

# Segmentation des ménages de petits exploitants agricoles : Répondre aux divers besoins financiers de familles agricoles

Les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire comptent, selon les estimations, 500 millions de petits exploitants agricoles. Il y a certes eu une certaine amélioration de l'accès de ceux-ci aux services financiers en général, mais relativement peu de progrès ont été enregistrés quant à leur accès aux services financiers spécifiques à leurs activités agricoles<sup>1</sup>. Les ménages ruraux et leur demande de services financiers n'ont pas été bien compris, et le risque que comporte l'octroi de crédit à ces ménages semble plus élevé, en partie à cause des risques inhérents à l'agriculture, qui est le socle de la majeure partie de l'économie rurale. Du fait de la densité de population relativement faible des zones rurales et de la taille restreinte de la plupart des transactions, il est particulièrement difficile de récupérer l'épargne, acheminer les envois de fonds, mettre en place des systèmes de transferts monétaires et offre de produits de microassurance individuels. Déjà, l'élargissement de l'accès des ménages pauvres aux services financiers généraux a été difficile à réaliser. Répondre maintenant à un surcroît de demandes de services financiers liés à l'agriculture semble encore plus difficile.

Mais des opportunités existent en matière de financement agricole, comme le montrent les expériences positives concernant un certain nombre de modes de prestation, de produits et de prestataires de services financiers. Des innovations puissantes et pourtant simples découlant de l'utilisation des téléphones mobiles, par exemple, entraînent le regroupement d'agriculteurs et la baisse des coûts de transaction à des niveaux qui pourraient favoriser l'apparition de produits financiers et d'applications qui n'étaient pas auparavant rentables. Les produits de l'épargne ont été modifiés pour permettre aux utilisateurs d'accumuler des fonds à des fins spécifiques suivant des modalités pratiques qui cadrent avec les flux financiers et les dépenses futures des ménages. Les prestataires de services financiers ont appris à gérer les microprêts octroyés aux familles pauvres et à obtenir le remboursement de ces prêts avec un profit. Les entreprises agricoles du secteur privé

continuent de renforcer leur rôle dans les services financiers, intégrant l'accès au crédit dans la chaîne de production dans une panoplie d'autres biens et services (par exemple, les semences, les facteurs de production, l'information météorologique, l'assurance) pour s'assurer des approvisionnements réguliers en matières premières et en cultures de haute valeur.

Le présent document examine les difficultés que comporte la fourniture de services financiers pour appuyer les nombreux buts visés par les ménages ruraux, notamment ceux qui se rapportent à leurs besoins généraux plus universels en tant que ménages et ceux qui concernent leurs activités agricoles<sup>2</sup>. Après un aperçu de la politique et de la justification économique de l'intérêt qu'il convient d'accorder aux petits exploitants et à leurs activités agricoles, le document propose un mécanisme de segmentation applicable aux 500 millions de petits exploitants vivant dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire afin de caractériser de façon plus précise leur demande de services financiers liés aux activités agricoles. Les trois segments — à savoir *i*) les petits exploitants non commerciaux, *ii*) les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur non structurées, et *iii*) les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées — sont différenciés selon les cultures qu'ils produisent, la façon dont ils accèdent aux marchés en tant qu'acheteurs et/ou vendeurs et la façon dont ces marchés sont organisés. Ces segments ne sont pas censés être des divisions fixes et étanches, mais plutôt des catégories basées sur des traits communs qui peuvent permettre d'identifier les mécanismes financiers qui pourraient le mieux convenir à des buts et à des flux financiers donnés. Le présent document fait ensuite le point sur la demande et l'offre de services financiers dans chaque segment, et il conclut par certaines idées initiales sur les opportunités qui se présentent pour une meilleure satisfaction des besoins financiers des membres des divers segments.

<sup>1</sup> On estime entre 400 et 500 millions le nombre de petites exploitations agricoles, et entre 1,5 et 2,5 milliards le nombre de personnes vivant dans ces ménages. Voir Conway (2012) ; Hazell (2011) ; Hazell, Poulton, Wiggins et Dorward (2007) ; FIDA (2011c) ; Nagayets (2005) ; et Banque mondiale (2007). Voir l'encadré 1 relatif à la terminologie utilisée dans le présent document et l'annexe 1 sur le calcul des différentes estimations de la population utilisées.

<sup>2</sup> Le champ du présent document n'englobe pas la façon d'accroître la productivité agricole, de promouvoir les cultures de grande valeur ou même de réduire la pauvreté. Ces buts sont certes importants, mais ils représentent un sujet complexe où la finance ne joue qu'un rôle secondaire.

Les résultats de la présente analyse soulignent le fait que différents types de ménages ont différents types de besoins, et que cette diversité de la demande ne peut pas être satisfaite par la même gamme de produits financiers, ni par les mêmes conditions de service, ni même par les prestataires formels de services financiers. De plus, le financement des besoins généraux des ménages et le financement spécifique à l'activité agricole n'existent pas de manière distincte. L'argent est fongible, et beaucoup de services financiers existants peuvent répondre à un certain nombre de buts que poursuivent les ménages, notamment certains liés à l'agriculture. Les prestataires de services financiers qui s'emploient à comprendre les flux de revenus des ménages dans leur globalité et leur variété pourraient fortement contribuer à la satisfaction de la demande de ces services financiers généraux applicables à grande

échelle émanant des ménages agricoles pauvres. Par ailleurs, les approches en matière de financement de la chaîne de valeur peuvent jouer un rôle important à cet égard, quoique pour une gamme limitée de cultures et de producteurs, et axé en grande partie sur le crédit. Au-delà de ce que les services financiers généraux peuvent offrir, il semble y avoir relativement peu d'autres cas — néanmoins importants — où de nouveaux modes de prestation, produits ou modèles d'activité peuvent être mis à contribution pour faire face aux risques spécifiques et aux flux financiers dans l'agriculture. Une analyse plus poussée est toutefois nécessaire pour mieux comprendre la demande et l'utilisation des produits financiers dans les ménages agricoles et la façon dont il serait possible d'améliorer leur portefeuille global de services financiers.

### Encadré 1. Terminologie

Étant donné que le présent document s'adresse aux personnes intervenant à la fois dans le domaine de la finance pour tous et dans l'agriculture, il serait utile de définir un certain nombre de termes essentiels utilisés dans la présente analyse.

Les termes « *agriculture* » et « *exploitation agricole* » sont des termes génériques qui englobent la vaste gamme d'activités de production de cultures, d'élevage et de pêche, quelle que soit l'échelle de production.

L'expression « *ménage agricole* » est un raccourci pour désigner les groupes de familles qui tirent une proportion non négligeable de leur revenu total de l'activité agricole. Les ménages agricoles pauvres ont tendance à tirer leur revenu d'un certain nombre de sources à la fois agricoles et non agricoles, et l'importance relative de leurs activités agricoles dans le revenu total du ménage varie fortement (voir la Section 1b). Telle qu'elle est utilisée ici, l'expression « *ménage agricole* » vise à exprimer l'objectif du présent document, qui est d'utiliser les services et produits financiers pour appuyer une gamme d'activités agricoles ainsi que les nombreux autres buts familiaux pour lesquels les services financiers formels peuvent être utiles, tout en laissant de côté le degré exact auquel les ménages peuvent dépendre de l'agriculture pour leur revenu.

La définition du *niveau précis de pauvreté* des ménages est également une question épineuse. La présente analyse s'attache aux familles vivant dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire qui seraient généralement considérées comme pauvres, selon n'importe quelle définition raisonnable de la pauvreté (par exemple, les familles vivant avec moins de deux dollars par jour, les familles vivant sous le seuil de pauvreté, ou une définition utilisée localement).

Les prestataires de services financiers sont considérés comme étant formels, semi-formels et informels. Les *fournisseurs de services financiers formels* comme les banques sont assujettis aux lois et règlements généraux

et à une réglementation bancaire spécifique et à la supervision. Les *fournisseurs semi-formels* comme les coopératives d'épargne et de crédit sont des entités enregistrées assujetties à toutes les lois générales pertinentes, mais non à la réglementation et à la supervision bancaires. Les *fournisseurs informels* tels que les associations d'épargne et de crédit ne sont assujettis ni aux lois commerciales ni aux lois ou règlements bancaires spéciaux, ce qui signifie que les différends ne peuvent pas être réglés par recours au système juridique<sup>a</sup>.

Une *chaîne de valeur* est la suite de phases et d'acteurs connexes qui transforme des matières premières en produits finis. Le *financement de la chaîne de valeur* englobe un ou l'ensemble des services et produits financiers ainsi que les services d'appui destinés à la chaîne de valeur et/ou qui transitent par elle pour faire face aux besoins et aux difficultés que rencontrent ses participants en ce qui concerne l'accès aux financements, la réalisation de ventes, l'acquisition de produits, la réduction de risques et/ou l'amélioration de l'efficacité (Miller et Jones 2010). Ces approches en matière de financement de la chaîne de valeur englobent *entre autres* le crédit octroyé par les fournisseurs ou négociants de facteurs de production, l'affacturage, les récépissés d'entrepôt et l'agriculture contractuelle<sup>b</sup>.

L'*agriculture contractuelle*, l'approche en matière de chaîne de valeur la plus courante, est une transaction entre les acheteurs et les producteurs agricoles matérialisée par un contrat qui peut mentionner les attributs de produit et de qualité, les modes de production et/ou les engagements concernant les ventes futures (par exemple le moment, l'endroit, le prix)<sup>c</sup>.

- a. Voir Ledgerwood (2013) pour de plus amples détails sur les distinctions entre les types institutionnels de fournisseurs de services financiers.
- b. Miller et Jones (2010) constitue une excellente référence sur le financement de la chaîne de valeur agricole.
- c. Voir da Silva (2005).

## 1. Liens entre l'agriculture, la pauvreté et l'accès au financement

L'intérêt à l'égard du développement agricole s'est émoussé à la fin du XX<sup>e</sup> siècle. La part de l'agriculture dans l'aide publique au développement est passée de 18 % en 1979 à 3,5 % en 2004, et a reculé en termes absolus d'un sommet de 8,0 milliards de dollars en 1984 à 3,4 milliards en 2004 (Banque mondiale 2007)<sup>3</sup>. Mais les petits exploitants sont revenus au-devant de la scène. La crise alimentaire de 2007–2008 a fortement contribué à recentrer l'intérêt de la communauté internationale du développement sur l'agriculture. Mettant à profit ce nouvel élan, les pouvoirs publics des pays en développement ont donné une plus grande priorité à l'agriculture, des alliances politiques comme le G-20 ont reconnu son effet catalyseur au plan de la réduction de la pauvreté, des organisations telles que l'Alliance pour une révolution verte en Afrique ont axé leur action sur les petits exploitants agricoles pour réduire la faim et la pauvreté, et des centres de recherche et des pouvoirs publics ont commencé à étudier les possibilités d'amener les petits exploitants à utiliser des mécanismes tels que des paiements pour des services environnementaux pour s'adapter aux changements climatiques (FIDA 2011a). Les fournisseurs de services financiers ont gagné un peu de terrain dans les communautés rurales et agricoles, et de nouvelles approches en matière de développement agricole ont entraîné une participation de plein droit du secteur privé. La présente section fournit un aperçu du rôle central que joue l'agriculture dans les ménages ruraux et au plan de la réduction de la pauvreté et met en relief le rôle des services financiers dans la satisfaction à la fois des buts généraux des ménages et de leurs objectifs spécifiques à l'agriculture.

### a. Rôle essentiel de l'agriculture dans les économies nationales, les ménages ruraux et la réduction de la pauvreté

Pour avoir une idée de l'ampleur du secteur agricole dans le monde, il faut savoir qu'en 2010, des 5,7 milliards de personnes environ vivant dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire dans le monde, plus de la moitié, soit environ 3,1 milliards, vivaient dans les zones rurales (FIDA 2011b ;

Banque mondiale 2010)<sup>4</sup>. Parmi ces ménages ruraux, plus de 80 % environ s'adonnent à un type quelconque d'activité agricole, à divers niveaux de priorité et d'intensité (FIDA 2011b ; Valdés et coll. 2009). En un mot, on estime que jusqu'à 2,5 milliards de personnes vivent dans 500 millions de foyers de petits exploitants agricoles dans les pays en développement dans le monde<sup>5</sup>.

Au niveau national, l'agriculture joue un rôle capital dans les économies des pays pauvres. Dans plus de la moitié des 48 pays considérés comme étant les pays les moins avancés (PMA) du monde par les Nations Unies, l'agriculture représente plus de 20 % du produit intérieur brut (PIB) et, dans dix de ces pays, elle représente plus de 40 % du PIB (FIDA 2011b)<sup>6</sup>. L'agriculture est également une grande source d'emploi de la main-d'œuvre rurale dans les pays en développement, procurant souvent un revenu salarié à ceux qui ne possèdent pas de terre ou qui n'en possèdent pas suffisamment à leur nom pour cultiver (Valdés et coll. 2009). L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) estime que l'agriculture emploie 1,3 milliard de personnes dans le monde, dont 97 % vivent dans les pays en développement (Banque mondiale 2007). Les femmes occupent une place importante dans la mesure où elles représentent 43 % de la main-d'œuvre agricole (FAO 2011). L'agriculture est également une source de vitalité et de bien-être social dans les communautés rurales qui peut réduire l'effet des chocs urbains (Banque mondiale 2007).

En dépit de l'importance de l'agriculture, la productivité agricole dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire reste assez faible. La moitié des personnes souffrant de malnutrition dans le monde et la majorité des personnes vivant dans la pauvreté extrême dans le monde sont de petits exploitants agricoles (Hazell, Poulton, Wiggins, et Dorward 2007). L'accès limité aux semences améliorées et aux intrants, la baisse de la fertilité des sols, la mauvaise connectivité aux marchés, l'insuffisance des infrastructures et l'accès inadéquat aux services financiers continuent d'entraver la croissance agricole. En fait, la plupart des communautés rurales vivent dans la pauvreté. Environ 75 % des pauvres et des personnes souffrant de malnutrition chronique dans le monde vivent dans les zones rurales, et la plupart d'entre eux tirent directement ou indirectement leur

3 Ces deux chiffres sont exprimés en dollars de 2004.

4 La Banque mondiale classe les pays comme à faible revenu, à revenu intermédiaire ou à revenu élevé en se basant en grande partie sur leur revenu national brut par habitant.

5 Voir la note de bas de page 1.

6 Les PMA sont désignés par les Nations Unies selon les critères suivants : revenus très bas (c'est-à-dire la moyenne sur trois ans du revenu national brut par habitant inférieure à 750 dollars) ; bas niveaux du capital humain ; vulnérabilité économique élevée ; et population inférieure à 75 millions d'habitants.

subsistance de l'agriculture (Banque mondiale 2012 ; FAO 2002). Même en tenant compte de l'urbanisation, une grande majorité des pauvres continueront de vivre pour au moins encore 20 ans dans les zones rurales des pays en développement dans le monde (Hazell 2007).

Ces liens qui existent entre l'agriculture, la pauvreté et les ménages ruraux ouvrent également des possibilités. Il a été prouvé que l'agriculture joue un rôle puissant en matière de réduction de la pauvreté, en particulier lorsque le développement agricole s'est concentré sur les petites exploitations agricoles et les cultures vivrières qu'elles ont tendance à produire (Hazell, Poulton, Wiggins, et Dorward 2007). Thirtle, Lin et Piesse (2003) estiment qu'une hausse de 1 % de la productivité agricole a pour effet de réduire le nombre de pauvres de 0,72 % en Afrique et de 0,48 % en Asie. Dans des études multipays, Ligon et Sadoulet (2007) ont conclu qu'une augmentation de 1 % du PIB tenant à l'agriculture entraînait une hausse de plus de 6 % des dépenses dans le décile des plus pauvres de la population. Et Gallup, Radelet et Warner (1997) ont calculé qu'une hausse de 1 % de la production agricole par habitant entraînait une hausse de 1,6 % du revenu pour les 20 % les plus pauvres de la population<sup>7</sup>. De même, Christiaensen, Demery et Kuhl (2010) ont trouvé que la croissance agricole est jusqu'à 3,2 fois plus efficace en matière de réduction de la pauvreté de un dollar par jour que la croissance non agricole dans les pays à faible revenu et les pays riches en ressources. Il existe de réelles possibilités d'amélioration de la productivité agricole pour qu'elle contribue davantage à la réduction de la pauvreté.

