agricoles à 30-35% du portefeuille, le reste étant alloué à des prêts urbains ou ruraux non agricoles.

L'exemple de Calpià (Klein, 1999) montre que l'analyse du degré de diversification des revenus des ménages agricoles peut faire partie intégrale de l'évaluation d'une demande de prêt. A Calpià, les agriculteurs qui disposent de sources multiples de revenus peuvent recevoir des prêts plus

importants. Dans la diversification, on peut distinguer la diversification de « sécurité alimentaire » et la diversification « d'insertion dans le marché ». De même dans la spécialisation, on peut distinguer la spécialisation « de survie » lorsque les familles ont très peu de moyens de production et la spécialisation « de marché » lorsque les familles disposant de moyens importants ont trouvé un marché porteur (Wampfler, 1996). Selon les stratégies adoptées et les raisons de ces choix, des modalités de financement différentes devront être conçues.

432. Difficultés de la diversification

La dispersion géographique et la solidarité entre caisses dispersées doit permettre de diversifier les risques, en particulier agro-climatiques pour le financement agricole. Pourtant, cette diversification peut être coûteuse (coût de gestion d'un réseau éclaté) et les IMF peuvent rencontrer des difficultés à mettre en œuvre la solidarité régionale entre caisses autonomes (cas des caisses villageoises de Marovoay à Madagascar). Au Bénin, Doligez (2001) souligne ainsi qu'à tout moment, comme cela a été le cas au Burkina-Faso ou au Mali, la solidarité forcée des groupements villageois peut éclater en cas de crise de paiement et se traduire par une atomisation des GV en fonction de réseaux plus limités au niveau des villages.

La diversification des prêts n'est pas non plus nécessairement aisée dans un contexte de faible diversification locale des activités, et les risques de mauvaise adaptation des services (en cas d'analyse trop superficielle ou de formation insuffisante des agents) ne sont pas négligeables.

Au niveau des CECAM de Madagascar (Fraslin, 2000), pour réduire les frais de gestion, un tiers des crédits (en valeur) sont accordés aux associations paysannes (5% des clients) et cela malgré le danger que représente une telle concentration des risques.

Encadré : Diversification pour les CVECA Marovoay (CIDR, 2000)

La forte dépendance du réseau vis-à-vis de la riziculture, et plus particulièrement du financement de la campagne, a été identifiée dès le démarrage du Projet comme un facteur négatif. Diverses mesures ont été prises au cours du Projet pour favoriser le financement d'autres activités économiques. Le financement de l'élevage à cycle court, prometteur, a malheureusement été remis en cause par l'épidémie de peste porcine africaine. Il faudra sans doute plusieurs années avant de pouvoir relancer dans des conditions de sécurité ce type de financement. Les refinancements sur dossier ont été abandonnés suite à des difficultés de remboursement. Bien qu'ayant donné de bons résultats dans la plupart des cas, ils sont trop risqués financièrement (non respect de la division des risques) et occasionnent un travail de montage de dossier et de suivi sans doute peu rentable. Le financement de l'équipement agricole, sous forme de crédit moyen terme ou de location vente, a donné peu de résultats, la demande se révélant très faible. La grande majorité des paysans est encore dépendante du crédit pour le financement de la campagne, et ne souhaite pas se surendetter. La diversification des activités ne pourra donc sans doute pas se faire à moyen terme au niveau du réseau Marovoay. D'où l'intérêt de son intégration dans un réseau régional, au sein duquel cette diversification pourra se réaliser.

La stratégie des IMF peut être de commencer par des zones agricoles sécurisées (Klein, 1999). Ainsi, Calpià sélectionne ses zones pilotes pour des prêts agricoles sur la base des critères suivants : facilité d'accès et proximité avec des caisses existantes ; densité de clients potentiels ; climat relativement stable avec une bonne disponibilité en eau. Lorsque les opérations ont été consolidées dans les zones pilotes, Calpià progresse vers des zones plus risquées.

D'une façon générale, comme pour tout service financier, les institutions offrant des services à l'agriculture doivent chercher à gérer leurs coûts au plus juste, en particulier à travers le recours aux incitations pour les salariés ou la délégation de responsabilités à des élus locaux travaillant à plus faibles coûts.

Deux éléments paraissent cependant primordial dans le cadre du financement de l'agriculture : la formation dans les domaines agronomiques et la décentralisation

La formation des agents de crédit permet l'analyse des risques, l'évaluation de la demande solvable et l'adaptation continue des services aux besoins et à l'évolution de l'environnement économique.

La décentralisation favorise la connaissance du milieu, la responsabilisation des acteurs et la souplesse du fonctionnement : ré-échelonnement des prêts au cas par cas pour faire face aux risques agricoles par exemple.

L'appui technique est souvent nécessaire. Tout en restant une fonction séparée de l'IMF, cela nécessite de travailler en coopération avec les appuis techniques locaux. La microfinance ne pourra répondre à l'ampleur des besoins de financement de l'agriculture que si des liens d'interconnaissance et de confiance se renforcent entre les secteurs du financement et de l'appui au développement agricole (Wampfler, 2000).

Les méthodes du conseil de gestion, mises en pratique avec les exploitants agricoles, mais aussi avec les organisations paysannes, peuvent être des outils efficaces pour améliorer la production d'information sur les besoins et les contraintes spécifiques de l'agriculture.

5. ADEQUATION OFFRE / DEMANDE: BILAN ET PROPOSITIONS

Quelles sont les raisons majeures de l'inadéquation actuelle ?

Les pistes à creuser : Quelles sont les adaptations à concevoir pour mieux répondre aux besoins de l'agriculture ? Faut-il des produits spécifiques pour l'agriculture ?

Eléments de discussion des autres ateliers : sécurisation, partenariats avec les banques agricoles et banques commerciales, l'appui des structures d'accompagnement, rôle et avenir des OP et des filières organisées, rôle des politiques)

51. Bilan

À l'heure actuelle, les IMF qui proposent des services à l'agriculture ont raisonné en termes de demande : certaines institutions de microfinance sont nées d'organisations paysannes, et la question du financement de l'agriculture est donc centrale pour elles ; d'autres se sont intéressées à l'agriculture parce que celle-ci représente un gisement de clientèle important ; d'autres encore se disent qu'elles ne pourront pas atteindre une échelle d'opérateur national en négligeant totalement le secteur économique vital qu'est l'agriculture...

Souvent, les IMF les plus impliquées dans le financement de l'agriculture comptent dans leurs instances de décisions des acteurs appartenant au monde paysan : OP, OP transformées en IMF, IMF gérées localement et implantées dans des zones à vocation agricole, etc.

Les IMF prennent le financement de l'agriculture comme un service comme les autres : analyse de rentabilité et de risques : contribution liée à cette analyse, pas une réponse spécifique à un besoin particulier non couvert => réponse partielle dans les cas d'intégration de filières (peu de risques) ou d'activités agricoles rentables (...). Ainsi, il existe une offre de crédit à l'agriculture par les IMF, mais la plupart des IMF ne spécialisent pas leurs porte-feuille dans l'agriculture afin de diversifier les risques.

Le crédit à court terme répond à une partie de la demande de financement des intrants, de l'emboûche, du stockage, de la transformation agro-alimentaire. La demande n'est pas entièrement satisfaite.

Lorsque les investissements sont rentables et sécurisés, il existe une offre de crédit à moyen terme mais elle reste faible et ponctuelle (offre par un petit nombre d'institutions seulement).

52. Les propositions

Les services

- Diffuser et tester dans de nouveaux contextes les innovations en termes de location-vente et crédit à moyen terme pour l'agriculture.
- Développer des services d'épargne plus spécifiquement ciblés sur l'agriculture qui encourageraient et optimiseraient le recours aux capacités d'autofinancement.

L'organisation

- Développer les connaissances, l'analyse des besoins, les interactions entre secteur agricole et secteur de la microfinance (voir synthèse sur OP, synthèse sur mode d'intervention des bailleurs de fonds et synthèse sur politiques publiques)

-
- Réfléchir à des modes de sécurisation des crédits à moyen terme et des crédits filières avec la libéralisation de celles-ci (voir avec l'atelier Sécurisation).
 - Réfléchir à des moyens d'accéder à des ressources stables, en particulier en travaillant avec les institutions du système financier (voir atelier Banques agricoles et banques commerciales).
 - Favoriser le développement d'un environnement économique et politique sécurisé et incitatif pour l'offre et pour la demande (voir synthèse sur les politiques agricoles)

BIBLIOGRAPHIE

- Bridier, B., 1999. Les sections d'épargne et de crédit de l'Association de Développement de la Région de Kaya (ADRK) Burkina-Faso. Un exemple de système de financement de l'agriculture. ATP 41/97 « Rôle des SFD dans le financement de l'agriculture », photocopies, CIRAD, Montpellier, 52 p.
- CIDR, 2000 ?. Madagascar : projet de mise en place d'associations d'épargne et de crédit autogérées, Plaine de Marovoay. Rapport final pour la KFW, Autrèches, 32 p + an.
- Commission européenne, 2000 (2^e édition). Microfinance – Orientations méthodologiques, Commission européenne, Direction générale du développement, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg, 162 p.
- Creusot, A-C., ... Assurance Albanie
- Doligez, F., Janvier 2001 (version provisoire). Financement de l'agriculture et microfinance au Bénin, photocopies, IRAM, Paris, 42 p.
- Fraslin, JH, 2000 (février). Les CECAM de Madagascar : une institution mutuelle de crédit agricole, Inter-Réseaux, Réunion n°3, Groupe de travail « Financement des exploitations agricoles dans les pays en développement ».
- Gentil, D., Doligez, F., Décembre 1999. De l'euphorie aux zones de turbulence : La FECECAM-Bénin vue du suivi-évaluation (1995-1999), IRAM, Paris, 63 p.
- Gentil, D., Janvier 2001 (version provisoire). Le financement des exploitations agricoles dans les pays en développement, synthèse des groupes de travail (1999-2000), débats et controverses, photocopies, Inter-réseaux – Développement rural, Paris, 17 p.
- Gentil, D., Novembre 2000. La problématique du crédit agricole pour le moyen et long terme. Grain de Sel, N°16, pp 12-13.
- IRAM, CRG, à paraître.
- Klein, B., Meyer, R., Hannig, A., Burnett, J., Fiebig, M., Décembre 1999. Better practices in agricultural lending, Agricultural finance revisited, Publication N°3, FAO, Rome, GTZ, Eschborn, 97 p.
- Lapenu, C., Zeller, M., Sharma, M., 2000. Innovations, Growth and Performances of Micro-Finance Institutions, Multicountry Synthesis Report on Institutional Analysis, IFPRI, USA, BMZ (Ministère Fédéral pour la coopération économique et le développement, Allemagne, 161p.
- Lapenu, C., Zeller, M., 2001. Distribution, growth and performances of the microfinance institutions in Africa, Asia and Latin America, A recent inventory. IFPRI-FCND Discussion Paper N°114, Washington DC, USA, 44 p.
- Leege, D., 1997. Quel objectif pour la pérennisation des systèmes financiers décentralisés : faut-il choisir entre équité et efficacité ? Le cas des banques communautaires du Catholic Relief Services au Bénin, Diplôme d'Etudes Approfondies, ENSA, Université Montpellier I, CIRAD, Montpellier, 117 p + an.
- Lenoir, A., 1999. Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole ? Etude d'impact du crédit individuel d'EMT sur l'agriculture au Cambodge. Diplôme d'Etudes Approfondies, Université Montpellier I, ENSA, CIRAD, Montpellier, 132 p + an.
- Lesaint, S., 2001. Conditions de durabilité d'organisations de producteurs associant services financiers et appui technique agricole, Evaluation des banques de semences de la Province de Pursat, Cambodge. CNEARC, CIRAD, Montpellier, Oxfam, Québec, 123 p + an.

Marzin, J., (référence introduction financement agriculture)

Nguyen, G., Creusot, A-C., Tuyet Lan, N., 1999 (Décembre). Suivi de budgets familiaux, Bilan et propositions sur les méthodes mises en œuvre au Programme Fleuve Rouge – Viet-Nam. CIRAD-TERA, Montpellier, GRET Paris, Rapport de mission n°06/00, 139 p.

Oppenheim Muriel, 1998. Dynamique d'accumulation en milieu rural sahélien; quel rôle pour les crédits décentralisés ? Le cas du village de Gandaogo, province du Ganzourgou, Burkina-Faso, Diplôme d'Etudes Approfondies, ENSA, Université Montpellier I, CIRAD, Montpellier, 97 p.

Pandolfi, F., 1996. Crédit-Bail et leasing – La location-vente mutualiste à Madagascar. Pratiques financières du développement, N°6, Epargne Sans frontière.

Primo, J., ?. Le crédit-bail et la location-vente, Produits financiers pour le moyen terme ? Etude de cas : le projet de traction bovine en Guinée-Conakry, Photocopies, EITARC, CIRAD, Montpellier, 12 p.

Raubec, S., 2001. Le financement de la traction animale en zone de savane cotonnière du Nord-Cameroun dans un contexte de libéralisation, CIRAD, CNEARC, Montpellier, 209 p.

Renard, O., 1999. Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole ? Etude d'impact du crédit moyen terme à l'équipement de la FECECAM dans le cadre de la privatisation de la filière coton au Bénin, Diplôme d'Agronomie Approfondie, ENSA Rennes, CIRAD Montpellier, 111 p + an.

Skees, J., Hazell, P., Miranda, M., 1999 (November). New approaches to crop yield insurance in developing countries, Environment and Production Technology Division, Discussion Paper n° 55, IFPRI, Washington DC, USA, 40 p.

Wampfler, B., 1996 (août). Étude sur les stratégies des ménages ruraux, de leurs activités et de la place du crédit ADF (Albanian Development Fund), Rapport d'étude n° 101/96, CIRAD-SAR, Montpellier, 65 p + an.

Wampfler, B., 1998. Diagnostic de la demande et de l'offre en matière de financement rural dans la zone de Gaya – Niger, Rapport d'étude, photocopies, CIRAD-Tera, N° 21/98, Montpellier, 88 p.

Wampfler B., 1999. Strategies, innovations et problèmes de l'intermédiation financière rurale a la fin des années 90: Un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'Ouest.. Contribution au séminaire AStratégies for rural financial intermediation in Central Africa@ de l'Association Africaine de Credit Rural et Agricole (AFRACA). Libreville, Gabon. CIRAD-TERA (juillet 1999).

Wampfler B., 2000. *Contribution des organisations paysannes au financement de l'agriculture : un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'Ouest.* Document de travail pour le groupe AFinancement de l'exploitation agricole@ de l'Inter-réseaux - Juillet 2000

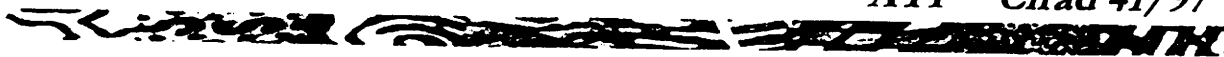
Wampfler, B., Juillet – Octobre 2000. Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelles contribution de la microfinance ? Techniques Financières et Développement, N° 59-60, pp 61-70.

Wampfler B., Nguyen G., Roesch M., 2000. Le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest : enjeux, problèmes et perspectives dans un contexte de libéralisation et de désengagement de l'Etat. Communication présentée au séminaire AAdvancing Microfinance in Rural West Africa. USAID, Bamako, Mali, février 2000

Wietzke, E., 1997. Financement de l'agriculture à Madagascar. Etudes de cas AIECA Marovoay et CECAM Vakinankaratra, CNEARC.

Yaron, J., Benjamin, M. P., et Pipreck, G.L., 1997. Rural finance : Issues, design, and best practices. World Bank, Washington DC, USA

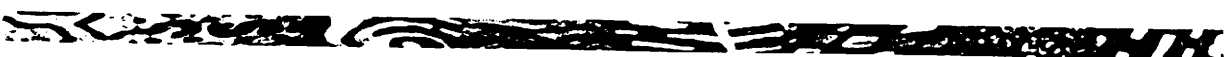
*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de la libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP – Cirad 41/97*



ATELIER 2

**Microfinance et sécurisation du crédit
aux exploitations familiales**

**Dominique Lesaffre – Inter-réseaux
Denis Pesche – Inter-réseaux**



Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

Résumé	3
I. Les facteurs d'insécurisation du crédit aux exploitations agricoles	4
11. Les facteurs exogènes d'insécurisation	4
12. Les facteurs endogènes d'insécurisation	4
II. Sécurisation du crédit : le point de vue des organismes prêteurs.	5
21 Quelques enjeux de la fonction de garantie	6
22. Différents mécanismes de couverture du risque	7
23. Améliorer les pratiques de gestion des institutions financières	9
Outils d'aide à la décision, de monitoring	9
Association des usagers aux comités de crédit	10
Les Centrales de risques	10
III. Sécurisation des revenus : le point de vue des producteurs agricoles	11
31. Couverture des risques individuels	11
32. La gestion des risques covariants	12
321. Réponses individuelles face aux risques covariants	12
322. Réponses collectives aux risques covariants	12
Les risques climatiques ou sanitaires	13
Les risques de prix et de marché	14
Annexe n°1 : Gamme d'outils pour améliorer les pratiques des IF	15
Annexe n°2 : Canaliser les forces du marché pour faire face aux risques climatiques	16

Résumé

En Afrique sub-saharienne, le diagnostic de la situation du financement de l'agriculture est maintenant bien connu. La demande de financement pour assurer le fonctionnement des exploitations agricoles mais aussi pour permettre les investissements nécessaires à leur développement est immense. Face à ces besoins de financement, l'offre de crédit est limitée en volume et dans l'espace : toutes les zones rurales sont loin de pouvoir bénéficier d'un accès au crédit. Cette offre de crédit se concentre sur certaines filières agricoles et bénéficie principalement aux exploitations agricoles moyennes ou grandes, au détriment d'un grand nombre de familles pauvres en milieu rural. Ce gap important entre la demande et l'offre de crédit est souvent expliqué par la difficulté de sécurisation du crédit. En d'autres termes, l'activité agricole en Afrique sub-saharienne serait trop risquée et, en l'absence d'instruments permettant de se couvrir en partie face à ces risques, les institutions financières (IF)¹ seraient peu incitées à étendre leur portefeuille de crédit agricole. Dans quels termes faut-il poser cette question de la sécurisation du crédit ?

Dans un premier temps, on peut identifier des *facteurs d'insécurisation* du crédit : ces facteurs sont exogènes (liés à l'environnement des institutions financières) ou endogènes (liées aux institutions financières elles-mêmes). La sécurisation du crédit peut alors s'envisager sous deux angles :

- Du point de vue des prêteurs, on retrouvera la gamme classique des sécurités qui peuvent être mises en œuvre par les institutions financières et celles qui nécessitent l'engagement d'institutions tierces (entreprises agro-industrielles, organismes stockeurs, pouvoirs publics). On trouvera aussi des pratiques visant à mieux coordonner le fonctionnement de plusieurs IF intervenant dans la même zone mais aussi des outils et des méthodes pour améliorer le fonctionnement et la performance des IF. Tous ces outils concourent à couvrir le risque pris par les institutions financières mais répercutent en général ce risque sur les producteurs agricoles ou sur des institutions tierces. Ils constituent donc des outils satisfaisant pour les IF mais ne sont pas de nature à résoudre en profondeur la question de la sécurisation du crédit qui repose principalement sur l'insécurité des revenus en milieu rural.
- Du point de vue des emprunteurs, c'est-à-dire les exploitations familiales, le problème est tout autre. L'efficacité des outils de sécurisation du crédit mis en place par les IF peut entraîner des situations d'impayés, voire dans certaines situations, de faillites avec vente de terres. Pour les exploitations familiales, le vrai problème est la question de la sécurisation des revenus. Face à des aléas multiples, des outils et des mécanismes peuvent être mis en place (assurance santé et décès, assurances agricoles, mécanismes de stabilisation des marchés agricoles,...) si tant est que les gouvernements et la communauté internationale jugent important de maintenir et développer une activité agricole dans les zones rurales des pays en développement.

Traditionnellement, la discussion sur la sécurisation n'aborde que les outils et instruments en mesure de réduire le risque des institutions financières. Il nous paraît cependant indispensable d'articuler toute politique de sécurisation du crédit à une politique agricole et rurale visant la sécurisation et l'augmentation des revenus des ménages ruraux.

¹ Par institution financière, on entend à la fois les banques (commerciales et de développement) mais aussi les institutions de microfinance.

I. Les facteurs d'insécurisation du crédit aux exploitations agricoles

Imaginer des politiques et des instruments de sécurisation du crédit suppose une analyse préalable de ce qu'on pourrait appeler les *facteurs d'insécurisation* du crédit. Parmi ces facteurs, il y a l'ensemble des risques agricoles, les risques familiaux mais aussi, plus largement, des facteurs qui contribuent à fragiliser les politiques de crédit. Si on considère une institution financière (IF)² et sa clientèle comme un système, on peut ranger ces facteurs en deux principales catégories :

11. Les facteurs exogènes d'insécurisation

Ces sont les facteurs qui dépendent de l'environnement des IF et de leur clientèle, les exploitations agricoles. Ils se rangent dans trois catégories :

- Facteurs naturels : aléas et accidents climatiques, attaques parasitaires de grande ampleur, épizooties.
- Facteurs économiques : volatilité des prix agricoles et des prix des intrants, hyper-inflation.
- Facteurs politiques : liés aux dysfonctionnements du système politique (mauvais fonctionnement de la justice, corruption, mauvaise influence de l'Etat sur les IF,...) ou à des politiques sectorielles inefficaces (problèmes fonciers, mauvaise organisation des marchés agricoles, mauvaise politique de santé, réglementation bancaire inadaptée, mauvais fonctionnement de la justice qui ne punit pas les pratiques indécrites,...).

12. Les facteurs endogènes d'insécurisation

Ce sont les facteurs qui dépendent directement des choix opérés par les IF. Ils peuvent se ranger en deux catégories :

- Les vices de conception : montage institutionnel inadapté, produits financiers inadaptés aux spécificités agricoles, outils internes d'aide à la décision déficients, mauvaise appréciation de la qualité des dossiers des emprunteurs, mauvaise prise en compte des réalités socio-économiques du milieu d'intervention, système de garanties inefficace,...
- Les problèmes de gouvernance : erreurs de management stratégique (trop forte concentration dans une zone spécialisée dans une culture aux prix fluctuants, croissance non maîtrisée des caisses,...) ou de management opérationnel (déviation des procédures pour des crédits de complaisance, mauvaise gestion du personnel entraînant sa démobilisation,...).

Face aux facteurs exogènes, qui définissent un environnement en général peu favorable, les institutions financières ont tendance à s'investir prudemment dans le secteur agricole en limitant la part de financement de l'activité agricole dans leur portefeuille. Elles concentrent en général ces financements dans des zones où des filières relativement sécurisées leur permettent de minimiser

² Par institutions financières on désignera indistinctement les organismes qui « font » du financement : c'est à dire les institutions de microfinance (ou systèmes financiers décentralisés : SFD), les banques agricoles et les banques de développement. Lorsque ce sera nécessaire, le texte précisera les éléments spécifiques aux institutions de microfinance.

les risques (zones irriguées, filières intégrées,...). Le résultat est que la majeure partie des exploitations agricoles n'ont pas ou peu accès au financement.

Les facteurs endogènes renvoient au fonctionnement des institutions financières (bonne gouvernance, efficacité des procédures de gestion et de contrôle,...) et à leur capacité d'adaptation (vision stratégique, création de nouveaux produits financiers,...).

Du point de vue des institutions financières, la sécurisation du crédit se base essentiellement sur la mise en place d'outils et d'instruments visant à se garantir au maximum des risques encourus de non remboursement des crédits octroyés.

II. Sécurisation du crédit : le point de vue des organismes prêteurs.

La recherche d'une meilleure sécurisation par les institutions financières se traduit par des politiques de gestion des risques et des fonctions de garantie³ qui peuvent combiner plusieurs éléments :

- les différentes sûretés : physiques, par signature ou outils financiers de garantie,
- l'amélioration des pratiques de gestion de l'institution financière ou d'un ensemble d'institutions financières agissant dans une même zone.

La sécurisation se contractualise, selon les cas, directement entre l'IF et l'emprunteur ou bien introduit, pour renforcer la fonction de garantie, une tierce institution :

Type de sûreté :	Physique	Par signature	Financière
Nature de la relation			
« directe » entre l'IF et l'emprunteur	Hypothèques Gages	Cautions/avals	Dépôts de garantie fonds de garantie
« indirecte » avec une tierce institution	Warrants	Délégation de paiement	Contre garanties

Les mécanismes de garantie présentés dans ce tableau sont détaillés et commentés dans la partie 22, pages 6.

³ Par souci de compréhension, on retiendra les définitions suivantes pour les concepts traitant de la garantie. Fonction de garantie : ensemble des éléments, y compris la justification de leur objet, et qui permettent ou conditionnent sa réalisation ; système ou mécanisme de garantie (MG) : ensemble comprenant les aspects institutionnels, juridiques et techniques de la mise en œuvre de la fonction, instrument de garantie : technologie financière, bancaire employée,

21 Quelques enjeux de la fonction de garantie

L'adéquation des produits de garantie et de crédit ne peut être obtenue que par une très bonne connaissance des processus et calendrier de production agricole, elle-même liée à la proximité sur le terrain. Elle exige également une souplesse de décision permettant d'adapter l'offre en qualité, quantité et temps en fonction de l'évolution de la demande et son environnement. Un crédit adapté a de bonnes chances de se dérouler correctement, hors aléas climatiques, et donc d'être remboursé sans difficulté particulière sans la réalisation de la sûreté, s'il respecte les critères suivants :

- disponibilité effective du crédit au moment opportun, en particulier lorsqu'il s'agit de fonds de roulement,
- durée adaptée au cycle de production et de commercialisation, les échéances devant intervenir au moment des rentrées monétaires liées à l'activité,
- octroi selon les termes d'un contrat négocié, écrit et dûment enregistré dans les livres de l'institution financière et du groupement de producteurs emprunteurs, précisant les conditions exactes en matière de taux, de durée, de garanties, etc.,
- le mécanisme de garanti (MG) évitera de contribuer indirectement à des produits financiers standardisés mal adaptés aux besoins. Cela conduira donc à une variété importante de crédits par types de production mais en tenant compte des contraintes de gestion de ces engagements.

L'efficacité d'un mécanisme de garantie repose sur les critères suivants :

- rapidité : des MG qui permettent l'octroi effectif de crédits dans les délais qui s'imposent aux IF et à leur clientèle⁴ :
- disponibilité : accès effectif à des ressources dont la liquidité est assurée,
- flexibilité : un MG ne sera pas attractif pour les SFD si ses conditions réelles de réalisation en cas de besoin sont trop lourdes,
- propriété : qui est propriétaire des ressources mobilisées et qui en établit les règles de gestion ?
- répartition et partage du risque avec les institutions financières ou la recherche progressive mais effective de création d'effet multiplicateurs en vue de valoriser au mieux des ressources financières qui sont rares.
- l'existence d'une législation la rendant possible,
- la juste appréciation de sa valeur par l'organisme prêteur,
- la rigueur de la formalisation de la contractualisation,
- le suivi assuré par le prêteur afin qu'elle soit toujours disponible au moment de son éventuelle mise en œuvre.
- La crédibilité : un MG doit être crédible pour être efficace. Ceci implique que le montant des provisions des garanties corresponde à un actif financier équivalent.

⁴ Des crédits qui arrivent dans des délais pouvant mettre en cause la bonne réalisation de leur projet ne servent souvent à rien,

22. Différents mécanismes de couverture du risque

Il existe une palette d'instruments de mécanismes de couverture des risques⁵.

1. **L'hypothèque** : C'est une sûreté réelle attachée à un bien immobilier appartenant à l'emprunteur. Elle permet la vente du bien au profit du prêteur en cas de non remboursement du prêt. Elle est assujettie à un formalisme précis et est coûteuse. Sa mise en œuvre n'est pas toujours facile. En Afrique sub-saharienne, beaucoup parlent du foncier comme hypothèque possible pour les crédits. Très peu de situations se prêtent pourtant à ce type d'instrument qui d'ailleurs fait peser de gros risques sur l'emprunteur : en cas de baisse prononcée des prix agricoles, des agriculteurs peuvent se retrouver en situation de faillite et sont alors obligés de vendre leurs terres. En Afrique, les banques ne reconnaissent en général pas le foncier comme une véritable sûreté.
2. **La caution ou Paval** : Celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. La caution peut être individuelle ou collective, simple ou solidaire. C'est une bonne garantie si la caution est solvable et si sa mise en œuvre n'est pas trop difficile. En Afrique sub-saharienne, le système le plus répandu est celui de la caution solidaire qui connaît pourtant de nombreuses difficultés liées au fait qu'elle a été souvent imposée sans discernement à des groupes importants (associations villageoises par exemple) et sans tenir compte de la nature des liens sociaux pré-existants. Pour être effectif, les groupes de caution, en général de cinq à dix personnes, doivent être organisés par des emprunteurs qui se choisissent librement en fonction des liens de confiance et des intérêts existants entre eux⁶.
3. **Le gage** : Un objet gagé peut être saisi à la demande du créancier bénéficiaire du gage en cas de non paiement du prêt s'y rapportant. Le gage s'applique souvent aux véhicules immatriculés lorsque ceux-ci ne peuvent pas être vendus sans certificat de non gage. Simple, rapide et peu coûteux, la valeur du gage tient à la possibilité de récupérer l'objet gagé et au maintien de sa valeur marchande telle qu'elle est prévue au fil des années. En Ouganda, une institution financière (CERUDEB) a adopté une méthode de sécurisation qui consiste à consigner des biens ayant une valeur (même subjective) aux yeux du client. L'objectif n'est pas de réaliser un actif qui couvrira la valeur de l'encours, mais de signaler au client qu'il partagera le risque-crédit en cas de défaillance. CERUDEB accepte par exemple des garanties tels que des vélos, meubles ou bétail ou terrains sans titre de propriété officiel mais dont la jouissance est reconnue par le droit coutumier⁷. Certaines formes de crédit, comme le crédit-bail (*leasing*), constituent aussi des produits sécurisés dans la mesure où l'investissement matériel acquis par l'emprunteur reste propriété de l'institution financière jusqu'à son paiement total⁸.
4. **Le warrant agricole** : C'est un gage sur une récolte qui ne peut être vendue tant que le prêt n'est pas remboursé. On peut warranter des récoltes sur pied ou déjà récoltées. C'est une bonne garantie peu coûteuse, quoiqu'un peu complexe à gérer, mais qui suppose l'existence

⁵ Ces éléments sont en partie issus d'une note d'André Neveu sur le risque et les garanties spécifiques à l'agriculture dans les pays en développement (Inter-Réseaux, 2000). Note à télécharger à l'adresse suivante : <http://www.inter-reseaux.org/themes/financement/RTF/Neveu1.rtf>

⁶ Voir la note de François Doligez sur les risques et la sécurisation du crédit (Inter-Réseaux, 2000). Note à télécharger à l'adresse suivante : <http://www.inter-reseaux.org/themes/financement/RTF/Doligez.rtf>

⁷ http://microfinancement.cirad.fr/fr/syntheses/docs/CERUDEB_final-04.htm

⁸ Voir l'exemple de crédit location vente développé par les CECAM à Madagascar

<http://www.inter-reseaux.org/themes/financement/RTF/CECAM.rtf>

et une note méthodologique générale sur le leasing : http://www.mip.org/pdfs/mbp/technical_note-6.pdf

d'une législation spécifique. On évoque de plus en plus un mécanisme voisin : le système des lettres de tierce détention et gestion des garanties (*collateral management and warehouse receipts*) : le producteur livre sa récolte à un magasin de stockage dont le gérant délivre une lettre de gage pour la banque. Ce système permet de financer, avec le minimum de risque pour le banquier, une production déjà récoltée et stockée dans de bonnes conditions. L'agriculteur peut disposer de trésorerie dès la récolte et néanmoins bénéficier d'éventuelles hausses des prix au cours de la campagne de commercialisation qui suit. Le bon fonctionnement d'un tel dispositif suppose des volumes de récolte suffisants pour couvrir les frais de stockage. Il est à craindre que les premiers bénéficiaires de ce genre de dispositifs soient les commerçants qui collectent pour leur compte les récoltes des paysans⁹.

5. **La délégation de paiement** : Ordre donné à l'acheteur de la récolte, préalablement choisi, de payer le créancier à la place de l'agriculteur débiteur. Elle implique que l'emprunteur respecte le mode de commercialisation prévu ou n'en n'ait pas d'autre à sa disposition (c'est souvent le cas pour le coton). Simple et peu coûteuse, la délégation de paiement a cependant des inconvénients : elle déresponsabilise en partie les organisations de producteurs (groupements et associations villageoises) qui n'exercent plus suffisamment de contrôle des besoins réels de crédit pour leur membres et elle incite les institutions financières, dont les risques sont en principe sécurisés, à développer inconsidérément les programmes de crédit, en prenant en compte, sans assurer toutes les vérifications nécessaires, l'ensemble des « besoins exprimés »¹⁰.
6. **Le dépôt de garantie** : Montant mobilisé par l'emprunteur afin de pouvoir accéder à une ligne de crédit auprès d'une IF. Ce montant est normalement récupérable par le déposant au terme de la transaction. Bien des SFD ont adopté le principe de l'épargne préalable, qui est une forme de dépôt de garantie. C'est le plus souvent ce montant mobilisé qui sert de premier recours de l'IF en cas de défaut.
7. **Le fonds de garantie** : Somme d'argent mise en réserve et gérée de manière autonome en vue de couvrir le non remboursement de certains prêts. Le risque est partagé entre l'emprunteur (le SFD), le prêteur (la banque) le garant (le MG), voire le bénéficiaire final du crédit¹¹. Une IF peut créer son propre fonds de garantie¹² ou adhérer à un fonds de garantie interbancaire. Le principal problème tient à l'alimentation du fonds (par des dotations ou des cotisations des emprunteurs), car le volume des prêts garantis ne devrait pas dépasser 5 à 10 fois les ressources du fonds. L'« additionnalité »¹³ créée par les fonds de garantie fait l'objet de débats résumés autour de deux tendances : d'un côté les adversaires estiment qu'il ne crée aucune additionnalité et par conséquent qu'il s'agit d'un instrument obsolète¹⁴, tandis que ses partisans considèrent au contraire que, s'il est utilisé sous certaines conditions, il représente un outil efficace de développement, même si la question du risque de change n'est pas encore

⁹ Jonathan Coulter, *Collateral management and warehouse receipts : tools for rural development in Sénégal*, USAID et NRI, Décembre 2000 et note de commentaires établie par André Neveu pour l'Inter-Réseaux. Voir aussi une présentation générale de ce mécanisme : http://www.mip.org/pubs/mbp/warehouse_receipts.htm

¹⁰ Note de Dominique Delacroix sur la sécurisation du crédit, Inter-Réseaux, 2001.

¹¹ Dès lors que la connaissance de l'existence d'un MG par le débiteur du SFD ne se révèle pas une « invitation à l'impayé », pour ce faire la contribution de l'entrepreneur doit être de premier rang.

