

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



Synthèses Thématisques

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 | 38 |
| c. Des pistes pour les investissements agricoles peu rentables | 39 |
| 424. Les modalités d'assurance | 39 |
| 43. Diversification en réponse aux risques agricoles et à la saisonnalité | 39 |
| 431. Diversification du portefeuille de prêts | 39 |
| 432. Difficultés de la diversification | 40 |
| 5. Adéquation offre / demande: bilan et propositions | 42 |
| 51. Bilan | 42 |
| 52. Les propositions | 42 |
| Bibliographie | 44 |

INTRODUCTION : OBJECTIF DE LA SYNTHESE

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 – Echantillonage 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 charrette ou une charrette, l'équipement pour la production de sucre de palme, un vélo ; pas autosuffisants en riz ; vente des produits maraîchers, 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 ; charrette, 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 maraîchers, 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'échantillonage, 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'échantillonne 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 démarrant », 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 démar्रants » 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, artisannat, 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 influer 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 détermineront 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 oubli 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'oubli.
- 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'argent 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 en 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 vivriers au comptant pour augmenter la part du maïs dans l'assoulement, 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 résigner le crédit issu des IMF 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 familiales, 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, engrains, 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 sahariennes) 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.

A l'heure actuelle, les systèmes d'assurance les plus prometteurs concernent les assurances santé (GRET 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 les 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 ménages, 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 prêt 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

| Principaux besoins solvables en services financiers | Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé |
|---|---|--|---|--|---|---|--|
| 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 filières) | 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 - Intrants - Travail - Crédit consommation (soudure) | - Intrants culture grande saison et contre saison - Greniers villageois - Crédit consommation (soudure) - Entretien du réseau d'irrigation - Greniers villageois - Crédit consommation (soudure) | Accès privilégié au financement - Intrants culture de rente - Travail - Crédit consommation (soudure) | Rentabilité régulière - Intrants culture de rente - Travail - Transformation / conditionnement | Petit élevage : rentabilité régulière - Embouche Petit élevage | |
| Crédit Court terme | | | | | | - Filets - Fuel | |
| Crédit moyen et long terme | - Équipement - Plantations | - Petit équipement | - Équipement - motopompes | - Équipement | - Gros bétail | - Bateau - Moteur - Filets | |
| Epargne | - 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 | - Assurance santé | | - Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé | - Assurance santé | - 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 de 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=Caisse villageoises ; PVC =Projets à volet crédit ; CD= Crédit direct

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

Les chiffres relevées 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 (Fert Madagascar, Kafojiginew et CVECA 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 distribuées 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'Epargne 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 crédit 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 privilégièrent 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 EMT 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 EMT 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 FECECAM 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 conséquence, 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 crédit embouche ou bœufs de traits ont été proposées

25. Le financement par filières

251. 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, engrains, 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 privée 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 culturelle 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 culturel 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 conséquence, 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).

32.1. 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 éparsillée, 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 nécessaire 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

41.1. 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 les 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)

41.2. 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 expérimentations 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 étaillées 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 engrangé. 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 Fcfa, 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 décicapitalisant.

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 partie 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, une 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 incitatifs 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'affection 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 étudiées 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 porte-feuille soit exclusivement destiné à du financement des activités agricoles ou directement liées à l'agriculture, a diversifié son porte-feuille 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 porte-feuille de prêts. La CMAC (Pérou) limite aussi la part des prêts agricoles à 30-35% du porte-feuille, 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

A 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 portefeuille 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'embouche, 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 seminaire 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 AECA 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