

À partir d'une contribution de F. Doligez (IRAM)
et de D. Gentil (IRAM)

QUELQUES DÉFINITIONS

En zones rurales, le souci principal a souvent été l'octroi du crédit agricole. Néanmoins il est apparu que les agriculteurs étaient souvent pluri-actifs et qu'ils préféraient le financement d'activités non agricoles : commerce, transformation de produits, services, habitat, dépenses sociales.

Les approches ont alors évolué du crédit agricole au crédit rural et d'un crédit dirigé à un crédit ouvert ou de libre disponibilité. D'autre part, les programmes d'appui aux petites et moyennes entreprises urbaines ont rapidement découvert l'importance de la fonction financière et se sont de plus en plus intéressés aux villes secondaires et aux gros bourgs ruraux.

Les nouvelles relations villes/campagnes et cette double évolution ont rendu la distinction entre crédit rural et urbain beaucoup moins pertinente. Le financement de l'agriculture ou, plus généralement, le financement rural, peut se diviser en deux grandes catégories : les subventions et le crédit rural.

Les subventions

Destinées aux exploitations agricoles ou, plus généralement au développement rural, elles sont intégrées au système de prix (prix garantis) ou correspondent à des transferts directs aux unités économiques. Elles font partie intégrante des instruments de politique agricole. Le financement du développement rural est centré sur les infrastructures collectives, sociales ou économiques, dont la rentabilité est indirecte ou différée, comme les aménagements de bas-fonds, la lutte anti-érosive, les écoles ou les puits. Il relève le plus souvent de fonds spécialisés, comme les fonds de développement local, et associe subventions, co-financement, dotations et parfois également crédit.

Le crédit agricole

Il est divisé en deux grands volets. Le premier concerne le financement des « entreprises » en amont et en aval de la production, organisations professionnelles ou sociétés commerciales. Les « entreprises » assurent l'approvisionnement en intrants, la collecte, la commercialisation et parfois la transformation ou l'exportation des produits. On dénote à leur niveau une très grande diversité de situations mais, en général, ce type de structure relève plutôt du crédit commercial à travers les filières ou d'un crédit bancaire adapté aux petites et moyennes entreprises.

Le deuxième volet correspond au financement des exploitations agricoles ou, plus largement, des unités économiques rurales, incluant la pluri-activité du tissu économique rural. Il correspond plus particulièrement à l'épargne-crédit rural, couvre le financement des cycles d'exploitation, des équipements et de l'investissement. Le financement des structures d'exploitations : installation, investissements fonciers et reprises lors des successions, qui fait en théorie partie de ce volet bien qu'il soit souvent complété par des subventions publiques, est très rarement couvert en dehors des pays riches et de quelques pays dits émergents.

HISTOIRE ET DIVERSITÉ

● *Des controverses anciennes*

Depuis bientôt un siècle, le problème des services financiers en milieu rural a fait l'objet de nombreux débats qui ont conduit à des expériences très variées et généralement à des échecs. Sans retracer chacune des histoires avec ses spécificités nationales, il faut souligner l'importance des analyses historiques pour éviter de reproduire les mêmes erreurs mais surtout pour comprendre les attentes, les pratiques et les habitudes.

Les paysans, contrairement aux cadres et aux experts de passage, ont en général une excellente mémoire. Au-delà des discours, ils cherchent à situer l'intervention proposée dans la chaîne des expériences passées et se demandent dans quelle mesure elle peut être utilisée ou « détournée » pour satisfaire leur demande et s'inscrire dans leur logique socio-économique.

La question des services financiers s'est longtemps résumée aux méthodes de distribution du crédit. Dès la période coloniale, on observe une tension entre deux grandes tendances.

La tendance « bancaire »

Le crédit est considéré comme une opération financière sérieuse. Il doit se rembourser et le risque doit être couvert par des garanties matérielles : bâtiments, équipements, titres de propriété, stocks, troupeaux, etc. Le taux d'intérêt doit couvrir au moins les coûts de gestion et les risques et, si possible, dégager un profit.

La tendance « développementaliste »

Le crédit est un instrument pour atteindre d'autres objectifs. L'essentiel est de distribuer le crédit, rapidement et au plus grand nombre d'exploitations agricoles, puisque le crédit a des effets positifs sur l'adoption des innovations (engrais, semences améliorées, matériel etc.), sur la production agricole (par l'augmentation des surfaces et l'intensification) et sur la diversification des productions et des services. Dans ces conditions, le taux de remboursement n'est pas un problème prioritaire et les taux d'intérêt doivent être les plus bas possibles.

Les débats actuels montrent que cette différence d'approche reste, en grande partie, d'actualité. On peut cependant faire le constat que ces deux tendances aboutissent à une impasse.

- > Les banques commerciales sont très réticentes pour prêter aux agriculteurs, sauf exception : 'exploitations « modernes » de grandes dimensions, avec titres fonciers, ou petits producteurs liés à une filière organisée avec la maîtrise de la commercialisation. Les crédits de faible montant à une clientèle dispersée entraînent des coûts de gestion très élevés qui s'ajoutent aux risques spécifiques des activités agricoles (aléas climatiques, épizooties, etc.) et à la difficulté de trouver et de réaliser des garanties.
- > Les conceptions « développementalistes » n'apportent que des solutions temporaires, très dépendantes de financements externes. Elles ont surtout de graves effets pervers, dont les conséquences continuent à se faire sentir pendant de longues années, en introduisant une culture du non remboursement et en rendant difficile, par des pratiques laxistes, l'émergence de systèmes financiers pérennes.

● **La diversité des formes de financement**

Du secteur bancaire au secteur informel, les services financiers prennent des formes multiples qui coexistent, sont complémentaires ou se concurrencent.

● **Le secteur bancaire**

Des banques de développement ont été créées au moment des indépendances. Elles avaient pour vocation d'aider l'ensemble des programmes et des projets de développement, notamment les infrastructures, l'industrie, l'artisanat... et l'agriculture. La majorité de ces banques se sont en fait peu intéressées au développement rural et elles ont souvent fait faillite. Des banques spécialisées dans l'agriculture, comme les « caisses nationales de crédit agricole », ont alors été mises en place à partir de capitaux en provenance de l'Etat ou de financements extérieurs. La plupart ont rencontré de nombreuses difficultés et sont plus ou moins en faillite.

En Afrique de l'Ouest francophone, seules deux banques de ce type, très liées aux filières coton, sont en bonne santé financière, quatre sont en faillite et une est en survie artificielle. Les banques commerciales, sauf rares exceptions, ne sont pas intéressées par le financement des petites exploitations agricoles. Des prêts de faible montant, à une clientèle dispersée géographiquement, ne présentant pas de garanties matérielles, sont coûteux à gérer de l'octroi à la récupération et sont très risqués. Différents programmes ont essayé d'intéresser les banques à ce nouveau public, sans grand succès. Certaines ont profité de « l'effet d'aubaine » (lignes de crédit bon marché et fonds de garantie couvrant 100 % des risques), mais n'ont pas souhaité modifier leurs pratiques.

Cette situation est probablement en train de changer. Les banquiers ou les investisseurs, notamment en Amérique latine, s'aperçoivent que l'on peut faire des profits relativement substantiels avec le micro-crédit. En Afrique, de nouvelles banques à direction et capitaux nationaux, moins tentées de transférer leurs liquidités vers leur siège du Nord, commencent à s'intéresser au potentiel de ce nouveau public. Avec les politiques de libéralisation financière et d'ajustement structurel, la concurrence est plus forte, les banques sont souvent sur-liquides et les possibilités de placements rémunérateurs auprès des banques centrales ont pratiquement disparu. Certaines banques créent des départements spécialisés ou de nouvelles formules telles que les mutuelles communautaires de croissance (MC2)), adaptées à cette nouvelle clientèle. Mais, dans

la majorité des cas, il est normal que le secteur bancaire soit peu intéressé par de multiples opérations de faibles montants pour un public à risque, qui ne présente pas de documents comptables orthodoxes ou de garanties matérielles classiques.

