

# Étude Spéciale

N° 11

AOÛT 2005

## MICROFINANCE AGRICOLE : GÉRER LES RISQUES ET CONCEVOIR DES PRODUITS ADAPTÉS — LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MODÈLE ÉMERGENT

### Introduction

À travers le monde, 1,2 milliard d'individus sont extrêmement pauvres (subsistent avec moins de 1 dollar par jour), et les trois quarts vivent en milieu rural<sup>1</sup>. La pauvreté est un phénomène à prédominance rurale. Les personnes extrêmement pauvres dépensent plus de la moitié de leurs revenus pour se procurer (ou produire) des aliments de base, qui constituent plus des deux tiers de leur consommation en calories. La plupart de ces personnes souffrent de déficiences nutritionnelles et nombreuses sont celles qui souffrent de la faim à certaines périodes de l'année.

Ces dernières années, comme le démontrent les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD), certains organismes de développement et pouvoirs publics ont renouvelé leur engagement en faveur de la réduction de la pauvreté, de la faim et d'autres formes de privation humaine. Entre autres, les OMD visent à réduire de moitié d'ici à 2015 le nombre de personnes vivant avec moins d'un dollar par jour (l'année 1990 constitue le point de départ). Cela équivaut à réduire le nombre de personnes extrêmement pauvres qui vivent dans des pays à revenus faibles et moyens de 28% à 14%. Les OMD prévoient aussi, au plus tard en 2015, une réduction de moitié du nombre de personnes souffrant de la faim.

Entre 1975 et 1990, la pauvreté et la faim en milieu rural ont nettement diminué mais, depuis lors, le rythme de la réduction de la pauvreté a fléchi. L'aide nette (c'est-à-dire l'assistance officielle au développement) apportée aux pays en développement a baissé : elle est passée de 0,35% du revenu national brut des pays de l'OCDE pour la période 1982-1983 à 0,24% pour la période 2002-2003<sup>2</sup>. Selon le FIDA, à la fin des années 90, la valeur réelle de l'aide nette allouée à l'agriculture ne représentait que 35% du montant alloué à la fin des années 80<sup>3</sup>. Aussi, bien que la part de la population économiquement active engagée dans des activités agricoles ait diminué dans les régions en développement, elle dépasse quand même le taux de 50% en Afrique et en Asie (tableau 1).


Le financement de l'agriculture est l'un des éléments dominants des stratégies de développement rural déployées par les agences de développement et les pouvoirs publics. Ces 40 dernières années, des milliards de dollars ont servi à appuyer la production agricole et la révolution verte<sup>4</sup>. Cependant, ce financement a longtemps été caractérisé



Les auteurs de l'Étude spéciale N° 11 sont Robert Peck Christen et Douglas Pearce, du UK Department for International Development.

Joao Pedro Azevedo, Amitabh Brar et Myka Reinsch ont contribué à la réalisation des recherches du CGAP sur le microfinancement de l'agriculture, qui ont bénéficié de l'appui financier du Fonds international de développement agricole (FIDA). George Ayee, Frank Rubio et Fion de Vietter, consultants du CGAP, se sont rendus sur le terrain pour visiter plusieurs institutions qui ont servi d'exemples pour les besoins de cette étude. En outre, le CGAP a réalisé cinq études de cas sur le microfinancement de l'agriculture qui complètent cette étude. Les auteurs remercient Richard Meyer, J.D. von Pischke et Mark Wenner pour leurs précieux commentaires ainsi que Richard Rosenberg et Brigit Helms du CGAP pour leurs critiques et leurs suggestions.

Le CGAP, Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, est un consortium composé de 31 agences de développement qui appuient la microfinance. Pour de plus amples renseignements, visitez le site du CGAP à l'adresse [www.cgap.org](http://www.cgap.org).

 *Edifier des systèmes financiers accessibles aux pauvres.*



**Tableau 1 La part importante de l'agriculture dans l'activité économique de certaines régions en développement**  
(part de la population économiquement active)

Région	1961	1980	2001
Afrique	79	69	57
Asie	76	67	56
Europe de l'Est	50	28	15
Amérique latine et Caraïbes	48	34	19

Source: Buchenau, "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance," 2003.

par de faibles taux de remboursement de crédit et des subventions non pérennes<sup>5</sup>. En conséquence, le crédit agricole accordé par certains bailleurs de fonds et banques de développement multilatérales a baissé considérablement ces dernières décennies et, aujourd'hui, il est souvent jugé trop risqué.

Par exemple, durant la période 1979–1981, l'agriculture représentait 31% des crédits accordés par la Banque mondiale ; durant la période 2000–2001, elle ne représentait plus que 10% à peine<sup>6</sup>. Cette diminution brutale était en partie attribuable à la déception vis-à-vis des grands projets de financement de l'agriculture, et en partie au fait que les financements de la Banque mondiale alloués au secteur rural transitaient de plus en plus par d'autres secteurs : par l'intermédiaire de projets de microfinance ou dans le cadre de projets de développement communautaire, d'infrastructure ou encore de développement rural. Les crédits accordés par d'autres banques multilatérales de développement et agences d'aide bilatérale confirment cette tendance. À la Banque interaméricaine de développement (BID), le montant total des prêts accordés aux projets de crédit agricole dans la catégorie « crédit agricole mondial », qui était de 1,6 milliard de dollars durant la période 1986–1990, est devenu inexistant durant la période 1991–1995. Les prêts sectoriels visant à aider les pays emprunteurs à entreprendre des réformes et consolider les marchés financiers sont devenus plus importants pour la BID<sup>7</sup>, et ce type d'investissement ciblé est

passé de 410 millions de dollars durant la période 1986–1990 à 2,9 milliards de dollars durant la période 1991–1995<sup>8</sup>.

Le regain d'intérêt à l'échelle internationale pour la réduction de la pauvreté a remis les populations rurales, particulièrement les ménages agricoles, au centre des interventions de développement. Les programmes de développement agricole englobent souvent des composantes de crédit à la production agricole, qui ont relancé le débat sur les modalités de financement dans les zones rurales. Les prestataires traditionnels de crédit agricole affirment avec insistance qu'il est temps de reconnaître leur rôle dans le crédit spécialisé pour respecter les cycles des petits exploitants agricoles régis par les cultures et les flux de trésorerie— à l'heure où les institutions de microfinance ont réussi à élargir leurs opérations pour atteindre les zones rurales en employant leurs techniques universelles.

D'une manière générale, les institutions de microfinance ont très bien géré le risque d'insolvabilité, tandis que les prêteurs traditionnels du secteur agricole ont mis au point des produits qui sont bien adaptés aux cycles de trésorerie et aux relations commerciales au sein des communautés agricoles. Cependant, il importe de se rappeler que, pour un grand nombre de petits agriculteurs, la source principale de crédit n'est pas une banque, ni même une institution de microfinance, mais des acteurs agro-industriels comme les fournisseurs d'intrants (par exemple, les vendeurs de semences ou d'engrais), les négociants et les acteurs de la transformation. De plus, l'autofinancement continue de remplir une fonction essentielle dans la production agricole.

### Les risques du crédit à l'agriculture

En général, on considère que l'agriculture est plus aléatoire que l'industrie ou le commerce. Ainsi, il n'est pas surprenant que les projets de financement de l'agriculture aient obtenu des résultats médiocres en matière de remboursement. Le climat, les

nuisibles, les maladies et d'autres calamités compromettent le rendement des récoltes et ce, à une échelle considérable dans certains cas extrêmes. Par exemple, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) rapporte que durant les trois années précédant 2003, les pertes presque générales des récoltes au Malawi (du fait des pluies excessives, des inondations, des averses de grêle, et dans certaines régions des périodes de sécheresse) ont touché 176 000 familles dans quatre provinces, enregistrant des pénuries alimentaires et des cas de faim chronique assez graves pour justifier une aide humanitaire en vue d'éviter la famine<sup>9</sup>. Ce type de risque est plus grave pour les agriculteurs qui pratiquent la monoculture de produits particulièrement sensibles à l'utilisation et à la qualité des intrants ou au choix du moment de la récolte. Les risques inhérents à l'agriculture peuvent aussi provenir de la volonté chez les agriculteurs d'augmenter leurs revenus en adoptant des stratégies agricoles à haut risque qui leur permettraient de dégager un profit plus élevé.

Les marchés et les prix sont d'autres risques liés à l'agriculture. Un grand nombre de marchés agricoles sont imparfaits et manquent de structures d'information et de communication. Les prix auxquels les récoltes seront vendues sont inconnus au moment de la plantation et varient en fonction des niveaux de la production (à l'échelle nationale et mondiale) et de la demande au moment de la vente. Les prix sont aussi influencés par l'accès aux marchés. À mesure de l'élimination progressive des organismes publics de commercialisation, dans de nombreux pays, les petits agriculteurs doivent faire face à des risques prix beaucoup plus grands. Qui plus est, la demande inélastique de nombreux produits agricoles induit le fait que des augmentations modestes de production provoquent des variations de prix importantes.

Cette situation se complique du fait que le processus décisionnel dans le domaine agricole n'est pas une science exacte : il dépend de plusieurs varia-

bles qui changent d'une année à l'autre et sur lesquelles les agriculteurs n'exercent aucun contrôle. Ces derniers n'ont aucun moyen véritable de savoir combien d'autres agriculteurs plantent un produit particulier ou quel sera le rendement moyen des produits pour une année donnée. Il arrive souvent qu'un prix attrayant une année porte de nombreux agriculteurs à choisir la même culture l'année suivante. Ce mouvement augmente la production alors que la demande reste la même, ce qui fait chuter les prix et rend la culture bien moins attrayante l'année suivante.

Ceci s'est produit récemment en Ouganda, lorsqu'une récolte de maïs exceptionnelle à la fin 2001 et au début de 2002 a fait chuter les prix du maïs (et les revenus des agriculteurs), phénomène qui a sévèrement pesé sur le remboursement des prêts dans quatre agences de la Centenary Rural Development Bank<sup>10</sup>. Parfois, les récoltes exceptionnelles causent des difficultés même aux institutions de microfinance bien administrées. À Kafo Jiginew (fédération de coopératives de crédit au Mali), le taux de portefeuille à risque (à plus de 90 jours) est passé de 3% en 1998 à 12% en 1999 en raison de la forte baisse des cours du coton. (Les prêts consentis pour la culture du coton constituaient une large part de son portefeuille.)

Les risques liés au marché et au prix peuvent être également aggravés par les conditions sur les marchés internationaux et les décisions de politique publique, qui peuvent donner lieu à un risque politique. Par exemple, la mise en place ou l'élimination de tarifs douaniers dans les pays auxquels les marchandises sont destinées peut considérablement modifier les prix nationaux. Durant les années 90, les pouvoirs publics ghanéens établirent une exonération partielle de droits d'importation sur le maïs blanc en réaction à une prévision de récoltes—qui s'avéra inexacte par la suite—annonçant une pénurie alimentaire majeure. La conséquence fut un affaiblissement des prix du marché ghanéen du maïs qui dura deux ans<sup>11</sup>. De même, les pouvoirs

publics peuvent opérer des modifications dans les subventions agricoles qui affectent le rendement de certaines activités.

Avec l'apparition de nouveaux intervenants, la concurrence croissante sur les marchés internationaux peut changer radicalement la compétitivité d'une industrie nationale, comme le démontre le Viêt-Nam qui a pénétré récemment l'industrie du café, au détriment des producteurs, plus chers, d'Amérique latine. Résultat : des millions de dollars de créances irrécouvrables pour les banques commerciales spécialisées dans le crédit aux petits producteurs de café à travers l'Amérique centrale<sup>12</sup>.

La précision des calendriers de récolte génère un risque spécifique au financement de l'agriculture. Les décaissements des prêts doivent être adaptés à des flux de trésorerie irréguliers ; cependant, le moment où les revenus des dernières récoltes sont perçus peut varier en fonction de la date choisie par les agriculteurs pour vendre (ceux-ci peuvent retarder la vente jusqu'au moment où les conditions du marché sont favorables). Ces caractéristiques de la production agricole exigent des prêteurs une grande efficacité et une présence physique auprès de leurs clients agriculteurs. Ainsi, pour les banques et d'autres institutions financières, le crédit agricole comporte un risque : celui de provoquer l'insolvabilité des clients en raison de leur propre inefficacité. L'exploitation de la plupart des cultures de rente améliorées est une affaire relativement complexe qui requiert une synchronisation prudente de nombreuses étapes — préparation des terres, plantation, apport en engrais et récolte. Toute erreur ou retard survenant à n'importe quelle étape peut réduire considérablement le rendement, voire l'éliminer entièrement.

### **Le microfinancement de l'agriculture**

Sur la base de quelques expériences fructueuses et importantes dans divers pays en développement, cette étude présente un modèle de *microfinancement de l'agriculture*, dont l'objectif est de fournir des services financiers aux ménages agricoles pauvres

du milieu rural. Ce modèle associe les caractéristiques les plus pertinentes et les plus prometteuses de la microfinance classique, du financement agricole traditionnel et d'autres approches — notamment le crédit-bail, les produits d'assurance liés aux niveaux de risque régionaux, l'utilisation des technologies et infrastructures existantes ainsi que la contractualisation avec les entreprises de transformation, les négociants et l'agro-industrie. Il les combine en une solution hybride que définissent 10 caractéristiques principales.

L'analyse effectuée dans cette étude constate que les prêteurs qui réussissent dans le domaine du microfinancement de l'agriculture s'appuient sur diverses formules qui associent ces caractéristiques pour atténuer les risques inhérents au crédit accordé aux ménages agricoles, quoique, dans aucun de ces cas, les 10 caractéristiques n'aient été réunies. En fait, la présente étude ne suggère aucunement qu'il est nécessaire de les réunir toutes pour réussir dans le microfinancement de l'agriculture, mais simplement qu'il apparaît que la présence d'un bon nombre d'entre elles semble contribuer à la réussite d'un portefeuille, selon diverses combinaisons et dans diverses circonstances. En général, les toutes premières caractéristiques se retrouvent dans la plupart des expériences réussies, tandis que celles qui arrivent en fin de liste se sont avérées importantes pour faire face à certains risques ou certaines situations spécifiques de crédit pour des activités agricoles précises. La plupart des caractéristiques portent sur des problèmes particuliers au financement de l'agriculture, certaines sur les difficultés générales de financement des zones rurales et d'autres encore traduisent les bonnes pratiques en matière d'octroi de petits prêts non garantis.

- *Caractéristique 1 : Le remboursement est indépendant de l'emploi du prêt.* Les prêteurs évaluent la capacité de remboursement de l'emprunteur en analysant toutes les sources de revenus du ménage, et pas seulement les revenus (par ex. les ventes des récoltes) provenant de l'investissement du montant du

crédit. Les emprunteurs savent qu'ils sont tenus de rembourser, et ce indépendamment de l'emploi fructueux ou infructueux de ce crédit en particulier<sup>13</sup>. En considérant les ménages agricoles comme des unités financières complexes, qui mènent plusieurs activités génératrices de revenus et emploient diverses stratégies financières pour faire face à leurs nombreuses obligations, les programmes de microfinancement de l'agriculture ont réussi à améliorer considérablement les taux de remboursement.

- **Caractéristique 2 : Les méthodes de crédit fondées sur le profil de l'emprunteur sont associées à des critères techniques de sélection, de fixation des conditions de crédit et de recouvrement.** Pour diminuer le risque de crédit, les microprêteurs agricoles ont développé des modèles de crédit qui associent l'adoption de mécanismes fondés sur la réputation, comme les garanties solidaires ou un suivi serré des retards de remboursement, à la connaissance des techniques de production agricole et des marchés des denrées agricoles.
- **Caractéristique 3 : Une offre de mécanismes d'épargne.** Lorsque les institutions financières rurales offrent des comptes de dépôt aux ménages agricoles, ce qui aide ces derniers à épargner en prévision des temps difficiles qui précèdent les récoltes, le nombre de ces comptes a rapidement dépassé celui des prêts.
- **Caractéristique 4 : Le risque du portefeuille est largement diversifié.** Les institutions de microfinance qui ont élargi leurs activités au crédit agricole avec succès ont eu tendance à accorder des prêts à des ménages agricoles divers, y compris à des clients engagés dans plus d'une activité agricole ou d'élevage de bétail. Ce faisant, elles ont garanti une meilleure protection de leurs portefeuilles de prêts et de ceux de leurs clients contre les risques agricoles et d'autres risques naturels indépendants de leur volonté.

- **Caractéristique 5 : Les conditions des prêts sont aménagées pour prendre en considération des flux de trésorerie cycliques et de gros besoins ponctuels d'investissement.** Au sein des communautés agricoles, les flux de trésorerie sont extrêmement cycliques. Pour assurer leur succès, les microprêteurs agricoles ont modifié les conditions de crédit pour suivre au plus près ces cycles de flux de trésorerie, sans toutefois abandonner le principe essentiel selon lequel le remboursement est dû, indépendamment de la réussite ou de l'échec d'une activité de production donnée, même lorsqu'il s'agit de l'activité pour laquelle le prêt a servi.
- **Caractéristique 6 : Les arrangements contractuels diminuent le risque prix, améliorent la qualité de la production et contribuent à garantir le remboursement.** Lorsque la qualité ou la quantité finale d'une culture particulière est un motif de préoccupation majeur – pour les négociants agricoles et les entités de transformation par exemple – les ententes contractuelles qui associent l'assistance technique et la fourniture d'intrants à crédit se sont avérées avantageuses tant pour l'agriculteur que pour l'intermédiaire de marché.
- **Caractéristique 7 : La prestation de services financiers se sert des infrastructures institutionnelles existantes ou est élargie au moyen des nouvelles technologies.** Lorsque la prestation de services financiers peut exploiter l'infrastructure déjà en place dans les zones rurales, souvent pour à des fins non financières, les coûts de transaction diminuent tant pour les prêteurs que pour les emprunteurs et des perspectives de financement rural durables surgissent, même au sein de communautés éloignées. Diverses technologies semblent extrêmement prometteuses quant à la réduction des coûts des services financiers dans les zones rurales, comme les guichets automatiques bancaires (GAB), les terminaux de points de vente (TPV) reliés à des « cartes

à puce » et les agents de crédit équipés d'assistants personnels numériques (PDA).

- **Caractéristique 8 : Les regroupements associatifs peuvent faciliter l'accès aux services financiers en milieu rural et s'avérer des prestataires viables dans les zones reculées.** En général, les prêteurs font face à des coûts de transaction bien moindres lorsqu'ils traitent avec des associations d'agriculteurs au lieu d'une multitude d'agriculteurs individuels et dispersés — si l'association est en mesure d'administrer les prêts efficacement. Les associations peuvent aussi devenir elles-mêmes des prestataires de services financiers durables.
- **Caractéristique 9 : L'assurance agricole fondée sur les niveaux de risque régionaux peut constituer une protection contre les risques inhérents au crédit agricole.** Bien que les systèmes d'assurance agricole parrainés par l'État affichent un bilan médiocre, l'assurance agricole régionale qui offre des dédommagements en fonction des niveaux régionaux de pluviosité, des prix des denrées et d'autres éléments similaires, laisse présager une meilleure protection des prêteurs contre les risques liés au crédit agricole.
- **Caractéristique 10 : Pour réussir, le microfinancement de l'agriculture doit être à l'abri de l'ingérence politique.** Le microfinancement de l'agriculture ne peut survivre à long terme sans une protection contre l'ingérence politique. Même les programmes les mieux conçus et les mieux exécutés s'effondrent devant les moratoires des pouvoirs publics sur le remboursement de prêts ou d'autres ingérences de ce type dans des systèmes de financement rural qui fonctionnent convenablement.

Cette étude décrit chaque caractéristique du modèle de microfinancement de l'agriculture proposé. Elle donne un aperçu des éléments clés, présente des exemples et décrit les nombreux obstacles qui demeurent. Des exemples concrets sont présentés sur la base des expériences et réalisations des

principales organisations contribuant à repousser les frontières du financement des communautés agricoles. Il reste que le succès, qui se mesure à l'aune de la pérennité financière et des taux élevés de remboursement, demeure plutôt rare. Il est clair qu'il est plus aisé de réussir dans la microfinance en général que dans ce domaine appliqué à l'agriculture.

Ce sont les normes de performance générales du secteur de la microfinance qui ont été appliquées pour mesurer les niveaux de recouvrement des prêts et la pérennité financière, en lieu et place des normes, relativement moins exigeantes, du financement de l'agriculture traditionnel. Il importe de noter qu'un grand nombre des expériences décrites dans ce document, qui respectaient ces normes et ont été jugées fructueuses, revêtent toutefois un caractère expérimental ou moins éprouvé que celles qui relèvent du domaine général de la microfinance et d'autres secteurs du financement du développement. L'expansion des institutions de microfinance solides vers les marchés ruraux plus difficiles est encore récente, au même titre que leur expérience dans la prestation de services aux ménages agricoles.

À l'heure actuelle, aucune institution financière offrant des services aux agriculteurs pauvres ne réunit les 10 caractéristiques, bien que certaines se rapprochent de ce chiffre. En outre, cette étude ne suggère pas qu'il existe un consensus large sur un modèle potentiel de microfinance agricole. Elle identifie plutôt des caractéristiques dont la combinaison a donné des résultats encourageants pour l'évolution de la finance rurale dans des régions agricoles abritant de nombreuses familles pauvres. Avec un peu de chance, cette étude suscitera un débat plus complet sur les caractéristiques que devrait revêtir un tel modèle.

L'objet de cette étude est d'offrir aux praticiens, aux décideurs politiques et aux bailleurs de fonds un aperçu complet du microfinancement de l'agriculture. Les auteurs espèrent que, avec cette information, ils pourront élargir l'accès des ménages dépendant de l'agriculture à des services financiers durables et ce, à grande échelle.

## Méthodologie de la recherche

Durant la période 2002-2003, le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP), grâce à un financement du Fonds international de développement agricole (FIDA), a évalué près de 80 prestataires de microfinance agricole dans le but d'identifier des approches durables permettant de fournir de tels services. Ces institutions ont été identifiées par certains spécialistes en développement rural ainsi que par des ouvrages de microfinance comme des prestataires de microfinance agricole bien établis. Cette étude est le fruit de ces recherches et des travaux novateurs réalisés par d'autres organisations et individus, notamment l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), l'Agence allemande pour la coopération technique (Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit ou GTZ), l'Agence américaine pour le développement international (USAID), la Banque mondiale, des experts de la microfinance, des prestataires de services techniques et des institutions financières.

L'analyse contenue dans cette étude ne favorise aucun type d'institution et aucune approche particulière en raison de la multitude de possibilités d'apprentissage mutuel entre le financement traditionnel de l'agriculture, le crédit à l'agro-industrie et la microfinance. Quoique l'étude soit focalisée sur le crédit, elle reconnaît aussi et décrit l'importance des services de dépôt, d'assurance et de transfert, tant pour les ménages agricoles que pour les institutions financières.

Cette étude a été produite sur la base d'un examen de la documentation disponible, de la correspondance échangée avec les institutions faisant l'objet des études de cas, de visites auprès de certaines institutions et d'entretiens avec des tiers informés de la question<sup>14</sup>. Les données sur les programmes de financement rural cités dans ce document, en particulier les taux de remboursement et les degrés de pérennité financière proviennent de sources diverses, notamment de rapports rédigés par des prestataires de crédit agricole.

Sur presque 80 prestataires de microfinance agricole évalués par le CGAP, 30 ont été passés en revue par la présente étude. Ces institutions ont été sélectionnées en raison du maintien de taux élevés de remboursement sur une longue période, de l'atteinte ou quasi atteinte de la pérennité financière et du potentiel d'activité à grande échelle ou de réplication. Certaines des institutions qui ne sont pas citées dans le document peuvent avoir atteint des résultats aussi performants mais elles ont peut-être connu récemment une année particulièrement mauvaise, par exemple en raison de fluctuations de prix, de conditions climatiques défavorables ou d'actions d'ingérence politique, et n'avaient pas de stratégie adéquate de gestion de risques ou encore un modèle suffisamment solide pour faire face aux risques inhérents au financement de l'agriculture. Parallèlement, certaines des institutions incluses dans l'étude peuvent avoir rencontré des difficultés similaires depuis lors et ne plus constituer de bons exemples.

Les difficultés rencontrées pour trouver un grand nombre d'exemples de réussite parmi les prestataires de microfinance agricole démontrent le degré de sensibilité du secteur à des facteurs indépendants. Elles prouvent aussi combien il est nécessaire que les prêteurs agricoles reprennent à leur compte les enseignements les plus importants de la microfinance afin de réduire au minimum les risques de crédit maîtrisables. Ces difficultés servent aussi d'avertissement pour les microprêteurs qui pénètrent les marchés ruraux et octroient des prêts aux ménages dépendant de l'agriculture pour assurer leur subsistance.

Le CGAP a publié en ligne des études de cas reprenant certains exemples de réussites parmi les prestataires de microfinance agricole. Cette étude s'appuie largement sur les recherches effectuées dans le cadre de ces études. En plus d'identifier les innovations et pratiques employées, les recherches soulignent l'importance de concevoir un cadre habilitant, propice au financement rural.

**Tableau 2 Revenus et emplois non agricoles dans les ménages ruraux (part du total)**

Région	Part non agricole des revenus ruraux (1998)	Part non agricole des emplois à plein temps en milieu rural (2002)
Afrique	42	11
Afrique de l'Est/ Afrique australe	45	
Afrique de l'Ouest	36	
Asie	32	25
Asie de l'Est	35	
Asie du Sud	29	
Amérique latine	40	36

Note : Ces données incluent les ménages sans terre. Les chiffres concernent certains pays dans chaque région. Les données concernant les revenus et les emplois n'étaient pas toutes disponibles pour la même année et constituent les dernières données disponibles.

Source : FAO, "The State of Food and Agriculture," 1998 ; Haggblade et collab., "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries," 2002.

## Caractéristique 1

### Le remboursement est indépendant de l'emploi du prêt

L'une des caractéristiques essentielles du modèle émergent de microfinance agricole est qu'il « désassocie » l'emploi du prêt des sources de remboursement et qu'il traite plutôt le ménage agricole tout entier comme une seule et même unité économique, dotée de sources de revenus et de besoins de financement multiples. Même si un prêt est censé servir à la production d'une culture précise, c'est l'intégralité des revenus du ménage de l'emprunteur que l'on prend en compte au moment d'estimer la capacité de remboursement. De la même façon, quelle que soit la source, les activités agricoles doivent être financées, et tout microcrédit finit très probablement par financer des cultures traditionnelles et l'élevage de bétail, directement ou indirectement, en libérant des fonds qui, en d'autres circonstances, devraient être économisés dans ce but. En désolidarisant l'emploi du prêt et le remboursement, les prestataires de microcrédit ont mis un accent beaucoup plus

prononcé sur le fait que les remboursements doivent être honorés, indépendamment de la réussite ou de l'échec d'une activité productive donnée. Cette démarche a augmenté considérablement les taux de remboursement, même pour les prêts octroyés aux ménages agricoles. Cette caractéristique est particulièrement importante lorsque l'on considère le financement des cultures de base ou de l'élevage de bétail, activités menées année après année, quelle que soit la disponibilité de crédit, et qui ne nécessitent pas de grands investissements initiaux (par rapport au rendement annuel).

La communauté du financement du développement comprend mieux depuis peu les modalités selon lesquelles les ménages pauvres gagnent, dépensent, empruntent et accumulent l'argent et d'autres actifs. Pour le microfinancement de l'agriculture, la découverte la plus importante est que les ménages agricoles sont des épargnants. Dans la majorité des communautés agricoles, les revenus fluctuants associés aux cycles de culture obligent les ménages à épargner entre les saisons de plantation pour pouvoir manger et avoir suffisamment d'argent pour couvrir les frais liés à la nouvelle plantation de la saison suivante. Les ménages agricoles essaient également de diversifier leurs sources de revenus pour tenir entre les cycles.

De nombreux ménages agricoles diversifient leurs sources de revenus en entreprenant différentes activités agricoles et non agricoles. Cette dernière catégorie comprend toutes les activités économiques rurales, hormis la production agricole<sup>15</sup>, qui se déroulent souvent à l'inverse du cycle des activités agricoles, la main d'œuvre et les ressources étant en grande partie retenues par l'agriculture durant la saison des récoltes et disponibles durant la morte-saison. Les membres des ménages entreprennent des activités de commerce, de transformation agricole rudimentaire (comme le décorticage du riz), le travail journalier et l'élevage du bétail, en plus de la production de denrées de base et des cultures de rente. Parfois, certains membres des ménages gagnent d'autres régions du pays pour trouver des

emplois saisonniers dans des exploitations agricoles ou dans les villes, ou vont même à l'étranger pour renvoyer une partie de leurs revenus dans leur pays (transferts des migrants). Plusieurs membres de la famille mènent ces activités et versent une partie ou la totalité de leur salaire contribuer à l'épargne de la famille<sup>16</sup>.