¹² Eventuellement avec la participation possible de l'Etat, des Organisations Paysannes et des agriculteurs.

¹³ Mesure de l'accès effectif d'un emprunteur à des ressources grâce à la garantie.

¹⁴ Caractère peu efficace des fonds de garantie classique, « oreillers de paresse » qui peuvent inciter au laxisme de gestion tant du côté de la banque, que du SFD et des emprunteurs, et du coup, être rapidement inopérant...

traitée¹⁵. La nécessaire recherche de la pérennité de ces mécanismes de garantie ne doit pas se faire au détriment de leur objet : la pérennité des IF a davantage de sens que celle des mécanismes de garantie.

8. **La société de caution mutuelle** : Gérée par des professionnels avertis, elle sélectionne les bénéficiaires de crédits et apporte sa caution sur une fraction des encours. Les sociétés de caution mutuelle sont en général très sélectives car leur équilibre financier est souvent précaire. Elles concernent surtout les artisans, les petites entreprises et les commerçants¹⁶ qui génèrent normalement suffisamment de valeur ajoutée et dégagent une marge nette parfois confortable qui leur permet de parer aux risques futurs mais très peu l'activité agricole (pour ces mêmes raisons).
9. **La garantie de l'Etat** : L'Etat apporte sa garantie aux institutions financières pour les prêts accordés à certains emprunteurs et sous certaines conditions.

Cette palette d'outils plus ou moins adaptable et mobilisable par les institutions financières pour sécuriser le crédit est souvent complétée par des instruments ou des règles en mesure d'améliorer le fonctionnement des institutions financières et de mieux harmoniser les politiques de différentes institutions financières opérant dans une même région.

23. Améliorer les pratiques de gestion des institutions financières

Outils d'aide à la décision, de monitoring

Pour assurer la sécurisation du crédit, les SFD doivent aussi prendre des décisions adéquates qui relèvent de leur gestion et de leurs pratiques en matière de renforcement institutionnel, de recherche, d'évaluation et de contrôle¹⁷. Parmi ces mesures on relèvera notamment la formation des élus des OP sur leurs rôles, responsabilités et tâches, la gestion du changement organisationnel et maîtrise de la croissance, l'approche et techniques d'identification et d'accompagnement de la clientèle et l'innovation de nouveaux produits : l'amélioration de ces aspects est de nature à renforcer la sécurisation du crédit par une meilleure prise en compte de l'environnement des emprunteurs et de leurs contraintes spécifiques.

¹⁵ Il convient aussi de protéger les SFD qui empruntent à l'étranger du risque de change comme PRODIA au Burkina Faso qui avait emprunté une ligne de crédit en FF auprès de l'AFD juste avant la dévaluation du FCFA et qui a dû honorer l'intégralité de ses obligations...

¹⁶ Voir l'étude de cas sur les Association de cautionnement mutuel (ACM) présentée par le PASAL (Guinée)

¹⁷ Voir le tableau synthétique en Annexe n°1 : Gamme d'outils pour améliorer les pratiques des IF.

Association des usagers aux comités de crédit

Implication des producteurs dans la sélection des emprunteurs (Burkina Faso)

L'année 2000 a vu apparaître des comités de crédit instaurés à l'échelon départemental, réunissant UNPCB, SOFITEX et CNCA pour juger de la pertinence de la définition des besoins en intrants de chaque GPC, transitant via les ATC et les CC. L'analyse se fait dossier par dossier, avec un recul de la production des trois années passées. Un passage au niveau provincial entérinerait le plus souvent la décision prise. D'après l'UNPCB, sur les 2500 GPC en impayés qui n'auraient pas du être éligibles au crédit intrants, 1300 ont pu être rachetés (moins de 1 million d'impayés ou ceux apportant 15% des sommes dues) et 1200 ont été définitivement éliminés. Aux dires de l'UNPCB, on assisterait pour la première fois depuis longtemps à une stabilisation cette année de l'endettement¹⁸.

Les Centrales de risques

Une Centrale de Risques (CR), souvent créée par les organismes prêteurs, vise aider les SFD à gérer les impayés : elle peut être complétée par une centrale des bilans et des données statistiques des institutions membres de la CR¹⁹.

Les SFD membres de la CR s'entendent pour mettre à jour et diffuser de l'information sur les clients en retard de paiement, ainsi que états financiers et principaux indicateurs de gestion.

Pour la gestion du risque crédit, le SFD prêteur adresse une demande en ligne aux autres SFD membres de la centrale. L'interrogation porte sur l'endettement du client et son passé en tant qu'emprunteur. Il s'agit d'une mesure préventive d'analyse du risque client. Il s'agit d'éviter le surendettement des clients, ainsi que les phénomènes de cavalerie, c'est-à-dire de sollicitation d'un prêt auprès d'un SFD, pour rembourser un crédit déjà contracté dans un autre SFD. Pour éviter la recherche fastidieuse d'un nom dans les listes de chaque SFD, ce dernier peut procéder à une recherche dans la liste centralisée des mauvais payeurs.

¹⁸ Note de Jean-Claude Devèze (AFD).

¹⁹ Voir l'étude de cas présentée par le CIDR lors du séminaire de Dakar.

III. Sécurisation des revenus : le point de vue des producteurs agricoles

La gamme d'outils et d'instruments développée dans le chapitre précédent vise avant tout à sécuriser le crédit du point de vue de l'institution financière elle-même. Le risque est alors de voir se développer des institutions financières en bonne santé, touchant surtout une clientèle moyenne ou aisée dans un monde rural où perdurent des processus d'appauvrissement et d'élargissement des groupes vulnérables.

Du point de vue des emprunteurs, les producteurs agricoles et leurs familles, la sécurisation du crédit est un objectif secondaire par rapport à celui de la sécurisation des revenus. Le producteur a intérêt à rechercher une diminution des risques liés à l'activité agricole proprement dite pour, en définitive, sécuriser son revenu.

La sécurisation des revenus conduit à distinguer les mécanismes qui permettent de couvrir des risques individuels de ceux couvrant les risques covariants (naturels et économiques). Plus généralement, ce type de mécanisme relève de choix de politique agricole mais font aussi intervenir des éléments de politique de santé. En effet, si des mécanismes directs de couverture des risques peuvent être, dans certains contextes, développés (assurances, fonds de calamité), ils n'auront des chances de perdurer que s'ils s'articulent à une politique agricole et rurale consistante qui, au-delà de mesures diverses visant la sécurisation du crédit et des revenus, assure aussi un environnement en services de qualité.

31. Couverture des risques individuels

Une cause importante de non remboursement réside dans les accidents familiaux (maladie, décès) qui occasionnent des dépenses imprévues et perturbent les travaux agricoles²⁰. Dans ce domaine, le développement de mécanismes d'assurance santé et décès semble une piste intéressante. Ces produits d'assurance peuvent être fournis par les institutions financières elles-mêmes ou par des organismes spécialisés, souvent basés sur les principes mutuels.

La mutuelle de Santé de Bouahoun (Burkina Faso)

Créée en 1992, la Mutuelle de Santé de Bouahoun (MUSAB), organisée autour d'un Centre de Santé, a été initiée à l'initiative de médecins qui cherchaient une solution aux difficultés d'accès des populations aux services de santé. En 1997, pour une cotisation de 300 francs CFA par adhérent et par mois, près de 20% de la population obtient la gratuité des prestations au CSPS, une réduction de 8% sur les ordonnances ainsi que la prise en charge des frais de transport pour évacuation sanitaire.

On constate une augmentation de la fréquentation du Centre de santé, ce qui se traduit par une moindre sensibilité aux épidémies (ex: la méningite), une augmentation des prestations de santé maternelle, etc. Financièrement, en 1997, la mutuelle contribuait au budget du Centre de santé à hauteur de 10%.²¹

²⁰ Des enquêtes d'impact sur plus de 1.000 emprunteurs de réseaux de financement rural dans trois pays d'Afrique (Bénin, Burkina Faso et Guinée) ont montré par exemple que près de 20 % des crédits contractés n'engendraient pas de bénéfices en raison de difficultés liées à des problèmes de santé (Doligez François, IRAM, cité en note n°3).

²¹ Cet encadré est extrait d'une note de synthèse de Mia Adams (ADA Luxembourg) sur les mutuelles de santé. Document à télécharger à l'adresse suivante : <http://www.globenet.org/horizon-local/ada/c183.html>. Le site du CGAP met à disposition de nombreux documents sur les différents produits d'assurance expérimentés dans les pays en développement : http://nt1.ids.ac.uk/cgap/microinsurance/documents/doc_types.html

Toutefois, la diminution des risques individuels n'évacue pas les risques covariants qui sont souvent très importants pour les agricultures des pays en développement.

32. La gestion des risques covariants

321. Réponses individuelles face aux risques covariants

Face à l'instabilité des récoltes et des revenus agricoles, principalement dus aux risques naturels (climatiques et attaques parasitaires) et aux risques économiques (fluctuation des prix), les exploitations familiales adoptent souvent une **stratégie de diversification** des activités productives mais aussi, plus largement, génératrices de revenu (activités non agricoles). L'entretien et l'activation des réseaux sociaux (familiaux, groupes d'appartenance) contribue aussi à minimiser les risques et à faire face à des imprévus. Ces stratégies « de fait » sont rarement soutenues et relayées par les politiques agricoles ou les interventions de développement. La majorité de ces interventions misent le plus souvent sur le développement d'une filière de produit particulière sans prendre en compte la diversité des activités agricoles et encore moins non agricoles.

Dans cette optique, la réforme des services agricoles, en particulier le conseil technique et économique aux exploitations, est sans doute un facteur de moyen et long terme pour contribuer à sécuriser les revenus des exploitations familiales. Pour cela, il est nécessaire d'abandonner les modèles de transferts de technologies standardisés pour s'orienter vers des formules de conseil aux exploitations familiales prenant en compte la diversité des activités économiques (agricole et non agricoles) qu'elles conduisent. Plusieurs expériences existent actuellement de conseil aux exploitations agricoles se déclinant en conseil de gestion, conseil technico-économique mais aussi soutien aux échanges paysans et à la valorisation des savoir-faire locaux. Ce champ d'intervention peut sembler éloigné de la problématique des institutions financières. On peut cependant faire l'hypothèse que de nouvelles formes de conseil technico-économique destinées aux exploitations familiales peuvent accroître la maîtrise des producteurs dans la conduite de leur exploitation et donc contribuer à les rendre plus crédibles comme clients des institutions financières.

Beaucoup d'institutions de microfinance contribuent par leurs crédits à développer des activités économiques non agricoles. La viabilité de ces activités, et donc la capacité des emprunteur à rembourser, repose néanmoins en partie sur l'existence d'un environnement économique, commercial et juridique favorable facilités par des politiques publiques adéquates (voir atelier n°6).

Cet ensemble de stratégies informelles adoptées par les exploitations familiales ont leur limites face aux évolutions actuelles (ouverture des marchés, délabrement des services de base) qui tendent à accroître les différenciations sociales en milieu rural et à fragiliser les groupes vulnérables. Il semble donc nécessaire d'imaginer des mécanismes collectifs, supportés par la collectivité (nationale et internationale) et en mesure de limiter l'impact négatif des risques covariants et des chocs qu'ils induisent.

322. Réponses collectives aux risques covariants

Les risques covariants se divisent en deux grandes catégories : les risques naturels (climatiques et attaques parasitaires) et les risques économiques (fluctuation des prix). On pourrait aussi y rajouter une troisième catégories évidente, les risques politiques et militaires (instabilité militaire,

conflits ouverts, disparition d'un État de droit) sachant que les réponses face à ces risques relèvent de la politique et de la diplomatie et non des institutions financières ou des politiques agricoles.

La gestion de ces risques covariants implique nécessairement un traitement global et donc un engagement politique et financier des gouvernements ou, plus généralement, de la communauté internationale.

Les risques climatiques ou sanitaires

Ces risques sont souvent très importants dans les pays en développement. Différentes tentatives de création de Fonds de calamité se sont souvent soldées par des échecs dans la mesure où les Fonds constitués se sont rapidement amenuisés face à l'ampleur des accidents climatiques. La réaction souvent entendue face à ces risques climatiques est de dire que ces pays n'ont de toute façon pas les moyens de mettre en place des mécanismes de couverture, même partielle, de ce type de risques. C'est sans doute une manière rapide d'évacuer le débat. Aujourd'hui, la Banque mondiale étudie sérieusement la possibilité de mettre en place des systèmes d'assurance contre le risque climatique et adaptés aux pays en développement. Ce type d'assurance agricole est actuellement expérimenté au Maroc²².

Assurance sécheresse : du nouveau ?

Les spécialistes étudient aujourd'hui des moyens de couverture contre les risques climatiques, sous la forme d'une « assurance basée sur les indices pluviométriques », un système d'assurance fondé sur un accident climatique plutôt que sur les pertes agricoles qui en résultent. Ainsi, dans le cas de l'assurance contre la sécheresse, la police d'assurance couvrirait contre les graves déficits de précipitations (par exemple, 30 % en dessous des précipitations moyennes), mesurés dans une station météorologique régionale. Le contrat d'assurance serait vendu en unités normalisées, tous les souscripteurs paieraient la même prime et tous les sinistrés recevraient la même indemnité par unité d'assurance.²³

Dans certaines zones économiquement favorables, des initiatives portées par les producteurs peuvent se développer dans la mesure où elles s'articulent à des mécanismes plus globaux (réassurance).

²² Jerry Skees and al., *Developing Rainfall-based index insurance in Morocco*, Policy research working papers n°2577, Banque Mondiale, 2001.

²³ Source : Jaffee, Steven, Ron Kopicki, Patrick Labaste, Iain Christie. 2000, *Promoting Agro-Enterprise and Agro-food Systems Development in Sub-Saharan Africa*. Background paper prepared for the Vision to Action Update. Cet encadré, intégralement repris en annexe n°2, est extrait du document projet de la Banque Mondiale : Afrique, stratégie de développement rural, de la théorie à la pratique, le point en 2001. Téléchargeable à l'adresse suivante : <http://wbln0018.worldbank.org/essd/rdv/vta.nsf/Gweb/RS>

Une réponse paysanne aux risques récolte (Mexique)

Dans les années 90, une nouvelle approche de **fonds d'auto-assurance** est mise en œuvre. Elle repose sur la constitution de fonds constitués par les cotisations des agriculteurs et gérés par des organisations paysannes (coopératives, unions de crédit, etc.). Ces fonds sont réassurés par une compagnie d'assurance, AGROASEMEX. Cette approche, basée sur une implication forte des paysans et de leurs organisations, a connu un succès relativement important (142 fonds en 1993) et permet de protéger en partie les agriculteurs des risques de récolte. Néanmoins, elle reste circonscrite aux zones relativement favorisées (zones irriguées du nord du Mexique notamment) et couvre moins de 3 % de la surface cultivée au plan national²⁴.

Les risques de prix et de marché

Un des risques majeurs de l'activité agricole réside dans la grande instabilité des marchés agricoles et sa conséquence en terme de volatilité des prix. Ce constat évident²⁵ n'entraîne pas pour l'instant de mesures réelles visant à limiter ces risques. Dans certains pays industrialisés, des mécanismes se mettent en place pour offrir aux agriculteurs des produits d'assurance couvrant en partie les risques de prix et de marché²⁶.

Cette question de la sécurisation des revenus agricoles par la stabilisation des marchés et des prix renvoie au débat sur la régulation économique du commerce international et sur la reconnaissance par la communauté internationale de la nécessité de bâtir des espaces sous-régionaux relativement homogènes où pourraient s'instaurer des mécanismes de protection favorisant une stabilisation des prix agricoles à un niveau rémunérateur pour les exploitations familiales. Cette perspective se situe à l'opposé du discours libéral dominant mais mériterait d'être débattue (atelier n°6) si la communauté internationale se donne clairement l'objectif de maintenir et développer une activité agricole en milieu rural.

²⁴ Voir François Doligez, IRAM, cité en note n°7.

²⁵ La Banque Mondiale a même constitué une équipe de travail permanente sur ce sujet et créé un site spécifique sur la gestion des risques liées aux fluctuations des prix de produits agricoles : <http://www.itf-commrisk.org/>

²⁶ C'est le cas en particulier au Canada (<http://lois.justice.gc.ca/fr/F-3.3/DORS-91-105/>) et en Espagne, pays pionnier dans le montage de système d'assurance combinant les compagnies d'assurance privées à une politique gouvernementale volontariste. Ce thème de la gestion des risques en matière de revenus agricoles fait l'objet d'un groupe de travail de l'OCDE <http://www1.oecd.org/agr/irm/>. On trouvera en particulier à cette adresse un excellent document décrivant l'expérience espagnole par Fernando J. Burgaz.

Annexe n°1 : Gamme d'outils pour améliorer les pratiques des IF

Champs	Outils		
Renforcement	Gestion	1 Suivi de portefeuille et des opérations	
		2 Comptabilité générale, analytique et financière	
		3 Système d'information et de gestion (SIG)	
	Stratégie	4 Planification stratégique et techniques de décisions (y compris le cadre légal)	
		5 Planification opérationnelle (plan d'action et d'affaires, projections)	
		6 Formation des élus sur leurs rôles, responsabilités et tâches	
		7 Recrutement et conseils en ressources humaines	
		8 Gestion du changement organisationnel et maîtrise de la croissance	
	Outils	Gestion	9 Informatique appliquée aux SFD
			10 Elaboration de manuels de procédure, de cahiers des charges,
		Marketing	11 Approches et techniques d'identification et d'accompagnement de la clientèle (étude de marché)
			12 Identification et résolution des conflits
		d'Animation	13 Ressources humaines : "confiance en soi" leadership, communication, négociation etc...
Recherche	Produits financiers	14 Innovation, expérimentation de nouveaux produits et méthodologies pour les clients finaux, (assurance, épargne, location-vente etc...)	
		15 Financement et pérennité des SFD : recherche de l'adéquation acteur/ produit/ objet	
	Services non financiers	16 Informations sur les filières et débouchés, courtage, commercialisation de gros etc.	
Evaluation	Techniques	17 Auto-évaluation	
		18 Evaluation externe et institutionnelle	
		19 Etudes d'impact : élaboration de critères financiers, sociaux, économiques, environnement etc.	
Controlling, audit et conseil	Pratiques	20 Quel contenu donner au rating ?	
		21 Formation de contrôleurs internes (inspecteurs) et auditeurs externes (Audit financier et comptable)	
		22 Conseils en structuration de réseaux	
		23 Informatisation de systèmes et audit : diagnostic technique, adaptation logiciels, applications au financement populaire	

Annexe n°2 : Canaliser les forces du marché pour faire face aux risques climatiques

Document projet de la Banque Mondiale : Afrique, stratégie de développement rural, de la théorie à la pratique, le point en 2001

Les catastrophes naturelles ont fait plus de 105 000 victimes dans le monde en 1999, principalement dans les pays en développement ; l'assurance contre ces catastrophes est devenue une lourde charge pour de nombreux pays. Les événements moins catastrophiques, tels que les intempéries (sécheresse, inondations, vents violents ou températures extrêmes) peuvent avoir des conséquences désastreuses, non seulement pour l'ensemble de la population mais aussi pour les agriculteurs, en particulier les pauvres. Les programmes de crédit et d'assurance agricole traditionnels se sont avérés coûteux et inefficaces pour gérer ces pertes. La vulnérabilité des pays en développement aux risques climatiques se traduit par des investissements inefficaces qui freinent la croissance et perpétuent la pauvreté rurale. Faute de systèmes d'assurance contre les pertes agricoles, les agriculteurs organisent leur production pour minimiser les pertes en cas de fortes intempéries. La principale stratégie utilisée est l'autoassurance, qui consiste à adopter des techniques de production à faible rendement pour minimiser les pertes et les coûts. Cela décourage l'adoption de technologies nouvelles et freine l'innovation et la modernisation agricole.

Les spécialistes étudient aujourd'hui des moyens de couverture contre ces risques climatiques, sous la forme d'une « assurance basée sur les indices pluviométriques », un système d'assurance fondé sur un accident climatique plutôt que sur les pertes agricoles qui en résultent. Ainsi, dans le cas de l'assurance contre la sécheresse, la police d'assurance couvrirait contre les graves déficits de précipitations (i.e. 30 % en dessous des précipitations moyennes), mesurés dans une station météorologique régionale. Le contrat d'assurance serait vendu en unités normalisées, tous les souscripteurs paieraient la même prime et tous les sinistrés recevraient la même indemnité par unité d'assurance.

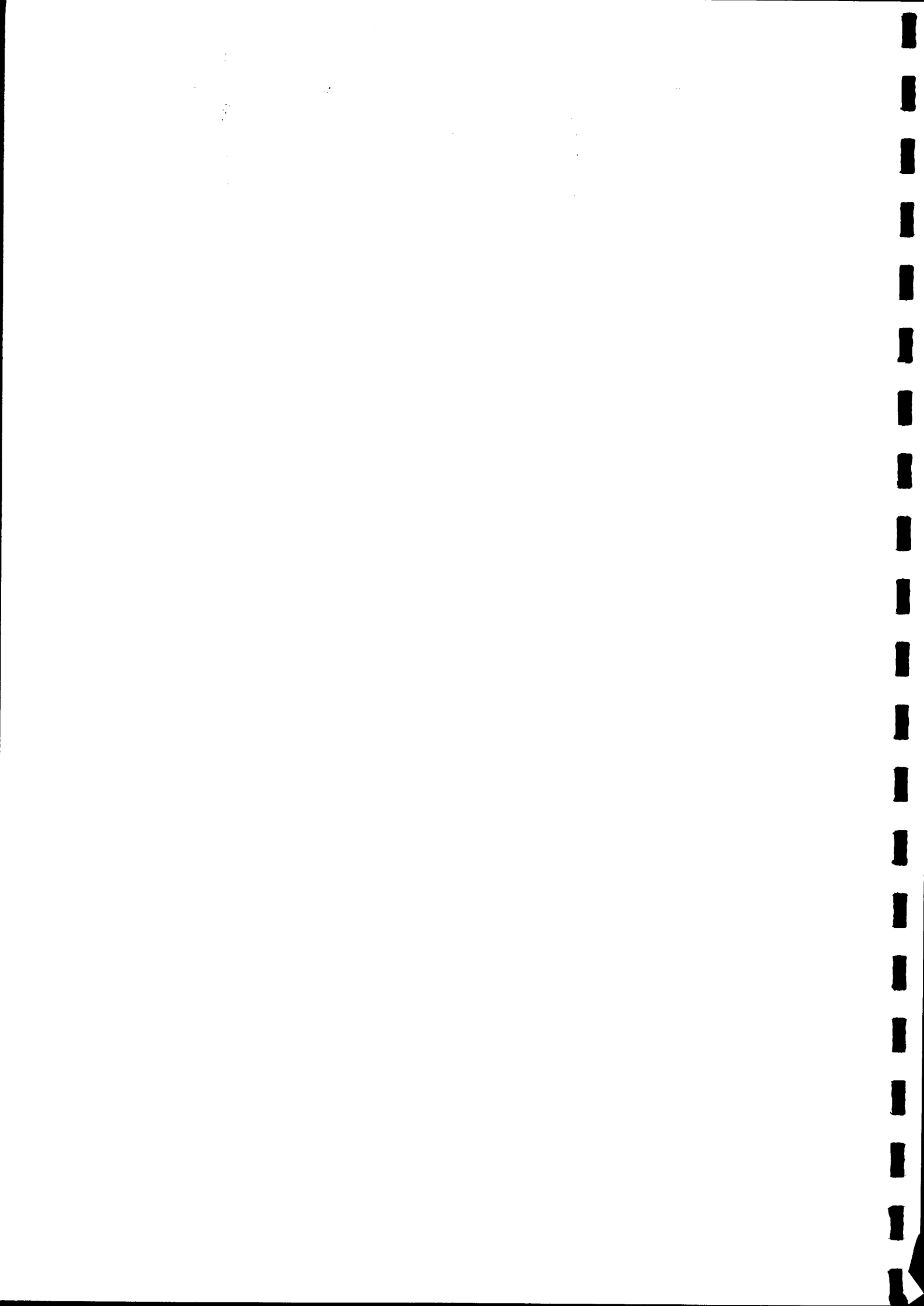
Du point de vue de l'assureur, l'avantage principal de ce système est que l'accident climatique ou l'événement « déclic » peut être vérifié indépendamment, et les déclarations de pertes ne peuvent donc pas être faussées. Qui plus est, étant donné que les primes et les indemnités sont les mêmes par unité d'assurance pour tous les assurés, les problèmes courants de « risque moral » (les assurés ne sont pas incités à éviter les pertes en cas d'accident climatique) et d'« antisélection » (seuls les risques les plus élevés sont couverts) associés aux assurances traditionnelles sur les pertes agricoles sont réduits. Ce type d'assurance serait plus simple à gérer puisqu'il n'y aurait pas de police d'assurance individuelle à rédiger, pas d'inspection sur les lieux ni d'évaluation des pertes individuelles. Enfin, le produit pourrait être commercialisé par l'intermédiaire des banques, des coopératives agricoles, des fournisseurs d'intrants agricoles et des institutions de microfinancement.

Du point de vue du client, l'assurance coûterait moins cher et serait offerte à une clientèle plus large, pas seulement aux agriculteurs à revenu faible et moyen mais également aux banques, aux institutions financières rurales et aux entreprises qui fournissent des produits et des services à ces agriculteurs. Il y aura de nombreux obstacles à surmonter pour mettre ce type d'assurance en place : disponibilité de données fiables et vérifiables sur les conditions météorologiques ; protection des stations météorologiques contre les manipulations. La nature « systémique » ou « covariable » des risques climatiques (par opposition aux risques indépendants, tels que les

accidents automobiles, les crises cardiaques, etc.) pose un autre problème. Lorsqu'une catastrophe survient, tous les assurés doivent être indemnisés en même temps, ce qui crée un risque intolérable pour l'assureur local. Encore récemment, le seul moyen viable de protection contre ce risque était la réassurance internationale. Les nouveaux produits offerts sur les marchés financiers mondiaux, tels que les produits dérivés en rapport avec les conditions météorologiques et les obligations catastrophes, présentent de nouvelles possibilités prometteuses de mettre en commun un volume important de risques covariables à l'échelle internationale. Ce système a déjà été utilisé avec succès au Japon et aux États-Unis pour répartir les risques d'assurance contre les séismes.

La Société financière internationale (SFI) est en pourparlers avec un consortium de compagnies d'assurance et de réassurance privées, de courtiers d'assurance et d'opérateurs de produits dérivés en rapport avec les conditions météorologiques pour créer une société spécialisée dans ce secteur (Weather Risk Transfer Company, WRTC). La SFI mobilisera ses compétences et ses capacités de réassurance, parallèlement aux directives et aux travaux de la Banque mondiale, pour éliminer les obstacles à l'entrée sur un secteur qui reste relativement limité et difficile dans les marchés en transition. La Banque mondiale mène des recherches actives dans ce domaine, en collaboration avec l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, l'Institut di Studi Economici e Sociali (SICHELGAITA) et l'Université de Rome « La Sapienza » en Italie, l'Université du Kentucky et l'Université d'État de l'Ohio aux États-Unis.

Source : Jaffee, Steven, Ron Kopicki, Patrick Labaste, Iain Christie. 2000. "Promoting Agro-Enterprise and Agro-food Systems Development in Sub-Saharan Africa." Background paper prepared for the Vision to Action Update. Cet encadré est extrait du document projet de la Banque Mondiale : Afrique, stratégie de développement rural, de la théorie à la pratique, le point en 2001. Téléchargeable à l'adresse suivante : <http://wbln0018.worldbank.org/essd/rdv/vta.nsf/Gweb/RS>



*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de la libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP – Cirad 41/97*

Synthèses Thématiques

ATELIER 3

**Microfinance, banques agricoles,
banques commerciales :
Quels partenariats pour le financement
de l'agriculture ?**

Betty Wampfler – Cirad
Christian Baron – Cidr
Décembre 2001

Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

Introduction : les constats à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest

Le secteur de la microfinance s'est fortement développé en Afrique de l'Ouest dans les quinze dernières années. En fin 1999, à l'échelle de l'UEMOA, on dénombrait 250 institutions de microfinance (IMF) officiellement déclarées. Au 30 juin 2000, elles représentaient un encours de crédit de 93,7 millions de FCFA et un encours des dépôts de 114,9 millions FCFA (PASMEC-MRDM). Comparé au volume d'activité des banques classiques, le secteur de la microfinance peut apparaître encore faiblement développé. Cependant, sa décentralisation est un avantage comparatif important : en 1997, les 188 IMF répertoriés offraient 2628 points d'accès là où les 84 banques et établissements financiers n'en proposaient que 582. C'est face aux difficultés des banques à s'implanter durablement en milieu rural, que la composante rurale de la microfinance s'est fortement développée en Afrique de l'Ouest.

Le secteur de la microfinance recouvre aujourd'hui une grande diversité de formes institutionnelles (mutuelles, associations d'épargne crédit, entreprises, projets, ..), avec des degrés de développement variés (de la micro-institution locale aux réseaux mutualistes nationaux) et des niveaux de professionnalisation contrastés. Pendant leurs phases d'émergence, ces institutions se sont le plus souvent développées à l'aide de financements extérieurs et/ou par la mobilisation de ressources internes. En phase de croissance et de recherche de pérennisation, les IMF ont besoin de sécuriser le placement de leurs excédents, d'acquiescer une crédibilité institutionnelle et financière à l'échelle du secteur. Certains grands réseaux mutualistes envisagent de créer leur propre établissement financier ; mais la plupart des IMF n'ont pas une envergure suffisante pour autoriser ce type d'ambition et se tournent vers le système bancaire classique pour tenter d'assurer leur ancrage dans le marché financier.

Le secteur bancaire recouvre lui aussi plusieurs types d'institutions : banques commerciales privées, banques de développement sous régionales, banques agricoles encore largement publiques. Les banques commerciales restent essentiellement urbaines, leur décentralisation se limitant aux bourgs centres dans le meilleur des cas. Très souvent, les banques sont surliquides, éprouvant une grande difficulté à jouer leur rôle de financement de l'économie. Elles se concentrent sur les secteurs d'activités les plus rentables et les plus sécurisés (commerce, industries, ...) et limitent leurs investissements dans le secteur rural et à fortiori dans le secteur de l'agriculture familiale.

Les banques agricoles, là où elles existent encore, sont souvent les seules à s'aventurer dans le financement du secteur agricole. Mais là encore, leur choix se porte sur des filières ou des zones présentant des garanties de rentabilité et de sécurité (filières organisées, garantie par caution sur le produit final, zones irriguées, ...). Malgré ces choix prudents, les déboires ont été importants et répétés et tempèrent souvent durablement l'intérêt des banques à investir dans le secteur agricole.

La réforme du secteur financier de la plupart des pays africains a profondément modifié la donne pour les banques, obligeant bon nombre d'entre elles à adopter des procédures drastiques d'assainissement de leur gestion. Celles-ci, conjuguées à la forte incertitude que la libéralisation a introduit dans le secteur agricole, semblent limiter davantage encore la propension des banques à investir en milieu rural et agricole.

Après quinze ans de développement de la microfinance, l'Afrique de l'Ouest offre donc toujours l'image de deux mondes cloisonnés, un secteur bancaire classique replié sur son espace urbain et qui dispose de ressources financières non valorisées et un secteur de la microfinance dont le développement est handicapé, notamment, par des besoins de financement non satisfaits.

Pourtant, quelques exemples de relations fructueuses et à bénéfices réciproques entre banques et IMF existent en Afrique de l'Ouest et peuvent apporter des enseignements de nature à renforcer le partenariat entre les deux secteurs.

1. Les différentes formes de relations entre banque et IMF

11. L'absence de relation

Contrairement à l'Amérique Latine par exemple, ou dans une moindre mesure, à l'Afrique de l'Est, où le secteur bancaire a souvent participé à la création d'IMF, l'absence de relations entre banques et IMF a été une caractéristique forte de la phase d'émergence de la microfinance en Afrique de l'Ouest. Cette configuration s'y pérennise aujourd'hui dans bon nombre de contextes, tant urbains que ruraux : le secteur bancaire et le secteur de la microfinance co-existent, sans jamais se rencontrer ; leurs clientèles-cible ne sont pas les mêmes, les produits proposés et les logiques de développement différent, au point que la concurrence n'existe pas entre les deux types d'institutions. Ce cas de figure reste fréquent dans les situations où la microfinance cible une clientèle particulièrement défavorisée, dans le cadre de projets ou d'institutions fortement appuyées de l'extérieur et déconnectées du marché financier.

Mais l'évolution des contextes économiques, la pression renforcée qui s'exerce sur les banques, la recherche de pérennisation et de rentabilité de la microfinance conduisent les deux secteurs à renforcer leur logique de développement et de conquête de nouveaux créneaux de marchés. En milieu urbain, et péri-urbain, la transition vers une situation de forte concurrence peut être rapide.

12. La concurrence

Elle peut s'exercer sous plusieurs formes.

121. La banque crée une activité de microfinance intégrée

La banque vise dans un premier temps à élargir son portefeuille de crédit auprès d'une catégorie de population qui n'a pas accès à ses services classiques pour des raisons qui sont aujourd'hui bien connues : éloignement géographique et culturel, absence de garantie des emprunteurs, volumes d'activité économique faibles entraînant des besoins de crédit et des capacités d'épargne de faible montant, trop coûteux à gérer par une banque classique. Dans un second temps, la banque espère amener cette clientèle captée à la marge de la population « bancarisable » à accéder aux normes et aux pratiques des services bancaires classiques.

MC2/CCEI

(cf. Etude sur les SFD/Cameroun/IRAM/ Août 1997)

La collecte de l'épargne rurale par le biais d'une IMF peut constituer une autre motivation comme cela semble être le cas pour les mutuelles communautaires de croissance (MC2) développées par la Caisse Camerounaise d'Epargne et de Crédit (CCEI) au Cameroun. Globalement, la MC2 est un caisse qui fonctionne selon des principes mutualistes. Un représentant de la CCEI siège au CA de la MC2 avec voix consultative et au comité de crédit avec droit de veto. La CCEI est commissaire aux comptes, édicte les ratios prudentiels, assure le contrôle des MC2. Au démarrage, la CCEI assure la formation du personnel et la fourniture du matériel. Cette expérience originale cherche à allier le professionnalisme bancaire et la force des relations sociales existantes.

Pour toucher cette clientèle, la banque crée en son sein, ou étroitement rattachée à elle, une unité spécialisée qui développe les techniques de la microfinance : proximité avec le milieu permettant une connaissance plus forte des clients, de leurs activités et besoins de financement, capacité d'intermédiation entre les clients et la banque pour le montage des dossiers, adaptation des produits à la demande, suivi rapproché permettant de sécuriser les crédits, mobilisation de garantie sociale permettant de pallier à l'absence de garantie matérielle, progressivité dans la relation de service et tentative de fidélisation de la clientèle par des liens renforcés entre produits de crédit et épargne.

