A SAVOIR
14

Décembre 2012

Assurer l'accès à la finance agricole

Conclusions d'une étude horizontale couvrant le Cambodge, le Mali, le Sénégal, la Tanzanie, la Thaïlande et la Tunisie

Reuben JESSOP, Boubacar DIALLO, Marjan DUURSMA, Abdallah MALLEK, Job HARMS, Bert van MANEN

afd
AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT

Assurer l'accès à la finance agricole

Conclusions d'une étude horizontale couvrant le Cambodge, le Mali, le Sénégal, la Tanzanie, la Thaïlande et la Tunisie

Reuben JESSOP
Étude pays sur le Cambodge
Étude pays sur la Thaïlande

Boubacar DIALLO
Étude pays sur le Mali
Étude pays sur le Sénégal

Marjan DUURSMA
Étude pays sur la Tanzanie

Abdallah MALLEK
Étude pays sur la Tunisie

Job HARMS
Appui
Triodos Facet

Bert van MANEN
Rapport principal

CONTACTS

Mathilde GASPERI et Camille SEVERAC
Agence Française de Développement

À Savoir

Créée en 2010 par le département de la Recherche de l'AFD, la collection À Savoir rassemble des revues de littérature ou des états des connaissances sur une question présentant un intérêt opérationnel.

Alimentés par les travaux de recherche et les retours d'expériences des chercheurs et opérateurs de terrain de l'AFD et de ses partenaires, les ouvrages de cette collection sont conçus comme des outils de travail. Ils sont destinés à un public de professionnels, spécialistes du thème ou de la zone concernés.

Retrouvez toutes nos publications sur http://recherche.afd.fr

Précédentes publications de la collection (voir page 135).

[Avertissement]

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou de ses institutions partenaires.

Directeur de la publication :
Dov ZERAH
Directeur de la rédaction :
Alain HENRY

Traduction : Catherine Nallet-Lugaz

Conception : Ferrari / Corporate – Tél . : 01 42 96 05 50 – J. Rouy / Coquelicot
Réalisation : Vif-Argent – Tél. : 01 60 70 02 70
Imprimée en France par : Imprimerie de Montligeon

Sommaire

Synthèse 5

1. Introduction 9

1.1. Le contexte 9
1.2. Périmètre de l'étude 13
1.3. L'offre de finance agricole 14
1.4. La demande de finance agricole 20
1.5. Offre et demande 23

2. Les freins au développement de l'offre et de la demande de finance agricole 25

2.1. Coût élevé des services et éloignement 26
2.2. Médiocrité des pratiques et limites des agriculteurs 26
2.3. Absence de technologie bancaire 29
2.4. Garanties et nantissement 30
2.5. Risques exogènes 32
2.6. Intervention publique 33
2.7. Manque de collaboration entre agriculteurs 34

3. Les innovations en matière de finance agricole 37

3.1. Tour d'horizon des innovations et des contraintes visées 37
3.2. Institutions financières de proximité (banques rurales, AEC, microfinance) 37
3.3 Crédit-bail agricole 46
3.4. Financement des chaînes de valeur 49
3.5. Schémas de financement de petits planteurs 58
3.6. Intermédiation des chaînes de valeur 61
3.7. Affacturage agricole et financement des créances commerciales 62
3.8. Crédit-stockage 64
3.9. Garanties de crédit 71
3.10. Assurance agricole (indicielle) 76
3.11. Lissage des prix 81
3.12. Nouvelles technologies 81
3.13. Services de diffusion des techniques agricoles et éducation financière 83
3.14. Développement coopératif 86
3.15. Autres innovations 87

4. Le rôle des gouvernements et des partenaires au développement dans la finance agricole 89

4.1. Introduction 89
4.2. Stabilité macroéconomique et prix 90
4.3. Subvention directe de l'agriculture et de la finance agricole 92
4.4. Cadre juridique et réglementaire 95
4.5. Développer la finance agricole à travers un soutien direct 108

5. Résumé et conclusions 121

Abréviations et acronymes 129

Bibliographie 131

Photographie d'agriculteurs dans un champ de riz en Indonésie (Crédit photo : Bert van Manen)