Dans les régions en développement, les revenus et l'emploi non agricoles sont extrêmement importants pour les ménages ruraux (principalement agricoles). La part moyenne des revenus non agricoles des ménages est la plus élevée en Afrique (42%) et en Amérique latine (40%), mais elle est également importante en Asie (32%).

Cette diversité d'activités génératrices de revenus permet d'assurer des rentrées d'argent relativement stables pour de nombreux ménages agricoles. C'est la raison pour laquelle de si nombreux clients ruraux des institutions de microfinance sont en mesure d'effectuer des remboursements hebdomadaires sur leurs prêts tout au long de l'année lorsqu'ils empruntent pour investir dans l'agriculture, une activité caractérisée par des flux de trésorerie extrêmement irréguliers.

Traditionnellement, le crédit agricole se décline en un large éventail de prêts à la production conçus exclusivement pour des cultures et des activités d'élevage précises. Par exemple, en 1984, la Bank Rakyat Indonesia (qui s'est imposée ensuite comme le modèle le plus éloquent de prestation de services de microfinance conformes aux bonnes pratiques par une banque commerciale) comptait 350 programmes de crédit subventionné pour des cultures de produits alimentaires, des activités d'élevage de bétail et de volaille, de pisciculture, d'arboriculture, et d'autres de même nature, et ce avec un taux de remboursement de 57%. Pour chaque programme (ou produit de prêt), les experts étaient parvenus à déterminer la nature exacte du cycle de production : les intrants nécessaires, les dates auxquelles ces derniers devaient être disponibles, les dates des récoltes, les processus, les rendements, les filières de commercialisation potentielles

et les prix de vente. Les conditions des prêts étaient conçues pour correspondre à ces caractéristiques, pour chaque activité productive<sup>17</sup>. Dans la majorité des pays, cette méthode demeure celle qui prévaut pour la plupart des programmes de financement de l'agriculture.

Si les rendements attendus ne se concrétisent pas, que les prix du marché sont bas ou que certaines difficultés surviennent au niveau des filières de commercialisation, les prêteurs et les emprunteurs révisent habituellement les plans d'origine et estiment la mesure dans laquelle ces difficultés compromettront la capacité de remboursement des agriculteurs, indépendamment des autres mouvements financiers et des activités génératrices de revenus de la famille (ou de son épargne). Ce panorama incomplet de la situation des ménages pauvres et de leurs revenus est la cause prédominante des faibles taux de remboursement constatés dans le secteur du financement de l'agriculture.

### **Traiter le ménage comme une unité**

Les prêteurs ruraux qui enregistrent de bonnes performances reconnaissent que les ménages agricoles disposent de plusieurs sources de revenus, et par conséquent de plusieurs sources susceptibles de servir au remboursement des prêts<sup>18</sup>. Ces institutions traitent les clients ruraux comme les gestionnaires financiers avertis qu'ils sont et s'efforcent de forger avec eux une véritable relation financière. De plus, ces prêteurs indiquent clairement à leurs clients que, quelle que soit l'issue d'une récolte, ils doivent rembourser. En dissociant les crédits de culture et crédits bétail de la stricte conformité à un cycle de production particulier et en traitant plutôt les ménages agricoles comme des unités financières, les prêteurs sont à même d'offrir des produits de prêt souples, qui sont adaptés aux cycles sans toutefois inciter au non-remboursement.

Par exemple, un prêteur agricole peut s'entretenir avec une famille et se rendre compte qu'elle dispose encore de semences de l'année antérieure qu'elle entend utiliser pour planter, mais qu'il lui

faut un crédit pour se procurer l'engrais qui servira plus tard durant le cycle de production. Le prêteur peut aussi apprendre que la famille préférerait rembourser le crédit d'engrais avant la récolte avec les salaires perçus par le fils pour son travail de journalier, afin d'éponger la dette (et les remboursements d'intérêts) plus rapidement et ainsi épargner au maximum les revenus des récoltes (si possible auprès de la même institution financière) pour assurer son quotidien durant les mois où il n'y pas d'activité agricole dans la zone (et, partant, pas de salaire en tant que journalier). Dans ce cas précis, un prêteur faisant preuve de souplesse pourrait offrir un prêt de trois mois pour financer l'achat de l'engrais, qui serait remboursable sur une base hebdomadaire. Ce prêt n'aurait pas l'apparence d'un prêt agricole habituel mais aurait bien pour objectif et pour effet de soutenir la production agricole.

La méthodologie de microcrédit employée par IPC (Internationale Projekt Consult), cabinet allemand de consultation spécialisé dans les services bancaires aux pauvres, pose comme thèse principale que le ménage doit être considéré comme une unité financière et que l'analyse du flux de trésorerie et de la capacité de remboursement doit cibler cette unité au lieu de s'en tenir à la seule activité génératrice de revenus qui fait l'objet du financement. IPC a appliqué cette méthodologie à ses partenaires d'Amérique latine qui ont étendu leurs activités au crédit rural et agricole. Au Salvador par exemple, Financiera Calpiá a commencé ses opérations en 1988 et élargi ses activités aux zones rurales une fois ses centres urbains bien établis. Ses opérations agricoles se caractérisent par un traitement du ménage agricole comme une unité financière, des critères de crédit fondés sur la capacité de remboursement, une approche flexible des obligations de garantie, la délégation du processus décisionnel à des agents de crédit bien formés, un suivi régulier des clients pour consolider les relations emprunteur-prêteur et le recours à un système de gestion de l'information qui fournit, chaque jour, la situation des arriérés<sup>19</sup>.

Reconnaissant l'importance de sources de revenus diversifiées au sein des ménages, de nombreuses institutions de microfinance dotées de portefeuilles de crédit agricole stables jugent qu'elles doivent réduire leurs risques au minimum en excluant les ménages qui dépendent exclusivement d'une, ou peut-être deux cultures, et n'ont pas de revenus non agricoles. Parmi ces institutions figurent Caja los Andes et PRODEM en Bolivie et Financiera Calpiá au Salvador<sup>20</sup>.

### **Préoccupations concernant l'emploi du prêt**

Traditionnellement, le financement de l'agriculture est recommandé pour soutenir la production agricole, ralentir la migration rurale-urbaine et améliorer les conditions de vie des personnes pauvres en augmentant la sécurité alimentaire, en fournissant des services de base et en favorisant l'emploi de nouvelles technologies. Ces priorités sociales sont d'une importance cruciale et, dans une certaine mesure, on peut s'attendre à ce que le microfinancement agricole les serve. Mais les préoccupations relatives à l'emploi des prêts ont traditionnellement conduit à concevoir des produits accordant une importance excessive aux activités d'investissement devant être menées par les emprunteurs, ce qui provoque une prolifération de produits assortis de conditions diverses, comme c'est le cas de la Bank Rakyat Indonesia dans l'exemple cité précédemment.

La prolifération des produits peut occasionner des coûts inutiles pour l'établissement prêteur (coûts souvent compensés par des taux d'intérêt élevés ou de généreuses subventions) car le caractère fongible de l'argent fait qu'il est malaisé de déterminer à l'avance l'utilisation des fonds ou de surveiller les investissements réalisés sans occasionner des dépenses excessives découlant de la surveillance du client. Cela ne veut pas dire que les clients ne déclarent pas précisément la raison de leur emprunt et l'emploi qu'ils réservent aux prêts. En effet, ils connaissent bien l'emploi qu'ils souhaitent faire des prêts et d'autres sources de financement et ils se livrent souvent à un exercice de correspondance

des flux de trésorerie. En d'autres termes, les clients font correspondre les conditions du crédit aux flux de revenus attendus (de n'importe quelle source) de sorte que les revenus qui alimentent le remboursement du crédit peuvent ne rien avoir de commun avec l'emploi réservé au prêt.

La plupart des prestataires de microcrédit n'essaient pas de contrôler l'emploi des prêts qu'ils octroient. Et même si, en milieu rural, le microcrédit finance une grande diversité d'autres activités personnelles et productives, les ménages ruraux utilisent également ces prêts pour financer des activités agricoles ou d'élevage. Par exemple, étant donné le caractère fongible de l'argent, certaines familles pauvres utilisent très certainement les prêts qui leur sont accordés pour réaliser des activités commerciales en appui à leurs activités agricoles. Cependant, du fait que les activités agricoles peuvent être financées via les microcrédits traditionnels, les praticiens de ce domaine ne considèrent pas leurs services comme relevant du crédit agricole. De plus, le secteur du microcrédit ne dispose pas d'informations fiables sur la part des prêts accordés qui finance ces activités car, en général, il ne considère pas que l'information sur l'emploi du crédit soit particulièrement pertinente ou digne de foi.

De nombreux clients asiatiques utilisent depuis longtemps le microcrédit pour l'élevage du bétail et la transformation de produits agricoles. L'un des usages les plus courants du microcrédit en Asie rurale porte sur les activités agricoles, comme l'achat de bétail pour l'engraissement (poulets, chèvres, porcs, vaches) ou la production journalière (poules pondeuses, vaches et chèvres laitières) ou encore pour financer la culture du riz (particulièrement en Asie du Sud)<sup>21</sup>. Ces choix d'utilisation sont souvent relatés durant des réunions de groupe (les microcrédits sont souvent octroyés dans le cadre de groupements solidaires et les groupes se réunissent régulièrement pour discuter de la situation des prêts et des besoins) et les gestionnaires des programmes les encouragent. Un thème qui revient moins sou-

vent et qui est probablement moins dominant est l'investissement dans les intrants agricoles (semences, engrais, salaires des travailleurs journaliers) réalisé à l'aide de microprêts.

### **Lissage des revenus du ménage**

Au sein des communautés agricoles, il est indéniable que les microprêts sont souvent utilisés pour libérer des fonds au profit des activités agricoles qui, dans d'autres circonstances, seraient nécessaires pour couvrir les dépenses de subsistance journalière, particulièrement durant les périodes difficiles. En général, les communautés agricoles connaissent des cycles de prospérité et de perte, tant durant les périodes antérieures que postérieures aux récoltes (dans le cas de cultures) et entre les saisons (en raison de la fluctuation des prix). Après les récoltes, les ménages connaissent une bonne période et l'argent est en abondance. À mesure que l'année avance, l'argent se fait plus rare, particulièrement au début du cycle de culture suivant lorsqu'il faut réaliser les investissements nécessaires. Si les ménages agricoles n'ont pas accès à un financement durant les périodes difficiles, ils sont obligés de conserver une plus grande part de leur capital pour satisfaire leurs besoins de consommation, vendre leurs récoltes futures par anticipation, pour un prix modique, afin d'obtenir des liquidités ou garantir des prêts à court terme et très coûteux auprès de négociants.

Lorsqu'ils ont accès aux produits de microfinance (épargne, envois de fonds et prêts), les ménages peuvent investir dans leurs activités primaires de génération de revenus avec une plus grande confiance puisqu'ils disposent d'options plus nombreuses pour faire face tant à leurs dépenses anticipées qu'aux imprévus. La microfinance peut aussi libérer le propre capital des emprunteurs en remplissant une fonction de lissage de revenus et peut aussi directement financer des investissements agricoles qui génèrent leurs propres flux de remboursement (comme les vaches laitières et les poules pondeuses). La fonction de lissage des

revenus de la microfinance est particulièrement importante pour les ménages agricoles qui subissent des variations extrêmes de revenus durant l'année.

## **Caractéristique 2**

### **Les méthodes de crédit fondées sur le profil de l'emprunteur sont associées à des critères techniques de sélection, de fixation des conditions de crédit et de recouvrement**

Si un prêteur connaît, de source fiable, le profil d'un client potentiel, comme peut le permettre une centrale des risques qui fonctionne bien, il peut accorder un prêt sur la base de l'historique de remboursement des obligations financières de cette personne et de l'évaluation de la situation et des projets financiers de cette personne. Cependant, les pays en développement sont presque toujours dépourvus d'un système de références en matière de crédit incluant convenablement les familles pauvres. Les techniques de microcrédit ont été conçues pour se substituer au manque de connaissances des prêteurs sur le profil des clients potentiels et leur volonté de remboursement. Il est probablement crucial, pour servir les petits exploitants agricoles et ceux habitant des zones reculées ou marginalisées des régions rurales, d'appliquer des techniques d'épargne et de crédit solidaire pour atténuer le risque, réduire les coûts d'exploitation et faire respecter les conditions de remboursement.

#### **Outils et techniques**

Toutes les fois qu'il est possible de le faire, les microprêteurs devraient s'appuyer sur un certain nombre de techniques de base, même si cette étude montre par ailleurs que ces techniques élémentaires ont été modifiées avec succès pour les besoins de la microfinance agricole. Pour bien comprendre cette apparente contradiction, il faut peut-être faire l'hypothèse que l'intégration de toutes ces techniques éprouvées de microfinance

devrait constituer le point de départ de la microfinance agricole et que les modifications doivent être effectuées avec précaution, en s'efforçant de maintenir dans l'approche globale le plus grand nombre possible de techniques de base. Nombreuses sont les techniques employées par les organisations de microfinance qui diffèrent diamétralement de celles utilisées dans les méthodes de crédit agricole traditionnelles (encadré 1).

Les institutions de microfinance qui ont établi des portefeuilles de crédit agricole performants recourent plus souvent à des conditions de garantie plus souples pour les prêts agricoles que pour leurs autres prêts. Elles ont davantage tendance à recourir à une formule associant garants personnels et gages sur les actifs commerciaux et personnels (y compris les terres et animaux) au lieu de dépendre de titres de propriété et titres fonciers. Par exemple, la Centenary Rural Development Bank en Ouganda accepte, à titre de garantie de crédit, du bétail, des garants personnels, des terres non titrées, des biens du ménage et du matériel à usage commercial. En Bolivie, Caja los Andes accepte des actifs donnés en gage, mais estime leur valeur aux yeux de l'emprunteur au lieu de s'en remettre à la valeur de recouvrement établie par la banque. Dans les zones rurales, les prêts d'une valeur inférieure à 7 500 dollars peuvent être garantis par des actifs agricoles ou du ménage et les titres de propriété non enregistrés peuvent être déposés auprès de la banque à titre de garantie, pour une valeur ne dépassant pas la moitié de la valeur du prêt<sup>22</sup>.

#### **Intégrer les connaissances spécialisées en matière agricole au processus de crédit**

Les prêteurs agricoles traditionnels emploient depuis longtemps un personnel spécialisé, formé à la production agricole et à l'élevage du bétail. De même, les quelques programmes de microfinance qui se sont étendus aux activités agricoles ont compris l'avantage de recruter des agronomes et des vétérinaires pour appuyer leurs décisions et méthodes de crédit. Tout comme les agents de crédit

## Encadré 1 Différences entre le crédit agricole traditionnel et le crédit aux microentreprises

Crédit agricole traditionnel	Crédit aux microentreprises
<b>Sélection des emprunteurs, décisions d'octroi de crédit, conception des produits</b>	
Fonde ses décisions de crédit sur les projections des revenus de la vente future des récoltes ou du bétail	Fonde ses décisions de crédit sur la capacité actuelle de remboursement
Utilise généralement des études de faisabilité pour déterminer la capacité de remboursement des emprunteurs	Utilise souvent les informations provenant des groupes de pairs et les antécédents en matière de crédit pour déterminer la solvabilité des emprunteurs
Finance une partie ou la totalité d'une activité cible sur la base de sa valeur et de la capacité de l'emprunteur à la mener à bien	Accorde des prêts à court terme dont le montant augmente progressivement pour établir des relations avec des clients et diminuer le risque de non-remboursement. De ce fait, les microprêts ont tendance à être beaucoup plus petits que les prêts agricoles accordés aux ménages de même niveau de revenus.
Associe le remboursement au produit de l'activité agricole	Prévoit des remboursements fréquents pour tirer profit des diverses sources de revenus d'un ménage emprunteur
Accorde parfois du crédit agricole à de petits groupes, qui administrent souvent des fonds de crédit rotatif	A tendance à employer des mécanismes de groupe pour recueillir des informations sur sa clientèle et faire respecter les conditions des contrats de prêt mais conserve des responsabilités en matière d'administration du prêt*
Associe souvent le crédit à l'adoption de certaines technologies, d'intrants ou de filières commerciales en particulier ; exige souvent des agriculteurs qu'ils adhèrent à des associations ou à des coopératives	N'associe pas le crédit à d'autres services. Parmi les exceptions figurent les programmes qui exigent une épargne obligatoire ou qui offrent une formation de base sur des questions d'intérêt social, comme la santé maternelle ou la nutrition infantile
Établit souvent des taux d'intérêt abordables pour les clients compte tenu des retours sur investissements agricoles projetés.	Établit des taux d'intérêt pour couvrir entièrement les coûts, ce qui permet aux institutions de microfinance d'entreprendre davantage d'activités opérationnelles, ce qui atténue le risque
S'appuie sur un personnel technique formé (agronomes, spécialistes en élevage de bétail) ou sur des modèles analytiques détaillés (ou les deux) pour prendre des décisions de crédit et surveiller l'exécution des programmes de production/investissement	S'appuie sur un personnel formé à la méthodologie de crédit et non aux activités du client
<b>Accompagnement des emprunteurs</b>	
Attend des agents de crédit qu'ils emploient la plupart de leur temps à concevoir et faire appliquer des plans d'investissement et veiller sur la production	Attend des agents de crédit qu'ils se concentrent sur l'établissement de relations avec les clients, la mise en application des conditions de remboursement et sur la connaissance des performances des diverses activités économiques des ménages agricoles
Déploie des efforts considérables pour s'assurer que les prêts sont utilisés conformément à des plans établis préalablement	Part du principe que l'argent est de nature fongible et consent des efforts minimaux pour contrôler l'emploi des prêts
Tend à être beaucoup plus indulgent sur les délais de remboursement, et suppose souvent que les agriculteurs choisissent le moment de vendre pour obtenir les meilleurs prix possibles	Dépense beaucoup d'énergie pour faire respecter une discipline stricte de remboursement
S'appuie sur tout un ensemble de directives relatives aux plans d'investissement agricole et de bétail, aux flux de trésorerie prévus et aux plans de remboursement	S'appuie sur un petit nombre d'indicateurs clés (comme le montant du prêt ou du remboursement) pour effectuer le suivi des remboursements
Emploie des systèmes plus rudimentaires de suivi des prêts	Élabore des systèmes d'information de gestion efficaces pour faciliter un suivi immédiat des versements en retard

\* Cette pratique s'applique principalement au crédit solidaire et non au crédit individuel ou aux caisses villageoises (qui délèguent un certain nombre d'attributions administratives à des groupes plus importants)

opérant en milieu urbain auprès de microentreprises sont à même de savoir rapidement si une petite boutique est bien gérée, le personnel spécialisé des zones rurales peut déterminer la manière dont une activité agricole est menée, sans avoir à créer un modèle complexe et intégré de production pour une activité précise. Les agents de crédit qui ont une formation spéciale peuvent ajuster au mieux les conditions régissant un microcrédit agricole à l'opportunité d'investissement qui se présente ainsi qu'aux flux de revenus du ménage agricole pour permettre au prêteur de réduire son risque au minimum. De plus, on pourrait envisager d'élaborer des modèles qui systématisent de tels éléments d'information pour garantir une analyse plus cohérente et éclairer les décisions de l'agent de crédit.

Par exemple, la Centenary Rural Development Bank en Ouganda a formé ses agents de crédit à l'agriculture et à l'agro-industrie pour les aider à concevoir l'agriculture comme une entreprise et, de ce fait, accompagner plus efficacement leurs clients agriculteurs<sup>23</sup>. Ce type de personnel compétent est en mesure de concevoir des outils perfectionnés pour appuyer le processus décisionnel relatif au crédit. En Bosnie-Herzégovine, l'institution de microfinance Economic Credit Institution (EKI en bosniaque), dont la moitié du portefeuille est de nature agricole, emploie des tableurs préparés par un agronome recensant les produits agricoles clés. En plus d'utiliser cet outil pour effectuer une analyse des flux de trésorerie des activités agricoles proposées, EKI exploite son expérience dans divers secteurs agricoles (élevage de bétail, agriculture, apiculture) pour évaluer les prêts potentiels<sup>24</sup>.

Les organisations prennent également le temps de renforcer leurs capacités avant de se lancer dans le microfinancement de l'agriculture. Avant d'investir dans l'ouverture d'une agence, elles soumettent d'abord le marché rural potentiel à un test. Cette précaution réduit le risque associé à l'expansion des activités en milieu rural. Calpiá (au Salvador) réduit les risques inhérents à l'ouverture d'agences rurales en développant d'abord les portefeuilles d'agences

voisines et en réalisant des études de marché dans les nouvelles régions. Les agences rurales ne sont établies que si leur portefeuille potentiel justifie l'investissement nécessaire en infrastructure et en capital humain<sup>25</sup>. Au Chili, Banco del Estado de Chile a passé deux ans à adapter ses techniques de crédit aux microentreprises avant de s'étendre aux activités agricoles<sup>26</sup>. Cette organisation a aussi adapté des techniques de financement agricole en intégrant par exemple l'analyse des cultures dans l'analyse plus large de sa clientèle et en modifiant ses échéanciers de remboursement de façon à tenir compte des cycles de revenus saisonniers.

### **Caractéristique 3** **Une offre de mécanismes d'épargne**

L'épargne des ménages demeure la principale source de financement de la plupart des activités de nature privée, de celles des petits agriculteurs ou des microentreprises de production et de commerce, y compris les activités agricoles. Pourtant, la plupart des banques, comme les banques d'épargne agricoles et de développement découragent les petits dépôts, car elles considèrent que ceux-ci constituent des dettes coûteuses. Elles découragent de tels dépôts en exigeant que les titulaires potentiels de comptes soient recommandés auprès de la banque par des clients actuels, en fournissant des services de caisse médiocres (c'est-à-dire que les clients doivent attendre longtemps pour réaliser des transactions dans les agences), en exigeant des soldes minimaux pour ouvrir ou maintenir des comptes afin d'éviter des frais mensuels et en imposant des formalités administratives qui sont presque aussi onéreuses que celles requises pour les demandes de microcrédit.

L'expérience acquise par de nombreux grands programmes de microfinance leur a montré ce que les enseignants de Ohio State University et d'autres établissements ont appris à travers leurs nombreuses études sur les marchés financiers informels<sup>27</sup>. Presque tous les ménages ruraux, quel que soit leur

niveau de pauvreté, adoptent un certain nombre de stratégies financières pour augmenter leurs actifs, se préparer à des événements majeurs de la vie (comme les mariages, les enterrements et les frais d'études) et à des situations d'urgence et aussi pour financer leurs transactions quotidiennes<sup>28</sup>. Ils épargnent par des moyens variés et non financiers, comme l'accumulation de bétail, de bijoux, de matériaux de construction et de cultures de base. Certaines de ces méthodes ont des origines culturelles profondes, particulièrement dans le cas du bétail.

En cas de besoin, ces actifs peuvent être vendus en échange d'espèces, quoique de façon limitée. Souvent, ces actifs ne sont pas liquides et peuvent être échangés contre des espèces seulement en consentant un rabais considérable par rapport à leur prix courant (s'ils sont vendus à la hâte). Ces actifs sont exposés : par exemple, les animaux peuvent mourir, être victimes de maladies ou de vol. En plus, ils ne sont pas divisibles, au cas où l'épargnant voudrait seulement réaliser une petite partie de la valeur de l'actif.

De nombreux ménages ruraux se lancent dans des relations financières informelles entre eux. Ils peuvent faire partie d'associations rotatives d'épargne et de crédit (tontines) et mettre de côté de petits montants chaque jour ou chaque semaine<sup>29</sup>. À la fin de chaque période de collecte, un membre reçoit le montant entier auquel le groupe a contribué et l'utilise pour acheter des biens importants ou couvrir des dépenses majeures, comme des frais de scolarité ou des mariages. Ils se prêtent aussi de l'argent mutuellement ainsi qu'aux membres de leur famille et économisent de l'argent en espèces « sous le matelas ». En fait, les familles pauvres ont essentiellement les mêmes besoins financiers que les familles mieux loties. Peu importe leur degré de pauvreté, elles ont le même besoin de gérer leurs liquidités, réaliser des transactions et accumuler des actifs. Pour ce faire, elles ont mis en place une multitude de mécanismes informels.

L'accès à des comptes de dépôt élémentaires permettrait aux ménages agricoles de couvrir leurs

dépenses agricoles et familiales, d'effectuer les remboursements d'intérêts requis par leur emprunt et de répondre aux situations d'urgence sans délai. Dans cette perspective, rares sont les ménages qui ne voudraient pas avoir accès à des comptes d'épargne sûrs et liquides dans des institutions bancaires officielles.

Quelques prêteurs agricoles ont réussi à relever le défi posé par l'épargne. Le plus notable d'entre eux est la BAAC en Thaïlande (Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives)<sup>30</sup> qui, d'une institution spécialisée dans le crédit agricole, est passée à un statut plus diversifié de banque rurale fournissant une vaste gamme de services financiers<sup>31</sup>. La BAAC, créée en 1966 comme banque d'État de développement agricole, est un exemple peu commun parmi les institutions de crédit rural en raison de son envergure et de sa couverture impressionnantes.

En mars 2003, la BAAC avait plus de 600 bureaux à travers la Thaïlande, comptait plus de 5 millions de clients, un encours de crédits de 5,8 milliards de dollars, et des dépôts d'épargne de 6,2 milliards ; en outre, elle fournissait des services de crédit à plus de 90% des ménages agricoles thaïlandais<sup>32</sup>. Bien qu'elle soit de nature publique (le gouvernement demeure l'actionnaire principal de la BAAC), elle est largement autonome et finance 80% de ses prêts au moyen de l'épargne (dépôts). En 1987, la BAAC a lancé une campagne très active de mobilisation de l'épargne et, aujourd'hui, elle offre toute une gamme de produits de dépôt pour répondre aux besoins de la clientèle, notamment des livrets d'épargne, des dépôts à terme et un plan d'épargne pour un *hadj* (pèlerinage à la Mecque).

Au Népal, les Small Farmers Cooperatives, Ltd., ou SFCL, sont le fruit d'une réforme de long terme qui a transformé une banque de développement agricole en plusieurs organisations associatives (coopératives multiservices). Ces coopératives offrent des produits personnalisés de crédit agricole et non agricole, des plans d'épargne et des assurances. Elles sont détenues et dirigées par leurs adhérents ; elles pratiquent également une politique d'adhésion ouverte envers les agriculteurs pauvres,

que l'on définit comme ceux qui possèdent entre un demi et un hectare de terres et qui perçoivent un revenu par habitant inférieur à la moitié de la moyenne nationale. Les coopératives recensent 73 000 adhérents, dont un tiers est composé de femmes. Elles ont reçu une assistance technique financée par le Fonds international de développement agricole, la Banque asiatique de développement et l'Agence allemande de coopération technique<sup>33</sup>.

L'une des coopératives de petits agriculteurs les plus performantes du Népal est située à Anandavan : au mois de juillet 2002, elle comptait 861 membres, dont 86% étaient des femmes<sup>34</sup>. En juillet 2003, son portefeuille de prêts était de 17,8 millions de roupies (soit 240 500 dollars américains), sans arriérés et de 14,6 millions de roupies (soit 197 000 dollars) en épargne. De plus, la coopérative détient 2,9 millions de roupies (39 000 dollars) en capitaux permanents, qui incluent le capital d'apport et le capital social. La coopérative offre 10 produits d'épargne pour attirer divers types d'adhérents. De même, elle s'attaque à la pauvreté dans la localité en offrant des produits novateurs de crédit aux membres sans terre (comme les prêts aux propriétaires de pousse-pousse) et des produits flexibles d'épargne.

Dans le sud du Brésil, le nombre des adhérents du système des Cooperativas de Credito Rural com Interacao Solidaria (Cresol), composé de coopératives d'épargne et de crédit pour les petits agriculteurs, est passé de moins de 2 000 membres à travers cinq coopératives en 1996 à plus de 31 000 à travers 73 coopératives à l'heure actuelle. Les adhérents sont pauvres, la moitié vivant au dessous du seuil de pauvreté et 95% gagnant moins de la moitié de la moyenne annuelle du produit intérieur brut par habitant. Avant de rejoindre ces coopératives, 85% des membres n'avaient jamais contracté de prêt, et la moitié n'avait jamais eu de compte en banque<sup>35</sup>. Un autre système brésilien de coopératives d'épargne et de crédit agricoles, le SICREDI, a vu son nombre d'adhérents augmenter rapidement ces dernières années, en passant de

210 000 adhérents en 1999 à 577 500 en 2002, avec un total de 129 coopératives et 767 agences. À la fin 2002, le SICREDI détenait 518 millions de dollars en épargne et 315 millions de dollars d'encours de crédits (la part des impayés s'élevant à 8%)<sup>36</sup>.