## **b. Diversité des revenus ruraux et importance relative des activités agricoles**

Le Rapport sur le développement dans le monde de 2008 sur l'agriculture (Banque mondiale 2007), le Rapport sur la pauvreté rurale de 2011 (FIDA 2011b) et le projet sur les activités génératrices de revenus ruraux (RIGA)<sup>8</sup> se sont penchés sur les ménages ruraux pauvres, les sources de leurs revenus et le rôle de l'agriculture dans leur subsistance. Les résultats

de ces analyses ont montré que les ménages ruraux tirent leurs revenus de sources diverses, notamment la production agricole (par exemple, la production de cultures vivrières, la production animale, la production halieutique), l'emploi salarié (dans les activités à la fois agricoles et non agricoles), l'auto-emploi et les paiements de transferts, lesquels comprennent les envois de fonds privés et les transferts publics de soutien du revenu (par exemple, les transferts monétaires conditionnels) (FIDA 2011b ; Banque mondiale 2007). Dans la plupart des pays répertoriés dans la base de données du projet RIGA, 30 à 60 % des ménages ruraux ont tiré approximativement 75 % de l'ensemble de leurs revenus de plus de deux sources (FIDA 2011b). Étant donné que certaines activités rémunérées, particulièrement dans l'agriculture, sont de nature saisonnière et sont tributaires des conditions météorologiques, le maintien d'une gamme de flux de revenus pour les ménages provenant de sources différentes contribue à réduire le risque de baisse de revenus provenant de l'une des sources (Davis et coll. 2010).

Aucun profil clair ne s'est dégagé entre la pauvreté relative des ménages et l'importance de leur revenu agricole. Valdés et coll. (2009) et Davis et coll. (2010), par exemple, ont trouvé que les ménages ruraux à faible revenu ont tiré la plus grande proportion de leurs revenus de la production vivrière et animale et de l'emploi rémunéré dans l'agriculture, alors que les ménages à revenu plus élevé ont tiré la majeure partie de leurs revenus d'activités non agricoles. En revanche, Jayne, Mather et Mghenyi (2010) ont conclu que le quintile des ménages les plus pauvres en Éthiopie, au Kenya, au Mozambique, au Rwanda et en Zambie a tiré une proportion plus importante de ses revenus de sources extra-agricoles<sup>9</sup>. L'importance relative du revenu agricole dans un ménage est certes influencée par un certain nombre de facteurs (par exemple, la qualité de la base de ressources, l'accès aux marchés, les perceptions du risque, les possibilités extra-agricoles), mais l'agriculture reste une activité importante et une source non négligeable de revenus dans la plupart des ménages ruraux (Valdés et coll. 2009 ; Davis et coll. 2010).

7 Voir DFID (2005) ; OCDE (2006) ; et Thirtle, Lin, et Piesse (2003).

8 Le projet RIGA est mené en collaboration par la FAO, la Banque mondiale et l'American University. La base de données du projet regroupe des enquêtes détaillées menées sur des ménages en Albanie et en Bulgarie en Europe de l'Est ; au Ghana, à Madagascar, au Malawi et au Nigéria en Afrique ; en Équateur, au Guatemala, au Nicaragua et à Panama en Amérique latine ; au Bangladesh, en Indonésie, au Népal, au Pakistan et au Viet Nam en Asie. Le projet distingue sept sources de revenus pour les ménages ruraux pauvres, à savoir : 1) la production vivrière, 2) la production animale, 3) l'emploi agricole salarié, 4) l'emploi salarié non agricole, 5) l'auto-emploi non agricole, 6) les transferts, et 7) autres. Même si 15 pays dans la base de données RIGA ne peuvent pas à eux seuls rendre compte de l'ampleur et de la diversité des pays à faible revenu et des pays à revenu intermédiaire, un profil relativement homogène s'est dégagé dans cet échantillon ; voir Davis et coll. (2010), Valdés et coll. (2009) et Winters et coll. (2009).

9 Voir également les six études de cas présentées dans Valdés et coll. (2009). Certaines ont trouvé que les sources de revenus extra-agricoles étaient plus importantes pour les ménages ruraux plus pauvres, et d'autres le contraire.

### c. Satisfaction des objectifs courants des ménages par une gamme de services financiers

Tous les ménages, à tous les niveaux de revenus, en milieu urbain et rural, dans des activités agricoles et extra-agricoles, visent tous un certain nombre d'objectifs prioritaires. Pour les réaliser, ils utilisent un certain nombre d'outils financiers (par exemple, l'épargne, les transferts, le crédit, l'assurance). En général, ces objectifs sont :

- Faire face aux dépenses courantes, notamment les coûts de production de la plupart des vivres de tous les jours vendus sur les marchés informels locaux ;
- Effectuer des investissements ou des achats importants liés à l'amélioration du logement, aux actifs générateurs de revenus, aux produits de consommation durables et autres ;
- Financer des dépenses programmées et prévisibles liées aux événements de la vie tels que les naissances, l'éducation, les mariages, la retraite et les décès ;
- Faire face aux situations d'urgence, aux maladies et à d'autres situations imprévues qui exigent de l'argent ;
- Migrer ou financer la migration d'un membre du ménage.

La plupart des produits financiers ont la flexibilité de servir à la réalisation de plusieurs objectifs, tout comme un certain nombre de produits peuvent également être utilisés pour la réalisation d'un seul but. L'argent est fongible. Les parents qui organisent le mariage de leur enfant peuvent chercher à obtenir des fonds de diverses sources, à savoir un prêt sur gages ; un prêt octroyé pour la culture du riz ; des prêts octroyés par des voisins ; l'épargne accumulée ; des contributions venant de la famille et des amis ; des envois de fonds de la part de fils et de filles travaillant en ville. Lorsque les parents règlent la facture du repas des noces, le traiteur ne cherche pas à savoir d'où est venu l'argent, tout comme le préposé au magasin de fournitures agricoles ne tient pas à savoir comment ils paient pour les quelques sacs de semences qu'ils achètent chaque année<sup>10</sup>. Cette flexibilité laisse croire que le portefeuille global de services financiers d'un ménage comprend divers produits qui peuvent servir à la réalisation de la plupart de ses buts, notamment la production agricole ordinaire. Mais il existe des cas notables qui exigent des outils spécifiques pour le financement d'activités agricoles.

### d. Financement d'activités agricoles spécifiques à l'aide d'outils adaptés

Dans le cadre de ces objectifs généraux que visent les ménages et de la demande d'un certain nombre de services financiers génériques qui en découle, les ménages agricoles peuvent également demander une autre gamme de services financiers pour certaines activités agricoles ou dans des circonstances spécifiques. Un certain nombre de facteurs liés à la production déterminent le recours à des techniques ou à des produits financiers spécialisés :

- Lorsque les ménages tirent relativement plus de revenus de l'activité agricole et produisent relativement peu ou pas de cultures de rente, ce qui peut créer des problèmes cycliques de gestion des liquidités plus extrêmes ;
- Lorsque les investissements nécessaires pour la production sont importants par rapport aux revenus annuels de l'exploitant agricole et exigent une échéance de remboursement plus longue des prêts ;
- Lorsque la production est relativement plus risquée pour les exploitants agricoles, à cause de la sensibilité des cultures aux parasites ou aux événements climatiques, des modes de production spécifiques, des normes de qualité et des volumes demandés par les acheteurs ; et/ou de la volatilité des prix ;
- Lorsque la production est mauvaise suite à des catastrophes, entraînant l'épuisement de toutes les ressources financières et doit néanmoins être reprise la saison suivante.

De telles activités agricoles et circonstances spécifiques exigeraient une gamme de services de la part de fournisseurs à la fois informels et formels (même si la capacité d'un ménage à assurer le service de ses prêts est toujours déterminée par l'ensemble de ses ressources financières). Généralement, au fur et à mesure que les ménages s'engagent plus intensément dans la production de cultures de rente de plus grande valeur, et étant donné que ces activités génèrent une proportion plus grande de leur revenu total, le besoin d'outils financiers spécialisés peut augmenter chez ces ménages. L'existence d'un revenu tiré de l'agriculture et ses caractéristiques pourraient également influencer la mise au point de produits à vocation plus générale (par exemple, le paiement des frais scolaires dus au début de l'année scolaire pourrait être lié aux paiements reçus pour les récoltes ou le bétail vendus à d'autres moments de l'année).

<sup>10</sup> La fongibilité des prêts a nuï aux efforts passés visant à fournir des ressources spécifiquement pour accroître la production agricole, tels que les initiatives gouvernementales de prêt dirigé gérées par les banques agricoles étatiques. Lorsque les emprunteurs utilisaient les ressources pour d'autres besoins de production ou pour la consommation, les promoteurs ou les bailleurs de fonds de ces programmes avaient tendance à considérer cela comme un abus. (Voir Adams et Von Pischke [1980] et Adams, Graham et Pischke [1984] au sujet de la performance des premiers programmes de crédit agricole ciblés.) Plus récemment, l'expérience tirée du microcrédit et d'autres analyses de la vie financière des pauvres ont établi que les clients, notamment les ménages de petits exploitants agricoles, ont tendance à être des gestionnaires rationnels relativement capables de portefeuilles financiers complexes qui réagissent généralement aux mêmes incitations (et font les mêmes choix à courte vue) que les autres.

Le financement des activités agricoles n'est pas une sinécure. L'agriculture est par nature saisonnière, avec un décalage entre les sorties et les entrées d'espèces. L'activité agricole est enracinée dans la qualité de la base de ressources, exposée à l'instabilité des conditions météorologiques et des prix et vulnérable aux parasites et à la détérioration des produits. Ses flux financiers irréguliers et les risques qu'elle comporte compliquent davantage un système déjà complexe de gestion de la trésorerie des ménages. Cela crée à son tour un risque et des problèmes de gestion de la liquidité pour les fournisseurs de services financiers, dans la mesure où les exploitants agricoles de la même zone veulent généralement emprunter au même moment et s'adonnent souvent aux mêmes activités et sont par conséquent exposés aux mêmes risques<sup>11</sup>.

L'identification des distinctions dans les ménages agricoles est une étape importante pour la compréhension et la réduction de ces risques. Elle permet également de comprendre la demande de services financiers émanant de ces ménages, ce qui pourrait aider à trouver une solution aux difficultés qu'ils rencontrent au plan de la production et améliorer la gamme de services financiers auxquels ils ont accès, et elle induit l'opération de segmentation présentée dans la section qui suit.

## 2. Trois segments de ménages de petits exploitants agricoles

Le présent document s'attache aux quelque 500 millions de petits exploitants agricoles dans le monde et cherche à établir en gros des segments de ménages agricoles partageant les mêmes caractéristiques au plan des cultures produites et du mode de production ; de la production consommée dans le ménage et de la production vendue sur les marchés ; et de la structure de ces marchés. Cette segmentation vise à mieux faire comprendre les demandes spécifiques de services financiers, notamment la demande liée au financement d'activités agricoles, au sein de chaque segment.

### a. Paramètres généraux de la segmentation des ménages agricoles

Pour améliorer la réussite des interventions dans le secteur agricole, la segmentation des ménages agricoles présente un grand intérêt<sup>12</sup>. Cela dit,

la segmentation n'est pas une opération aisée. Sa réussite dépend de la disponibilité de beaucoup de données démographiques à jour, comme le souligne Morton (2007), mais il n'existe pas de définitions standard largement acceptées de la notion de petit exploitant agricole ni d'agriculteur de subsistance. Des organisations internationales comme la FAO et la Banque mondiale ne suivent pas l'évolution des données désagrégées au niveau de ces catégories. L'orientation dans le temps de la segmentation détermine également les données jugées pertinentes pour l'analyse. Certaines approches sont axées sur le contexte actuel du ménage — s'attachent ainsi à examiner sa base d'actifs, sa démographie, ses sources de revenus et d'autres informations de profilage — et s'appliquent davantage à une recherche globale de paysage. D'autres s'intéressent aux aspirations des ménages, notamment la façon dont leurs croyances et leurs valeurs peuvent influencer les chances qu'ils adoptent des technologies nouvelles ou paient pour de nouveaux services, et s'appliquent davantage à la conception des produits<sup>13</sup>. Chacune de ces approches a ses points forts et sa pertinence à l'égard de questions spécifiques, comme il est exposé dans les sections qui suivent.

La segmentation vise à créer un cadre général pour l'analyse. Une telle simplification est certes utile, mais elle ne peut pas rendre entièrement compte de la grande variété des ménages. Selon l'idée d'un continuum avancée par Morton (2007), chaque ménage se situe dans un vaste spectre marqué de points clairs, chacun ayant ses propres caractéristiques distinctives. Certains ménages peuvent se situer directement sur un point et correspondre au profil de ce segment, alors que beaucoup de segments se situent entre deux points et auront en commun certains traits de ces deux points. L'activité laitière fournit un exemple parfait. En système de stabulation permanente, une vache laitière est gardée dans une stalle et alimentée avec du fourrage (au lieu d'aller brouter de l'herbe dans les prés), et le lait est souvent vendu dans une chaîne de valeur à vocation urbaine hautement structurée. En Inde, par exemple, le réseau des coopératives laitières compte 12 millions de membres, dont 60 % sont de petits exploitants, un grand nombre étant des femmes sans terre (Valdés et coll. 2009). Staal et coll. (2001) et Ngigi, Ahmed, Ehui et Assefa (2010) décrivent des pratiques similaires chez les petits exploitants du Kenya qui produisent le lait vendu sur le marché de Nairobi.

11 Voir Jessop et coll. (2012), Nagarajan et Meyer (2005), et Meyer (2011) pour un aperçu complet du financement de l'agriculture et des difficultés qu'il comporte.

12 Voir Faz et Breloff (2012) ; GIZ (2011) ; Hansen, Carroll, Bradlow et Ahmad (2012) ; IFC (2011) ; Jaleta, Gebremedhin et Hoekstra (2009) ; Jayne, Mather et Mghenyi (2010) ; Nagayets (2005) ; OCDE (2006) ; Orden, Torero et Gulati (2004) ; Seville, Buxton et Vorley (2011) ; Staal et coll. (2001) ; Torero (2011) ; USAID (2011) ; Valdés et coll. (2009) ; von Braun (2005) ; Banque mondiale (2007).

13 Hansen (2012), communication personnelle.

Tout comme les êtres humains, les ménages sont dynamiques. La place d'un ménage dans un segment donné aujourd'hui peut ne pas refléter sa position demain ou à plus long terme. Les moyens de subsistance changent, les flux de revenus augmentent et reculent, et les gens tombent dans la pauvreté et en sortent, portés par les occasions qui se présentent et touchés par les chocs. Le FIDA (2011b), par exemple, a trouvé que dans neuf pays en Asie, en Afrique subsaharienne et en Amérique latine, 10 à 20 % de la population sont tombés dans la pauvreté ou en sont sortis sur une période de 5 à 10 ans ; dans certains cas, jusqu'à 30 % de la population ont basculé dans un sens ou dans l'autre. Dercon et Shapiro (2007) ont soutenu qu'il y a plus de personnes considérées comme parfois pauvres que toujours pauvres.