Le financement à travers les filières de rente connaît également de grands changements. En Afrique de l'Ouest, les couples banques de développement/filière restent les premiers financeurs de l'agriculture, notamment à travers le financement des intrants dont le remboursement est prélevé à la source, lors de la commercialisation. Par exemple, au Burkina Faso, la CNCA et la Sofitex totalisent un encours de 25 à 40 milliards de francs CFA suivant les années, contre 3 milliards environ pour les institutions du secteur intermédiaire. Mais l'augmentation de l'instabilité des prix sur les marchés internationaux, le démantèlement des entreprises publiques gérant ces filières et la fin du monopole de la commercialisation pourraient rapidement mettre fin à cette situation. En effet, dans cette situation, les avances sur récolte ne sont plus garanties et les organisations paysannes gérant la commercialisation ne sont plus en mesure d'assurer la caution solidaire entre les producteurs.

● **Le secteur informel ou autonome**

Pendant longtemps, les activités des services financiers informel ont été considérées comme relativement marginales et cantonnées à des affaires sociales : solidarité pour faire face à des frais de funérailles, de maladie ou de scolarité. Les pratiques de crédit usuraire étaient censées disparaître grâce au développement du crédit « moderne ». De nombreuses études ont montré l'importance de ce secteur en termes de public et de flux financiers. En général, plus de 80 % de la population utilise les services financiers informels et les sommes drainées sont souvent aussi importantes que celles qui passent par le secteur bancaire.

Le secteur « autonome » est lui-même caractérisé par son extrême diversité. Il faut souligner l'importance de l'épargne en nature (grenier, bétail, or, matériel...) et des *gardes-monnaie*, personnalités riches comme les commerçants ou connues pour leur moralité, ou certains notables, chez qui l'on peut déposer son épargne, sans intérêt. Les prêts personnels, très fréquents, peuvent se faire dans des conditions dites usuraires, avec des taux d'intérêt de l'ordre de 10 à 20 % par mois ou à des taux apparemment nuls auprès de parents, voisins ou amis. Ces prêts peuvent faire l'objet d'autres types de compensations, sociales ou en travail.

● **Les tontines¹**

Elles ont plusieurs siècles d'existence. La forme simple repose sur le principe de réciprocité : un groupe se constitue sur une base sociale homogène de revenu, de profession, d'origine ethnique... Chacun cotise à date régulière, tous les jours de marché, toutes les semaines ou tous les mois. À tour de rôle, chacun reçoit l'ensemble des cotisations. En fait, il s'agit d'une création originale, qui n'est ni vraiment de l'épargne ni vraiment du crédit. La motivation économique essentielle est de disposer en une fois d'une grosse somme d'argent qui permet de réaliser un investissement important. Les motivations sociales sont loin d'être négligeables : se réunir entre personnes ayant confiance les unes dans les autres, se donner des conseils, parfois faire des repas ou des fêtes... Dans les tontines complexes, d'autres fonctions se greffent, comme des

¹ Rosca en anglais ou tandas au Mexique, pasanaku en Bolivie, houay au Laos, etc.

caisses spécifiques pour les assurances décès, maladies, frais de scolarité ou des systèmes d'enchères qui permettent d'alimenter des «caisses de développement» octroyant du crédit.

● **Les banquiers ambulants**

On se trouve en présence d'une formule originale où le client paye une commission (3 % par mois) pour s'obliger à épargner tous les jours une petite somme. Chaque banquier ambulant remet une carte mensuelle avec des cases journalières. Il collecte chez son client tous les jours une petite somme d'argent, dont le montant est fixé au préalable. À la fin du mois, il remet à son client la somme collectée moins une mise journalière qui correspond à sa commission. On est loin de la conception du taux d'intérêt comme équilibre entre offre et demande financière.

● **Les caisses de solidarité**

De nombreuses caisses de solidarité, autonomes ou liées aux tontines, ont une fonction d'assurance, notamment pour les cas de décès et de maladies ou pour financer les frais de scolarité. La caisse sociale peut apporter son secours en payant des frais ou en prêtant de l'argent sans intérêt. Mais dans d'autres cas, ces caisses de solidarité, outre leurs fonctions d'assurance, octroient aussi des prêts, généralement avec un intérêt assez élevé, pour développer des activités économiques. De même, des clubs d'investisseurs, par exemple les «clubs libériens» en Guinée forestière, se créent, à partir de la cotisation des membres, pour faire des crédits à taux d'intérêt relativement élevés, de l'ordre de 5 % par mois, aux membres ou parfois aux non membres parrainés, pour développer leurs activités ou rentabiliser leur capital. Les responsables reçoivent des commissions selon les résultats : ils ne sont donc pas bénévoles.

Les exemples pourraient être multipliés. Le secteur financier autonome se caractérise par la grande diversité de ses fonctions et de ses publics, par sa souplesse et ses capacités d'adaptation. Son étude permet de voir comment paysans et urbains s'organisent sans intervention extérieure, leurs priorités, les modes d'organisation, l'imbrication entre économique et social, les coûts et les modes de rémunération, la gestion des risques. Le secteur autonome, malgré ses limites, reste le principal recours de la majorité de la population : c'est un excellent révélateur de la demande réelle et de ses modalités d'organisation.

● **Le secteur intermédiaire**

Au cours des dernières années, il est apparu clairement que les banques classiques ne sont pas véritablement intéressées par le public des petites exploitations paysannes ou des entrepreneurs ruraux et urbains. Leurs techniques financières ne sont pas adaptées pour servir ce segment de clientèle. Par ailleurs, le secteur informel est toujours aussi vivant et adapté, mais ses moyens limités et ses services souvent coûteux ou risqués.

D'où la nécessité de nouvelles institutions financières, d'un secteur intermédiaire entre les banques et l'informel, que l'on qualifie généralement de «microfinance», parce qu'elle s'adresse à des petits producteurs, c'est-à-dire l'immense majorité de la population, et que les sommes prêtées ou épargnées restent limitées : les crédits sont pour la plupart inférieurs à 1 000 dollars. Ce secteur en pleine expansion est l'objet

de nombreuses interventions ou manifestations comme les sommets du micro-crédit. Il faut cependant faire attention aux effets de mode et aux risques de croissance trop rapide pouvant entraîner des lendemains qui déchantent.

● **Lignes de crédit et fonds de roulement dans les projets**

Pendant de très nombreuses années, les projets ont été le mode d'intervention privilégié de l'aide extérieure dans le secteur rural. Une composante crédit y était le plus souvent incluse. Le crédit apparaissait comme un outil au service d'autres objectifs : diffusion d'innovations techniques et d'équipement, diversification, augmentation de la production, lutte contre la pauvreté, etc. Les objets de crédit étaient souvent « dirigés », prédéfinis par les techniciens et leur utilisation supervisée par les vulgarisateurs. La fonction crédit était donc subordonnée, gérée par du personnel non spécialisé. Le souci de pérennité était rarement pris en compte. Les fonds de roulement qui se rétrécissaient rapidement, étaient minés par les faibles taux de remboursement et l'absence ou le faible niveau des taux d'intérêt qui ne permettaient pas de couvrir les frais de gestion, l'inflation ou les risques d'impayés. Ce type d'intervention ne répondait pas aux priorités des paysans, n'offrait que des solutions temporaires et contribuait à la diffusion d'une culture du non remboursement. Il est donc de plus en plus remis en cause, mais continue malgré tout à être pratiqué.

● **Les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC)**

Même si les expériences sont déjà anciennes (Inde en 1904, Afrique anglophone à partir de 1956), la formule des *Credit unions*, c'est-à-dire des coopératives ou mutuelles d'épargne-crédit, a surtout été développée au cours de ces vingt dernières années. Les Coopec constituent un bon exemple du secteur intermédiaire. Ces institutions disposent d'une existence officielle, avec, en général, une reconnaissance juridique, ce qui les distingue du secteur autonome. Elles attachent beaucoup d'importance à l'équilibre financier et au taux de récupération des prêts, ce qui les rapproche des banques.

Les COOPEC, un modèle ancien

Les COOPEC s'inspirent d'un modèle ancien, créé au XIX^e siècle par Raiffeisen en Allemagne et Desjardins au Canada, qui s'est diffusé selon des formes diverses dans la majorité des pays. Le Woccu (World Council of Credit Unions) regroupe 96 millions de sociétaires à travers le monde, avec 350 milliards de dollars d'épargne et 276 milliards de dollars de crédit.