Ces institutions — avec d'autres comme le système *desa* de la Bank Rakyat Indonesia, des coopératives d'épargne et de crédit à travers le monde et certaines autres institutions de microfinance — ont démontré que les pauvres des zones rurales épargnent effectivement si on leur donne l'occasion de le faire et ce, dans une structure efficace, bien organisée et dotée d'instruments financiers bien conçus et attirants. Tous les ménages ruraux, indépendamment de leurs sources ou de leur niveau de revenus, peuvent recourir aux facilités de dépôt pour améliorer leur capacité à gérer des liquidités et construire une base d'actifs.

#### **Caractéristique 4** **Le risque du portefeuille est largement diversifié**

La diversification est l'une des stratégies principales d'atténuation du risque employées par les institutions de microfinance, les coopératives d'épargne et de crédit et les banques spécialisées intervenant dans des zones rurales. Pour réduire leurs risques et les coûts d'exploitation liés à l'agriculture, les institutions de microfinance ont tendance à limiter le crédit agricole à moins du tiers de leur portefeuille. L'agriculture constitue environ 25% du portefeuille de Confianza (une institution de financement rurale du Pérou), mais seulement 6% de celui de Caja los Andes (Bolivie), de même que pour la Centenary Bank en Ouganda (bien que sa part soit considérablement plus élevée chez Calpiá au Salvador, qui adopte une approche similaire pour le microfinancement de l'agriculture)<sup>37</sup>.

Certaines institutions de microfinance qui ont développé des portefeuilles de crédit agricole stables atténuent leur risque en excluant les ménages

qui dépendent d'une seule ou de deux cultures et n'ont pas de revenus non agricoles. Caja los Andes et PRODEM en Bolivie, Calpiá au Salvador ainsi que certaines autres institutions de microfinance qui ont étendu leurs activités au crédit agricole exigent que leurs clients fassent état de sources de revenus diverses. En plus des sources de revenus non agricoles, la plupart des clients agriculteurs de Caja los Andes connaissent au moins deux saisons de croissance et ont un accès à des marchés déjà établis pour vendre leurs récoltes<sup>38</sup>.

Cette pratique suit celle employée par d'autres coopératives d'épargne et de crédit performantes, qui en général plafonnent la part du crédit agricole à un niveau situé entre 10 et 25% du portefeuille. La gamme des activités financées est diverse, de sorte que, par exemple, si une maladie décime la majorité de la population porcine dans une région, la crise n'a pas un effet catastrophique sur le portefeuille du prêteur. Le risque inhérent à la possession d'un portefeuille non diversifié est illustré par Caja Rural San Martin, une institution rurale de microfinance du Pérou (encadré 2).

La diversification du portefeuille a facilité autant qu'elle a limité l'expansion des institutions de microfinance vers le crédit agricole. Quand les ins-

titutions ont cherché à étendre ce type de crédit, par exemple en dépassant un seuil déterminé de prêts agricoles ou en canalisant les fonds publics vers l'agriculture, elles ont parfois été confrontées à de graves conséquences (comme des crises sévères de remboursement et de liquidité)<sup>39</sup>. Les politiques de diversification des portefeuilles influent seulement sur la part des crédits agricoles par rapport aux crédits non agricoles à l'intérieur d'un même portefeuille, et pas nécessairement sur le volume de ces crédits en termes absolus. Par exemple, bien que la part du portefeuille agricole de Confianza ait diminué fortement suite à la diversification de ses activités, le volume de ses prêts à l'agriculture a presque quadruplé<sup>40</sup>.

### **Caractéristique 5**

#### **Les conditions des prêts sont aménagées pour prendre en considération des flux de trésorerie cycliques et de gros besoins ponctuels d'investissement**

Les activités agricoles peuvent produire des flux de trésorerie de nature cyclique (c'est-à-dire déterminé par les calendriers des récoltes ou de la production avicole) ou induire de longs délais avant

#### **Encadré 2 Pérou : Caja Rural San Martín - Diversification du portefeuille de crédit**

Entre 1994 et 2000, plus de la moitié du portefeuille de Caja Rural San Martin était lié à l'agriculture, sous la forme de prêts aux petits et moyens cultivateurs de riz. Cependant, en 1998 et 1999, la récolte péruvienne de riz fut gravement endommagée par le phénomène El Niño. Les fortes pertes enregistrées dans le rendement des récoltes causèrent une importante augmentation de prix qui attira de nombreux nouveaux cultivateurs, ce qui entraîna une surproduction et une baisse vertigineuse et historique des prix du riz. Puis, durant la période 2000-2001, une maladie détruisit les récoltes de riz d'un grand nombre de clients de la banque. Parallèlement, le régime d'Alberto Fujimori introduisit des politiques populistes favorisant l'annulation des dettes et empêchant aux banques d'imposer de nouvelles mesures de recouvrement des dettes aux agriculteurs en retard de paiement. Tous ces événements occasionnèrent un déclin considérable de la qualité du portefeuille de prêts de Caja Rural San Martin.

Les événements de 1998 à 2001 forcèrent les banques à craindre davantage les risques et à diversifier leur portefeuille. Après avoir diminué quasiment de moitié ses prêts à l'agriculture en 2001, la banque finit par cesser entièrement d'accorder des prêts pour la culture du riz. Depuis 2002, elle accorde des prêts uniquement aux agriculteurs qui possèdent des entreprises agricoles bien établies, des terres irriguées et sont à même de fournir en garantie des terres et des biens. Aujourd'hui, la banque détient un portefeuille de crédit diversifié, qui comprend des prêts aux microentreprises, des prêts habitat et des prêts à la consommation, en plus des prêts à l'agriculture. De ce fait, la qualité du portefeuille s'est améliorée et Caja Rural San Martin est maintenant moins vulnérable aux risques associés à la production et aux prix. En novembre 2002, son portefeuille d'encours de crédits s'élevait à 16,3 millions de dollars, avec plus de 13 000 emprunteurs et un taux de portefeuille à risque (à plus de 30 jours) de 8%.

Source : Rubio, "Caja Rural San Martin," 2002.

de produire un rendement (par ex. les cultures arbustives ou le bétail de boucherie). Ceci peut influencer sur les caractéristiques des flux de revenus et de dépenses de la communauté rurale en général, au sein de laquelle l'agriculture est une activité économique considérable, et peut aussi affecter d'autres activités commerciales (ainsi que les budgets des ménages).

### **Des flux de trésorerie cycliques**

La production agricole nécessite souvent des dépenses échelonnées dans le temps pour faire face au calendrier de production, tout en permettant le paiement de grosses sommes globales durant les récoltes, l'abattage ou encore la vente du bétail, ou peu après. Ce schéma est particulièrement vrai pour les agriculteurs qui emploient des intrants modernes, comme les semences améliorées, les engrais et les pesticides et qui embauchent des travailleurs saisonniers pour les récoltes. Dans ces cas, les contrats de crédit prévoient des remboursements *in fine* au moment des récoltes ainsi que la souplesse nécessaire pour éviter que les ménages soient contraints de vendre leurs produits quand les marchés sont inondés et les prix sont faibles.

Dans de nombreuses régions du monde, les cycles de récolte produisent des flux de trésorerie très variables, ce qui, durant certaines périodes de l'année, provoque des difficultés pour honorer des remboursements réguliers et substantiels. Ce phénomène concerne particulièrement les zones pauvres et rurales dont les revenus dépendent de la production agricole. Dans tous ces cas, les ménages agricoles doivent faire face à des flux de trésorerie qui varient considérablement et qui ne correspondent pas aux calendriers de remboursement rigides, imposés par de nombreuses institutions de microfinance.

### **Promouvoir des formules de remboursement souples**

Quelques institutions de microfinance ont assorti leurs produits de prêt destinés aux ménages agrico-

les d'une souplesse véritable. Ces institutions ont adapté les prêts aux flux de trésorerie des activités agricoles et ont pour cela intégré une composante agro-économique à l'analyse des crédits, sans toutefois négliger les autres sources de revenus éventuelles des ménages emprunteurs, qui sont multiples. Cette souplesse porte uniquement sur le mode de structuration des prêts et ne diminue pas l'importance accordée au remboursement.

Durant la moitié des années 90, Caja los Andes en Bolivie, en présence d'un marché urbain de plus en plus compétitif, a voulu profiter de l'occasion que présentait le déclin du crédit agricole au sein des banques publiques. Elle a fait le constat que ses techniques d'analyse de crédit et ses échéanciers étaient conçus pour des activités urbaines, commerciales ou tertiaires, et, de ce fait, n'étaient pas appropriés pour les activités agricoles car ils risquaient d'occasionner des problèmes d'insolvabilité et de diminuer chez les agriculteurs les demandes de crédit<sup>41</sup>.

Caja los Andes a décidé de combler le vide laissé par les banques d'État en offrant des prêts conçus pour répondre aux besoins des petits agriculteurs et a pris des mesures pour atténuer les risques associés à une telle pratique de crédit. En 1995, elle ouvrait sa première agence rurale à Punata, près de Cochabamba. Aujourd'hui, la majorité de ses prêts agricoles et ruraux est administrée par des agences implantées dans des villes et de grands villages et ses prêts agricoles sont réservés à certaines régions pour réduire ses coûts.

Caja los Andes offre à ses clients les options de remboursement suivantes pour s'adapter aux flux de trésorerie de leurs activités agricoles à la différence des produits de prêt qu'elle offre en milieu urbain :

- Un remboursement unique du capital et des intérêts
- Des remboursements périodiques d'un montant identique
- Des remboursements d'intérêts périodiques, le capital étant versé à l'échéance du prêt

- Des plans prévoyant des remboursements différents et irréguliers (pour les clients qui pratiquent plusieurs cultures ou qui possèdent du bétail qu'il faut engraisser pour le marché)

Caja los Andes offre aussi des prêts remboursables en trois tranches maximum pour mieux correspondre aux flux de rentrées et de dépenses des agriculteurs. Par exemple, cette institution offre des contrats de crédit prévoyant deux ou trois versements et un remboursement final du capital et des intérêts.

PRODEM, une autre institution de microfinance bolivienne, emploie les *cuotas personalizadas* (versements personnalisés) qui permettent aux membres de groupes solidaires d'adapter leur mode de remboursement en fonction de leurs flux de trésorerie individuels. L'étude de marché réalisée par PRODEM révèle que non seulement les agriculteurs, mais aussi les travailleurs des secteurs non agricoles, comme le commerce, pourraient bénéficier d'une telle souplesse. Par exemple, il est apparu que les flux de trésorerie des épiciers ruraux sont considérablement supérieurs durant les mois de récolte des cultures locales dominantes (soja, riz et canne à sucre). De même, le programme permet aux cultivateurs de café de rembourser uniquement les intérêts en février et en mai, puis de rembourser le capital en quatre versements mensuels une fois la récolte de café entamée en juin. PRODEM réduit également le risque en plafonnant les remboursements finaux sur prêts à 60% du montant du crédit et en limitant le portefeuille de prêts de ses agences à 30% d'un secteur économique donné (sans cette mesure, PRODEM serait contrainte d'augmenter en conséquence ses provisions pour créances douteuses)<sup>42</sup>.

Au Pérou, durant la période 2000–2001, Confianza a assorti ses conditions de crédit, ses décaissements et ses échéanciers d'une certaine souplesse, les emprunteurs pouvant recevoir des prêts en trois décaissements au maximum et effectuer leurs remboursements partiellement ou intégralement pendant la durée du prêt.

En tirant profit des expériences acquises par d'autres institutions de microfinance, en introduisant certains changements importants dans ses pratiques de crédit agricole et en s'écartant d'une forte dépendance vis-à-vis de l'agriculture pour diversifier ses activités, Confianza est parvenue à surmonter en 1999 une situation désastreuse causée par des arriérés qui constituaient plus de la moitié de son portefeuille. Aujourd'hui, elle détient un portefeuille pérenne et jouit d'un taux de rendement parmi les plus élevés des institutions de microfinance péruviennes (avec une rentabilité retraitée des fonds propres de 19%). De plus, le portefeuille agricole de Confianza, caractérisé par un taux de portefeuille à risque (qui correspond à la valeur totale des prêts en retard de plus de 30 jours en pourcentage du portefeuille total) de 3,5% à peine en 2003, affiche un taux d'impayés inférieur à celui de son portefeuille global<sup>43</sup>.

Pour adapter ses produits aux cycles agricoles, surveiller leur mise en application et leur performance, et pour améliorer leur conception au fil du temps, les institutions financières nécessitent un système adéquat d'information de gestion (SIG) ainsi qu'un système de feedback de la clientèle permettant d'obtenir de l'information sur les produits, les niveaux de service et les besoins et avis des clients. Les modifications des produits ne devraient être introduites qu'après des études de marché prudentes, qui tiennent compte de données provenant tant du SIG que des retours des clients. Comme indiqué précédemment, PRODEM a réalisé des études de marché en Bolivie qui ont été complétées, dans les agences, par des actions de suivi et de collecte d'avis par les agents de crédit dans le but d'évaluer les besoins des clients avant d'introduire diverses options de remboursement souples et de nouveaux produits (comme les transferts de fonds, le microcrédit-bail et les produits d'épargne)<sup>44</sup>.

Cependant, de nombreux prestataires de services financiers ne reçoivent pas assez de réactions de leur clientèle et ne sont pas en mesure de suivre convenablement la performance de produits individuels. Par exemple, bien qu'elle ait pris plusieurs

mesures positives pour augmenter son volume de crédit agricole, la Centenary Bank ougandaise s'est dotée d'un SIG incapable de ventiler efficacement par produit le portefeuille de crédit de la banque. En partie à cause du fait que ses systèmes ne fournissaient pas l'information adéquate pour prendre des décisions et mener des analyses, les tentatives effectuées par la banque pour élargir ses activités de crédit agricole à la fin des années 90 ont ralenti puis, à la fin, se sont fragilisées<sup>45</sup>.

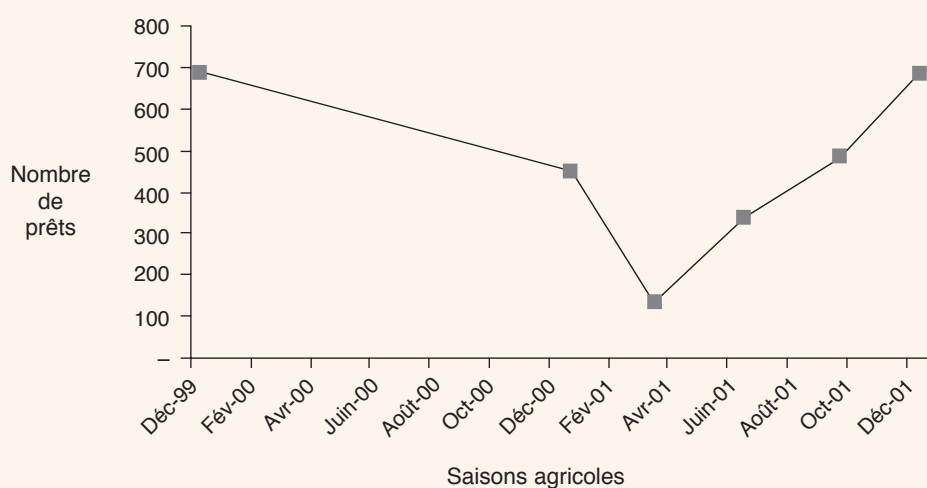
### Relever le défi de la gestion des liquidités

Les institutions financières qui personnalisent leurs produits de prêt en fonction des cycles agricoles peuvent rencontrer des difficultés pour gérer les liquidités (et encourir un risque de crédit plus élevé) ainsi que des périodes de faible productivité des actifs durant la morte saison (ce phénomène est effectivement une forme d'opération « saisonnière » qui, en fin de compte, réduit l'efficacité de l'institution). En Géorgie par exemple, une institution financière agricole adapte ses produits de prêt aux cycles des cultures et de l'élevage de bétail ; de plus, la plupart de ses prêts d'un an prévoient des remboursements *in fine*. C'est la raison pour laquelle l'institution a connu des cycles de prêt extrême-

ment saisonniers, ce qui provoque en cours d'année des périodes de liquidités excédentaires, puis des périodes durant lesquelles les liquidités sont plus rares (voir figure 1). Cette institution n'est pas unique en son genre : de nombreuses institutions financières agricoles traditionnelles connaissent des pics et des creux similaires dans leurs flux de trésorerie et leurs liquidités<sup>46</sup>.

Les prêteurs ruraux peuvent alléger leurs difficultés de gestion des liquidités en négociant des lignes de liquidité auprès d'institutions bancaires durant les périodes de l'année où les prêts sont en forte demande. Dans plusieurs régions du monde, les coopératives recourent à cette formule. Les fluctuations des liquidités et l'efficacité opérationnelle peuvent aussi être maîtrisées en maintenant des portefeuilles de prêt diversifiés, comme indiqué précédemment, qui ne sont pas dominés par le crédit agricole. Et en offrant des produits de dépôt, les institutions financières peuvent donner à leurs clients le choix de financer leurs besoins saisonniers avec de l'épargne, des prêts ou un mélange des deux, ainsi qu'avec des fonds reçus de membres des ménages travaillant dans une autre région du pays ou même à l'étranger via des produits de transfert.

**Figure 1 Prêts décaissés par une institution de finance agricole en Géorgie (décembre 1991–2001)**



Source : ACDI/VOCA, 2002.

Les crédits d'investissement à long terme (ceux dont l'échéance dépasse un an) augmentent eux aussi le risque d'illiquidité et, de ce fait, les prêteurs peuvent être dans l'obligation de maintenir un volume suffisant de dettes, fonds propres ou autres sources de financement à long terme. Les institutions financières rurales peuvent être en mesure d'utiliser des fonds propres ou des subventions de bailleurs de fonds pour financer les crédits à long terme. (De nombreuses institutions de cette catégorie détiennent une part importante de fonds propres par rapport à leur actif). Cependant, si d'autres sources de financement, comme l'épargne des clients, les émissions obligataires nationales, les prêts bancaires (ou les dépôts à terme) ou encore les emprunts étrangers, sont utilisées pour financer des prêts de long terme, il devient alors nécessaire de disposer d'une capacité de gestion bilantielle plus perfectionnée pour gérer les risques qui s'ensuivent en matière de taux d'intérêt, de liquidité et de change<sup>47</sup>.

Les prêts à long terme occasionnent aussi des difficultés pour la gestion des liquidités (voir chapitre suivant). Au sein de la BAAC en Thaïlande, de tels prêts constituent plus de la moitié de la valeur de l'encours de crédit et cette institution a recours aux dépôts de long terme et aux prêts négociés avec l'administration publique des institutions financières internationales comme la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement en contrepartie de ces actifs. Environ les deux tiers des prêts de long terme de la banque sont financés par des emprunts nationaux et des dépôts à long terme. La BAAC a fortement encouragé les dépôts à terme, dont un produit d'une durée de trois ans, pour financer ses opérations de crédit à long terme. L'accès aux prêts à long terme et aux dépôts à terme de sa clientèle a permis à la BAAC de mieux adapter la structure de ses prêts à moyen et long terme et d'améliorer la symétrie des échéances entre son actif et ses dettes.

## Gros investissements

Une grande partie des perspectives d'investissement offertes aux ménages agricoles soulève des difficultés qui ne se posent pas dans le contexte habituel d'activités de microcrédit. Par exemple, la valeur d'une immobilisation ou d'un autre investissement est souvent bien supérieure au revenu annuel d'un ménage (et à la part de ces revenus qui peut être utilisée pour rembourser un prêt). L'achat d'une bête de somme ou d'une pompe d'arrosage peut apporter des revenus immédiats pour le propriétaire, mais un prêt contracté pour acheter un tel matériel peut prendre plus d'un an à rembourser. Les cultures arbustives et buissonnantes ne présentent même pas l'avantage de revenus immédiats car elles nécessitent souvent des investissements initiaux importants mais entraînent une longue période d'attente avant la pleine production. Pendant cette période, l'agriculteur doit renoncer à un revenu qui aurait pu être généré par les terres réservées à cet effet. Selon les principes du financement traditionnel de l'agriculture, ces investissements devraient être financés (plus ou moins intégralement) par des prêts à long terme. Rares sont les microentreprises urbaines qui sont confrontées à des occasions d'investissement aussi importantes par rapport à leurs flux de revenus courants (exception faite de l'achat de logement).

### Prêts à long terme

Les prêts à long terme induisent souvent une série de dépenses étalées dans le temps pour financer les différents stades de production agricole ou d'élevage de bétail, avec, à la fin du cycle, l'obligation d'effectuer un remboursement unique ou un petit nombre de versements. Dans ce contexte, l'intention des prêts agricoles traditionnels est de calquer le cycle du flux de trésorerie lié à l'activité particulière d'où proviendra le remboursement. Cette approche est justifiée selon une perspective de flux de trésorerie mais elle a donné lieu, dans l'esprit tant des prêteurs que des emprunteurs, à

une association entre l'emploi du prêt et le potentiel de remboursement. Si une récolte échoue, le ménage peut penser qu'il ne peut pas rembourser le prêt associé à cette récolte, indépendamment du succès que le ménage agricole rencontre dans ses autres activités économiques (y compris dans d'autres cultures). Les prestataires performants de crédit agricole à long terme sont extrêmement rares dans les pays en développement ; une étude réalisée récemment par l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) n'en a trouvé qu'un très petit nombre<sup>48</sup>.

Les prêts calqués sur les flux de trésorerie des investissements de long terme (par opposition aux crédits de trésorerie accordés pour des emplois de courte durée, comme les intrants et le marketing) ne font pas partie des opérations classiques de microcrédit. Le microcrédit a recours à une gamme de techniques pour atténuer le risque et favoriser des taux de remboursement élevés, notamment les remboursements fréquents, les échéances courtes, les taux d'intérêt élevés et les prêts pour des activités existantes et non nouvelles. Cependant, ces techniques peuvent ne pas convenir à des prêts plus importants, qui servent à financer des investissements de long terme, particulièrement lorsque les revenus sont tardifs et que l'analyse de crédit exige une connaissance de l'activité financée. La stratégie de gestion de risque consistant à établir le montant des remboursements à un niveau inférieur aux revenus d'un ménage (ce qui limite le volume du prêt correspondant), qui est souvent employée par les institutions de microfinance, peut elle aussi s'avérer inadéquate car le but des investissements agricoles à long terme est souvent l'élargissement des capacités de génération de revenus. De plus, le risque inhérent aux événements climatiques, politiques ou aux fluctuations des prix et qui sont susceptibles de compromettre les activités agricoles est plus élevé sur une période de plusieurs saisons que durant une seule, ce qui rend le financement de long terme plus risqué pour les prêteurs.

Les rares exemples de crédit à long terme fructueux découverts par le CGAP proviennent

d'institutions publiques ou d'institutions détenues par leurs membres, dans lesquelles les priorités des clients membres ont pris le pas sur la réticence des institutions à accorder des prêts considérés comme plus exigeants et plus risqués.

La BAAC constitue l'exemple parfait d'une institution de financement agricole mandatée par l'État. La BAAC propose des prêts à court terme (6 à 18 mois), moyen terme (jusqu'à 3 ans) ou long terme (jusqu'à 15 ans). En 1999, les prêts de moyen et de long terme constituaient 29% des prêts et plus de 50% de la valeur du portefeuille de la BAAC<sup>49</sup>.

La BAAC s'est lancée dans du crédit à long terme à l'agriculture en partie à cause de son mandat, conféré par l'État, de financer des activités agricoles (en d'autres termes, elle n'a pas le loisir de choisir uniquement des activités de plus court terme, plus faciles à financer). Il est quelque peu inattendu, étant donné la probabilité croissante de fluctuations de prix négatives ou de conditions climatiques défavorables au fil du temps, que la qualité du portefeuille de la BAAC pour les prêts de moyen et long terme soit meilleure que celle de ses prêts de plus court terme : 6% des prêts de la première catégorie recensent des arriérés de plus d'un an, par rapport à 11% pour la deuxième<sup>50</sup>. Cependant, il faut traiter ces chiffres avec prudence car l'insolvabilité peut changer profondément en cours d'année. La taille, la diversité et la couverture nationale du portefeuille de la BAAC conjuguées à l'accès de la banque aux dépôts à terme et aux financements à plus long terme des institutions financières internationales lui permettent de mieux gérer les risques associés à ses prêts d'investissement de plus long terme.

Au Népal, les coopératives de petits agriculteurs ne sont pas forcément sous la coupe de l'État (bien qu'elles bénéficient de certains prêts provenant de la banque de développement agricole d'État, mais en tant qu'organisations associatives, elles sont plus réceptives à leurs clients. Les coopératives offrent 18 produits de prêt et de dépôt adaptés aux activités de leur clientèle. Ces produits comprennent

le financement à long terme (encadré 3) que les coopératives financent au moyen d'une combinaison d'épargne interne et de lignes de crédit à long terme accordées par la Agricultural Development Bank (par l'intermédiaire, parfois, de la Sana Kisan Bikas Bank).

### Options de financement des investissements à long terme

En l'absence de crédit, en général, les agriculteurs financent certains investissements à long terme avec de l'épargne (ou des transferts de fonds reçus de travailleurs migrants)<sup>51</sup>, une pratique qui leur permet de diversifier leurs activités ou d'adopter de nouvelles technologies sans en assumer le risque de crédit accru.

### Microcrédit agricole progressif

Les prestataires de services de microfinance ont appris que, en général, les personnes pauvres divisent les investissements importants et de long terme en plusieurs phases plus abordables et moins risquées. Par exemple, au moment de bâtir une maison, une famille peut construire d'abord le premier étage, puis le deuxième quelques années plus tard, ou encore ajouter des pièces au fur et à mesure. Lorsqu'elle est appliquée à l'agriculture, cette pratique permet aux petits agriculteurs de financer leurs investissements de façon progressive, au moyen d'une série de prêts,

par exemple, en achetant quelques têtes de bétail chaque année ou en augmentant progressivement les parcelles réservées aux cultures arbustives, au lieu de se lancer à grande échelle dès le début.

En outre, les prêteurs peuvent choisir de n'offrir des prêts à long terme qu'aux emprunteurs avec lesquels ils entretiennent déjà une relation financière établie par l'octroi de crédits de trésorerie à court terme moins élevés. Cette pratique se retrouve fréquemment dans les institutions de microfinance qui offrent des prêts à long terme en milieu urbain, quoique pour des travaux d'aménagement, l'achat de véhicules ou l'achat d'immobilisations.

### Crédit-bail

L'incapacité de fournir une garantie peut constituer un obstacle important pour les ménages agricoles qui cherchent à financer l'achat de biens d'équipement. Dans de nombreux pays, les terres peuvent ne pas constituer une garantie effective, en raison de l'absence de titres de propriété ou de la réticence des autorités judiciaires ou politiques à faire respecter les contrats juridiques (par ex. saisie de terres pour compenser le non-remboursement d'un prêt) susceptibles de priver les agriculteurs pauvres de leurs moyens de subsistance. La location d'équipement aux ménages agricoles représente un moyen peu risqué de financer des investissements

#### Encadré 3 Népal : Les coopératives de petits agriculteurs—Adapter les produits de prêt à long terme aux activités agricoles

SFCL Prithvinagar est une coopérative de petits agriculteurs située dans une zone de cultures théières proche de la frontière avec l'Inde. Auparavant, ses produits de prêt étaient de montant trop réduit ou de durée trop courte pour permettre aux membres d'investir dans la production de thé. Elle a donc introduit un prêt à huit ans qui couvre les trois quarts du coût moyen de création d'une petite exploitation théière (0,6 hectare) et prévoit une période de grâce de trois ans. Les versements d'intérêts sont effectués tous les trois mois, entre la troisième et la cinquième année de la durée du prêt tandis que les remboursements du principal sont effectués tous les six mois entre la sixième et la huitième année. La coopérative offre également aux cultivateurs de thé des services de marketing pour contribuer à garantir le remboursement du prêt et à obtenir de meilleurs prix pour les récoltes. Les feuilles de thé sont collectées auprès des agriculteurs et commercialisées collectivement et le produit des ventes leur est rendu, déduction faite des remboursements des prêts.

Au Bhumistan, une coopérative de petits agriculteurs offre un prêt similaire pour l'achat de buffles. La durée du prêt est de trois ans, le principal étant remboursé par tranches tous les trois mois durant les neuf premiers mois, et le quatrième versement exigible deux ans plus tard, lorsque l'échéancier de trois mois recommence. Cet écart dans l'échéancier de remboursement permet aux buffles de mettre bas, période durant laquelle l'emprunteur ne pourrait dégager du bétail aucun revenu.