Les ménages peuvent également s'employer activement à sortir d'un segment pour aller dans un autre et généralement à s'engager dans une gamme d'activités économiques moins risquées et plus rémunératrices. Certains pourraient vouloir quitter pour de bon le domaine agricole. L'activité agricole est ardue, éprouvante physiquement et souvent peu ou pas du tout rentable, et les exploitants agricoles pourraient être de moins en moins intéressés ou même avoir l'aptitude à poursuivre leurs activités agricoles au fur et à mesure qu'ils vieillissent, dans la mesure où ils en ont le choix. Et peu importe que leurs activités agricoles soient fructueuses, ils pourraient également chercher à faire en sorte que leurs enfants aient d'autres choix moins durs physiquement pour gagner leur vie et ne suivent pas leurs traces. De toutes les façons, les jeunes ont souvent tendance à chercher d'autres possibilités de carrière hors de l'agriculture, qu'ils peuvent considérer comme une solution de dernier recours<sup>14</sup>. Ainsi, tout cadre de segmentation fournit-il au mieux une photographie de la situation des ménages à un moment donné.

## **b. Quelques exemples concrets de segmentation des ménages agricoles**

Il y a eu un certain nombre d'approches différentes en matière de segmentation des ménages agricoles. Certaines font la distinction entre des grands groupes d'exploitants agricoles. Dans le cadre de l'étude de paysage sur les tendances contemporaines et les défis du financement agricole, par exemple, GIZ (2011) a reconnu deux segments d'exploitants agricoles, soit « un grand nombre de petits exploitants pratiquant une agriculture de subsistance avec des sources de revenus très diversifiées » et « des exploitants agricoles orientés vers le marché. . . pour lesquels l'agriculture est l'activité économique principale ». Torero (2011) ; von Braun (2005) ; et Orden, Torero

et Gulati (2004) ont affiné cette caractérisation en ajoutant un troisième segment général, établissant une distinction dans le groupe des ménages pratiquant l'agriculture de subsistance, qui est le groupe de ceux qui sont orientés vers les marchés local et national et de ceux qui le sont vers les marchés compétitifs sur la scène mondiale. Jessop et coll. (2012) ont établi les mêmes distinctions et ont également ajouté un quatrième segment, celui des grandes exploitations agricoles (par exemple, les producteurs d'huile de palme, de café, de thé).

La façon la plus courante d'établir des distinctions entre les petites exploitations consiste à prendre en compte la superficie de la propriété ou le nombre de têtes de bétail, comme il est décrit dans Nagayets (2005) et von Braun (2005). La logique de cette approche est claire, mais elle comporte un certain nombre de carences. Connaître seulement le nombre d'hectares exploités ne donne aucune idée de ce qui est produit, de l'endroit où la production est vendue, de la qualité du sol, de l'accès à l'irrigation, de la fiabilité des précipitations ou de l'état de l'infrastructure et des services dans les environs. Cela ne donne pas non plus d'indication claire quant à l'équilibre entre la main-d'œuvre familiale et la main-d'œuvre embauchée. De plus, la taille de l'exploitation est très spécifique aux régions, et ce qui est considéré comme réduit dans un pays pourrait être considéré comme assez grand dans un autre : une exploitation de 100 hectares est considérée comme modeste pour certains au Brésil, par exemple, alors qu'elle serait assez grande en Afrique subsaharienne (Rabo Development 2011).

Une autre approche en matière de segmentation des ménages agricoles est fondée sur le « degré de commercialisation » de l'exploitation. Jaleta, Gebremedhin et Hoesktra (2009) ont présenté un schéma complet de la façon dont cela est évalué. Certaines recherches ont mesuré le degré de commercialisation selon la production de cultures de rente ; d'autres études se sont attachées à la façon dont les ménages agricoles prennent des décisions concernant les cultures à produire et la façon de les commercialiser. L'interprétation courante est que les exploitants agricoles « commercialisés » prennent des décisions relatives à la production en fonction de leur propre avantage comparatif et des signaux venant du marché, alors que les ménages pratiquant l'agriculture de subsistance considèrent en grande partie leurs propres besoins de produits alimentaires et la possibilité de les satisfaire, et ne vendent les excédents qu'après que les besoins du ménage ont été satisfaits. Jayne, Mather et Mghenyi (2010) ont utilisé des données tirées

<sup>14</sup> Voir Mwaura (2012), Tadele et Ayalew (2012) et White (2012).

de l'enquête sur les marchés des céréales de base en Afrique de l'Est et en Afrique australe pour identifier quatre catégories de ménages de petits exploitants agricoles, soit les vendeurs de céréales de base, les acheteurs de céréales de base, les ménages qui à la fois vendent et achètent des céréales au cours d'une année donnée et les ménages qui ne vendent ni n'achètent de céréales<sup>15</sup>. De même, Seville, Buxton et Vorley (2011) ont proposé quatre segments de ménages agricoles suivant leur participation aux marchés.

Le revenu est également couramment utilisé dans la segmentation des ménages agricoles. Le Rapport sur le développement dans le monde consacré à l'agriculture (2008) de la Banque mondiale, s'intéressant d'abord au niveau mondial, a regroupé les pays en trois mondes de l'agriculture pour le développement, à savoir un monde basé sur l'agriculture, un monde de transformation et un monde urbanisé, et a ensuite identifié, au niveau des ménages, cinq stratégies de subsistance suivant l'importance relative du revenu tiré de l'agriculture, du travail rémunéré et de la migration. Toutefois, l'utilisation du revenu relatif ou de la composition du revenu pour segmenter les ménages est problématique. Elle ne reflète pas les variations importantes du revenu au niveau régional et national, ou le fait que les propriétés n'ont pas toutes le même potentiel pour générer des revenus compte tenu de la qualité des sols, du choix des cultures, de l'accès aux marchés et d'autres facteurs. Pour pallier ces carences, l'IFC (2011) a segmenté les ménages agricoles en utilisant une valeur de substitution pour le revenu qui compare le revenu annuel net provenant de l'activité agricole (après les charges) aux gains annuels nets d'un ouvrier qualifié dans le pays ou la région concernée. L'IFC a ensuite identifié quatre segments de producteurs agricoles de base différenciés suivant la propriété exploitée, l'utilisation de main-d'œuvre, le niveau de la production commerciale, la capacité et la position dans la chaîne de valeur.

D'autres approches en matière de segmentation utilisent divers autres indicateurs. S'agissant des ménages à faible revenu au Mexique, Faz et Breloff (2012) ont recueilli des données sur les revenus, les aspirations, les préoccupations et les stratégies de gestion financière des ménages et établi quatre segments de ménages à faible revenu pratiquant l'agriculture de subsistance, notamment un segment « travailleur saisonnier/agricole ». Ils ont ensuite décrit les services financiers qui seraient le plus

utiles à chacun de ces segments. Dans le but d'adapter les interventions de développement à l'appui de petits exploitants laitiers au Kenya, Staal et coll. (2001) a mené une analyse en composantes principales et une analyse typologique, identifiant quatre groupes qui variaient selon le niveau d'intensification, les ressources disponibles et l'accès aux facteurs de production et aux marchés. Élargissant les variables considérées, l'OCDE (2006) a retenu les « propriétés financières et physiques du ménage ; l'accès aux marchés du travail et des produits et à divers services nécessaires pour maintenir les moyens de subsistance, notamment le financement, l'information et les infrastructures ; les prestations de soins de santé ; l'éducation, la formation et le perfectionnement de compétences (en particulier pour les femmes) ; et les réseaux sociaux qui permettent aux ménages de tirer parti de leur participation dans les institutions et organisations économiques, politiques et sociales » et a dégagé cinq « mondes ruraux », chacun avec son propre rapport avec la production agricole. Enfin, l'approche en matière de segmentation utilisée par Valdés et coll. (2009) était encore plus détaillée. Fondée sur la base de données du projet RIGA, elle a identifié 12 groupes de ménages ruraux différenciés par les propriétés foncières, le niveau d'instruction du chef du ménage et un indice mesurant l'accès aux infrastructures.

Dans cette vaste gamme de publications sur la segmentation, relativement peu d'analystes sont allés plus loin en estimant la taille de la population des segments définis. Les exceptions, notamment Seville, Buxton et Vorley (2011) ; Jayne, Mather et Mghenyi (2010) ; Valdés et coll. (2009) ; et Staal et coll. (2001), ont recueilli leurs propres données ou revu les données recueillies par d'autres (Barrett 2010). Dans un cas, Staal et coll. (2001) a classé 51 % des producteurs laitiers dans son enquête dans le segment des « pauvres au plan des ressources informelles », le plus grand des quatre segments, et seulement 7 % ont été classés dans le segment des « producteurs laitiers spécialisés » (c'est-à-dire, ceux qui vendent leurs produits sur plusieurs marchés et achètent de grandes quantités de fourrages). Seville, Buxton et Vorley (2011) ont estimé que 40 à 50 % des exploitants agricoles étaient des ménages pratiquant l'agriculture de subsistance et seulement 1 à 2 % pratiquaient l'agriculture commerciale, ce qui semble se rapprocher de Jayne, Mather et Mghenyi (2010), qui estiment que seulement 2 % des exploitants agricoles au Kenya, au Mozambique et en Zambie génèrent 50 % de toutes les ventes de maïs.

<sup>15</sup> Voir Barrett (2010) pour un examen approfondi de la participation des petits exploitants aux marchés (c'est-à-dire en tant qu'acheteurs nets et vendeurs nets) en Afrique de l'Est et en Afrique australe.



### c. Caractéristiques et taille estimative des trois segments de ménages agricoles

La segmentation proposée dans le présent document vise à identifier et à déterminer la taille approximative de groupes distincts de ménages de petits exploitants agricoles dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire et à différencier leur demande de services financiers, en particulier la demande de financement de leurs activités agricoles. Cette analyse établit trois segments distincts de ménages pauvres qui dépendent de l'agriculture, à savoir les petits exploitants non commerciaux, les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur non structurées et les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées. Chaque segment est analysé ci-dessous et présenté au tableau 1. La demande et l'offre de services financiers sont examinées dans la section suivante.

S'inspirant de la documentation sur le sujet, ce cadre de segmentation est basé sur les types généraux de cultures produites dans l'exploitation agricole (par exemple, les cultures vivrières, les cultures de rente de haute valeur), le mode de participation des petits exploitants aux marchés (par exemple, à titre d'acheteurs, de vendeurs, à la fois d'acheteurs et de vendeurs à des périodes différentes) et la manière dont ces marchés sont organisés (par exemple, les marchés locaux au comptant ; les marchés d'exportation avec des normes élevées et des obligations contractuelles spécifiques). Avec à l'esprit l'objectif global d'accroître l'inclusion financière, cette approche a été conçue de façon à amener les activités agricoles au-devant de la scène (indépendamment de leur importance relative dans le revenu total du ménage) et à illustrer les rapports et les transactions financiers qui les soutiennent, identifiant des secteurs où le financement spécialisé et formel de l'agriculture pourrait valoriser les portefeuilles existants de services financiers.

L'approximation de la taille des segments est basée sur les quelque 500 millions de ménages de petits exploitants agricoles existant dans le monde et les 2,5 milliards de personnes qui vivent dans ces ménages<sup>16</sup>. Le présent document s'inspire ainsi de la base de données RuralStruc de la Banque mondiale (FIDA 2011b) et des travaux de Jayne, Mather et Mghenyi (2010) et de Seville, Buxton et Vorley (2011). Le document estime que 60 % de l'ensemble des petits exploitants agricoles peuvent être considérés comme des petits exploitants non commerciaux, 33 % d'entre eux seraient des petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur non structurées, et 7 % des

petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées. Ensuite, pour estimer la population totale des ménages dans chaque segment, le document utilise un nombre moyen de cinq personnes par ménage, selon la démarche suivie par Conway (2012) et Bongaarts (2001). L'annexe 1 fournit de plus amples détails sur la méthodologie suivie pour cette approximation.

1. **Les petits exploitants non commerciaux** — approximativement 300 millions de petits exploitants agricoles — sont généralement considérés comme des exploitants pratiquant l'agriculture de subsistance. Ces petits exploitants, qui forment les ménages les plus pauvres du monde, cultivent la terre non par vocation ou par choix stratégique d'activité commerciale, mais pour contribuer à leur propre alimentation et survie. La production agricole est concentrée dans les cultures vivrières (par exemple, les céréales, les racines et tubercules, les légumineuses) et pourrait englober l'élevage de petits animaux (par exemple, les poules, les chèvres, les cochons). L'accès à la terre, à la technologie, à l'éducation, aux marchés et à l'information météorologique ou aux méthodes de production, est très limité. On observe très peu de facteurs de production achetés et un niveau de mécanisation faible (ou inexistant), et le ménage est très vulnérable aux chocs sur le revenu et à d'autres chocs. La production est relativement faible et consommée en grande partie par le ménage. Celui-ci est généralement acheteur de denrées alimentaires (en complément de sa propre production) et vendeur de main-d'œuvre, ce qui limite l'aptitude à produire. Et il peut connaître des périodes de déficit alimentaire tout au long de l'année. La moindre production excédentaire irrégulière est vendue sur un marché local informel. Les ménages de petits exploitants non commerciaux ne sont pas reliés à une chaîne de valeur structurée d'aucune sorte. Pour répondre à leurs besoins de services financiers, qui sont relativement élémentaires, ils ne font appel en grande partie qu'à des mécanismes et à de simples outils financiers informels, tels que les groupes locaux d'épargne et de crédit.
2. **Les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur non structurées** — approximativement 165 millions — sont toujours considérés comme très pauvres, mais tendent à l'être quelque peu moins que les petits exploitants non commerciaux. Ils se consacrent habituellement aux cultures vivrières et parfois aussi à certaines cultures de plus grande valeur (par exemple le sucre, le thé, le café, les oléagineux, les fibres, les cultures énergétiques). Ils ont accès à un

<sup>16</sup> Voir Conway (2012) ; Hazell (2011) ; Hazell, Poulton, Wiggins et Dorward (2007) ; FIDA (2011) ; Nagayets (2005) ; et Banque mondiale (2007).