Les COOPEC sont d'abord des coopératives, c'est-à-dire qu'elles sont en principe gérées par leurs membres, même si le poids des techniciens salariés ou des financements extérieurs limite souvent ce principe. Du point de vue technique, elles privilégient la fonction épargne et ne font en principe du crédit qu'à partir de l'épargne collectée. Les COOPEC montrent donc qu'il est possible de mobiliser de l'épargne en milieu populaire, en général pour des raisons de sécurité et de liquidité beaucoup plus que de rémunération. Dans ces conditions, la motivation des paysans à rembourser le crédit provenant de leur propre épargne est beaucoup plus forte que si les fonds viennent de l'extérieur. Les objets de crédit, librement demandés par les membres, sont très variés, mais ils portent plus sur le commerce, la transformation de produits, l'habitat, les prêts sociaux que sur la production agricole.

En privilégiant l'épargne, les COOPEC ont tendance à accueillir davantage les couches moyennes de la population, écartant souvent les femmes et les paysans les plus pauvres, à limiter les crédits disponibles à une fraction (entre 30 et 80 %) de l'épargne collectée et, surtout, à une faible proportion des épargnants (souvent moins de 15 %). Cependant plusieurs réseaux, notamment au Bénin et au Burkina en Afrique de l'Ouest, ont des programmes spécifiques qui permettent, avec des modalités particulières proches du crédit solidaire, d'insérer les femmes dans les COOPEC.

● **Le crédit solidaire**

Par rapport aux COOPEC, le grand intérêt de l'expérience de la *Grameen Bank* au Bangladesh est de montrer qu'il est possible de faire du crédit remboursé à 98 %, à des paysans pauvres, sans terre, majoritairement des femmes, qui représentent 95 % de la clientèle. Mais ceci nécessite des techniques financières spécifiques (prêts de faibles montants, remboursés hebdomadairement, avec une épargne concomitante quasi obligatoire et des garanties sous la forme d'un groupe de caution solidaire de cinq personnes) et un système d'encadrement de la population (personnel nombreux et motivé, charte « idéologique », réunions fréquentes, formation, etc).

Il existe des expériences de caution solidaire beaucoup plus anciennes, par exemple les mutuelles du Cameroun, du Dahomey, de Madagascar, du Niger, dès 1956. Elles ont montré leurs possibles effets pervers comme la solidarité dans le non remboursement. Mais elles ont aussi mis en évidence les conditions d'application et les autres avantages des groupes : la sélection des emprunteurs, la discussion des objets de crédit, la facilité dans la gestion et le remboursement. Les ressorts sociaux mis en jeu sont davantage la pression sociale ou le sens de l'honneur qu'une véritable solidarité.

La *Grameen Bank* : savoir adapter le modèle

Dans le succès de la *Grameen Bank*, plusieurs éléments importants sont à souligner : le modèle est le résultat d'une longue expérimentation (1976-1983), menée sous la direction d'une personnalité nationale charismatique, le professeur Yunus, qui débouche sur un statut bancaire (1983). La *Grameen Bank* continue à se développer et atteint une clientèle considérable de 2,4 millions d'emprunteurs en 1998. Le modèle a été reproduit dans de très nombreux pays, mais il nécessite, à chaque fois, une adaptation importante au contexte local. En particulier, l'importance de l'effectif salarié et les coûts de suivi des emprunteurs rendent difficiles son extension dans des zones défavorisées et faiblement peuplées.

● **De nombreux modèles mixtes**

Le consensus est de plus en plus large pour souligner l'intérêt de mener de front épargne et crédit, contrairement à l'idée, souvent répandue, de l'épargne préalable obligatoire. L'épargne locale reste souvent insuffisante et il est souhaitable de la compléter par des refinancements externes, en provenance du secteur bancaire ou de bailleurs de fonds extérieurs. Il est également admis qu'une implication des emprunteurs dans la conception et la gestion des systèmes financiers favorise leur adaptation et leur efficacité, notamment en termes de taux de remboursement et de coûts réduits, par le recours au bénévolat ou à des indemnités limitées.

Mais elle a aussi ses lourdeurs et ses effets pervers. La participation est plus facile à organiser à un niveau restreint, en utilisant les structures sociales locales. Des réseaux de caisses villageoises, associant fonds internes et fonds externes, appuyés par des services techniques professionnels qui assurent la promotion, le suivi et le contrôle de ces caisses ont donc été constitués, avec le soutien d'organisations non gouvernementales.

Entre les banques et le secteur informel, le secteur intermédiaire, mêlant intervention externe et implication des épargnants et des emprunteurs, voit son influence croître. Il permet à une population croissante d'accéder à des services financiers de qualité. Ses dénominations varient selon les auteurs : microfinance, systèmes financiers décentralisés, institutions financières spécifiques ou intermédiaires. Il reste cependant très évolutif et diversifié et n'a pas encore acquis, dans la majorité des cas, stabilité financière et reconnaissance juridique. Son insertion dans les systèmes financiers nationaux, avec la création de liens avec le secteur bancaire (refinancement, placement des liquidités, etc.) reste encore également à construire.

DU PROJET À L'INSTITUTION FINANCIÈRE

Même si elle évolue en permanence, la demande des populations pour des services d'épargne, de crédit ou d'assurance présente un caractère structurel. Ce dernier implique, au-delà de l'intervention temporaire des projets, de construire des solutions durables à travers la création ou la consolidation d'institutions financières spécifiques.

● *Les principes de base des organismes de crédit*

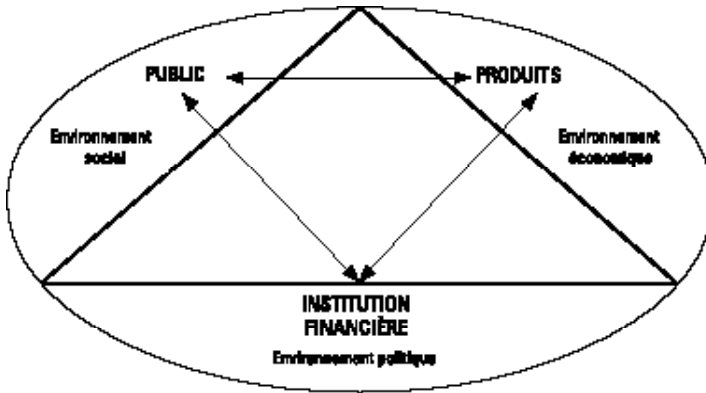
Des expériences accumulées ces dernières années, quelques principes méthodologiques de base semblent se dégager :

- > la progressivité dans le nombre de clients, le montant des crédits, la durée et la diversité des produits financiers ;
- > l'utilisation de procédures simples et compréhensibles par tous ;
- > la bonne information des clients ou des sociétaires ;
- > l'adaptation des produits financiers aux activités économiques ;
- > le recours à un système comptable et d'information de qualité.

Les nouvelles institutions financières doivent rechercher, dans chaque cas particulier, l'adéquation de leurs produits financiers et de leur construction institutionnelle aux dynamiques de la société dans laquelle elles s'insèrent. Cette variété de solutions et cette adaptation permanente sont sans doute plus efficaces que l'énonciation de règles abstraites à portée universelle.

● *Les trois dimensions de la viabilité*

En général, l'analyse de la viabilité se limite à l'étude des conditions de l'équilibre financier et aux formes de sa reconnaissance juridique. Mais, dès lors que ces institutions sont resituées dans leur contexte, il s'agit d'analyser les interactions avec les sociétés dans lesquelles elles évoluent, ce qui amène à raisonner en termes de viabilité financière, institutionnelle et sociale.



➤ Figure 1. Adéquation public-produit-institution

● La viabilité financière

Elle reprend les différents facteurs de l'équilibre comptable mais essaye de les mettre en perspective. Les impayés ne sont pas simplement des montants à provisionner, mais doivent être interprétés. Viennent-ils d'une mauvaise rentabilité des objets financés, d'un calendrier d'octroi et de remboursement inadapté, d'un « détournement » de l'objet officiel de crédit, d'une volonté de non-remboursement parce que l'institution est perçue comme extérieure, fonctionnant avec l'argent de l'Etat ou des bailleurs de fonds ?

Même s'il existe encore quelques réticences chez certains agronomes ou économistes, un consensus semble se dégager sur les conditions de l'équilibre financier. Il faut un volume d'affaires suffisant, en régime de croissance, pour couvrir les frais fixes (principe du point mort), un différentiel relativement important (au minimum de dix points) entre le coût de la ressource (épargne, ligne de crédit, capital) et le coût du crédit, une bonne maîtrise des charges, un taux très faible d'impayés et de détournements.