Ce type de tentative est développé sous différentes formes, parmi lesquelles le linkage, promu par l'AFRACA est l'une des plus courantes.

Ce type d'initiative est le plus souvent développée par les banques dans un rayon géographique proche de leurs guichets, en zone urbaine ou péri urbaine. Il vise souvent des publics féminins et ne touche alors le financement de l'agriculture qu'à travers les productions agricoles des femmes (maraîchage, embouche).

122. La concurrence entre banque et IMF visant les mêmes publics

Sans que la banque développe des services spécifiques de microfinance, la concurrence peut s'instaurer quand, dans une zone donnée, les deux institutions visent les mêmes publics et les mêmes besoins de financement. C'est le cas notamment dans les zones urbaines ou péri urbaines où des IMF mutualistes d'une certaine envergure visent des créneaux de clientèle déjà relativement aisées et susceptibles d'apporter un minimum de garanties requises par les banques (commerçants, transformateurs, très petites entreprises, organisations ou groupement de producteurs stables, ...). Ces créneaux de « clientèle intermédiaire » sont souvent d'émergence récente et intéressent les banques depuis peu ; de par leur proximité géographique, les IMF ont souvent été les premières à aller vers ces catégories de clientèle. En milieu rural, la concurrence peut toucher certains types de public comme les organisations de producteurs (groupements villageois, ...)

Fédération des Caisses populaire du Burkina / Caisse Nationale de Crédit Agricole du Burkina

La fédération des Caisses Populaires du Burkina Faso, première institution de microfinance du pays, est un réseau mutualiste ancien et très développé au Burkina Faso. Comme la plupart des réseaux mutualistes ouest-africains, les caisses sont implantées en milieu urbain et dans les bourgs des zones rurales. Elles touchent principalement une clientèle « aisée » de salariés du secteur public ou privé, de commerçants, ... Ces caisses touchent le même public que celui de la Caisse Nationale de Crédit Agricole et les deux institutions financières se trouvent alors en situation de concurrence.

CVECA Sissili / CNCA Burkina

La composante crédit du projet de développement rural de la province de la Sissili au Burkina Faso a prévu à la fois l'implantation d'une agence de la CNCA dans le Chef-lieu de la province (Léo) et la mise en place d'un réseau de CVECA. L'étude de faisabilité a été réalisée conjointement par la CNCA et l'opérateur chargé des CVECA. Au moment de la mise en œuvre, un protocole d'accord a été signé entre l'opérateur CVECA et la CNCA pour prévoir clairement les objets de crédit et les publics (les villageois individuellement pour les CVECA, les groupements villageois et plus précisément les groupements cotonniers pour la CNCA) relevant de chacune des deux institutions, la CNCA étant par ailleurs le partenaire de refinancement du réseau de CVECA. Malgré cela des problèmes sont apparus dans certains villages.

Dans la plupart des cas de concurrence de ce type, on observe une première phase de « concurrence sauvage » sans tentative de concertation qui peut être fortement dommageable pour les deux institutions : conquête offensive de nouveaux clients, y compris sur les territoires déjà occupés par l'autre institution, pas d'échange d'information, hostilité avérée des équipes techniques, ... débouchant souvent sur des problèmes de cavalerie, d'endettement, des crises d'impayés ... Quand les deux institutions veulent s'implanter durablement dans le milieu, ces phases initiales à haut risque sont souvent suivies par une phase de concertation visant à réguler la concurrence, voire à récupérer les impayés générés par l'anarchie des phases précédentes. L'enjeu devient alors de mettre en place, au sein de centrales de risques, des règles et des outils permettant l'échange d'information, l'exercice de la pression sociale et juridique pour le remboursement des impayés, l'application de règles d'octroi de crédit homogénéisées....

La centrale de risque de l'Office du Niger

Les systèmes de microfinance se sont développés dans la zone de l'Office à partir du début des années 90. C'est d'abord le Fonds de Développement Villageois (FDV), né de la transformation de la structure de financement de l'Office du Niger, qui se structure en mutuelle d'épargne et de Crédit qui aboutit au FCRMD présent dans la zone aujourd'hui. Le réseau mutualiste Nyessygyesso, soutenu par le réseau Desjardins s'implante dans la zone en 1992. Les Caisses villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées sont initiées par le CIDR en 1994, à la demande de la BNDA. Dans un premier temps, les institutions de microfinance vont se livrer une concurrence sévère. Assez rapidement, le constat du danger de cette concurrence effrénée, dans un environnement social difficile et mouvant et un contexte d'impayés très importants conduit à une démarche de concertation entre la BNDA, les CVECA, le FCRMD. La récupération des impayés et l'assainissement financier de la zone deviennent les enjeux majeurs de la concertation.

Celle-ci se concrétise à travers la création d'une Centrale de Risque qui va permettre le dialogue, les échanges d'informations, l'adoption de règles communes pour l'octroi de crédit et la récupération des impayés.

Cette stratégie porte ses fruits : 900 millions d'impayés ont été récupérés jusqu'ici par cette action, les mentalités par rapport au crédit ont fortement évolué, aboutissant à un relatif assainissement de la situation du financement de la zone.

13. Les relations de partenariat entre banque et institution de microfinance

Elles peuvent prendre plusieurs formes, non exclusives l'une de l'autre et qui peuvent se combiner progressivement.

13.1. Partenariat financier

Son degré d'approfondissement dépendra de la qualité de la confiance qui va s'instaurer ou non entre les deux institutions, des performances financières obtenues, des ressources disponibles de part et d'autre.

La forme de partenariat financier qui engage le moins les deux institutions est le placement des excédents d'épargne et de trésorerie de l'IMF auprès de la banque qui en garantit la sécurisation et éventuellement la rémunération. Dans ce cas, ce sont essentiellement les critères de proximité géographique qui vont déterminer le choix de la banque par l'IMF.

Le refinancement de l'IMF par la banque requiert un degré de confiance plus important entre les deux institutions. Il se fait à des conditions négociées (taux d'intérêt, échéancier de remboursement de crédit) qui, jusqu'à un certain point, pourront s'assouplir à mesure que la

confiance se consolide. Une relation durable de refinancement sera le plus souvent conditionnée par des résultats de gestion, des résultats financiers, l'application de normes réglementaires que l'IMF doit pouvoir présenter régulièrement à la banque de refinancement.

La relation de refinancement des CVECA Niono / BNDA

La Banque Nationale de Développement Agricole du Mali assure le refinancement des CVECA de l'Office du Niger. En décembre 2000, l'encours des crédits sur refinancement était de 660 millions FCFA, contre 544 millions d'encours de crédit sur ressources internes.

Le crédit de refinancement est concédé par la Banque aux Unions des CVECA qui se portent garantes de l'emprunt et assurent la sélection des caisses qui pourront bénéficier du crédit, en fonction d'un cahier des charges contractualisé avec la Banque. Le crédit est concédé à un taux de 8% par la BNDA aux Unions, qui elles mêmes le rétrocèdent à 10% aux Caisses.

Mais dans nombre de cas de refinancement, la confiance témoignée par la banque à l'IMF peut rester très théorique, dans la mesure où la relation a été développée sur la base d'un fonds de garantie placée auprès de la banque et couvrant une part déterminante des risques. Ce fonds de garantie peut avoir été constitué sur les ressources propres de l'IMF, et avoir quelques chances alors d'être un outil durable. Mais le plus souvent, ce fonds de garantie émane d'un bailleurs de fonds extérieur qui tente de consolider ainsi une relation d'inter-connaissance et de confiance entre les deux institutions. Ce type de contrat est, en principe, assorti de clauses de prise de risque progressive par la banque, mais ces clauses sont peu observées dans les faits, les IMF n'ayant qu'une faible capacité de négociation une fois que le bailleurs de fonds s'est retiré.

KOKARI et la Sonibank au Niger

KOKARI a pour origine un projet de développement coopératif initié en 1989 par l'ONG américaine CLUSA, avec le soutien de l'USAID. La structure KOKARI a été créée en 1994 sous forme de coopérative par des cadres du projet, dans l'optique d'une pérennisation des activités de financement engagées. En 1997, KOKARI a octroyé 168 crédits-groupements, soit environ 4000 bénéficiaires individuels, pour un montant de 376 millions FCFA. La structure ne collecte pas l'épargne. La fonction de crédit est exercée par KOKARI sous deux formes :

- *l'intermédiation entre les groupements villageois et la SONIBANK*
- *la gestion de la ligne de crédit mise à disposition de KOKARI par l'USAID*

Le crédit à l'agriculture représente une part importante des financements de ce SFD : en volume cumulé de 1993 à 1998, les intrants représentaient 36% du portefeuille, l'embouche 16%, le commerce de produits agricoles 34%, l'extraction d'huile 3% et le petit commerce 11%. En 1997, les financements à l'agriculture étaient de l'ordre de 60% du portefeuille annuel. Le SFD est donc fortement lié au risque agricole.

Ce système d'intermédiation est fondé sur un lien structurel avec une banque commerciale et a été conçu à l'origine pour inciter la banque à s'investir progressivement dans le secteur agricole. Les résultats sont de ce point de vue mitigés :

- *la banque consent effectivement un volume significatif de crédits à l'agriculture*
- *mais son degré d'engagement et de prise de risque qui devait être croissant dans l'optique des promoteurs du dispositif, n'a pas évolué depuis le début : la prise de risque de la banque est toujours nulle et les fonds alloués au crédit en dehors du système de fonds de garantie sont limités à des lignes de crédit extérieures placées là par des bailleurs de fonds*
- *les relations entre la banque et KOKARI sont minimales : les décisions d'utilisation du fonds de garantie sont unilatérales, l'information circule très mal, les contacts sont épisodiques et ne visent pas à la définition d'une stratégie commune d'intervention en milieu rural*

Dans les exemples observés en Afrique de l'Ouest, la relation de refinancement est le plus souvent accompagnée de placements par l'IMF (fonds d'assurances, réserves obligatoires,

excédents d'épargne) auprès de la banque de refinancement. Cette relation est en général exclusive pour l'IMF (qui n'a qu'une seule banque de refinancement et de placement).

Plus rarement, la relation de refinancement est simple, sans placement : c'est le cas des banques spécifiquement créées pour refinancer les IMF à des taux concessionnels, comme la Banque de Solidarité que vient de créer le Mali, par exemple. D'autres banques de ce type existent et ont souvent été créées dans le cadre des stratégies de lutte contre la pauvreté (Banque des Pauvres au Vietnam, par exemple). Bien qu'elles soient créées pour soutenir l'action des IMF envers les franges de populations et les zones les plus défavorisées, ce type de banque représente un risque non négligeable pour le secteur de la microfinance : leur caractère éminemment politique rend la gestion des crédits difficile et peut contribuer à détériorer à nouveau les mentalités face au crédit tant au niveau des IMF que des populations bénéficiaires.

Dans une forme plus approfondie de partenariat financier, la banque peut jouer un rôle de caisse centrale de l'IMF.

Nyeta Musow (Mopti) / BNDA

Nyeta Musow est une institution de crédit solidaire développée dans la ville de Mopti dans le cadre d'un projet dont la Banque Nationale de Développement Agricole du Mali a assuré la maîtrise d'ouvrage. Pour assurer son fonctionnement, L'IMF a ouvert un compte dans l'agence BNDA de la ville de Mopti sur lequel elle verse chaque semaine les dépôts collectés et à partir duquel elle fait des crédits ; dans le cas où les dépôts ne suffisent pas, le compte fonctionne comme un compte de découvert, avec des conditions prénégociées ; la banque ne connaît que l'IMF ; celle-ci tient une comptabilité et dispose d'un système de suivi individuel des dépôts et des crédits.

132. Partenariat technique

Le partenariat financier peut être complété par un partenariat technique, fondé sur la prestation de service de la banque pour l'IMF.

Cette prestation de service peut porter sur de la formation, sur du transfert de fonds, de l'audit, du contrôle.

Elle peut aussi être plus étroitement liée au service financier de l'IMF : la banque assure à ses guichets l'octroi de crédit et la collecte de l'épargne, pendant que l'IMF se concentre sur un rôle d'intermédiation (constitution de groupes, analyse des demandes de crédit, validation des dossiers, suivi des dossiers ...).

ABA à Alexandrie

Alexandria Business Association est une IMF intervenant dans la ville d'Alexandrie en Egypte. Elle a su nouer une relation particulièrement efficace avec une banque partenaire : l'IMF a déposé le fonds de crédit dont elle a été dotée sur un compte bancaire. Les emprunteurs retirent, après approbation de leur demande par les instances compétentes de l'IMF, le montant de leur crédit au guichet de la banque à l'aide d'un chèque remis par l'IMF. Ils versent leur remboursement au guichet de la banque sur le compte de l'institution, la banque informe quotidiennement l'IMF des retraits et des versements, ce qui lui permet d'être informée des retards et d'intervenir le lendemain du constat. Les agents de l'institution ne manipulent donc aucun fonds ce qui facilite le contrôle.

SONIBANK et Kokari au Niger

La fonction de crédit est exercée par KOKARI sous deux formes :

- l'intermédiation entre les groupements villageois et la SONIBANK :

KOKARI assure la constitution des groupes, leur formation initiale, l'étude et la mise en forme de la demande de crédit et le suivi des remboursements ; c'est la banque qui octroie le crédit sur ses propres fonds ou sur des lignes de crédit extérieures domiciliées chez elle ; les groupes se déplacent jusqu'à l'agence bancaire pour prendre le crédit et rembourser les échéances ; un fonds de garantie logé à la SONIBANK sécurise le dispositif pour la banque, qui peut le mobiliser par décision unilatérale dès qu'apparaît un retard de remboursement ;

Les services de KOKARI sont rémunérés par un différentiel de taux d'intérêt sur le crédit sur fonds de garantie (la banque applique un taux de 11,5%, sur un taux final de 15%), par les intérêts sur le fonds de garantie (4,5%/an) et par des budgets de fonctionnement liés aux lignes de crédit spécifiques.

- la gestion de la ligne de crédit mise à disposition de KOKARI par l'USAID lors de son retrait ; les modalités pratiques de gestion du crédit sont les mêmes, les agents KOKARI ne "touchent pas à l'argent" ; seule la rémunération change puisqu'une majeure partie de l'intérêt du crédit rémunère KOKARI.

D'autres formes de partenariats sont en cours d'expérimentation : dans les zones de migration (Bassin du Fleuve Sénégal) par exemple, des expériences de mobilisation des fonds des migrants tentent d'associer des IMF et des banques pour assurer le transfert de fonds de la France vers les villages du Bassin du Fleuve.

133. Partenariat institutionnel

Celui ci peut prendre des formes différentes selon le stade de développement de l'IMF.

Au stade projet, la banque peut être un acteur déterminant de la création d'une IMF : initiateur, maître d'ouvrage, président ou membre du comité de pilotage du projet.

BNDA Mali / Réseaux de CVECA et Institutions de Crédit Solidaire au Mali

Cinq des six réseaux de CVECA existant au Mali et deux institutions de crédit solidaire ont été développés avec différents bailleurs de fonds (KFW, AFD, UE) dans le cadre de projets dans lesquels la BNDA a joué systématiquement le rôle de maître d'ouvrage. La BNDA a amené sa connaissance des zones d'implantation, sa connaissance des acteurs et les compétences propres à son activité. Elle a pu être amenée à intervenir pour faciliter des négociations avec les autorités de tutelle au moment de la mise en place de la réglementation. Le suivi des réseaux sur la durée a permis de créer une connaissance mutuelle et d'instaurer un climat de confiance entre les réseaux et la banque ce qui a permis aux réseaux autonomisés de continuer à avoir accès au refinancement de la BNDA une fois le projet retiré.

La CNCA et le projet de Promotion du Petit Crédit Rural du Burkina

Le PPPCR était un projet de crédit solidaire à des groupes de femmes qui a été initié en 1988, dans la province Sabélienne du Yatenga. A l'issue de dix ans de développement, il travaillait avec 35 000 clientes, réparties dans six provinces du Burkina, avec un encours de crédit légèrement supérieur à 1 milliard de FCFA. En 1999, une crise grave d'impayés et des difficultés d'institutionnalisation ont conduit à sa fermeture.

Le projet, financé depuis 1990 par l'Agence Française de Développement, était placé sous la responsabilité d'un Comité de Pilotage composé des institutions qui ont contribué à sa création : CNCA, AFD, Sabel action, et CIRAD.

Dans l'optique d'une pérennisation, le projet a été d'emblée adossé à la CNCA du Burkina Faso qui en était maître d'ouvrage et qui fournissait la ligne de crédit. La ressource a été cédée par la CNCA au projet à un taux de 11%, puis de 9%.

Dans ce type de partenariat, la banque participe à la définition du « modèle » institutionnel de l'IMF, au choix de l'opérateur, à la définition du cadre contractuel liant les institutions participantes ; elle peut influencer sur les choix stratégiques de l'IMF (zones d'intervention, types de populations ciblées, produits proposés, taux d'intérêt, ...) et imposer des règles, des normes de développement et des conditions de collaboration entre l'IMF et son environnement. Le poids de la banque, déterminant dans ce type de situation, peut être tempéré par les rapports de force s'instaurant entre les autres acteurs institutionnels : l'IMF, les pouvoirs publics, le ou les bailleurs de fonds. Le partenariat IMF/banque peut être ici de relativement longue durée, notamment quand il est étoffé par une relation de refinancement et/ ou une contractualisation régissant la reconnaissance légale de l'IMF.

A l'issue de la phase « projet », plusieurs évolutions sont possibles : la banque ne conserve avec le projet que des relations financières et ou techniques (cas de la BNDA du Mali avec les CVECA) ; si l'IMF ouvre son capital, la banque peut en devenir actionnaire et conserver un rôle dans l'évolution ultérieure de l'IMF.

Inversement, on a pu observer quelques tentatives de banques qui souhaitent ouvrir leur capital aux IMF lors de leur privatisation ; mais les exemples en sont plus rares ou peu aboutis pour l'instant .

La structuration progressive d'un secteur de la microfinance, autour d'IMF reconnues légalement, et d'associations professionnelles constituées, semble être un facteur favorable au développement de partenariats avec le secteur bancaire. Même s'ils restent très embryonnaires, de tels partenariats s'esquissent aujourd'hui dans le domaine de la formation par exemple (formations aux techniques bancaires, à l'audit, au contrôle, à l'analyse financière ...).

2. Intérêts et contraintes du partenariat entre banques et IMF

La diversité réelle des formes de partenariats ne doit pas faire illusion sur leur nombre et leur densité. A l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, ils restent très limités et sont le fait des trois banques agricoles essentiellement. Il ne faut pas s'illusionner non plus sur l'implication agricole de ces partenariats : la plupart d'entre eux (à l'exception notable de la BNDA du Mali) sont ciblés sur des IMF ayant certes une certaine proportion d'activités rurales, mais partageant la prudence dominante quant au financement de l'agriculture familiale.

21. Quels intérêts les deux secteurs ont-ils à se rapprocher ?

211. Les banques

Les banques, notamment celles qui ont des ressources disponibles, ont besoin d'étendre et de diversifier leur portefeuille de crédit, dans des conditions de sécurisation satisfaisante. Les voies de développement explorées jusqu'ici présentent des limites évidentes : les créneaux de marchés urbains se saturent rapidement (situation économique des fonctionnaires - créneau de clientèle

important des banques- qui se détériore, peu d'activités industrielles, forte part de l'informel dans les économies urbaines, ...) et les tentatives de développement en milieu rural se sont généralement soldées par des échecs. Avec la libéralisation, le développement de la demande de produits vivriers des villes, certaines économies rurales et agricoles amorcent un développement significatif et les banques commencent à y voir un créneau de marché potentiel.

Face à leur propre incapacité structurelle à se décentraliser, le partenariat avec les IMF peut alors devenir une alternative crédible pour les banques. Les IMF peuvent assurer l'intermédiation financière avec les zones et populations éloignées, elles peuvent prendre le relais de structures rurales qui assuraient jusqu'ici de manière peu fiable un rôle d'intermédiation de crédit (organisations paysannes, groupements, collectivités locales, ...). L'enjeu pour les banques est alors d'identifier et de fidéliser les IMF les plus performantes et les moins risquées.

Par ailleurs, au delà du caractère fonctionnel des IMF, ce sont aussi les lignes de crédit extérieures et les fonds de garantie qu'elles apportent qui peuvent intéresser les banques et leur permettre de dégager une marge sans grand risque.

L'intérêt des banques, notamment de celles qui restent au moins partiellement publiques, peut être aussi politique : le partenariat avec les IMF rurales peut leur permettre de mieux remplir leur mandat de financement du monde rural et du secteur agricole.

La libéralisation économique qui démantèle les mécanismes de sécurisation du crédit agricole sur lesquels s'appuyaient les banques jusqu'ici (gestion administrée des filières, monopole public sur le produit, caution du crédit sur la collecte, ...) va obliger les banques à rechercher de nouveaux moyens d'administrer le crédit si elles veulent poursuivre leur activité de financement de ces filières qui peuvent représenter des volumes de crédit particulièrement importants. L'intérêt d'un partenariat avec les IMF peut être renforcé dans ce contexte.

212. Les IMF

La plupart des IMF travaillent dans des contextes où la mobilisation de l'épargne et la constitution de ressources propres restent difficiles et lentes. Elles ont besoin d'accroître les ressources disponibles pour le crédit, de trouver des relais aux financements extérieurs qui souvent ont fondé leur phase initiale de développement, et de sécuriser leurs placements. Pour mieux répondre à la demande et contribuer à l'investissement productif, les IMF ont besoin de mobiliser des ressources longues permettant le crédit de moyen terme, ressources dont elles sont fortement dépourvues en interne et dont les banques peuvent disposer plus aisément.

Les IMF ont besoin d'améliorer leur crédibilité au sein du secteur financier et de s'insérer durablement dans le marché. Le lien avec les banques est un des moyens à utiliser pour y parvenir en se faisant reconnaître de ses pairs comme l'une des composantes du secteur financier

Un partenariat bien conçu avec la banque peut permettre aux IMF, notamment aux plus petites, d'éviter le coût et les problèmes de gouvernance d'une structure de centralisation financière et peut contribuer à renforcer la crédibilité institutionnelle de l'IMF.

Les IMF sont également conscientes qu'elles doivent se professionnaliser. Même s'il a des limites (cf. 22.), le partenariat technique avec les banques peut être une voie de consolidation de la professionnalisation des IMF. Les exigences de la banque pour accepter de refinancer une IMF, la

capacité de négociation que cela suppose de la part de l'IMF sont autant de facteurs incitatifs à l'amélioration de la qualité de la gestion de l'IMF.

213. Les bailleurs de fonds

Derrière les banques et les IMF, ce sont souvent les bailleurs de fonds qui sont à l'origine des partenariats entre les deux institutions. Dans les pays où des banques de développement et des banques agricoles sont encore présentes, un même bailleur de fonds soutient souvent les deux catégories d'institutions et la recherche d'une synergie procède alors d'une démarche logique.

Même s'il présente encore des failles, le consensus sur la nécessité de créer des IMF durables, autonomes et insérées dans le marché financier, s'est généralisé au niveau des bailleurs, et le partenariat avec les banques apparaît comme une des voies prometteuses pour atteindre cet objectif. Par ailleurs, le milieu bancaire, familier aux bailleurs de fonds, leur apparaît comme une garantie de professionnalisme face à un secteur de la microfinance aux références et performances encore très disparates en la matière.

Cependant, le pouvoir des bailleurs de fonds s'arrête le plus souvent aux marges du secteur public, limitant sa capacité de mise en synergie des IMF avec les banques commerciales aux seuls outils de type fonds de garantie dont les limites sont bien connues : faible incitation à la prise de risque par les banques, « oreillers de paresse » pour toutes les parties prenantes, durabilité incertaine

22. Quels sont les contraintes et les obstacles au partenariat entre les deux secteurs ?

Face à cet intérêt récent pour le développement de partenariats entre les deux secteurs, les contraintes restent très fortes et de différente nature.

221. La fragilité des deux types d'institutions

L'intérêt des banques pour les IMF est conditionné par la solidité, le professionnalisme de ces dernières et par leur capacité à toucher des catégories de populations solvables.

Même si le secteur de la microfinance s'est fortement développé dans la dernière décennie en Afrique de l'Ouest, il n'en reste pas moins un secteur économique et institutionnel particulièrement fragile. La disparité des structures y est importante en terme de taille, de degré de professionnalisation, de capacité d'autonomisation. Peu d'institutions ont aujourd'hui atteint une pleine viabilité financière, institutionnelle et sociale. Les situations de crise sont nombreuses, et d'origine variée : les réseaux les plus importants ont à faire face aux problèmes de changement d'échelle ; les crises liées à la croissance des impayés touchent de nombreux réseaux et les IMF de par leur structure sont particulièrement vulnérables aux impayés ; la gouvernance reste un point d'achoppement important pour de nombreuses IMF ; les outils de la microfinance (système de gestion, de contrôle, système d'information ...) sont encore fréquemment défectueux et les ressources humaines insuffisamment formées. Même si l'application de la loi Parmec se généralise progressivement, une part significative des IMF n'a toujours pas de statut juridique légal, les tutelles ont des difficultés à assurer leur mission de contrôle et de suivi, et nombre d'IMF reconnues légalement ont des difficultés à fournir les états financiers annuellement requis par les tutelles. Autant de facteurs qui limitent la capacité des institutions à s'insérer dans le secteur

financier et à y développer les relations de confiance nécessaires au développement de partenariats.

Si la fragilité des IMF est évidente, celle des banques doit être soulignée également. Les processus d'assainissement du secteur financier au moins dans un premier temps, n'incitent pas les banques à développer des initiatives présentant un degré significatif de risque dans des secteurs mal connus.

222. La difficulté d'adapter les produits et services des banques aux besoins des IMF

Quand les IMF réussissent leur implantation en milieu rural, c'est souvent parce qu'elles sont arrivées à répondre de manière fine aux besoins des populations en adaptant leurs produits et leurs services aux contraintes locales (montant de crédit, date d'octroi, échéancier de remboursement, ...). Cette capacité d'adaptation repose sur la proximité et la connaissance des besoins, sur la flexibilité de l'IMF, et souvent sur sa taille réduite autorisant des ajustements très locaux. L'offre des banques obéit à d'autres règles : économies d'échelles, standardisation des produits, centralisation des décisions. Il peut en résulter un décalage entre les besoins de l'IMF et l'offre de la banque, pouvant aboutir à des dysfonctionnements importants (exemple : octroi des crédits de la banque une seule fois dans l'année en fonction du calendrier de l'activité dominante, là où des crédits diversifiés et échelonnés dans l'année seraient nécessaires ; ou encore, échéancier de remboursement du crédit coïncidant avec une période de soudure où les emprunteurs ont une très faible capacité de remboursement).

La capacité de négociation de l'IMF et sa crédibilité auprès de la banque sont des éléments déterminants pour lever ce type de contrainte.

223. La difficulté d'harmoniser les outils de gestion

Les performances des outils de gestion des IMF sont très inégales. Si les grands réseaux bénéficiant de l'appui d'opérateurs et de financements extérieurs se dotent progressivement de systèmes de gestion, de contrôle et d'audit professionnels, la plupart des petites IMF souffrent d'un déficit grave de procédures et d'outils de gestion adaptés. Par ailleurs, le système d'information reste un point d'achoppement sérieux des IMF les plus décentralisées (qui ne peuvent pas être gérées avec des systèmes d'information classiques fondés sur une gestion par « guichet »). Cette faiblesse des outils des IMF représente une limite importante pour la construction de la confiance avec les banques.

La compatibilité des outils utilisés par les deux secteurs peut être une limite plus structurelle. Les normes, les modes de gestion, de contrôle et d'audit du secteur bancaire s'avèrent souvent mal adaptés aux spécificités des IMF. Cette inadaptation limite les possibilités de transfert direct des méthodes et outils du secteur bancaire vers les IMF, et peut entraver aussi le dialogue et la construction de confiance entre les deux secteurs (la banque exigeant des standards que l'IMF n'est pas capable de fournir, l'IMF estimant que les outils de la banque ne l'aident pas à résoudre ses problèmes spécifiques).

224. Le coût du service financier des banques

Le coût du crédit des IMF qui ont pour objectif de se pérenniser est, en règle générale, élevé (de 12 à plus de 30%/an dans les différentes IMF étudiées dans le programme de recherche). Ce coût élevé résulte de la conjugaison du coût de la ressource, du coût de transaction et du coût du risque, qui, chacun, sont d'autant plus importants que les IMF travaillent en zone difficile.

Dans les cas analysés par le programme de recherche, le coût des lignes de refinancement des banques varie de 8 % à plus de 15%. Ces coûts élevés, sur lesquels la marge de négociation avec la banque apparaît le plus souvent faible, peuvent être une limite importante au développement du partenariat de refinancement. Dans de nombreux cas, l'IMF ne peut pas les répercuter pleinement sur le taux créditeur final (limité par le taux de rentabilité des activités financées, l'acceptation sociale et politique de taux élevés...) et est obligée alors de compresser ses marges, en mettant en jeu sa propre rentabilité.

Si d'autres opportunités de ressources existent, l'IMF sera tentée de les valoriser ou de les créer. Certains Etats disposent de lignes de financement publiques ciblées sur les IMF (emprunts d'Etat (coût de 6% au Burkina par exemple) ; ligne à taux concessionnel de la Banque de Solidarité du Mali, ...). Tout en mesurant les incertitudes liées à ce type de financement public, les IMF y ont recours quand elles le peuvent pour améliorer leur rentabilité.

Développer les ressources internes est une autre voie alternative face à un refinancement bancaire coûteux. La mobilisation de l'épargne devient alors un enjeu important pour l'IMF, et peut modifier en profondeur ses choix stratégiques.

225. Un rapport de force inégal

Malgré la consolidation des IMF et l'intérêt récent que les banques portent à certaines d'entre elles, le rapport de force reste inégal entre les deux types d'institutions. Les banques ont une assise financière, institutionnelle, culturelle que les IMF n'ont pas encore. La capacité de négociation des IMF est limitée par leur faible poids sectoriel (surtout quand elles négocient individuellement), par le manque de formation et de pratique de leur personnel, par leur faible familiarité avec les standards bancaires....

L'inégalité du rapport de force se traduit de multiples façons : faible gains des IMF dans la négociation sur les taux d'intérêt des crédits, risques très limités pris par la banque, clause de progressivité de la prise de risque par la banque qui ne sont pas respectées, information de gestion des comptes de l'IMF qui ne sont pas communiqués régulièrement par la banque, priorité de la banque dans la récupération des impayés ...

226. Une confiance qui reste difficile à construire

Malgré des avancées récentes liées à la consolidation du secteur de la microfinance, la confiance s'avère difficile à construire entre deux secteurs qui restent géographiquement et culturellement éloignés l'un de l'autre.

La médiatisation de la microfinance, son aura de composante du secteur financier en cours de construction, et d'outil de lutte contre la pauvreté, ont tendance à faire oublier dans quelles conditions précaires nombre d'IMF exercent : zones rurales très isolées, infrastructures routières défectueuses rendant tous les déplacements longs et périlleux, montée de l'insécurité. Les banques

quant à elles continuent à se cantonner dans les villes et dans quelques bourgs centre. L'éloignement physique reste souvent une barrière importante entre banques et IMF.

La distance culturelle entre les deux secteurs reste elle aussi importante. L'histoire, les mentalités, les standards de deux institutions se sont construits dans des contextes et sur des modes différents. Les logiques de la banque sont économiques et financières, là où la microfinance garde des ancrages forts dans une vocation de développement. La connaissance du milieu rural par les banques est souvent limitée. Les personnels ont été formés dans des sphères et selon des règles différentes. Les standards de salaire entre personnel bancaire et personnel des IMF sont éloignés Le rapprochement culturel s'avère lent et on observe une grande difficulté des deux secteurs à s'adapter aux standards de l'autre. Il en résulte une méconnaissance persistante entre les deux secteurs qui ne favorise pas la construction de confiance.

Notons aussi que le processus de construction de confiance reste souvent très fragile, et peut être remis en cause du jour au lendemain. Cette remise en cause est en général le fait de la banque, - l'IMF n'étant pas en position de force lui permettant la rupture du contrat - , liée à des fluctuations de performances des IMF, ou à l'ouverture d'opportunités économiques et financières dans d'autres secteurs, plus intéressantes pour la banque.

3. Quelles sont les voies à explorer pour améliorer le partenariat entre IMF et banques en vue d'un renforcement du financement de l'agriculture ?

Le partenariat entre les banques et les IMF pourra d'autant plus se développer que le secteur agricole apparaîtra comme un secteur porteur, offrant des perspectives intéressantes d'investissement. L'observation peut paraître triviale, elle est cependant la base élémentaire qui conditionnera l'intérêt que les banques comme les IMF porteront au secteur agricole.

De même, tous les éléments qui contribueront à la consolidation du secteur de la microfinance sont de nature à renforcer la construction de confiance entre les deux secteurs et à améliorer la position de la microfinance dans le rapport de force : autonomisation, consolidation institutionnelle et financière, renforcement de la professionnalisation des IMF...

La structuration du secteur de la microfinance, avec l'émergence d'associations professionnelles qui peuvent devenir des interlocuteurs sectoriels contribue à ce même objectif. De même, le renforcement de la capacité de contrôle des autorités de tutelle du secteur de la microfinance est de nature à rassurer les banques sur les informations financières produites par les IMF.

Favoriser l'inter-connaissance des deux secteurs est le premier pas vers la construction de confiance : cadres de concertation, séminaires, formation communes ou croisées, peuvent être des outils utiles, plus faciles à coordonner quand les deux secteurs sont organisés. C'est par le dialogue que pourront être identifiés les complémentarités des deux secteurs, les besoins des IMF et conçus les réponses adéquates en terme de produits et services financiers adaptés notamment. Une réflexion est par exemple engagée dans certaines IMF pour identifier les possibilités qu'offrent un certain nombre de technologies (cartes à puce, internet, ...) pour le développement de leurs activités. Les partenariats dans ce domaine pourraient être explorés.