Synthèse

Une agriculture performante, des industries de transformation et des chaînes de distribution et de logistique associées sont des éléments indispensables pour le développement humain. Dans la plupart des pays en développement, l'agriculture et les chaînes de valeur agricoles sont peu performantes et peu productives. Les rendements sont loin de leurs niveaux potentiels et les produits s'altèrent pendant l'entreposage et le transport. Régulièrement et pour diverses raisons, les récoltes sont mauvaises, alors même que des stratégies de gestion et d'atténuation du risque ont été mises en place. Les populations rurales – majoritaires dans la plupart de ces pays – connaissent typiquement des situations d'insécurité monétaire et alimentaire, sont victimes de la pauvreté et de la malnutrition et sont en mauvaise santé. Ce qui explique que toutes les organisations internationales de développement, y compris l'Agence Française de Développement (AFD), aient fait des communautés rurales, de l'agriculture et de la chaîne alimentaire les priorités de leurs stratégies de réduction de la pauvreté et d'amélioration des indicateurs du développement social.

D'une manière générale, les agriculteurs et les populations rurales des pays en développement ont toujours eu du mal à accéder au crédit. De fait, les recherches sous-tendant cette étude montrent que la plupart de ces agriculteurs n'ont accès à aucune forme de services financiers (paiements, services de garde et épargne, crédit, assurance), ce qui joue sur la performance et la sécurité de leurs transactions. Bon nombre d'entre eux ont du mal à acquérir les intrants nécessaires pour les campagnes agricoles et ont encore plus de difficultés à investir dans les technologies agricoles qui doperaient leur activité. Cette absence de financement est l'une des raisons de l'extrême faiblesse de la productivité agricole dans les pays en développement en général et en Afrique subsaharienne en particulier. Malgré un potentiel agricole considérable, de nombreux pays africains importent massivement des denrées alimentaires – et ce phénomène ne se limite pas aux pays dont le climat est moins favorable à l'agriculture (Sénégal ou Tunisie, par exemple).

Des études récentes confirment que l'absence de finance agricole est un problème plus préoccupant que jamais. En dépit des programmes lancés au fil des années, l'offre et la demande de services financiers ne sont toujours pas en adéquation, que ce soit en termes de volume ou de types de services. Les politiques gouvernementales passées ont échoué à remédier à ces insuffisances. Pourtant, de récentes innovations dans la finance agricole ont suscité un regain d'intérêt dans le secteur. Il s'agit notamment d'approches du financement des chaînes de valeur impliquant négociants et industriels, du crédit stockage, des assurances agricoles (indicielles), de la microfinance (rurale)...

C'est pourquoi l'AFD a commandé en 2011 une étude comparée sur le financement de l'agriculture dans les pays en développement. Cette étude horizontale devait l'aider à :

i. tirer des enseignements généraux des précédentes interventions de l'État (et du secteur privé) dans le domaine de la finance agricole ;

ii. analyser les raisons de l'inadéquation entre l'offre et la demande de finance agricole ainsi que les stratégies d'appui publiques (et privées) dans différents pays ;

iii. suggérer des solutions de soutien par les gouvernements, l'AFD et d'autres partenaires au développement, à même de répondre aux besoins du secteur agricole, et de lever les contraintes qui empêchent le secteur financier de fournir des services performants à l'agriculture.

L'étude s'appuie sur l'expérience, acquise par l'AFD et d'autres organisations, dans le domaine de la finance agricole et sur des exemples spécifiques tirés des études pays réalisées au Cambodge, au Mali, au Sénégal, en Tunisie, en Tanzanie et en Thaïlande. Si l'AFD intervient de longue date dans les quatre premiers pays, c'est moins le cas des deux derniers, qui ont été ajoutés pour élargir le champ de ses connaissances. Les conclusions des études pays ont été autant que possible généralisées, pouvant présenter une certaine pertinence pour un large éventail de pays.