Les principaux débats ont bien sûr porté sur les taux d'intérêt. C'est un point de controverse habituel entre les « développeurs » et les spécialistes des systèmes financiers. Pour les premiers, le taux d'intérêt sur le crédit doit être le plus bas possible, car la rentabilité des investissements agricoles est faible. Les seconds raisonnent en terme de différentiel, c'est-à-dire d'écart entre le coût de la ressource et le coût du crédit. C'est aussi le raisonnement des paysans dans les COOPEC, où ils décident souvent une rémunération très faible de l'épargne pour avoir des taux de crédit peu élevés, ou dans les caisses villageoises qui ont des taux d'épargne et de crédit très supérieurs aux normes bancaires habituelles (10 % de rémunération de l'épargne sur 6 mois et 20 % de taux d'intérêt sur six mois).

Produits bancaires, charges et résultat

Produit bancaire : (1) = (a) + (b) + (c)

(a) : intérêts reçus sur les prêts réalisés (déterminés par les taux débiteurs)

(b) : intérêts reçus sur les placements en banque

(c) : commissions et autres frais payés par la clientèle

Charges bancaires : (2) = (d) + (e)

(d) : rémunérations versées à la clientèle sur les dépôts et l'épargne (déterminées par les taux créditeurs)

(e) : intérêts payés sur les lignes de crédit empruntées

Produit net bancaire (PNB) : (3) = (1) – (2) (il exprime le résultat de l'activité bancaire)

Résultat : (4) = Produit Net Bancaire (3) – Charges de fonctionnement (frais fixes (f)) – Risques (frais variables (g))

Le raisonnement financier s'appuie sur quatre constats :

- > pour la majorité des crédits demandés par les paysans pour des activités de commerce, transformation, services... la rentabilité de l'opération est forte et les frais financiers ne constituent qu'un pourcentage faible des charges ;
- > les ruraux sont habitués à des taux élevés, de l'ordre de 5 à 10 % par mois ou 100 % pour les prêts en nature de semences ou de soudure. Ils trouvent tout à fait supportables des taux de l'ordre de 2 à 3 % par mois ;
- > ce qui intéresse les bénéficiaires est, avant tout, l'accès au crédit et de manière secondaire le taux d'intérêt. Généralement lorsqu'ils empruntent pour financer des activités productives, celles-ci supportent les taux proposés. Encore faut-il s'assurer que les taux annoncés ne cachent pas des taux effectifs supérieurs pour l'emprunteur. Les modalités de remboursement proposées et les types de prélèvement à la source peuvent renchérir le coût annoncé du crédit, dans certains cas du simple au double. La pratique du remboursement échelonné, hebdomadaire ou mensuel, avec calcul de l'intérêt sur le capital restant dû, permet de réduire le coût réel du crédit pour l'emprunteur. Avec cette méthode de remboursement mensuel, par exemple, un taux nominal annuel de 36 % (3 % par mois) correspond à une charge financière effective de 21 % par rapport au montant emprunté ;
- > les charges, à cause d'un grand nombre de crédits de faibles montants, très dispersés géographiquement et les risques, liés à l'absence de garanties matérielles réalisables, sont très élevés pour la gestion de ces crédits. Ceci explique le manque d'intérêt des banques et rend indispensable un différentiel conséquent, presque toujours supérieur à 15 % même dans une organisation efficace. Cette contrainte est particulièrement forte en Afrique, où, par rapport à l'Asie, les densités de population sont beaucoup plus faibles (souvent dans un rapport de 1 à 10) et le niveau des salaires plus élevé.

● La viabilité institutionnelle

Elle ne limite pas son approche au statut juridique mais s'intéresse à la qualité de l'organisation de chaque institution, à l'organisation générale et à la régulation du secteur de la microfinance. Il s'agit des conditions d'agrément des projets, des organisations non gouvernementales et autres organisations pour collecter l'épargne et faire du crédit. Il s'agit également de l'observation par tous les intervenants d'un code de

déontologie minimal. Le risque actuel est en effet que la législation et le contrôle de la Banque centrale s'exercent uniquement sur les institutions financières agréées, en leur créant éventuellement des contraintes supplémentaires. Si d'autres interventions, plus laxistes (au niveau des taux de remboursements et des taux d'intérêt), voire parfois frauduleuses, peuvent continuer à se développer, les mauvais systèmes financiers risquent de chasser les bons, par leur capacité à offrir (de manière évidemment non durable) des crédits à faible taux d'intérêt qu'il est possible de ne pas rembourser.

Pour remédier à ce problème inquiétant, certains pays ont mis en place un cadre de concertation, réunissant les ministères concernés, les opérateurs et institutions financières et les bailleurs de fonds. Ce cadre de concertation permet de définir un plan national à moyen terme pour le développement de la microfinance. Il définit des actions communes, des lieux de concertation au niveau national et régional et l'organisation de la concurrence (par exemple une centrale des risques²). Ils peuvent également définir des conditions d'entrée et d'appuis éventuels (du type parrainage) des nouveaux acteurs. Ces cadres de concertation et plans de développement ne deviennent réellement opérationnels que si un noyau restreint d'institutions financières spécialisées se constitue en association professionnelle, reconnue par les autorités administratives et les bailleurs de fonds. Ceci permet également de discuter de la répartition des pouvoirs entre Etat, bailleurs de fonds et associations professionnelles pour faire respecter les règles définies d'un commun accord.

● **La viabilité sociale**

● **La viabilité interne**

Elle s'intéresse à la convergence, à la compatibilité ou au compromis entre les intérêts et les normes des différents acteurs concernés. Quand elle existe, ceux-ci considèrent l'institution financière comme leur propre affaire.

Les modalités d'épargne et de crédit ont été élaborées avec les intéressés et ne sont pas en contradiction avec les normes culturelles de la société comme la conception de l'argent, du temps, du taux d'intérêt...

Les différentes formes de garanties, matérielles ou sociales, utilisant à la fois la solidarité, les pressions sociales, le sens de l'honneur, sont acceptées et efficaces.

L'accès aux services financiers est suffisamment ouvert à toutes les couches de la société pour permettre aux éléments dynamiques, notamment les femmes et les jeunes, d'être satisfaits et d'éviter la mainmise de quelques « notables » ou gros entrepreneurs sur l'essentiel des ressources.

Les responsables élus sont considérés comme légitimes, les abus de pouvoir sont limités et les conflits sont réglés selon un mélange subtil de normes anciennes et nouvelles.

Les techniciens et les divers salariés « se sentent à l'aise », au niveau des salaires et avantages annexes, de leur qualification et de leur reconnaissance sociale.

Il existe un rapport équilibré de collaboration et de spécialisation entre les élus (ou les représentants des bénéficiaires) et les techniciens salariés, assurant un équilibre des pouvoirs, sans prépondérance de l'une des parties sur l'autre.

² Le partage par les institutions financières de l'ensemble de leurs emprunteurs en impayés, de façon à éviter les effets de contagion.

● **La viabilité externe**

La viabilité externe permet que l'institution n'apparaisse pas comme un corps étranger venu de l'extérieur. Elle s'insère dans son environnement. Grâce à une large information et de nombreuses discussions, les personnalités ou institutions externes comme les autorités politiques et administratives, les responsables religieux, les notables divers, voire les usuriers, soutiennent l'institution. Du moins, ils n'ont pas les moyens suffisants pour la contrecarrer ou s'y opposer ouvertement. Par ailleurs, une bonne liaison s'est établie avec les autres interventions de développement telles la vulgarisation agricole, la formation technique ou le conseil de gestion, les infrastructures, les systèmes d'approvisionnement et de commercialisation afin d'assurer une synergie entre le facteur financier et les autres fonctions. Enfin, un cadre de concertation et de régulation a été créé auquel participent l'Etat, les bailleurs de fonds et les divers opérateurs.