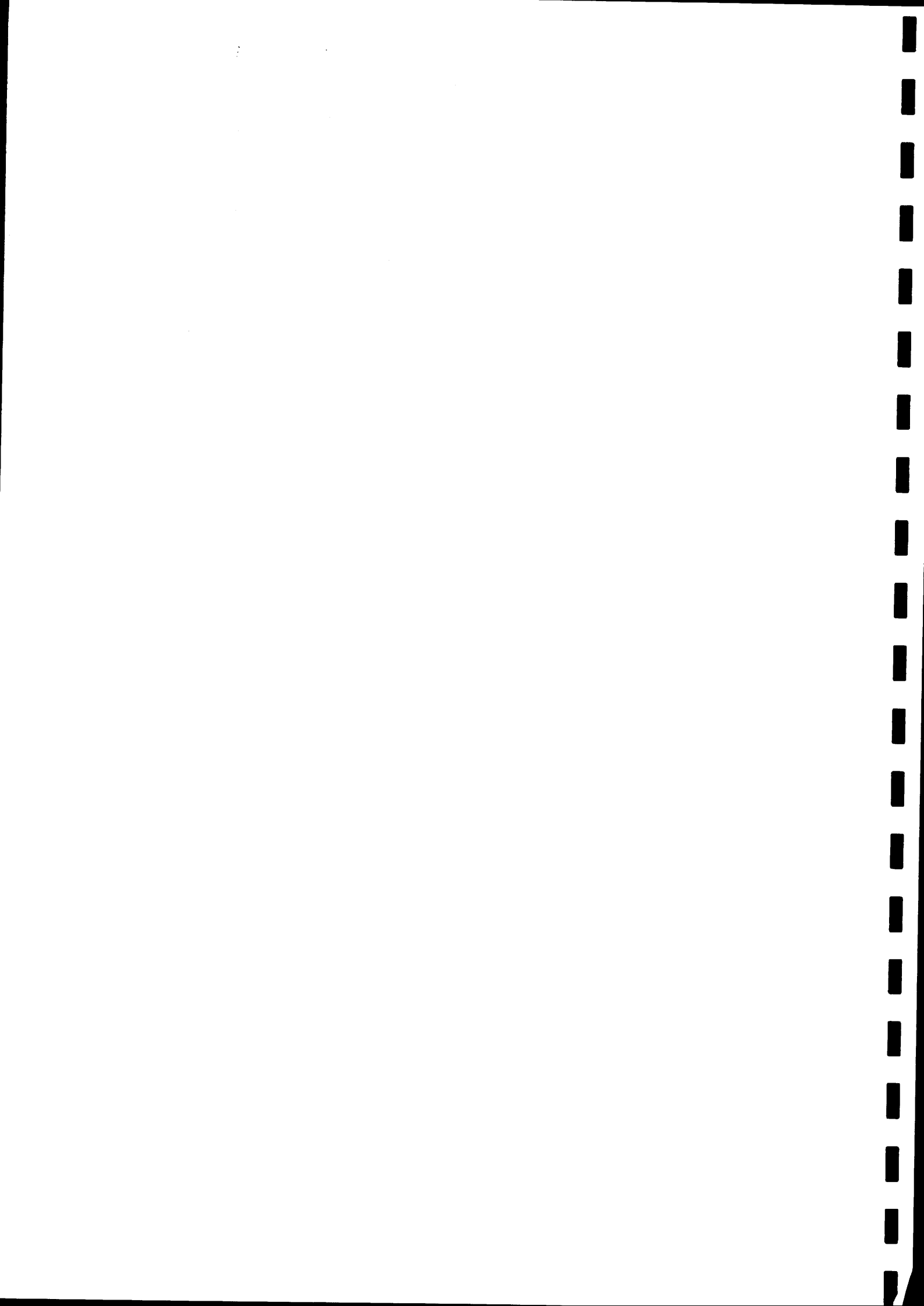
Au delà de l'inter-connaissance, c'est la pratique du partenariat et la reconnaissance des bénéfices réciproques qu'il peut générer qui peuvent le faire progresser : il est donc important de consolider

et d'étendre des outils: les centrales de risque par exemple, les lignes de crédit / fonds de garantie cogérés, les modalités de prise de risque progressive par la banque ...

Des mesures d'accompagnement plus volontaristes peuvent être expérimentées à l'image du projet PAMF à Madagascar

Le Projet d'Appui à la Microfinance (PAMF/Madagascar) financé par le FENU a pour objectif d'appuyer la mise en place d'un partenariat durable entre les IMF et la banque agricole récemment privatisée, la BOA/BTM et éventuellement d'autres banques potentiellement intéressées par ce secteur. Le projet joue un rôle d'interface entre la banque à la disposition de laquelle il met une ligne de crédit et un fonds de garantie ainsi que des outils (guide, ...) et les IMF qu'il va appuyer dans leur professionnalisation de manière à en faire des partenaires crédibles pour la banque.

L'institutionnalisation de certaines IMF passe par la création d'une société. La prise de participation de la banque partenaire pour les refinancements ou les placements dans le capital de l'IMF peut alors présenter un certain nombre d'avantages pour les deux partenaires. Du côté de la banque, la participation et la présence au CA est un moyen intéressant d'évaluer les résultats de l'IMF que ce soit sur le plan financier ou sur le plan de la qualité de responsables. Du côté de l'IMF, la banque peut constituer une source de conseils et d'informations non négligeable. Pour l'instant peu d'exemples existent, mais il s'agit peut-être d'une piste à explorer.



*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de la libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP – Cirad 41/97*

Synthèses Thématiques

ATELIER 4

**Quels modes d'intervention
pour améliorer la contribution
de la microfinance au financement
de l'agriculture ?**

**Betty Wampfler
Christine Poursat
François Doligez
Janvier 2002**

Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

Si les champs d'intervention de l'aide au développement ont profondément évolué dans les quinze dernières années, l'appui au développement agricole reste un investissement majeur pour la plupart des bailleurs de fonds. Les enjeux de la modernisation agricole demeurent importants : couverture des besoins alimentaires des pays du Sud, production de devises par les cultures d'exportation, participation au développement économique des zones rurales, contribution à la diminution de l'exode rural.... Le financement reste une contrainte forte du processus de modernisation de l'agriculture. Les innovations institutionnelles des quinze dernières années en matière de services financiers décentralisés ou « microfinance » n'ont que partiellement levé cette contrainte ; la libéralisation en démantelant les derniers systèmes de financement publics agricoles donne une acuité nouvelle à cette question du financement. Du fait de la faible décentralisation des banques et de la réduction drastique des financements publics, dans de nombreuses zones rurales, la microfinance représente la seule offre de services financiers accessible aux populations rurales et aux ménages agricoles. Or, les systèmes de microfinance ne répondent aujourd'hui que très partiellement aux besoins de financement des activités agricoles (cf. synthèse introductive et atelier 1). Tous les acteurs du développement agricole sont interpellés : les organisations paysannes expérimentent différentes voies d'implication dans le financement (atelier 5), les cadres politiques doivent prendre la question en compte (atelier 6) ; de même que les opérateurs de développement (ONG, opérateurs spécialisés du Nord et du Sud), les bailleurs de fonds, et tout particulièrement ceux qui ont un mandat spécifiquement rural (FIDA, FENU, ..) s'interrogent sur les modes d'intervention susceptibles de d'aboutir à une offre de services financiers durable et mieux adaptée aux besoins de l'agriculture.

Cette note propose un éclairage de cette question à partir de la situation de l'Afrique de l'Ouest. Elle s'appuie sur les travaux effectués dans le cadre ou en lien avec le programme de recherche CIRAD / CERISE, ainsi que sur des travaux des bailleurs de fonds (contribution GTZ au séminaire, évaluations 1996 et 2001 des actions du FIDA en matière de microfinance) La première partie présente un bref rappel historique de l'évolution des modes d'intervention en matière de financement rural depuis les indépendances ; dans la deuxième partie, les principaux modes d'intervention actuels des bailleurs de fonds en matière de services financiers ruraux sont analysés au regard de leur incidence sur le financement des activités agricoles. Dans la troisième partie, des voies d'amélioration de la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture sont esquissées.

I - Evolution du mode de financement des activités agricoles et rurales après les indépendances en Afrique de l'Ouest

11. Le financement de l'agriculture par les banques et les projets de développement

Dans les deux décennies qui ont suivi les indépendances, trois modes d'intervention ont été principalement expérimentés en Afrique de l'Ouest¹ : distribution du crédit via des institutions de développement généralistes, crédit par les banques agricoles, composantes crédit des projets de développement .

¹ Von Pischke, J.D., Adams, D.W., Gordon, D., 1983. Rural financial markets in developing countries. Their use and abuse. Economic development institute of the World Bank.

Lebreton, 1989. Les banques agricoles en Afrique de l'Ouest. CCCE, Notes et Etudes n°24

Dans la première génération de systèmes de financement rural créés après les indépendances, la distribution du crédit était assurée par une institution publique (de type Banque de développement généraliste, société de développement, ou, plus rarement une institution bancaire) et la réception du crédit était confiée au secteur coopératif. Le crédit était ciblé sur l'agriculture, et plus spécifiquement sur l'agriculture de rente, il était essentiellement de court terme, devait servir à promouvoir une culture, une technique, ou un paquet technique ; les mêmes institutions assuraient la fonction de crédit et la fonction de vulgarisation auprès des producteurs. Le crédit, transitant par de multiples intermédiaires institutionnels et techniques, arrivait difficilement jusqu'au producteur ; le suivi du crédit était quasi inexistant et la pression de recouvrement faible. Au fil des années 70, la plupart de ces systèmes financiers de première génération ont fait faillite à cause de taux d'impayés insoutenables et de défaillance importante de gestion. L'échec de ce mode d'intervention fut attribué au caractère étatique, au manque de culture bancaire des institutions distributrices du crédit, mais aussi à la faiblesse des structures coopératives réceptrices du crédit.

L'échec des institutions généralistes a conduit à mettre en place des institutions spécialisées, les banques agricoles. Mais le schéma d'intermédiation financière adopté est finalement resté proche du modèle précédent : en amont, une banque agricole distribue le crédit à des structures publiques d'encadrement de la production agricole (Offices Régionaux de Développement, Sociétés mixtes...). Celles-ci assurent l'octroi de crédits aux producteurs individuels, aux organisations paysannes, aux coopératives. Le crédit octroyé est là encore limité au secteur agricole et, après l'échec de quelques tentatives de diversification (pêche, artisanat), se focalise rapidement sur les cultures de rente, dont le mode de gestion intégrée limite les risques d'impayés. Les crédits sont de court terme et de moyen terme (culture attelée principalement). Les taux d'intérêt pratiqués sont bas, subventionnés, pour favoriser l'investissement rural. Les services d'épargne sont faiblement développés, les coûts de transaction liés de la collecte de l'épargne rurale s'avérant élevés et peu compatibles avec le taux créditeur faible pratiqué.

Très rapidement, au fil des années 80, les banques agricoles sont confrontées à des taux d'impayés importants, et des défaillances de gestion qui entraînent leur endettement croissant auprès de la Banque Centrale. A la fin des années 80, la plupart des banques agricoles d'Afrique de l'Ouest sont en liquidation ou en réhabilitation. Si les causes de ces échecs ont pu être conjoncturelles (sécheresses sévères de 1983 et 1984 en zones sahéliennes), elles ont été avant tout structurelles : le crédit reste concentré sur l'agriculture et les productions de rente, et répond mal aux besoins réels des ménages ruraux ; les paquets techniques auxquels la plupart des crédits octroyés restent liés, s'avèrent souvent inapplicables ou peu rentables dans les conditions paysannes ; la distribution du crédit à travers des organismes de développement constitue un écran entre la banque et le bénéficiaire qui déresponsabilise celui-ci ; les montages financiers et institutionnels sont défaillants : taux d'intérêt faibles ne permettant pas d'assurer l'équilibre financier des banques agricoles, systèmes de garantie inadaptés, difficulté de décentralisation et défaillance de gestion des banques.

Le dispositif bancaire agricole concentré sur les zones de production de rente laissant de nombreuses zones dépourvues d'accès au financement, une fonction de crédit s'est développée parallèlement au sein des projets de développement. Fondés sur les mêmes principes d'octroi (crédit ciblé, associé à des paquets techniques, souvent subventionné, géré par les mêmes structures qui assurent la vulgarisation agricole), ces systèmes de crédit s'avèrent le plus souvent défaillants et structurellement, incapables de fournir une offre de financement durable pour le monde rural.

12. Un changement de paradigme : l'émergence des systèmes financiers décentralisés

Face à ce constat, et dans le cadre d'un mouvement général de libéralisation des économies des pays du Sud, de nouvelles formes d'institutions ont été développées au fil des années 80 : "systèmes financiers décentralisés" (SFD) dans le monde francophone, ou, dans le monde anglo-saxon, « microfinance »

Ces innovations institutionnelles sont sous-tendues par une approche libérale, dans laquelle le concept de « crédit agricole » considéré comme un intrant dans le processus de production, qui prévalait antérieurement, est abandonné au profit de celui, plus englobant, de « marché financier rural »². L'objectif n'est plus de promouvoir un crédit sectoriel, mais de favoriser le développement et la fluidité des services financiers dans le cadre d'un « marché des capitaux ruraux ». Le « crédit rural » ne représente qu'un simple instrument financier parmi d'autres, constitutifs du système d'intermédiation financière global, moins contraint, durable, plus largement développé, reliant les ménages à la sphère macro-économique (*financial deepening*)³. Un consensus s'est progressivement dégagé autour des trois concepts qui fondent cette approche : « marché financier durable- intermédiation financière efficace - institutions financières viables et autonomes ». Dans cette approche, la libéralisation du marché financier doit conduire à une allocation optimale des ressources. Ce schéma strictement libéral a été ensuite nuancé sous la pression des faits : en effet, l'observation du développement des systèmes financiers montre en pratique que le recours aux seules forces du marché n'est pas forcément le garant d'un bon fonctionnement. Les recherches se sont alors orientées vers la prise en compte des imperfections des marchés⁴ (coûts de transaction, asymétrie et incomplétude de l'information, risques...). Or, le secteur agricole dans les pays du Sud reste particulièrement concerné par ces imperfections (coûts, incertitudes sur la production, risques covariants...). Concrètement, ce changement conceptuel conduit d'une part, à porter les efforts de développement sur la création d'institutions capables d'offrir durablement aux populations rurales un accès à des services financiers répondant à leurs besoins et contraintes réels ; d'autre part à responsabiliser le bénéficiaire des services de financement, en lui donnant le libre choix de l'objet du crédit, à charge pour lui de présenter une forme de garantie et d'assurer le remboursement le crédit à un coût proche du coût réel de l'argent⁵.

² Adams, D.W., 1991. Comment établir des marchés financiers ruraux durables? In Finance et développement en Afrique de l'Ouest, Ouagadougou, Octobre 1991. CIRAD.

³ Shaw, E.S., 1973. Financial deepening in economic development. Oxford University Press.

⁴ Hoff, K., Braverman, A., Stiglitz, J.E., 1993. The economics of rural organization. Theory, practice, and policy. World Bank.

⁵ Dans une logique d'équilibre financier, le coût du crédit doit prendre en compte le coût de la ressource financière (l'épargne locale, l'argent emprunté sur les marchés financiers, ou encore des ressources subventionnées...) + le coût de transaction (coût de la collecte du crédit par l'institution) + le coût du risque encouru

II – Quels sont aujourd'hui les principaux modes d'intervention des bailleurs de fonds en appui à la microfinance et au financement des activités agricoles ?

L'appui en matière de financement rural et agricole en Afrique de l'Ouest a été d'abord le fait des principaux bailleurs de fonds bilatéraux : AFD et MAE pour l'aide française, GTZ et KFW pour l'aide allemande, la DCC (Suisse), l'ACDI et l'USAID pour l'aide nord américaine. Le Japon est intervenu ponctuellement. L'appui des bailleurs de fonds multilatéraux (Union Européenne, FIDA, FE NU, Banque Mondiale, PNUD, BAD, CGAP) s'est renforcé dans les années récentes et correspond pour certains d'entre eux à un intérêt spécifiquement ciblé sur la microfinance.

1. L'appui aux banques agricoles et au financement des filières de production intégrées se maintient

Les trois banques agricoles qui poursuivent leurs activités en Afrique de l'Ouest (Mali, Burkina, Sénégal) restent soutenues par des bailleurs bilatéraux, parmi lesquels l'aide française est fortement présente. Ces banques agricoles jouent un rôle majeur dans le financement des filières intégrées (coton, riz au Mali jusqu'au début des années 90, arachide et riz au Sénégal, ...). Elles sont sollicitées aujourd'hui pour poursuivre le partenariat avec les filières de production de rente libéralisées. Si le financement des maillons agro-industriels de ces filières ne pose pas de problème d'intermédiation bancaire spécifique, les banques sont beaucoup plus prudentes quant au financement de la production et s'interrogent sur la nature des partenaires et les modalités de sécurisation du crédit, dès que celui-ci ne sera plus garanti par un monopole de collecte.

Avec l'appui des bailleurs de fonds, les banques agricoles ont exploré le partenariat avec des institutions de microfinance (partenariat technique, institutionnel et financier) ou ont internalisé des fonctions de microfinance (linkage) (cf. Atelier 3). Bien que les résultats de ces partenariats soient contrastés, le lien entre banques agricoles et secteur de la microfinance est essentiel pour l'avenir, et représente aujourd'hui une des seules alternatives pour le financement de la production agricole, et plus spécifiquement celui des productions de cultures de rente.

2. Les projets de développement agricole ou intégré avec une composante crédit subsistent

Les limites de ce mode d'intervention, héritage de deux décennies de tâtonnements de crédit agricole, sont aujourd'hui bien connues et admises : crédit ciblé et subventionné qui ne répond pas aux besoins de ménages et ne permet pas de responsabiliser l'emprunteur, difficulté de recouvrement entraînant de nombreux impayés et une détérioration des mentalités par rapport au crédit, absence de pérennisation des services financiers....

Même si la plupart des bailleurs de fonds adhèrent aujourd'hui au consensus sur les « bonnes pratiques » en matière de services financiers, ce mode d'intervention n'a pas complètement disparu en Afrique de l'Ouest : certains anciens projets, initiés avant la généralisation des « bonnes pratiques », sont encore en activité ; quelques bailleurs de fonds continuent à les promouvoir faute d'une culture suffisante ; parmi ces derniers, les nouveaux bailleurs de la coopération décentralisée sont souvent particulièrement peu au fait de l'évolution des pratiques en matière de financement rural et interviennent avec des schémas désuets qui peuvent être très dommageables pour la création d'une dynamique saine de financement rural.

Les projets à volet de crédit qui subsistent tentent pour la plupart d'institutionnaliser leur composante crédit. Mais la démarche est difficile et les échecs sont nombreux. Dans la plupart des cas, il faut, avant toute perspective d'institutionnalisation, assainir une situation de crédit très dégradée : impayés importants et anciens, systèmes d'information déficients qui ne donnent qu'une vision confuse des portefeuilles de crédit, détournements et malversations mal identifiés, absence de sanction ... Cet assainissement demande un effort important, de longue durée et s'avère difficile à gérer par les équipes du projet. Le schéma d'institutionnalisation, faute d'avoir été conçu dès le démarrage de l'action, est souvent difficile à définir à posteriori de manière satisfaisante. Dans beaucoup de cas, le système de crédit initial n'a pas été conçu dans une optique de viabilité financière, et les contraintes pour l'atteindre s'avèrent insupportables pour le système et les bénéficiaires. Enfin, les ressources humaines compétentes et motivées font souvent défaut : les équipes projet initiales, généralistes du développement, sont en général peu spécialisées en matière de financement, parfois motivées pour se former dans ce domaine spécifique, souvent perçu comme ingrat. Par ailleurs, l'institutionnalisation, même quand il s'agit de gérer un mouvement coopératif, requiert d'acquérir un esprit d'entreprise qui n'est pas dans la culture du personnel de projet.

3. Au fil des années 80, la création d'institutions de microfinance devient un outil privilégié

L'appui à la création d'institutions de microfinance – et dans des cas plus rares, la réhabilitation d'institutions anciennes (FECECAM Bénin par exemple) - fut le principal mode d'intervention en matière de financement des activités économiques entre 1985 et 1995. Dans un contexte où « l'injection de crédit agricole » avait clairement montré ses limites, il s'agissait de promouvoir des institutions innovantes capables d'apporter durablement des services financiers adaptés à la diversité des besoins des ménages. En Afrique de l'Ouest, l'appui à la microfinance rurale a été important, y compris dans les zones sahéennes défavorisées.

L'objectif n'était de plus de financer spécifiquement l'agriculture, mais de promouvoir les activités économiques diversifiées des populations, et de donner à des catégories vulnérables mais à fort potentiel (femmes, jeunes, ...) les moyens de développer des activités génératrices de revenus. L'innovation et l'expérimentation ont été encouragées : des références internationales ont été mobilisées et adaptées au contexte africain (modèles coopératifs, mutualistes européens ou nord américains, innovations asiatiques (modèle Grameen Bank), ...), des formes institutionnelles nouvelles ont été élaborées (CVECA par exemple, ...). L'appui des bailleurs de fonds était directement ciblé sur les systèmes financiers et se traduisait essentiellement en appui technique et ligne de crédit. Le partenariat avec les banques agricoles a été encouragé. L'appui technique était essentiellement le fait d'opérateurs du Nord.

Au début des années 90, la microfinance commence à générer un engouement planétaire, et par un subtil glissement conceptuel, l'outil de développement de l'initiative privée devient aussi un outil privilégié de lutte contre la pauvreté. En Afrique de l'Ouest, après une première phase d'expérimentation prudente (1985 –1990), les systèmes de microfinance se multiplient et se développent. L'euphorie de la croissance gagne la plupart des acteurs, l'accent est mis sur la portée des IMF (croissance des portefeuilles de crédit en volume, croissance du nombre de bénéficiaires, extension géographique des réseaux,...). L'engouement gagne des bailleurs de fonds qui n'étaient pas traditionnellement impliqués dans ce secteur ; les projets –qui ne sont pas encore des institutions- se multiplient sur le terrain, le rythme de décaissement des lignes de crédit devient un critère de performance pour certains bailleurs de fonds.... Il en résulte dans

certaines zones une concurrence forte et peu régulée entre les systèmes de microfinance qui aura des résultats très dommageables (faillite des institutions, endettement des ménages). Paradoxalement, cette concurrence n'est pas forcément concentrée sur les zones les plus riches : le Soum par exemple, zone sahélienne défavorisée au Nord du Burkina, a connu une période où une vingtaine de systèmes financiers tentaient de se développer dans les mêmes régions.

Le fort développement du secteur suscite des vocations au sein des opérateurs généralistes au Nord comme au Sud et de nombreuses ONG développent des activités de microfinance, avec des degrés variés de professionnalisme.

Quelles sont les incidences de cette période d'euphorie de la microfinance sur le financement de l'agriculture ?

L'apport majeur de cette période a été la création d'un tissu de systèmes financiers diversifié, et significativement développé en milieu rural. L'effort d'innovation a permis l'élaboration et la stabilisation de quelques « modèles » de systèmes financiers adaptés à différents types de situations. Les mutuelles se taillent la part du lion dans ce tissu, mais des modèles alternatifs, plus décentralisés (caisses villageoises, systèmes à caution solidaire, ...) se sont également développés. Un nouveau secteur économique a émergé et a affirmé sa capacité à contribuer au développement économique rural.

Quelques systèmes de microfinance se sont développés avec une vocation agricole. Dans la plupart des cas, cette vocation s'appuie sur une situation agricole sécurisée : en lien avec des filières intégrées (Kafojginew et FECECAM en lien avec les filières coton), ou sur des périmètres irrigués (CVECA Office du Niger), ou encore en lien avec des appuis à des filières et organisations spécifiques (producteurs de poivrons à Gada au Niger, par exemple...). Cependant, le financement de l'agriculture n'est plus, dès cette période initiale, une préoccupation majeure des promoteurs de la microfinance.

4. Dans la tourmente de la fin des années 90, l'intervention se concentre sur l'autonomisation financière et se recentre sur l'appui aux systèmes financiers existants

A partir de 1993/94, alors que l'euphorie de croissance est à son zénith, les références et les objectifs vont évoluer : la préoccupation de la pérennisation commence à s'imposer et les efforts des bailleurs vont progressivement se concentrer sur les performances financières des systèmes de microfinance : atteinte de l'équilibre financier, structure des bilans, solidité financière, consolidation des fonds propres en vue de l'autonomisation. Si la croissance et la portée restent des objectifs à atteindre, un accent fort est mis sur les critères de rentabilité financière. Sous la pression des bailleurs de fonds et du cadre légal qui se met en place à cette période (1995-1996), les grands réseaux de microfinance intègrent fortement cet objectif de rentabilité et ont tendance à se recentrer sur les zones, populations et activités capables d'assurer la rentabilité des services financiers. Il en résulte une réorientation significative des systèmes de microfinance vers les villes, les bourgs ruraux et les quelques zones rurales bénéficiant d'un contexte économique sécurisé et rentable, ainsi que sur des catégories socio-professionnelles plus aisées (commerçants, fonctionnaires, ...).

Pendant cette même période, l'euphorie de la microfinance est tempérée par le constat de la difficulté de créer des institutions viables. En 1999, date du dernier recensement exhaustif disponible, peu d'institutions avaient en Afrique de l'Ouest atteint une pleine autonomie financière ; on estimait que 40% environ des 272 IMF recensées avaient atteint l'autonomie

opérationnelle (R.Chao Beroff, 2001). L'autonomie financière apparaît de plus en plus comme un objectif difficile à atteindre, la professionnalisation des institutions est un processus long et difficile – c'est un nouveau métier qu'il faut construire -. Cela nécessite un accompagnement de longue durée (8 à 10 ans pour la plupart des institutions).

Confirmant ce constat, la fin des années 90 est émaillée en Afrique de l'Ouest par des crises graves de gouvernance au sein de grands réseaux d'IMF. Celles-ci débouchent sur des impayés importants, sur des blocages institutionnels difficiles à lever qui vont compromettre le processus d'institutionnalisation et entraîner dans certains cas des faillites d'IMF qui seront dommageables aussi pour les institutions qui les appuyaient.

L'ensemble de ces facteurs conduit à tempérer fortement l'enthousiasme des bailleurs de fonds pour la création de nouveaux systèmes financiers. La demande en services financiers restant forte, bon nombre de bailleurs ont recentré leur stratégie d'intervention sur l'appui aux systèmes financiers existants et « ayant fait leur preuves ». Les IMF répondant à ces conditions sont peu nombreuses par pays. Ce sont alors deux ou trois institutions qui sont systématiquement sollicitées pour s'étendre dans de nouvelles zones, ouvrir de nouveaux points d'accès aux services, offrir de nouveaux produits de crédit adaptés aux zones et aux populations ciblées. Dans un certain nombre de cas, l'IMF est même invitée à reprendre le portefeuille de crédit de l'institution que le bailleur soutenait antérieurement, voire à récupérer les impayés liés à ce portefeuille ! Les formes d'appui du bailleur sont variées : ligne de crédit, subvention pour l'ouverture de nouveaux locaux ou pour l'équipement, éventuellement appui au recrutement de personnel...

Ce changement de stratégie des bailleurs pose de nombreux problèmes. Les IMF susceptibles de remplir les conditions sont peu nombreuses et souvent, malgré leurs performances satisfaisantes, elles restent très fragiles : équilibre financier précaire, ressources humaines insuffisantes et trop peu formées, outils de gestion au mieux adaptés à leur taille actuelle, mais pas forcément capables de répondre à une croissance forte, gouvernance précaire ... Le plus souvent, même ces institutions aguerries ont besoin de se consolider financièrement, et l'enjeu de croissance reste important pour elles : autant de facteurs qui font qu'elles ne vont pas refuser une offre de fonds permettant une extension, même si elles analysent de manière lucide les difficultés liées à cette croissance « artificielle ». Ce risque est encore renforcé par la tendance des bailleurs de fonds de privilégier la mise à disposition de fonds de crédit par rapport à un appui sous forme de subvention d'exploitation ou de renforcement des capacités. Il en résulte très fréquemment des difficultés importantes à très court terme : capacité de travail saturée, dispersion des forces sur des territoires trop large, entraînant une baisse de l'effort de suivi du portefeuille de crédit, augmentation des charges...

Un autre problème grave auquel ces IMF peuvent avoir à faire face est l'incohérence des méthodologies : le bailleur de fonds qui les sollicite impose parfois un modèle d'intermédiation ou une clientèle cible qu'il estime devoir être privilégiés, mais qui peuvent être très éloignés de la pratique et de l'expérience de l'IMF. Celle-ci accepte les conditions avec le « paquet contractuel » mais souvent sans les maîtriser et sans que l'adaptation au contexte réel de la zone soit effective. L'obligation d'un rythme de décaissement et la reprise d'un portefeuille d'impayés antérieurs qui figurent dans certains contrats peuvent être d'autres facteurs de déstabilisation de l'IMF.

La priorité donnée à l'objectif d'autonomisation financière à court terme et le recentrage de l'appui sur les IMF existantes conduisent aujourd'hui à un retrait progressif des IMF des zones défavorisées et à une concentration sur un nombre limité de modèles d'intermédiation.

L'effort d'innovation qui a fondé le développement initial de la microfinance est aujourd'hui largement remis en cause par les objectifs de rentabilisation et de sécurisation des institutions. L'innovation reste pourtant indispensable pour faire face aux besoins de financement des activités économiques rurales et agricoles.

5. Un effort important consacré à la structuration du secteur de la microfinance

Depuis le milieu des années 90, l'appui des bailleurs de fonds bilatéraux s'est orienté vers la structuration sectorielle de la microfinance (ACDI, AFD, GTZ, USAID,...), et les bailleurs multilatéraux y prennent une part de plus en plus active (FIDA, Banque Mondiale, ...). La structuration sectorielle de la microfinance a été engagée avec l'élaboration d'un cadre légal (la loi PARMEC 1993-1996) et son application par les Ministères des Finances, sous la tutelle de la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest. Elle se poursuit aujourd'hui avec la constitution progressive d'associations professionnelles des Institutions de Microfinance (8 associations en Afrique de l'Ouest : Burkina, Niger, Mali, Cote d'Ivoire, Togo) et la définition d'orientations politiques à travers des Stratégies Nationales de Microfinance (existant au Burkina, Mali, Togo et Niger). Certains pays bénéficient de programmes d'appui sectoriel pour la microfinance (Burkina, Niger,) qui permettent une action concertée d'appui aux différentes composantes du secteur : appui ponctuel à des IMF individuelles, développement de services collectifs sectoriels (formation, audit, contrôle, ...), appui à la consolidation des associations professionnelles, appui aux Cellules Microfinance des Ministères de tutelle ...

Les incidences sur le financement de l'agriculture sont indirectes : consolidation de certaines IMF, élaboration d'outils sectoriels qui peuvent améliorer le fonctionnement des IMF impliquées dans l'agriculture ... Mais pour l'instant, les énergies restent bien plus largement focalisées sur les objectifs d'autonomisation et de professionnalisation des IMF que sur des préoccupations de nature à faire re-émerger la demande agricole : réflexion sur l'amélioration de l'offre de services par rapport à la diversité de la demande, financement des zones défavorisées en particulier.

Par ailleurs, peu d'espaces de dialogue intersectoriel sont ouverts aujourd'hui. Le processus d'institutionnalisation juridique des IMF confié aux Ministères des Finances a souvent conduit à un dialogue difficile avec les Ministères de l'agriculture ou du Développement rural dans lesquels beaucoup de projets de crédit étaient antérieurement logés. La concertation entre structures professionnelles de différents secteurs (Associations professionnelles des IMF / Organisations paysannes par exemple) est très limitée pour l'instant.

Quelques ouvertures existent pourtant. Les études de faisabilité des programmes sectoriels d'appui (le PDSFR au Niger par exemple) ont souvent intégré des diagnostics économiques approfondis qui mettent en évidence la demande de services financiers non couverte, les contraintes sectorielles spécifiques, les problématiques de financement des zones défavorisées... La problématique de financement des activités agricoles est remise en lumière à travers ces études. De même, ces programmes intègrent des composantes de recherche-action qui peuvent permettre d'approfondir ces questions.

6. Les appuis des bailleurs à la structuration du secteur agricole sont déconnectés des actions d'appui à la microfinance

Même quand ils sont appuyés par les mêmes bailleurs, les programmes de professionnalisation de l'agriculture et les programmes d'appui à la microfinance ont peu de liens. La question du

financement des activités agricoles individuelles ou collectives est pourtant récurrente dans la modernisation de l'agriculture. Plusieurs composantes des programmes de professionnalisation la font apparaître : les activités d'appui à la gestion de l'exploitation (conseil de gestion) mettent clairement en évidence les contraintes de financement, l'appui à la consolidation des organisations paysannes bute sur les questions de financement ... Certains bailleurs et des opérateurs directement confrontés à ces questions innovent en appuyant la création de structures de microfinance liées à des filières (les Mutuelles de producteurs de café cacao appuyées par l'ONG SOCODEVI et l'AFD au Togo, par exemple..).

Sans grand risque de forcer le trait, on peut donc conclure de cette analyse rapide, que l'évolution des modes d'intervention en matière de microfinance, la priorité donnée à la consolidation financière des institutions a conduit à une prise de distance par rapport aux problématique de financement des activités agricoles. Les secteurs de la microfinance et de l'agriculture sont aujourd'hui assez fortement cloisonnés, les espaces de dialogue intersectoriels sont réduits, tant au niveau local (peu de dialogue entre IMF et organisations paysannes sur le terrain) qu'au niveau national (absence de concertation entre les institutions professionnelles). La libéralisation économique agricole repose avec une acuité nouvelle la question du partenariat nécessaire entre les deux secteurs.

III - Quels modes d'intervention pour améliorer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ?

Dans sa revue des actions du FIDA en matière de financement rural en Afrique de l'Ouest et Centrale (2001), les auteurs (R.Chao Beroff, C.Lapenu, M.A.Sinou) proposent une vision de l'évolution du secteur de la microfinance dans les dix prochaines années : après deux décennies de développement « tous azimut » en termes de zones et de types de clientèle, les stratégies de la microfinance sont aujourd'hui en cours de décantation et une segmentation du marché est à l'œuvre et va se poursuivre. Les grands réseaux mutualistes et les systèmes de crédit ciblés sur les TPE vont évoluer vers une bancarisation (établissement de crédit ou banques coopératives ayant les mutuelles pour actionnaires) et se concentrer sur les villes et sur quelques bourgs des zones rurales à activités économiques sécurisées. Un large marché restera à prendre, celui des zones rurales « abandonnées par les IMF rapidement profitables des années 80 -90 », les zones à agriculture vivrière et pluriactivité rurale, qui tout en étant aujourd'hui enclavées et sous équipées, n'en ont pas moins un rôle capital à jouer dans un développement économique décentralisé. R.Chao Beroff évalue ce marché à 50 millions d'actifs potentiels en Afrique de l'Ouest et conclut que, au delà de ce créneau de marché qui peut, à certaines conditions, devenir solvable pour des institutions de microfinance, il ne resterait alors que « 10 à 20% de populations marginales et dispersées pour lesquels les services financiers sont sans utilité ».

Quelles pourraient être des voies à explorer pour adapter la microfinance à ce créneau de marché dont les activités agricoles sont une composante déterminante ?

- 1. Réaffirmer que la fonction de financement doit être abordée avec une logique économique et financière et autonomisée dans des institutions spécifiques**

Même si la plupart des bailleurs de fonds adhère aujourd'hui au principe des « bonnes pratiques » qui préconisent une séparation claire des fonctions de financement de toutes les autres fonctions d'appui au développement, ce principe doit être réaffirmé et surtout partagé avec les institutions non financières qui sont confrontées à la question du financement (organisations paysannes, ONG d'appui du Sud et du Nord, coopération décentralisée ...).

L'adoption de ce principe n'exclut pas les organisations paysannes de la création d'outils de financement, mais pose les bases d'une méthode d'intervention : conception d'une institution d'émblée autonome de l'organisation paysanne « mère », définition d'un mode d'institutionnalisation dès le démarrage de l'action (Atelier 5).