Source : Wehnert et Shakya, "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations?" 2001; Staschen, "Financial Technology of Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCLs)", 2001.

agricoles à long terme et peut aussi offrir à la fois une solution au manque de garanties réalisables et des avantages fiscaux, en fonction du barème fiscal du pays. Lorsque les prêteurs demeurent propriétaires des actifs loués à bail, le recouvrement du prêt peut être plus rapide et moins coûteux en cas de problèmes de remboursement car il nécessite rarement l'intervention des tribunaux. En Bolivie et en Équateur, une étude a révélé que la récupération du matériel loué prenait généralement un à deux mois de moins que les 12 mois requis pour réaliser les garanties de crédit, bien que, dans d'autres pays d'Amérique latine, les délais soient globalement similaires<sup>52</sup>.

Les prêteurs peuvent aussi acquérir de l'expertise sur les marchés pour tout équipement loué à bail, ce qui leur permet de vendre les actifs saisis à de meilleurs prix et de diminuer les coûts de transaction. De plus, il arrive que les prêteurs n'aient même pas à vendre les actifs saisis, car ils peuvent souvent les louer à d'autres clients (encadré 4).

Bien que le crédit-bail soit largement pratiqué pour l'équipement agricole dans les pays industrialisés et de plus en plus utilisé par les institutions de microfinance pour l'équipement non agricole,

il n'en est pas de même pour le petit équipement agricole dans les pays en développement<sup>53</sup>. Les règles fiscales et d'amortissement peuvent ne pas favoriser le crédit-bail, les tribunaux peuvent rendre la saisie d'articles loués onéreuse ou lente et les marchés secondaires d'équipement saisi peuvent être peu porteurs.

En 2002, la Development Finance Company of Uganda (DFCU) Leasing, une filiale de DFCU, Ltd., a décidé de s'adresser à un segment de clientèle plus pauvre que celui qu'elle servait exclusivement jusque-là en se lançant dans le crédit-bail aux petits agriculteurs (avec le concours d'une subvention d'appoint d'un million de dollars provenant du Département britannique pour le développement international). Cependant, l'entreprise a rencontré certains problèmes de qualité de portefeuille, avec un taux d'arriérés pour ses opérations de micro crédit-bail agricole presque trois fois supérieur, selon les estimations, aux 15% affectant son portefeuille global en 2003<sup>54</sup>. Étant donné que le recouvrement définitif du prêt est rendu plus sûr avec la capacité de saisir l'équipement et de le louer à un nouveau client, les impayés sont tolérables dans une certaine mesure. Cependant, il reste que l'avenir des activités

#### Encadré 4 Madagascar : CECAM—Exemple de microcrédit-bail à l'agriculture

Les CECAM, un réseau de plus de 150 banques et coopératives d'épargne et de crédit locales du milieu rural de Madagascar, a réussi à surmonter les obstacles couramment associés au microcrédit-bail agricole. Ses microcrédits financent l'achat de biens d'équipement pour l'agriculture, l'élevage de bétail, l'artisanat rural et la production domestique (comme la couture). En 2001, le réseau comptait 1 800 détenteurs de crédit-bail, pour un montant moyen de 450 dollars. Les CECAM ont évité les difficultés liées au crédit-bail accordé aux petits agriculteurs en appliquant les principes suivants :

- Établissement d'échéanciers souples qui conviennent aux cycles de production de la clientèle ;
- Exigence d'un acompte sur les équipements nouveaux plus élevé que la moyenne des accords de crédit-bail (40% au lieu de 20%) ; et
- Location et recyclage des équipements usagés au lieu d'essayer de revendre ceux-ci dans des marchés secondaires peu porteurs.

En outre, les CECAM recourent à des mécanismes de groupe pour l'analyse et le suivi de clientèle. Comme indiqué précédemment dans ce document, la nature des coopératives d'épargne et de crédit dirigées par leurs membres, comme les CECAM et les coopératives népalaises de petits agriculteurs, semble les porter à prendre de plus grands risques (ou à consentir de plus grands efforts pour atténuer les risques) dans le but de répondre aux besoins financiers de leurs membres.

Source : Wampfler et Mercoiret, "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization," 2001; Banque mondiale, *Agriculture Investment Sourcebook*, 2004; FAO, "Term Financing in Agriculture," 2003.

de micro crédit-bail de l'entreprise est empreint d'incertitude.

Pour les prêteurs, l'intérêt du crédit-bail par rapport au crédit classique, mis à part un recouvrement plus aisé, est largement fonction des systèmes juridique, fiscal et comptable d'un pays. Parfois, les règlements bancaires exigent que le crédit-bail financier passe uniquement par des filiales et, dans certains pays en développement, les régimes fiscaux ne sont pas avantageux pour le crédit-bail financier quand il s'agit de clients qui ne versent pas d'impôt sur les bénéfices ou de taxe sur la valeur ajoutée (c'est-à-dire, la plupart de la clientèle du secteur informel)<sup>55</sup>. Dans les cas où certaines mesures ont été prises pour améliorer les cadres juridiques et fiscaux en faveur du crédit-bail, comme dans plusieurs pays d'Asie centrale ces dernières années (avec l'appui de la Société financière internationale), cette pratique s'est considérablement étendue, bien que la part du crédit-bail agricole soit difficile à évaluer.

Par exemple, durant la seconde moitié de 2002, le parlement d'Ouzbékistan a réformé la législation sur le crédit-bail et a rendu sa taxation comparable à celle d'autres types de financement. Certains changements ont été apportés au code civil, au code fiscal et aux règlements douaniers, ainsi qu'à la loi sur le crédit-bail. Par conséquent, le remboursement d'un crédit-bail n'est plus assujéti à la taxe sur la valeur ajoutée ni aux droits de douane, et la taxe sur la valeur ajoutée ne s'applique plus à l'équipement importé à des fins de crédit-bail, ce qui écarte deux des plus grands obstacles à la pérennité du crédit-bail. De plus, les bailleurs peuvent déduire de leur base imposable les intérêts versés sur les prêts utilisés pour acheter des actifs destinés au crédit-bail. Depuis l'introduction de ces mesures, le marché du crédit-bail a connu une expansion notable. Vers le mois de juin 2003, le portefeuille de crédit-bail des entreprises ouzbek dépassait de 48% celui de 2001 ; le portefeuille des banques était de 30% plus élevé et deux nouvelles banques avaient rejoint le marché<sup>56</sup>.

## **Caractéristique 6**

### **Les arrangements contractuels diminuent le risque prix, améliorent la qualité de la production et contribuent à garantir le remboursement**

Les prêteurs agricoles ont constamment cherché à atténuer les risques intrinsèques à la production agricole, que les petits agriculteurs ne peuvent contrôler en grande partie et ce, quelles que soient leurs compétences. Certains risques relèvent de catastrophes naturelles (sécheresses, ouragans, etc.). D'autres sont le fait de tendances climatiques saisonnières qui varient d'une année à l'autre et modifient la quantité d'eau disponible ainsi que le moment où elle est disponible, la prévalence des insectes nuisibles et des maladies, et enfin le rendement des cultures. Certains risques ne sont qu'en partie contrôlables, comme c'est le cas de la qualité des semences et des engrais et de la période d'exécution de certaines activités agricoles (la mise en terre, la récolte, et ainsi de suite).

### **Complexité de l'agriculture, crédit et contrats agricoles**

Étant donné la complexité des risques de production, de nombreux prêteurs jugent que les petits agriculteurs nécessitent un appui beaucoup plus large que le simple octroi de prêts, surtout s'ils sont engagés dans la production d'une culture de nature complexe. Les prêteurs de ce type offrent une assistance technique et d'autres types d'appui directement aux agriculteurs, soit parce qu'ils souhaitent améliorer les pratiques agricoles dans le cadre d'un programme de développement intégré, soit pour garantir un niveau minimum de rendement et de qualité pour des denrées destinées à la transformation ou à la revente.

### **Crédit agricole traditionnel**

Dans de nombreux pays en développement, la majorité des prêts agricoles dont bénéficient les ménages paysans provient, non de banques ou

d'institutions de microfinance, mais d'entreprises du secteur agro-industriel, comme les négociants, les usines de transformation, les exportateurs et d'autres acteurs des marchés de produits. Ceux-ci ne sont pas des prêteurs traditionnels, ni des institutions financières pour la plupart, et leur activité principale n'est pas non plus le crédit. En fait, ils prêtent par nécessité (car personne d'autre ne prête aux agriculteurs) ou pour générer une source de revenus supplémentaire. Les crédits de ce type peuvent être consentis en espèces ou en nature (en grande partie sous forme d'intrants, comme les semences et les engrais). Dans la région Sindh du Pakistan par exemple, environ les trois quarts des crédits commerciaux sont consentis en nature, principalement sous forme de semences, d'engrais et de pesticides<sup>57</sup>. Les crédits en lien avec les marchés de produits sont étroitement liés aux transactions commerciales, comme le démontre la durée des contrats de crédit typiques : leur durée varie de quelques jours à peine (pour des stocks apportés par les fournisseurs aux négociants) à l'intégralité de la saison de croissance (pour la fourniture d'un crédit d'intrants aux producteurs).

Entre 2001 et 2003, à travers l'Afrique australe, on estime que les grandes entreprises agro-industrielles ont fourni environ 91 millions de dollars de crédit à plus de 530 000 ménages ruraux<sup>58</sup>. En Inde, quatre rizeries sur cinq, qui ont fait l'objet d'une étude de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), offrent aux agriculteurs des avances afin que ceux-ci puissent couvrir le coût de l'achat d'intrants ; ces arrangements couvrent environ la moitié de la valeur totale de la récolte. Les entreprises de transformation peuvent aussi consentir des prêts par l'intermédiaire de négociants au lieu de s'adresser directement aux agriculteurs. Les deux tiers des négociants de riz indiens interrogés par la FAO ont fonctionné à la commission, leur financement provenant des meuniers<sup>59</sup>.

Les négociants, entreprises de transformation ou autres entreprises et individus atténuent les risques de production et d'exploitation liés au crédit agri-

cole en associant le crédit à la prestation de services de conseil technique (comme par exemple l'emploi des intrants ou le choix de la variété des cultures pour répondre à la demande du marché), en livrant en temps opportun les intrants appropriés (semences, engrais) ou encore en établissant des relations avec les agriculteurs durant une ou plusieurs années. De nombreux acteurs lient également le crédit aux ventes futures de produits, une pratique souvent dénommée « contrats liés » car elle fournit les intrants à crédit, sur la base des récoltes anticipées de l'emprunteur. Les coûts d'exploitation de l'octroi de crédit peuvent être modestes, car ce dernier est intégré à l'achat des récoltes et aux transactions de fourniture d'intrants aux agriculteurs, pour lesquelles les entreprises agro-industrielles peuvent disposer d'infrastructures physiques (par exemple des entrepôts), d'agents, d'installations de transformation, de technologies de l'information, de réseaux d'agriculteurs et de connaissances du marché.

### Agriculture contractuelle

En raison du fait que de nombreuses entreprises agro-industrielles participent à des marchés d'exportation concurrentiels, dont certains réclament le respect de conditions strictes à l'entrée, ou à des marchés nationaux de plus en plus exigeants, elles doivent contrôler la quantité et la qualité de leur produit mieux que les acheteurs de produits agricoles vendus sur les marchés locaux. Par exemple, les usines de transformation, les grossistes et d'autres acheteurs de divers marchés agricoles fournissent des intrants à crédit (en espèces ou en nature) pour garantir que les agriculteurs créent des produits de quantité et de qualité suffisantes et lient souvent ce crédit à des contrats d'achat<sup>60</sup>.

Cette agriculture « contractuelle » constitue un type formel de crédit « agro-industriel ». Le remboursement du crédit d'intrants est déduit lorsque l'agriculteur vend les produits. L'agriculture contractuelle est une solution conçue par le secteur privé pour répondre à des préoccupations de

qualité et de quantité. Les producteurs de tabac et de semences, de café et de sucre, les usines de produits laitiers et les abattoirs, les offices du coton et même les acheteurs en gros des supermarchés ont élaboré des paquets de services qui allient des éléments d'assistance technique, de fourniture d'intrants, d'appui marketing, de garantie de prix et de financement pour garantir la disponibilité d'un produit précis dans une quantité et à une qualité satisfaisantes (encadré 5). En forgeant des relations contractuelles formelles avec les agriculteurs, l'agriculture contractuelle (notamment les « producteurs satellites » , qui est la version la plus formalisée de l'agriculture contractuelle) diminue le risque que les agriculteurs vendent parallèlement une partie du montant convenu à d'autres acheteurs.

En comparaison avec le crédit accordé par un négociant, l'agriculture contractuelle est la forme de crédit la plus courante offerte aux petits agriculteurs par des entreprises privées dans certaines régions d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe. La Kenya Tea Development Agency (entreprise privée), par exemple, exploite une formule de crédit d'engrais à laquelle participent plus de 400 000 petits agriculteurs, à qui elle verse 15,5 millions de dollars par an<sup>61</sup>.

Dans l'industrie sucrière du Kenya, il existe 200 000 petits agriculteurs et l'agriculture contractuelle est aussi un pilier du secteur du tabac de ce pays. De même, au Mozambique, les usines de tabac et de coton auraient apporté environ 2 millions de dollars en crédit d'intrants à 270 000 petits agriculteurs et ce, durant la saison 2003/03<sup>62</sup>.

#### Les contraintes des arrangements contractuels

Bien que le crédit agro-industriel soit répandu et semble avoir comblé la plupart des « vides » laissés dans un certain nombre de pays par la diminution du financement de l'agriculture par les bailleurs de fonds, il connaît certaines limites fondamentales. L'agro-industrie fournit une petite gamme de produits financiers qui, en général, est composée de crédits saisonniers et d'avances à court terme pour certaines cultures clés<sup>63</sup>. Souvent, le taux d'intérêt n'est pas explicite, bien que des taux d'un montant (élevé) de 5% par mois aient été rapportés pour des crédits d'intrants fournis par les négociants de riz aux cultivateurs des Philippines<sup>64</sup>. Au lieu de payer des taux d'intérêt, les agriculteurs peuvent être contraints d'accepter des rabais sur les prix de vente de leurs produits.

Nombreux sont les entreprises agro-industrielles et les acheteurs individuels qui préféreraient ne

#### Encadré 5 Costa Rica : Hortifruti et CSU – Les chaînes de supermarchés recourent à l'agriculture contractuelle

Corporación de Supermercados Unidos (CSU), une chaîne de supermarchés basée au Costa Rica, mène un programme d'assistance technique et de formation pour aider ses fournisseurs à adopter des normes supérieures de qualité et de sécurité. Elle recourt à un grossiste spécialisé, Hortifruti, pour se fournir en produits maraîchers frais. Jusqu'en 1990, la plupart des fournisseurs d'Hortifruti étaient des grossistes traditionnels. Cependant, lorsque s'est fait sentir le besoin de se procurer de plus gros volumes de produits maraîchers de qualité standard, elle a mis en place un réseau de 200 fournisseurs privilégiés (agriculteurs et conditionneurs). Soixante-dix pour cent de ces fournisseurs privilégiés sont de petits agriculteurs, bien que 80% du volume acheté par Hortifruti est produit par des conditionneurs de taille moyenne à grande (qui incorporent la fonction de cultivateur).

Hortifruti collabore étroitement avec ces cultivateurs en leur fournissant le financement, l'assistance technique en matière de production et de traitement après les récoltes et le matériel de conditionnement. En retour, les cultivateurs signent des contrats qui les engagent à vendre à Hortifruti des quantités convenues de produits maraîchers. Chaque contrat contient un calendrier de production, le volume et la qualité des produits maraîchers voulus et attribue aussi un code barres pour chaque produit du cultivateur. Les acheteurs locaux et agronomes de terrain d'Hortifruti rendent visite aux fournisseurs pour surveiller les calendriers des récoltes et les pratiques de production. De plus, son unité d'assurance qualité fait appliquer des normes de qualité et de sécurité. À l'heure actuelle, Hortifruti achète seulement 15% de ses produits maraîchers auprès de grossistes traditionnels. De plus, le système des fournisseurs privilégiés a diminué les coûts d'environ 40% grâce à des pertes matérielles et un gaspillage moins importants grâce à l'amélioration de la qualité.

Source : Alvarado et Charmel, "The Rapid Rise of Supermarkets in Costa Rica," 2002; Berdigué et al, "The Rise of Supermarkets in Central America," 2003.

pas avoir à offrir des intrants à crédit et manquent des compétences (que possèdent les institutions financières authentiques) nécessaires pour établir le prix du crédit et en assurer le suivi. Souvent, les acheteurs fournissent le crédit d'intrants simplement pour s'assurer la fourniture d'une quantité suffisante d'un produit de qualité acceptable, ou encore pour couvrir les manques de liquidités saisonniers de leurs clients (comme les négociants ou les fournisseurs). Cette solution peut ne pas être viable pour les cultures de base dans les marchés qui recensent un grand nombre de fournisseurs ou d'agents commerciaux, ou pour les cas où il est difficile de faire appliquer un contrôle de qualité. Cependant, comme indiqué ci-après, les relations avec les entreprises agro-industrielles pourraient fournir aux institutions de microfinance un accès crucial à un vaste marché inexploité de clients potentiels.

Les exigences de normalisation imposées par des acheteurs de plus en plus exigeants peuvent néanmoins réduire les crédits proposés par les acheteurs et, partant, marginaliser les petits agriculteurs. Par exemple, tandis que les agriculteurs jugent avantageux de faire partie du réseau qui fournit à Hortifruti ses produits (voir encadré 5), les petits agriculteurs éprouvent plus de difficultés pour satisfaire les conditions de volume et de qualité ainsi que les exigences temporelles. Pour réduire au minimum les risques et les coûts de transaction, Hortifruti cherche à minimiser la rotation dans son groupement d'agriculteurs. De même, les agriculteurs préfèrent demeurer dans le groupement parce que la condition d'adhérent réduit leurs risques de production et de marché : en effet, ils reçoivent les intrants nécessaires à temps et ils bénéficient aussi de bons conseils sur leur utilisation et d'un marché garanti. Les agriculteurs qui ne respectent pas les normes (par exemple, par un emploi excessif de pesticide), ne sont pas immédiatement retirés de la liste mais reçoivent une formation et une assistance pour leur permettre d'atteindre le niveau exigé. Néanmoins,

les fortes exigences de qualité et de production résultent en une rotation assez considérable chez les cultivateurs plus petits et moins capitalisés.

L'agro-industrie peut aussi hésiter à fournir un crédit en présence d'un risque de fraude lorsque les employés manipulent des fonds, en l'absence de systèmes adéquats de suivi de l'information et des clients (ce qui rend l'offre de crédit difficile à gérer) et en cas de vente parallèle de la part des agriculteurs. Par exemple, au terme d'une expérimentation qui a duré un certain temps, Export Marketing, une grande agro-industrie du Mozambique, est devenue méfiante à l'égard des intrants fournis à crédit. Elle ne pratique plus d'agriculture contractuelle, lui préférant l'achat de produits au comptant qu'elle se procure auprès d'un réseau de centrales d'achats relié à des entrepôts. L'entreprise rapporte qu'il a été extrêmement difficile de gérer efficacement les activités d'agriculture contractuelle en raison de la mauvaise application des conditions du contrat, d'une faible infrastructure de transport, de la corruption parmi ses acheteurs de produits manipulant l'argent et du manque de possibilités légales pour se prémunir contre la vente parallèle. Cheetah, une société hollandaise spécialisée dans la production de paprika, a découvert que les difficultés d'exploitation au Malawi et en Zambie (mauvaises routes, producteurs éparpillés, manque d'expérience des agriculteurs en matière d'agriculture commerciale) ont donné lieu à des frais d'exploitation de loin supérieurs à ses prévisions, et son contrat d'agriculture contractuelle de 2002–2003 a échoué dans ces deux pays<sup>65</sup>.

### **Lier les entreprises agro-industrielles et la microfinance agricole — Les approches émergentes**

Les institutions financières et les prestataires spécialisés de services de microfinance pourraient tirer profit du potentiel considérable qu'offre l'agro-industrie aux petits agriculteurs en termes de services financiers peu coûteux et étendus, tout en compensant les faiblesses décrites antérieurement.

Les institutions financières possèdent l'expertise, les systèmes et la technologie nécessaires pour offrir une gamme de produits financiers dont les prix sont établis clairement, l'information personnalisée et les systèmes de suivi efficaces ; les entreprises agro-industrielles connaissent les clients individuels, les cultures, les prix et les marchés. De plus, elles disposent déjà de réseaux pour distribuer les intrants (y compris le crédit) et collecter les produits (et les remboursements) auprès des agriculteurs, des réseaux susceptibles d'être beaucoup plus larges que les réseaux d'agences ou d'autres mécanismes de prestation employés par les institutions financières.

Si une institution financière remplace simplement une entreprise agro-industrielle en tant que fournisseur de crédit agricole et qu'aucun lien n'est établi avec les services consultatifs de l'entreprise, son accès aux marchés et sa connaissance des intrants, le potentiel de diminution des coûts et des risques d'exploitation est voué à la perte<sup>66</sup>. Cependant, plusieurs approches nouvelles offrent aux institutions financières l'occasion de tirer profit des expériences en matière de crédit agro-industriel, et aux entreprises agro-industrielles l'occasion d'exploiter des modèles de services financiers. Un grand nombre de ces approches demeure en évolution et, au fur et à mesure de leurs progrès, le processus d'apprentissage qui en découle offre des enseignements utiles aux institutions financières qui souhaitent les adopter.

### **Institutions financières, agents de crédit ou autres intermédiaires**

Ces intermédiaires sélectionnent et accompagnent les clients agriculteurs et veillent à ce qu'ils puissent accéder aux services et aux intrants des acheteurs et des fournisseurs agro-industriels. Banco Wiese a employé ce modèle au Pérou. CES Solidaridad, une organisation non gouvernementale (ONG), a fait office d'agent (ou courtier) pour le compte de Banco Wiese, en sélectionnant et en fournissant une assistance technique à des groupes composés de deux ou trois agriculteurs de la même localité<sup>67</sup>.

Banco Wiese a accordé les prêts et CES Solidaridad a reçu une commission de 2,5% sur chacun d'eux, et 1,5% supplémentaire versé en cas de remboursement effectif. Cet accord a produit d'excellents résultats sur le plan du remboursement et, en 1998, Banco Wiese détenait un encours de crédits de plus de 3 millions de dollars<sup>68</sup>.

### **Conjugaison des services des institutions financières et des entreprises agro-industrielles**

Selon cette formule, un agriculteur reçoit un prêt d'une banque ou d'une institution de microfinance et le remboursement est déduit du prix que paie une entreprise agro-industrielle pour la récolte de l'agriculteur. Cette entreprise peut aussi fournir des intrants et des conseils à l'agriculteur, ou ces intrants peuvent provenir d'un tiers, comme dans le modèle tripartite suivi par Mahindra Shubhlabh (MSSL), qui exploite un réseau national de centres de services agricoles en Inde (encadré 6).

L'entente tripartite entre MSSL, la ICICI Bank et les acheteurs agro-industriels décrite à l'encadré 6 réduit les coûts d'exploitation des prêteurs grâce aux éléments suivants :

- la qualité des services et des intrants que MSSL fournit aux agriculteurs ;
- la connaissance du client de MSSL motive sa décision de recommander les agriculteurs pour l'octroi de prêts
- la relation avec les acheteurs.

Ce type d'accord réduit aussi les risques d'exploitation associés aux marchés pour les agriculteurs et améliore l'accès limité des petits agriculteurs à de bons débouchés commerciaux.

Néanmoins, Mahindra Shubhlabh a découvert que communiquer avec les banques au nom de clients individuels peut s'avérer onéreux. Par conséquent, elle introduit actuellement un autre modèle par lequel les banques accordent les prêts à ses centres de services (au lieu de les accorder directement aux agriculteurs) et elle se charge de fournir aux agriculteurs des crédits d'intrants. Ce modèle devrait diminuer les risques d'exploitation tant pour le prêteur que pour les agriculteurs.

### Encadré 6 Inde : Mahindra Shubhlabh – Mise en relation de banques, d'entreprises agro-industrielles et d'un fournisseur d'intrants

Mahindra Shubhlabh (MSSL) fait partie de Mahindra et de l'empire du même nom (le troisième fabricant mondial de tracteurs) et exploite des centres d'appui à l'agriculture commerciale à travers l'Inde. Ces centres, et certaines franchises villageoises plus petites, font office de guichets uniques dans lesquels les agriculteurs (la plupart des cultivateurs de riz) peuvent recevoir des prêts et une assistance technique, louer de l'équipement spécialisé (moissonneuses, sarcloirs et autres) et acheter des semences et autres intrants. Les prêts vont de 15 000 roupies (environ 350 dollars) à 100 000 roupies (environ 3 000 dollars) par saison, avec un montant moyen juste supérieur à 500 dollars.

MSSL facilite l'accès des agriculteurs au crédit en faisant office d'agent auprès des banques, y compris la ICICI Bank (la deuxième plus grande banque indienne) et en recommandant que les banques accordent des prêts aux agriculteurs auxquels MSSL fournit d'autres services. Les acheteurs agro-industriels participent également à l'initiative, au moyen d'un accord tripartite par lequel MSSL recommande un client à ICICI pour l'octroi d'un crédit, et le client (agriculteur) reçoit de MSSL des intrants à crédit (octroyé par ICICI) après avoir gagé ses produits auprès d'un acheteur. L'acheteur rembourse le prêt en fin de saison à partir du produit de la vente provenant des récoltes de l'agriculteur. MSSL reçoit 1,5% de la valeur du prêt pour couvrir les frais de traitement de dossier et les services de supervision, si le remboursement a lieu. Au début de 2004, 45 antennes de MSSL avaient recours à cet arrangement, auquel participaient 5 600 clients actifs.

Source : Hess, "Innovative Financial Services for India," 2002 ; correspondance entre l'auteur (Pearce) et Kairas Vakharia, P.D-G de Mahindra Shubhlabh, 2003 ; données CGAP.

#### Les entreprises agro-industrielles et les sociétés de financement

En établissant des sociétés de financement, les acheteurs et les fournisseurs peuvent accorder des crédits d'intrants de façon plus spécialisée et à une plus grande échelle. Les cartes à puce ou les cartes de crédit peuvent être reliées à des terminaux points de vente<sup>69</sup> pour faciliter les opérations réalisées à crédit. En 1987, Trisan, un grossiste agro-chimique du Costa Rica, a introduit un système fonctionnant par carte de crédit (encadré 7) par l'intermédiaire de sa société de financement pour offrir aux clients des facilités de crédit à meilleur marché (agriculteurs et détaillants).

#### Les entreprises agro-industrielles adoptent, et adaptent, les techniques de microfinancement pour améliorer le remboursement

Comme les prestataires traditionnels de services financiers agricoles ont amélioré les taux de remboursement en tirant profit des enseignements de la microfinance, les faits semblent démontrer que les entreprises agro-industrielles peuvent faire de même pour surmonter leurs difficultés opérationnelles et de remboursement (encadré 8). Pour encourager leur clientèle à rembourser, certains systèmes privés d'agriculture contractuelle recourent à des techniques semblables à celles employées

par les institutions de microfinance : la caution solidaire, un suivi étroit et le développement d'une forte confiance mutuelle entre le prêteur et l'emprunteur.

Cette approche pourrait être aménagée de sorte que les organisations possédant une expertise en microfinance se chargent du traitement administratif, c'est-à-dire de l'exploitation des systèmes de gestion du crédit, pour le compte des entreprises agro-industrielles. Ces organisations pourraient également améliorer la performance des portefeuilles de crédit agro-industriel et faciliter leur développement. Cependant, de telles expériences sont rares et cette hypothèse demeure indémontrée.

#### Les petits agriculteurs forment des groupes et des associations pour améliorer leur accès au crédit

Les petits agriculteurs ou ceux vivant dans des zones reculées ont souvent peu de choix de débouchés et peuvent dépendre d'un petit nombre de négociants qui leur offrent des conditions de crédit défavorables ; ils peuvent aussi ne pas avoir accès du tout au crédit lié aux marchés de produits. Ces agriculteurs peuvent se rendre plus attractifs aux yeux des entreprises agro-industrielles et des prestataires de crédit des institutions financières en constituant des groupements et associations en lien avec les marchés. Pour les acheteurs, une relation avec des

## Encadré 7 Costa Rica : Financiera Trisan – Un fournisseur crée une société de financement

En 1987, Trisan, un grossiste agrochimique du Costa Rica, a constitué Financiera Trisan, une société de financement conçue pour offrir aux agriculteurs et détaillants un accès au crédit plus rapide et moins cher. Pour diminuer les coûts de transaction et augmenter les ventes à crédit, Financiera Trisan a conçu un programme de carte de crédit (lancé pour la première fois en 1992) à l'intention des détaillants d'intrants agricoles et des producteurs agricoles individuels dont les flux de trésorerie sont prévisibles. Deux types de cartes ont été mises en place : Agrimax, pour les détaillants d'intrants et les agriculteurs disposant de revenus réguliers (cycles de facturation de 30 jours) et Maxicuenta, pour les agriculteurs bénéficiant d'un bon dossier de crédit et dont les flux de trésorerie sont saisonniers (des remboursements *in fine* étant autorisés après les récoltes). Les cartes pouvaient être utilisées chez divers marchands ruraux, y compris dans des magasins d'intrants, des stations essence et des garages automobiles. Le programme de carte de crédit a permis à Trisan de passer de la prestation de services de crédit fournisseur à une gamme plus vaste de services financiers.