LES SPÉCIFICITÉS DU CRÉDIT RURAL

● **La diversité des situations**

Suivant les régions et leur histoire, les agriculteurs ont recours à des modes de faire-valoir qui nécessitent plus ou moins de capitaux. La diversité des combinaisons de facteurs de production dépend des agro-systèmes. Les structures économiques et sociales, le niveau de développement et le degré d'ouverture de l'économie globale jouent également un rôle important. Les besoins de crédit de l'agriculture et du monde rural varient donc considérablement suivant les situations. Ils entraînent des réponses plus ou moins adaptées à chaque situation et suscitent l'émergence d'institutions différentes suivant les contextes.

Deux types de systèmes de financement en Afrique de l'Ouest

Dans le cas de l'Afrique de l'Ouest, deux réalités agraires très contrastées favoriseront l'émergence, par exemple, de deux systèmes de financement différents. En zone cotonnière, où la modernisation des systèmes de culture (utilisation d'intrants, mécanisation) peut s'appuyer sur l'existence d'une production de rente, le financement des exploitations paysannes sera plus ou moins imbriqué dans l'organisation de la filière coton. Le crédit intrant peut être géré directement par les sociétés cotonnières avec la caution de la commercialisation du coton. Les réseaux d'épargne-crédit exigent souvent l'aval des groupements de producteurs de coton pour octroyer un prêt à leurs membres. Par contre, dans des zones enclavées et soumises aux aléas climatiques comme les zones sahéliennes, la diversification des activités, propres à limiter le risque climatique des agricultures familiales, repose sur l'existence d'un système de crédit ouvert et de libre disponibilité. Celui-ci, comme les caisses villageoises, peut financer un grand nombre d'activités différentes comme l'élevage, le petit commerce ou l'artisanat.

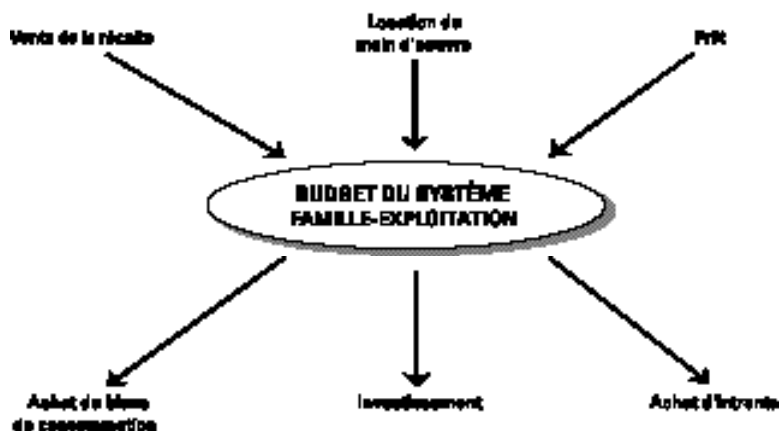
● **La «fongibilité» du crédit**

Au sein d'une exploitation agricole, le crédit, qui constitue une anticipation sur les revenus à venir, est utilisé à diverses fins, suivant les circonstances, les contraintes de trésorerie et les objectifs de l'exploitant et de sa famille. On parle souvent, à l'instar

des anglo-saxons, de « fongibilité » du crédit (*fongibility*) dans l'ensemble des flux de trésorerie, c'est-à-dire de la difficulté d'affecter directement un emploi aux ressources correspondantes.

Du point de vue de la gestion du capital, les exploitations paysannes sont des unités de gestion complexes qui regroupent souvent une ou plusieurs unités de production, de consommation et d'investissement (cf. chapitre 31). Une famille élargie regroupée sous le même toit peut par exemple correspondre à plusieurs sous-systèmes de production (les champs du mari et des co-épouses) et à différents ménages (les enfants mariés qui préparent leur installation). Les budgets sont plus ou moins étanches ou segmentés, mais l'analyse des flux doit prendre en compte ces unités et leurs opportunités d'utilisation des ressources, qui combinent différents objectifs.

La fongibilité du crédit associée à la complexité de la gestion des exploitations paysannes rendent particulièrement difficile l'encadrement du crédit et son orientation vers certains objets liés, par exemple la modernisation des systèmes de production. On est ainsi amené à raisonner en termes de crédit ouvert, de libre disponibilité et sans affectation particulière définie à priori. Les montants sont estimés en fonction de la capacité d'endettement de l'unité économique (part du revenu disponible dédié au remboursement des emprunts).



► Figure 2 : La fongibilité du crédit

● Les organisations paysannes et le crédit

Dans certains pays, les institutions de financement rural renforcent leurs synergies avec les organisations de producteurs, allant jusqu'à être dénommées « banques des organisations paysannes ». Dans ce cas, le réseau sert de canal à des programmes d'investissement (magasins, bascules) au niveau des unions de producteurs, renforçant la structuration du milieu et l'organisation des filières. Le réseau compense, en partie, la faiblesse de l'implantation du secteur bancaire en milieu rural et l'absence d'alternative de financement qui s'y manifeste. Il doit, surtout dans le cas d'organismes mutualistes (COOPEC par exemple), disposer d'une totale autonomie de décision en matière de crédit. Dans le cas de structures composées d'élus des mêmes villages, cet aspect

peut poser un problème de conflit d'intérêt ; celui-ci peut en partie être limité par un contrôle croisé au sein de caisses couvrant plusieurs villages.

● Les différents types de crédit

● Le financement de la trésorerie

Les activités rurales ont un caractère saisonnier plus ou moins marqué. La plupart du temps, les périodes de dépenses et de recettes ne coïncident pas, ce qui nécessite de recourir à des financements externes pour combler les déficits de trésorerie. Comme le soulignent les paysans, *« l'argent n'a pas la même valeur tout le temps »* et les opportunités d'investissement en milieu rural sont liées aux activités saisonnières. Ce type de financement correspond donc le plus souvent à du crédit court terme, en général inférieur à un an.

Dans le cas du crédit de campagne agricole ou du crédit rural, les octrois sont débloqués en début de cycle et un différé de quelques mois est introduit. En Guinée, l'expérience du crédit rural montre que, dans la plupart des zones de l'intérieur, l'activité est presque exclusivement réduite à l'agriculture et les ressources monétaires proviennent de la récolte, six mois après déblocage du prêt.

Tableau 1. Les protocoles du crédit rural de Guinée

	Crédit rural solidaire	Crédit agricole solidaire
Nature du crédit	Des crédits aux activités génératrices de revenus réguliers de commerce, d'artisanat ou de services	Des crédits à l'agriculture et au petit élevage
Type d'emprunteurs	Petites commerçantes, petits artisans des centres-urbains (villes secondaires)	Petits agriculteurs, planteurs, éleveurs ou maraîchers
Objets du prêt	Défini par l'emprunteur et soumis au contrôle du groupe et à l'agent de crédit	
Taux d'intérêt	2,5 % par mois sur le capital restant dû	
Plafonds	500 000 GNF (2 500 FF)	200 000 GNF (1 000 FF)
Prélèvements	2 000 GNF (10 FF) de parts sociales 2 % de frais de dossier 5 % du montant octroyé d'épargne de garantie	
Dates d'octroi	Toute l'année	Février à juillet suivant les régions
Durée	12 mois	7 à 12 mois
Modalités de remboursement	11 échéances de montant constant après le 2ème mois	3 échéances après un différé de 5 à 8 mois
Fonds d'assurance	1 % pour couvrir les cas de décès et d'invalidité permanente	
Garantie	Moralité Groupe de caution solidaire de 5 personnes de familles différentes et se cooptant librement Suspension du crédit au niveau du quartier si impayés	Moralité Groupe de caution solidaire de 5 à 10 personnes se cooptant librement Suspension du crédit au niveau du village si impayés

Afin de ne pas contraindre l'emprunteur à vendre ses produits dès la récolte, au moment où les dépenses sociales sont élevées et les prix agricoles déprimés, les

remboursements sont échelonnés, de façon à permettre des conditions de commercialisation plus favorables. Ce type de crédit peut, avec des calendriers adaptés, s'appliquer à des crédits d'embouche pour des petits ruminants ou pour l'engraissement de porcelets.

D'autres types de crédit à court terme visent à couvrir les périodes de soudure et à éviter la décapitalisation. Certains crédits de soudure, ou crédit de dépannage en cas de dépense imprévue comme une maladie au niveau de la famille, sont gérés sous forme de prêts individuels de petits montants, débloqués très rapidement.

D'autres types de crédit peuvent permettre de stocker les récoltes qui servent alors de garanties sous forme individuelle ou collective, comme le financement des banques de céréales ou le crédit grenier villageois des caisses mutuelles de Madagascar (CECAM).