2. Continuer à soutenir le développement de la microfinance et promouvoir sa diversité

La microfinance dans sa diversité peut contribuer de manière importante au financement de l'agriculture, par la diversité des modèles et des produits proposés : financement des activités individuelles par crédit de campagne, crédit de moyen terme, financement au moins partiel des activités économiques des organisations paysannes, développement de la capacité d'autofinancement par des services d'épargne adaptés... C'est en encourageant cette diversité et non en préconisant un modèle ou une méthodologie dominante qu'il sera possible d'obtenir une meilleure couverture des besoins en milieu rural.

Pour ce faire, la microfinance doit se professionnaliser tout en restant proche des problématiques de développement des populations avec lesquelles elle travaille. Elle doit s'insérer dans le marché financier, développer ses relations avec le secteur bancaire. Elle doit étendre ses réseaux et les densifier, adapter ses produits et ses procédures. Même si le secteur progresse vers l'autonomisation financière, il a encore besoin d'appui. L'appui sectoriel est une réponse adaptées aux problèmes de professionnalisation, de formation, de gestion. Mais l'appui individuel au développement des IMF restera nécessaire, notamment dans les zones « restant à conquérir ». L'appui des bailleurs de fonds à ces IMF individuelles doit prendre en compte la nécessité de renforcer leur structuration et capacités internes via des financements adaptés, avant d'appuyer leur croissance notamment par la mise à disposition de fonds de crédit.

3. Renouveler l'effort d'innovation pour créer des modèles d'intermédiation adaptés

Le ciblage du créneau de marché des zones rurales impose d'adapter les formes d'intermédiation utilisées ; l'effort d'innovation qui a fondé les débuts de la microfinance et a permis l'émergence de d'institutions nouvelles répondant à des besoins jusque là non couverts, doit être renouvelé pour permettre d'élaborer de nouveaux modèles, ou d'adapter les modèles existants, d'adapter les produits et procédures, d'approfondir les processus de décentralisation et d'appropriation favorisant la viabilité sociale des IMF et la limitation des coûts de transaction...

L'effort de recherche –action que cela suppose peut difficilement être pris en charge par les seules IMF individuellement. Les actions sectorielles (appui aux associations d'IMF, programmes d'appui sectoriel) offrent un cadre favorable à ce type de démarche. Le partenariat avec des structures nationales de recherche (Universités, centres de recherche, ONG de recherche,...) est à promouvoir pour créer des compétences nationales de recherche spécialisées et aussi pour limiter les coûts de la recherche action.

Au niveau des IMF individuelles, les bailleurs de fonds peuvent encourager l'innovation en appuyant la mise en œuvre d'outils et démarches qui permettent aux institutions de mieux comprendre leurs clients, et d'adapter leurs produits (outils Microsave ou AIMS par exemple pour l'analyse de la clientèle, les enquêtes sur les sorties de clients, les études d'impact...). Il s'agit pour beaucoup d'IMF de passer d'une stratégie de l'offre, avec des produits standardisés à une approche davantage centrée sur l'analyse des besoins des clients.

4. Améliorer les outils et procédures de sécurisation du crédit

Le risque lié aux activités agricoles est l'une des contraintes majeures de l'investissement des IMF dans le financement de l'agriculture. C'est aussi l'un des enjeux majeurs de la « privatisation » du financement des grandes filières de production : comment remplacer le dispositif de sécurisation du crédit antérieur (par prélèvement à la source sur la récolte) ?

Différentes voies, fondées sur un renouvellement des formes de coordination entre les acteurs, commencent à être explorées (Atelier 2 du séminaire) et doivent être approfondies : société de cautionnement mutuel, fonds de garantie co-gérés, nouvelles formes de contractualisation (warrantage, tierce détention, ...), centrales de risques.

5. Promouvoir des méthodes et des outils permettant de rapprocher le secteur agricole et le secteur de la microfinance

La faible interconnaissance des deux secteurs apparaît comme une limite essentielle à leur partenariat aujourd'hui. Les outils permettant d'améliorer la gestion et de produire de l'information sur les activités et les exploitations agricoles, ainsi que sur les organisations paysannes sont de nature à rapprocher les deux secteurs. Intégrer davantage la réflexion sur le financement dans le conseil de gestion, créer des passerelles entre les groupes de conseil de gestion et les IMF, utiliser les résultats du conseil de gestion au sein des IMF, autant de voies qui méritent d'être explorées (cf. communication sur le conseil de gestion et communication sur le PCPS dans l'atelier 4).

6. Favoriser la rencontre et le dialogue du secteur agricole et du secteur de la microfinance

Le dialogue doit être encouragé à tous les niveaux du secteur :

- à la base, au niveau des exploitations agricoles et des IMF (par le conseil de gestion, par exemple) ;
- au niveau des organisations par un dialogue intersectoriel qui devient possible à mesure que les deux secteurs se structurent ;
- au niveau des programmes d'appui, à travers des actions d'information et de formation réciproques, à travers des travaux de recherche action concertés ;
- au niveau des pouvoirs publics, par un dialogue renforcé entre Ministères des Finances et Ministères de l'Agriculture ;
- au niveau de la définition des politiques publiques (atelier 6 du séminaire) ;

7. Adapter les modes d'intervention des bailleurs de fond

Les différents points déjà cités constituent des éléments pour une adaptation des modes d'intervention. A cela il convient de rajouter quatre éléments plus englobants :

- Mieux former les personnels techniques des bailleurs et des opérateurs du Nord et du Sud à la problématique et aux pratiques de la microfinance, et aux spécificités du financement de l'agriculture ;
- Favoriser la concertation entre bailleurs intervenant dans un même espace et / intervenant en appui aux secteurs microfinance et agricole ;
- Promouvoir des outils de financement mieux adaptés aux contraintes de la microfinance et du financement de l'agriculture : des outils de longue durée (programmes de 10 /12 ans), sans interruption, avec des procédures d'évaluation régulière permettant le réajustement et l'adaptation aux rythme d'évolution des populations ;
- Favoriser la construction de confiance et la continuité des partenariats entre les bailleurs de fonds et leurs opérateurs.



*le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP - Cirad 41/97*

Synthèses Thématiques

ATELIER 5 :

**Microfinance , organisations paysannes :
quel partage des rôles, quels partenariats
dans un contexte de libéralisation ?**

Betty Wampfler - Cirad
Marie Rose Mercoiret- Cirad

Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

Introduction.....	3
I. Les organisations paysannes et le financement de l'agriculture.....	4
1 Les organisations paysannes, le crédit agricole et le financement de l'agriculture : une histoire déjà longue.....	4
1.1. De quelles organisations parlons-nous ?.....	4
1.2. Des dynamiques d'organisation en évolution rapide.....	5
1.2.1 La situation des organisations paysannes au début des années 80.....	5
1.2.2 Le tournant des années 90 et l'identification des nouveaux enjeux.....	7
1.2.3 Des enjeux et des défis.....	8
2 Comment se pose la question du financement de l'agriculture pour les OP ?.....	8
2.1 Des besoins en financement.....	8
2.2 Des besoins de financement relevant de dispositifs financiers différenciés.....	9
II. Quelles stratégies les OP développent-elles face au besoin de crédit ?.....	9
1. Premier type de « stratégie » des OP : Utiliser les services financiers existants.....	10
1.1 Les financements publics.....	10
1.2 Les services financiers bancaires.....	11
1.3 Les institutions de microfinance.....	12
2. Deuxième type de stratégie des OP : créer leur propres services financiers.....	15
2.1 Quels sont les facteurs conduisant une OP à intégrer une fonction de crédit ?.....	15
2.2 Quelles formes peut prendre cette démarche ?.....	16
2.2.1 Les banques de céréales.....	16
2.2.2 Les OP intégrant une fonction de crédit dans leurs activités courantes sans l'autonomiser en une institution spécifique.....	17
2.2.3 Les OP se dotant d'une institution de microfinance autonome.....	19
2.2.3.1 Les très petites mutuelles agricoles locales.....	19
2.2.3.2 Des réseaux mutualistes régionaux et nationaux fortement liés aux filières agricoles d'exportation.....	21
2.2.3.3 Les CECAM de Madagascar, une institution mutualiste issue de l'organisation paysanne FIFATA.....	23
2.2.3.4 Un exemple de système financier lié à une filière.....	28
3 Troisième type de stratégie des OP : assurer une intermédiation entre les exploitations agricoles et les services financiers existants.....	28
3.1 Le renforcement des capacités de gestion des exploitations agricoles et des OP.....	29
3.2 La production d'information sur les exploitations et les OP.....	29
3.3 L'implication dans des mécanismes de garantie de crédit :.....	29
3.4 L'implication dans la mise en place de Centrales de risques.....	30
3.5 L'implication dans le capital des institutions de microfinance.....	31
3.6 La participation des OP au capital des banques susceptibles de financer l'agriculture.....	31
4 Quatrième type de stratégie des OP : Participation à l'élaboration d'un cadre macro économique et politique favorisant le financement de l'agriculture familiale.....	32
Stratégie des OP sénégalaises en matière de financement de l'agriculture familiale.....	32
Conclusion provisoire : Microfinance et organisations paysannes : quel partage des rôles, quel partenariats dans un contexte de libéralisation ?.....	33

Introduction

En quinze ans, le degré d'organisation des producteurs ruraux, le niveau auquel les organisations se structurent, ont considérablement changé dans la plupart des pays africains et, avec eux, la capacité des agriculteurs à mener des actions dans le domaine économique et à faire entendre leur voix dans le débat sur les politiques agricoles. En très peu de temps, les organisations paysannes, dans beaucoup de pays africains, se sont imposées comme des acteurs, comme des partenariats à part entière et il devient difficile pour les autres acteurs de les ignorer ou de les contourner. Elles font l'objet d'un intérêt croissant de la part des agences de coopération bi-latérales et internationales (la Banque Mondiale notamment), notamment du fait du rôle qu'elles jouent dans la mise en place et le fonctionnement de services d'appui aux agriculteurs.

Il est clair que les organisations paysannes sont confrontées à la question du financement de l'agriculture et qu'elles y apportent des réponses très diverses.

- ✓ La demande des ruraux est très forte en matière de crédit tant pour l'agriculture proprement dite que pour les autres activités para-agricoles ou extra-agricoles ; en effet, les institutions publiques qui octroyaient le crédit (ou par lesquelles il transitait) se sont plus ou moins rapidement (et parfois brutalement) désengagées, ce qui s'est traduit par la raréfaction du crédit et son renchérissement.
- ✓ Des formes alternatives de financement ont été mises en place, tantôt au sein des organisations paysannes elles-mêmes ou en partenariat avec elles, tantôt de façon séparée ; souvent appréciées des producteurs, elles ne constituent en règle générale qu'une réponse partielle à la question du financement des exploitations agricoles.
- ✓ Des expériences multiples ont été menées, à l'initiative d'acteurs très divers, dont certaines organisations fédératives se sont efforcées de tirer les enseignements.
- ✓ Etc

Les organisations paysannes sont en outre confrontées à la question du financement de leur fonctionnement institutionnel, du financement des initiatives économiques collectives.

De multiples voies ont été explorées par les organisations paysannes pour construire des réponses à la question du financement de l'agriculture ; les résultats obtenus sont très contrastés ; des succès indéniables voisinant avec des échec retentissants ou discrets. Ils alimentent un débat qui reste très ouvert sur la place et le rôle des organisations paysannes dans les dispositifs institutionnels de financement de l'agriculture :

- ✓ Le courant dominant au sein de la microfinance recommande une séparation claire des fonctions de financement des autres fonctions d'appui au développement (appui technique, conseil de gestion, organisation de la commercialisation...) et fait de cette séparation des fonctions une condition de la viabilité des institutions de financement ; dans cette approche, les organisations paysannes sont définies comme de simples « clients » potentiels des institutions de financement, ne devant pas intervenir dans la mise en œuvre des services financiers ; les organisations paysannes peuvent mettre en œuvre des institutions spécialisées en microfinance, mais celles-ci relèvent alors de la problématique générale de la microfinance plus que de celle des organisations paysannes.
- ✓ A l'opposé, certains acteurs, notamment issus des organisations paysannes, estiment qu'une articulation forte entre les fonctions de financement et d'appui technique notamment,

renforce la viabilité des projets économiques financés et contribue ainsi à la durabilité du service financier.

- ✓ Enfin, face à l'ampleur des besoins de financement de l'agriculture et au manque d'opérateurs spécialisés, les organisations paysannes sont bien souvent tentées de prendre en charge elles-mêmes la fonction de financement, en créant des systèmes d'épargne/crédit ad hoc. Mais le taux d'échec de ces démarches, est élevé et dans un certain nombre de cas, incitent les organisations paysannes à la prudence.
- ✓ De nouvelles voies peuvent alors être explorées, dans lesquelles l'organisation développe une fonction d'intermédiaire plus que de financement direct...

Cette note a pour objectif d'apporter un éclairage de cette problématique à partir d'observations réalisées en Afrique de l'Ouest et Madagascar. Les données de base utilisées sont issues de différentes études conduites sur ce thème par le Cirad, notamment dans le cadre d'un programme de recherche portant sur le « rôle des systèmes de financement décentralisés dans le financement de l'agriculture », mené en partenariat avec différents opérateurs de microfinance du Nord (Réseau CERISE, FERT) et du Sud (PPPCR, CVECA, FECECAM, EMT, ADRK, CECAM Madagascar ...).

La première partie présente la situation des organisations paysannes en Afrique de l'Ouest et leur perception de la question du financement de l'agriculture. Dans la seconde partie, différentes formes d'implication des organisations d'Afrique de l'Ouest dans la mise en œuvre des services financiers, les problèmes spécifiques liés à chacune de ces formes d'implication et leurs perspectives d'évolution sont analysés. En conclusion, nous reviendrons sur les formes de partenariats entre microfinance et organisations paysannes.

I. Les organisations paysannes et le financement de l'agriculture

1 Les organisations paysannes, le crédit agricole et le financement de l'agriculture : une histoire déjà longue

1.1. De quelles organisations parlons-nous ?

Le terme « d'organisation paysanne » recouvre des réalités très diverses et en évolution constante :

- ✓ Groupements (de taille variable) structurés à l'échelon infra-villageois ou villageois et construits sur des critères de proximité géographique (le quartier), d'affinités sociales (groupements de femmes, de jeunes), de convergences socio-professionnelles (groupements/associations de maraîchers, de pêcheurs, de producteurs de coton, etc..)
- ✓ Unions locales ou/et régionales fédérant un nombre très variable de groupements/associations sur une base territoriale (la commune, l'arrondissement, la province...) ou sur une base sectorielle (autour d'une filière par exemple) ;
- ✓ Fédérations nationales regroupant des unions et débouchant de plus en plus souvent sur des « coordinations » nationales qui regroupent des organisations de deuxième et troisième niveau, très différentes par leur histoire, leurs activités et les modalités de leur structuration mais animées par la volonté partagée de « prendre la parole », d'être entendues par les autres acteurs institutionnels et les pouvoirs publics.

Alors que la question sémantique se pose peu dans les pays anglophones (farmer's organisation étant l'appellation la plus répandue), elle est l'objet de débats dans les pays francophones, plus

d'ailleurs dans les cercles des experts qu'au sein des organisations elles-mêmes. C'est ainsi que le terme générique d'organisation paysanne (revendiqué par les syndicats agricoles français depuis quelques années) peut être décliné de plusieurs manières :

- ✓ La précision «organisations paysanne et rurale » vise à souligner que l'organisation s'intéresse aux différentes activités du milieu rural (l'agriculture, la pêche, l'élevage, la transformation agro-alimentaire, l'artisanat, et.)
- ✓ La dénomination « organisation de producteurs ruraux » est souvent utilisée pour mettre l'accent sur les fonctions économiques de l'organisation ;
- ✓ Le terme « d'organisation professionnelle agricole », issu de l'expérience agricole française¹ traduit souvent deux orientations : d'une part, la volonté de faire émerger une profession agricole organisée capable de représenter et de défendre les intérêts des producteurs et d'autre part la volonté d'engager les agriculteurs dans des processus de qualification technique, économique, etc..
- ✓ Etc

Le terme «d'organisation paysanne» est donc ici considérée comme englobant des organisations très différentes par leur taille, par leurs activités, diversement spécialisées ou multifonctionnelles et multisectorielle, dès lors qu'elles présentent deux caractéristiques communes :

- ✓ Les adhérents des organisations sont des ruraux pour qui l'agriculture (au sens large) est à la fois une activité économique mais aussi un « mode de vie » ; quelles que soient leurs activités et leurs performances techniques et économiques, il s'agit d'agriculteurs travaillant dans le cadre d'une exploitation familiale et celle-ci est à la fois une unité de production, de consommation, mais aussi une unités sociale, culturelle, éducative, etc..
- ✓ L'organisation s'inscrit, de façon implicite ou explicite, dans une perspective de défense et de promotion des exploitations familiales face à d'autres formes d'organisation de la production agricole et singulièrement face à « l'agro-business ».

1.2. Des dynamiques d'organisation en évolution rapide

Sans entrer dans une rétrospective des dynamiques d'organisation des producteurs ruraux, il semble utile de rappeler les principales évolutions qu'elles ont connues dans la période récente et les modalités selon lesquelles elles ont été impliquées de façon permanente dans le financement de l'agriculture.

1.2.1 La situation des organisations paysannes au début des années 80

Lorsque interviennent les premiers programmes d'ajustement structurel, le niveau d'organisation des producteurs africains est globalement encore très faible dans la plupart des pays. Cependant, de nombreuses organisations existent, notamment à l'échelon villageois et local, et elles peuvent sommairement être classées en trois grandes catégories : les coopératives, les associations/groupements liés aux grands projets et le mouvement associatif.

- Les coopératives

¹ Et difficilement traduisible en anglais « professional » qualifiant un non agriculteur.

Beaucoup d'espoirs avaient été mis dans les coopératives au moment des indépendances ; elles ont fait l'objet d'une attention soutenue de la part des pouvoirs publics (Niger, Sénégal, etc) et ont assuré des fonctions économiques qui ont été appréciées par les paysans notamment en ce qui concerne l'équipement agricole, la création d'infrastructures de stockage, la commercialisation des produits, etc. Dans divers pays, c'est par le canal des coopératives qu'a transité le crédit agricole public pendant plusieurs années. De nombreux dysfonctionnements les ont cependant affectées et ont contribué à leur discrédit : le degré d'appropriation des coopératives par leurs adhérents a généralement été faible ; leur domaine d'activité est souvent resté limité à ce qui intéressait l'Etat, c'est à dire pour l'essentiel la promotion des cultures d'exportation ; des prélèvements excessifs ont souvent été effectués par les pouvoirs publics limitant les revenus des producteurs, rendant difficile le remboursement du crédit ; devant l'aggravation de la situation du crédit et la dégradation des revenus, elles ont parfois joué à rebours, etc..

- Les associations/groupements liés aux grands projets de développement

Les exemples les plus significatifs concernent les organisations cotonnières et les associations ou groupements situés dans les aménagements hydro-agricoles. Créées à l'initiative de sociétés ou de projets de développement étatiques ou para-étatiques, elles ont souvent résulté d'un compromis ou de convergences d'intérêt entre les paysans et les organismes d'appui. Les constantes ont été la prise en charge, par ces organisations de base, de fonctions économiques bien précises (gestion du réseau hydraulique, de batteuses de riz à l'Office du Niger par exemple ; commercialisation primaire, approvisionnement en intrants, etc.). En règle générale, ces organisations ont joué un rôle central dans la gestion du crédit à l'échelon local ; les remboursements étant sécurisés par le monopole en matière de commercialisation exercé par l'institution d'appui. A noter cependant que la caution solidaire au sein des organisations de base a engendré dans certains cas des processus d'endettement interne qui en s'aggravant ont fragilisé certains d'entre elles.

L'importance accordée au renforcement des compétences internes des organisations a été très variable selon les cas : ainsi le fort investissement consenti par la CMDT dans l'alphabétisation et la formation à la gestion des associations villageoises dans le Sud du Mali contraste avec les efforts très limités qui ont été faits en la matière dans divers autres pays.

- Les organisations d'initiative non étatique : le mouvement associatif

A partir des années 70, s'est développé en milieu rural et dans certains pays (Sénégal et Burkina Faso notamment) une dynamique associative, autonome par rapport à l'Etat, dont l'importance augmentera progressivement et qui jouera un rôle de ferment dans la construction ultérieure du mouvement paysan africain.

Les organisations pionnières sont célèbres (au Sénégal, l'Entente de Bamba-Thialène, l'Amicale Socio-Educative des Agriculteurs du Walo, l'Association des jeunes Agriculteurs de Casamance, etc... ; les groupements Naam au Burkina Faso, etc..)

D'initiative locale, affirmant leur autonomie vis à vis de l'Etat, ces organisations se sont structurées dans un premier temps à l'échelon inter-villageois et ont mené des actions très diverses, souvent avec l'appui d'ONG des pays du Nord.

Dans les années 70, elles se définissent en règle générale des objectifs globaux (amélioration des conditions d'existence, auto-suffisance alimentaire), un projet général mobilisateur qu'elles mettent en œuvre en mobilisant des ressources humaines et financières très diverses. Jusqu'au

milieu des années 80, les activités de ces organisations non étatiques présentaient trois caractéristiques essentielles qui les différenciaient des organisations d'initiative étatique :

- une très forte tendance à la multifonctionnalité
- l'imbrication étroite entre l'économique et le social
- des initiatives économiques, notamment dans les secteurs délaissés par les organismes officiels de développement.

Dans la majorité des cas, les organisations reliées au mouvement associatif ont eu très tôt tendance à se fédérer, à l'échelon régional et dans le cas du Sénégal au niveau national, (cas de la fédération des ONG du Sénégal (FONGS) par exemple).

N'ayant pas accès aux financements publics, dans les années 70 et 80, les organisations du mouvement associatif ont souvent eu des initiatives originales (bien que diversement heureuses) en matière de crédit : « fonds souples », « fonds revolving » mis en place avec des appuis extérieurs et destinés à du crédit pour divers types d'activités rurales, par exemple.

- Les coopératives d'épargne et de crédit

Elles ont connu une forte expansion d'abord dans les pays anglophones (Ghana) puis à partir des années 70 dans certains pays francophones. Sauf exception, elles ont été d'initiative non étatique et ont bénéficié de soutiens extérieurs (églises, crédit mutuel français, suisse ou québécois, etc...); dans les années 80, elles se sont multipliées du fait de la dégradation des systèmes centralisés de distribution du crédit (Caisses ou banques nationales de crédit agricole) et de l'intérêt des bailleurs de fonds envers des voies alternatives en matière d'épargne et de crédit. Nombre d'entre elles peuvent être considérées comme des organisations paysannes étant donné le statut de la majorité de leur adhérents, l'origine de l'épargne collectée, etc ; ayant acquis souvent un poids économique très significatif, elles se considéraient à la fin des années 80 comme des structures financières spécialisées, entretenant peu de rapports institutionnels avec les autres organisations paysannes.

1.2.2 Le tournant des années 90 et l'identification des nouveaux enjeux

Les années 90 marqueront un tournant important pour les organisations paysannes, dans la plupart des pays africains. En effet, la conjugaison du désengagement de l'Etat et de l'ouverture qui accompagne les processus de démocratisation de la vie publique, élargissent l'espace d'initiative économique et politique des paysans organisés. Confrontées aux effets concrets des réformes économiques, les organisations sortiront du cadre, souvent d'abord au niveau régional.

Les dynamiques fédératives ont été d'importance variable selon les pays, les contextes politiques étant diversement favorables. Elles ont été souvent au départ régionales et sectorielles, et se sont structurées autour d'enjeux précis (le prix du coton, l'accès aux intrants, etc..) et mobilisateurs.

Elles ont débouché dans des délais relativement brefs sur des organisations faitières nationales dans la plupart des pays. L'initiative en revient aux organisations paysannes elles-mêmes : c'est par exemple le cas au Sénégal où à la FONGS a organisé en janvier 1993, un forum national qui a débouché, deux mois après sur la création du Comité National de Concertation des Ruraux (CNCR) dont l'audience ne cessera de croître au niveau national et qui aura une influence indéniable au niveau sous-régional.

L'unification du mouvement concerne progressivement de nombreux pays où les regroupements nationaux s'effectuent selon les modalités diverses, appuyés dans certains cas par des programmes d'appuis spécifiques tels que les programmes d'appui à la professionnalisation de l'agriculture financés par le Ministère français des Affaires Etrangères. A noter que cette dynamique nationale est très avancée dans certains pays (CNCR au Sénégal, Fédération des Unions de Producteurs/Fupro au Bénin, Association nationale des organisations professionnelles agricoles/ANOPACI en Côte d'Ivoire, etc...); elle est encore récente au Cameroun ou en Guinée par exemple, où néanmoins des comités de concertation ont vu le jour.

Enfin, et il s'agit là d'un progrès considérable, le Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs Agricoles (ROPPA) a vu le jour à l'échelon sous-régional en l'an 2000, après la première rencontre des organisations faîtières nationales tenue à Cotonou.

1.2.3 Des enjeux et des défis

En l'espace d'une quinzaine d'années, l'environnement des agricultures africaines a connu de profondes mutations du fait de l'adoption de politiques libérales :

- ✓ Les politiques d'ajustement structurel ont profondément modifié les règles du jeu national, privant les agriculteurs de nombre de soutiens dont ils bénéficiaient jusque là ; elles se sont notamment traduites par une désorganisation des services à l'agriculture dont la réorganisation s'effectue à des rythmes très variables.
- ✓ La libéralisation des échanges commerciaux a modifié le mode d'insertion des agricultures sur les marchés qu'il s'agisse des marchés à l'exportation ou de l'approvisionnement des marchés intérieurs (concurrence accrue, priorité à la recherche de compétitivité, etc.)

Dans un contexte économique et institutionnel devenu plus complexe, plus instable et plus concurrentiel, et face aux défis nouveaux et multiples qui en résultent pour les agriculteurs familiaux, les organisations paysannes, quelle que soit leur appellation (comité, association, fédération, syndicat) se structurent généralement autour de deux enjeux ; qu'elles perçoivent comme indissociables :

- ✓ D'une part, la création/gestion de services aux agriculteurs, dans les secteurs économique, technique mais aussi en matière d'information, de formation et de conseil, etc... le plus souvent en collaboration avec d'autres acteurs, publics et privés,
- ✓ D'autre part, la représentation et la défense des intérêts des producteurs vis à vis des autres acteurs économiques et institutionnels et de l'Etat.

2 Comment se pose la question du financement de l'agriculture pour les OP ?

2.1 Des besoins en financement

Dans les schémas de libéralisation en cours en Afrique de l'Ouest, les OP sont fortement sollicitées sur les multiples entrées de la question du financement de l'agriculture : financement de l'exploitation agricole, contribution au financement des services d'appui, financement des infrastructures rurales ; par ailleurs elles sont confrontées à leurs propres besoins de financement

...

Ces sollicitations sont largement disproportionnées par rapport à leurs capacités actuelles en termes de ressources, mais aussi de compétences de gestion. Leurs sources de financement sont limitées : cotisations des membres, capital social, épargne des membres ; subventions ; emprunts ; activités économiques ; dans certains cas, rémunération de prestations de services pour prise en charge d'activités de développement ...

Globalement, les OP sont faiblement capitalisées. Elles manquent des moyens élémentaires pour remplir les fonctions de formation/ sensibilisation/ organisation des membres et les fonctions économiques, et se trouvent souvent prises dans un cercle vicieux qui limite le développement de leurs capacités : la faible capitalisation entraîne une faible capacité à assurer des fonctions économiques et d'organisation auprès des membres potentiels, d'où un manque de crédibilité à la fois à la base et aussi auprès des banques ; cette faible capacité à démontrer leur intérêt auprès des producteurs entraîne une faible mobilisation de ceux-ci, ce qui limite la capitalisation et la portée globale de l'OP. ...

Les besoins de financement des OP couvrent de trois types de préoccupations :

- Améliorer l'accès des exploitants agricoles aux services financiers
- Financer les initiatives économiques collectives
- Générer des ressources permettant
 - ✓ De couvrir les frais de fonctionnement de l'OP
 - ✓ De participer au co-financement de services...

2.2 Des besoins de financement relevant de dispositifs financiers différenciés

Ces besoins en financement ne sont pas de même nature et ne peuvent pas être couverts par les mêmes dispositifs financiers...

- ✓ Crédit (au prix du marché/subventionné)
- ✓ Infrastructures-équipements de base (subventions)
- ✓ Mécanismes de prélèvement (taxes para-fiscales)

Les liens avec la microfinance relèvent du premier champ de dispositif, portant sur la mise en œuvre de services financiers (épargne, crédit, assurances) accessibles aux exploitations familiales, mais aussi aux OP elles-mêmes pour le financement de leurs activités économiques. La suite de cette synthèse se concentrera donc sur le champ des services financiers.

II. Quelles stratégies les OP développent-elles face au besoin de crédit ?

Pour faire face aux besoins de services financiers, les OP développent quatre stratégies principales, non exclusives les unes des autres :

- 1.) - Utiliser les services financiers existants

- 2) Créer leurs propres outils de financement (Système d'épargne et de crédit, voire d'assurance)
- 3) Développer un rôle d'intermédiation entre les exploitations et les services financiers existants dans l'optique de sécuriser le crédit et d'en améliorer l'accès pour les exploitations
- 4) S'impliquer dans l'élaboration d'un cadre macro-économique et politique favorisant l'accès des exploitations aux services financiers

Ces différentes "stratégies" n'en sont pas au même degré de développement : alors que les deux premières ont été expérimentées depuis de nombreuses années, les stratégies d'intermédiation et d'implication politique sont plus récentes et correspondent à un degré nouveau de maturité des OP ; il est donc plus difficile d'en évaluer la portée, faute de recul.

Ces options conduisent à des montages institutionnels et des formes de coordination de nature différente qui toutes impliquent des liens avec la microfinance.

1. Premier type de « stratégie » des OP : Utiliser les services financiers existants

S'appuyer sur les services financiers existants (publics, bancaires, microfinance) peut apparaître comme la stratégie la plus immédiate, la moins exigeante en investissements pour les OP. Elle trouve cependant très vite ses limites face à la faiblesse de l'offre en services financiers adaptés à l'agriculture et aux besoins des organisations paysannes :

1.1 Les financements publics

Même s'ils tendent à se réduire, les financements publics représentent encore une part importante des financements formels de l'agriculture.

Les OP ont été souvent associées à la gestion de ces financements publics. Cette "co-gestion" peut prendre plusieurs formes : OP associées à la gestion de lignes de crédit public (exemple du Bénin dans l'encadré 1), participation à la gestion des financements des filières intégrées, participation à la gestion des lignes de crédit des projets de développement....

Les dispositifs de co-gestion peuvent constituer des espaces d'apprentissage des OP à la gestion. Mais les résultats observés restent souvent mitigés : faible maîtrise des modalités de financement par les OP, procédures d'attribution peu transparentes favorisant les malversations de tout genre ; absence de suivi des crédits, absence de professionnalisme dans la gestion du crédit, faible coordination entre différents services financiers, pas le liens entre épargne et crédit et donc pas de stimulation des capacités d'autofinancement des exploitations.... Les conséquences peuvent en être graves : impayés ; endettement, dégradation des mentalités par rapport au crédit

La cogestion des crédits publics par les OP au Bénin

1999 : Le Bénin offre un exemple de situation de "co-gestion" de lignes de crédit public par les OP. L'Etat béninois octroie plusieurs types de crédits à l'agriculture, à partir du budget de l'Etat, mais aussi de lignes de crédits ponctuelles offertes par donateurs extérieurs (ex en 1998 : un "crédit japonais", ciblé sur la production avicole, la transformation de produits agricoles et l'hydraulique villageoise, à un taux de 5%/an, "crédit vivrier" à un taux de 7%/an, un crédit PISEA d'insertion des sans emploi dans l'agriculture, un crédit lié au projet jeunes entrepreneurs...).

Ces crédits transitent par l'Administration jusqu'aux "Comités Sous Préfectoraux de Crédit" (CSPC) qui les attribuent aux GV, moyennant une caution solidaire sur la production de coton. Les crédits sont alloués aux individus par les GV. Le président du CSPC est le président de l'OP cotonnière locale, ce qui doit, par une forme de co-gestion Etat/OP, être une garantie de bon fonctionnement du dispositif. Un suivi technique des crédits octroyés doit être assuré par les CARDER. Ces crédits connaissent de gros problèmes d'impayés.

Ce schéma de crédit pose de sérieux problèmes : les procédures d'attribution très peu transparentes favorisent les malversations de tout genre ; très peu de suivi des crédits est effectué dans la réalité, ni les CARDER ni les OP n'en ayant les moyens, et les compétences ; il n'y a pas de coordination entre différents services financiers. De tout cela, il résulte des impayés importants, qui compromettent la viabilité du système de crédit ; comme ils ne sont jamais vraiment réclamés, ils contribuent à renforcer une mentalité négative d'impunité par rapport au non remboursement du crédit et compromettent la crédibilité des OP associées au dispositif ; enfin, ce déferlement de crédit mal maîtrisé participe au mouvement général, préoccupant, d'endettement des ménages dans les zones cotonnières.

1.2 Les services financiers bancaires

En dehors des filières de production intégrées dans lesquelles les mécanismes du crédit étaient jusqu'ici relativement sécurisés, les banques commerciales financent très peu les exploitations agricoles et les OP en Afrique de l'Ouest. L'agriculture leur apparaît comme un secteur trop risqué, dont la demande en crédit est peu adaptée à leurs propres ressources et dont l'épargne paraît difficile à mobiliser. Le degré d'organisation du secteur agricole et de maturité des organisations paysannes, n'est pas encore de nature à rassurer les banques commerciales.

Les mécanismes de fonds garantie visant à améliorer ces partenariats semblent n'avoir qu'une efficacité limitée : manque de responsabilisation des partenaires, absence de prise de risque progressive par la banque, érosion fréquente du fonds de garantie et grande difficulté à la reconstituer...

Dans les quelques pays d'Afrique de l'Ouest où des banques agricoles publiques poursuivent leurs activités, celles-ci développent des partenariats avec des organisations paysannes, mais en se cantonnant là aussi le plus souvent aux espaces plus ou moins sécurisés : filières organisées dans lesquelles une garantie sur la récolte est possible, zones irriguées ...

La réussite et la pérennité de ces partenariats varient en fonction de la capacité des OP à prouver leur maturité de gestion et de gouvernance, de l'enjeu que cela représente pour la Banque, mais aussi plus globalement, du degré de vitalité de l'économie agricole.

1.3 Les institutions de microfinance

Les institutions de microfinance (IMF) se sont fortement développées en Afrique de l'Ouest depuis une quinzaine d'années, sous différentes formes institutionnelles (mutuelles d'épargne et de crédit, caisses villageoises, projet de crédit solidaire...). Elles se sont développées en milieu urbain, mais aussi en milieu rural. Leur taux de pénétration sont très contrastés selon les pays (moins de 10 % de la population rurale a accès aux IMF au Niger ; au Bénin, ce taux avoisine les 40% dans certaines régions du Bénin où la FECECAM est présente), mais reste en moyenne encore faible : moins de 20 % de la population rurale a accès aux services financiers à l'échelle globale de l'UEMOA.