En 1999, Trisan avait mis en circulation plus de 3 600 cartes, et la carte Agrimax comptait un encours de crédits de 4,7 millions de dollars. Cependant, deux facteurs ont porté Trisan à repenser ses activités de financement par carte de crédit : d'abord, un programme public d'annulation de dettes introduit en 1999 a gravement diminué les remboursements, et l'autorité bancaire supérieure a jugé les coûts administratifs et les taux d'impayés de Trisan trop élevés et a ordonné leur révision à la baisse. Les remboursements ont chuté vertigineusement après l'introduction du programme d'annulation de la dette et les taux d'impayés ont atteint 25%. (En 2004, ils étaient d'environ 15%.) Depuis 1999, plus de 2 200 comptes ont été passés en perte.

La société a transformé la carte Agrimax en un système de carte à puce. La carte à puce offre une plus grande souplesse en matière de taux d'intérêt, de conditions de crédit et d'échéancier de remboursement, ce qui permet à Trisan d'offrir différents modèles de crédit (contrairement au modèle Visa standard adopté antérieurement) et, par conséquent, de mieux gérer son risque de crédit. Le volume de crédit par carte à puce est passé de 9% en 2001 à 14% en septembre 2002 et les taux d'impayés de ces comptes représenteraient moins du tiers de ceux de la carte traditionnelle.

Source : Échange de courriels entre un chercheur du CGAP et Charles Spalding, directeur de Trisan, 2002 ; voir également Wenner, "Making Rural Finance Work," 2001 ; et Wenner et Quiros, "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan," 2000.

## Encadré 8 Deux exemples d'Afrique australe : Taux de remboursement record sur les crédits d'intrants accordés par les entreprises agro-industrielles

### Cottco, Zimbabwe

Cottco, une grande entreprise d'égrenage de coton du Zimbabwe, a emprunté à la microfinance ses techniques de crédit solidaire pour contribuer à atténuer les ventes parallèles et les arriérés des prêts accordés aux petits agriculteurs pour l'achat d'intrants. Cottco accorde des prêts aux groupes d'agriculteurs régis par une caution solidaire et fournit certains services, comme des conseils en techniques agricoles. Depuis son lancement, le programme a atteint plus de 50 000 petits agriculteurs par saison et ce, de façon constante ; les taux de remboursement ont dépassé 98%.

### CRM Farm, Zambie

Durant plusieurs années, CRM Farm, une exploitation agricole commerciale de la Zambie, atteignait des taux de remboursement proches de 100% sur les crédits d'engrais accordés à environ 70 petits agriculteurs pour leur production de maïs. (Le maïs est une culture vivrière largement commercialisée et fortement exposée à la vente parallèle<sup>71</sup>.) Par contraste, un programme public de crédit d'engrais, qui avait fonctionné durant une période comparable, était parvenu à un taux de remboursement de 6% seulement. Les emprunteurs de CRM Farm remboursent leurs prêts au moment des récoltes en livrant deux sacs de maïs pour chaque sac d'engrais reçu. Les petits agriculteurs fournisseurs de CRM souhaitent continuer cette pratique, car elle leur fournit une source d'intrants fiable. Ils respectent donc leurs engagements et ne vendent pas le volume de maïs correspondant à d'autres acheteurs. Le choix de rembourser les intrants reçus à crédit sous forme de maïs aide aussi les agriculteurs pauvres qui sont à court de liquidités. Le fait que le superviseur de CRM Farm connaisse les agriculteurs et ait collaboré avec les chefs de la localité a aussi contribué au succès du programme.

Source : Gordon et Goodland, "Production Credit for African Small-Holders," 2000 ; Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit," 2003.

groupes organisés de petits agriculteurs au lieu de petits agriculteurs individuels peut diminuer le coût et la complexité de la distribution d'intrants, de la collecte des récoltes et du suivi administratif.

Les services de vulgarisation agricole et d'assistance technique conçus pour améliorer la production des petits agriculteurs afin de répondre aux exigences des acheteurs (et éventuellement améliorer

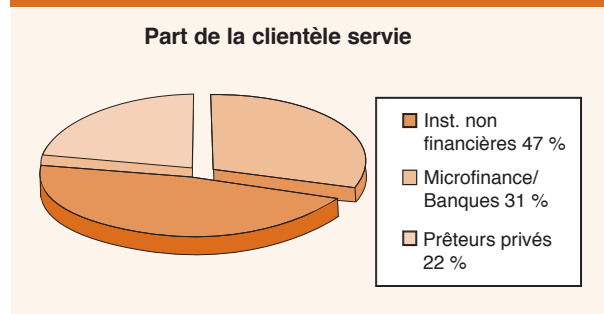
leur solvabilité) peuvent être plus efficaces s'ils sont fournis à un groupe plutôt qu'à des individus. Un groupe (ou une association, ou encore une coopérative) peut aussi exiger de ses membres un respect des normes de qualité et de production. Les associations formelles et les coopératives permettent aussi d'obtenir des contrats plus efficaces et d'en faire respecter les conditions, ce qui peut augmenter les taux de remboursement et diminuer le risque de vente parallèle<sup>70, 71</sup>. La caractéristique 8 présente des exemples d'associations d'agriculteurs qui entretiennent des relations avec les entreprises agro-industrielles.

### Caractéristique 7

#### La prestation de services financiers sert des infrastructures institutionnelles existantes ou est élargie au moyen des nouvelles technologies

L'une des contraintes majeures que rencontre la microfinance agricole est la pénurie d'institutions financières formelles au service des ménages agricoles pauvres des régions rurales. Par exemple, au Ghana, en 1998, seulement 8% de petits clients, notamment les personnes pauvres des milieux rural et urbain, avait accès aux services formels de crédit et d'épargne<sup>72</sup>. De même, dans la plupart des régions rurales des pays en développement, les prêts formels sont rares, particulièrement pour les ménages agricoles pauvres. En Amérique latine par exemple, la part des ménages ruraux ayant accès à des services formels de crédit varie entre 2% au Pérou et 28% au Mexique (le Costa Rica constituant quelque peu l'anomalie, avec un taux de 40%)<sup>73</sup>. Les études menées au Salvador indiquent que seuls 35% de la population rurale accèdent au crédit par des sources autres que leur famille et leurs amis. Près de la moitié de ces autres sources est constituée d'institutions non financières comme les détaillants, les fournisseurs agro-industriels, les entreprises de transformation et les acheteurs (figure 2)<sup>74</sup>.

**Figure 2 Part de la clientèle servie par des institutions non financières au Salvador**



Source : Rodríguez-Meza, cité par Buchenau et Hidalgo, "Servicios financieros privados en el area rural de America Latina: situación y perspectivas," 2002.

Ainsi, pour augmenter l'offre de services financiers agricoles, il est nécessaire de créer des capacités institutionnelles. Pour ce faire, on pourrait envisager par exemple de renforcer l'infrastructure et les réseaux institutionnels existants (comme les bureaux de poste, les agents agro-industriels ou centres de collecte, ainsi que les banques d'État) et d'employer des technologies appropriées aux zones rurales (comme les téléphones portables et les unités bancaires mobiles). Tous les prêteurs ruraux ont besoin d'investir dans des techniques et technologies qui permettent d'assurer la prestation durable des services financiers, dans des zones marquées par une faible infrastructure de transport et de communication, une faible densité de clientèle (dispersion) et de bas niveaux d'activité économique (ce qui compromet la productivité et l'efficacité du personnel).

Ces difficultés sont des plus aiguës à l'extérieur des régions rurales densément peuplées. Ainsi, il n'est pas surprenant que les meilleurs programmes de financement rural se retrouvent en Asie du Sud et du Sud-est, où la densité démographique approche le millier d'habitants au kilomètre carré. Avec près de 3 millions de clients actifs, la Bank Rakyat Indonesia opère dans un pays où la densité de la population rurale atteint en moyenne 700 personnes au kilomètre carré. Au Bangladesh, qui abrite la Banque Grameen et d'autres prestataires financiers bien connus du monde rural, ce chiffre

est même supérieur : près de 900 habitants au kilomètre carré. Par contraste, la densité de population moyenne en zone rurale dans une grande partie de l'Afrique sub-saharienne et de l'Amérique latine est inférieure à 10 habitants au kilomètre carré<sup>75</sup>.

La plus grande dispersion de la clientèle par rapport aux zones urbaines, conjuguée à la faiblesse de l'infrastructure des transports et des communications, peut rendre la structuration traditionnelle en réseau d'agences impossible à pérenniser. Ces conditions augmentent également les coûts inhérents aux mouvements de liquidités et à la réalisation d'une analyse de crédit ; elles rendent aussi plus difficile le suivi de la clientèle. Les solutions préconisées pour ces problèmes relèvent de trois catégories : les alliances avec les institutions locales, l'élaboration de mécanismes alternatifs de prestation de services et l'exploitation des technologies.

### **Les alliances avec les institutions locales**

Lorsque les institutions financières établissent des relations avec les institutions locales qui disposent déjà d'une infrastructure dans les zones rurales,

les deux parties sont souvent gagnantes. Les institutions financières peuvent s'allier à d'autres entités financières comme les banques rurales ou à des entités non financières comme les cliniques, les écoles, les bureaux de loterie, les bureaux de poste, les chaînes de pharmacie, ou encore les fournisseurs d'intrants agricoles. Par exemple, le détenteur de l'infrastructure locale peut accroître ses revenus grâce aux services financiers fournis par le prestataire/partenaire, par l'intermédiaire de ses agences et autres antennes, tandis que le prestataire de services financiers évite l'investissement et les coûts d'exploitation associés au montage d'un réseau spécialisé (encadré 9).

Par exemple, si une banque ou une société de transfert d'argent ne dispose pas d'un réseau d'agences rurales, des accords passés avec d'autres institutions peuvent fournir la structure manquante pour permettre les transferts de fonds des migrants vers les zones rurales, par exemple grâce à des accords avec des magasins ou des réseaux de coopératives d'épargne et de crédit. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une alliance formelle, l'exemple du réseau

#### **Encadré 9 Géorgie : Constanta—Une alliance avec des banques rurales pour étendre les services de microfinancement**

Constanta, une institution de microfinance de Géorgie, utilise des centres de services temporaires — généralement des salles louées dans des agences de banques rurales — pour réduire les coûts inhérents à la pénétration des zones rurales. Constanta dépêche un agent de crédit à chaque centre de service environ deux fois par semaine pour s'entretenir avec des groupes de clients et superviser les décaissements et remboursements. Constanta verse aux banques un forfait pour chaque client qui utilise leur service de caisse et envoie des fonds par l'intermédiaire des banques pour éviter de transporter de l'argent liquide. Si la banque partenaire dispose d'un système d'information de gestion (SIG) qui peut générer chaque jour des données clientèle, Constanta verse également à la banque un forfait pour chaque opération qui nécessite ce service de caisse. Si la banque partenaire ne peut fournir ce service, un caissier de Constanta passe deux jours par semaine au centre de services pour décaisser les prêts et recevoir les remboursements ; les opérations sont ensuite saisies directement dans le SIG de Constanta.

L'activité de crédit a commencé dans le premier centre de services en octobre 2001. En mai 2002, les quatre centres de services en fonctionnement comptaient 1 700 clients actifs et 140 000 dollars américains d'encours de crédits, et ce, en contrepartie de coûts de démarrage et d'exploitation très modestes pour Constanta. Les centres de services ont ouvert la voie à un développement plus soutenu, plusieurs sites représentant un certain potentiel pour se transformer en bureaux permanents.

D'autres prestataires de services financiers ont emboîté le pas à Constanta pour pénétrer ces nouveaux marchés ruraux. Les centres de services bénéficient de faibles coûts d'exploitation et sont appelés à se pérenniser dans les petites villes. Par exemple, une banque partenaire dans la ville de Khashuri facture Constanta seulement 60 dollars par mois pour louer un bureau pour son centre de services et une autre 70 dollars par mois pour se servir de ses systèmes de gestion des décaissements et des remboursements. En prenant uniquement en compte les coûts directs, les centres de services peuvent devenir rentables avec moins de 300 clients actifs.

Source : Pearce, "Pro-Poor Innovation Challenge Case Study—Constanta (Georgia)," 2002.

de microbanques d'Oaxaca au Mexique démontre le potentiel de partenariat entre les institutions financières informelles rurales et les banques basées dans les villes. La microbanque Xuu Nuu Ndavi (L'argent des pauvres) de San Juan Mixtepec (un village qui connaît une forte émigration vers les États-Unis et d'autres régions du Mexique) offre un service par lequel elle s'occupe de collecter et rassembler les fonds qui arrivent par transfert dans les agences de deux banques (Banorte et Banamex) d'une ville voisine (Tlaxiaco)<sup>76</sup>. Ce service réduit les frais et le temps que les clients consacrent à la récupération des fonds. Là où, auparavant, ils devaient compter 5 dollars et un trajet aller-retour de six heures en autocar (sans compter les quelques heures de queue au guichet), ils n'ont plus qu'à se rendre à pied jusqu'au bureau de la microbanque et à verser des frais de 1,50 dollar<sup>77</sup>. Le produit de transfert de fonds a amélioré la liquidité de Xuu Nuu Ndavi et lui a permis de diminuer les taux d'intérêt versés sur les dépôts des clients. Malgré sa petite taille (260 membres), cette banque est rentable, au moins en termes nominaux<sup>78</sup>. Avec d'autres microbanques du réseau, elle envisage également la possibilité de partager des bureaux avec des sociétés de transfert d'argent et de leur offrir des prêts pour leur permettre de transférer des volumes plus importants.

De même, le World Council of Credit Unions (WOCCU) a introduit IRNet (International Remittance Network), qui est associé à des sociétés de transfert comme Vigo. IRNet permet d'envoyer les fonds à partir de coopératives d'épargne et de crédit des États-Unis à des réseaux homologues d'Amérique centrale, du Mexique et de la Jamaïque. Les frais d'IRNet, qui s'élèvent à 10 dollars par transaction inférieure à 1 000 dollars, sont modiques par rapport à la moyenne estimée à 13% pour les transferts de fonds en Amérique centrale et du Sud, qui équivaldrait à 26 dollars pour la transaction moyenne (200 dollars)<sup>79</sup>. WOCCU estime que 10% des envois de fonds transitant par IRNet sont destinés à l'épargne<sup>80</sup>.

Les coopératives de la République Dominicaine disposent d'un réseau d'agences rurales plus étendu que les banques et en ont tiré profit pour multiplier le nombre d'adhérents. Par exemple, San José de Matas, a reçu et distribué 500 000 dollars en une année et de nombreux bénéficiaires de ces fonds ont rejoint la coopérative<sup>81</sup>. FEDECACES, une fédération de coopératives d'épargne et de crédit du Salvador, dispose d'un vaste réseau rural pour les clients pauvres ainsi qu'un large réseau de coopératives étrangères partenaires qui facilite les envois de fonds. En 2002, FEDECACES a transféré 22 millions de dollars à ses clients du Salvador<sup>82</sup>.

### **Élaborer des mécanismes alternatifs de prestation de services**

Le recours à des mécanismes alternatifs et souples de prestation de services, comme les services bancaires mobiles ou la location de bureaux auprès d'autres entités, peut diminuer les coûts de prestation de services financiers dans des zones éloignées et peu habitées. Parmi les mécanismes les plus employés figurent l'introduction des services bancaires mobiles et la location d'espace dans d'autres structures. En 2000, par exemple, Equity Building Society au Kenya a mis en place un programme de services bancaires mobiles qui lui a permis d'offrir une gamme de services financiers, y compris des prêts agricoles, même dans des zones rurales éloignées et ce, avec un recouvrement de coûts intégral. Au début de 2004, ces unités mobiles servaient 29 lieux et environ 12 000 clients (encadré 10)<sup>83</sup>.

À la fin des années 90, la Banque mondiale a fourni un appui aux services bancaires mobiles offerts par une banque d'État dans le cadre d'un vaste projet de financement rural au Viêt-Nam. La banque utilisait des véhicules spécialement équipés pour atteindre des zones montagneuses et éloignées, servait ainsi plus de 300 000 clients ruraux et aurait même dégagé un bénéfice<sup>84</sup>. Ces expériences parmi d'autres indiquent que plusieurs conditions sont nécessaires pour assurer le succès des services bancaires, notamment des systèmes robustes de gestion de

## Encadré 10 Kenya : Equity Building Society – Offre de services bancaires mobiles

En 2000 au Kenya, Equity Building Society a introduit des services bancaires mobiles dans à peu près 20 des villes et villages les plus isolés du pays. Les unités mobiles effectuent des visites hebdomadaires et offrent une gamme de services bancaires, dont des prêts, des transferts de fonds et des comptes d'épargne. Les unités fonctionnent comme suit :

- Les données clientèle existantes sont téléchargées sur un ordinateur portable et un véhicule tout-terrain, personnalisé et blindé, transporte l'ordinateur portable, l'argent liquide, le personnel et des gardes de sécurité armés (dont les services sont loués auprès des pouvoirs publics) jusqu'au lieu des services bancaires mobiles.
- Le véhicule utilise l'énergie solaire pour faire fonctionner l'ordinateur portable, le système d'information de gestion (SIG) et le matériel de transmission vocale et de données.
- Le véhicule transmet des données à l'agence principale, qui peut servir jusqu'à cinq unités mobiles à la fois. Ces transmissions de données emploient la technologie de communication GSM (Global Services for Mobile communications), qui est fiable et sûre, contrairement aux lignes téléphoniques parfois disponibles dans certaines zones. Cette technologie permet de mettre à jour également les données des comptes clients directement dans les unités mobiles si nécessaire. De plus, un système de communication radio en VHF sert à relier les unités mobiles aux agences.

Source : Ayee, "Equity Building Society (EBS): Agricultural Lending," 2003; Coetzee, Kabbucho et Mnjama, "Understanding the Re-birth of Equity Building Society in Kenya," 2002; Craig et Goodwin-Groen, "Donors as Silent Partners in MFI Product Development: MicroSave-Africa and the Equity Building Society in Kenya," 2003; EBS, "Mobile Banking Experience," 2003; PlaNNet Rating, "Equity Building Society (EBS)," 2001.

l'information qui produisent des analyses de crédit efficaces, des informations sur les remboursements, un suivi des arriérés et des systèmes rapides de transfert de données qui offrent une protection efficace contre les erreurs et les fraudes.

### Exploitation de la technologie

Les innovations technologiques peuvent accroître considérablement l'efficacité et diminuer les coûts des prestataires de services financiers opérant en milieu rural. De ce fait, la technologie peut jouer un rôle prépondérant dans l'élargissement de l'accès aux services financiers ruraux. Parmi les technologies les plus pratiques et de plus en plus abordables figurent les guichets automatiques, les cartes à puce, les cartes de débit, les assistants numériques personnels (PDA), les ordinateurs de poche et les téléphones portables.

Les guichets automatiques, les cartes à puce et les cartes de débit offrent des solutions de paiement souples et un accès plus pratique aux comptes de la clientèle. Ces technologies peuvent aussi réduire les coûts d'infrastructure et de personnel des agences et faciliter aussi la prestation de services financiers dans des zones où les infrastructures de communication et l'approvisionnement en électricité sont aléatoires.

En Bolivie, PRODEM a élargi son réseau d'agences en installant 20 guichets automatiques. Ces machines comportent certaines caractéristiques particulières : elles sont équipées de lecteurs d'empreintes digitales pour vérifier l'identité des clients et elles permettent à ces derniers d'entendre les instructions dans trois langues et ce, pour rendre les services financiers plus accessibles aux clients illettrés, à demi alphabétisés et à ceux qui ne parlent pas l'espagnol. Étant donné que les guichets automatiques sont reliés à des cartes à puce (qui contiennent des informations sur les comptes des clients et leurs transactions antérieures), il suffit de mettre à jour les données issues du site de traitement central deux fois par jour, ce qui économise l'équivalent d'environ 800 000 dollars par an en frais d'accès Internet. Les cartes à puce coûtent 10 dollars au client à l'achat et 7 dollars par an de coûts d'exploitation. Les guichets automatiques de PRODEM coûtent moins de 20 000 dollars l'unité, ce qui rend leur installation économique en comparaison des coûts nécessaires pour établir une agence<sup>85</sup>.

En Équateur, un réseau de guichets automatiques permet aux familles pauvres et rurales d'accéder aux fonds que leur envoient leurs parents

travaillant en Espagne. Banco Solidario, une banque équatorienne pour les personnes pauvres, offre une carte de débit, La Chauchera, dont peuvent se servir les clients pour retirer de l'argent déposé dans des banques d'épargne espagnoles, y compris La Caixa, Caja Madrid, Caja Murcia et Banca Sella en Italie. Les clients peuvent accéder aux fonds à plus de 800 guichets automatiques à travers le pays ou à n'importe laquelle des 100 coopératives environ avec lesquelles Banco Solidario a noué une alliance stratégique<sup>86</sup>.

Les assistants numériques personnels (PDA) peuvent rationaliser la tâche des agents de crédit et accélérer le processus décisionnel, à condition que l'analyse de crédit de l'institution financière et les systèmes de suivi de la clientèle soient suffisamment perfectionnés. Au Chili, Banco del Estado a utilisé les PDA avec un grand succès pour accorder des prêts agricoles en effectuant des visites d'une heure dans les exploitations. L'utilité des décisions rapides, prises sur le terrain, peut être renforcée en incorporant la fonction de scoring aux systèmes fonctionnant à partir des PDA.

Les téléphones portables offrent eux aussi des perspectives pour le développement des services financiers dans les pays en développement, y compris dans les zones rurales, à mesure de l'expansion des réseaux cellulaires. Dans certains pays en développement, le nombre de téléphones portables dépasse déjà celui des comptes en banque. Les téléphones portables peuvent être utilisés pour connaître les soldes bancaires et consulter les échéanciers de remboursement et ils peuvent aussi servir pour les transactions de valeurs stockées et pour faciliter les transferts de fonds et les versements s'ils sont reliés à des systèmes de points de vente ou autres postes de paiement. Les réseaux cellulaires peuvent aussi être employés pour effectuer des dépôts et des retraits à faible coût s'ils sont reliés à des commerçants et agents locaux. Cependant, et ceci est devenu une leçon fondamentale pour les institutions de microfinance, pour qu'une technologie crée de la valeur ajoutée, une institution finan-

cière doit d'abord réaliser une étude de marché minutieuse ainsi qu'une analyse coûts-bénéfices et ensuite s'assurer que ses systèmes d'information peuvent générer des données dans le format et au moment requis par la nouvelle technologie.

## **Caractéristique 8**

### **Les regroupements associatifs peuvent faciliter l'accès aux services financiers en milieu rural et s'avérer des prestataires viables dans les zones reculées**

Les organisations de membres ont connu des résultats variables dans la gestion des services financiers en milieu rural mais elles peuvent être viables même dans des zones reculées car elles peuvent utiliser un personnel volontaire ou semi-volontaire, tirer profit du savoir de la communauté au moment de l'évaluation des prêts, avoir recours à la pression sociale communautaire pour garantir le remboursement des prêts et s'appuyer sur des systèmes et une infrastructure institutionnels modestes. De ce fait, ces organisations, qu'elles soient formelles ou informelles, peuvent élargir l'accès aux prêts, à l'épargne et à d'autres produits financiers à travers les zones rurales. De plus, les associations de producteurs (agriculteurs) peuvent réduire les coûts de transaction encourus par les prestataires de crédit, tant les institutions financières que les acteurs des marchés de produits, tels que les entreprises de transformation et les exportateurs. En effet, pour ces prestataires, il est plus facile de traiter avec un seul groupe qu'avec plusieurs agriculteurs individuels et dispersés. De plus, pour les acheteurs agro-industriels qui fournissent également des intrants aux agriculteurs, le fait de traiter avec des groupes organisés de petits agriculteurs réduit le coût et la complexité de la distribution d'intrants, de la collecte des récoltes et du suivi administratif.

### **Caisses généralistes d'épargne et de crédit**

Les Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (connues sous le nom de CVECA) sont

prédominantes dans certaines régions d'Afrique de l'Ouest et peuvent s'avérer viables même dans des zones éloignées et d'accès difficile. Par exemple, le réseau de CVECA dans la région de Niore au Mali compte plus de 9 000 emprunteurs et épargnants actifs ; il est financièrement pérenne et son portefeuille affiche une très bonne qualité. Les CVECA sont organisées en réseaux qui empruntent auprès d'une banque faîtière et rétrocèdent les prêts aux CVECA individuelles. Les fonds de crédit proviennent également de l'épargne des membres. Un centre d'appui indépendant (CAREC<sup>87</sup>, qui a repris cette fonction de l'ONG française CIDR), assure l'audit et la formation sur une base forfaitaire et remplit aussi les indispensables fonctions d'appui permanent.

La vocation villageoise des CVECA leur permet de diminuer leurs coûts d'exploitation. Chaque village fixe ses propres taux d'intérêt et produits de prêt, ce qui contribue à garantir que ces derniers sont adaptés aux activités agricoles locales. Les CVECA contribuent aussi à la modicité des coûts

en collaborant avec les associations villageoises d'agriculteurs pour évaluer le profil des clients, fixer les garanties de crédit et les échéanciers de remboursement des adhérents des CVECA, ce qui contribue à améliorer l'efficacité du suivi<sup>88</sup>.

Le produit d'assurance bétail offert par les coopératives de petits agriculteurs du Népal (SFCL) constitue un autre exemple du rôle important des membres. Ce produit recourt à des comités d'adhérents, qui travaillent sous la direction des responsables des SFCL, pour évaluer le bétail afin de fixer le montant qui sera couvert par l'assurance<sup>89</sup>.

D'autres modèles de groupe, moins formels, peuvent aussi réussir à fonctionner durablement dans les zones pauvres et isolées (encadré 11). Les techniques qui permettent de réduire les coûts d'exploitation incluent l'emploi de systèmes simples de gestion de l'information, des produits financiers simples, un personnel volontaire ou semi-volontaire, et la connaissance, au sein du groupe, des emprunteurs potentiels, ainsi que le recours au mécanisme solidaire pour faire respecter les conditions de

#### **Encadré 11 Afrique : Le modèle d'épargne et de crédit villageois de CARE – Des groupes autogérés de femmes en milieu rural**

Le modèle de crédit et d'épargne villageois de CARE, conçu principalement à l'intention des femmes habitant des zones rurales pauvres et de faible densité démographique, a atteint une couverture impressionnante dans plusieurs pays d'Afrique depuis ses débuts au Niger à partir de 1993, sous le nom de programme Matu Masa Dubara (MMD). Au Niger, plus de 160 000 femmes rurales appartiennent à 5 500 groupes autogérés d'épargne et de crédit, qui comptent chacun environ 30 membres. En juin 2002, le programme Kupfuma Ishungu du Zimbabwe recensait 5 000 membres dans 770 groupes mixtes (bien que la part des hommes n'atteigne que 13% environ).

Le projet de CARE aide les femmes à s'organiser elles-mêmes, tandis qu'un agent de village (qui sert en moyenne 550 membres dans le programme au Zimbabwe) assure une formation de base sur les procédures, la conception des produits, le rôle des comités de gestion collective et d'autres questions ; l'agent effectue également un suivi. Les membres du groupe versent des contributions hebdomadaires mais peuvent aussi bénéficier de prêts à partir du fonds d'épargne du groupe. Au bout d'une année environ, la plupart des groupes distribuent les fonds accumulés de manière égale entre les membres, généralement lorsqu'il existe un besoin particulier de fonds, comme par exemple au début de la saison de plantation. En général, les membres doublent les fonds épargnés en une année, à partir des revenus d'intérêt sur les prêts (les membres fixent les taux d'intérêt, en général à 10% par mois, et les prêts durent en principe trois semaines). La majorité des groupes s'appuient sur des accords oraux et non écrits mais les procédures sont assez simples (les membres contribuent tous le même montant chaque semaine par exemple) pour que ceci ne constitue pas un inconvénient.

Le coût de l'appui à ces groupes (aide à la création et suivi) est estimé entre 18 dollars et 39 dollars par membre, alors qu'au Niger, l'épargne moyenne par membre est de 12,50 dollars et le prêt moyen de 7 dollars. (La valeur des prêts pourrait augmenter en cours de cycle et porter à 10 le nombre des prêts de 7 dollars.) Les promoteurs de ce programme (CARE International) signalent que ce programme fonctionne même dans des zones rurales appauvries et éloignées, et qu'un fort pourcentage des groupes parvient à assurer sa pérennité. De plus, ils déclarent que ce coût est de loin inférieur au coût par client de certains programmes plus formels de microfinance.