Les paysans vendent souvent leur paddy à la récolte pour faire face aux dépenses familiales, mais doivent le racheter quelques mois plus tard à des prix qui ont parfois doublé. Le crédit de stockage permet, sur la base de stocks de riz conservés dans les villages, de financer les activités de contre-saison et de revendre le riz cinq à huit mois plus tard, alors que les prix peuvent augmenter de 40 à 130 % suivant les années.

● L'équipement de l'exploitation et les investissements

Les systèmes de crédit rural démarrent souvent leurs activités par du crédit à court terme. Celui-ci permet d'introduire une certaine progressivité dans la structuration des systèmes de crédit et dans la complexité de leur gestion. Il est également plus adapté aux logiques économiques des exploitations paysannes qui, dans un univers incertain, peuvent s'efforcer de limiter la durée de leurs engagements financiers et manifester une certaine préférence pour la liquidité.

Au-delà du cycle d'activité, se pose néanmoins la question du financement de l'équipement et des investissements de l'exploitation paysanne. Il est en effet souvent reproché aux institutions de microfinance d'apporter seulement des améliorations modestes par les prêts de campagne en négligeant les investissements structurants.

Caisses d'épargne-crédit au Bénin

Au Bénin, la Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel alloue près d'un tiers de son portefeuille à du crédit moyen terme, entre 12 et 36 mois. L'essentiel de ce volume est destiné au financement de la culture attelée (paire de bœufs, charrue, charrette pour le transport) et à l'amélioration de l'habitat dans les zones de production du coton, c'est-à-dire dans un environnement économique stabilisé. L'accès au crédit est conditionné à la caution du groupement villageois qui gère la commercialisation du coton. Une partie de l'épargne du groupement est bloquée pour couvrir le risque et ce dernier ne doit pas comprendre de membres qui ont des crédits impayés. Les montants par équipement sont assez réduits (moins de 500 000 F CFA), le taux d'intérêt est de 16 % par an et les remboursements se font par échéance annuelle.

Le réseau collecte de l'épargne sur livret à court terme et la législation interdit, comme dans la plupart des pays, aux institutions financières non bancaires de transformer des ressources court terme en emplois à moyen et long terme (risque de liquidité). Aussi, le crédit à moyen et long terme se fait grâce à des lignes de crédit extérieur, ce qui pose souvent des problèmes de coûts et de risques de change. Il peut s'asseoir également sur la collecte de ressources longues grâce à de nouveaux produits d'épargne comme les plans épargne-investissement ou des dépôts à terme.

Dans certains cas, des investissements à rentabilité différée comme la rénovation de plantations ou la constitution de troupeaux peuvent être réalisés par petites tranches, grâce aux revenus induits par le financement à court terme des activités annuelles.

Par exemple, en Guinée forestière, le crédit campagne permet d'acheter intrants et main-d'œuvre pour les cultures annuelles de riz et d'arachide. Avec les suppléments de récoltes, les petits planteurs améliorent la consommation familiale et acquièrent également des plants de variétés améliorées de café et financent la main-d'œuvre pour rénover leur caféière d'un quart d'hectare environ chaque année.

Tableau 2. Effet du crédit court terme sur la rénovation de la plantation d'un petit producteur de café (illustration en Guinée forestière)

Tableau des flux monétaires annuels du système famille-exploitation en milliers de francs guinéens (GNF)					
		Sans crédit		Avec crédit	
		Entrées	Sorties	Entrées	Sorties
Solde initial		5	0	5	0
Agriculture	Café	390	250	390	250
	Arachide	220	120	330	160
	Riz	80	80	120	120
Investissements (main d'œuvre, plants)		0	0	0	40
Consommation	Nourriture		80		90
	Ecolage		80		80
	Vêtements		80		80
Endettement	Principal	0	0	100	100
	Intérêts				20
Solde final			5		5
Total des flux cumulés		695	695	945	945

L'achat d'intrants et de main d'œuvre pour le riz et l'arachide avec le prêt de 100 000 GNF (soit 500 FF) permet, grâce au supplément de récolte, d'améliorer la consommation familiale et de financer le renouvellement de 0,25 ha de plantation.

Un crédit calé sur le cycle du café aurait nécessité un crédit étalé sur une période de 4 à 6 ans :

- financement de la défriche, de la plantation et des sarclages en année 1,
- entretien (sarclage et fertilisation) en années 2 et 3,
- remboursements étalés à partir de l'année 4, première année de récolte.

● **Le crédit rural et les structures d'exploitation**

Dans les économies agraires tropicales, il est très rare que des institutions de crédit rural aient mis en place des protocoles permettant de financer les structures d'exploitation.

Ce phénomène s'explique soit par l'absence de système d'enregistrement des droits fonciers qui permettrait de constituer des garanties hypothécaires fiables (cas de la plupart des pays d'Afrique ou des pays en « transition » où la propriété est issue de processus de réforme agraire contestée), soit par l'absence de politiques agraires sur les structures d'exploitation.

Dans certains pays d'Amérique latine où la question agraire est devenue un véritable enjeu socio-politique (Nicaragua, Colombie, Brésil), ce type de crédit est mis en place à l'initiative d'organisations paysannes ou d'ONG à partir de fonds privés, mais n'entre pas dans le cadre d'une politique publique.

En revanche, on remarque parfois que le crédit rural peut influencer les dynamiques foncières. Par ses effets sur la diversification des activités et sur les revenus dans les zones dégradées comme les terres de barre du Sud Bénin, l'accès au crédit peut permettre d'enrayer le processus de décapitalisation et, en dernier ressort, de vente de terres. Le crédit de campagne peut également transformer les modes de faire-valoir et permettre aux agriculteurs de se désengager de relations de métayage trop contraignantes (métayage à moitié), pour louer des parcelles grâce au crédit. Enfin, des modalités de crédit spécifiques peuvent permettre aux agriculteurs de financer l'enregistrement de leurs parcelles au cadastre et d'éviter toute appropriation abusive, comme cela se produit dans certaines zones de Madagascar ou sur les terres des anciennes coopératives de réforme agraire parcellisées au Nicaragua.

● **Les risques et la sécurisation du crédit rural**

Le risque en agriculture est lié à un grand nombre d'événements d'ordre climatique, physique, humain ou économique, dont la caractéristique est de présenter une occurrence irrégulière et relativement temporaire. Au niveau du crédit rural, les risques³ peuvent être inhérents à l'activité de crédit (défaut de paiement ou impayés), liés à un certain type de public (risques familiaux propres à des populations précarisées) ou à l'activité financée (risque climatique et économique).

La gestion de ces différents risques conditionne la pérennité des services financiers. Quand la viabilité de l'institution n'est pas remise en cause, la maîtrise des différents types de risques conditionne son efficacité et, par le jeu des provisions, le coût du crédit.

● **La maîtrise des impayés et les modes de garanties**

Au-delà des principes généraux déjà abordés ci-dessus (adéquation public-produit-institution), la véritable garantie face au risque d'impayé est la viabilité de l'activité financée. Comme l'institution de crédit ne peut avoir une connaissance totale de ses résultats, différentes formes de garantie pourront renforcer l'engagement pris par l'emprunteur.

● **Les garanties morales**

Les garanties essentielles du bon remboursement sont de nature morale, quand existe une connaissance directe de chaque emprunteur, de sa situation économique, de ses activités et de sa réputation vis-à-vis des engagements pris. Elles font appel à une grande proximité entre centres de décision de l'institution de crédit et emprunteurs.

³ Le terme est pris dans un sens restrictif et n'aborde pas les risques financiers comme le risque de liquidité ou le risque de transformation.

● **Les garanties sociales**

Des garanties de type social peuvent exister, soit par aval ou parrainage d'autres emprunteurs, de représentants élus ou d'instances villageoises, soit par l'organisation de groupes de caution solidaire. Pour être effectif, ces groupes, en général de cinq à dix personnes, doivent être organisés par des emprunteurs qui se choisissent librement en fonction de liens de confiance existant entre eux.