Tableau 1. Trois segments de ménages agricoles dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire

	Notes	1. Petits exploitants non commerciaux	2. Petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur non structurées	3. Petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées
<b>Population estimative</b>	500 millions de petits exploitants 2,5 milliards de personnes dans les ménages	300 millions de petits exploitants 1,5 milliard de personnes dans les ménages	165 millions de petits exploitants 825 millions de personnes dans les ménages	35 millions de petits exploitants 175 millions de personnes dans les ménages
<b>Sexe de l'exploitant agricole</b>		Les femmes sont plus susceptibles de pratiquer l'agriculture de subsistance <sup>b</sup>		Les femmes sont moins susceptibles de pratiquer les cultures de rente <sup>c</sup>
<b>Superficie approximative des exploitations</b>	Les différences au plan régional entre les superficies des terres sont particulièrement importantes, tout comme les considérations relatives à la qualité des sols, à l'accès à l'eau, aux facteurs de production, aux marchés et aux activités agricoles et aux cultures choisies	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sans terre ou superficie inférieure à un hectare<sup>d</sup></li> <li>• « La plupart des ménages ruraux ne possèdent pas de terre ou seulement de petites parcelles de terre... Les propriétés exploitées dans la plupart des pays visés par le projet RIGA sont réduites ; la grande majorité d'entre elles sont inférieures à un hectare<sup>e</sup> »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un à deux hectares</li> <li>• « La grande majorité des agriculteurs dans les pays en développement sont de petits exploitants et exploitent des superficies de moins de deux hectares<sup>f</sup> »</li> <li>• Approximativement 90 % des exploitations agricoles dans les pays en développement ont une superficie inférieure à deux hectares<sup>g</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Au moins deux hectares</li> <li>• 85 % des exploitants agricoles participant à l'activité agricole contractuelle possèdent au moins deux hectares de terre<sup>h</sup></li> </ul>
<b>Gamme de cultures</b>		Cultures vivrières	Cultures vivrières Quelques cultures de rente	Cultures de rente Relativement peu de cultures vivrières
<b>Participation aux marchés</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• La plus grande partie de la production est consommée par le ménage pour son alimentation, et des denrées alimentaires additionnelles sont achetées sur le marché</li> <li>• Très peu de participation, voire aucune, à un marché en tant que vendeur de denrées alimentaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une partie de la production est consommée par le ménage pour son alimentation</li> <li>• Des excédents réguliers de cultures vivrières sont vendus sur les marchés locaux relativement informels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une partie de la production peut être consommée par le ménage pour son alimentation</li> <li>• Des excédents réguliers de cultures vivrières sont vendus sur les marchés locaux relativement informels</li> <li>• Des cultures de rente sont vendues sur des marchés régionaux ou d'exportation par le biais de l'agriculture contractuelle<sup>i</sup></li> </ul>
<b>Accès à une technologie agricole renforcée</b>		Très limité, voire aucun accès	Limité	Satisfaisant, grâce aux enveloppes de prestations agricoles de la chaîne de valeur offertes par l'acheteur
<b>Accès aux services financiers</b>		Limité, informel, voire aucun accès	Limité et informel	Informel et formel à certains services, dont certains sont fournis par l'acheteur

a. FIDA (2011b).

b. FIDA (2011b).

c. FIDA (2011b).

d. Un hectare est équivalent à environ 2,5 acres.

e. Valdés et coll. (2009).

f. Banque mondiale (2007).

g. Anriquez et Bonomi (2007).

h. FIDA (2011b).

i. Banque mondiale (2007).

peu plus de terre que les membres du premier segment, même s'il reste limité pour les facteurs de production, les services financiers et l'information sur la météorologie, les marchés et les prix, et ils ont tendance à utiliser des semences non améliorées et des méthodes de production traditionnelles. Les petits exploitants dans des chaînes de valeur non structurées enregistrent une production excédentaire d'un certain niveau qu'ils vendent, habituellement sur les marchés locaux ou régionaux. Ces ménages ont accès à une plus vaste gamme de services financiers que les petits exploitants non commerciaux et peuvent être à la recherche d'opportunités pour diversifier davantage leurs actifs et leurs sources de revenus.

3. **Les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées** — approximativement 35 millions — sont généralement moins pauvres que ceux des deux autres segments, ont une capacité d'adaptation supérieure et adoptent une démarche plus commerciale dans leur activité. Une portion non négligeable de leur revenu tiré de l'agriculture peut provenir de cultures de spécialité à plus forte valeur, même s'il est probable qu'ils produisent également quelques denrées de base. Ils ont tendance à gérer au moins deux hectares de terre (malgré des différences régionales importantes) et, compte tenu de leur place dans des chaînes de valeur relativement plus structurées, ils ont accès à des enveloppes de prestations offertes par les acheteurs et comprenant les semences améliorées, les facteurs de production, l'information agricole et météorologique, les financements, l'accès à des marchés des prix assurés. Les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées ont la capacité de générer des produits de haute qualité fiables qui sont vendus sur une base contractuelle par l'intermédiaire de chaînes de valeur bien organisées. Les cultures vivrières peuvent être vendues de façon plus informelle sur les marchés locaux et régionaux. En tant que producteurs relativement importants, ils peuvent embaucher des ouvriers pour soutenir certaines de leurs activités agricoles, notamment parmi les membres des deux autres segments. Il est probable qu'ils demandent et utilisent une gamme plus vaste de services financiers venant de fournisseurs à la fois formels et informels que les deux autres segments.

Il existe deux points importants qu'il faut retenir concernant ce cadre de segmentation. D'abord, cette approche suit les tendances générales de l'état de pauvreté des ménages (les exploitants qui pratiquent l'agriculture de subsistance tendent à être plus pauvres que les exploitants liés à des marchés locaux, qui à leur

tour tendent à être plus pauvres que ceux qui sont liés à des marchés nationaux ou internationaux), mais l'intention n'est pas d'établir une corrélation entre les activités agricoles et la richesse des ménages. La plupart des ménages ruraux s'adonnent à des activités agricoles, mais ces activités ne représentent pas leur unique source de revenus et peuvent ne pas être la source de revenus la plus importante. Le cadre de segmentation proposé dans le présent document vise plutôt à mettre en relief les différences au plan de la demande par les ménages de services financiers liés aux activités agricoles et s'attache par conséquent à ces activités et aux rapports commerciaux connexes.

Ensuite, le cadre de segmentation proposé ne veut pas donner à penser que seulement certains segments peuvent bénéficier de concours bancaires et que d'autres ne sont pas « prêts » pour des services financiers formels et devraient être écartés jusqu'à ce qu'ils deviennent quelque peu moins pauvres ou abandonnent l'activité agricole. Ce cadre met plutôt en relief le fait que différents types de ménages ont des besoins différents, et que cette diversité de la demande ne peut pas être satisfaite par la même gamme de produits financiers, ni par les mêmes conditions de service ni par le même cercle de prestataires formels de services financiers. Les petits exploitants non commerciaux relativement plus pauvres, par exemple, ont tendance à accéder à la plupart des services financiers par l'entremise de mécanismes informels, et il reste à voir si des intermédiaires financiers formels peuvent améliorer la façon dont ces ménages gèrent leurs ressources financières aujourd'hui. Cette question très importante qui touche à l'inclusion financière est examinée dans la section qui suit.

### 3. Amélioration du portefeuille financier de chaque segment de ménages agricoles

Cette section examine les trois segments des familles agricoles et la mesure dans laquelle elles ont été capables d'utiliser les services financiers qui ont été développés au profit des pauvres au cours des trois à quatre dernières décennies. Le portefeuille financier de chacun des trois segments de familles agricoles est présenté dans les tableaux qui suivent et qui déterminent la demande de services financiers propre à chaque segment et les prestataires de services financiers qui sont le plus susceptibles de fournir les produits concernés. Certes, ces portefeuilles de la demande et de l'offre simplifient considérablement les complexités réelles et les variations entre les ménages agricoles pauvres, mais trois portefeuilles distinctifs de produits financiers formels commencent à prendre forme. On commence à voir plus clairement quels objectifs financiers pour-

raient être bien servis soit par des services financiers généraux soit par une forme légèrement modifiée de microfinance, et quels objectifs pourraient nécessiter des démarches plus spécialisées adaptées aux circonstances agricoles spécifiques.

Ce cadre présente la demande des ménages telle qu'elle correspond aux objectifs de ménages sommairement regroupés et à des catégories générales de services financiers (par exemple, épargne, crédit). Qu'une famille épargne pour envoyer ses enfants à l'école, pour acheter une nouvelle toiture pour sa maison ou pour réparer une charrue, par exemple, ces tableaux classent ces dépenses dans la catégorie « achats importants, investissements ou dépenses programmées ». Dans d'autres cas, des produits similaires peuvent être classés séparément s'ils proviennent de fournisseurs différents et présentent des conditions spécifiques ou s'ils ne sont offerts que par certaines entités (par exemple, le financement des intrants agricoles). Ainsi, les intrants pour les cultures vivrières vendus dans des chaînes de valeur non structurées peuvent être achetés ou financés auprès des fournisseurs d'intrants (si jamais ils sont achetés), alors que les intrants pour les cultures de grande valeur vendus dans des chaînes de valeur étroitement organisées sont généralement fournis par l'acheteur.

Les différents segments peuvent aussi utiliser les divers produits de manières différentes. Pour les ménages plus pauvres, l'argent mobile peut représenter en grande partie un mécanisme permettant de recevoir les transferts d'argent des parents travaillant en ville et d'envoyer de l'argent dans leur pays pour aider la famille à faire face à des moments difficiles. Les familles mieux nanties, engagées dans des chaînes de valeur structurées, pourraient en plus d'utiliser les fonctions plus courantes de transfert monétaire, recevoir des acheteurs les paiements des récoltes ou payer directement les fournisseurs d'intrants.

Des informations importantes concernant la manière dont les ménages pauvres utilisent les outils financiers sont fournies par des publications essentielles telles que *FinMark Financial Diaries*<sup>17</sup>, *Portfolios of the Poor* (Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven 2009) et *The Poor and Their Money* (Rutherford 2001). Ces publications de référence ont certes enrichi la présente analyse, mais les données courantes restent très limitées sur les ménages des petits exploitants et leur demande de services financiers liés plus précisément à leur gamme d'activités agricoles. Il faudrait disposer de plus d'informations sur les ménages agricoles pour comprendre plus clairement leur demande de services financiers. L'amélioration de la transparence des produits qui sont déjà

disponibles représente une autre mesure importante. Ces informations permettront d'aligner les formes générales de la finance avec des produits adaptés aux activités agricoles, et d'apporter, d'une manière générale, un plus aux portefeuilles financiers des ménages agricoles.

### a. Portefeuille financier des petits exploitants non commerciaux

**Environ 300 millions d'agriculteurs pourraient être considérés comme des petits exploitants non commerciaux**, et près de 1,5 milliard de personnes au total vivent dans leurs familles. Les petits exploitants non commerciaux ont des revenus qui sont faibles et très variables, et ils sont exposés à des périodes prolongées durant lesquelles ils n'ont aucun revenu. Leur terre ne leur appartient probablement pas, et si elle leur appartient elle n'est pas suffisante pour faire l'objet d'une exploitation rentable au plan commercial. Les membres de la famille travaillent souvent sur les exploitations des autres en qualité de journaliers agricoles. Leurs transactions financières tendent à être trop modestes pour intéresser le secteur financier formel. Tout service financier formel autre que les envois de fonds ou les transferts monétaires conditionnels (TMC) viendra probablement des organisations de financement du développement, telles que les banques nationales de développement.

**Demande.** Comme le montre le tableau 2, les petits exploitants non commerciaux traduisent les objectifs de leurs ménages en une série de buts financiers et, par extension, en demandes de services financiers qui sont relativement modestes, comparativement aux profils d'autres ménages présentés ici. Pour pouvoir effectuer des achats importants ou des dépenses programmées, ils cherchent les moyens d'économiser ou de contracter des prêts ; pour faire face aux urgences ou profiter des possibilités à court terme, ils ont recours au crédit ; et pour pallier l'irrégularité des revenus du ménage ou les compléter, ils peuvent recevoir des transferts d'argent sous forme d'envois de fonds ou de TMC.

Afin d'atténuer le risque, les petits exploitants non commerciaux peuvent chercher à participer à des sociétés d'inhumation ou souscrire une assurance vie, les deux types de protection étant, dans certaines régions, accessibles et largement utilisés. Même l'assurance maladie est disponible pour certains ménages ruraux très pauvres, bien que la réussite de telles interventions soit fonction autant d'un modèle financier rationnel que de la présence de prestataires de soins de santé facilement accessibles et fiables. Des formes plus complexes d'assurance qui sont difficile

<sup>17</sup> The Financial Diaries. <http://www.financialdiaries.com/index.htm>. Consulté le 1er juin 2012.

**Tableau 2. Demande et offre (potentielle) de services financiers formels : petits exploitants non commerciaux**

Demande		Offre	
Catégorie globale	Objectif financier	Prestataire de services financiers	Produit
Épargne	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Groupes d'épargne et de crédit favorisés par les entités à but non lucratif	Épargne contractuelle, périodique, avec décaissements programmés
Crédit	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Organismes de microfinance utilisant une technique de prêt basée sur le groupe	Prêt de groupe de solidarité ou de type banque villageoise
	Urgences et besoins soudains	Groupes d'épargne et de crédit favorisés par des entités à but non lucratif	Prêts par des groupes accordés sur des fonds internes pour de courtes périodes
	Urgences et besoins soudains	Prêteurs sur gages agréés, y compris les banques	Prêts sur gages (généralement l'or, autres bijoux) pour des périodes très courtes
Transferts	Dépenses ordinaires	Sociétés de transfert de fonds, compagnies de télécommunications, bureaux de poste	Services de transfert d'argent, argent mobile, TMC
Outils de gestion de risque	Urgences et besoins soudains	Organismes de microfinance	Polices d'assurance vie et inhumation basées sur le groupe intégrées aux petits prêts

Note : La demande émanant de ce segment est relativement ordinaire, et il existe comparativement peu de domaines dans lesquels les services financiers formels peuvent apporter un plus, et être offerts de manière rentable.

Les clients de cette catégorie sont servis en grande partie par le biais de certains types de mécanismes de groupe qui transfèrent à eux-mêmes des portions importantes des frais de transaction. Cette pratique évolue en raison de l'importance croissante de la technologie de prestation des services financiers, notamment par les téléphones mobiles.

à comprendre et dont le lancement est coûteux (par exemple, l'assurance basée sur un indice climatique) n'ont pas encore atteint les petits exploitants non commerciaux (ou les petits exploitants d'une manière générale) sur une base durable, permettant de couvrir les coûts et à une échelle notable.

**Offre.** La demande de services financiers par les petits exploitants non commerciaux pose trois problèmes fondamentaux aux prestataires de services financiers :

1. Le revenu des ménages de petits exploitants non commerciaux est faible, très irrégulier et imprévisible.
2. Le montant moyen de chaque transaction financière est minuscule.
3. Le coût de développement d'un produit peut être élevé par rapport à son revenu potentiel.

En raison de ces obstacles, il semblerait qu'il soit exclu que les institutions financières formelles atteignent jamais les petits exploitants non commerciaux, sauf dans la mesure où elles interviennent par le biais de relations d'agence pour effectuer les envois de fonds

ou les TMC. Et pourtant, comme le démontrent Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven (2009) et Rutherford (2001), ces ménages sont des gestionnaires d'argent très actifs et sont liés à certaines formes de services financiers de base.

Les rares prestataires de services financiers répondant aux besoins des petits exploitants non commerciaux comprennent les prêteurs sur gages qui accordent des prêts à court terme généralement garantis par de l'or ou des bijoux ; les organismes de microfinance utilisant une méthodologie basée sur le groupe ; les sociétés d'envois de fonds ou les entreprises de télécommunications transmettant l'argent des parents ou les TMC ; et, peut-être et surtout les groupes simples d'épargne et de crédit locaux favorisés par des entités à but non lucratif. Les groupes d'épargne et de crédit représentent l'outil financier le plus important dont disposent les ménages des petits exploitants non commerciaux. Ils permettent aux membres du groupe d'épargner et d'emprunter régulièrement de petites sommes d'argent et ne demandent pas de garantie, de frais ou des compétences financières pour participer<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Les groupes d'épargne et de crédit revêtent de nombreuses formes dans le monde, notamment les tontines et les associations d'accumulation d'épargne et de crédit, les millions de groupes d'entraide en Inde et les associations villageoises d'épargne et de crédit. Rien que ces associations comptent à présent quelque 4,6 millions de participants dans 54 pays (voir l'Economist 2011).

**Lacunes.** La demande de services financiers parmi les petits exploitants non commerciaux est relativement étroite et certains services plus communs aux deux autres segments tendent à être au-delà de leurs besoins. L'agriculture contractuelle, par exemple, est par définition irréalisable à ce niveau (voir la section 3d), et le crédit accordé par les fournisseurs agricoles n'est pas une pratique courante. Les flux de trésorerie des ménages ne sont généralement pas assez robustes ou diversifiés pour garantir le remboursement des prêts pour la production agricole, et il est peu probable que la famille dispose d'une garantie qui serait jugée acceptable par un prêteur formel.