Sources : Hirschland, "Savings Operations for Very Small or Remote Depositors: Some Strategies," 2003; Allen, "CARE International's Village Savings and Loan Programmes in Africa: Microfinance for the Rural Poor that Works," 2002.

remboursement. En l'absence de sources alternatives de financement, comme les prêts bancaires, et en réponse à la nécessité d'offrir un lieu sûr de dépôt à leurs clients, ces organisations sont souvent axées sur l'épargne<sup>90</sup>.

Lorsque ces modèles informels sont gérés par les membres au lieu de professionnels, la liquidité des produits d'épargne peut être diminuée, par exemple en recourant à des dépôts à terme. En général, ce manque de liquidité est compensé par la possibilité de bénéficier de prêts ou d'effectuer des retraits d'urgence sur les comptes d'épargne.

### **Associations de producteurs**

Les associations de producteurs peuvent permettre aux petits agriculteurs de bénéficier du crédit offert par les entreprises agro-industrielles et les institutions financières en réduisant les coûts de transaction des prêteurs qui font affaire avec eux, et en contribuant à rehausser la qualité et le volume de leurs produits pour respecter les normes exigées par les acheteurs, comme indiqué précédemment dans la caractéristique 6.

Les entreprises de transformation et les exportateurs d'un certain nombre de pays ont reconnu le potentiel offert par les associations de producteurs (agriculteurs). Au Mozambique, depuis la fin des années 90, les associations de petits agriculteurs sont largement promues par les sociétés de transformation du coton et du tabac ainsi que par les acheteurs de ces produits. Lomaco, une entreprise d'égrenage du coton, et Mocotex, qui a repris la première, ont initié des centaines d'associations de producteurs (chacune composée de 20 à 40 adhérents) dans les districts de Montepuez, Balama et Namuno. CANAM est une entreprise qui achète du coton-graine auprès d'environ 30 000 exploitations de petite, moyenne et grande taille pour le transformer et le commercialiser. En 2003, elle a fourni aux agriculteurs 500.000 dollars de crédit d'intrants. Plusieurs de ses fournisseurs sont des adhérents d'associations d'agriculteurs, avec lesquelles elle a passé des contrats formels. Les petits

agriculteurs adhérents ont des cartes individuelles qui consignent les crédits d'intrants, les ventes de coton-graine et d'autres opérations. CANAM a eu des expériences positives avec les associations d'agriculteurs et juge qu'elles aident au recouvrement du crédit (en 2003, ces associations enregistraient un taux de remboursement de presque 100%), diminuent les coûts de transaction en lui permettant d'acheter en gros et de livrer le coton-graine aux entreprises d'égrenage, et réduit les procédures administratives qui seraient autrement nécessaires pour gérer les relations avec un grand nombre de petits agriculteurs. En reconnaissance de ces avantages, CANAM verse aux associations des commissions allant de 5 à 10% (bien que les commissions ne soient pas toujours versées lorsque les conditions du marché sont difficiles).

V&M Grain Company offre des avances sans intérêts aux négociants de petite et de grande taille ainsi qu'aux groupements d'associations de producteurs. L'entreprise font été d'un taux de remboursement global de 98%. Les avances aux groupements d'associations portent sur la moitié de la valeur des récoltes à un prix convenu, sans autre condition de garantie, et sont consenties pour une période ne dépassant pas 20 jours. Une partie de chaque avance sert à transporter les produits du groupement jusqu'à un entrepôt ; le reste est distribué à des associations de producteurs individuels, qui le redistribuent à leurs adhérents. La moyenne des prêts se situe entre 5 000 dollars et 10 000 dollars<sup>91</sup>.

Cependant, les expériences avec les associations de producteurs (agriculteurs) sont variables, certains problèmes liés à la motivation et à la capacité associative des adhérents pouvant survenir. Les agriculteurs plus petits et plus marginaux peuvent nécessiter une assistance technique et une formation afin d'établir des associations effectives. Les coûts initiaux peuvent dépasser le seuil acceptable pour les acteurs du secteur privé et, de ce fait, mériter un appui supplémentaire des bailleurs de fonds par des intermédiaires spécialisés. Ces derniers peuvent fournir la formation, l'appui aux systèmes

et d'autres formes d'assistance aux associations existantes et aux agriculteurs souhaitant établir des associations de producteurs. L'encadré 12 présente certains exemples de l'aide apportée par l'un de ces intermédiaires, la Cooperative League of the USA (CLUSA), à des associations et coopératives d'agriculteurs orientées marché.

Outre un accès accru au crédit pour les petits agriculteurs, les résultats moins quantifiables de ce type d'aide aux associations de producteurs peuvent comprendre certains changements structurels de long terme pour les agriculteurs en ce qui concerne l'accès au financement, aux marchés, le renforcement de leur position de négociation, de leurs compétences agricoles, de leur connaissance du marché, de leur développement organisationnel, de l'alphabétisation et du pouvoir de pression communautaire.

## La nécessité de systèmes d'appui faïtiers

Les petites entités financières rurales associatives, qu'il s'agisse d'associations d'épargne et de crédit ou d'associations de producteurs, peuvent pâtir de mécanismes internes de contrôle et de suivi médiocres, et s'exposent aussi à la détérioration de la qualité de leur portefeuille, à la mainmise des personnes instruites ou influentes et même à la fraude. Certaines sont gérées par un petit nombre d'adhérents, ou dans l'intérêt de quelques-uns, qui monopolisent l'accès au crédit ou accordent des prêts aux membres à titre de « droit », le montant des prêts étant calculé simplement en multipliant l'épargne ou les parts des adhérents. Les organisations mutualistes plus formelles, comme les coopératives d'épargne et de crédit enregistrées auprès des autorités de supervision des institutions financières, sont moins exposées à ces

### Encadré 12 **Zambie et Mozambique : CLUSA—Un appui aux associations et coopératives d'agriculteurs**

#### ***Agriflora, Zambie***

Agriflora était un exportateur privé de fleurs, fruits et légumes à destination des marchés européen et australien. Ses ventes annuelles se chiffraient à 30 millions de dollars et il fournissait des crédits d'intrants à 7 000 agriculteurs.\* Tout en administrant ses propres exploitations agricoles, l'entreprise achetait ses produits de petits et grands agriculteurs locaux. CLUSA et Agriflora travaillaient de concert pour monter des coopératives et leur apporter une assistance technique pour accroître l'attractivité et la compétitivité des petits agriculteurs et aussi pour les associer aux accords de fourniture et d'achat établis par Agriflora. De plus, Agriflora fournissait aux coopératives des crédits d'intrants en appliquant la méthode de la garantie solidaire pour obtenir des prêts. Après signature de contrats d'achat anticipé, les agriculteurs recevaient de l'entreprise des versements mensuels pour la vente de leurs produits.\*\* En 2001, Agriflora détenait des contrats de fourniture auprès de 300 petits agriculteurs de huit coopératives.

#### ***Rural Group Enterprise Development Program, Mozambique***

Vers la moitié des années 90, CLUSA lançait au Mozambique le Rural Group Enterprise Development Program. CLUSA commença ses activités en regroupant des associations d'agriculteurs existantes ainsi que des agriculteurs indépendants pour créer un réseau de plus de 800 associations dans les provinces de Nampula, Niassa et Cabo Delgado. CLUSA axait ses activités sur l'amélioration de l'attractivité des associations vis-à-vis des acheteurs agro-industriels et des institutions financières en renforçant leurs capacités de suivi administratif, de coordination de la production, de collecte des produits et de production des données sur les normes de qualité exigées par les acheteurs. CLUSA employait un personnel décentralisé pour offrir aux associations de la formation, de l'aide et des services consultatifs in situ. Des techniques participatives de formation étaient employées pour enseigner les compétences nécessaires en vue de gérer des associations orientées marché, comme la gestion des budgets et des contrats. CLUSA contribuait également à la passation de contrats de crédit pour les associations. Au mois de juin 2003 environ, CLUSA travaillait avec près de 26 000 agriculteurs dans 860 associations (qu'il dénomme également « entreprises collectives rurales »). CLUSA a collaboré avec six entreprises agro-industrielles et, en 2003, deux d'entre elles, Export Marketing et V&M Grain Company, ont fourni 136 000 dollars en avance de trésorerie aux associations de producteurs pour des arachides, des semences de sésame et des légumineux. CLUSA a permis également à 24 groupements d'associations d'accéder au financement du GAPI (une institution financière non bancaire semi-publique).

\* Depuis la rédaction de la présente étude, Agriflora a connu certaines difficultés financières qui ont causé la cessation de ses activités. Ceci ne compromet aucunement la validité de l'incorporation de ce programme à ce texte à titre d'exemple car ce programme était de petite envergure par rapport aux opérations de l'entreprise.

\*\*Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: do Donors Have to Pay?" 2003.

Sources : de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique," 2003; CLUSA, "Quarterly Report, April-June 2003"; recherches CGAP.

types de faiblesses. Cependant, ces organisations connaissent des structures de coûts plus lourdes et conviennent moins aux zones rurales marginales<sup>92</sup>.

Pour surmonter certains de ces obstacles, on peut envisager de créer une structure d'appui institutionnel de niveau supérieur pour les petites organisations de financement rural, comme par exemple un réseau ou une fédération de coopératives d'épargne et de crédit. Les pratiques d'audit et de *benchmarking* peuvent encourager l'adhésion à des normes de transparence et de performance. De plus, certains services peuvent être offerts aux organisations adhérentes pour faciliter leur négociation de financements auprès de banques et de bailleurs de fonds, leur action de plaider en faveur de réformes politiques et juridiques, le suivi de la performance et la satisfaction des besoins de trésorerie à court terme (par exemple par un crédit de refinancement).

L'établissement d'une structure efficace et pérenne peut néanmoins s'avérer problématique. Par exemple, au Mali, il a fallu plus de 10 ans à un projet de renforcement des capacités pour bâtir la pérennité technique et financière du système des CVECA<sup>93</sup>. En Afrique de l'Est, il existe un fossé social et culturel entre les coopératives d'épargne et de crédit et leurs structures faïtières, ces dernières étant considérées comme intéressées et peu sensibles aux besoins de leurs adhérents. En Tanzanie, l'institution faïtière SCULT (Savings and Credit Union League of Tanzania) a fourni très peu de services à ses coopératives associées ; par conséquent, l'intérêt des coopératives a diminué et, au début de 2000, ces dernières ont même envisagé d'annuler leur adhésion à l'institution<sup>94</sup>.

Bien que certaines fédérations de coopératives aient été inefficaces et coûteuses, d'autres expériences se sont avérées positives, comme celle du Brésil avec SICREDI et Cresol (encadré 13). SICREDI est un système de coopératives d'épargne et de crédit conçu à l'intention des petits ménages agricoles. Il se spécialise dans le crédit agricole, principalement pour la production de riz, de blé, de viande de bœuf, de fourrage, de poisson et de légumes et aussi pour les

biens d'équipement agricole. Les prêts à court terme sont financés par les dépôts et les prêts de long terme par des prêts accordés par la National Development Bank. Le montant des prêts du SICREDI dépend du rendement potentiel des ventes de récoltes, ainsi que des revenus et des remboursements des dettes du ménage, et est limité à la moitié des coûts de production. Les emprunteurs effectuent des versements d'intérêts chaque mois et des remboursements *in fine* du principal au moment des récoltes.

### Les défis à relever

Les ressources humaines et financières disponibles dans les petites communautés rurales limitent les capacités de gestion et de gouvernance des organisations mutualistes en développement. Souvent, ces organisations nécessitent davantage de supervision, d'aide et de suivi que prévu et, à moyen terme puis à long terme (voire dès le début), il sera indispensable d'imposer des frais pour fournir ces services. Dans les cas où les ressources et les capacités de la communauté sont très limitées, comme dans les communautés isolées ou les zones dans lesquelles les activités économiques sont extrêmement rares, il peut être plus approprié d'appliquer des modèles informels. Les institutions ne doivent pas être poussées à la croissance plus rapidement que ce que leur permettent leurs capacités<sup>95</sup>.

Les bailleurs de fonds, les pouvoirs publics et d'autres acteurs cherchant à favoriser les organisations mutualistes font face à l'arbitrage difficile entre apporter une aide cruciale, nécessaire pour réduire la corruption et éviter les erreurs causées par une gouvernance médiocre et une gestion incompétente, et limiter les échecs financiers à des niveaux acceptables, et préserver d'un autre côté l'aptitude des petites associations informelles à fonctionner durablement. La dépendance excessive des organisations mutualistes vis-à-vis d'un financement ou d'une aide extérieure peut entrer en conflit avec les intérêts de leurs adhérents et compromettre la sécurité des dépôts de ces derniers<sup>96</sup>. Les fonds de crédit rotatif gérés par la communauté mais qui ne sont pas fondés sur l'épargne sont presque tous voués à l'échec.

SICREDI suit des pratiques de crédit cohérentes et axées sur l'agriculture ; elle concentre et gère le risque d'illiquidité au niveau du système. Elle fait respecter des normes uniformes, applicables à l'ensemble du système. Pour se servir du nom et du logo de SICREDI, les coopératives d'épargne et de crédit doivent satisfaire au préalable à de strictes conditions financières, de politique et de qualité des produits. Les données financières de tous les adhérents sont diffusées dans l'ensemble du système pour garantir que les membres sont incités à respecter ces conditions.

Les risques élevés qui découlent d'une grande dépendance vis-à-vis du crédit agricole sont gérés en limitant la part des actifs dans ces pratiques de crédit, en finançant des prêts à long terme avec d'autres prêts accordés par la National Development Bank et en achetant des produits d'assurance récolte (par le biais de PROAGRO, le programme national d'assurance sur les récoltes). L'appartenance au système est primordial pour la réussite des coopératives de SICREDI : elles peuvent bénéficier d'un refinancement, offrir une plus large gamme de services que si elles étaient des entités indépendantes, bénéficier d'une gestion systémique du risque d'illiquidité, et s'associer à une marque qui exige le respect de normes strictes. Le conseil de SICREDI élabore les politiques et les produits et fournit également les services de formation. Une banque coopérative (Bansicredi) permet aux adhérents d'émettre des cartes de crédit, d'offrir des services bancaires par Internet, d'émettre des crédits commerciaux (y compris des lettres de crédit) et de fournir des produits d'assurance (assurance-vie et autres, assurance rurale). Les adhérents peuvent aussi faciliter des ventes à terme, particulièrement auprès des cultivateurs de café, par le biais de Cédula de Produto Rural. De plus, la participation de SICREDI au système d'assurance récolte de PROAGRO, qui ajoute 3,9% au taux de crédit, permet à ses adhérents de fournir une assurance agricole.

Cresol est un autre réseau de coopératives de petits agriculteurs du Brésil (généralement au service de clients plus pauvres que ceux de SICREDI) qui présente aussi les avantages d'une structure d'appui faitière. Cresol est né d'organisations et de mouvements d'agriculteurs qui ont mis en place des mécanismes communautaires d'épargne et de crédit dans les communautés agricoles et qui, progressivement, ont atteint le statut de coopératives formelles. À leur tour, ces coopératives ont formé un réseau (Cresol) doté d'une coopérative centrale (Cresol-Baser) et de centres régionaux de services « Cresol Baser » qui offrent des services d'appui, comme les audits, la tenue de registres comptables, les logiciels et l'aide juridique ; les centres remplissent également une fonction de suivi et font office d'intermédiaires auprès de la Banque centrale. Les centres desservent de nombreuses coopératives, ce qui permet de rehausser la rentabilité des opérations ; ces centres emploient en majorité un personnel issu des coopératives. Les coopératives de Cresol ont aussi accès à un fonds de trésorerie central. Les pouvoirs publics fournissent à Cresol un crédit subventionné par l'intermédiaire de BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, banque d'État pour le développement) et du programme PRONAF (Programa Nacional para Agricultura Familiar).

Source : Branch, "Credit Union Rural Finance: Sicredi Brazil," 2003 ; recherche CGAP (notamment par des communications avec SICREDI et DGRV (Confédération Coopérative et Raiffeisen Allemande) ; rapports et site Web de DGRV, [www.dgrv.org](http://www.dgrv.org) ; Bittencourt, "O cooperativismo de crédito no Brasil," 2003 ; et rapports financiers de Cresol.

Lorsque la source de fonds principale ou initiale est externe, par exemple quand elle provient d'un organisme bailleur, ces fonds ont tendance à générer des remboursements qui ne suffisent pas pour maintenir le fonds rotatif durant une longue période.

## **Caractéristique 9**

### **L'assurance agricole fondée sur les niveaux de risque régionaux peut constituer une protection contre les risques inhérents au crédit agricole**

Depuis longtemps, les pouvoirs publics cherchent à réduire les risques prix et les risques de production du milieu agricole en fournissant des produits d'assurance bétail ou, plus souvent, d'assurance

récolte. Cependant, ces programmes ont souvent souffert de coûts administratifs élevés, de primes trop faibles, d'un risque moral élevé et d'une vulnérabilité aux pertes graves. Les coûts administratifs sont rarement inférieurs à 30% des recettes provenant des primes<sup>97</sup>. De plus, l'assurance couvre généralement plusieurs risques (voire tous les risques) plutôt que des risques précis et quantifiables. À la fin des années 90, une étude de sept programmes publics d'assurance récolte a révélé que, en moyenne, les pertes (dédommagements) étaient plus de deux fois supérieures aux recettes<sup>98</sup>.

Dans ces programmes, les risques moraux touchent tant les fournisseurs d'assurances (qui administrent les systèmes financés par l'État) que les clients. Les agriculteurs sont moins enclins à

prendre des mesures pour réduire les pertes et plus enclins à prendre des risques (comme la plantation de cultures dans des zones marginales), alors que les prestataires sont moins attachés à suivre des pratiques d'assurance prudentes lorsqu'ils évaluent les pertes car ils présument que les pouvoirs publics couvriront ces pertes.

Les fraudes peuvent aussi présenter un problème. Au Mexique, par exemple, avant la fermeture de l'organisme national d'assurance agricole, il a été constaté que les inspecteurs acceptaient des pots-de-vin d'environ 30% en moyenne des dédommagements versés aux agriculteurs<sup>99</sup>. Étant donné l'échec de nombreux systèmes publics et la probabilité qu'ils soient compromis par des motivations d'ordre politique, il convient de remettre sérieusement en question la validité et l'efficacité potentielle des programmes publics d'assurance agricole.

L'assurance « régionale » constitue une approche plus prometteuse, qui peut s'appliquer aux risques de production comme aux risques prix. Cette assurance est déterminée à l'échelle régionale et elle est offerte à titre de protection contre des événements précis indépendants des actions des agriculteurs assurés. On peut citer à titre d'exemple les polices d'assurance climat liées à la pluviosité ou aux températures dans une zone déterminée qui offrent des dédommagements si l'indice pertinent tombe en-dessous d'un certain niveau (ou le dépasse), et les politiques liées aux prix, les dédommagements étant versés en fonction des prix des récoltes. Ces politiques permettent aux fournisseurs de s'assurer contre un risque précis, au lieu de se prémunir contre tous les risques agricoles, et le fait qu'elles soient définies à l'échelle régionale les rend plus viables et séduisantes pour les assureurs privés car elles réduisent les coûts administratifs, les risques de fraude et les risques moraux.

Les prêteurs peuvent contracter des polices d'assurance pour couvrir leur portefeuille agricole et transférer les coûts des primes aux clients agriculteurs en augmentant le taux d'intérêt ou en im-

sant des frais supplémentaires. Les instruments de couverture indexés, achetés sur les marchés internationaux, peuvent permettre aux prêteurs de gérer des pertes éventuelles découlant de risques prix ou de risques climatiques, ce qui est susceptible de les rendre plus confiants pour débiter dans le crédit agricole ou élargir leurs activités dans ce domaine. Les institutions financières peuvent acheter des instruments de couverture qui réduisent leur exposition aux pertes pour cause d'insolvabilité, de mauvais temps ou de versements d'intérêts tardifs qui résultent de fluctuations négatives des prix des marchandises que leurs clients produisent, négocient ou transforment<sup>100</sup>. La couverture peut porter sur un portefeuille global ou sur chaque prêt.

Ce n'est que récemment que l'assurance régionale s'est étendue aux institutions qui prêtent ou achètent des produits aux petits agriculteurs et, aujourd'hui encore, rares sont les exemples de réussite. Un cas récent met en scène la Kilimanjaro Native Cooperative Union (KNCU), une grande coopérative de petits cultivateurs de café de Tanzanie qui commercialise environ 11% de la production nationale de café. La coopérative a connu un certain succès lorsqu'elle a voulu réduire son exposition aux changements négatifs des cours du café : elle a acheté des options de vente qui lui permettent de maintenir un prix d'achat plancher convenu avec les agriculteurs durant la saison commerciale. La coopérative emprunte auprès d'une banque nationale, la Cooperative and Rural Development Bank (CRDB), pour payer les primes du contrat de couverture (options de vente). Ainsi, la coopérative a réduit son exposition aux fluctuations de prix et aux chutes de la valeur des stocks de café détenues durant la période de transformation ou en attendant les ventes. La coopérative n'ayant employé cette méthode que pour une seule saison, il est prématuré de tirer des conclusions définitives quant à son efficacité<sup>101</sup>.

L'assurance régionale pourrait réduire tant les risques de pertes pour les agriculteurs individuels que les risques opérationnels des prêteurs. La

difficulté principale rencontrée par les assureurs lorsqu'ils doivent accorder une telle couverture aux petits agriculteurs est la même que celle des institutions de microfinance : comment assurer de manière rentable des contrats et des opérations de petite envergure. Les pouvoirs publics et les bailleurs pourraient adopter ou soutenir des mesures qui rehaussent le potentiel de l'assurance régionale du secteur privé pour les petits agriculteurs. Ils pourraient garantir l'existence et la disponibilité de bases de données complètes, exactes et actualisées, par exemple sur la pluviosité nationale ou régionale et les prix des denrées, que les assureurs privés pourraient exploiter pour évaluer l'achat d'instruments de couverture des risques climatiques et des risques prix. De plus, les bailleurs de fonds peuvent encourager les courtiers à entrer sur le marché (en distribuant par exemple des informations sur les nouvelles méthodes ou même en assurant de la formation). Les courtiers peuvent aider les prestataires de services financiers à évaluer les risques de portefeuille et tarifier leurs services, et à évaluer également les risques inhérents à l'expansion du crédit agricole ; ils peuvent aussi les aider à négocier des contrats d'assurance et de couverture.

Idéalement, les courtiers devraient provenir du secteur privé. Cependant, en Tanzanie, KNCU et CRDB ont reçu une aide de ce type du Groupe de gestion des risques des produits de base (CRMG) de la Banque mondiale, qui a aidé la coopérative à mettre en place une stratégie de gestion des risques et à négocier les options de vente. Le groupe a également formé le personnel du CRDB en matière d'évaluation des risques prix et de prestation de services consultatifs concernant les nouvelles techniques de couverture. À l'avenir, le CRMG envisage de faire remplir ce rôle de facilitateur à un courtier privé, qui nécessite l'appui des bailleurs ou des pouvoirs publics seulement à titre temporaire.

Les institutions de microfinance qui assurent les petits agriculteurs et assument les risques associés doivent être très prudents. Lorsque l'évène-

ment assuré est relativement rare, tout est pour le mieux et les primes peuvent constituer une source de revenus attirante. Cependant, un événement catastrophique, même à une échelle locale, peut exposer une institution de microfinance à la faillite et au manquement de ses obligations vis-à-vis de ses clients assurés. Par sa nature, l'assurance est un produit qui, idéalement, devrait renforcer la diversification du risque et porter sur le plus grand groupe possible de clients assurés et sur la plus vaste gamme possible de circonstances susceptibles de conduire à des dédommagements.

### **Caractéristique 10** **Pour réussir, le microfinancement** **de l'agriculture doit être à l'abri de** **l'ingérence politique**

L'intervention de l'État et des bailleurs de fonds dans les marchés et le crédit agricoles, qu'elle soit continue ou imprévisible, est probablement la plus grande source de risque pour les prêteurs agricoles. La fourniture et la conception du financement de l'agriculture ont été largement influencées par les pressions en faveur du financement de la production agricole et de l'amélioration des conditions de vie en milieu rural, au lieu de la construction d'une infrastructure durable pour le financement rural. Lorsque les hauts fonctionnaires pensent avoir à choisir entre favoriser la portée maximale des services financiers ruraux en bâtissant des institutions durables et exploiter les institutions pour canaliser les financements en appui direct à l'adoption de technologies, à la production de produits de subsistance et au développement de l'infrastructure rurale indépendamment de la pérennité, en général, ils optent pour la deuxième solution, au détriment de la pérennité.

Depuis le début des années 70, le programme de financement rural de la Ohio State University et de nombreux universitaires, évaluateurs et administrateurs de programmes ont produit une documentation abondante qui décrit en détail les

défauts de cette approche traditionnelle du crédit à l'agriculture<sup>102</sup>. Leurs critiques reposent sur des observations selon lesquelles les pouvoirs publics et les agences pour le développement peuvent remplir un rôle de développement essentiel en encourageant la pérennité des institutions financières au service des populations rurales ; ces observations soutiennent également que ces institutions n'ont pas besoin de subventions permanentes.

Parallèlement, de nombreux pouvoirs publics de pays d'Afrique sub-saharienne ont traditionnellement maintenu les prix des denrées alimentaires à un niveau faible, ce qui favorise les populations urbaines ; cette approche a réduit les rendements des activités agricoles ainsi que la demande de services financiers ruraux. De plus, les pouvoirs publics des pays industrialisés compromettent l'agriculture des pays en développement en « déversant » des quantités excédentaires de produits agricoles sur les marchés des pays en développement, souvent en invoquant le principe de l'aide. Ces produits excédentaires sont moins chers que les produits locaux et risquent de compromettre la production agricole locale et de diminuer les revenus des agriculteurs<sup>103</sup>. Les contrôles exercés par l'État sur les prix des cultures d'exportation et l'intervention publique dans les processus de transformation et de commercialisation ont eux aussi créé une distorsion des marchés agricoles dans de nombreux pays en développement. Les cultures d'exportation ont souvent fait l'objet de taxes excessives.

### **Une agriculture largement subventionnée**

Dans leur grande majorité, les pouvoirs publics à travers le monde, y compris ceux des plus grandes puissances économiques, n'ont pas encore accepté ces observations et semblent adopter le principe que les familles agricoles et les communautés rurales doivent bénéficier d'une aide par le biais des transferts de revenus. Leur position, dont témoignent les subventions agricoles, les droits d'importation dans l'Union européenne et aux États-Unis ainsi que les programmes de crédit ciblé à travers

les pays en développement, est que les exploitations agricoles, en particulier les exploitations familiales, doivent être subventionnées pour atteindre des buts sociaux plus larges.

Dans les pays industrialisés, les subventions agricoles intérieures sont considérables par rapport à l'aide totale accordée aux pays en développement, sans parler de l'aide à l'agriculture. En 2003, les subventions agricoles américaines (16,4 milliards de dollars) étaient en réalité supérieures à l'aide totale accordée par les États-Unis aux pays en développement (16,3 milliards)<sup>104</sup>.

### **Des taux de remboursement médiocres**

Lorsque, dans les pays en développement, les pouvoirs publics canalisent les programmes d'appui aux revenus à travers des prêts, la discipline sur le marché des crédits en souffre et le financement de l'agriculture devient plus ardu. Dans les années 60 et 70, lorsque les évaluateurs analysaient la mauvaise performance de remboursement des programmes de crédit destinés aux petits agriculteurs, ils l'attribuaient à des causes indépendantes de la volonté tant des emprunteurs que des prêteurs. Pour expliquer l'incapacité apparente des emprunteurs pauvres à rembourser leurs prêts, ils s'en prenaient aux catastrophes naturelles, à la faible infrastructure de marché, à un régime foncier inadéquat et à d'autres facteurs qui aggravent les risques agricoles. En fait, ils suggéraient que les mêmes facteurs qui produisaient la pauvreté étaient à l'origine du non-remboursement des prêts.

Au début des années 80, les évaluateurs ont invoqué les stratégies d'intervention pour justifier les faibles taux de remboursement des agriculteurs. Du fait que les prêts aux agriculteurs étaient généralement accordés comme un intrant, dans le cadre d'une approche intégrée qui comprenait l'apport de semences améliorées, de techniques agricoles et de structures de commercialisation (comme les coopératives) ainsi que de réformes agraires, l'échec de n'importe lequel de ces éléments était jugé suffisant pour provoquer le non-remboursement. De même,

les retards de décaissement, l'inadéquation des montants ou des conditions de crédit et d'autres problèmes liés à l'octroi des prêts selon une approche intégrée contribuaient tous selon les analyses au non-remboursement.