L'affirmation courante selon laquelle les IMF ne financent que très peu l'agriculture, doit être nuancée. Sur un portefeuille global d'environ 70 milliards de crédit octroyé en 1997 par l'ensemble des IMF de la zone UEMOA, on peut estimer à environ 20 milliards la contribution à l'agriculture (étude UEMOA 1999/2000), soit plus de 25% du portefeuille global. L'importance de cette contribution doit bien évidemment être relativisée au regard de l'ampleur des besoins de financement (au Bénin par exemple, où la contribution des IMF à l'agriculture est d'environ 6 milliards de crédit en 1997, les besoins de financement de la seule filière coton sont de l'ordre de 30 à 40 milliards dont environ 10 milliards pour la production). Cette contribution est très largement le fait des grandes réseaux mutualistes, octroyant du crédit agricole dans le cadre jusqu'ici sécurisé des filières intégrées (coton, café, cacao), mais est aussi le fait de petites mutuelles régionales ou locales, de certaines caisses villageoises d'épargne et de crédit auto-gérées dans des zones de production agricole rentable et sécurisée... (cf. synthèse introductive). Par contre, même si l'agriculture est financée dans une certaine mesure par les IMF, très peu d'entre elles financent les organisations de producteurs, en dehors des filières de production organisées. La proximité souvent forte dans le milieu entre OP et IMF ne suffit pas pour donner aux OP un accès significatif au financement par les IMF : plusieurs raisons peuvent être avancées : disproportion entre les besoins des OP par rapport aux volumes de ressources des IMF, besoins de moyen et long terme des OP face aux ressources de court terme des IMF, OP insuffisamment mûres, ...

Parmi les différentes catégories d'IMF créées en milieu rural, on peut distinguer :

- des IMF issues du milieu agricole, créées spécifiquement pour financer l'agriculture et le monde rural (Coopératives d'épargne et de crédit, mutuelles agricoles,...) et gérées par des populations agricoles qui cherchent à préserver leur vocation agricole (cf.2)
- des IMF rurales, gérées par les populations, mais sans vocation spécifiquement agricole
- des IMF développées dans une optique de création de service financier, sous une forme plus entrepreneuriale que participative (ex : PPPCR au Burkina), avec une implication limitée des populations dans la gestion

De la combinaison de ces différentes caractéristiques découlent une esquisse de typologie de situations auxquelles peuvent être confrontées les OP en quête de financement :

- une IMF existe et développe une vocation agricole, l'OP peut dialoguer avec elle et essayer d'utiliser ses services
- il n'existe pas d'IMF présente dans la zone de l'OP

- une ou des IMF existent, mais avec une vocation clairement non agricole (ciblée sur les femmes, ou sur les catégories artisans, commerçants, ...)

Pour qu'une OP puisse s'appuyer sur les services de la microfinance, le faisceau des contraintes est donc relativement important :

- il faut que la microfinance existe dans la zone
- que l'institution présente ait ou accepte de s'ouvrir à une vocation agricole
- qu'elle en ait les moyens

L'exemple de l'Association ATT au Burkina est illustratif de la problématique d'une organisation paysanne recherchant des solutions au financement dans une zone où les IMF sont développées.

L'Association Tin Tua dans le Gulmu (Burkina)

Créée en 1989, l'association TIN TUA est une fédération de groupements villageois ("groupements TIN TUA") de la zone du Gulmu. L'association a pour objectif "d'accompagner les processus d'auto-promotion des populations, en portant une attention particulière aux femmes et aux enfants". Initiée sur la base d'activités d'alphabétisation, l'ATT étend progressivement son champ de travail à l'accompagnement du développement économique de la zone du Gulmu. Ses activités actuelles portent sur l'alphabétisation et la post-alphabétisation, le développement culturel, l'appui au développement agro-pastoral, les banques de céréales, le crédit, la lutte contre l'érosion et la désertification. Sa zone d'intervention couvre les cinq provinces du Gulmu. Le Gulmu est globalement caractérisé par un faible degré de développement économique, des infrastructures largement insuffisantes, un enclavement important. Le développement de la culture attelée y est récent, limité, et concentré sur quelques zones densément peuplées (Botou, Diapaga...). Le manque de mécanisation est un frein important pour l'intensification des cultures et l'accession à l'autosuffisance alimentaire.

L'ATT est confrontée à une demande forte de la part des organisations paysannes pour un appui global aux activités agricoles productives et au développement de la traction animale en particulier. Cette demande s'exprime en termes d'accès à l'équipement, d'accès au financement et de formation à l'utilisation de la traction animale.

Les services financiers sont très peu développés dans la zone du Gulmu.

- *La Caisse Nationale de Crédit Agricole est présente au chef lieu de la région ; elle octroie quatre type de crédits à l'agriculture (crédit « facteurs de production » de court terme, crédit « culture attelée » de moyen terme, crédit « commercialisation des produits agricoles », crédit embouche). Ces crédits sont octroyés aux groupements de producteurs qui les redistribuent aux individus et se portent caution solidaire pour le recouvrement.*
- *Le Réseau des Caisses Populaires du Burkina est également présent au chef lieu et travaille majoritairement avec les commerçants et fonctionnaires de la zone.*
- *Plusieurs petits systèmes de microfinance ont travaillé ou sont encore présents dans la zone, avec des activités ciblées sur les groupes de femmes, mais aussi sur des communautés locales.*

L'Association Tin Tua a engagé des négociations avec plusieurs de système de financement, mais estime que aucun d'entre eux n'est aujourd'hui en mesure de répondre pleinement aux besoins de financement des OP (volumes de l'offre trop limitée par rapport à l'ampleur des besoins, conditions de financement pas adaptées, ..).

L'exemple de la zone Office du Niger est illustratif d'un autre type de situation, à priori plus favorable : des IMF finançant l'agriculture sont fortement présentes, les OP reconnaissent leur intérêt, mais il subsiste néanmoins des réticences fortes de collaboration entre les deux catégories de structures.

OP et IMF en zone de l'Office du Niger (Mali)

Les systèmes de microfinance se sont développés dans la zone de l'Office à partir du début des années 90. C'est d'abord le Fonds de Développement Villageois (FDV), né de la transformation de la structure de financement de l'Office du Niger, qui se structure en mutuelle d'épargne et de Crédit qui aboutit à la Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta présent dans la zone aujourd'hui. Le réseau mutualiste Nyessygyesso, soutenu par le réseau Desjardins s'implante dans la zone en 1992. Les Caisses villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées sont initiées par le CIDR en 1994, à la demande de la BNDA.

Les Organisations Paysannes faitières (syndicats, chambre d'agriculture) expriment aujourd'hui une appréciation positive des IMF : ils sont perçus comme des outils financiers « sérieux et professionnels » qui ont contribué à assainir la situation du crédit et à ouvrir de nouvelles perspectives de financement pour la zone. Les IMF répondent à la principale préoccupation de financement des producteurs de la zone, la riziculture, mais qui ont su aussi diversifier leurs services. Mais au delà de ce premier niveau de reconnaissance, il subsiste une forte méconnaissance des IMF et de leur fonctionnement, alors même que de nombreux membres des OP et de leurs instances dirigeantes sont membres d'une IMF dans leur village, et parfois empruntent auprès de lui.

Plus globalement, on observe une méconnaissance forte des principes économiques de base qui régissent le marché financier et les logiques de développement des IMF. Les OP reprochent aux IMF de rester des outils conçus par des banquiers et de « ne pas avoir d'action sociale ». La critique fondamentale porte sur les taux d'intérêt pratiqués : « Le crédit doit aider les gens ; avec un taux de 25%, on n'aide pas les gens ». Une autre critique porte sur la réponse partielle que les IMF apportent aux besoins de financement des exploitants agricoles :

- les crédits diversification pour le maraîchage, les activités des femmes, des dépendants actifs ne sont pas assez développés (les Caisses manquent de ressources et refusent trop souvent ces crédits)
- le crédit est trop exclusivement centré sur la riziculture et a un faible impact sur les populations qui n'ont pas accès à la riziculture (femmes, dépendants).
- Les besoins de financement de l'équipement agricole ne sont pas pris en compte
- De même, les IMF ne répondent pas aux besoins de financement des organisations paysannes (commercialisation équipement de transformation, ...)

Enfin les questions de garantie et de gouvernance font l'objet de critiques :

- la caution solidaire n'est pas un mode de garantie adapté et décourage les emprunteurs
- un fossé important se creuse entre les élus des Caisses et des Unions et les membres de base ; l'information n'est pas assez diffusée au sein du réseau, les règles ne sont pas assez largement discutées, le pouvoir est accaparé par quelques uns ...

Du côté des structures salariées des IMF, la connaissance de la dynamique interne des OP, de leur logique et de leur évolution reste insuffisante.

On observe là le clivage très fréquent entre « développeurs » et « financiers », deux logiques qui se côtoient et s'ignorent. Ce qui représente un risque évident dans une zone difficile comme l'Office du Niger où les organisations paysannes ont un poids important et conservent malgré les échecs antérieurs, l'aspiration à créer un système de crédit autonome, propre aux OP, et qui « répond vraiment aux besoins des paysans ».

Ces exemples illustrent des difficultés de collaboration entre organisations paysannes et institutions de microfinance. Face à cet ensemble de contraintes, les OP ci sont souvent tentées de prendre elles-mêmes en charge cette fonction, en créant leurs propres services financiers.

2. Deuxième type de stratégie des OP : créer leur propres services financiers

2.1 Quels sont les facteurs conduisant une OP à intégrer une fonction de crédit ?

Le manque d'alternatives de financement pour les exploitations agricoles et les OP est la motivation la plus courante qui conduit une OP à prendre en charge une fonction de crédit. L'absence de services financiers peut être globale dans une zone donnée ; elle peut avoir toujours été ; elle peut être aussi le résultat du désengagement de l'Etat (ex : sur les périmètres irrigués du Niger), elle peut concerner aussi une catégorie spécifique d'agriculteurs (ex : les entrepreneurs agricoles familiaux en Cote d'Ivoire, au Bénin, ou bien les exploitants en conseil de gestion au Bénin) qui estiment que les services financiers existants ne répondent pas à la nature de leurs besoins

Même quand des services financiers existent localement, la méconnaissance ou la méfiance sont des raisons fréquemment évoquées par les OP pour justifier la création d'une composante crédit interne :

- * les grandes IMF, et à fortiori les rares banques intervenant en milieu rural, sont souvent perçues comme éloignées des réalités agricoles, et ne bénéficiant qu'à des catégories de population plus favorisées
 - * beaucoup d'IMF sont récentes et doivent faire leurs preuves dans un milieu donné
 - * les IMF traînent, dans certains contextes, une réputation de "petit crédit pour les femmes"
 - * la proximité géographique n'est pas une garantie de fluidité de l'information ; souvent l'information sur les différentes organisations (OP, IMF...) existant dans un même milieu circule mal, faute de réseaux et d'outils adaptés, mais aussi de valeurs et d'objectifs communs et parce que, là comme ailleurs, la maîtrise de l'information contribue au pouvoir
- * le désir d'autonomisation et de renforcement de la cohésion de l'OP peuvent être aussi des motivations puissantes de création d'un outil financier intégré à l'OP :
- + autonomisation de groupes de populations marginalisées :
 - ex : les éleveurs rassemblés au sein de l'AREN au Niger qui estiment qu'en tant qu'éleveurs, ils n'auront jamais accès à un quelconque service financier existant, et qu'il leur faut donc se doter d'un outil autonome répondant aux besoins spécifiques des éleveurs
 - + autonomisation permettant à un groupe ayant un projet économique structuré de se développer à son propre rythme
 - ex : les producteurs d'ananas de la FENOPB au Bénin
 - + par ailleurs, la maîtrise d'un outil de financement apparaît souvent comme un puissant facteur de pouvoir et de renforcement de la cohésion d'une OP

2.2 Quelles formes peut prendre cette démarche ?

Les OP ont une longue expérience de création de services financiers (cf. I), certaines d'entre elles sont même nées de cette préoccupation ; cette expérience est semée d'échecs, mais témoignent aussi de réussites, qu'il convient d'analyser. On peut distinguer ici trois manières de faire :

- 1)- *les banques de céréales* sont une forme de "financement" particulière que les OP ont été tentées de développer dans les zones défavorisées
- 2) - une démarche qui reste courante et partagée par les OP avec un certain nombre d'ONG, est *l'intégration d'une fonction de financement dans les activités courantes de l'OP, sans stratégie d'autonomisation*
- 3) - une démarche plus récente tente de s'appuyer sur les leçons du développement de la microfinance, et consiste pour une OP à *créer une IMF autonome*, mais liée à elle et ciblée sur ses préoccupations propres de financement

Les démarches 2 et 3 peuvent être liées, la composante crédit d'une OP pouvant évoluer vers une IMF autonome.

2.2.1 Les banques de céréales

Bien que les banques de céréales (BC) constituent une forme très spécifique du financement de l'agriculture et que leur analyse mériterait un développement plus approfondi, nous avons choisi de les évoquer brièvement dans cette typologie parce qu'elles sont des organisations paysannes qui peuvent contribuer à améliorer le financement des exploitations, elles peuvent être des outils de financement des exploitations des zones défavorisées, mais peuvent aussi être un élément de perturbation des autres services financiers existants dans une même zone.

Les BC sont des organisations paysannes spécifiques, souvent d'origine exogène, développées en Afrique de l'Ouest notamment dans le cadre des projets de sécurité alimentaire consécutifs aux grandes sécheresses sahéliennes du début des années 80. Dans ce contexte, où les situations de pénurie alimentaire ont entraîné une croissance forte de l'exode, le développement d'un salariat agricole de précarité, l'endettement des familles, et l'éclatement des groupes sociaux, la BC a pour objectif d'améliorer la situation alimentaire et de réguler les déficits de soudure. Mais elle peut avoir aussi une fonction "d'apprentissage économique" et de renforcement des capacités d'organisation des populations. Les modes de fonctionnement des BC varient, mais, le plus souvent, plusieurs types d'activités de développement sont combinées : stockage de céréales, crédit, alphabétisation, formation technique, formation à la gestion... La banque de céréales continue à être aujourd'hui un outil développé par les OP généralistes qui, souvent, ont pris le relais des projets de développement.

Les BC sont une forme de financement des ménages agricoles plus que des activités agricoles proprement dites. Bien que les échecs aient été importants, certaines de ces actions semblent aboutir à un développement durable.

Les banques de céréales de Zinder

L'exemple des 250 banques de céréales de Zinder, au Niger, montre avec un recul de 13 ans, que ces organisations peuvent avoir un impact positif sur la situation alimentaire et contribuer à renforcer les capacités des populations à faire face aux chocs économiques :

- ces BC contribuent à augmenter la disponibilité alimentaire pendant la période soudure, ce qui permet de fixer les populations, de limiter l'exode et la vente de travail agricole par les populations les plus vulnérables
- elles permettent une régulation de la trésorerie des ménages, avec des prix de vente rémunérateurs au moment de la récolte et un prix d'achat raisonnable au moment de la soudure
- les systèmes de petit crédit associés à l'action de stockage peuvent permettre le développement de petites activités rémunératrices
- les efforts de formation associés aux banques sont perçus de manière positive par les populations, favorisent l'appropriation et l'essaimage du processus, et contribuent à renforcer les capacités d'auto-organisation et les capacités techniques des villages ayant une BC

Ce même exemple met aussi en évidence les points de fragilité courants dans de telles organisations :

- dans beaucoup de banques, le stock de céréales reste faible et ne progresse que lentement, pour deux raisons essentielles :
 - * les aléas climatiques entraînent des variations inter annuelles fortes
 - * la gestion des BC privilégie souvent une logique sociale (prix d'achat élevé à la récolte et prix de rétrocession défiant toute concurrence à la soudure) au détriment d'une logique économique de croissance du capital
- les impayés de crédit sont fréquents particulièrement en mauvaise année de récolte
- les circuits de commercialisation des céréales sont souvent mal maîtrisés et les variations de prix des céréales peuvent entraîner des ventes à perte
- le processus de gestion villageoise ne met pas à l'abri des malversations, les règlements intérieurs sont souvent mal appliqués, et les villages se plaignent fréquemment d'un déficit de fonctionnement démocratique, avec une ingérence forte des autorités coutumières
- l'impact de la formation est limitée par le faible degré d'alphabétisation initial des populations, la difficulté à mobiliser les catégories de population qui en auraient particulièrement besoin (femmes...), le fait que les villages désignent souvent pour en bénéficier des gens âgés qui sont incapables de la valoriser et de la transmettre
- enfin, l'implication des femmes reste difficile à obtenir, même quand elle est une des conditions théoriques de l'appui extérieur par un bailleur de fonds
- les BC peuvent entrer en concurrence avec les systèmes de microfinance locaux et perturber leur fonctionnement.

Les banques de céréales peuvent être des organisations paysannes permettant la régulation des trésoreries des ménages dans les contextes fortement incertains et un outil d'apprentissage économique, financier et organisationnel.

2.2.2 Les OP intégrant une fonction de crédit dans leurs activités courantes sans l'autonomiser en une institution spécifique

Confrontées aux besoins de crédit de leurs membres, certaines OP développent un service de crédit au sein de leurs actions courantes. Dans ce cas de figure, la fonction financière est le plus souvent intégrée dans l'OP après la création de celle-ci, et reste combinée à d'autres fonctions d'appui aux exploitations et ménages ruraux (approvisionnement en intrants, commercialisation, voire appui technique, conseil de gestion...). La fonction de financement n'est donc pas une fin en soi ; l'objectif est d'apporter du financement à une catégorie de population donnée,

essentiellement sous forme de crédit, beaucoup plus rarement sous forme de services d'épargne. La construction de services financiers ruraux durables n'est pas une priorité, et ne fait pas l'objet d'une construction de compétences spécifiques au niveau de l'OP, et il n'est pas rare de voir des agents de crédit qui sont en même temps zootechniciens, ou aménageurs de cordons anti-érosifs ou alphabétiseurs.... On trouve là aussi des OP de nature très différente : coopératives, groupements de producteurs de première ou de seconde génération, syndicats qui ont évolué vers une pluralité de fonctions, fonds de développement locaux, ONG qui se sont transformées en OP ...

Ces tentatives se sont souvent soldées par des échecs. Plusieurs causes se combinent à l'origine de ces échecs :

- Le crédit n'est pas appréhendé comme un service financier accessible dans un cadre de marché, mais comme un « intrant » nécessaire au processus de production que l'OP veut soutenir : le dispositif mis en place donne la priorité à l'objectif d'injecter du crédit, bien plus qu'à celui de créer des services financiers durablement accessibles aux populations ;
- Au sein de l'OP, les liaisons entre différentes fonctions de service peuvent être fortes ; l'impact de la liaison entre fonction de crédit et appui technique ou sanitaire peut s'avérer dommageable pour le remboursement du crédit, dans la mesure où elle peut déresponsabiliser partiellement l'emprunteur (ex : si un bovin d'embouche financé à crédit meurt alors qu'il est suivi par un appui vétérinaire de l'OP, l'emprunteur pourra être tenté d'en rejeter la responsabilité sur celui-ci afin de ne pas rembourser son crédit) ; mais ce constat fait l'objet d'un débat, certaines OP estimant que l'appui technique apporté permet de sécuriser le crédit en améliorant à l'amont la sélection des emprunteurs, et en sécurisant l'activité technique.
- La fonction de crédit est privilégiée, souvent déconnectée de tout service d'épargne : le système de crédit s'en trouve fragilisé puisque fortement dépendant des ressources extérieures ; l'apprentissage de la gestion et la capacité d'autofinancement des ménages ne sont pas stimulés ;
- Les ressources humaines chargées de la fonction de crédit ne sont pas spécialisées et n'ont pas les compétences spécifiques nécessaires à la gestion d'un service financier ; l'OP n'a pas les moyens ou ne voit pas l'intérêt de se doter d'un personnel spécialisé
- Les outils et procédures utilisés pour la gestion du crédit ne sont pas adaptés : comptabilité mêlée à celle de l'OP, système d'information rudimentaire, systèmes de contrôle, et d'audit inexistant
- L'OP qui fonde son audience sur la défense des intérêts de ses membres, n'a pas les moyens d'appliquer une politique de crédit rigoureuse : l'octroi de crédit devient un moyen de fidéliser les membres de l'OP ; l'OP est forcée d'être « compréhensive » face aux difficultés de remboursement de ses membres ; en suivant une logique de développement (« donner les conditions de crédit les plus favorables aux populations ») - et pour peu qu'elle soit temporairement subventionnée -, l'OP peut être amenée à développer une stratégie de faible taux d'intérêt, qui peut compromettre sa propre activité de crédit, mais risque aussi de nuire gravement aux institutions de microfinance qui, dans la même zone, essaient de développer des services financiers durables, impliquant des taux d'intérêt plus élevés.

L'évolution des cadres juridiques qui vise à institutionnaliser les services financiers (en Afrique de l'Ouest, la loi PARMEC), rendra de plus en plus improbable la pérennisation de ce type d'initiative.

2.2.3 Les OP se dotant d'une institution de microfinance autonome

On peut avancer, sans crainte de généralisation trop hâtive, que les OP qui ont réussi² à développer des services financiers pour le monde agricole viables, sont celles qui ont autonomisé ces services en une institution spécifiquement dédiée à la fonction de financement

Plusieurs de nos études de cas offrent des exemples apportant des enseignements dans ce sens : CECAM Madagascar, ADRK au Burkina, FECECAM au Bénin ; ces exemples montrent aussi que l'autonomisation est une condition nécessaire, mais évidemment pas suffisante pour assurer la viabilité de l'institution de microfinance créée.

Les institutions ainsi créées font partie du secteur de la microfinance et sont en règle générale des Coopératives, des Mutuelles, qui gardent des liens forts avec les OP d'origine. Les situations et problématiques peuvent être très diverses. Elles reflètent les enjeux généraux de la microfinance (pérennisation de l'institution, maîtrise de la gouvernance, amélioration de l'impact, ...), mais rencontrent aussi des problèmes plus spécifiques liées à leur forte implication dans le secteur agricole. Essayons de voir à partir de quelques exemples de situations contrastées, quels sont les facteurs qui conditionnent la réussite de ces institutions et quels en sont les problèmes spécifiques.

2.2.3.1 Les très petites mutuelles agricoles locales

Les exemples de petites mutuelles créées localement autour d'un groupement de producteurs sont nombreux en Afrique de l'Ouest : Mutuelle des producteurs de poivrons de N'gada au Niger, Mutuelle des irrigants Dendi au Niger, Mutuelles de pêcheurs au Sénégal...). Ces Mutuelles ont été le plus souvent créées par ou autour d'un groupement de producteurs, avec l'appui d'un projet ou d'une institution extérieure, qui assure la première mise de fonds, quelques rudiments de formation, puis se retire ultérieurement.

Les instances de décision de la Mutuelle restent étroitement liées aux organisations paysannes d'origine. Le crédit, de court terme le plus souvent, est ciblé sur une production ou un type d'activité (agriculture irriguée, pêche ...), avec une diversification des produits limitée, notamment du fait de l'étroitesse des ressources de la Mutuelle. Souvent, ces opérations ont été initiées avec un appui extérieur lui-même non spécialisé en matière de financement (projet, ONG...), et pour qui la préoccupation de créer une structure durable n'est pas forcément une priorité. Dans nombre de cas observés, quand cet appui se retire au bout de quelques mois ou quelques années, la mutuelle est laissée dans une situation de forte précarité (manque de professionnalisation, isolement institutionnel, manque de ressources, absence de refinancement ...) qui peut compromettre sa pérennité et donc sa capacité à financer l'agriculture.

La Mutuelle de Hann au Sénégal qui est présentée dans l'encadré suivant n'est pas pleinement représentative des expériences du monde agricole (elle finance essentiellement la pêche), mais sa

² Même si le terme de « réussite » est toujours hasardeux en la matière, l'expérience montrant que rien n'est jamais acquis dans une institution de microfinance, particulièrement en milieu rural exposé à de multiples aléas

situation en 1999, était révélatrice des problèmes rencontrés par les très petites mutuelles créées localement par des organisations paysannes, sans insertion forte dans le marché financier, et avec un faible appui extérieur.

La Mutuelle d'Épargne et de Crédit de Hann (MECH) (Sénégal)

Cette Mutuelle a été créée en 1992 dans la commune de Hann, zone portuaire de Dakar, où les activités de pêche sont fortement développées. Elle a été initiée en lien avec les organisations de pêcheurs locaux, avec l'appui d'une ONG canadienne (PROPECHE) qui a assuré la construction du local, et de la CNCA-S qui a apporté l'appui technique, la formation du gérant, le matériel informatique, et les fournitures de base, au démarrage de l'opération. Jusqu'en fin 1994, c'est aussi la CNCA-S qui a financé le déficit d'exploitation de la MECH. Ces deux appuis se sont retirés en 1995, poussant le MECH sur la voie d'une difficile autonomisation.

En septembre 1999, la MECH comptait 3500 membres + 300 usagers ; elle avait collecté 222 millions FCFA d'épargne et son encours de crédit était de 113 millions dont 93 sur fonds propres, et 20 millions sur une ligne de crédit extérieure. La sécurisation du crédit est fondée sur une interconnaissance forte des membres, sur la pression sociale, et sur l'influence forte de l'organisation de pêcheurs, à laquelle la mutuelle est liée. Malgré ce système de sécurisation, la Mutuelle compte entre 10 et 12 % de retards de remboursement, avec une propension à l'augmentation des impayés, à mesure que les montants de crédit augmentent.

Sur les prêts de montant importants consentis sur la ligne de crédit extérieure, une sécurisation par convention avec l'organisation professionnelle des pêcheurs est expérimentée : sur les 20 millions de la première tranche de cette ligne, 12 millions ont été prêtés à l'Union locale de la FENAGIPECHE, qui assure la redistribution du crédit et se porte caution à partir de son budget propre, quitte à faire ensuite pression sur l'emprunteur ; les prestations de l'Union sont rémunérées par une ristourne de 4,5% sur les prêts bien remboursés. Ce type de montage est possible dans la mesure où l'OP et la Mutuelle sont très proches (mêmes dirigeants) et où l'organisation de producteurs a à la fois les moyens financiers et les moyens sociaux (reconnaissance de l'OP par les producteurs, moyen de pression sociale, charisme des dirigeants...) d'assurer son rôle d'intermédiation financière.

Depuis 1996, la MECH a peu d'appui extérieur. Son métabolisme de base est assuré par le faible différentiel de rémunération de l'épargne placée à la CNCA, par les revenus du crédit, et par un investissement important de bonne volonté bénévole, tant au niveau des élus qu'au niveau du personnel technique. Mais, sur ces bases, elle n'a pas la capacité de répondre à l'ampleur de la demande de crédit locale et ne peut assurer ni le renouvellement de son matériel informatique, ni l'effort de formation extérieure qui serait nécessaire pour développer la Mutuelle. L'insertion dans un réseau plus important pourrait être une possibilité de résoudre ces problèmes. Mais cette éventualité, favorablement perçue par les techniciens de la Mutuelle, semble être considérée avec réserve par les élus qui souhaitent préserver l'indépendance de leur outil de financement, garantissant selon eux, sa bonne adéquation aux besoins locaux.

Ces petites mutuelles peuvent être un atout important pour une agriculture locale. L'enjeu majeur pour ce type de structure semble être de rompre son isolement et, sans forcément s'intégrer structurellement dans un réseau plus important, de créer des liens de formation, professionnalisation, refinancement avec d'autres structures mieux dotées.

2.2.3.2 Des réseaux mutualistes régionaux et nationaux fortement liés aux filières agricoles d'exportation

Deux des plus grandes institutions de microfinance d'Afrique de l'Ouest, la FECECAM au Bénin, et Kafo Jiginew au Mali, sont issues du monde agricole et apportent une contribution importante au financement de l'agriculture. Toutes deux sont fortement liées à la filière coton, dont l'intégration a jusqu'ici sécurisé la fonction de crédit.

La FECECAM

Anciennement liée à la CNCA du Bénin, la FECECAM a été réhabilitée à partir de 1991 sur la base d'une autonomisation forte des caisses de base et du renforcement des compétences et pouvoirs des élus. Les caisses de base (CLCAM) sont souvent appelées "filles des OP".

Entre 1994 et 1999, la FECECAM a connu une croissance exponentielle qui l'a conduite au premier rang des systèmes financiers mutualistes africains (en 1998, 258 000 membres, capital social > 1 milliard, encours de crédit de 16,6 milliards, encours de dépôt de 19 milliards (22,9 milliards en juillet 1999). Cependant, cette croissance s'avère un processus difficile à maîtriser. Elle induit depuis fin 1997, une situation de crise se traduisant par une augmentation importante des impayés qui continuent à s'aggraver aujourd'hui..

La contribution de la FECECAM à l'agriculture est particulièrement importante, tant par le crédit de campagne que le crédit de moyen terme pour l'équipement.

Le crédit de court terme représente de l'ordre de 70% du portefeuille de crédit de la FECECAM. ; selon les années et selon les caisses locales, ce sont de 30 à 45% de ce crédit court terme qui vont à l'agriculture sous forme de crédit de campagne. Ce % est en diminution, la FECECAM ayant eu une politique résolue de diversification de son portefeuille depuis sa réhabilitation. Il n'en reste pas moins que ce sont globalement, 4,5 à 5 milliards qui sont injectés annuellement dans l'économie agricole par la FECECAM sous forme de crédit de campagne. Le crédit de campagne est fortement concentré sur les zones cotonnières et y lié structurellement à la filière coton, par la garantie demandée (la caution du GV) et le mode de remboursement (à la vente du coton). Le crédit est utilisé pour financer la main d'oeuvre pour la production de coton, et les intrants et la main d'oeuvre pour la production vivrière.

La FECECAM est la seule IMF d'Afrique de l'Ouest à proposer un programme significatif de crédit de moyen terme pour l'équipement agricole. En 1997, il représentait 17% de son portefeuille de crédit. Il est essentiellement développé dans les zones cotonnières où sa sécurisation s'appuyait jusqu'à présent sur les mécanismes de gestion intégrée de la filière coton. Plusieurs études d'impact montrent que le CMT a bénéficié avant tout aux producteurs de coton (caution du GV obligé), et plutôt à une catégorie de producteurs moyens à aisés, chefs d'exploitation déjà capitalisés. Le CMT a largement contribué à développer la culture attelée dans les zones cotonnières.

La FECECAM doit aujourd'hui faire face à une crise grave se traduisant par une croissance forte des impayés et par des détournements ; cette crise, à la fois financière et de gouvernance, est liée à :

- une mauvaise maîtrise de la croissance :

mauvaise gestion du crédit, analyse insuffisante des dossiers, passage trop rapide d'une situation où les élus octroyaient des crédits de petits montants à des individus bien connus, à une situation d'expansion où les montants de crédit sont beaucoup plus importants, et la connaissance du bénéficiaire par les élus plus faible ; manque de compétences techniques pour l'étude des dossiers ; manque de suivi des crédits ; ; manque d'outils performants pour la gestion (comptabilité, système d'information, procédures...)

- des difficultés liées à sa trop forte dépendance par rapport à la filière coton :

** aléas climatiques qui ont entraîné une baisse de la production de coton et de vivrier ;*

** retards de paiements de la récolte coton, liés au processus de libéralisation en cours*

** endettement des ménages ;*

Ce qui montre clairement les limites d'un système de financement fortement lié à une seule culture de rente, et préfigure l'impact que la libéralisation de cette filière pourrait avoir sur l'outil financier qui en est dépendant, si de nouvelles modalités de régulation de la filière ne sont pas rapidement trouvées..

- des problèmes de gouvernance

** clientélisme, malversation, fraudes, cavalerie*

** conflit entre personnel technique et élus*

- des facteurs externes : ; concurrence désordonnée et déloyale d'autres IMF et systèmes de crédit publics ;

Cette crise renforce la perception négative de la FECECAM qui se manifeste dans le milieu rural. La FECECAM semble être de moins en moins perçue comme "la banque des paysans", mais comme un réseau financier peu accessible, de plus en plus centralisé, limité à la seule zone cotonnière et aux villes, bénéficiant plus largement aux commerçants, fonctionnaires, leaders paysans et notables qu'à la population agricole et rurale de base.

L'exemple de la FECECAM montre qu'une institution de microfinance issue du monde agricole peut devenir un outil financier de grande envergure capable de répondre au moins partiellement aux besoins de financement de la production agricole. Mais cet exemple illustre aussi la difficulté de pérenniser ces options dans un contexte où se conjuguent la libéralisation brutale des filières agricoles structurant le portefeuille de crédit et une crise de croissance dont la complexité est aggravée par des problèmes de gouvernance.

Kafo Jiginew, réseau mutualiste régional

L'exemple de Kafo Jiginew au Mali

(cf. communication présentée au séminaire)

Kafo Jiginew est un exemple d'institution de microfinance issu du monde agricole et développé avec succès pour financer une zone agricole. Il est considéré au Mali comme "la banque des paysans". Son sociétariat était composé en 1996 de 86% d'agriculteurs, 8% de commerçants, 4% d'artisans et 2% de salariés. Depuis, le réseau s'est étendu à des centres urbains, mais le sociétariat et les instances de décision restent majoritairement le fait des agriculteurs.

KJ est étroitement lié au coton, culture dominant l'économie du Mali Sud. La croissance observée dans le réseau à partir de 1994 est largement imputable à la conjoncture favorable du développement du coton pendant cette période. La sécurisation du crédit, qui a permis de maintenir des taux de remboursement très satisfaisants jusqu'en 1998, repose fortement sur les garanties fournies par la gestion intégrée de la filière coton : garantie de revenu, contrôle du remboursement au moment du paiement du coton, caution solidaire par les AV...

Les problèmes que le réseau commence à connaître sont eux aussi étroitement liés à la filière cotonnière (retards de paiements du coton, endettement et crise des AV...). Le lien très fort avec une filière agricole intégrée qui a été le fondement du succès de KJ, présente aujourd'hui un risque important pour le réseau.

Le crédit à l'agriculture de la FECECAM comme celui de Kafo Jiginew a été développé sur la base de mécanismes de sécurisation liés à l'intégration de la filière et à la possibilité de prélèvement du remboursement de crédit à la source, du fait du monopole public sur la collecte. La libéralisation démantèle ces mécanismes et pose avec acuité la question de leur renouvellement dans un contexte privatisé.

De nouvelles formes de coordination entre les différents acteurs (OP, IMF, secteur privé, ...) doivent être élaborées et constituent un enjeu majeur tant pour l'avenir de la filière coton, que pour les IMF qui en dépendent.

2.2.3.3 Les CECAM de Madagascar, une institution mutualiste issue de l'organisation paysanne FIFATA

Les CECAM de Madagascar offrent l'exemple d'un réseau mutualiste de grande taille, créé par une organisation paysanne, et qui cherche à préserver sa vocation agricole dans un contexte de croissance forte et d'institutionnalisation imminente. L'analyse monographique de cette institution est riche d'enseignements sur la question du financement de l'agriculture et des articulations entre OP et IMF (cf. les communications présentées au séminaire par CECAM, FIFATA et FERT).