## **b. Portefeuille financier des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées**

**Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées sont au nombre d'environ 165 millions**, et leurs ménages comptent près de 825 millions de personnes. Ces petits exploitants commerciaux ont généralement accès à plus de terre que les producteurs non commerciaux, bien que les superficies restent très faibles. Ils ont aussi tendance à être moins pauvres que les petits exploitants non commerciaux. Les revenus de leurs ménages proviennent d'une gamme variée d'activités agricoles et extra-agricoles. Ils ont tendance à vendre sur les marchés locaux ouverts et non structurés, et non dans les chaînes de valeur étroitement organisées qui caractérisent les produits agricoles d'exportation. Ils sont aussi en mesure d'effectuer des opérations financières d'une taille et à une fréquence qui pourraient être intéressantes pour les institutions financières formelles, notamment les opérations liées à la vente des récoltes, les prêts à l'appui de la production agricole et les petits prêts à la consommation pour des besoins personnels. Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées ont probablement une capacité d'épargne supérieure et sont relativement plus habitués à épargner sous une certaine forme pour faire face aux périodes de soudure. Ce segment des ménages a relativement moins de jours de disette dans l'année, à moins qu'il n'y ait eu un événement climatique qui compromet la récolte.

**Demande.** Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées ont tendance à utiliser un portefeuille de services financiers plus robuste que les petits exploitants non commerciaux, un plus large éventail de fournisseurs étant disponible pour répondre à leur demande plus large de services financiers. Ils demanderont une gamme plus étendue de produits d'épargne, par exemple, les comptes d'épargne liés à la récolte qui utilisent les bénéfices d'une saison pour régler le coût des intrants de la

saison suivante (voir la section 3e) et les comptes sur livret standards dans lesquels ils peuvent déposer les petits montants du revenu régulier des activités extra-agricoles. Ils peuvent participer dans des groupes plus importants d'épargne et de crédit qui comptent relativement moins de membres pauvres et gèrent par conséquent des masses d'argent plus importantes, mais ces groupes ne jouent pas un rôle aussi central que dans le cas des ménages des petits exploitants non commerciaux. Ils complètent plutôt une gamme d'autres fournisseurs, notamment les banques, les coopératives d'épargne et de crédit, les institutions de microfinance (IMF) qui mobilisent des dépôts, les fournisseurs d'intrants et les fournisseurs de microcrédit avec un certain niveau de spécialisation en financement agricole.

Dans ce segment, une place importante est aussi occupée par la réception de l'argent, notamment les envois en complément des revenus comme les TMC et les contributions des parents travaillant à l'étranger ou dans les zones urbaines. Ces opérations mettent également ce segment en contact avec les sociétés d'envois de fonds et de télécommunications. L'atténuation du risque représente aussi un enjeu pour les membres de ce segment et eux aussi veulent adhérer à des sociétés d'inhumation ou souscrire une assurance vie. Dans certains cas, ils ont accès à l'assurance vie par le biais d'un prêt de groupe de microcrédit. Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées n'ont généralement pas accès sur une base commerciale ou à grande échelle à des formes plus complexes d'assurance (par exemple, l'assurance basée sur un indice climatique) dont la prestation répond aux attentes de performance raisonnables (par exemple, fiabilité, paiements dans les délais pour les événements assurés).

**Offre.** Le profil des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées pose trois problèmes fondamentaux pour les prestataires de services financiers :

1. Leurs revenus ont un élément qui est particulièrement saisonnier.
2. La taille moyenne de leurs transactions est à l'extrémité inférieure de l'échelle des produits qui peuvent être offerts de manière rentable.
3. Les flux de trésorerie et les revenus liés à leur production agricole peuvent être considérables et, en envisageant d'accorder des prêts, il faudrait les prendre en compte, ainsi que toutes les autres sources de revenus des ménages.

Ces enjeux pourraient entraîner des coûts considérables, mais de nombreux prestataires de services financiers ont surmonté ces obstacles et servent les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées. Les banques,

**Tableau 3. Demande et offre (potentielle) de services financiers formels : petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées**

Demande		Offre	
Catégorie globale	Objectif financier	Prestataire de services financiers	Produit
Épargne	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Banques, coopératives d'épargne et de crédit, IMF autorisées à recevoir des dépôts	Compte d'épargne lié à la récolte — dépôt des montants de la vente pour un emploi ultérieur convenu
	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Banques, coopératives d'épargne et de crédit, IMF autorisées à recevoir des dépôts	Compte d'épargne sur livret dans lequel les membres de la famille déposent les revenus journaliers et hebdomadaires procurés par les activités non agricoles
	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Groupes d'épargne et de crédit	Épargne contractuelle, périodique tirée des activités non agricoles, avec décaissements programmés
Crédit	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Fournisseurs d'intrants agricoles	Fournitures à crédit si l'exploitant agricole a une relation de longue date avec un fournisseur et est un producteur régulier
	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Microprêteurs avec une capacité spécialisée, banques agricoles	Prêts à la production agricole — liés au cycle des flux de trésorerie, mais maintenant l'obligation générale de crédit pour le ménage
	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Microprêteurs qui utilisent une technique de prêt basée sur le groupe	Prêt de groupe de solidarité ou de banque villageoise
	Urgences et besoins soudains	Prêteurs sur gages agréés, y compris les banques	Prêts sur gages (généralement l'or, autres bijoux) pour des délais très courts
	Urgences et besoins soudains	Groupes d'épargne et de crédit favorisés par des entités à but non lucratif	Prêts accordés par des groupes sur les fonds internes pour des délais courts
Transferts	Dépenses ordinaires	Sociétés de transfert de fonds, compagnies de télécommunications	Services de transfert monétaire, argent mobile, TMC
Gestion de risque	Urgences et besoins soudains	Établissements de microfinance	Polices d'assurance-groupe vie et inhumation intégrées aux microcrédits

Note : Les clients de cette catégorie ont des sources notables et variées de revenus du ménage et sont en mesure d'établir des antécédents de crédit. Ils peuvent constituer la cible idéale pour les IMF qui veulent étendre leurs opérations aux zones rurales.

Les fournisseurs de services financiers qui prêtent à ce segment atténuent le risque avant tout par la diversification, étalant les prêts sur de nombreuses zones agroécologiques, cultures, activités d'élevage et marchés, et en insistant pour que les revenus des ménages soient également largement diversifiés.

les coopératives d'épargne et de crédit et les IMF agréées peuvent offrir des produits d'épargne adaptés à leurs besoins et difficultés. Les banques agricoles et les IMF qui ont atteint un certain niveau de spécialisation dans le domaine agricole peuvent être en mesure d'offrir des prêts. Les fournisseurs d'intrants qui les connaissent bien peuvent aussi offrir des crédits sur la base de ces rapports. Ces sources

plus formelles de services financiers pourraient compléter leur participation dans les groupes d'épargne et de crédit.

**Lacunes.** Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées soutiennent qu'ils ont accès à un portefeuille de services financiers relativement plus large que les petits exploitants non commerciaux, mais certains produits

financiers et approches sont incompatibles avec leurs combinaisons de cultures et liens du marché (par exemple, l'agriculture contractuelle).

### c. Portefeuille financier des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées

**Près de 35 millions de personnes** produisant des denrées commerciales de grande valeur et vendant dans des chaînes de valeur étroitement organisées **seront considérées comme des petits exploitants commerciaux des chaînes de valeur structurées**, et quelque 175 millions de personnes vivent dans leurs ménages. En tant que producteurs de taille relativement importante, elles peuvent recruter des personnes des deux autres segments. Elles collaborent avec un ensemble d'acteurs de la chaîne de valeur qui leur fournissent des intrants agricoles, des conseils et des financements et qui, par la suite, si les normes strictes de qualité sont respectées, achètent le produit final. Les ménages peuvent certes tirer des revenus substantiels de ces activités, mais ils se consacrent probablement à d'autres activités agricoles, soit pour leur propre consommation, soit pour la vente dans des chaînes de valeur vaguement organisées, ainsi qu'à d'autres activités non agricoles.

Ces petits exploitants sont des clients plus intéressants pour les bailleurs de fonds, en particulier à mesure qu'ils se consacrent de plus en plus aux cultures de rente de grande valeur et à l'élevage et concluent des contrats de production avec des acheteurs. Ces ménages sont la première cible des services de financement agricole plus spécialisés, liés plus particulièrement à l'agriculture contractuelle, à la location d'équipements, aux prêts à long terme pour des investissements dans l'arboriculture, la préparation des sols, ou les infrastructures de transformation agroalimentaire. Cela dit, ils présentent aussi un profil de risque plus complexe que les deux autres segments (voir la section 3d). Leur revenu a tendance à être supérieur à celui des ménages des autres segments, mais il peut aussi être plus concentré dans une production agricole moins diversifiée.

**Demande.** Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées demandent une gamme plus étendue de services financiers que les deux autres segments. Ils recherchent un éventail de produits d'épargne pour planifier les dépenses à moyen terme, épargner des flux de revenus réguliers des activités extra-agricoles, effectuer des achats importants et faire face à des situations d'urgence. Ce segment a également un ensemble plus large de demandes liées aux transferts monétaires. Outre la réception de l'argent envoyé par des parents ou TMC, comme les deux autres groupes, ces ménages

peuvent aussi vouloir envoyer de l'argent à des membres de la famille qui comptent sur leur aide régulière ou qui s'adressent à eux dans des situations d'urgence. Ils peuvent aussi envoyer de l'argent à des contacts professionnels ou à des salariés, à titre de paiements. Ils pourraient également recevoir des transferts à travers ces services, notamment des paiements effectués par des acheteurs de leurs produits. Les petits exploitants commerciaux des chaînes de valeur structurées demanderont également une gamme plus complète de produits de gestion du risque, notamment l'assurance des cultures et de l'élevage.

**Offre.** Ce segment a accès aux mêmes fournisseurs de services financiers que les petits exploitants commerciaux des chaînes de valeur non structurées, en plus cependant d'autres services notables. À la différence des deux autres segments de ménages agricoles, les ménages de ce segment peuvent aussi être servis par des microprêteurs et des coopératives d'épargne et de crédit qui ont acquis la capacité d'analyser les risques de crédit individuels, de sorte que ces ménages n'ont plus besoin de participer à des méthodes de prêt de groupe pour accéder au crédit consacré aux achats importants ou des dépenses programmées. En outre, les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées sont plus facilement atteints par les assureurs par le biais de structures de regroupement (par exemple, les fournisseurs de services financiers, les organisations d'agriculteurs, les entreprises-chefs de file des chaînes de valeur) qui leur offrent des formes plus complexes de couverture, par exemple, l'assurance basée sur un indice climatique et l'assurance basée sur le rendement de la zone, en particulier en tant qu'éléments d'une enveloppe d'autres services agricoles. Ces différences sont essentielles, mais la distinction la plus importante est leur utilisation de l'agriculture contractuelle et d'autres instruments de financement de la chaîne de valeur.

Les caractéristiques des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées posent trois problèmes fondamentaux pour les fournisseurs de services financiers :

1. Le revenu global de leurs ménages peut provenir de sources relativement diversifiées, mais une portion importante de leur revenu agricole peut être tributaire d'un seul produit et d'un seul acheteur.
2. Tout compte fait, leurs contrats de production agricole peuvent se solder par un risque supérieur à la normale, en raison des normes rigoureuses auxquelles la production doit satisfaire pour être vendue dans le cadre du contrat.
3. Les méthodes de production efficaces liées aux cultures de grande valeur pratiquées sous contrat



**Tableau 4. Demande et offre (potentielle) de services financiers formels : petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées**

Demande		Offre	
Catégorie globale	Objectif financier	Prestataire de services financiers	Produit
Épargne	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Banques, coopératives d'épargne et de crédit, IMF autorisées à recevoir des dépôts	Compte d'épargne lié à la récolte — dépôt du produit des ventes pour un emploi futur convenu
	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Banques, coopératives d'épargne et de crédit, IMF autorisées à recevoir des dépôts	Compte sur livret dans lequel les membres de la famille peuvent déposer les revenus journaliers et hebdomadaires tirés d'activités extra-agricoles
	Urgences, besoins soudains	Banques, coopératives d'épargne et de crédit, IMF autorisées à recevoir des dépôts	Compte d'épargne sur livret
Crédit	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Fournisseurs de facteurs de production	Fournitures à crédit si l'exploitant agricole a une relation de longue date avec un fournisseur et est un producteur régulier
	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Agents chargés des achats le long de la chaîne de valeur	Fournitures à crédit si l'exploitant agricole a un contrat avec un acteur de la chaîne de valeur auprès de qui il achète des intrants et à qui il vend ses récoltes
	Dépenses ordinaires : Paiement des intrants agricoles au bon moment	Microprêteurs avec une capacité spécialisée, banques agricoles	Prêts de production agricole — liés au cycle de flux de trésorerie, mais maintenant l'obligation de crédit générale pour le ménage
	Investissements, achats importants et/ou dépenses programmées	Microprêteurs et coopératives d'épargne et de crédit pouvant analyser les risques de crédit individuels	Prêts individuels et de solidarité de groupe aux exploitants agricoles ou aux membres de leurs familles exerçant des activités de production en dehors de l'exploitation agricole
	Urgences, besoins soudains	Microprêteurs et coopératives d'épargne et de crédit pouvant analyser les risques de crédit individuels	Prêts individuels et de solidarité de groupe aux exploitants agricoles ou aux membres de leurs familles exerçant des activités de production en dehors de l'exploitation agricole
Transferts	Dépenses ordinaires	Compagnies de transfert de fonds, compagnies de télécommunications	Services de transfert monétaire, monnaie mobile, TMC
	Dépenses ordinaires : Reçoivent les paiements de la récolte et effectuent des paiements aux fournisseurs	Compagnies de transfert de fonds, compagnies de télécommunications	Services de transfert monétaire, monnaie mobile, TMC
Gestion de risque	Urgences, besoins soudains	IMF	Polices d'assurance-groupe vie, inhumation et basées sur un indice climatique intégrées au microcrédit
	Urgences, besoins soudains	IMF, fournisseurs de prêts agricoles	Polices d'assurance-groupe vie, inhumation et basées sur un indice climatique intégrées aux prêts agricoles

Note : Les besoins financiers de ce segment sont les plus complexes. Les clients de cette catégorie peuvent gagner un revenu substantiel par le biais de chaînes de valeur étroitement organisées visant à garantir la réussite de la production et le paiement des intrants agricoles, ainsi que d'un certain nombre d'autres sources.

Les IMF peuvent être les principaux fournisseurs de financement général à cette catégorie, car elles peuvent mieux comprendre l'ensemble de la situation des finances des ménages et offrir une gamme complète de services. Pour travailler dans le secteur agricole, elles devraient renforcer leurs compétences et/ou trouver des partenaires ayant l'expérience nécessaire. Le financement de la production spécialisée est ainsi laissé aux acteurs de la chaîne de production, qui sont mieux placés pour ce risque et pour l'atténuer par le biais des programmes d'appui à la production qu'ils offrent.

peuvent ne pas être très répandues ni largement disponibles (à la différence des méthodes bien connues et relativement directes de production de cultures vivrières), ce qui ne permet pas aux fournisseurs de services financiers d'évaluer facilement les flux de trésorerie des ménages et les risques qu'ils posent.

En réponse à ces défis, l'agriculture contractuelle cible efficacement ce segment des petits exploitants. La capacité des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées à atteindre les normes élevées requises pour l'utilisation des intrants agricoles (par exemple, des semences, des engrais spécifiques) et la production de denrées (par exemple, taille unitaire, volume total, qualité) est supérieure à celle de chacun des deux autres segments.

**Lacunes.** Comparativement aux deux autres segments, les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées demandent une plus large gamme de services financiers et sont mieux en mesure de communiquer avec une plus large variété de prestataires de services. Le financement de la chaîne de valeur joue un rôle important, même s'il est limité, à jouer dans leur portefeuille financier, et de nombreux autres outils sont nécessaires pour réaliser toute la gamme des objectifs financiers de leurs familles.