● **Les garanties matérielles**

Le plus souvent, les garanties mobilisées sont des garanties matérielles : hypothèque ou nantissement d'un équipement ou d'un bien comme une parcelle ou une habitation, délégation de salaires (fonctionnaires ou salariés), *warrant*⁴ sur les récoltes stockées, etc. Encore faut-il que, dans l'environnement local, ces garanties soient « réalisables » et que leur mobilisation, notamment quand il faut avoir recours au système judiciaire, soit relativement sûre et d'un coût non prohibitif.

Quand le système de crédit est socialement bien inséré, les garanties matérielles reposent parfois sur la mobilisation directe des autorités coutumières, comme les conseils villageois qui peuvent, dans le cas des caisses villageoises, aller saisir les plantations ou les greniers familiaux des emprunteurs en retard.

Souvent, ces garanties reposent également sur des « transactions liées » quand le crédit est associé à un échange de type commercial qui permet au prêteur, une société commercialisant les récoltes par exemple, de prélever le remboursement directement à la source, avant le paiement de l'emprunteur.

Une dernière forme de garantie matérielle peut être la mise en gage d'une épargne préalable, bloquée sur un compte au niveau de l'institution financière. Cette épargne est alors directement prélevée en cas de retard dans les remboursements. La constitution de cette épargne préalable peut rendre l'accès au crédit difficile pour les catégories de paysans les plus décapitalisés ou pour certains agents économiques, comme les petites commerçantes qui préfèrent faire tourner leur fonds de roulement dans leur activité.

Enfin, des tentatives de fonds de garantie, destinés à compenser une partie des risques d'impayés ont parfois été mises en œuvre par les projets de développement. Mais, comme l'illustre l'encadré, ces fonds ont souvent servi d'*oreiller de paresse* aux institutions financières et n'ont, en général, pas permis d'apporter des réponses durables aux problèmes de crédit rural.

4 Selon A. Neuveu, un *warrant* est « un gage sur un produit fongible qui, habituellement, doit être déposé dans un magasin général. Par exception, les produits agricoles peuvent être conservés sur l'exploitation ».

Du bon usage des fonds de garantie

Pour étendre leurs actions et mieux s'insérer dans le système financier, les institutions de microfinance ont fréquemment besoin d'utiliser le refinancement bancaire. Celui-ci est souvent difficile car les banques connaissent mal le fonctionnement de ces nouvelles institutions.

Pour faciliter ces liens entre banques et institutions de microfinance, des fonds de garantie ou des lettres de garantie bancaire ont été souvent établis par les bailleurs de fonds ou des opérateurs de développement. Le fonds garantit un pourcentage de l'emprunt (souvent 100 % pour commencer) selon des modalités fixées entre les parties : dégressivité de la couverture, part du risque couvert (capital, ou capital et intérêts ou pénalités en sus), règles de partage du risque (pour une garantie à 50 % par exemple, le garant couvre les défauts à concurrence de 50 % ou garant et prêteur se partagent les pertes à part égale).

Les fonds de garantie ont été largement utilisés par toutes les formes de financement : volets crédit des projets, gestion des filières de production de rente, et plus récemment, institutions de microfinance... Les résultats ont été le plus souvent décevants : le fonds sert de matelas pour amortir une mauvaise gestion et s'érode rapidement. Les banques, confortablement couvertes, ne cherchent pas à connaître leurs nouveaux clients ni à développer le nouveau marché auquel elles avaient déclaré s'intéresser : elles ont une approche laxiste. Les emprunteurs, inconsciemment ou consciemment, estiment que le mécanisme est conçu pour les protéger des aléas de leur entreprise, ce qui affecte leur discipline financière. L'institution qui a mis en place des garanties assiste souvent indifférente à l'érosion du fonds.

Le fonds de garantie est souvent conçu, en dehors des bénéficiaires, comme pièce rapportée externe pour répondre de manière simpliste à l'absence de garanties réelles de la part des emprunteurs. Cependant, il ne faut pas abandonner le mécanisme au prétexte qu'il a souvent été mal conçu et mal géré. Un bon système de garantie doit faciliter une relation directe entre emprunteurs et institution financière et répondre aux critères suivants :

- le fonds de garantie doit être lié aux réalités sociales et professionnelles des emprunteurs ;
- le risque doit être partagé entre les trois parties qui toutes doivent trouver un intérêt à défendre l'instrument : emprunteurs, prêteurs, garants. Les trois seront impliqués à la conception, contribueront financièrement à la constitution du fonds, et auront à y perdre en cas de mauvaise application. Un cas développé avec succès au Honduras est celui d'un fonds de caution mutuelle établi par un groupe d'emprunteurs (associations de petits producteurs de café), un consortium de banques et une institution de garantie (privée ou étatique) ;
- les règles doivent être claires et précises. Elles doivent envisager tous les cas de figure de mise en œuvre du fonds avec des hypothèses chiffrées sur les conséquences pour toutes les parties ;
- la gestion d'un fonds de garantie a un coût que les trois parties doivent supporter conjointement.

● Les risques familiaux, l'épargne et les mutuelles

Les économies familiales en situation précaires sont très sensibles aux problèmes de santé des différents membres de la famille. Une maladie ou un accident engendre des coûts élevés (médicaments, soins, hospitalisation) et réduit souvent la main d'œuvre disponible. Ces aléas peuvent réduire à néant les projets permis par l'accès à un crédit. Parfois, les difficultés économiques qu'ils occasionnent engendrent des problèmes de remboursement, voir une décapitalisation de l'exploitation familiale. Des enquêtes d'impact sur plus de 1 000 emprunteurs de réseaux de financement rural dans trois pays d'Afrique (Bénin, Burkina Faso et Guinée) ont montré que près de 20 % des crédits contractés n'engendraient pas de bénéfices en raison de ces difficultés.

Face à ces risques, les institutions de financement rural ont souvent mis en place des fonds d'auto-assurance (ou fonds de solidarité). Ces fonds, prélevés lors de l'octroi des

prêts⁵, permettent de couvrir les défauts de paiement liés aux décès ou à l'invalidité des emprunteurs. S'ils préservent la viabilité des systèmes financiers, ils ne répondent pas aux difficultés traversées par les économies familiales.

La mise en place d'un service d'épargne est une autre solution. La constitution d'une épargne liquide, sur livret ou compte d'épargne à vue, permet de disposer d'une réserve mobilisable à tout moment, pour faire face aux dépenses exceptionnelles ou à une baisse inattendue des revenus familiaux. La réussite de cette fonction « d'épargne-assurance » dépend de l'adéquation des modalités d'épargne retenue (sécurité, liquidité, confidentialité, rémunération, etc.) et de la confiance qu'inspirera, auprès des paysans, l'institution qui la gère.

Plus récemment, et dans le prolongement des pratiques informelles des « caisses de secours ou caisses villageoises », différents systèmes d'assurance santé ou de mutuelles de santé se développent à titre expérimental en milieu rural. Ils ont pour objectif, dans des zones où existe une certaine solvabilité, de sécuriser les économies familiales en permettant de faire face aux dépenses de santé, en évitant la décapitalisation et en encourageant l'accès aux soins.

Ennathien Moulethan Tchonnebat (EMT)

Une institution de financement rural au Cambodge, EMT, créée suite à un programme du GRET, propose par exemple un premier niveau de service reposant couvrant les risques facilement identifiables (décès, amputations, certaines opérations) en contrepartie de cotisations individuelles. Elle réfléchit à la définition d'un système d'assurance étendue avec services complémentaires (indemnisation forfaitaire) et aide à l'accès aux soins via des visites médicales, le recours d'un médecin traitant à domicile et la prise en charge du transfert à l'hôpital.

● **Les risques climatiques et l'épizootie**

Le risque climatique ou, pour l'élevage, les épizooties restent des obstacles importants au crédit à l'agriculture, plus ou moins importants suivant les agrosystèmes et les types d'exploitations paysannes.

Une première façon d'en réduire la portée est d'encourager la diversification des activités, comme l'illustrent les trajectoires paysannes en zone sahélienne. Dans ce cas, l'accès à un crédit « ouvert », de libre disponibilité et permettant aux emprunteurs de financer toutes les activités génératrices de revenus, est un moyen de réduire ce type de risque. La diversité des objets de crédit financés en est une bonne illustration : agriculture pluviale, petit élevage, transformation des produits agricoles, commerce local de nombreux produits, artisanat, etc.