Les CECAM de Madagascar

(cf. communications présentées au séminaire)

L'organisation paysanne malgache FIFATA a été créée en 1989 par les paysans du Vakinankaratra (Hauts Plateaux malgaches ou Hautes Terres) pour développer de manière durable des services communs pour la population agricole régionale. Ce sont d'abord des activités d'approvisionnement direct des producteurs en agro-intrants et agrofournitures et des activités de collecte et de vente de produits qui sont développées. Le besoin de crédit pour le développement des activités économiques des exploitations a conduit à la mise en place des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuels CECAM.

En 1993, les caisses villageoises gérées par FIFATA s'autonomisent et prennent le nom de CECAM. Après la promulgation des lois bancaires et mutualistes en 1996, les CECAM se regroupent en six Unions Régionales devenues ensuite Unités Régionales (URCECAM), qui seront le premier niveau d'institutionnalisation formelle, légalement reconnues comme Institutions Financières Mutualistes. Dans ce cadre, les caisses locales sont juridiquement des sections mutualistes et des guichets de caisse des URCECAM, qui conservent un rôle déterminant dans la sélection des adhérents, l'analyse des dossiers de crédit, et les décisions d'octroi. Une cellule technique, l'Intercecam, fournit les services techniques au réseau.

En novembre 2001, le réseau comptait 164 caisses locales et 41 194 membres, dont 470 personnes morales, et 11 932 femmes. Le réseau emploie 483 personnes. L'encours de crédit était de 21 milliards FMG. La part des crédits à l'agriculture reste prépondérante dans les octrois sous forme de crédit de court terme (crédit productif (crédit de campagne agricole) : 26% des octrois ; Grenier Commun Villageois (crédit de stockage) : 49%, mais aussi de financement de moyen terme de l'équipement agricole (location vente mutualiste pour matériel agricole : 19% des octrois). En 2001, de nouveaux produits de crédit étaient en cours d'expérimentation : crédit pour achat de foncier, cultures pérennes, crédit construction.

En 1998, les activités économiques et commerciales de FIFATA sont autonomisées de la même manière au sein de Coopératives agricoles. FIFATA va ensuite se concentrer sur une vocation de formation-information-représentation et d'appui à la création d'organisations régionales à vocation syndicale., les Fédérations Régionales d'Organisations Paysannes, principalement actives dans les actions de sécurisation foncière, de formation technico-économiques à la base et d'information professionnelle, services qui contribuent à renforcer la sécurité et l'efficacité du crédit fourni par les CECAM.

Les « organisations – filles » de FIFATA restent liées entre elles : les CECAM financent les fonds de roulement des Coopératives, et contribuent au financement des organisations syndicales ; les mêmes personnes ont des responsabilités dans les différentes organisations, ...

Plusieurs facteurs ont, dans cet exemple, contribué à la « réussite » de l'organisation financière initiée par l'OP :

- un contexte économique agricole favorable, fondé sur une production rizicole rentable, et des potentialités de diversification agricole significatives ; la rentabilité des activités permet leur financement à crédit
- Une autonomisation précoce de la fonction de financement en une institution spécifique : cette autonomisation est intervenue trois ans après la création des premiers services financiers. Plusieurs raisons ont guidé ce choix :
 - le constat de la difficulté de gérer des fonctions multiples dans le cadre d'une organisation agricole généraliste
 - la nécessité d'acquérir des compétences spécialisées pour gérer un système financier en croissance forte
 - l'évolution des contraintes légales : Madagascar s'est doté en 1996 d'un cadre légiférant les activités mutualistes d'épargne et de crédit
 - la pression des bailleurs de fonds...
- Le système financier a été d'emblée construit dans une optique de pérennisation des services financiers ;
 - l'autonomie financière a été recherchée à travers une politique de taux d'intérêt adaptée
 - le système financier a été doté de procédures et d'outils de gestion professionnels
 - une attention particulière a été portée à l'élaboration d'un système de contrôle et d'inspection ; ce système, qui combine contrôle par les élus et contrôle par un service spécifique de salariés a été revu et renforcé face aux difficultés rencontrées par le réseau au cours de sa croissance
 - un effort important de formation des salariés et des élus a été réalisé et se poursuitUn partenariat de relativement longue durée avec des opérateurs du Nord (ONG FERT, Caisse Régionale de Crédit Agricole de Reims, réunis au sein de l'Association ICAR) a soutenu la professionnalisation du système financier.
- Le système financier est connecté au marché financier (refinancement bancaire, placement de ses ressources) , a un statut légal et un agrément d'Etablissement de Crédit délivré par la Commission Bancaire qui le supervise.

- La forte croissance dans lequel le réseau s'est engagé à partir de 1995 a stimulé la professionnalisation du système financier, a contribué à renforcer son poids institutionnel et financier, et par la même, à renforcer la crédibilité du mouvement paysan qui en est à l'origine ; mais cette croissance très rapide a provoqué aussi des dysfonctionnements importants dans le réseau (impayés, détournements, ...) qui ont nécessité des mesures énergiques de redressement

Quels sont les problèmes rencontrés, spécifiquement liés à la vocation agricole de l'institution de financement ?

- La dépendance forte du réseau des CECAM par rapport à l'agriculture, et par rapport à une production dominante, le riz, correspond à sa vocation première que ses promoteurs cherchent à préserver, mais est aussi une source de fragilité importante. La riziculture, production traditionnelle, source principale de l'alimentation malgache, est techniquement bien maîtrisée et représente un enjeu national majeur. Mais elle n'en reste pas moins exposée, à des degrés variables, aux aléas climatiques et sanitaires ; sa rentabilité peut être compromise par des politiques d'importation de riz visant à satisfaire les consommateurs urbains, politiques fréquemment utilisées pour soutenir des dynamiques électorales ; la diversification des productions reste lente et limite de fait la diversification agricole du portefeuille de crédit des CECAM ; les Coopératives issues de FIFATA supportent cette même dépendance (la majeure partie de leurs activités commerciales porte sur le riz) et renforcent, par leurs emprunts aux CECAM, les risques liés à la mono-production rizicole
- L'interdépendance forte entre CECAM, coopératives et organisations syndicales issues de FIFATA est un atout mais aussi un risque pour les différentes structures. Le réseau des CECAM et celui des Coopérative de FIFATA sont aujourd'hui fortement interdépendants : hormis quelques coopératives parmi les plus anciennes, qui ont constitué progressivement des fonds propres, le capital limité de la plupart des coopératives ne leur permet pas de financer elles-mêmes la collecte. Ce sont les Unités Régionales des CECAM (URCECAM) qui dans la plupart des cas, financent à crédit les fonds de roulement.

Au regard de la carence de services financiers qui reste importante dans beaucoup de zones rurales malgaches, cette interdépendance représente un atout pour les coopératives. Dans les zones où travaille FIFATA, il n'existe peu – voire pas - d'alternatives locales au réseau CECAM pour financer les coopératives ; les banques commerciales ne s'intéressent pas au milieu rural, le réseau rural de la BOA est limité, les Institutions de microfinance ont souvent du mal à répondre aux besoins spécifiques de l'agriculture, et notamment des coopératives qui demandent des volumes importants. Certains produits des URCECAM ont été conçus pour répondre spécifiquement aux besoins des coopératives agricoles et représentent donc un indéniable atout pour celles-ci. Atout réciproque, puisque les coopératives fournissent une contribution significative aux activités de crédit des CECAM et au capital social du réseau.

Cette interdépendance présente cependant des contraintes et des risques.

Les coopératives souffrent de manière récurrente des difficultés du Réseau CECAM à mobiliser des ressources au moment des pics de collecte agricole entre avril et septembre. La dépendance du Réseau CECAM par rapport à des lignes de crédit extérieures est le principal facteur à l'origine de ce problème. C'est notamment pour essayer de lever cette contrainte que le Réseau cherche à développer la mobilisation de l'épargne et qu'il s'est tourné vers les

populations et zones qui ont une capacité d'épargne, les villes. Pour les coopératives toujours, cette forte dépendance par rapport au crédit présente plusieurs autres inconvénients : le coût du crédit (2, 5%/mois) ; le coût des pénalités de retard de remboursement (ce qui peut arriver évidemment en situation de mévente de la collecte) ; un frein à l'optimisation de la stratégie commerciale (les échéances de remboursement sont fixées en fonction de procédures de crédit de court terme alors qu'il serait plus rentable de vendre la collecte quelques semaines ou mois plus tard pour obtenir de meilleurs prix) ; le risque personnel pris par les dirigeants qui souvent, faute de fonds propres à fournir en garantie, sont invités à engager la caution sur leurs biens personnels....

Pour certaines URCECAM, l'interdépendance présente aussi un risque fort dans la mesure où il y a parfois concentration importante du portefeuille de crédit sur quelques bénéficiaires coopératifs.

Même si aujourd'hui cette situation semble être vécue davantage comme un bénéfice réciproque que comme une contrainte, il reste de fait qu'elle fragilise les deux types de structures. La solution réside dans la diversification des sources de financement (autres partenaires financiers, recherche de contrats de commercialisation avec préfinancement, ...), et dans un effort de consolidation de leurs fonds propres qui leur donnera une stabilité financière et une position plus favorable dans la négociation avec les services financiers.

- La dépendance est également forte entre le réseau des CECAM et les organisations à vocation syndicales issues de FIFATA : les responsables élus sont souvent les mêmes personnes ; le réseau des CECAM apporte la part la plus importante du budget des organisations syndicales. Cette interdépendance peut être une source de fragilité surtout pour les organisations syndicales, dans la mesure où, au sein des CECAM engagées dans la recherche d'autonomisation financière, l'intérêt de soutenir les organisations syndicales est parfois questionnée, notamment par les salariés du réseau : la contribution des CECAM aux organisations syndicales augmente les charges du réseau, alors que les bénéfices qui en sont retirés ne sont pas aisément chiffrables. Ils se traduisent en termes de « cohésion et de renforcement du monde paysan », difficiles à convertir en langage financier intelligible par les « banquiers ». Il y a donc là une potentielle divergence de logiques institutionnelles qui s'esquisse, mais qui peut être tempérée par la formation (Université Paysanne), par une culture et des actions syndicales communes et aussi par l'esprit de bénévolat de service désintéressé cultivé dans le creuset syndical.
- Les élus paysans ont des difficultés à assurer pleinement la gestion des dysfonctionnements du réseau Le réseau des CECAM, à chaque phase de forte croissance, a connu des difficultés d'impayés et de malversations. Des mesures de redressement ont été prises ; le système de contrôle renforcé repose sur la combinaison classique d'un contrôle « mutualiste » (par les élus) et d'un contrôle technique. Ce dernier présente aujourd'hui de bonnes garanties selon les standards des banques mutualistes, mais ne suffit pas. Il doit être complété par un système de contrôle mutualiste fort, qui est, de plus, un facteur d'appropriation du système par ses membres. Les dysfonctionnements du système de crédit apparaissent liés, notamment, à des formes de régulations sociales traditionnelles incompatibles avec le fonctionnement d'un outil financier (organisations sœurs à qui on ne peut pas refuser un crédit, difficulté à neutraliser des élus notables indélicats, crédits fictifs mis en œuvre avec l'aval d'une caisse locale toute entière, difficulté des techniciens à assurer le recouvrement...). Comment renforcer aujourd'hui la capacité de contrôle mutualiste ? Renforcer la sensibilisation, l'accompagnement des élus et des membres à la base est une des voies. Mais d'autres facteurs,

qui ne sont pas du ressort du système financier, entrent en jeu : maîtrise de la corruption, instauration d'un Etat de droit, ...

- La qualité des relations entre élus et salariés est un facteur central dans la pérennisation de l'institution de financement. On retrouve dans le réseau CECAM les difficultés classiques des systèmes mutualistes en croissance. La croissance a entraîné un nombre important de recrutement de salariés et l'évolution vers une logique plus entrepreneuriale qui émousse la dynamique militante caractérisant le noyau salarié d'origine ; on observe une difficulté à constituer un corps de salariés stable acceptant pleinement l'idée de travailler au service des paysans, une difficulté à former suffisamment les élus pour qu'ils acquièrent une maîtrise technique et une capacité à contrôler le travail des salariés, problème de circulation de l'information entre les deux groupes qui est souvent la clé du pouvoir réel. Les difficultés récentes ont renforcé la prise de conscience des cadres dirigeants de la nécessité d'approfondir le travail de sensibilisation et d'accompagnement des élus aux différents niveaux de l'institution.

- Le processus d'institutionnalisation ne risque-t-il pas de déposséder les paysans du pouvoir ?
Cette question peut être posée sur deux plans

- L'institutionnalisation a conduit à renforcer la centralisation du réseau (institutionnalisation légale au niveau des Unions régionales, création d'un fonds d'assurance central, création d'UNICECAM qui préfigure une fédération, ...). La faiblesse institutionnelle et financière des caisses de base, la nécessité de renforcer les procédures de contrôle, la solidarité financière entre URCECAM sont les principaux arguments qui ont conduit à cette centralisation. Celle-ci est diversement perçue au sein du réseau : bien acceptée, justifiée et comprise par les élus régionaux, elle laisse un sentiment de dépossession au niveau de certaines caisses locales.
- Le réseau est fortement dépendant de ressources extérieures dont le coût est élevé ; pour réduire cette dépendance, un effort de mobilisation de l'épargne a été engagé. Mais l'épargne rurale s'avère difficile à mobiliser ; le réseau s'est alors tourné vers les villes, où la capacité d'épargne est plus importante. Cette ouverture (une dizaine de caisses urbaines pour l'instant) représente un risque pour la vocation agricole du réseau (prise de pouvoir de catégories socioprofessionnelles non agricoles, intérêt économique et financier des activités extra-agricoles, ...). Les responsables tant élus que salariés du réseau sont conscients de ce risque et expérimentent des procédures visant à le limiter (fonctionnement des structures de pouvoir élues par collègues socio-professionnels, avec majorité de blocage, ...).

- Le système financier mis en place n'exclut-il pas une part significative de la population agricole ?

Les CECAM, construite sur un principe mutualiste, s'adressent à une frange moyenne de la population agricole, déjà capable de mobiliser un capital initial pour obtenir l'accès au crédit. Cette orientation est assumée par l'institution qui considère que le système de crédit doit être un levier de l'économie rurale et agricole, en permettant le développement d'une agriculture familiale intensifiée et diversifiée, et l'émergence d'entrepreneurs agricoles

- L'autonomisation de la fonction de financement en une institution spécifique a permis de développer un outil financier performant au service du monde agricole, mais a déstabilisé l'OP d'origine. L'autonomisation était incontournable pour assurer le développement de l'outil financier, professionnaliser sa gestion, assurer sa viabilité financière et institutionnelle. Mais elle a privé FIFATA d'une fonction économique majeure qui assurait un part importante de son assise dans le milieu agricole et rural. L'autonomisation de la fonction commerciale au sein des coopératives pose d'ailleurs le même problème à l'OP d'origine. Cet

essaimage d'une organisation généraliste en « organisations-filles » spécialisées, est une étape importante de la maturation du processus organisationnel de FIFATA ; il vise à améliorer le service fourni à l'exploitant agricole à travers des organisations spécialisées mieux à même qu'une organisation généraliste, d'acquérir des compétences spécialisées, d'atteindre l'équilibre financier et d'obtenir une viabilité institutionnelle. Mais cette restructuration comporte aussi des difficultés et des risques nouveaux : nécessité de redéfinir une identité propre au sein de chaque organisation, nécessité de démultiplier les ressources humaines bien formées, tant au niveau des élus que des salariés, besoin de coordination des procédures entre les différentes organisations, capacité de conduire une double réflexion stratégique, à l'intérieur de chaque organisation, et de manière coordonnée entre les différentes organisations, articulation de ces organisations avec leur environnement économique, social, organisationnel...

2.2.3.4 Un exemple de système financier lié à une filière

(cf. communication au séminaire).

Le projet de mutuelle professionnelle Café-cacao /SOCODEVI au Togo

Le développement durable de la filière café cacao du Togo est limité notamment par la faiblesse des OP, leur faible capacité de financement, et la logique de subvention qui a prévalu jusqu'à présent.

Dans le prolongement du projet PAOP qui vise à consolider les OP, la création d'une mutuelle de producteurs café-cacao a été engagée en 2000. Les sociétaires sont des groupements de producteurs répondant à des critères de professionnalisme et à jour de leurs remboursements de crédits antérieurs. Compte tenu de la situation financière actuelle des groupements, le principe de démarrage des activités par le crédit a été retenu.

Une caution de 5 à 20% du montant du crédit est demandée aux groupements et devrait contribuer à la capitalisation de la Mutuelle. Trois types de crédit sont proposés : crédit commercialisation, crédit intrants ; crédits individuels. La gestion du risque de crédit agricole devrait être assurée à travers la couverture régionale de la Mutuelle et la diversification du portefeuille en trois types de crédits.

L'opérateur en est l'ONG SOCODEVI

3 Troisième type de stratégie des OP : assurer une intermédiation entre les exploitations agricoles et les services financiers existants

Plutôt que d'intervenir directement dans la fourniture du crédit, l'OP peut être une structure facilitant les relations entre les exploitations agricoles et les services de crédit existants. Pour ce faire l'OP développe des actions visant à

- renforcer les capacités de l'exploitant à gérer un crédit
- améliorer la connaissance et la confiance du "banquier" (banques rurales quand elles existent, institutions de microfinance...) par rapport à l'exploitant agricole
- améliorer la sécurisation du crédit
- renforcer la présence et le pouvoir de décision des OP au sein des structures de financement

Les éléments exposés ici sont issus d'observations d'expériences existant déjà, mais aussi de projets mûris au sein des OP (Bénin, Côte d'Ivoire, Burkina, Mali...). et restant largement à concrétiser. Différentes voies sont explorées :

3.1 Le renforcement des capacités de gestion des exploitations agricoles et des OP

L'objectif principal des OP engagées dans cette démarche est de renforcer, de sécuriser les capacités de gestion des exploitations agricoles et des OP pour améliorer leurs résultats économiques. La gestion du crédit n'est pas un objectif en soi, mais un résultat : en améliorant les conditions globales de gestion des exploitations agricoles, on améliorera leur capacité à valoriser, à gérer un crédit et à développer une capacité d'autofinancement. De même, pour les OP, le renforcement de leur capacité de gestion doit sécuriser leur démarche en matière de gestion des financements, leur permettre d'assainir les situations d'endettement et de prouver au « banquier » leur capacité de gestion

Les structures d'appui à la gestion des OP et de conseil de gestion pour les exploitations agricoles qui sont expérimentées en Afrique de l'Ouest, participent ainsi à l'objectif de sécurisation du crédit (cf communication du PCPS et du Cirad au séminaire).

3.2 La production d'information sur les exploitations et les OP

L'information est un facteur essentiel conditionnant la confiance entre une institution de financement et un emprunteur. Or, les « banquiers », souvent IMF comprises, connaissent mal le milieu agricole, les résultats des activités agricoles, les résultats et contraintes des différentes catégories d'exploitations.... Produire de l'information sur les exploitations agricoles et les OP peut consolider de manière significative la confiance des « banquiers ».

Les démarches d'appui à la gestion, au delà de leur rôle de formation, peuvent avoir aussi un rôle de production d'information sur les OP et les différents types d'exploitations agricoles, leurs activités, leurs résultats.

L'une des limites essentielle de ces démarches d'appui à la gestion reste leur coût et la pérennisation de leur prise en charge, une fois que le bailleurs de fonds se retire. La possibilité d'étendre le conseil de gestion aux exploitations à une échelle significative fait l'objet de débats ; au regard de son coût, de sa sélectivité, du travail en profondeur et de longue durée qui est nécessaire dans des contextes où l'analphabétisme domine, une telle méthode est-elle réellement généralisable ?

3.3 L'implication dans des mécanismes de garantie de crédit :

Le rôle d'intermédiation de l'OP peut se traduire par une participation active dans des mécanismes de garantie du crédit :

- + l'OP peut jouer un rôle de caution des exploitations agricoles auprès du banquier, en lui confiant une épargne de garantie, en s'engageant contractuellement ou en domiciliant à la banque des paiements de la production qu'elle gère

- + l'OP peut participer à la création d'un "fonds de garantie paritaire" abondé par elle-même, par les exploitations bénéficiaires, par le "banquier", - et par un éventuel bailleurs de fonds désirant soutenir l'opération

+ dans le même esprit, certaines OP s'intéressent à la formule des Sociétés de Cautionnement Mutuel (cf. communication du PASAL sur les Associations de Caution Mutuelle en Guinée)

Le manque de ressources financières est une limite forte de ce type de stratégie des OP.

3.4 L'implication dans la mise en place de Centrales de risques

Dans nombreuses zones ouest africaines, le surendettement des ménages et/ou des groupements de producteurs devient un facteur important de déstabilisation, voire de crise, des trésoreries des ménages d'une part et des systèmes financiers d'autre part. Beaucoup de ces phénomènes de surendettement sont encore mal connus, mal évalués. L'un des outils qui pourrait permettre de mieux contrôler ces processus est la "centrale des risques", système d'information établi à l'échelle d'une région, permettant l'échange d'information et la coordination entre différentes institutions financières travaillant dans une même zone (cf Communication BNDA/FCRMD/CVECA Niono au séminaire).

La création de telles centrales de risques figure parmi les objectifs des associations professionnelles de microfinance qui se constituent progressivement dans tous les pays d'Afrique de l'Ouest. Les organisations paysannes pourraient y jouer un rôle déterminant. Pour l'instant, peu d'expérimentations concrètes ont été engagées à une échelle significative et celles qui existent sont essentiellement le fait d'institutions de financement, avec une collaboration marginale des OP.

Les obstacles au développement de ces démarches sont importants :

- la production de l'information (les retards et impayés de crédit) est difficile dans un contexte où la plupart des institutions manque d'un système d'information fiable
- la concurrence entre institutions de financement limite la circulation de l'information
- les procédures et outils pour la coordination et l'actualisation des bases de données nécessaires restent à élaborer
- le problème de la confidentialité de l'information est entier

La Centrale de risques de l'Office du Niger offre des enseignements sur ce type de dispositif.

La Centrale de risque de l'Office du Niger

Les systèmes de microfinance se sont développés dans la zone de l'Office à partir du début des années 90. C'est d'abord le Fonds de Développement Villageois (FDV), né de la transformation de la structure de financement de l'Office du Niger, qui se structure en mutuelle d'épargne et de Crédit qui aboutit au FCRMD présent dans la zone aujourd'hui. Le réseau mutualiste Nyessyesso, soutenu par le réseau Desjardins s'implante dans la zone en 1992. Les Caisses villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées sont initiées par le CIDR en 1994, à la demande de la BNDA.

Dans un premier temps, les institutions de microfinance vont se livrer une concurrence sévère. Assez rapidement, le constat du danger de cette concurrence effrénée, dans un environnement social difficile et mouvant et un contexte d'impayés très importants conduit à une démarche de concertation entre la BNDA, les CVECA, le FCRMD. La récupération des impayés et l'assainissement financier de la zone deviennent les enjeux majeurs de la concertation.

Cette-ci se concrétise à travers la création d'une Centrale de Risque qui va permettre le dialogue, les échanges d'informations, l'adoption de règles communes pour l'octroi de crédit et la récupération des impayés.

Cette stratégie porte ses fruits : 900 millions d'impayés ont été récupérés jusqu'ici par cette action, les mentalités par rapport au crédit ont fortement évolué, aboutissant à un relatif assainissement de la situation du financement de la zone.

3.5 L'implication dans le capital des institutions de microfinance

Hormis les cas où le lien entre OP et IMF est structurel, la participation des OP au capital des IMF qu'elles n'ont pas créées est encore très limitée. Certaines OP souhaitent explorer cette voie, à la fois pour mieux connaître les modes de fonctionnement des IMF, pouvoir participer à leurs instances de décision et orienter leurs investissements.

Le faible degré d'inter connaissance des deux types de structures, leurs logiques sectorielles divergentes, mais aussi les ressources financières limitées des OP constituent des freins importants à cette démarche.

3.6 La participation des OP au capital des banques susceptibles de financer l'agriculture

Les initiatives observées en Afrique de l'Ouest sont concentrées sur les banques agricoles. Celles-ci, même actives comme au Mali, ne sont pas perçues par les OP comme les "banques des paysans", mais comme des organismes financiers dont la logique et la prise de risque diffèrent finalement peu des banques classiques, et conduisent à n'investir que dans des secteurs agricoles fortement sécurisés.

L'objectif des OP à travers une participation au capital est d'accroître la proportion de l'investissement des banques dans le secteur agricole et d'en améliorer l'accès pour l'agriculture familiale.

Bien plus encore que pour l'implication dans le capital des IMF, le problème majeur de cette démarche est le manque de ressources des OP.

La participation des OP au capital des banques est donc faible pour l'instant, tant en nombre d'initiatives qu'en pourcentage du capital des banques que cela représente. Les positions des OP restent extrêmement minoritaires dans les instances de décision. Malgré cette position minoritaire, les OP peuvent retirer de cette participation des intérêts en terme d'accès à l'information, de formation, de connaissance des rouages de l'économie et de la finance...

Deux voies sont évoquées pour améliorer les positions des OP dans le rapport de force au sein des banques :

- un soutien actif des bailleurs de fonds dans ce sens

- la rétrocession par l'Etat de fonds antérieurement dévolus à la stabilisation des filières de production intégrées ; c'est par exemple une revendication de l'ANOPCI en Cote d'Ivoire qui porterait sur plusieurs milliards liés aux filières coton et palmier à huile.

4 Quatrième type de stratégie des OP : Participation à l'élaboration d'un cadre macro économique et politique favorisant le financement de l'agriculture familiale

Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, les OP organisées en structures faitières régionales, nationales, participent, à des degrés certes variables, à l'élaboration du cadre de la politique agricole.

En matière de financement de l'agriculture familiale, les revendications des OP peuvent porter sur :

- le transfert de certaines ressources financières aux OP (fonds de stabilisation ...).
- le transfert de la maîtrise des circuits d'approvisionnement de l'agriculture
- l'amélioration des conditions de financement de l'activité agricole par la bonification du crédit par l'Etat, la mobilisation de ressources à taux concessionnels (emprunts d'Etat ...)
- dans certains cas d'endettement important, remise ou échelonnement de la dette des ménages ou des groupements
- la sécurisation du crédit face au risque agricole : assurance, fonds de calamité ...

Stratégie des OP sénégalaises en matière de financement de l'agriculture familiale

Le financement de l'exploitation familiale est, de longue date, un enjeu clé pour les OP sénégalaises. Elles estiment avoir obtenu des avancées significatives - bien qu'insuffisantes - en 1997, à travers une épreuve de force avec le Gouvernement qui a débouché sur la bonification des taux d'intérêt du crédit agricole de la CNCA, la détaxation des intrants agricoles, le re-échelonnement des dettes de crédit

Trois axes d'intervention sont préconisés pour améliorer l'accès au crédit :

- l'Etat doit
 - * prendre à sa charge une partie du financement de l'agriculture par la bonification des taux d'intérêt : en 1997, le taux du crédit à l'agriculture de la CNCA-S a été ramené par bonification de 13% à 7,5% suite à l'intervention des OP ; une bonification jusqu'à 5% est demandée sur le crédit moyen terme pour le matériel agricole ; une attention particulière doit être consacrée aux zones défavorisées (sèches, sylvo-pastorales) dont l'intensification sera plus difficile ;
 - * contribuer à l'assainissement de la situation financière des coopératives, GIE et des ménages agricoles par un étalement du remboursement des arriérés de crédit sur 5 ans
 - * réformer la CNCA-S : la prise de participation au capital de la CNCA par le CNCR est un pas dans ce sens au regard des OP
- le micro-crédit permettant le financement des activités féminines et non agricoles doit être développé
- les OP doivent contribuer au financement de l'agriculture familiale :
 - * en développant des réseaux mutualistes liés aux OP
 - * en initiant la création d'un fonds de calamité agricole permettant de faire face au risque du crédit à l'agriculture dans les zones difficiles

On observe peu de liens pour l'instant entre le secteur des OP et celui de la microfinance au niveau de l'élaboration des politiques sectorielles. Les OP portent leurs revendications dans le cadre des politiques agricoles ; de son côté, le secteur de la microfinance se structure progressivement et se dote d'un cadre juridique ; des politiques d'appui au développement de la microfinance sont définies ; dans un certain nombre de pays, des politiques spécifiques de lutte contre la pauvreté touchent au domaine du financement de l'agriculture et de la microfinance, mais n'intègrent pas forcément les politiques sectorielles déjà définies et négociées antérieurement ... Le déficit de dialogue sectoriel et de coordination des politiques reste important (cf. Atelier 6 du séminaire).

Conclusion provisoire : Microfinance et organisations paysannes : quel partage des rôles , quel partenariats dans un contexte de libéralisation ?

La libéralisation économique modifie profondément les conditions de financement de l'agriculture et implique une redéfinition des rôles et des formes de coordination entre les acteurs. Les organisations paysannes sont confrontées à des besoins de financement importants et diversifiés ; trouver des réponses satisfaisantes et durables est un enjeu majeur pour leur développement économique et institutionnel. Le secteur de la microfinance qui se structure depuis une quinzaine d'années en Afrique de l'Ouest peut apporter une réponse partielle au financement de l'agriculture. Les études de cas effectuées dans le cadre du programme de recherche CIRAD CERISE permettent de dégager des enseignements sur les conditions d'un partenariat plus efficace entre les deux secteurs.

Le manque d'inter-connaissance et d'échanges entre les deux secteurs est le premier handicap à un partenariat plus efficace. Les deux secteurs se rencontrent peu et échangent peu, même dans les espaces où ils sont tous deux présents et actifs. Les objectifs et les contraintes de l'autre sont peu connus. De cette méconnaissance résulte souvent des logiques divergentes et une grande difficulté de collaboration effective. Favoriser les échanges et une meilleure connaissance entre les deux secteurs sur la question du financement est donc un préalable à toute collaboration future.

La fonction de financement doit être autonomisée en une institution spécifique pour avoir des chances de se pérenniser et offrir durablement des services financiers aux populations rurales et agricoles. Les organisations paysannes peuvent être à l'initiative d'une telle institution de financement, celle-ci pourra être elle-même une organisation paysanne, mais devra, pour assurer sa pérennisation, obéir aux règles du secteur financier (cadre légal, autonomie financière, bonne gouvernance, ...).

Au delà de la mise en œuvre directe d'une fonction de financement, la fonction d'intermédiation des OP est capitale pour soutenir le développement de services financiers pour l'agriculture familiale. (appui à la gestion, à la production d'information, implication dans des mécanismes de garantie et de gestion du risque, participation au capital des IMF, ..). Cependant, ce rôle d'intermédiation ne peut porter ses fruits que si le secteur financier spécialisé est capable de répondre aux besoins de financement de l'agriculture à une échelle significative

De toute évidence, le tissu actuel des institutions de microfinance ne suffit pas à répondre à l'ampleur des besoins. Il y a donc une impérative nécessité à continuer à soutenir son développement, même si les coûts en sont élevés.

Cependant, le secteur de la microfinance à lui seul ne pourra pas répondre à tous les besoins de services financiers. Seule la diversité des opérateurs peut permettre de répondre à la diversité des besoins de financement des différentes catégories de population, de zones agro-écologiques, de types d'exploitations agricoles ... Il faut donc renforcer et encourager le développement de la diversité des services financiers (banques commerciales, IMF, crédit fournisseurs...), développer la fluidité du secteur financier en renforçant les liens entre institutions de financement (pour refinancement, formation, contrôle, régulation...) et entre ces dernières et les organisations paysannes.

Tous les besoins de financement des OP ne sont pas de même nature et ne peuvent pas tous être financés par le crédit. Il y a besoin aujourd'hui d'approfondir la réflexion sur la nature des besoins de financement et des dispositifs nécessaires pour les couvrir. Si le financement des activités économiques individuelles ou collectives relèvent bien du marché des services financiers, le financement des infrastructures que l'on demande aux OP d'assurer aujourd'hui, ne peut raisonnablement être envisagé à crédit. De même, il est illusoire de penser que le financement de certains services nécessaires au développement agricole (vulgarisation, formation, recherche, ...) pourra être pris en charge sur les seules ressources économiques des OP et de leurs membres. La réflexion sur la nature des dispositifs de financement en fonction de différents besoins doit être engagée (services financiers, subvention, prélèvement sur les filières, ...) et des modes d'articulation entre ces différents dispositifs doivent être élaborés.

*Le financement de l'agriculture familiale
dans le contexte de la libéralisation
Quelle contribution de la microfinance ?
ATP – Cirad 41/97*

Synthèses Thématiques

ATELIER 6

**Politiques de microfinance
et politiques agricoles :
Synergies et divergences**

**Dominique Gentil – Iram
Bruno Losch – Cirad
Janvier 2002**

Séminaire International – 21/24 janvier 2002, Dakar, Sénégal

Les politiques publiques dépendent bien sûr des choix économiques et sociaux d'un pays, généralement exprimés par un programme de gouvernement, plus souvent par des orientations d'action. Ce cadrage plus ou moins précis en détermine les contours, les finalités et les moyens. Mais les politiques publiques ont aussi un certain degré d'autonomie et sont caractérisées par des enjeux et des acteurs spécifiques, qui les rendent plus concrètes, plus opérationnelles. Faut-il encore qu'elles soient effectives et prises en compte : trop souvent ces politiques restent des simples déclarations d'intentions, des objets de discours, sans effets réels, sauf d'habillage et de référence pour les financements extérieurs.

Cet article porte sur les politiques publiques spécifiques concernant la microfinance et l'agriculture. Il en souligne l'importance mais aussi les conceptions différentes qui les sous-tendent. Après avoir analysé les domaines respectifs de la microfinance et des politiques agricoles, leurs intérêts communs et leurs intérêts divergents, il propose des axes de réflexion pour élaborer des politiques conjointes et favoriser les alliances entre les institutions de microfinance et les autres organisations professionnelles.

BESOIN DE POLITIQUES PUBLIQUES, MAIS LESQUELLES ?

Les politiques publiques jouent ou peuvent jouer un rôle déterminant dans la résolution des problèmes posés par le financement de l'agriculture. Leur caractère polysémique et multidimensionnel, les conditions de leur élaboration, les objectifs généraux de l'action de l'Etat, qui renvoient au type de projet politique dont il est porteur, se traduisent cependant par d'infinies modalités de mise en oeuvre qui expriment la diversité des trajectoires nationales et des rapports de force économiques et sociaux.

L'un des problèmes rencontrés en matière de financement de l'agriculture porte sur l'articulation entre les différentes dimensions des politiques publiques qui peuvent être porteuses de cohérence ou d'incohérences, de synergies ou de divergences. En effet, celles-ci portent à la fois sur des objectifs généraux de type macroéconomique ou macro-social, sur des objectifs territoriaux et sur des objectifs sectoriels, que ceux-ci aient une vocation générale (comme une politique agricole, *ie.* destinée au secteur agricole) ou plus spécifique (comme par exemple, au sein d'une politique agricole, une politique de sécurité alimentaire ou encore une politique de financement de l'agriculture).