#### **d. Avantages et limitations du financement de la chaîne de valeur pour les trois segments de ménages agricoles**

Des améliorations notables de l'accès aux finances pour la production agricole proviennent des domaines extérieurs à l'inclusion financière, tissée le long des liens des chaînes de valeur agricoles. Les négociants et les transformateurs des denrées agricoles désireux d'accroître la production agricole et d'assurer leurs lignes d'approvisionnement ont admis que les producteurs veulent que les acheteurs leur fournissent une enveloppe de ressources (comprenant notamment les engrais, les variétés de semences améliorées, les conseils agronomiques et le financement nécessaire pour acquérir tout ce dont ils ont besoin au début de la campagne agricole) pour produire la quantité et la qualité des denrées qu'ils veulent acheter. Cette « agriculture contractuelle », la plus répandue des solutions de financement de la chaîne de valeur, ne visait pas nécessairement à promouvoir un système financier plus inclusif, ni à atteindre les producteurs les plus éloignés ou moins aisés, mais plutôt à financer une production agricole précise pour assurer les matières premières nécessaires ou les cultures d'exportation. À l'instar d'autres formes de financement de la chaîne de valeur (notamment les contrats à terme,

les récépissés d'entrepôt, le crédit fournisseur et le crédit commercial, l'affacturage et l'affacturage à forfait) l'objectif visé, qui est étroit, mais tout à fait valable, consiste à faciliter une transaction.

Sur la base de la segmentation utilisée par la présente analyse, le financement de la chaîne de valeur tend à être en grande partie inutile pour les **petits exploitants non commerciaux**. Dans le cadre de l'agriculture contractuelle pour la production des denrées de grande valeur destinées à l'exportation, ils auraient besoin d'un appui important (et coûteux) pour satisfaire les normes de qualité requises. Les nombreux très petits exploitants produisant de très petites quantités de denrées poseraient également des problèmes considérables et entraîneraient des frais importants liés à la coordination, au regroupement et au transport de leurs produits aux fins d'exportation ou de transformation, même par l'intermédiaire des regroupements/aggregators (qui auraient alors à assumer ces responsabilités et frais).

Pour les **petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées**, certaines formes de financement de la chaîne de valeur, telles que les récépissés d'entrepôt, pourraient offrir des possibilités limitées, si les volumes qu'ils voulaient stocker devaient nécessiter des frais de transport et d'autres transactions. L'agriculture contractuelle n'est généralement pas réalisable avec ce segment. Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées ont tendance à se concentrer sur les cultures vivrières communes indifférenciées, qui sont vendues sur des marchés très variés. De nombreux autres acheteurs sont présents (sans compter l'option d'autoconsommation), ce qui peut se traduire par des ventes parallèles : lorsque les producteurs conviennent de vendre à un acheteur, mais choisissent ensuite de vendre à un acheteur différent. Les ventes parallèles sont un choix essentiellement dicté par la nécessité de disposer rapidement de liquidité, même en vendant à un prix inférieur à celui convenu avec l'acheteur visé. Cette pratique provoque des perturbations de l'offre pour les acheteurs et les transformateurs de produits agricoles et peut se traduire par un manque d'intérêt compréhensible à collaborer avec les petits exploitants à ce niveau de la production, plus particulièrement lorsque les cultures vivrières recherchées peuvent s'acheter relativement facilement sur les marchés informels et qu'il n'est pas nécessaire de constituer une base de fournisseurs loyaux.

**Les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées** sont, toutefois, les cibles naturelles des services financiers des chaînes de valeur hautement structurées, car ils ont la capacité et les ressources nécessaires pour produire des denrées de grande valeur. Ces produits ne sont pas consommés dans le foyer ou vendus aussi aisément (voire pas

du tout) sur les marchés locaux. Il en est ainsi pour les raisons suivantes : 1) leurs ventes structurées par des offices de commercialisation gérés par l'État (par exemple, les produits tels que le café et le cacao), bien qu'il n'en subsiste pas beaucoup ; 2) la nécessité d'une transformation plus poussée (par exemple, le coton) ; et/ou, 3) les caractéristiques spécifiques qui diffèrent des préférences et des goûts locaux (par exemple, la transformation des pommes de terre cultivées pour les « pommes chips » ont une teneur en matière sèche plus élevée et ont moins de sucre que les pommes de terre de consommation, ce qui les rend moins savoureuses et moins susceptibles d'être vendues pour la consommation de tous les jours). Ces caractéristiques font que ces produits risquent sensiblement moins de faire l'objet de ventes parallèles, ce qui encourage considérablement les acheteurs à développer des relations durables avec les producteurs.

Les instruments de financement de la chaîne de valeur, tels que l'agriculture contractuelle, peuvent jouer un rôle de premier plan dans le portefeuille financier des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées et obtenir des résultats appréciables, pour une activité agricole très spécifique. Comme il fallait s'y attendre, ils ne visent pas à répondre à la gamme nettement plus large des objectifs et des besoins financiers des ménages présentés plus haut. Ces instruments ne mobilisent pas l'épargne, ouvrent l'accès à d'autres formes ou emplois du crédit, réduisent les risques des ménages non agricoles, ou facilitent les transferts monétaires<sup>19</sup>. Le financement de la chaîne de valeur a certes un rôle important, mais il a une portée limitée, et de nombreux autres outils financiers sont nécessaires pour réaliser un large éventail d'objectifs familiaux dans ces ménages.

En outre, la présence de l'agriculture contractuelle dans un portefeuille de services financiers modifie le profil de risque global d'un ménage. L'agriculture contractuelle peut certes atténuer certains des risques et même avoir des retombées positives sur d'autres activités agricoles<sup>20</sup>, mais elle pose aussi quelques problèmes de taille. Tout d'abord, il peut s'avérer difficile de séparer les différents éléments d'un programme d'agriculture contractuelle et d'évaluer leurs prix individuels. Les coûts distincts des facteurs de production, du transport et du crédit sont souvent imprécis et il n'est pas possible de les comparer aux prix types du marché pour

déterminer la valeur globale de l'arrangement. Ensuite, le rapport de force entre les acheteurs et les exploitants agricoles est généralement inégal, et ces derniers peuvent être exploités s'ils ne sont pas bien organisés et préparés à négocier et ont un certain sens des affaires. Enfin, et surtout, des changements inattendus et incontrôlables de la situation (par ex., chocs climatiques, maladies, invasions de parasites, pénuries de main-d'œuvre, retards dans le transport) peuvent empêcher les producteurs de remplir les conditions de qualité et de quantité très précises des contrats, auquel cas, ils ne seront pas payés. Il peut s'avérer impossible de trouver un autre acheteur, même à un prix moins élevé, en raison des caractéristiques de la culture. Ainsi, certains risques auxquels ils s'exposent étant atténués et d'autres intensifiés, les petits exploitants commerciaux des chaînes de valeur étroitement organisées ont un profil de risque qualitativement différent de celui des deux autres segments.

#### e. Une sélection d'opportunités : produits, modes de prestation et modèles d'activité des prestataires

Pour faire face aux écarts entre la demande des ménages de petits exploitants et l'offre des prestataires de services financiers présentés plus haut, il existe un certain nombre de possibilités prometteuses qui pourraient améliorer les portefeuilles financiers de ces ménages. S'il est vrai qu'une analyse et une expérimentation plus poussées sont nécessaires pour mieux comprendre ce que les ménages agricoles trouvent utile dans la gestion de leurs vies financières, les exemples ci-après de produits, de modes de prestation et de modèles d'activité des prestataires pourraient suggérer les futures orientations pertinentes pour les activités agricoles des trois segments déterminés dans la présente étude.

Du point de vue des produits, les **comptes d'épargne assortis d'engagements** modifient les comptes d'épargne courants par des moyens simples, mais très pratiques, en limitant leur accès et en ciblant leur utilisation. Par exemple, les comptes Save, Earn, Enjoy Deposits (SEED) à la Green Bank de Caraga, une banque rurale des Philippines, permettent aux épargnants de limiter l'accès à leurs propres dépôts jusqu'à ce qu'ils atteignent un objectif d'épargne qu'ils ont eux-mêmes fixé (par ex., montant cible, date

<sup>19</sup> Il existe des cas exceptionnels dans lesquels les programmes de crédit en nature pour les cultures de rente facilitent le financement pour une autre activité agricole (par exemple, certaines banques rurales au Mali utilisent les contrats de coton à titre de garantie pour accorder des prêts consacrés à l'achat d'intrants agricoles liés aux cultures autres que le coton, voir Tefft [2010]), mais ces cas ne sont pas courants et demeurent limités par rapport à l'ampleur des objectifs des ménages.

<sup>20</sup> Les retombées positives de l'agriculture contractuelle sur d'autres cultures non contractuelles, examinées dans da Silva (2005), comprennent, par exemple, les cas où les conseils agronomiques figurant dans l'enveloppe de prestations consacrées à la culture de rente s'appliquent également à d'autres cultures (par exemple, les techniques de prévention de l'érosion des sols) ou lorsque les sous-produits de la culture de rente peuvent être utilisés au profit d'autres cultures (par exemple, le fumier de volaille pour enrichir les sols, les feuilles de betterave à sucre pour nourrir le bétail).

précise)<sup>21</sup>. Dans les ménages agricoles, les comptes d'épargne assortis d'engagements peuvent servir à mettre de côté les bénéfices de fin de campagne pour financer le coût des intrants agricoles de la campagne suivante. Opportunity International Bank du Malawi offre aux producteurs de tabac les comptes d'épargne assortis d'engagements pour leur permettre de mettre de côté les bénéfices d'une récolte en vue de financer les intrants (essentiellement les engrais) de la campagne de plantation suivante<sup>22</sup>.

Les produits d'épargne restreints permettent aux producteurs d'utiliser leur propre argent pour financer les coûts de plantation, évitant ainsi les charges d'intérêt et le fardeau financier d'un prêt, ainsi que les coûts de transaction avec les prestataires de services financiers, les fournisseurs d'intrants agricoles et/ou les chargés de prêt. Le mécanisme des comptes d'épargne assortis d'engagements est aussi facile à comprendre pour les clients et il représente une forme assurée d'épargne qui ne peut pas être endommagée, avariée ou volée (à la différence des récoltes et du bétail) et qui n'est pas vulnérable aux demandes de la famille (notamment les conjoints) et des amis. Il est aussi possible d'inclure d'autres éléments et services à ces comptes, par exemple, les liaisons aux points de paiement et le service de dépôt direct. Les acheteurs pourraient déposer directement les paiements dans le compte d'épargne assorti d'engagements, tout montant au-dessus d'un niveau déterminé par le producteur étant versé dans un compte d'épargne courant ou un compte d'argent mobile. La taille et la fréquence de ces transactions pourraient aussi être rentables pour les fournisseurs de services financiers, en particulier ceux qui ont des relations d'agence avec les détaillants ou les systèmes postaux et qui interviennent dans les villes et villages reculés de plus petite taille.

En tant que mode de prestation, les **téléphones mobiles** représentent un outil puissant permettant d'atteindre un grand nombre de clients avec un ensemble d'informations et de services financiers simples à moindre coût. Dans l'agriculture, des services de plus en plus nombreux sont fournis par le biais du téléphone mobile. Des applications comme iCow et Farpal (Wakoba 2012) fournissent aux exploitants agricoles sur le téléphone mobile de ceux-ci des informations spécifiques et régulières concernant les méthodes de production agricole. Le programme CocoaLink (<http://worldcocoafoundation.org/cocoalink>), lancé par l'Office du cacao du Ghana, Hershey Company et World Cocoa Foundation, informe les planteurs de cacao par le biais de la messagerie vocale et des messages SMS sur les pratiques agricoles améliorées, la prévention des maladies des cultures, la manipulation après la récolte et la commerciali-

sation. Les planteurs peuvent aussi communiquer avec le service pour obtenir des réponses à des questions spécifiques concernant la culture du cacao (Reuters 2012). Allant au-delà de la communication individuelle, M-Farm (<http://mfarm.co.ke/marketplace>) est un service basé sur l'Internet et le SMS au Kenya qui permet aux producteurs de se mettre ensemble. Il publie des informations sur le prix des ventes de gros de 42 cultures et offre une plateforme permettant aux petits exploitants de vendre les récoltes et d'acheter les intrants agricoles de manière collective, ce qui contribue à baisser les coûts et donne accès à de nouveaux marchés (Pisani 2011).

Dans l'agriculture, le téléphone mobile permet également de réaliser plus de transactions financières. Au Kenya, les producteurs peuvent payer les primes et recevoir des paiements des polices d'assurance basées sur un indice climatique vendues par UAP Insurance et Syngenta Foundation. Ils peuvent aussi faire des paiements mobiles échelonnés pour l'achat de pompes d'irrigation Kickstart par le biais de M-PESA, le service financier basé sur le téléphone mobile (Mwangi 2012). MACE Foods, qui fabrique et expédie en Europe les produits horticoles séchés, paie par le système M-PESA tous ses salariés et fournisseurs de denrées agricoles au Kenya. Les paiements au moyen du réseau mobile réduisent la fraude, le vol et les frais administratifs et permettent à la compagnie de suivre les principales informations statistiques sur les producteurs avec lesquels elle travaille (USAID 2012). En Zambie, Dunavant, une grande compagnie d'égrenage du coton qui finance les petits exploitants et leur achète le coton, emploie un système de paiement mobile conçu et piloté par Mobile Transactions Zambia Limited, avec l'appui de USAID, pour suivre et payer certains de ses producteurs. Ce système a réduit les délais de décaissement des paiements, diminué les ventes parallèles et permis à cette compagnie de récompenser les meilleurs producteurs (USAID 2010a ; USAID 2010b). Ces combinaisons des services d'information et de financement, fournis par le biais de ce qui est devenu un produit courant des ménages, peut jouer un rôle unique dans le portefeuille des ménages et la stratégie de subsistance générale.

Enfin, en tant que modèle d'activité des prestataires de services aux exploitants agricoles, l'expansion réussie des **IMF dans les zones rurales et agricoles** intègre les éléments les plus prometteurs de la microfinance classique, du financement agricole contemporain et des services financiers standards tels que la location-bail. De nombreux principes communs sous-tendent la démarche, consistant notamment à évaluer l'aptitude d'un emprunteur éventuel à rembourser, fondée sur

21 Voir Ashraf, Karlan et Yin (2006).

22 Voir Brune, Giné, Goldberg et Yang (2010).

les flux de trésorerie globaux du ménage et non sur la réussite potentielle d'un investissement précis, séparer le remboursement du prêt de l'emploi de celui-ci et veiller au remboursement. Les techniques de prêt fondées sur le caractère, ainsi que les critères agricoles qui examinent la faisabilité de l'activité agricole proposée sont pris en compte pour évaluer les emprunteurs éventuels et fixer les conditions de prêt. Les portefeuilles de prêts sont aussi très diversifiés, pour éviter la concentration du risque dans une région, un marché, une culture ou une activité d'élevage uniques. PRODEM en Bolivie, par exemple, ne prête qu'aux ménages agricoles qui ont un revenu supplémentaire en dehors de l'exploitation agricole et qui pratiquent au moins deux cultures (Christen et Pearce 2005). La plupart des institutions limitent leur engagement total dans l'agriculture au maximum à un tiers de leur portefeuille de prêts total et peuvent aussi protéger leur portefeuille avec une assurance du crédit, qui couvre le remboursement de l'encours d'un prêt en cas de défaillance de l'emprunteur (Christen et Pearce 2005).

Les IMF renforcent leur capacité de microfinance agricole en recourant à l'expertise locale dans l'agriculture, soit par la formation de chargés de crédit aux éléments de base du cycle agricole soit en constituant des équipes de crédit qui combinent des experts en sciences agricoles et pastorales à des spécialistes de prêts. Ces mesures permettent de créer un solide portefeuille et contribuent au développement d'autres services financiers complémentaires. En Ouganda, Centenary Rural Development Bank a formé des chargés de prêt dans l'agriculture et l'agroindustrie pour leur permettre de mieux comprendre l'exploitation agricole en tant qu'entreprise et promouvoir une meilleure collaboration avec les ménages agricoles qu'ils servent et un meilleur suivi de ceux-ci. De même, en Thaïlande, BAAC emploie du personnel spécialisé en crédit agricole dans l'ensemble de son réseau d'agences (Jessop et coll. 2012).