Les recommandations de l'étude portent sur des considérations à la fois institutionnelles (secteur financier) et techniques (produits financiers, mécanismes d'atténuation des risques). Le présent ouvrage, qui s'inspire des résultats de ce travail, se concentre plus étroitement sur le rôle que l'AFD et d'autres partenaires au développement peuvent jouer pour assurer l'accès à la finance agricole dans les pays en développement. L'introduction (chapitre 1) est suivie d'un rapide bilan de l'offre et de la demande de finance agricole. Les auteurs reviennent ensuite sur les facteurs qui entravent le développement de la finance agricole (chapitre 2) avant de décrire et d'analyser les dernières innovations introduites dans ce secteur et qui semblent remédier (en partie) à ces obstacles (chapitre 3). Ils discutent ensuite des initiatives que les pouvoirs publics et les partenaires au développement (AFD comprise) peuvent engager pour assurer l'accès à la finance agricole (chapitre 4). L'ouvrage s'achève par une série de conclusions et de recommandations (chapitre 5). Les six rapports pays sont disponibles sur demande auprès de l'AFD.

Introduction

1.1. Le contexte

L'agriculture et la finance agricole reviennent régulièrement au cœur du débat politique, souvent chargé de valeurs. Confrontés à de multiples défis, parfois contradictoires, pour assurer la sécurité alimentaire du pays, aider les populations rurales et fournir aux citadins des aliments à un prix abordable, les pouvoirs publics sont toujours intervenus sur les marchés agricoles, y compris sur le plan financier. Dans les années 1960 et 1970, qui ont vu la fin de la colonisation, les gouvernements se sont efforcés de faciliter l'accès à la finance agricole par le biais de taux d'intérêt fixés par l'administration et de quotas de prêts obligatoires imposés aux banques. Ils ont en outre créé – et le phénomène concerne pratiquement tous les pays – des banques de développement qui avaient pour mandat spécifique de financer l'agriculture. Les partenaires internationaux au développement – Banque mondiale (BM), AFD, Banque européenne d'investissement (BEI), Banque africaine de développement (BAD), Banque asiatique de développement (BAsD), Banque allemande de développement (KfW) et Fonds international de développement agricole (FIDA) – ont accordé des lignes de crédit aux banques centrales ou aux ministères des Finances qui, à leur tour, ont refinancé des banques locales à des taux bonifiés, l'État absorbant le risque de change.

Parallèlement aux interventions centrées sur la finance agricole, les pouvoirs publics sont largement intervenus dans les chaînes de valeur agricoles à travers des monopoles (d'État) pour la commercialisation et une réglementation des prix. De fait, de nombreux pays ont pris le contrôle ou réglementé des filières entières (coton au Mali ou sucre au Burundi, par exemple), avec coopératives de producteurs, fournisseurs d'intrants, industriels et offices de commercialisation supervisés par l'État. Les agriculteurs ont souvent été obligés de vendre leurs produits à travers les canaux imposés, sans influence sur les prix ni sur les conditions. Les cultures d'exportation ont généralement été lourdement et arbitrairement imposées (Guinée-Bissau, Tanzanie et Thaïlande). Sur le plan macroéconomique, des taux de change surévalués ont créé un chaos tel que la Zambie, par exemple, est passée du statut de gros exportateur de produits vivriers dans les années 1970 à celui de gros importateur de denrées alimentaires dans les années 1980, les agriculteurs locaux ne pouvant plus concurrencer les produits importés.

Dans les années 1980, les limites du modèle de développement et de finance agricoles gérés par l'État sont devenues de plus en plus patentes. Les programmes de prêts dirigés, mal gérés, souvent inefficaces (ne parvenant pas à toucher les agriculteurs pauvres) et peu viables à cause de prêts douteux, ont donné des résultats décevants (Yaron *et al.*, 1997). Le modèle économique des banques de développement agricole, qui ne finançaient qu'un seul secteur (l'agriculture et souvent quelques cultures seulement), va à l'encontre des principes de gestion du risque du secteur bancaire (diversification) d'autant que l'association entre les banques et les pouvoirs publics confortait les producteurs dans leur conviction qu'ils n'étaient pas tenus de rembourser leurs emprunts. Les banques de développement agricole ont accordé des prêts sur la base de besoins supposés plutôt qu'en fonction des demandes, négligeant la qualité des portefeuilles, les revenus des ruraux hors agriculture et d'autres services financiers, comme les paiements, l'épargne et l'assurance. Souvent obligés d'intégrer des coopératives, les agricultures empruntaient pour de mauvaises raisons – obtenir un crédit bon marché – et non pour des opérations commerciales viables. Les pouvoirs publics ont fréquemment imposé un effacement des dettes (Thaïlande, Tunisie, Soudan, Inde et Bangladesh, par exemple), renforçant un peu plus la confusion entre prêts et dons dans l'esprit des agriculteurs. Parallèlement, l'octroi de crédits bonifiés par des canaux officiels conjugué à un médiocre recouvrement des prêts et à des remises de dettes répétées a donné aux banques commerciales d'excellentes raisons de ne pas mettre un pied dans le secteur agricole, rendant de ce fait les agriculteurs dépendants d'un ou de plusieurs prestataires de services financiers soutenus par l'État (subventionnés).