Ce que ces premières études n'ont pas révélé, c'est la raison pour laquelle certains agriculteurs dans une zone donnée remboursaient leurs prêts tandis que d'autres ne le faisaient pas, malgré des cultures, des rendements, des revenus et des risques similaires. Ces experts ont présumé que, en raison du fait que les petits agriculteurs n'avaient jamais obtenu auparavant un crédit du secteur formel, ils ne savaient pas comment l'utiliser. Ils pensaient que ces emprunteurs avaient « détourné » le crédit vers des dépenses de consommation, comme les mariages, les enterrements, les frais de scolarité de leurs enfants ou même des produits alimentaires. La littérature traduisait un fort esprit de censure morale, même si, aujourd'hui, il est reconnu que bon nombre de ces activités sont d'une grande utilité économique pour les pauvres car elles apportent aux parents âgés un filet de sécurité financier<sup>105</sup>.

Après de nombreuses années, les évaluateurs ont commencé à se rendre compte que la responsabilité des faibles taux de remboursement revenait aux prêteurs et aux mesures incitatives qu'ils avaient créées pour que les emprunteurs respectent

les conditions de crédit<sup>106</sup>. Bien que certaines des raisons précitées aient sans nul doute augmenté les risques du crédit à l'agriculture, la cause principale du non-remboursement par les emprunteurs était l'économie politique du crédit (encadré 14). Les pouvoirs publics fournissaient un crédit à bon marché aux petits agriculteurs pour obtenir leurs votes et aussi pour compenser les effets des faibles prix des produits agricoles et le manque d'investissements dans les infrastructures rurales. De ce fait, les pouvoirs publics hésitaient à faire appliquer des politiques strictes de remboursement des prêts, particulièrement en raison des difficultés générales que connaissaient de grands groupes d'agriculteurs.

### **Systèmes d'annulation de dettes**

Les impayés ne peuvent que se multiplier si l'on offre automatiquement aux ménages agricoles l'occasion de reporter le remboursement des prêts ou s'il advient que les emprunteurs comme les prêteurs reconnaissent la difficulté d'effectuer le remboursement. Cette situation est exacerbée si un prêteur, par tradition, annule les dettes des agriculteurs tous les deux ou trois ans, quand les petits agriculteurs sont menacés de perdre leurs terres en raison de ces dettes. Dans ces cas, les petits agriculteurs sont fortement tentés de retarder les remboursements ou de reconduire les dettes dans l'espoir que les prêteurs abandonneront ces créances en fin de compte<sup>107</sup>.

#### **Encadré 14 Zambie : Omnia Small Scale—Les effets indésirés du soutien de l'État à la production agricole**

Omnia Small Scale a été créée par Omnia, un fabricant et négociant sud-africain d'engrais, pour fournir des engrais à crédit à de petits agriculteurs de Zambie. Les agriculteurs à court de trésorerie pouvaient obtenir l'engrais en échange d'un volume convenu de produits (par exemple trois sacs de maïs contre un sac d'engrais). Ce système a bien marché jusqu'à ce que les pouvoirs publics décident d'utiliser les négociants d'Omnia comme agents de son programme subventionné de crédit d'engrais. L'attitude nonchalante envers le non-remboursement adoptée par le programme public aboutit à une réduction de la demande vis-à-vis du programme d'Omnia.

En réaction, Omnia passa à une offre de crédit plus sophistiquée qui incluait tant les semences que les engrais. Cette offre ciblait les agriculteurs ayant un bon historique de remboursement dans le cadre du programme public et accorda des crédits d'un montant totalisant 300 000 dollars. Cependant, ce programme occasionna des pertes pour Omnia du fait d'un taux de remboursement d'à peine 80%. Outre les mauvaises récoltes dans certaines zones, l'entreprise attribua ses pertes à l'endettement causé par le programme public (car certains de ses clients avaient également tiré profit du crédit public) et l'impression que le non-remboursement serait toléré. Omnia n'offre plus de crédit aux petits agriculteurs, surtout en raison de la présence de l'État source de distorsion dans le secteur des engrais.

Source : Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit," 2003.

Il est arrivé bien trop souvent que les pouvoirs publics décident d'annuler les dettes des agriculteurs afin de s'assurer le soutien du secteur rural avant les élections. Au Costa Rica, l'annulation de la dette par les pouvoirs publics en 1999 a considérablement diminué les remboursements sur les comptes de cartes de crédit offerts par Financiera Trisan, une société de financement constituée par un grossiste agrochimique (voir encadré 7). Par conséquent, les taux d'impayés sur ce produit atteignirent 25% et plus de 2 200 créances furent abandonnées durant les deux années suivantes<sup>108</sup>. De même, en 2001, la Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives en Thaïlande fut contrainte de participer à un programme public d'annulation des dettes des agriculteurs qui avaient des difficultés à rembourser leurs prêts. Plus de 2 millions d'agriculteurs qui devaient plus de 1,7 milliard de dollars, soit un tiers du portefeuille de la BAAC, s'inscrivirent au programme. Par conséquent, le taux d'abandon des créances de la BAAC grimpa de 3% en 2001 à 12% en 2002 et ses provisions pour créances douteuses passèrent à 21% de son portefeuille de crédit<sup>109</sup>. Ces chiffres traduisaient un problème de remboursement croissant, s'accompagnant d'effets à long terme sur l'image de la BAAC et sur sa capacité future à faire respecter les échéanciers de remboursement.

### **Des taux d'intérêt subventionnés**

Le paradigme traditionnel du crédit agricole demeure généralisé et comporte un certain nombre de défauts essentiels, dont aucun n'égale en gravité les taux d'intérêt fortement subventionnés. Le crédit à bon marché entraîne un cercle vicieux de limitation du crédit qui favorise les habitants ruraux plus fortunés, capables d'user de leur situation et de leurs relations pour subtiliser le crédit disponible à bon marché, prive les prêteurs des budgets nécessaires pour assurer le suivi et le recouvrement des prêts, politise l'allocation et le recouvrement du crédit et, en fin de compte, exige de subventionner continuellement les activités des prêteurs<sup>110</sup>. Ce cercle perpé-

tuel, conjugué à des interventions périodiques des pouvoirs publics qui compromettent le remboursement des prêts, a convaincu plusieurs experts que le crédit agricole était trop hasardeux et ne pouvait être entrepris à des fins commerciales.

### **Des coûts de transaction élevés**

Souvent, les prêteurs imposent des coûts de transaction élevés sur les prêts à faible taux d'intérêt à titre de mécanisme de limitation face à une demande excédentaire parce qu'ils sont dans l'impossibilité de s'adapter à cette demande en augmentant les taux d'intérêt. Par exemple, les prêteurs exigent que les emprunteurs se rendent plusieurs fois à la banque ou à d'autres bureaux pour rassembler la documentation nécessaire, s'informer de l'état d'avancement de leur demande et satisfaire à d'autres conditions indispensables pour bénéficier du crédit. Ces coûts de transaction élevés réduisent la valeur des prêts pour les clients et diminuent la probabilité de remboursement car ceux-ci ne craignent pas de voir leur demande de prêt rejetée l'année suivante. Lorsque les prêts sont relativement complexes, les emprunteurs peuvent craindre à juste titre que, l'année suivante, l'approbation soit mise en attente pour des raisons arbitraires. Les coûts de transaction élevés résultent en partie du fait que les prêteurs ne disposent pas de revenus suffisamment importants pour leur permettre de développer un budget d'exploitation solide. Ainsi, les faibles taux d'intérêt ne rapportent pas aux prêteurs les revenus nécessaires pour créer l'infrastructure nécessaire afin d'offrir des services financiers de qualité<sup>111</sup>.

### **Crédit ciblé**

Les taux d'intérêt subventionnés sont souvent assortis de conditions exigeant que le crédit cible directement certaines cultures ou certains emplois. Étant donné la nature fongible de l'argent et la nature intégrée des flux de revenus et de dépenses dans un budget de ménage pauvre, toute exigence portant sur le crédit ciblé, pour être effective, requiert des coûts de suivi élevés.

## **Le crédit n'atteint pas les pauvres en milieu rural**

Dans les pays en développement, la majeure partie du crédit agricole demeure assujettie à l'ingérence politique, aux taux d'intérêt subventionnés, au crédit ciblé et à la médiocrité des services. Ce paradigme ne fonctionne pas. Les élites du pays s'approprient souvent les prêts qui sont destinés aux agriculteurs pauvres et les taux d'impayés atteignent un niveau désespérant (ils dépassent souvent et de loin 40%). Ces effets n'ont pas disparu, malgré 30 ans d'expérience dans des milliers de programmes de crédit rural subventionné.

En 1974 par exemple, au Costa Rica, 10% des plus grands emprunteurs ruraux ont capté 80% des prêts agricoles fortement subventionnés, offerts par le département du crédit agricole de la Banque nationale du pays. Cinquante pour cent des plus petits emprunteurs ont obtenu seulement 5% de ce crédit (pour des prêts de 585 dollars en moyenne), bien que le programme ait été conçu pour favoriser l'accès des petits agriculteurs au crédit à bon marché. Ces chiffres reflètent les résultats constatés dans toutes les autres banques du Costa Rica interrogées durant cette période<sup>112</sup>.

Dix ans plus tard, les résultats sont similaires. Une étude de la Banque interaméricaine de développement portant sur des projets de crédit agricole subventionné et ciblé en Amérique latine révèle les effets négatifs continus du crédit à bon marché sur l'allocation des ressources, la répartition des revenus, la gestion macroéconomique et le développement des marchés financiers. Des évaluations des programmes de crédit agricole menées en 1983 en Équateur, au Panama et au Pérou révèlent les conclusions suivantes :

- Une portée limitée. Au Pérou, Banco Agrario octroie plus de 80% des prêts décaissés par le secteur financier mais n'atteint que 7% des agriculteurs.
- La plupart des prêts bénéficie à des clients fortunés.
- En termes réels, les taux d'intérêt sont généralement négatifs.

- Les coûts de transaction pour les emprunteurs sont élevés. En Équateur, selon les estimations, le total des coûts de transaction pour un emprunteur obtenant et remboursant un petit prêt est équivalent à un taux d'intérêt mensuel de 5%.
- La qualité du portefeuille est faible, avec des arriérés allant de 14% à 26%<sup>113</sup>.

Ces conclusions ne sont pas limitées à l'Amérique latine. Une analyse de la banque Agricultural Development Bank du Pakistan (ADBP), établissement sous contrôle de l'Etat, réalisée vers la moitié des années 90 révèle que, à l'époque, les charges sociales de la banque dépassaient ses avantages sociaux de quelque 35%. Cette étude révèle aussi que 69% des ménages ruraux ont reçu 23% des prêts du secteur formel, du type offert par ADBP (qui aurait fourni la majorité du crédit du secteur formel à l'agriculture), tandis que 4% des ménages (les plus riches) en ont reçu 42%. Les prêts consentis aux emprunteurs qui avaient des relations politiques ont aussi enregistré un taux d'impayés beaucoup plus élevé. En 1996, le taux de remboursement des prêts d'ADBP était de 45%, en nette diminution par rapport aux 59% enregistrés en 1991. Les auteurs de l'étude ont conclu que des facteurs politiques avaient joué un rôle important dans la forte diminution du taux de remboursement des prêts<sup>114</sup>.

## **Un modèle émergent pour le microfinancement de l'agriculture**

Ce document a présenté un certain nombre de caractéristiques communes à des initiatives plutôt réussies de prestation de services financiers aux agriculteurs pauvres. Aucun programme ne les incorpore toutes et rien ne donne à penser que chaque programme devrait le faire. Cependant, chaque caractéristique a rempli un rôle de premier plan dans un certain nombre de programmes qui ont connu des taux élevés de remboursement sur

une période significative, et ont atteint la rentabilité ou étaient en passe d'y parvenir. Certaines des caractéristiques constituent des pratiques pertinentes pour n'importe quel type de microfinance, tandis que d'autres viennent en réponse aux problèmes particuliers inhérents aux ménages et aux investissements agricoles. Ce dernier chapitre propose un modèle émergent du microfinancement de l'agriculture.

### **Les caractéristiques générales d'une activité réussie de microfinance agricole**

L'une des conclusions les plus importantes de ces 20 dernières années pour les spécialistes du financement du développement est que les familles pauvres, et particulièrement les familles agricoles pauvres, entreprennent un certain nombre d'activités génératrices de revenus, emploient un certain nombre de stratégies d'adaptation et divers instruments financiers formels et non formels pour gérer leurs affaires. Bien que la production agricole soit peut-être la source de revenus principale, elle est rarement la seule.

Cette découverte a permis aux initiatives de financement du développement, particulièrement au microcrédit, de s'écarter du concept liant le remboursement des prêts à des activités d'investissement précises. Dans ce contexte, le ménage emprunteur tout entier est considéré comme une unité économique dans laquelle les revenus provenant de différentes activités sont conjugués pour satisfaire des besoins quotidiens et remplir des obligations de remboursement très variés. Ce changement a amélioré considérablement les taux de remboursement des prêts et est probablement une condition préalable à la pérennité financière de la plupart des crédits accordés aux personnes pauvres.

Les prestataires de services de microfinance agricole performants ont conjugué les principes essentiels du microcrédit, à savoir la sélection des emprunteurs et la pression au remboursement par les pairs, des crédits progressifs, un suivi

serré du remboursement, etc., à l'expertise technique nécessaire pour évaluer la compétence des emprunteurs potentiels en matière agricole. Dans ce sens, ces prestataires ne sont pas très différents d'un grand nombre de leurs homologues urbains qui exploitent des systèmes de crédit individuel et exigent que les agents de crédit connaissent dans une certaine mesure un grand nombre d'activités commerciales.

Les prestataires de services de microfinance agricole peuvent agencer les conditions des prêts de façon à mieux servir les flux de trésorerie plus cycliques des ménages agricoles et les contraintes temporelles plus délicates des besoins de crédit pour les activités agricoles ou d'élevage. Néanmoins, ils sont parvenus à le faire sans suggérer que les remboursements sont liés uniquement aux résultats d'activités d'investissement données.

L'une des marques des initiatives réussies de microcrédit est la diversification du portefeuille de crédit des prêteurs au profit d'un grand nombre de petites activités économiques indépendantes les unes des autres. De même, les organisations cherchant à se lancer dans le crédit agricole ou à y multiplier leurs interventions peuvent limiter leur exposition au risque en accordant des prêts à de nombreux ménages engagés dans plusieurs activités agricoles différentes et d'autres activités économiques.

Les facilités de dépôt devraient être considérées comme une composante essentielle des services de microfinance aux ménages agricoles. Les faits démontrent que la plupart des personnes pauvres du milieu rural préféreraient utiliser des comptes d'épargne au lieu de recourir à des prêts pour réaliser de gros investissements et, en fait, pour satisfaire la majorité des besoins de services financiers, étant donné que la pauvreté a tendance à dicter une approche prudente de la gestion financière.

En somme, en opérant certains ajustements importants, sans être pour autant décourageants, il est possible de financer de nombreuses activités de production agricole en appliquant des principes

de microcrédit ordinaire. L'aide à l'expansion des institutions de microfinance solides dans les zones rurales aura pour effet presque certain d'augmenter les fonds dédiés à l'agriculture tandis que ces institutions s'efforcent de répondre aux besoins financiers des ménages agricoles. Les recherches réalisées pour les besoins de cette étude ont identifié un nombre significatif d'actions réussies pour adapter les produits traditionnels de microcrédit aux besoins des emprunteurs agricoles, bien que le volume total des prêts demeure réduit et l'historique bref.

De plus, les institutions traditionnelles de financement agricole peuvent fournir des services financiers de manière plus pérenne en adoptant les techniques de microfinance contribuant à réduire les risques et favoriser la pérennité financière. Ces techniques encourageront la survie des institutions dans un climat politique où de nombreux bailleurs de fonds et pouvoirs publics n'ont pas la volonté de subventionner de façon permanente les programmes de crédit qui ciblent des secteurs particuliers. En adoptant les stratégies de gestion des risques des institutions de microfinance et les techniques d'analyse du crédit qui tiennent compte de la gamme d'activités économiques des ménages ainsi que de leurs sources de revenus multiples, les prêteurs traditionnels pourront accroître leur pérennité et la valeur des services qu'ils fournissent aux familles pauvres. Par exemple, en augmentant leurs taux d'intérêt, ces prêteurs pourront augmenter leurs budgets, offrir des services de meilleure qualité et améliorer les résultats de remboursement.

Cependant, le microfinancement de l'agriculture ne peut prospérer nulle part face à l'ingérence politique. Même les programmes les mieux conçus et les mieux exécutés sont presque incapables de maintenir des taux de remboursement élevés en présence de larges programmes d'annulation de dettes, d'une offre massive de crédit fortement subventionné et de taux d'intérêt répressifs caractérisant la plupart des méthodes employées par l'État.

### **Des caractéristiques particulières en réponse à des défis spécifiques**

Cette étude décrit un certain nombre d'approches — association des prêts à des accords d'agriculture contractuelle, achat de produits d'assurance régionale, emploi de technologies et d'infrastructures institutionnelles existantes dans les zones rurales — auxquelles les organisations de microfinance agricole performantes (et d'autres) ont recouru pour relever des défis particuliers. Ces défis ne sont pas communs à toutes les situations de financement agricole ; par conséquent, tous les programmes ne sont pas contraints de les employer toutes. De plus, ces approches sont moins matures et les expériences qui montrent leur succès sont plus minces que celles qui peuvent s'appliquer généralement à la microfinance. Certaines demeurent expérimentales mais ont été incluses dans l'étude car elles tentent d'aborder des questions clés du financement de la production agricole et parce qu'elles suscitent un intérêt considérable dans la communauté du financement agricole.

Les accords d'agriculture contractuelle se sont révélés un outil puissant de gestion des risques et de financement de la production de cultures complexes, qui nécessitent un degré de normalisation élevé ou un volume de production minimum. Les données clientèle détenues par les négociants et entreprises de transformation qui offrent des crédits par l'intermédiaire de ces accords sont aussi d'une valeur potentielle considérable pour les prêteurs ruraux. Un certain nombre d'approches émergentes favorisent l'adoption d'accords contractuels de ce type, ou des alliances qui s'en rapprochent, tout en assurant l'appui corollaire nécessaire pour satisfaire aux conditions de production. Cependant, le financement de l'agro-industrie n'aborde pas les contraintes inhérentes au financement de long terme car les accords contractuels sont généralement établis sur une base saisonnière et ne conviennent pas à des investissements de longue durée dans l'infrastructure agricole.

Le financement à long terme des activités d'investissement est l'une des formes les plus rares du financement agricole. Il existe très peu de programmes exemplaires à ce titre. Le crédit-bail a fait l'objet d'essais limités mais ses résultats doivent encore être considérés comme expérimentaux. La demande de financement à long terme pourrait cependant ne pas être aussi forte que ne le suppose la littérature sur le financement de l'agriculture. La plupart des investissements agricoles à long terme ne sont pas financés principalement par des prêts consentis par des institutions financières mais par l'épargne des ménages et des fonds empruntés aux amis et aux membres de la famille. En recourant à de multiples sources pour financer de gros investissements de long terme, les ménages pauvres réduisent le coût pondéré de l'emprunt global et diversifient le risque que les remboursements arrivent à échéance lorsque des événements imprévus affectent les revenus anticipés.

Certaines actions sont en cours pour adosser la prestation de services financiers aux ménages ruraux et agricoles aux infrastructures commerciales existantes. De plus, certaines technologies sont employées actuellement pour améliorer l'accès aux services et la qualité de ces derniers par le biais des guichets automatiques, des téléphones portables, des PDA, des ordinateurs de poche et des cartes à puce. Rappelons que la plupart de ces tentatives visant à réduire fortement le coût de la prestation des services en milieu rural doivent être considérées comme expérimentales, quoiqu'elles soient prometteuses.

Il en va de même pour l'assurance récolte censée protéger contre les risques généraux inhérents au crédit agricole. Malgré les efforts consentis actuellement pour établir des systèmes d'assurance, et malgré les connaissances acquises sur les types d'assurance et de fonds de garantie inopérants, il demeure nécessaire de mener des recherches d'une envergure considérable avant de parvenir à formuler une recommandation générale sur l'assurance récolte pour les petits agriculteurs.

Cependant, toutes ces caractéristiques spécifiques ont démontré leur potentiel indéniable dans le cadre de projets menés à travers le monde ces dernières années. Chose plus importante, elles abordent les questions les plus épineuses du financement de l'agriculture : les gros investissements de long terme, la conjonction des risques prix et des risques liés aux rendements, les coûts relativement élevés de l'intervention dans des zones rurales de faible densité de population et l'octroi de prêts à des clients sans historique de crédit. Selon toute probabilité, ces défis « extrêmes » ne pourront être relevés efficacement par des institutions de microfinance qui se limitent aux caractéristiques plus générales du paradigme dominant de la microfinance. De plus, si les prestataires de services financiers à l'agriculture ne font pas de progrès notables pour relever ces défis, ils continueront d'être considérés comme une composante inefficace du secteur financier en général.

L'une des raisons principales pour lesquelles la plupart des institutions financières évitent le crédit agricole, hormis le niveau élevé du risque perçu, est que l'historique du crédit subventionné bon marché et les attentes de la clientèle en la matière font qu'il est extrêmement difficile d'établir le prix des crédits à un niveau viable (c'est-à-dire rentable). Parallèlement, les ménages agricoles pauvres peuvent ne pas être prêts ou en mesure de payer les taux d'intérêt élevés nécessaires pour compenser les lacunes de nombreux petits prêteurs ruraux ou les coûts d'exploitation élevés des prêteurs éloignés des centres urbains. Néanmoins, en adoptant les caractéristiques du modèle émergent proposé dans cette étude, on pourrait envisager de réduire les coûts tant pour les prêteurs que pour les emprunteurs, ce qui permettrait de concrétiser la pérennité du microfinancement de l'agriculture.

La question qui demeure est de savoir s'il existe certains groupes d'agriculteurs, comme ceux dotés de très petites exploitations, ou ceux qui dépendent d'une agriculture pluviale marginale et de faible rendement, pour qui les subventions apportées par le crédit agricole peuvent trouver une justification.

Il existe beaucoup d'arguments en faveur de subventions initiales visant à diminuer les coûts encourus par les institutions financières qui servent ces groupes, par exemple en les aidant à gagner en efficacité ou à mettre en place de meilleurs systèmes ou procédures (plutôt que de subventionner les taux d'intérêt). Cependant, la décision de recourir aux subventions doit être considérée en tenant compte des budgets restreints dont disposent les pouvoirs publics des pays en développement et de l'intérêt de subventionner une activité agricole qui ne produit pas un rendement durable, lorsqu'on la compare aux dépenses allouées aux hôpitaux, aux écoles, aux routes et à d'autres impératifs urgents. En d'autres termes, un individu ou un ménage ne devrait pas être encouragé à contracter une dette pour financer une culture particulière ou une activité d'élevage qui, selon toute probabilité, ne

dégagera pas de bénéfice, ou s'il est possible d'obtenir un meilleur rendement (en tenant compte des stratégies de gestion des risques du ménage, qui peuvent justifier la diversification du portefeuille d'activités) en réalisant une autre activité comme exploiter une microentreprise ou travailler dans l'exploitation d'un autre individu.

Plusieurs millions de personnes des zones rurales seraient bien mieux servies si davantage d'institutions financières appliquaient les caractéristiques du modèle émergent de microfinancement de l'agriculture, dont les vertus ont été démontrées par quelques programmes relativement performants et présentées dans ce document. Les auteurs espèrent que les bailleurs de fonds et les pouvoirs publics abandonneront l'ancien paradigme mis en échec et continueront d'investir dans le développement des composantes de ce nouveau modèle.



## Notes de texte

- 1 FIDA, *Rural Poverty Report 2001: The Challenge of Ending Rural Poverty*; and World Bank, *Rural Finance Services: Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*, 2003. Les données les plus récentes de la Banque mondiale (« Global Monitoring Report 2005 ») indiquent que ce chiffre a diminué pour atteindre 1,1 milliard.
- 2 Dans ce cas, l'aide correspond à une part du revenu national brut (RNB) des membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE). Voir OCDE, "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex."
- 3 FIDA, *Rural Poverty Report 2001*.
- 4 DFID, "The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction," 2004.
- 5 Von Pischke, *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, 1991.
- 6 Banque mondiale, *Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*, 2003.
- 7 Des "prêts sectoriels" ont servi à aider les pays emprunteurs à réformer les marchés financiers (en introduisant des taux d'intérêt de marché et une concurrence bancaire accrue, et en renforçant les cadres réglementaires, par exemple), qui n'étaient pas axés sur le crédit agricole.
- 8 Wenner, "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank," 2002.
- 9 FAO, "Crop and Food Supply Assessment Mission to Malawi," 2003.
- 10 Ayee, "Centenary Rural Development Bank: Agricultural Lending," 2002.
- 11 Onumah, "Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa," 2003.
- 12 Varangis et al, "Dealing with the Coffee Crisis in Central America," 2003.
- 13 Les principales exceptions sont certains types de contrats de crédit entre les agriculteurs et les entreprises de transformation agricole ou des négociants, par lesquels le remboursement du crédit est déduit du prix payé pour la production obtenue.
- 14 Des consultants embauchés par le CGAP ont rendu visite à des institutions et des programmes en Bolivie, en Inde, au Kenya, au Mozambique, au Pérou et en Ouganda.
- 15 Haggblade et al, "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries," 2002.
- 16 Hulme et Mosley, "Finance for the Poor or the Poorest?" 1997.
- 17 Robinson, *The Microfinance Revolution, Volume 2: Lessons from Indonesia*, 180–82.
- 18 À l'exception des contrats de crédit entre les agriculteurs et les entreprises de transformation agricole ou négociants par lesquels le remboursement du prêt est déduit du prix payé pour la production qui en résulte.
- 19 Navajas, "The Process of Adapting Lending Technology: Financiera Calpiá in Rural El Salvador," 1999; Navajas et Gonzalez-Vega, "Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpiá in El Salvador," 2000.
- 20 Financiera Calpiá est récemment devenue une banque : Banco ProCredit. En janvier 2005, Caja los Andes (dont la dénomination officielle est celle d'un "fonds financier privé") est aussi devenu une banque : Banco los Andes ProCredit. Dans le présent document, les noms originaux seront employés car les recherches ont été réalisées alors que les deux entités fonctionnaient sous leur forme juridique et leur nom antérieurs.
- 21 Wright, *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*, 2000.
- 22 Pearce et Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru," 2005.
- 23 Ayee, "Centenary Rural Development Bank: Agricultural Lending," 2002.
- 24 Shrader, "Sustainable Expansion Strategies," 2003; Correspondance entre le chercheur du CGAP et Richard Reynolds (World Vision) et Sabina Bina (Directrice financière d'EKI) courant 2003 ; États financiers d'EKI au 31 décembre 2002.
- 25 Buchenau, 2003, "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance," 2003.
- 26 Entretien entre l'équipe de gestion de Banco del Estado et l'auteur (Christen), 1997–98.
- 27 Voir par exemple Adams and Fitchett, *Informal Finance in Low-Income Countries*, 1992.
- 28 Sebstad et Cohen, *Microfinance Risk Management and Poverty*, 2001.
- 29 Voir Rutherford, *The Poor and Their Money*, 2000 (traduit en français).
- 30 La BAAC est décrite ici en raison de son échelle d'activité massive, bien que sa nature d'entité publique ne permette pas de se prononcer sur sa pérennité.
- 31 La diversité évoquée ici concerne particulièrement l'introduction de services d'épargne. Les opérations de crédit de la BAAC sont encore dominées par l'agriculture, quoique moins qu'auparavant.
- 32 Ces données sont extraites du Rapport annuel 2002 de la BAAC, citant des données du Bureau national de statistique de la Thaïlande. Les clients ont reçu des crédits de la BAAC soit directement soit par le biais de coopératives et d'associations. Il faut remarquer que l'exercice comptable de la BAAC dure d'avril à mars. Les données rapportées ici concernent l'exercice 2002 et sont valables au 31 mars 2003, sauf indication contraire.
- 33 Wehnert et Shakya, "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations? A Comprehensive Financial Analysis of 33 SFCLs," 2001; Siebel, "Agricultural Development Bank Reform," 2001.
- 34 La performance de plusieurs coopératives de petits agriculteurs a récemment subi les effets d'activités maoïstes.
- 35 Bittencourt, "O cooperativismo de crédito no Brasil," 2003; Rapports de Cresol.
- 36 Recherches du CGAP (notamment des communications échangées avec SICREDI et DGRV) ; site Web du DGRV, [www.dgrv.org](http://www.dgrv.org).
- 37 Pearce, Goodland, et Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview," 2004; Ayee, "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending," 2002.
- 38 Pearce et Reinsch, "Caja los Andes, Bolivia," 2005.
- 39 Christen et Vogel, "The Importance of Domestic Resource Mobilization in Averting Financial Crisis: The Case of Credit Unions in Honduras," 1984.
- 40 Rubio, "EDPYME Confianza," 2002; Pearce et Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru," 2005.
- 41 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRODEM," 2000; Rubio, "EDPYME Confianza," 2002. Buchenau, "Financing Small Farmers in Latin America," 1997.
- 42 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRODEM," 2000; Rubio, "EDPYME Confianza," 2002.
- 43 Rubio, "EDPYME Confianza," 2002; Pearce et Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru," 2005.
- 44 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRODEM," 2000.
- 45 Ayee, "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending," 2002.