Dans l'ensemble, pour les fournisseurs de services financiers sur des marchés de plus en plus compétitifs, il devient plus économiquement justifié d'étendre leurs produits aux ménages des petits exploitants, en répondant aux besoins généraux de leurs familles, mais aussi à leurs besoins agricoles. De tels services seront considérés particulièrement utiles par les quelque 500 millions de petits exploitants agricoles des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, sans doute le plus grand groupe de personnes financièrement mal desservies dans le monde.

## 4. Conclusions

Dans les portefeuilles financiers des ménages agricoles, les produits financiers généraux et les produits de financement agricole jouent les uns et les autres un rôle dans la réalisation de leurs objectifs globaux. Le financement général peut répondre à la

plupart des besoins, notamment certains qui sont liés à la production agricole courante. Il semble exister relativement peu de cas (bien qu'ils soient importants) où des produits financiers dédiés seraient nécessaires pour faire face aux risques particuliers et répondre aux besoins de flux de trésorerie de l'agriculture. Ces cas sont les suivants :

- Lorsque les ménages agricoles sont relativement plus tributaires de l'agriculture pour leur revenu total et sont donc exposés à des problèmes de gestion de liquidité cyclique plus extrêmes.
- Lorsque de plus gros investissements sont nécessaires à plus long terme.
- Lorsque la culture est relativement plus risquée.
- Lorsqu'il faut recommencer la production à la suite d'une récolte catastrophique.

Dans cette perspective, les fournisseurs de services financiers qui comprennent bien les flux de revenus globaux des ménages pourraient jouer un rôle essentiel en fournissant un large éventail de produits financiers aux ménages agricoles. Des fournisseurs de services financiers, par exemple les IMF, qui sont disposés à développer une certaine expertise dans l'agriculture et qui déterminent plus précisément les besoins spécifiques des ménages agricoles pourraient jouer un rôle de premier plan en facilitant les activités agricoles de ces ménages, ainsi que leurs objectifs financiers à caractère plus général. En fin de compte, il pourrait être plus facile pour les IMF de s'informer sur les cycles de flux de trésorerie liés à la production agricole qu'il ne serait pour les acteurs de la chaîne de valeur de s'informer sur les revenus du ménage non liés à l'exploitation agricole ou d'offrir un surcroît de possibilités d'épargne ou d'autres services financiers en dehors de leur domaine de compétence ou au-delà de leur intérêt naturel.

D'une manière générale, il se pourrait que la plupart des familles agricoles aient besoin en permanence d'un portefeuille de financement général, alors qu'ils n'auraient besoin du financement agricole spécifique qu'à mesure qu'ils s'engagent plus à fond dans la production de denrées de haute valeur. Dans la majeure partie des cas, s'ils produisent des cultures vivrières aux fins de vente dans des chaînes de valeur non strictement organisées, ils auront besoin des prêts dont les conditions sont adaptées au cycle agricole, et pas beaucoup plus que cela. À mesure que leur production intègre des denrées de plus grande valeur aux fins de vente sur contrat ou d'autres dispositions liées par le biais des chaînes de valeur structurées, leurs besoins d'outils financiers spécialisés augmenteront, et la plupart des outils financiers nécessaires à leurs activités agricoles seront intégrés dans la chaîne de valeur elle-même.

Dans ce cadre de segmentation, la majorité des instruments financiers de la chaîne de valeur ne sont utiles que pour les petits exploitants commerciaux dans des chaînes de valeur structurées. L'agriculture contractuelle, par exemple, peut s'avérer un complément utile, voire fondamental, de leur portefeuille global de produits financiers. Mais les outils financiers de la chaîne de valeur sont d'une utilité limitée pour les activités agricoles des petits exploitants non commerciaux et des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non strictement organisées, à moins qu'il n'y ait des réductions sensibles des coûts de transaction et un appui sensible de leur « reclassement » dans des activités agricoles plus rentables.

Il est important de déployer des efforts visant à aider les agriculteurs à tirer au moins une portion de leurs revenus de la production de denrées de haute valeur, et la présence des mécanismes de financement pour appuyer ces cultures plus risquées/plus rentables est essentielle. Mais l'accès à la finance demeure uniquement une condition nécessaire — et non suffisante — de l'amélioration de la production agricole. À l'instar de chaque défi du développement, la situation globale est complexe et se caractérise par plusieurs éléments interdépendants.

Des améliorations parallèles sont aussi nécessaires concernant les infrastructures du marché, les organisations d'agriculteurs et d'autres intermédiaires, les fournisseurs d'intrants agricoles, et les organisations de vulgarisation, les organismes de recherche, et d'autres sources d'innovation et d'information. À l'avenir, pour satisfaire la demande de produits financiers spécifiques aux petits exploitants, il faudrait disposer de plus d'informations sur les familles agricoles et leurs activités agricoles. Pour améliorer l'offre, il faudrait définir plus précisément la demande et mieux comprendre en quoi les ménages agricoles sont différents, ce qui est efficace et ce qui ne l'est pas en matière de financement agricole, et pour quelle raison. Affiner la segmentation générale des ménages agricoles présentée ici et encourager plus de transparence des produits et des fournisseurs de services qui les servent déjà, représentent des mesures importantes visant à répondre à ces questions fondamentales liées au marché. L'amélioration de la situation financière de ces familles pourrait aussi permettre d'aligner les formes générales de financement sur des produits adaptés à leurs activités agricoles, et apporter un plus aux portefeuilles financiers des 500 millions de ménages de petits exploitants que compte le monde.

## Annexe 1. Estimation de la taille des trois segments

Selon les estimations, le monde compte 400 à 500 millions de petits exploitants agricoles et le nombre total de personnes vivant sous leur toit serait compris entre 1,5 et 2,5 milliards<sup>23</sup>. Pour des raisons de simplification, la présente étude utilise les estimations selon lesquelles le monde compte 500 millions de petits exploitants agricoles et 2,5 milliards de personnes au total vivant dans ces ménages.

Dans le cadre de segmentation présenté dans cette étude, une estimation de la population de chaque segment a été établie. Dans la mesure où il n'existe pas de données mondiales facilement applicables, l'analyse est guidée par les publications pertinentes. La première étape a consisté à estimer le nombre de petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées sur la base des données RuralStruc de la Banque mondiale, qui indiquaient que 7 % des exploitants agricoles dans les pays de l'échantillon avaient des contrats de production avec des acheteurs (FIDA 2011b). En appliquant ce pourcentage au nombre total de 500 millions de petits exploitants, environ 35 millions de petits exploitants relèveraient de ce segment<sup>24</sup>.

Il a fallu ensuite différencier entre les petits exploitants agricoles non commerciaux et les petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurée, ce qui ne va pas de soi. Rien que les mesures de revenu sont problématiques, comme on l'a vu plus haut, et aucun ensemble de données mondial distingue entre les différentes formes d'agriculture de subsistance ou sur petite exploitation. De ce fait, en attendant que des données plus précises soient disponibles, la présente étude se réfère à Seville, Buxton et Vorley (2011), à Jayne, Mather et Mghenyi (2010) et aux estimations selon lesquelles 60 % des petits exploitants pourraient être considérés comme pratiquant l'agriculture de subsistance, dans la mesure où ils produisent essentiellement des

denrées de base, achètent des produits alimentaires pour compléter ce qu'ils produisent et ne vendent que de manière occasionnelle une production excédentaire sur les marchés. Ainsi, quelque 300 millions d'exploitants agricoles pourraient être classés dans le segment des petits exploitants non commerciaux. Par déduction, 165 millions de personnes relèveraient par conséquent du segment de petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées.

Ensuite, pour estimer la population totale de ces segments de petits exploitants, les auteurs ont consulté les publications sur la taille moyenne des ménages dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire. Conway (2012) a estimé que la taille moyenne des ménages des petits exploitants serait de cinq membres. De même, Bongaarts (2001) a déterminé que la taille moyenne de ces ménages dans les pays en développement variait entre 4,8 et 5,6 personnes (s'établissant en moyenne à 5,2 personnes par ménage dans les différentes régions) et présentait peu de variations régionales. Ainsi, pour des raisons de simplification, l'estimation de cinq personnes par ménage des petits exploitants a été retenue dans la présente étude, ce qui se traduit par 1,5 milliard de personnes dans les ménages des petits exploitants non commerciaux, 825 millions dans les ménages des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur non structurées et 175 millions dans les ménages des petits exploitants commerciaux dans les chaînes de valeur structurées. Au total, ces ménages représentent environ 2,5 milliards de personnes, soit plus de 35 % de la population mondiale.

De toute évidence, il ne s'agit que d'estimations, qui visent en grande partie à donner une idée de la taille relative de chaque segment et lancer le débat sur la meilleure manière de différencier et de comprendre les ménages agricoles. Ces valeurs pourraient être recalculées à mesure que des données plus précises deviendront disponibles. Théoriquement, pour définir clairement les segments du marché et calculer précisément l'effectif de leur population, davantage d'études sont nécessaires au plan local et régional.

23 Voir Conway (2012) ; Hazell (2011) ; Hazel, Poulton, Wiggins et Dorward (2007) ; FIDA (2011c) ; Nagayets (2005) ; et Banque mondiale (2007).

24 La Banque mondiale coordonne une initiative de recherche sur les « Dimensions structurelles de la libéralisation dans l'agriculture et le développement rural » (i.e., RuralStruc) conjointement avec la Coopération française et le Fonds international de développement agricole. Cette recherche met l'accent sur sept pays à divers stades de transformation structurelle et d'intégration économique : Kenya, Madagascar, Mali, Maroc, Mexique, Nicaragua et Sénégal. Pour en savoir plus, voir <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/0,,contentMDK:21079721~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258644,00.html>

## Bibliographie

- Adams, Dale W. et J. D. Von Pischke. 1980. "Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects." *American Journal of Agricultural Economics*, v. 62, no 4: 719–26.
- Adams, Dale W., Douglas H. Graham et J. D. Von Pischke, eds. 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Anríquez, Gustavo et Genny Bonomi. 2007. "Long-Term Farming Trends: An Inquiry Using Agricultural Censuses." Rome: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ah856e/ah856e.pdf>
- Arnfield, Robin. 2012. "Haiti Leads in Mobile Payments." Partners in Prepaid. <https://www.partner-sinprepaid.com/topics/articles/haiti-leads-in-mobile-payments.html>. Consulté le 1er juin 2012.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan et Wesley Yin. 2006. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines." *The Quarterly Journal of Economics* 121(2): 635–72. <http://karlan.yale.edu/p/SEED.pdf>
- Barrett, Christopher B. 2010. "Smallholder Market Participation: Concepts and Evidence from Eastern and Southern Africa." In Alexander Sarris and Jamie Morrison, eds. *Food Security in Africa: Market and Trade Policy for Staple Foods in Eastern and Southern Africa*. Rome: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, pp. 41–76.
- Bongaarts, John. 2001. "Household Size and Composition in the Developing World." New York: Population Council. <http://www.popcouncil.us/pdfs/wp/144.pdf>
- Brune, Lasse, Xavier Giné, Jessica Goldberg et Dean Yang. 2011. "Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi." Document de travail de la Banque mondiale consacré à la recherche sur les politiques, no 5748. Washington, D.C.: Banque mondiale. [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2011/08/02/000158349\\_20110802154804/Rendered/PDF/WPS5748.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2011/08/02/000158349_20110802154804/Rendered/PDF/WPS5748.pdf)
- Christen, Robert Peck et Douglas Pearce. 2005. "Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model." Washington, D.C. et Rome: CGAP et Fonds international de développement agricole. <http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/risks.pdf>
- Christiaensen, L., L. Demery et J. Kuhl. 2010. "The (Evolving) Role of Agriculture in Poverty Reduction: An Empirical Perspective." Working Paper 2010/36. Helsinki: Université des Nations Unies — Institut mondial de recherches sur les aspects économiques du développement. [http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2010/en\\_GB/wp2010-36/](http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2010/en_GB/wp2010-36/)
- CocoaLink Programme. Consulté le 19 février 2013. <http://worldcocoafoundation.org/cocoalink/>
- Collins, Daryl, Jonhan Morduch, Stuart Rutherford et Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Conway, Gordon. 2012. *One Billion Hungry: Can We Feed the World?* Ithaca, N.Y.: Cornell University. <http://www.canwefeedtheworld.org/>
- da Silva, Carlos Arthur B. 2005. "The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory, and Practice." Rome : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/ags/publications/AGSF\\_WD\\_9.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AGSF_WD_9.pdf)
- Davis, Benjamin, Paul Winters, Gero Carletto, Katia Covarrubias, Esteban J. Quinones, Alberto Zezza, Kostas Stamoulis, Carlo Azzarri et Stefania DiGiuseppe. 2010. "A Cross-Country Comparison of Rural Income Generating Activities." *World Development* 38 (1): 48–63. [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/riga/pdf/cross\\_country\\_comparison\\_2010.pdf25](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/riga/pdf/cross_country_comparison_2010.pdf25)



- Dercon, S. et J. S. Shapiro. 2007. "Moving on, Staying behind, Getting Lost: Lessons on Poverty Mobility from Longitudinal Data." In D. Narayan and P. Petesch, eds. *Moving out of Poverty: Cross Disciplinary Perspectives on Mobility*. Washington, D.C., et New York : Banque mondiale et Palgrave Macmillan.
- DFID (Department for International Development). 2005. "Growth and Poverty Reduction: The Role of Agriculture." DFID Policy Paper. London: DFID. <http://dfid-agriculture-consultation.nri.org/launchpapers/roleofagriculture.pdf>
- Economist, The*. 2011. "Small Wonder: A New Model of Microfinance for the Very Poor Is Spreading." 10 décembre. <http://www.economist.com/node/21541429>
- FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture). 2002. "Reducing Poverty and Hunger: The Critical Role of Financing for Food, Agriculture, and Rural Development." Document préparé pour la conférence internationale sur le financement pour le développement à Monterrey (Mexique), 18–22 mars. Rome: FAO. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/003/Y6265E/Y6265E.pdf>
- . 2011. "Women in Agriculture: Closing the Gender Gap for Development." Rome: FAO. <http://www.fao.org/docrep/013/i2050e/i2050e.pdf>
- Faz, Xavier et Paul Breloff. 2012. "A Structured Approach to Understanding the Financial Service Needs of the Poor in Mexico." Washington, D.C.: CGAP. [http://www.cgap.org/gm/document-1.9.57615/Brief\\_MexicoSegmentation.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.57615/Brief_MexicoSegmentation.pdf)
- Gallup, J., S. Radelet et A. Warner. 1997. "Economic Growth and the Income of the Poor." CAER II Discussion Paper No. 36. Boston: Harvard Institute for International Development.
- GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit). 2011. "Agricultural Finance: Trends, Issues, and Challenges." Eschborn: GIZ.
- Haggblade, Steven, Peter B. R. Hazell et Wilberforce Kisamba-Mugerwa. 2010. "Implications for the Future." In Steven Haggblade and Peter B.R. Hazell, eds. *Successes in African Agriculture: Lessons for the Future*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 349–72.
- Hansen, Angela. 2012. Dalberg Global Development Advisors. Communication personnelle le 16 juillet.
- Hansen, Angela, Thomas Carroll, Adam Bradlow et Naveed Ahmad. 2012. "Knowing Your Customer: Segmentation for Agriculture." In *Fund This, Not That: Ideas for Improving Investments in Global Development*. A Dalberg Compendium. Washington, D.C.: Dalberg Consulting. <http://www.dalberg.com/documents/FTNT-Final.pdf>
- Hazell, Peter. 2011. "Five Big Questions about Five Hundred Million Small Farms." Présenté à la conférence du FIDA sur les nouvelles orientations de l'agriculture sur petite exploitation, Rome, 24–25 janvier. <http://www.ifad.org/events/agriculture/doc/papers/hazell.pdf>
- Hazell, Peter, Colin Poulton, Steve Wiggins et Andrew Dorward. 2007. "The Future of Small Farms for Poverty Reduction and Growth." Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute. <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/vp42.pdf>
- iCow. 2012. Consulté le 23 août. <http://www.icow.co.ke/>
- FIDA (Fonds international de développement agricole). 2011a. "Livestock and Rural Finance." Rome: FIDA. <http://www.ifad.org/lrkm/factsheet/rlf.pdf>
- . 2011b. "Rural Poverty Report 2011." Rome: FIDA. [http://www.ifad.org/rpr2011/report/e/print\\_rpr2011.pdf](http://www.ifad.org/rpr2011/report/e/print_rpr2011.pdf)
- . 2011c. "IFAD Conference on New Directions for Smallholder Agriculture: Introduction and Conference Overview." Consulté le 15 juillet 2012.