Nous nous intéresserons plus particulièrement ici à un problème récurrent du financement de l'agriculture qui est l'articulation entre les politiques de financement et spécifiquement la microfinance et les politiques agricoles. Les politiques de microfinance correspondent à l'un des champs de la politique de financement de l'économie ou de crédit à l'économie qui constitue l'un des volets des politiques macro-économiques ; alors que les politiques agricoles sont l'une des politiques sectorielles promues par les pouvoirs publics. Chaque catégorie renvoie à des domaines de préoccupations et à des objectifs différents, à des catégories d'acteurs communes mais aussi spécifiques et possède ainsi sa propre dynamique marquée par des degrés d'autonomie variables selon le contexte et son histoire.

Cette analyse conjointe des synergies et des divergences entre ces deux domaines des politiques publiques nous semble essentielle car, au-delà de logiques différentes, la microfinance et les politiques agricoles sont très complémentaires : l'agriculture familiale a besoin de financements pour mobiliser les innovations techniques, acheter ses intrants,

son matériel, ses infrastructures mais elle est, dans de nombreux cas, handicapée par l'absence de réponses adaptées de la part des systèmes globaux de crédit ; la microfinance est plus accessible et s'épanouit si les emprunteurs développent des activités rentables dans un environnement favorable. Cependant, on constate malheureusement qu'il y a souvent et de plus en plus des cloisonnements entre ces deux dimensions des politiques publiques, débouchant souvent sur des malentendus (par exemple : "la microfinance ne peut pas financer l'agriculture") ou sur des conflits (par exemple les taux d'intérêt).

Un effort de compréhension réciproque est donc nécessaire afin de bien identifier les divergences réelles et de favoriser les synergies entre les différents acteurs, les cadres de collaboration, sans oublier que, dans les deux domaines étudiés, les acteurs centraux restent des ruraux dont la pluriactivité dépasse la seule agriculture.

Avant d'entrer dans la discussion, il est cependant important de préciser le contenu opératoire de la notion de politique publique.

Une politique publique peut être définie comme un programme d'action validé par une autorité publique ou le produit de l'activité d'une autorité publique entendue comme le lieu d'exercice "des fonctions de gouvernement sur des ressortissants et des espaces géographiques définis". Elle peut revêtir des modalités différentes (règles, normes, organisations, interventions directes) ; elle peut être explicite et clairement énoncée et annoncée ; elle peut aussi être implicite ; elle est souvent les deux à la fois puisque se superposent généralement des buts officiels et d'autres plus officieux.

A partir de cette définition très générale, les modalités concrètes de mises en œuvre et les résultats peuvent être très différents. Pour certains, les politiques publiques laissent un rôle déterminant à l'Etat, dans le sens de l'Etat central. Pour d'autres, il faut prendre l'Etat dans sa multiplicité et inclure tout le jeu des acteurs économiques et sociaux, car si la politique est seulement décidée par l'Etat, elle risque fort d'être peu adaptée, peu connue, difficilement applicable, souvent contournée et sans grande efficacité.

Cependant, quelle que soit la définition retenue, l'efficacité d'une politique publique est d'abord et très largement liée aux conditions de sa genèse. En effet, une politique publique est en premier lieu la résultante d'un débat public, le produit d'un compromis entre des catégories d'acteurs ayant des intérêts divergents. Elle est ensuite l'aboutissement de tout un processus partant d'un diagnostic conjoint, de choix réalistes à moyen et court terme, tenant compte des contraintes internes et externes et d'une mise en œuvre, entre les différents acteurs concernés (administration, organisations paysannes et/ou professionnelles, secteur privé...), avec consultation des "acteurs cachés", comme les bailleurs de fonds. L'étape de la négociation est centrale : elle implique des capacités de médiation pour permettre l'identification des bases d'action communes acceptables par l'ensemble des parties prenantes.

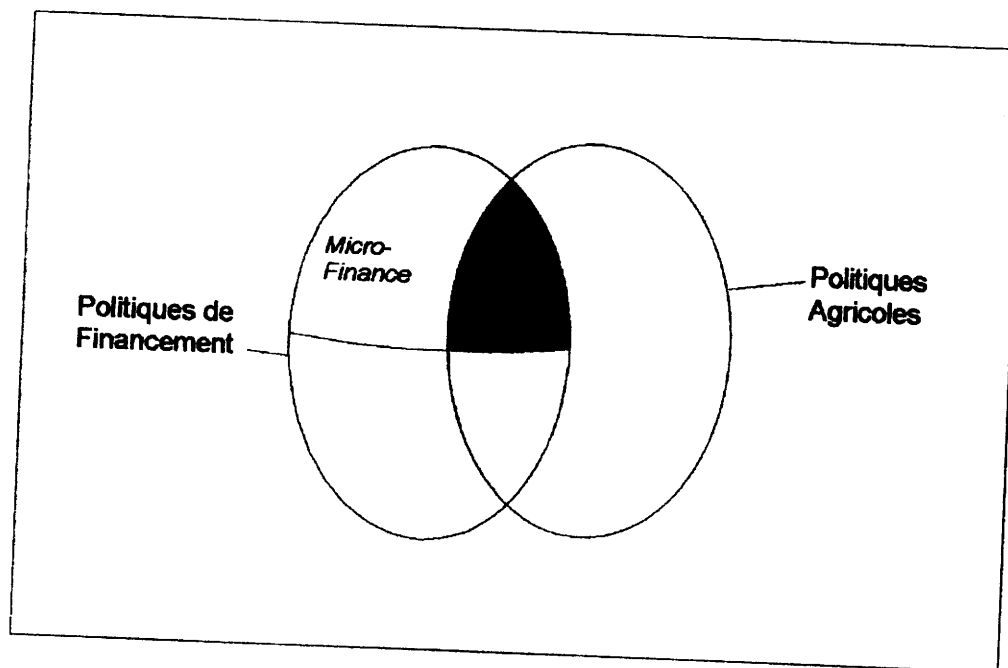
C'est bien ce processus, qui est au cœur des politiques publiques, qui fait la différence avec les politiques strictement étatiques - ie. entièrement décidées et conçues par les seuls pouvoirs publics - dont les limites opérationnelles sont celles d'une approche descendante et non concertée. "Toute politique publique (agricole, de santé, éducative, foncière...) selon cette perspective aurait à mettre en présence l'Etat, de ce fait

¹ Meny Y. et Thoenig JC. Politiques publiques. PUF 1989. 391 p. Quelle que soit la forme de l'Etat et des institutions, une autorité publique dispose en dernier recours du monopole du recours légal à la force.

réhabilité, et de multiples acteurs économiques, sociaux ou locaux, qui devraient donc être d'abord identifiés et reconnus. Elle s'efforcerait de concilier intérêts particuliers et bien commun. Elle déterminerait à cet effet un cadre contractuel de médiation, de négociation et d'application. De telles politiques publiques pourraient être qualifiées d'intermédiaires car ni configurées strictement par un cadre macroéconomique, ni réduites à des mesures sociales palliatives¹.

LES DOMAINES RESPECTIFS

Les politiques de microfinance et les politiques agricoles ont leur logique propre mais, sur certains points, elles ont des espaces communs, ce qui peut se représenter par le schéma suivant :



La microfinance

Le problème central de la microfinance, c'est d'élargir le champ des services financiers améliorés (crédit, épargne, assurance) à une large gamme de populations exclues des systèmes bancaires (ce qui représente dans la majorité des pays africains, environ 90 % de la population). Les besoins des services financiers étant structurels, il est nécessaire de créer des institutions financières pérennes et non de réfléchir dans une optique temporaire, largement développée dans le passé par les projets de développement.

La microfinance s'intéresse aussi bien aux populations urbaines que rurales et à l'ensemble des activités économiquement rentables (le commerce, l'artisanat, les services... et aussi l'agriculture). On peut résumer rapidement les objectifs des différents acteurs concernés :

¹ Winter G. (Coordination). Inégalités et politiques publiques en Afrique. Pluralités des normes et jeux d'acteurs. Karthala. IRD. 2001. 454 p.

- a) Clients ou membres : accéder à des produits financiers adaptés, crédit mais aussi épargne et assurance. Les questions portent sur les objets de crédit, sur les montants, les durées, les modalités de remboursement, les taux d'intérêt, les formes de garanties, les sanctions en cas d'impayés...
- b) Les institutions de microfinance (IMF)¹. Leur souci principal actuellement est d'arriver à la pérennité, ce qui passe en priorité par l'équilibre financier (mais aussi par une bonne gouvernance et une viabilité sociale). Certains ont des objectifs spécifiques : atteindre les plus pauvres, les femmes, les zones difficiles... Les IMF cherchent à défendre leur autonomie de gestion (choix de la clientèle, des produits financiers, des zones d'intervention, du rythme d'extension...) vis à vis de l'Etat et des bailleurs. Elles souhaitent un environnement économique (rentabilité, risques...) et juridique favorable. Elles veulent participer à l'élaboration des règles de fonctionnement du secteur de la microfinance (règles d'entrée de nouveaux acteurs, règles de concurrence, ratios prudentiels, modes de contrôle...) et au suivi de leur application.
- c) Etat. La plupart des Etats souhaitent avoir le monopole de fixation des objectifs, des règles de fonctionnement et de contrôle. Leurs choix relèvent (i) d'objectifs généraux et d'arbitrages comme par exemple entre justice sociale et performance et compétitivité (ii) de critères opérationnels comme sécuriser l'épargne (le cas des risques politiques avec l'exemple des pyramides albanaises est connu) ou encore couvrir rapidement en crédit une large gamme de publics et toutes les régions du pays (iii) du pragmatisme en s'efforçant par exemple de répondre aux desiderata des bailleurs de fonds pour attirer le maximum de financements.
- d) Les bailleurs de fonds : la microfinance a été pendant plusieurs années un domaine intéressant fortement les bailleurs de fonds : visibilité, maniabilité relative en regard des mastodontes qu'étaient de nombreux systèmes de crédit agricole nationaux, instrument de lutte contre la pauvreté, etc. qui, par ailleurs, bénéficiait d'une image positivée et d'un effet de mode dans les pays donateurs... Cela a pu entraîner une certaine concurrence et parfois des surenchères ou des volontés d'imposer leurs vues (sur les objectifs de crédit, la clientèle, les taux d'intérêt...) Cependant on semble observer, actuellement, un certain retrait : le secteur est risqué, il y a des faillites et il nécessite un engagement dans la durée (5 à 10 ans), ce que n'apprécient pas les bailleurs.

Au cours de ces dernières années, certains pays (le Mali, par exemple) ont su créer des cadres de concertation regroupant les différents acteurs et permettant de définir des stratégies à moyen terme de la microfinance (5 ans). Il sera intéressant de suivre leurs applications et de voir si concrètement les différents acteurs (cellule spécialisée au sein du ministère des finances, Banque centrale, ministères techniques, institutions de microfinance éventuellement regroupées en une ou plusieurs associations professionnelles, opérateurs, ONG, divers bailleurs de fonds...) respectent les orientations prises conjointement, comment se font les arbitrages ou les sanctions en cas de conflit ou de non-respect des règles, comment peuvent se faire des révisions périodiques des stratégies...

¹ Elles constituent une partie des institutions financières (banques, caisses d'amortissement, caisses d'épargne...), mais elles sont souvent les seules présentes en permanence dans le milieu rural.

Microfinance et politique agricole

Au-delà de ces aspects généraux, il est utile de souligner quelques caractéristiques propres de la microfinance par rapport à l'agriculture.

- a) La microfinance préfère souvent l'urbain et le rural (commercialisation, transformation, services) à l'agriculture. Celle-ci comporte des risques importants (aléas climatiques, épizooties, instabilité des prix, rapide saturation des marchés pour le vivrier, concurrence internationale pour les marchés export...) et sa rentabilité n'est généralement pas très forte. Par ailleurs, les prêts sont souvent de faible montant, avec une clientèle géographiquement très dispersée.
- b) Cette relative réticence vis-à-vis de l'agriculture est confortée par les conséquences d'un principe important, celui du libre choix par l'emprunteur de l'objet de crédit (crédit ouvert par rapport à crédit ciblé, souvent préféré par les agronomes). Or, quand ils ont le choix, les emprunteurs, même ayant l'agriculture comme activité principale, empruntent pour des activités non agricoles, préférant parfois par la suite réinvestir les bénéfices de l'activité non agricole dans l'agriculture. Cela est donc un bon révélateur de la façon dont les agriculteurs perçoivent les rentabilités et les risques réciproques des différentes activités.
- c) Cependant les statistiques et les études d'impact montrent clairement que la microfinance en milieu rural finance l'agriculture, l'élevage, la pêche, avec des prêts court terme, permettant aussi bien l'extensification des surfaces (souvent doublement quand le foncier n'est pas saturé) que l'intensification (utilisation des innovations, amélioration des rendements). Le portefeuille destiné à l'agriculture peut correspondre à environ 20 à 40 % du total des crédits.
- d) Contrairement aux idées reçues, la microfinance peut s'intéresser au moyen terme quand il est rentable (culture attelée, petite irrigation, pirogues, filets, moteurs, batteuses, décortiqueuses...). Le moyen terme peut faire l'objet de garanties spécifiques (location-vente, nantissement.) Dans certains cas, le financement du long terme (par exemple, extension d'une caféière) peut être traité par le moyen terme, en échelonnant les investissements et en jouant sur les autres sources de revenus de l'exploitation.
- e) Il ne faut pas sous-estimer les effets d'entraînement de l'amélioration des réseaux commerciaux, grâce à la microfinance, sur la production : plus grande concurrence, atténuation des variations de prix, limitations des dépendances vis à vis des fournisseurs et usuriers, désenclavement des villages reculés...
- f) Enfin, il faut prendre en compte l'importance de l'épargne et parfois de l'assurance pour faire face aux aléas et sécuriser les agriculteurs.

Ainsi, globalement, la microfinance peut jouer un rôle important pour le développement agricole mais "il ne faut pas trop lui demander". Elle peut financer les différents objets rentables des exploitations familiales mais elle ne pourra pas financer :

- Les campagnes de commercialisation de l'ensemble d'une filière ou l'importation des intrants par les entreprises privées spécialisées ou les organisations paysannes ;

- les grandes exploitations "modernes" : la microfinance s'intéresse à un type de public et les montants de crédits disponibles dépassent rarement 1 million CFA (mais peuvent aller jusqu'à 5 millions dans certains cas).

Dans les deux cas précédents il s'agit d'activités et de clientèle qui, en principe, devraient intéresser les banques.

Il ne faut pas non plus compter sur la microfinance pour faire du crédit concernant des investissements à rentabilité différée (lutte anti-érosive, aménagement des bas fonds...) ou des infrastructures (pistes, ponts, entrepôts...) A fortiori, elle ne financera pas la recherche, la vulgarisation, la formation ou l'alphabétisation...

Aussi le problème du financement de l'agriculture dépasse-t-il largement le cadre de la microfinance. Toutefois, si la microfinance sait apporter des produits financiers adaptés à la quasi-totalité des exploitations agricoles¹ et aux autres acteurs du milieu rural (commerçants, artisans...), elle peut jouer, potentiellement, un rôle considérable.

Les politiques agricoles

L'agriculture est un des secteurs de l'économie mais elle est dotée d'un statut spécifique, longtemps stratégique, puisqu'elle est avant tout la base de production pour l'alimentation humaine. L'histoire des hommes et des sociétés a ainsi été pendant longtemps structurée par la question agricole qui a sous-tendu les politiques de contrôle des ressources naturelles, des territoires et des populations.

Avec le progrès technique et l'augmentation de la productivité des facteurs de production, qui a pris une ampleur inégalée dans l'histoire depuis la révolution industrielle, des transferts ont pu s'opérer - notamment en terme de main-d'œuvre - du secteur agricole vers d'autres secteurs de l'économie. L'agriculture est ainsi devenue l'un des éléments d'économies globales et plus complexes et son rôle a évolué de la stricte fonction directe d'alimentation humaine à la fourniture de produits agricoles pour l'ensemble de la population (notamment non agricole) et des autres secteurs de l'économie (en particulier le secteur industriel). Elle s'est "insérée" et intégrée aux marchés et, après avoir été l'un des moteurs de la construction des économies nationales, elle est devenue l'un des facteurs de la croissance globale.

Cette fonction a largement conditionné les objectifs des politiques publiques d'appui à l'agriculture qui ont donc privilégié l'augmentation de la production et la recherche continue des performances techniques (rendements, productivité du travail). Aussi, pour répondre à cette orientation générale, les mesures d'intervention mises en oeuvre ont-elles privilégié deux grandes catégories d'action portant (i) sur les structures de production (en priorité la taille des exploitations agricoles et le regroupement des parcelles pour faciliter la modernisation et les économies d'échelle, notamment par la mécanisation) (ii) sur l'approvisionnement et les marchés des facteurs (intrants agricoles, équipements, conseil technique et bien sûr crédit).

Ce processus général de modernisation s'est accompagné d'une intégration croissante dans l'économie de marché avec comme conditionnalité celle de la performance pour s'adapter à un environnement concurrentiel et généralement instable. Dans la plupart

¹ A l'exception des 1 à 5 % des grandes exploitations "modernes"

des situations nationales des pays industriels, ce processus a abouti à la marginalisation des exploitations les moins performantes et à la sortie du secteur agricole d'une partie croissante de la population active qui pouvait être accueillie dans les autres secteurs de l'économie

Dans de nombreux pays dits du Sud, au-delà de certaines expériences connues comme celle des industries industrialisantes, l'agriculture a été le secteur pivot des politiques de développement mises en oeuvre après les indépendances. Dans de nombreux cas, la fonction de base de fourniture de produits agricoles a été supplantée par celle de fourniture de ressources pour le financement du reste de l'économie et notamment de l'Etat, en particulier par l'obtention de devises que permettaient les secteurs agro-exportateurs. Si les politiques annoncées relevaient bien des grandes catégories rappelées précédemment, leur mise en oeuvre a cependant été marquée par un biais qui privilégiait la commercialisation des produits. L'agriculture a ainsi été globalement plutôt un secteur de prélèvement qu'un secteur d'investissement et les interventions ont souvent été concentrées géographiquement au travers de projets publics ou para-publics qui permettaient de s'extraire d'un contexte structurellement défavorable en créant un environnement "modernisé" ad hoc.

La conséquence des politiques de libéralisation et de désengagement des Etats est une confrontation entre des structures agricoles globalement peu performantes et des marchés rendus plus concurrentiels par la fin des protections. Les Etats sont censés faire moins i de nombreuses agricultures ont besoin de tout. Aussi la tendance actuelle est-elle à une segmentation accélérée entre des exploitations agricoles en cours de marginalisation et des exploitations évoluant vers la catégorie de l'entreprise privée.

On notera que les bailleurs de fonds se sont très largement inscrits dans et encouragent cette logique qui correspond incontestablement aux référentiels dominants¹. Les Etats et leurs politiques ont peu de marges de manoeuvre pour envisager des scénarios alternatifs qui porteraient sur les structures et nécessiteraient des moyens dont ils ne disposent pas. Faute de secteurs d'activité d'accueil alternatifs à l'agriculture, le schéma qui marque l'évolution agricole de nombreux pays - en particulier les pays latino-américains - est celui d'une "dualisation" entre un secteur d'entreprise soumis aux exigences de performance du marché et un secteur social géré par l'assistanat.

Le financement de l'agriculture n'échappe pas à cette règle et voit cette opposition entreprise / "secteur social" marquer la conception des systèmes financiers entre secteur bancaire et microfinance. La recherche des points de divergence et de synergie entre la microfinance et les politiques agricoles peut-elle éviter cette fatalité ?

LES INTERETS COMMUNS

Politiques agricoles et microfinance se retrouvent assez largement sur l'intérêt d'avoir une agriculture rentable, avec un minimum de risques : des produits de qualité trouvant un marché relativement stable et non saturé, une bonne productivité (qualité de la

¹ On notera avec intérêt que la Banque mondiale dans la dernière version de sa stratégie de développement rural intitulée "From vision to action : reaching the rural poor" a abandonné toute référence à la notion de développement et donc de politique agricole pour se concentrer sur (i) la promotion de l'entreprise privée (ii) la lutte contre la pauvreté.

recherche, de la "vulgarisation", de la formation, du conseil en gestion si celui-ci est adapté et pas trop coûteux), des réseaux de commercialisation (y compris les fonctions de stockage et de transport) performants.

Un environnement favorable crée des opportunités de crédits rentables pour la microfinance et la microfinance permet l'application concrète des intrants, du matériel, des innovations pour les agriculteurs.

Si on rentre un peu plus concrètement dans des thématiques qui nécessitent réflexions et actions communes, on peut en citer notamment trois :

a) Comment minimiser les risques ?

Plusieurs institutions de microfinance ont développé des assurances concernant le remboursement en cas de décès ou d'invalidité permanente de l'emprunteur.

Une réflexion et un certain nombre d'actions sont en cours sur les risques maladies (soit des mutuelles de santé ou caisses de solidarité distinctes de l'institution de microfinance, soit des produits financiers spécifiques au sein des IMF). Mais tout le monde reste démuné face aux aléas climatiques (dans des pays comme le Niger ils sont quasiment structurels), aux épizooties ou aux très fortes variations de prix.

Des éléments existent (prévention, stockage, fonds de garanties, annulations exceptionnelles des dettes, moratoires...) mais ils sont souvent limités et leurs effets pervers bien connus. Comment travailler ensemble pour faire le diagnostic critique de ce qui existe et expérimenter de nouvelles approches.

b) Comment aider à la sélection des emprunteurs et des projets à financer ?

Il est bien sûr nécessaire de respecter les responsabilités de chacun : si l'agriculteur est trop influencé par les "conseils" du vulgarisateur et si l'activité s'avère peu rentable, l'emprunteur aura tendance à ne pas rembourser et à "rejeter la faute" sur le vulgarisateur.

Le financier doit également assumer ses risques selon ses propres critères (qualité de l'emprunteur, de l'objet à financer, garanties...).

Mais vulgarisateurs et conseillers de gestion peuvent éclairer les choix, donner des avis techniques, organiser éventuellement des réunions ou des services spécifiques (par exemple, vaccination) par groupe d'emprunteurs concernés par les mêmes problèmes, pour s'assurer de leur maîtrise technique et de leur capacité de gestion.

c) Comment aider au suivi sélectif des emprunteurs ?

Avec le souci d'atteindre rapidement l'équilibre financier, les agents de crédit des IMF ont de moins en moins de temps pour suivre les emprunteurs et comprendre les effets positifs et les difficultés.

Un accord avec des spécialistes du conseil de gestion ou des vulgarisateurs (avec éventuellement une petite indemnité prélevée sur les taux d'intérêt) pourrait sans doute permettre un suivi sélectif dont les résultats seraient pour la suite généralisés à différents types d'agriculteurs.

Le système doit être cependant simple et relativement peu coûteux pour rester opérationnel.

LES INTERETS DIVERGENTS

a) Un point de fixation, les taux d'intérêt.

Le débat a déjà fait couler beaucoup d'encre et de salive (cf. par exemple encadré suivant)

Les taux d'intérêt sont-ils exorbitants ?

Les taux d'intérêt dans les IMF sont généralement de l'ordre de 2 à 3% par mois. Ce qui est considéré comme exorbitant par certains développeurs qui soulignent que "dans ces conditions, l'agriculture française n'aurait jamais pu se développer".

Les spécialistes de la microfinance ont beaucoup d'arguments pour défendre les taux actuels :

- Ces taux permettent de faire face aux charges importantes d'administration du crédits (prêts nombreux, de faibles montants, dans un espace dispersé). Et non pas spécialement aux risques d'impayés car les taux de remboursement des SFD sont souvent excellents en milieu rural (95 à 99%) selon R. Chao Beroff et A. Chomel (doc. n° 1 p. 34 et 35).
- Le problème principal actuellement est l'accès aux services financiers beaucoup plus que leur coût. Les enquêtes montrent que le taux d'intérêt n'est pas une contrainte exprimée spontanément par les emprunteurs (cf. enquêtes Guinée et Bénin) mais qu'elle est plutôt mise en avant par les fonctionnaires ou les hommes politiques.
- Le taux d'intérêt des SFD doit être comparé à celui du marché plus ou moins informel ("usurier", fournisseur), qui est de l'ordre de 10 à 20% par mois.
- Les charges financières doivent être comparées à la rentabilité de l'opération financée par le crédit. Elles représentent en moyenne 10% de la marge (cf. études d'impact).

Au-delà des opinions contradictoires, sans doute deux éléments de consensus :

- Avec les économies d'échelle, il faut viser une baisse des taux d'intérêt actuels. Les taux d'intérêt élevés ne doivent pas encourager une gestion inefficace.
- Il faut distinguer les taux d'intérêt pour le court terme (commerce, transformation, campagne agricole...) qui peuvent justifier un taux relativement élevé et les prêts à moyen terme, avec des frais de gestion souvent moins élevés et qui peuvent nécessiter, du point de vue de la rentabilité, des taux d'intérêt plus faibles. A titre d'exemple, à Kafo Jinginew, le crédit commercial à court terme (3 mois) est à 4% par mois, le crédit de campagne à 9 mois est à 2% et le crédit équipement à 3 ans est à 1,2% par mois.

Source : Inter Réseaux. Le financement des exploitations agricoles dans les pays en développement. 2001.

Rappelons seulement que les taux d'intérêts doivent couvrir plusieurs éléments : les frais d'octroi de gestion et de récupération de crédit très élevés dans le cas de prêts dispersés de faibles montants ; le coût de la ressource (épargne, ligne de crédit...) ; les risques d'impayés (mauvaise sélection de l'emprunteur, maladie ou mortalité de l'emprunteur, risque climatique ou économique de l'activité financée...). Le principe de la subvention des taux d'intérêts peut être tout à fait recevable, même dans le cas de la théorie néoclassique mais en pratique ceci crée une forte dépendance de l'IMF vis à vis des

¹ Ce qui explique que les banques classiques ne s'y hasardent pas.

ressources limitées et aléatoires des Etats ou des bailleurs de fonds. Il paraît donc préférable d'avoir des taux d'intérêt permettant d'atteindre l'autonomie financière.

Pour atteindre, difficilement, l'équilibre financier en milieu rural, les IMF bien gérées ont besoin de taux d'intérêt sur le crédit de l'ordre de 2 à 3 % par mois. Ce taux se compare très favorablement avec ceux du secteur endogène (10 à 20 % par mois) et, pour les crédits de campagne (semences sélectionnées, engrais, pesticides, embouches...), en général de 4 à 10 mois, n'entravent pas la rentabilité des activités financées (cf. études d'impact). Le taux d'intérêt peut être diminué pour le crédit moyen terme car les frais de gestion sont souvent moins élevés et des garanties matérielles peuvent être trouvées (cf. location vente). Les subventions externes (Etat, bailleurs) restent nécessaires mais devraient aller en priorité à d'autres types de dépenses (extension du réseau, certains types de formation ou d'équipement, études et recherches, audits internationaux... Le fonctionnement "courant" est ainsi assuré en interne, ce qui renforce l'autonomie des réseaux et permet de survivre face aux effets de mode et aux lenteurs des procédures des bailleurs de fonds.

b) Crédit ciblé ou crédit ouvert ?

Même si on comprend bien le souci des politiques agricoles et des agronomes de cibler le crédit sur certains produits ou certaines innovations, on en connaît trop les effets pervers ("détournement" des objets de crédit, revente des intrants à bas prix et donc mauvais taux de remboursement) pour revenir en arrière et renoncer au principe du libre choix de l'emprunteur entre diverses activités économiques rentables. Mais des études précises doivent permettre de mieux comprendre les réticences de nombreux agriculteurs à investir dans l'agriculture. Celles-ci peuvent être liées à des produits financiers peu adaptés (notamment parfois au niveau des calendriers d'octroi et de remboursement), ce qui est facilement corrigible ou venir d'autres facteurs de l'environnement (qualité des intrants disponibles et inefficacité du système d'approvisionnement, absence de services vétérinaires, étroitesse du marché...), ce qui nécessite d'autres modes de traitement.

c) Comment inciter au crédit à l'agriculture ?

Tout en maintenant le principe du crédit ouvert, il faut essayer d'inverser la tendance actuelle, qui conduit les IMF à préférer l'urbain au rural et le commerce à l'agriculture. Un premier effort important est la mise au point, avec les intéressés eux-mêmes, de produits financiers adaptés, avec une attention toute particulière sur les divers risques spécifiques et les différentes méthodes pour les couvrir. Si ceci s'avère insuffisant, peut-être faudra-t-il arriver à proposer des systèmes de quota (en nombre et volume de crédit pour l'agriculture, en pourcentage de nombre d'agriculteurs dans les conseils d'administration...), en sachant que ces incitations peuvent être facilement contournées si elles ne sont pas intériorisées par les acteurs concernés.

COMMENT ELABORER DES POLITIQUES CONJOINTES

Les idées de base sont relativement simples et relèvent surtout de la volonté politique et/ou des rapports de force.

- a) Les politiques agricoles et de microfinances ont globalement des objectifs et des acteurs communs. Tout en conservant leur spécificité et leur autonomie relative, il est nécessaire de favoriser les synergies.
- Cette synergie passe d'abord par une réflexion collective et des actions concertées au sein de chaque secteur (OP comme IMF), ce qui est encore aujourd'hui un handicap dans beaucoup de pays pour l'élaboration de politique conjointe agriculture/microfinance.
 - Il ne faut pas oublier, notamment dans le domaine de la microfinance, la nécessité d'un minimum de régulation entre les différents ministères concernés (finances, agriculture, affaires sociales, jeunesse, promotion féminine...). Certains ministères, à la recherche de financement extérieurs, gèrent des projet laxistes (pas de souci des impayés, faible taux d'intérêts, pas de perspectives de pérennité...). Ceux-ci viennent compromettre les efforts des IMF sérieux. Comme pour la monnaie (loi de Gresham) les mauvais systèmes risquent de chasser les bons.
 - Sans vouloir créer des super structures inutiles ou des institutions inefficaces, il est important de prendre en compte la dimension régionale des politiques agricoles et des politiques de microfinance en jouant les économies d'échelle et les complémentarités¹.
- b) Pour que ces politiques soient adaptées et appropriées, il faut passer de la notion de politique étatique (avec souvent un tête à tête peu transparent avec les bailleurs de fonds) à celle de politique publique, élaborée par les différents acteurs concernés. Cela passe notamment :
- par la recherche de l'alliance entre les IMF (et particulièrement celles à base mutualiste ou «participationniste»), avec les autres organisations professionnelles agricoles. Le cloisonnement qui s'est établi, au cours de ces dernières années, entre le secteur de la microfinance et celui des O.P, est certainement une grande perte, qui limite leurs poids respectifs dans les discussions vis-à-vis des partenaires extérieurs à la paysannerie,
 - par le renforcement des capacités des différents acteurs, en particulier les agriculteurs et leurs organisations afin qu'ils puissent prendre une part active dans les négociations. Renforcement des capacités veut dire : Information, formation, aide à la formulation d'un projet stratégique et aide à la négociation ;
 - par la prise en compte dans la définition des politiques publiques des acteurs privés (importateurs, commerçants, transporteurs, usiniers, multinationales...) sans diabolisation mais aussi sans complaisance,
 - par la redéfinition du rôle de l'Etat. Celui-ci reste indispensable mais peut retrouver sa légitimité dans un rôle nécessaire d'incitation, d'arbitrage, de garant du respect des décisions prises en commun..., et non d'imposition de politiques définies par lui seul.

A titre d'exemple, il serait intéressant de procéder, pendant le séminaire à une analyse comparative de l'élaboration et de la mise en place des stratégies nationales de microfinance : élaboration endogène ou par équipe d'experts, vrai débat public ou simple consultation, appui politique comme au Mali ou blocage comme au Burkina et au

¹ Cf. UEMOA /IRAM. Etude de la définition des grandes orientations de la politique agricole de l'UEMOA, Avril 2001. (p. 74 à 77).

Togo... Un point particulièrement important serait de voir comment ces politiques et leurs modes d'élaboration ont été reprises et intégrées dans les nouveaux CSLP (Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté) ou au contraire ont été abandonnées ou oubliées en faveur des "nouvelles" orientations. De la même manière, il faudrait analyser d'une manière comparative comment les politiques agricoles font partie de ces CSLP ou si ces nouveaux cadres stratégiques sont centrés, pour l'essentiel, sur la santé et l'éducation primaire.

- c) L'application de ces principes passe par un certain nombre de décisions et de procédures pratiques, à mettre en oeuvre dans chaque pays : renforcement des capacités des acteurs, choix des différents acteurs représentatifs¹, préparation des politiques (études et débats au niveau local, national et parfois régional), prises de décision, suivi et contrôle de l'application. La formule de plan à moyen terme (5 ans), avec révision périodique permet une visibilité à la fois interne et vis-à-vis de l'extérieur.

CONCLUSION

De ces analyses quelques constats peuvent être dégagés :

- Politiques agricoles et politiques de microfinance ont tout intérêt à développer leur synergie, tout en prenant en compte leur autonomie relative et leur spécificité.
- La microfinance peut financer les exploitations agricoles, aussi bien pour le court terme que pour le moyen terme.
Mais il est préférable de s'adresser aux banques pour financer les campagnes d'intrants et de commercialisation et les investissements importants des « grands planteurs » (même si des formules de cofinancement peuvent s'envisager).
- L'agriculture familiale peut payer les coûts ordinaires de la microfinance, avec des taux d'intérêt relativement élevés pour le court terme et plus réduit sur le moyen terme. La bonification des taux d'intérêt ne paraît pas judicieuse et est difficilement soutenable dans la durée.
- L'agriculture familiale ne peut se développer sur sa seule capacité d'accumulation. Elle a besoin d'investissements publics dans le domaine de la recherche, de la formation, de la protection de l'environnement, des infrastructures de transport, d'irrigation... inscrits dans une politique agricole et une politique nationale, favorisant les producteurs et le marché national et régional.
- Ces politiques, financées par les efforts nationaux et l'aide internationale, sont les résultantes d'un débat public entre les différents acteurs concernés, et pas seulement entre Etat et bailleurs de fonds. Une alliance entre les organisations paysannes et les institutions de microfinance paraît indispensable pour faire entendre la voix des agriculteurs familiaux et peser dans les rapports de force.

Au-delà de ces différents constats et des modalités d'intervention techniques envisageables en matière de financement des activités agricoles, ce qui reste central c'est bien le type d'agriculture voulu par chaque société, qui renvoie à la place, aux rôles et au statut accordés à l'agriculture dans le développement économique et social. A cet égard, les modalités du financement de l'agriculture, les types d'exploitations agricoles pris en compte sont centraux : ils déterminent l'agriculture de demain.

¹ avec des représentants des acteurs des politiques agricoles dans la définition des politiques de microfinance et inversement.

UR 200
BIBLIOTHEQUE
N° _____
Date: / /