Des fonds de garantie, des systèmes d'assurance-récolte ou assurances agricoles ont parfois été mis en place, souvent en lien avec le crédit agricole, mais, comme il a pu être souligné pour les fonds de garanties, les expériences sont très mitigées et dépendent étroitement de leur conception et des modalités de mise en œuvre.

Dans le cas des assurances agricoles, l'expérience du Mexique est une bonne illustration des différents problèmes existants.

⁵ Un prélèvement autour de 1 % des montants octroyés en général suffit à couvrir ce risque.

ANAGSA au Mexique, un système d'assurance agricole

Un système d'assurance avait été mis en place dans le cadre d'une société d'Etat, ANAGSA. Lors de l'accès à un prêt de la banque de développement, un contrat d'assurance était obligatoirement souscrit, ce qui a permis au système de couvrir, dans les années 70-80, une proportion très importante des surfaces cultivées. Rapidement, par collusion entre inspecteurs et agriculteurs, l'assurance s'est transformée en moyen d'échapper au remboursement et a conduit au transfert sur le budget de l'Etat des pertes encourues⁶. La liquidation de ANAGSA en 1989 a laissé, dans un premier temps, les producteurs agricoles sans recours face à ce risque. Dans les années 90, une nouvelle approche de fonds d'auto-assurance est mise en œuvre. Elle repose sur la constitution de fonds constitués par les cotisations des agriculteurs et gérés par des organisations paysannes (coopératives, unions de crédit, etc.). Ces fonds sont réassurés par une compagnie d'assurance, AGROASEMEX. Cette approche, basée sur une implication forte des paysans et de leurs organisations, a connu un succès relativement important (142 fonds en 1993) et permet de protéger, en partie, les agriculteurs des risques de récolte. Néanmoins, elle reste circonscrite aux zones relativement favorisées (zones irriguées du nord du Mexique notamment) et couvre moins de 3 % de la surface cultivée du pays.

En l'absence de ce type de dispositif, les institutions financières sont amenées à gérer les risques climatiques de façon très pragmatique. Après des catastrophes comme les inondations fréquentes en Asie du Sud ou les cyclones en Amérique centrale, le risque qui touche l'ensemble des emprunteurs peut parfois remettre en cause la viabilité financière de l'institution.

On parle alors, à une échelle donnée, de risques *covariants*. Ils peuvent être amenés par la couverture géographique plus ou moins importante de l'institution et sa capacité, parfois en partie relayée par le système bancaire, à assurer des transferts de ressources ou des compensations d'une région à l'autre. Pour les emprunteurs sinistrés non couverts par des systèmes d'assurance, la capacité de récupération repose souvent sur une combinaison habile entre crédits-dépannage destinés à relancer les activités économiques et rééchelonnement de dettes permettant de réduire le surendettement occasionné par la chute brutale des revenus monétaires liée aux calamités naturelles.

● Les risques économiques

D'autres aléas de type économique peuvent survenir et affecter les revenus monétaires des paysans : problèmes d'approvisionnement, chute de prix, saturation des marchés et difficultés d'écoulement des produits, problèmes de transport et de mise en marché, etc. La viabilité des institutions de crédit rural sera alors renforcée par la plus ou moins grande sécurisation de l'environnement technico-économique des agricultures paysannes.

Cette dernière résulte d'une combinaison de facteurs, allant des politiques agricoles (soutien des prix agricoles, etc.) aux actions de développement permettant d'améliorer les infrastructures et l'économie locales (cf. chapitres 31 et 32). À ce dernier niveau, jouent souvent les synergies entre projets de développement et institutions financières rurales.

⁶ 60 % des surfaces déclarées sinistrées entre 1980 et 1988, montant des primes d'assurance équivalent à 4 % de la valeur assurée et remboursement total correspondant à 15 fois le montant des primes.

En général, les environnements les plus favorables restent encore souvent les zones où dominant des filières structurées et organisées, comme la filière coton en Afrique de l'Ouest ou des zones très dynamiques, comme les périphéries urbaines, où existe une forte demande diversifiée et où les circuits d'accès au marché restent courts et accessibles directement aux producteurs.

Enfin, au niveau des exploitations paysannes, certaines approches, menées à titre expérimental comme le conseil en gestion, s'efforcent d'améliorer la maîtrise de l'environnement par les exploitants et de mettre en œuvre des outils d'aide à la décision, tels que l'élaboration de plans de développement.

LA VIABILITÉ DES INSTITUTIONS DE FINANCEMENT RURAL

Depuis une quinzaine d'années, la conception étroite du crédit agricole s'est considérablement élargie au profit d'un champ nouveau et diversifié autour des problématiques de financement rural. Même si le financement spécialisé comme celui des filières reste important en volume, le rôle du secteur autonome est de mieux en mieux reconnu et s'accompagne de l'émergence d'un nouveau secteur intermédiaire diversifié. Autour de cette évolution, deux grandes questions subsistent.

La première touche au rôle que le secteur intermédiaire sera capable de remplir. Au delà de l'échelon local, il s'agit de couvrir une large gamme de besoins aux niveaux régional et national. Il est donc nécessaire de réfléchir à l'extension des réseaux existants, aux stratégies de croissance et à leur diversification, avec les nouveaux problèmes qui en découlent : croissance contrôlée, maîtrise de la gestion, régulation de la concurrence, etc. L'essor rapide des institutions de microfinance s'accompagne de crises, voir même de faillites, qui viennent relativiser la capacité de ce secteur à répondre rapidement à l'ensemble des besoins de financement rural. Il s'agit, en effet, d'assurer la viabilité des institutions financières en limitant parfois la prise de risques et les coûts liés au financement de certains secteurs ou de zones géographiques.

Mais la viabilité des institutions de financement rural renvoie également aux conditions générales de l'activité agricole. Contrairement aux pays développés, la plupart des pays du Sud n'ont pas les moyens de subventionner l'ensemble des productions ou des investissements de leurs agriculteurs. Aussi faut-il permettre, par des politiques rurales adaptées, un certain soutien aux revenus des ruraux et à leur stabilité.

Bibliographie

- COLL., 1991 : *Finances et développement rural en Afrique de l'Ouest*, Actes du XII^{ème} séminaire d'économie rurale, CIRAD & Al., Ouagadougou.
- COLL., 1993 : *Systèmes financiers ruraux*, Dossier des Cahiers de la Recherche-Développement, n°34 & 35, CIRAD-SAR, Montpellier.
- COLL., 1996 : *Le financement décentralisé, pratiques et théories*, Dossier de la revue Tiers-Monde, n°145, janvier-mars 1996, IEDS-PUF, Paris, 238 p.
- CAHIERS DU CENECA, 1982 : *Le financement de l'agriculture*, Colloque international, Paris, 633 p.
- COMMISSION EUROPÉENNE, DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT., 1999 : *Microfinance : orientations méthodologiques*, Commission européenne, 2^{ème} édition, Bruxelles, 162 p.
- DESAI M. B. & MELLOR J. W., 1993 : *Institutional Finance for Agricultural Development*, IFPRI, Washington D.C., 162 p.
- FAO, GTZ, 1998 : *Agricultural finance Revisited*. Tome 1 : *Agricultural Finance Revisited : Why ?* Tome 2 : *Agricultural Finance Revisited : Getting the Policies Right*.
- FRASLIN J. H., 2000 : *Les CECAM de Madagascar, une institution mutuelle de crédit agricole*, miméo, FERT, 18 p.
- GENTIL D. & FOURNIER Y., 1993 : *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ?*, Syros, Paris, 271 p.
- OCDE, 1970 : *Le capital dans l'agriculture et son financement*, Paris, 126 p.
- PLATTEAU J. P.: *Droits fonciers, enregistrement des terres et accès au crédit*, in LAVIGNE DELVILLE P. (éd.), 1998 : *Quelles politiques foncières pour l'Afrique rurale ?*, Karthala, Paris, 744 p.
- PRACC, 1997 : *Impact des systèmes financiers décentralisés*, Secrétariat d'Etat à la Coopération, Paris, 154 p.
- TRUJILLO J. M. H., PÉREZ J. F. M. & MONTIEL M. R., 1997 : *Los fondos de seguro agropecuario en la estrategia de modernización del campo*, in Cuadernos Agrarios, n°15, Mexique, pp. 59-71.
- YARON J., 1997 : *Rural Finance : issues, design and best practices*, World Bank, Washington D.C., 164 p.