- 46 Le partenaire technique de cette institution, ACDI/VOCA, a élaboré une stratégie de diversification de portefeuille pour traiter cette question et a apporté une assistance technique pour mettre en application la stratégie.
- 47 Voir Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance," 2003, qui contient une description plus détaillée des implications du crédit à terme sur la gestion bilantielle.
- 48 FAO, "Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences," 2003.
- 49 FAO, "Term Financing in Agriculture." Les changements opérés dans le classement des prêts par l'institution après 1999 occultent la proportion plus récente des prêts à terme.
- 50 BAAC annual reports; Haberberger et al, "The Challenge of Sustainable Outreach: The case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)," 2003.
- 51 FAO, "Term Financing in Agriculture," 2003.
- 52 Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance," 2003.
- 53 Voir FAO, "Term Financing in Agriculture," 2003.
- 54 Ayee, "DFCU Leasing," 2002.
- 55 Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance," 2003.
- 56 SFI, "Leasing in Central Asia," 2003); USAID, . "Leasing: An Overview from the IFC," 2003.
- 57 Smith, Stockbridge, et Lohano, "Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh," 1999.
- 58 Gore, "Rural Trade Finance in Southern Africa," 2003.
- 59 Shepherd, "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience," 2004.
- 60 Ce type de contrat « lié » prévoit la fourniture d'intrants à crédit en fonction de la récolte attendue de l'emprunteur.
- 61 Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role," 2003.
- 62 Ibid.
- 63 Il est probable que certains négociants moins spécialisés offrent des prêts destinés à d'autres emplois.
- 64 Shepherd, "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience," 2004.
- 65 Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role," 2003; CLUSA, "Quarterly Report, April-June 2003"; de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique," 2003.
- 66 Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003.
- 67 Suite à la fusion de la banque avec une banque européenne, sa participation a été annulée et CES Solidaridad a établi une institution de microfinance chargée d'apporter le financement à sa place.
- 68 Alvarado, Galarza, et Cajavica, "El Linking ONG—Banco del CES Solidaridad de Chiclayo," 2000; Wenner, Alvarado, and Galarza, "Promising Practices in Rural Finance: Experiences from Latin America and the Caribbean," 2003.
- 69 Les dispositifs de points de vente servent à effectuer les remboursements et les décaissements et sont placés dans des petits magasins de détail.
- 70 Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003.
- 71 Ndt: "side-selling" en anglais. Intervient lorsqu'un agriculteur détourne une partie de sa récolte pour la vendre à un acheteur autre que celui avec lequel il est sous contrat, à un prix plus élevé.
- 72 FIDA (2003). Pour de plus amples renseignements sur les taux d'épargne, voir Aryeetey et Udry, 2000.
- 73 Wenner et Proenza, 2000.
- 74 Rodriguez-Meza, op. cit. dans Buchenau et Hidalgo (2002).
- 75 www.studentsoftheworld.info/infopays/rank/densite2.html; Banque mondiale, *World Development Indicators 2001*.
- 76 Le CGAP a apporté une subvention « Pro-Poor Innovation Challenge » de 50 000 dollars américains pour aider deux microbanques qui pilotent des services de transfert de fonds et qui travaillent avec des migrants en Californie.
- 77 Ceci représente une part importante d'épargne, étant donné que les envois de fonds varient généralement entre 100 et 250 dollars.
- 78 Rapports AMUCSS (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social) ; Recherches CGAP et visite de terrain effectuée par l'auteur (Pearce), octobre 2003.
- 79 Banque mondiale, "Workers' Remittances: An Importance and Stable Source of External Development Finance," 2003.
- 80 Sanders, "Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services," 2003.
- 81 Orozco, "Remittances, the Rural Sector, and Policy Options in Latin America," 2003.
- 82 Ibid.
- 83 Pearce et Reinsch, "Equity Building Society, Kenya," 2005.
- 84 Banque mondiale, *Agriculture Investment Sourcebook*, 2004.
- 85 Rubio, "Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.," 2003; Whelan and Echange LLC, "Automated Teller Machine Technology," 2003.
- 86 Entretien informel entre l'auteur (Pearce) et Juan Rosás, Directeur des institutions internationales pour La Caixa, Décembre 2003; voir également Banco Solidario (2003) ; Sanders, "Migrant Remittances to Developing Countries: A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services," 2003; Quesada, "Profitable Solidarity: An Ecuadorian Bank with Social Aims and Healthy Profits," 2003.
- 87 CAREC est l'acronyme de "Caisse rurale d'épargne et de crédit."
- 88 Wampfler et Mercoiret, "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization," 2001 ; Wampfler, "Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l'Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Mali)," 2003; correspondance du chercheur du CGAP avec Renée Chao-Béroff du CIDR, 2004.
- 89 Correspondance du CGAP avec GTZ Nepal, 2003; Staschen, "Financial Technology of Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCLs): Products and Innovations," 2001.
- 90 Hirschland, "Serving Small Rural Depositors: Proximity, Innovations, and Trade-Offs," 2003.
- 91 de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique," 2003; Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003; Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role," 2003.
- 92 Pearce, Goodland, et Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview," 2004.
- 93 Pearce et Helms, "Financial Services Associations: The Story So Far," 2001.
- 94 Chao-Beroff et al, "A Comparative Analysis of MemberBased Microfinance Institutions in East and West Africa," 2000.
- 95 Adaptation du texte de Pearce, Goodland, et Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview," 2004.
- 96 Il n'est pas surprenant de constater que les membres gèrent leur propre épargne plus soigneusement que les fonds externes. Si le montant des fonds externes est important par rapport au montant de l'épargne des membres, l'analyse de crédit, le suivi et le recouvrement ont tendance à être compromis.
- 97 Yaron, "Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices," 1998.

## Notes de texte (suite)

- 98 Skees, Hazell, et Miranda, "New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries," 1999.
- 99 Ibid.
- 100 Les marchés internationaux peuvent regrouper les risques à une échelle mondiale, ce qui permet aux contrats de couverture d'être financièrement plus accessibles.
- 101 Bryla et al, "The Use of Price and Weather Risk Management Instruments," 2003; Mwakalukwa, "Price Risk Management and Access to Credit," 2003.
- 102 Voir par exemple, Donald, *Credit for Small Farmers in Developing Countries*, 1976; Von Pischke, Adams, et Donald, *Rural Financial Markets in Developing Countries*, 1983; et Von Pischke, *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, 1991.
- 103 Bien que les preuves ne soient pas décisives, et suggèrent que l'effet le plus important pourrait être le déplacement des importations (au lieu d'une incidence sur la production agricole nationale). Voir Lowder, Southgate, et Rodriguez-Meza (2004 (à paraître) et DiGiacomo, "U.S. Foreign Agricultural Policy," 1996.
- 104 EWG farm subsidy database, [www.ewg.org/farm/region-summary.php?fips=000000](http://www.ewg.org/farm/region-summary.php?fips=000000); OECD, "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex," 2003.
- 105 Christen, "Take the Money and Run," 1984.
- 106 Voir par exemple, Vogel, "Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates," 1981.
- 107 Vogel, "Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates," 1981.
- 108 Échange de courriels entre le chercheur du CGAP et Charles Spalding, Directeur de Trisan, décembre 2002; Wenner et Quiros, "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan," 2000.
- 109 Rapports annuels BAAC ; Haberberger et al, "The Challenge of Sustainable Outreach: The case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)," 2003.
- 110 Voir par exemple, Gonzales-Vega, "Arguments for Interest Rate Reform," 1983.
- 111 Adams, Gonzalez-Vega, et Von Pischke, *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva vision*, 1987.
- 112 Vogel, "The Impact of Subsidized Credit on Income Distribution in Costa Rica ," 1984.
- 113 Wenner, "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank ," 2002.
- 114 Khandker et Faruqee, "The Impact of Farm Credit in Pakistan," 1998.et



## Bibliographie

- ACDI/VOCA. "Quarterly Institutional Summary: SEED-Georgia." Rural Finance and Enterprise Development Unit, Washington, DC, 2002.
- — —. "Bulgaria—Agribusiness Support Project." Washington, DC, 2003. [www.acdivoca.org/acdivoca/acdiweb2.nsf/whatwedo/bulgariaasp?opendocument](http://www.acdivoca.org/acdivoca/acdiweb2.nsf/whatwedo/bulgariaasp?opendocument).
- Adams, D. W., et D. Fitchett. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colo. : Westview Press, 1992.
- Adams, D. W., C. Gonzalez-Vega, et J. D. Von Pischke. *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva vision*. Columbus, Ohio : The Ohio State University, 1987.
- Allen, H. "CARE International's Village Savings and Loan Programmes in Africa: Microfinance for the Rural Poor that Works." Tanzanie : CARE International, 2002.
- Alvarado, I., et K. Charmel. "The Rapid Rise of Supermarkets in Costa Rica: Impact on Horticultural Markets." *Development Policy Review* 20, no. 4 (2002): 473-85.
- Alvarado, J., F. Galarza, et J. Cajavica. "El Linking ONG—Banco del CES Solidaridad de Chiclayo." Document présenté au séminaire de la Banque interaméricaine de développement : "Promising Practices in Rural Finance," Washington, DC, 22 mai 2000.
- Aryeetey, E., et C. Udry. "Savings in Sub-Saharan Africa." CID Working Paper 38. Cambridge, Mass. : Harvard University, Center for International Development, 2000.
- Ayee, G. "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending." Rapport de consultation préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2002.
- — —. "DFCU Leasing." Rapport de consultation préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2002.
- — —. "Equity Building Society (EBS): Agricultural Lending." Rapport de consultation préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2003.
- Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives. *BAAC Annual Reports 2000/2001, 2001/2002, et 2002/2003*. Bangkok : BAAC, 2001, 2002, 2003.
- Banque asiatique de développement. "Project Performance Audit Report on the Agricultural Development Project." PPA: NEP161354. Manille, Philippines : BAsD, 1997.
- Banque mondiale. *World Development Indicators 2001*. Washington, DC : Banque mondiale, 2001.
- Banque mondiale. "Workers' Remittances: An Importance and Stable Source of External Development Finance." In *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance*. Washington, DC : Banque mondiale, 2003.
- — —. "Reaching the Rural Poor: A Renewed Strategy for Rural Development." Washington, DC : Banque mondiale, 2003.
- — —. *Rural Finance Services: Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*. Washington, DC : Banque mondiale, 2003.
- — —. *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC : Banque mondiale, 2004.
- — —. "Madagascar: Microleasing for Agricultural Production." Washington, DC : Banque mondiale, 2004.
- Berdegú, J., F. Balsevich, L. Flores, et T. Reardon. "The Rise of Supermarkets in Central America: Implications for Private Standards for Quality and Safety of Fresh Fruits and Vegetables." Projet de rapport préparé pour l'USAID/ projet RAISE/SPS (Worldwide Sanitary and Phytosanitary Support for Trade Capacity Building Activities), Washington, DC, 2003.
- Bittencourt, G. "O cooperativismo de crédito no Brasil." Rapport préparé pour l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Rome, Italie, 2003.
- Branch, Brian. "Credit Union Rural Finance: Sicredi Brazil." Document présenté à la Semaine de la Banque mondiale pour le financement rural, Washington, DC, 12 mars 2003.
- Bryla, E., J. Dana, U. Hess, et P. Varangis. "The Use of Price and Weather Risk Management Instruments." Document présenté à la conférence de l'USAID et WOCCU, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2-4 juin 2003.
- Buchenau, J. "Financing Small Farmers in Latin America." Document présenté au "First Annual Seminar on New Development Finance," Frankfort, Allemagne, septembre 1997.
- — —. "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance." Document présenté à la conférence de l'USAID et WOCCU, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2-4 juin 2003.
- Buchenau, J., and A. Hidalgo. "Servicios financieros privados en el área rural de América Latina: situación y perspectivas." Document présenté à une conférence de la Banque interaméricaine de développement à Fortaleza (Brésil) le 7 mars 2002.
- Chao-Beroff, R. "Self-Reliant Village Banks, Mali (Case Study)." Eschborn, Allemagne: GTZ, BMZ, et CGAP, 1999.

## Bibliographie (suite)

- Chao-Beroff, R., T. Houmard, J. Vandenbroucke, M. Musinga, E. Tiaro, et L. Mutesasira. "A Comparative Analysis of Member-Based Microfinance Institutions in East and West Africa." Nairobi, Kenya: *MicroSave*, 2000.
- Christen, Robert P. "Take the Money and Run." Thèse de maîtrise. The Ohio State University, Columbus, Ohio, 1984.
- Christen, Robert P., and Robert C. Vogel. "The Importance of Domestic Resource Mobilization in Averting Financial Crisis: The Case of Credit Unions in Honduras." Conference Paper 13. Présenté à la conférence, "Financial Crisis, Foreign Assistance, and Domestic Resource Mobilization in the Caribbean Basin," à Ohio State University, Columbus, Ohio, 30 avril–1 mai 1984.
- Christen, Robert P., Richard Rosenberg, and Veena Jayadeva. *Financial Institutions with a Double-Bottom Line: Implications for the Future of Microfinance*. CGAP Occasional Paper, no. 8. Washington, DC : CGAP, 2004.
- Coetzee, G., K. Kabbucho, et A. Mnjama. "Understanding the Rebirth of Equity Building Society in Kenya." Nairobi, Kenya : *MicroSave-Africa*, 2002.
- CLUSA (Cooperative League of the USA). "Quarterly Report, April-June 2003." Rural Group Enterprise Development Program., Mozambique : CLUSA, 2003.
- Coulter, J., et G. E. Onumah. "The Role of Warehouse Receipt Systems in Enhanced Commodity Marketing and Rural Livelihoods in Africa." *Food Policy* 27 : 319–37.
- Craig, K., et R. Goodwin-Groen. "Donors as Silent Partners in MFI Product Development: *MicroSave-Africa* and the Equity Building Society in Kenya." Case Studies in Donor Good Practices, no 8. Washington, DC : CGAP, 2003.
- Cresol. Financial and Performance Reports for the Cresol Cooperative System. Rapports fournis par Cresol-Baser, Francisco Beltrao, Brésil, 2003.
- de Vletter, F. "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique." Rapport préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2003.
- DFID (UK Department for International Development). "The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction." Policy Division Working Paper. Financial Sector Team, Londres, 2004.
- DiGiacomo, G. "U.S. Foreign Agricultural Policy." *Foreign Policy in Focus* 1, no. 10 (1996).
- Donald, G. *Credit for Small Farmers in Developing Countries*. Boulder, Colo. : Westview Press, 1976.
- EBS (Equity Building Society). "Mobile Banking Experience." Rapport préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2003.
- EKI (Economic Credit Institution). "Financial Statements, 31-12-2002." Sarajevo, Bosnie-Herzégovine : EKI, 2002.
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). *The State of Food and Agriculture*. Rome, Italie : FAO, 1998.
- — —. "Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences." FAO Investment Centre Occasional Paper 14. Rome, Italie : FAO, 2003.
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) Global Information and Early Warning System and WFP (World Food Programme). "Crop and Food Supply Assessment Mission to Malawi." Rapport spécial, Rome, Italie, 2003.
- FIDA (Fonds international de développement agricole). Rural Poverty Report 2001 : The Challenge of Ending Rural Poverty. 2001.
- — —. "Ghana—Women's Access to Formal Financial Services." Rome, Italie : FIDA, 2003. [www.ifad.org/gender/learning/sector/finance/42.htm](http://www.ifad.org/gender/learning/sector/finance/42.htm).
- FMI (Fonds monétaire international). *Balance of Payments Yearbook 2003*. Washington, DC : FMI, 2003.
- Gonzalez-Vega, C. "Arguments for Interest Rate Reform." In ed. *Rural Financial Markets in Developing Countries*, J. D. Von Pischke, D. W. Adams, et G. Donald. Baltimore, Md. : The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Goodwin-Groen, R. "Success in Rural Savings: How One Donor Led the Way." Case Studies in Donor Good Practices, no 1. Washington, DC : CGAP, 2003. [www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3779](http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3779).
- Gordon, A., et A. Goodland. "Production Credit for African Small-Holders: Conditions for Private Provision." *Savings and Development* 1 (2000) : 55–83.
- Gore, C. "Rural Trade Finance in Southern Africa." Presentation of research findings to the US Agency for International Development, Washington, DC, 2003.
- Haberberger, M.L., L. Wajanawat, et N. Kuasakul. "The Challenge of Sustainable Outreach: The Case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)." Eschborn, Allemagne : GTZ, 2003.
- Haggblade, S., P. Hazell, and T. Reardon. "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries." Environment and Production Technology Division Discussion Paper 92. Washington, DC : Institut international de recherche sur les politiques alimentaires et la Banque mondiale, 2002.
- Hess, U. "Innovative Financial Services for India: Monsoon-Indexed Lending and Insurance for Smallholders." Agriculture and Rural Development Working Paper 9. Washington, DC : Banque mondiale, 2003.
- Hirschland, Madeline. "Savings Operations for Very Small or Remote Depositors: Some Strategies." Compte rendu des discussions de la conférence virtuelle, 29 avril – 17 mai, 2002. [www.microfinance.gateway.org/viewpoint\\_savings.htm](http://www.microfinance.gateway.org/viewpoint_savings.htm).

## Bibliographie (suite)

- — —. “Serving Small Rural Depositors: Proximity, Innovations and Trade-offs.” Document présenté à la conférence de l’USAID et WOCCU, “Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices,” Washington, DC, 2–4 juin 2003.
- Hulme, D., et P. Mosley. “Finance for the Poor or the Poorest? Financial Innovation, Poverty, and Vulnerability.” In ed. *Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh.*, G. D. Wood et I. Sharif, Dhaka, Bangladesh: University Press Limited, 1997.
- Khandker, S. R., and R. R. Faruqee. “The Impact of Farm Credit in Pakistan.” Washington, DC : Banque mondiale, 1998.
- Lee, N. “Client-Based Market Research: The Case of PRODEM.” Toronto, Ontario, Canada: Calmeadow, 2000.
- Lowder, S. “A Post-Schultzian View of Food Aid, Trade and Developing Country Cereal Production: A Panel Data Analysis.” Dissertation doctorale, Ohio State University, Columbus, Ohio, 2004.
- Meyer R. “Individual Lending in Rural Finance: The IPC Model.” Document présenté lors du séminaire du Microfinance Regulatory Council of South Africa, “Current Issues in Microfinance,” Johannesburg, Afrique du Sud, 12–14 août 2003.
- Mwakalukwa, R. “Price Risk Management and Access to Credit.” Document présenté lors de la “CASS School of Business International Conference on Commodity Risk Management,” Londres, 4-5 juin 2003.
- Nagarajan, G., and W. Brown. “Bangladeshi Experience in Adapting Financial Services to Cope with Floods: Implications for the Microfinance Industry.” Microentreprise Best Practices Project, US Agency for International Development, Washington, DC, 2000.
- Navajas, S. “The Process of Adapting Lending Technology: Financiera Calpiá in Rural El Salvador.” Columbus, Ohio : Ohio State University, 1999.
- Navajas, S., and C. Gonzalez-Vega. “Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpiá in El Salvador.” Economics and Sociology Occasional Paper No. 2571. Columbus, Ohio : Ohio State University, 2000.
- OCDE (Organisation pour la coopération et le développement économique). “2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex.” Paris : OCDE, 2003. [www.oecd.org/document/9/0,2340,en\\_2825\\_495602\\_1893129\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/9/0,2340,en_2825_495602_1893129_1_1_1_1,00.html).
- Onumah, G. “Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa.” Document présenté à la conférence de l’USAID et WOCCU, “Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices,” Washington, DC, 2–4 juin 2003.
- Orozco, M. “Remittances, the Rural Sector, and Policy Options in Latin America.” Document présenté à la conférence de l’USAID et WOCCU, “Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices,” Washington, DC, 2–4 juin 2003.
- Pearce, D. et B. Helms. “Financial Services Associations: The Story So Far.” Washington, DC : CGAP, 2001.
- Pearce, D. “Pro-Poor Innovation Challenge Case Study—Constanta (Georgia). Service Points: Low Cost and Low Risk Expansion into Secondary Markets.” Rapport préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2002.
- — —. “Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?” Document présenté à la conférence de l’USAID et WOCCU, “Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices,” Washington, DC, 2–4 juin 2003.
- Pearce, D., et M. Reinsch. “Caja los Andes, Bolivia.” Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC: CGAP, 2005.
- — —. “EDPYME Confianza, Peru.” Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC : CGAP, 2005.
- — —. “Equity Building Society, Kenya.” Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC : CGAP, 2005.
- Pearce, D., A. Goodland, et A. Mulder. “Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview.” Dans la section “Rural Finance for Agriculture” du *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC : Banque mondiale, 2004. [www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0](http://www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0).
- — —. “Microfinance Institutions Moving into Rural Finance for Agriculture.” Dans la section “Rural Finance for Agriculture” du *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC : Banque mondiale 2004. [www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0](http://www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0).
- Pearce, D., A. Mulder, et A. Goodland. “Membership-Based Financial Organizations.” Dans la section “Rural Finance for Agriculture” du *Agriculture Investment Sourcebook* Washington, DC : Banque mondiale, 2004. [www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0](http://www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0).
- Pearl, D., et Michael M. Phillips. “Grameen Bank, Which Pioneered Loans for the Poor, Has Hit a Repayment Snag.” *The New York Times*, 27 novembre 2001: 1.
- PlaNNet Rating. “Equity Building Society (EBS).” Nairobi, Kenya: PlaNNet Finance, 2001.
- Quesada, C. “Profitable Solidarity. An Ecuadorian Bank with Social Aims and Healthy Profits.” Washington, DC: Banque inter-américaine de développement, 2003.
- Reille, X., et A. Vega Acosta. “CGAP Appraisal Report: EMT, Cambodia.” Washington, DC : CGAP, 2002.
- Robinson, M. S. *Sustainable Finance for the Poor*. Vol. 1 of *The Microfinance Revolution*. Washington, DC : Banque mondiale et Open Society Institute, 2001.

## Bibliographie (suite)

- — —. *Lessons from Indonesia*. Vol. 2 of *The Microfinance Revolution*. Washington, DC : Banque mondiale et Open Society Institute, 2002.
- Rubio, F. “Caja Rural San Martin.” Rapport de consultation préparé pour le CGAP, Washington, DC, décembre 2002. — — —. “EDPYME Confianza.” Rapport de consultation préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2002.
- — —. “Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.” Rapport de consultation préparé pour le CGAP, Washington, DC, 2003.
- Rutherford, S. *The Poor and Their Money*. Oxford: Oxford University Press, 2000 (traduit en français).
- Ruotsi, J. “Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role.” Rapport préparé pour le Fonds international du développement rural, Rome, Italie, 2003.
- Sanders, C. “Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services.” Rapport préparé pour DFID, Londres, 2003.
- Scherr, S. J. “Poverty-Environment Interactions in Agriculture: Key Factors and Policy Implications.” *Poverty and Environment Issues Series 3*. New York: PNUD et Commission européenne, 1999.
- Sebstad, J., et M. Cohen. *Microfinance Risk Management and Poverty*. Washington, DC : Pact Publications, 2001.
- Shepherd, A. “Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience.” *Agricultural Management, Marketing and Finance Service Occasional Paper 2*. Rome, Italie : FAO, 2004.
- Shrader, Leesa Wilson. “Sustainable Expansion Strategies: Case Studies of 18 Regional Leaders in Microfinance.” *Research Study*. Varsovie, Pologne : Microfinance Centre, 2003.
- Siebel, H. D. “Agricultural Development Bank Reform.” Working paper, Université de Cologne, Allemagne, 2001.
- Skees, J., P. Hazell, et M. Miranda. “New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries.” *Environment and Production Technology Division Discussion Paper No. 55*. Washington, DC : Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, novembre 1999.
- Smith, L., M. Stockbridge, et H. Lohano. “Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh.” *World Development* 27, no. 2 (1999): 403–18.
- SFI (Société financière internationale). “Leasing in Central Asia.” Washington, DC : SFI, 2003.
- Staschen, S. “Financial Technology of Small Farmer Cooperatives Ltd (SFCLs): Products and Innovations.” Working Paper 2. Kathmandu, Nepal : Rural Finance Nepal, 2001.
- USAID (U.S. Agency for International Development). “Leasing: An Overview from the IFC.” *Enterprise Development Project*, Washington, DC, 2003.
- Varangis, P., P. Siegel, D. Giovannucci, and B. Lewin. “Dealing with the Coffee Crisis in Central America: Impacts and Strategies.” *Policy Research Working Paper 2993*. Washington, DC: Banque mondiale, 2003.
- Vogel, R. C. “Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates.” *American Journal of Agricultural Economics* 63, no.1 (1981) : 58–65.
- — —. “The Impact of Subsidized Credit on Income Distribution in Costa Rica.” Dans ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, D.W. Adams, D.H. Graham, et J.D. von Pischke, Boulder, Colo.: Westview Press, 1984.
- — —. “Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance.” Dans ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, D.W. Adams, D.H. Graham, et J.D. von Pischke, Boulder, Colo.: Westview Press, 1984.
- Von Pischke, J. D. *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. Development Studies. Washington, DC : World Bank Economic Development Institute, 1991.
- Von Pischke, J. D., D. W. Adams, et G. Donald, eds. *Rural Financial Markets in Developing Countries*. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Wampfler, B. “Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l’Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Mali).” CIRAD et Office du Niger URDOC, juillet 2003.
- Wampfler, B., et M. R. Mercoiret. “Microfinance and Producers’ Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization.” Paris : CIRAD, 2001.
- Wehnert, U., et R. Shakya. “Are SFCLs Viable Microfinance Organizations? A Comprehensive Financial Analysis of 33 SFCLs.” Working Paper 1. Kathmandu, Nepal : Rural Finance Nepal, 2001.
- — —. “Microfinance and Armed Conflicts in Nepal: The Adverse Effects of the Insurgency on the Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCLs).” Working Paper 3. Kathmandu, Nepal : Rural Finance Nepal, 2003.
- Wenner, M. “Making Rural Finance Work.” *Microenterprise Development Review* 3 (2).
- — —. “Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank.” Technical Paper. Sustainable Development Department. Washington, DC : Banque inter-américaine de développement, 2002.

## Bibliographie (*suite*)

- Wenner, M., et F. Proenza. "Rural Finance in Latin America and the Caribbean: Challenges and Opportunities." Working Paper. Washington, DC : Banque inter-américaine de développement, 2000.
- Wenner, M., et R. Quiros. "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan." Sustainable Development Department. Washington DC : Banque inter-américaine de développement, 2000.
- Wenner, M., J. Alvarado, et F. Galarza, eds. "Promising Practices in Rural Finance: Experiences from Latin America and the Caribbean." Academia de Centroamerica, Centro Peruano de Estudios Sociales. Lima, Pérou : Banque inter-américaine de développement, 2003.
- Westley, G. "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance." Best Practice Series. Sustainable Development Department. Washington, DC : Banque inter-américaine de développement, 2003.
- Whelan, Steve, et Echange LLC.. "Automated Teller Machine Technology." IT Innovations in Microfinance Series. Washington, DC : CGAP, 2003.
- Wright, G. Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor. Dhaka : Bangladesh: University Press, 2000.
- Yaron, J. "Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices." Environmentally and Socially Sustainable Development (ESSD) Studies and Monographs Series 14. Washington, DC : Banque mondiale, 1998.

## Étude Spéciale N° 11

Nous vous encourageons à partager cette Étude Spéciale avec vos collègues et à demander des exemplaires supplémentaires de ce numéro, ou d'autres de la même série.

Vos commentaires sur ce numéro sont les bienvenus.

Toutes les publications du CGAP sont disponibles en ligne sur le site Web du CGAP à l'adresse [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

CGAP  
1818 H Street, NW  
MSN P3-300  
Washington, DC 20433

Téléphone : 1-202-473-9594  
Télécopie : 1-202-522-3744

Courriel :  
[cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org)

Site Web :  
[www.cgap.org](http://www.cgap.org)