<http://www.ifad.org/events/agriculture/background.htm#1>

IFC (Société financière internationale). 2012. "Innovative Agricultural SME Finance Models." Washington D.C.: IFC.

———. 2011. "Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations." Washington D.C.: IFC. [http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20\\_Agrifinance\\_Report/\\$FILE/G20\\_Agrifinance\\_Report.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20_Agrifinance_Report/$FILE/G20_Agrifinance_Report.pdf)

Jaleta, Moti, Berhanu Gebremedhin et Dirk Hoekstra. 2009. "Smallholder Commercialization: Processes, Determinants and Impact." In *Improving Productivity and Market Success of Ethiopian Farmers Improving Market Opportunities*. Discussion Paper No. 18. Addis Abeba, Éthiopie : International Livestock Research Institute. <http://edu.care.org/FoundationalResearch/SmallholderCommercializationProcesses.pdf>

Jayne, T. S., David Mather et Elliot Mghenyi. 2010. "Principal Challenges Confronting Smallholder Agriculture in Sub-Saharan Africa." *World Development* 38, no 10: 1384–98.

Jessop, Reuben, Boubacar Diallo, Marjan Duursma, Abdallah Mallek, Job Harms et Bert van Manen. 2012. "Creating Access to Agricultural Finance: Based on a Horizontal Study of Cambodia, Mali, Senegal, Tanzania, Thailand, and Tunisia." Préparé pour l'Agence française de développement. <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/A-savoir/14-VA-A-Savoir.pdf>

Ledgerwood, Joanna, ed. 2013. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market Perspective*. Washington, D.C.: Banque mondiale.

Ligon, E. et E. Sadoulet. 2007. "Estimating the Effects of Aggregate Agricultural Growth on the Distribution of Expenditures." Document de référence pour la publication de la Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 2008 : l'agriculture pour le développement*. [https://openknowledge.](https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9096/WDR2008_0021.pdf?sequence=1)

[worldbank.org/bitstream/handle/10986/9096/WDR2008\\_0021.pdf?sequence=1](http://www.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9096/WDR2008_0021.pdf?sequence=1)

M-Farm. Consulté le 19 février 2013. <http://mfarm.co.ke/marketplace>.

Meyer, Richard L. 2011. "Subsidies as an Instrument in Agricultural Finance: A Review." Washington, D.C.: Banque mondiale. [http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/Subsidies\\_as\\_Instrument\\_AgFin.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/Subsidies_as_Instrument_AgFin.pdf)

Miller, Calvin, et Linda M. Jones. 2010. *Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons*. Rome: Practical Action Publishing et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Morton, John F. 2007. "The Impact of Climate Change on Smallholder and Subsistence Agriculture." *Proceedings of the National Academy of Sciences for the United States of America*, Vol. 104, no 50. <http://www.pnas.org/content/104/50/19680.abstract>

Mwangi, Peter Gakure. 2012. "How M-PESA Is Transforming Kenya's Economy." <http://www.thinkm-pesa.com/2012/03/how-m-pesa-is-transforming-kenyas.html>

Mwaura, Grace. 2012. "Enticing African Young People to Agriculture Through Education, Training, and Mentorship." Préparé pour la conférence sur les jeunes, l'agriculture et l'alimentation, Accra (Ghana), 19–21 mars. [http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fpublications%2Fresearch-and-analysis%2Fdoc\\_download%2F1500-enticing-african-young-people-to-agriculture-through-education-training-and-mentorship&ei=7IYIUZXH H6GcjALf7IDABw&usq=AFQjCNFSzD4p4966n9rC C3apMBf0TaFNIA&bvm=bv.42661473,d.cGE](http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fpublications%2Fresearch-and-analysis%2Fdoc_download%2F1500-enticing-african-young-people-to-agriculture-through-education-training-and-mentorship&ei=7IYIUZXH H6GcjALf7IDABw&usq=AFQjCNFSzD4p4966n9rC C3apMBf0TaFNIA&bvm=bv.42661473,d.cGE) and [http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat\\_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers?start=20](http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers?start=20).

Nagarajan, Geetha et Richard L. Meyer. 2005. "Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons,

- Debates, and Opportunities." Version reformattée du document de travail no (AEDE-WP-0041-05). Columbus, Ohio: Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics, Ohio State University. <http://aede.ag.ohio-state.edu/programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Publications%20List/Papers/05P01.pdf>
- Nagayets, Oksana. 2005. "Small Farms: Current Status and Key Trends." In *The Future of Small Farms: Proceedings of a Research Workshop*, Wye College, 26–29 juin. Washington, D.C.: Institut international de recherche sur les politiques agricoles, pp. 355–67. <http://www.ifpri.org/publication/future-small-farms>
- Ngigi, Margaret, Mohamed Abdelwahab Ahmed, Simeon Ehui et Yemesrach Assefa. 2010. "Smallholder Dairying in Eastern Africa." In Steven Haggblade and Peter B. R. Hazell, eds. *Successes in African Agriculture: Lessons for the Future*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 209–61.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 2006. "Promoting Pro-Poor Growth: Agriculture." In *Promoting Pro-Poor Growth: Policy Guidance for Donors*. Paris: OCDE. <http://www.oecd.org/dataoecd/9/60/37922155.pdf>
- Orden, David, Maximo Torero et Ashok Gulati. 2004. "Agricultural Markets and the Rural Poor." Projet de document de référence pour l'atelier de Poverty Reduction Network, 5 mars. [http://dfid-agriculture-consultation.nri.org/theme4/keypapers/povnet\\_agricultural\\_markets\\_and\\_the\\_rural\\_poor.pdf](http://dfid-agriculture-consultation.nri.org/theme4/keypapers/povnet_agricultural_markets_and_the_rural_poor.pdf)
- Pisani, Francis. 2011. "M-Farm Lets Kenyan Farmers Find Market Prices with SMS." Affiché le 17 octobre sur Capgemini. Consulté le 19 février 2013. <http://www.capgemini.com/winch5-blog/2011/10/mfarm-lets-kenyan-farmers-find-market-prices-sms/>
- Rabo Development. 2011. "Stocktaking Study on Agricultural Finance for the G20." Utrecht: Rabo Development.
- Reuters. 2012. "Hershey's CocoaLink Mobile Phone Program Delivers 100,000 Farmer and Family Messages During First Year in Ghana." Consulté le 19 février 2013. <http://www.reuters.com/article/2012/08/06/idUS137424+06-Aug-2012+BW20120806>
- Rutherford, Stuart. 2001. *The Poor and Their Money*. Oxford: Oxford University Press.
- Seville, Don, Abbi Buxton, et Bill Vorley. 2011. "Under What Conditions Are Value Chains Effective Tools for Pro-Poor Development?" Sustainable Food Laboratory and International Institute for Environment and Development. [http://www.linkingworlds.org/images/stories/PDF/ValueChains\\_Paper\\_WEB.pdf](http://www.linkingworlds.org/images/stories/PDF/ValueChains_Paper_WEB.pdf)
- Staal, S. J., M. Owango, H. Muriuki, M. Kenyanjui, B. Lukuyu, L. Njoroge, D. Njubi, I. Baltenweck, F. Musembi, O. Bwana, K. Muriuki, G. Gichungu, A. Omore et W. Thorpe. 2001. "Dairy Systems Characterisation of the Greater Nairobi Milk Shed." Smallholder Dairy Project Research Report. Nairobi: International Livestock Research Institute. <http://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/1590/Staal%20et%20al-2001-Dairy%20systems%20char%20greater%20Nairobi%20milkshed.pdf?sequence=1>
- Tadele, Getnet et Asrat Ayalew. 2012. "'Last Resort and Often Not an Option At All': Youth, Education, and Farming as Livelihood in Ethiopia." Préparé pour la conférence sur les jeunes, l'exploitation agricole et l'alimentation, Accra (Ghana), 19–21 mars. [http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&e src=s&source=web&cd=2&ved=0CDYQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fypff-conference-resources%2Fdoc\\_download%2F1503-last-resort-and-often-not-an-option-at-all-youth-education-and-farming-as-livelihood-in-ethiopia&ei=e4gIUaSeNYGziQK4IoG1Cw&usg=AFQjCNFo4-e6\\_sCBQb1fZ6Ha4MoGd\\_uwWg&bvm=bv.42661473,d.cGE](http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&e src=s&source=web&cd=2&ved=0CDYQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fypff-conference-resources%2Fdoc_download%2F1503-last-resort-and-often-not-an-option-at-all-youth-education-and-farming-as-livelihood-in-ethiopia&ei=e4gIUaSeNYGziQK4IoG1Cw&usg=AFQjCNFo4-e6_sCBQb1fZ6Ha4MoGd_uwWg&bvm=bv.42661473,d.cGE) and [http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat\\_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers?start=10](http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers?start=10)
- Tefft, James. 2010. "Mali's White Revolution: Smallholder Cotton, 1960–2006." In Steven

Haggblade and Peter B. R. Hazell, eds. *Successes in African Agriculture: Lessons for the Future*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 113–62.

Thirtle, Colin, Lin Lin et Jennifer Piesse. 2003. "The Impact of Research-Led Agricultural Productivity Growth on Poverty Reduction in Africa, Asia, and Latin America." *World Development* Vol. 31, No 12, pp. 1959–75. [ftp://gisweb.ciat.cgiar.org/Agroecosystems/bfp\\_andes/WP1/Lit%20rev/Poverty/Poverty%20General/The%20Impact%20of%20Research-Led%20Agricultural.pdf](ftp://gisweb.ciat.cgiar.org/Agroecosystems/bfp_andes/WP1/Lit%20rev/Poverty/Poverty%20General/The%20Impact%20of%20Research-Led%20Agricultural.pdf)

Torero, Maximo. 2011. "A Framework for Linking Small Farmers to Markets." Présenté à la conférence du FIDA sur les nouvelles orientations de l'agriculture de petite exploitation, 24–25 janvier, Rome. <http://www.ifad.org/events/agriculture/doc/papers/torero.pdf>

USAID (United States Agency for International Development). 2010a. "FS Series #9: Enabling Mobile Money Interventions." Washington, D.C.: USAID. [http://egateg.usaid.gov/sites/default/files/M\\_Banking\\_Primer.pdf](http://egateg.usaid.gov/sites/default/files/M_Banking_Primer.pdf)

———. 2010b. "Using Mobile Money, Mobile Banking to Enhance Agriculture in Africa." Washington, D.C.: USAID. <http://itac.fhi360.org/Publications/facet-mobilemoney-mobilebanking12-20-2010.pdf>

———. 2011. "Rural and Agricultural Finance: Taking Stock of Five Years of Innovations." Washington, D.C.: USAID. [http://microlinks.kdid.org/sites/microlinks/files/resource/files/Rural\\_Agricultural\\_Finance\\_Innovations.pdf](http://microlinks.kdid.org/sites/microlinks/files/resource/files/Rural_Agricultural_Finance_Innovations.pdf)

———. 2012. "MACE Foods." Washington, D.C.: USAID. <http://www.e-agriculture.org/sites/default/files/uploads/media/Profile%20of%20Mace%20Foods%27%20use%20of%20M-Pesa.pdf>

Valdés, Alberto, William Foster, Gustavo Anriquez, Carlo Azzarri, Katia Covarrubias, Benjamin Davis, Stefania DiGiuseppe, Tim Essam, Tom Hertz, Ana Paula de la O, Esteban Quinones, Kostas Stamoulis, Paul Winters et Alberto Zezza. 2009. "A Profile of the Rural Poor." Rome: Organisation des Nations Unies pour

l'alimentation et l'agriculture. [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/riga/pdf/ak423e00.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/riga/pdf/ak423e00.pdf)

von Braun, J. 2005. "Small-Scale Farmers in a Liberalized Trade Environment." In T. Huvio, J. Kola, and T. Lundström, eds. *Small-scale farmers in Liberalised Trade Environment*. Proceedings of the seminar, Haikko, Finland, 18–19 October, 2004. Department of Economics and Management Publications No. 38. Agricultural Policy. Helsinki: University of Helsinki. <http://www.fearp.usp.br/fava/pdf/pdf247.pdf>

Wakoba, Sam. 2012. "African Farmers Set for Turnaround as FarmPal Promises Better Prospects." Consulté le 23 août 2012. <http://www.humanipo.com/blog/192/African-farmers-set-for-turnaround-as-FarmPal-promises-better-prospects>

Winters, Paul, Benjamin Davis, Gero Carletto, Katia Covarrubias, Esteban J. Quinones, Alberto Zezza, Carlo Azzarri, et Kostas Stamoulis. 2009. "Assets, Activities, and Rural Income Generation: Evidence from a Multicountry Analysis." *World Development* 37 (9): 1435–52. [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/riga/pdf/assets\\_activities\\_rural.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/riga/pdf/assets_activities_rural.pdf)

White, Ben. 2012. "Agriculture and the Generation Problem: Rural Youth, Employment and the Future of Farming." Préparé pour la conférence sur les jeunes, l'agriculture et l'alimentation, Accra (Ghana), 19–21 mars. [http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fcomponent%2Fdocman%2Fdoc\\_download%2F1524-agriculture-and-the-generation-problem-rural-youth-employment-and-the-future-of-farming&ei=VY0IUa7oOunSiwLy74DgAQ&usg=AFQjCNEKkWrCGvRg1wW4LUIQc\\_z3zkq\\_A&bvm=bv.42661473,d.cGE](http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fcomponent%2Fdocman%2Fdoc_download%2F1524-agriculture-and-the-generation-problem-rural-youth-employment-and-the-future-of-farming&ei=VY0IUa7oOunSiwLy74DgAQ&usg=AFQjCNEKkWrCGvRg1wW4LUIQc_z3zkq_A&bvm=bv.42661473,d.cGE) and [http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat\\_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers](http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers)

Banque mondiale. 2007. "World Development Report 2008—Agriculture for Development." Washington, D.C.: Banque mondiale. <http://siteresources>

[worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR\\_00\\_book.pdf](http://worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf)

———. 2010. "Urban and Rural Population Data." Washington, D.C.: Banque mondiale. [http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?REPORT\\_ID=17838&REQUEST\\_TYPE=VIEW](http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?REPORT_ID=17838&REQUEST_TYPE=VIEW)

———. 2012. "GAFSP: Improving Food Security for the World's Poor." Washington, D.C.: Banque mondiale. Consulté le 12 août 2012. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSDNET/0,contentMDK:23198127~menuPK:64885113~pagePK:7278667~piPK:64911824~theSitePK:5929282,00.html>.