À l'échelle du secteur, il est devenu de plus en plus évident qu'une forte intervention de l'État dans l'agriculture, finance comprise, avait eu l'effet inverse de celui escompté au départ. L'agriculture a fini par perdre sa rentabilité et les investissements se sont taris. Des pays présentant un réel potentiel agricole – la Tanzanie, la Zambie ou la Guinée-Bissau, par exemple, se sont mis à connaître des déficits vivriers. La plupart des subventions étaient captées par les producteurs riches plutôt que par les pauvres. Les indicateurs sociaux, nutritionnels et sanitaires des populations rurales étaient nettement moins bons que ceux des citadins (l'écart ne cessant de se creuser), et l'exode rural a repris de plus belle, pour tenter d'échapper à une pauvreté tenace. Plusieurs des toutes premières banques de développement agricole ont mis la clé sous la porte (Togo, Burkina Faso), quand toutes les autres ont réduit la voilure et révisé leur modèle économique pour se libérer de la dépendance vis-à-vis de l'agriculture (Sénégal, par exemple). Les banques de développement agricole du Mali et de la Thaïlande font partie des rares banques à respecter toujours, avec plus ou moins de fidélité, leur mandat originel.

Depuis le début des années 1980 et face à l'échec des programmes de prêts administrés par l'État, des plafonnements de taux d'intérêt, des annulations de dettes récurrentes, et de l'intervention quasi systématique de l'État dans tous les domaines de la finance agricole, la plupart des pays en développement se sont mis à libéraliser leurs marchés financiers, y compris en autorisant des établissements étrangers à opérer sur leur territoire. Cette décision a considérablement accru le volume et la qualité des services financiers. La libéralisation des marchés financiers et des taux d'intérêt a aussi ouvert la voie à de nouvelles initiatives et expériences de la part d'institutions de microfinance (IMF). L'attention s'est ainsi tournée vers la fourniture durable et rentable de services financiers aux pauvres. Ces concepts, lancés au départ par des IMF de type organisation non gouvernementale (ONG), ont vite été repris par les gouvernements, les partenaires internationaux au développement et les banques. Cette libéralisation a aussi créé un espace pour un large éventail d'associations d'épargne et de crédit (AEC) détenues et gérées par leurs membres, à l'instar des banques villageoises et rurales, qui privilégient en général les populations rurales. Cette nouvelle approche de la finance mettait l'accent sur une offre de services durables et axée sur le marché et non plus sur un crédit bon marché déterminé par l'offre. Avec tous les autres partenaires internationaux au développement, l'AFD a fortement encouragé ce processus.

Bien que la microfinance ait vu le jour en milieu urbain, les IMF ont avec le temps progressivement accru leur présence dans les zones rurales. Pour certaines, c'était un moyen de remplir leur mission de service auprès des pauvres ; pour d'autres, cela relevait juste d'une stratégie de croissance qui ne pouvait se concrétiser que par la pénétration de territoires vierges. Depuis une dizaine d'années, de nombreuses IMF s'efforcent, en concertation, de passer de prêts groupés octroyés aux segments les plus pauvres de la population, à des prêts individuels et, en dernier ressort, à des « micro » transactions plus sophistiquées impliquant les agriculteurs. Les IMF ont créé des « microbanques » pour investir spécifiquement le « chaînon manquant » : les populations trop nombreuses pour faire partie des groupes de solidarité, mais encore trop restreintes pour être « rentables ». D'ailleurs, un nombre croissant d'IMF a demandé et obtenu des autorisations bancaires et propose désormais toute une panoplie de produits financiers aux clients. Cette nouvelle appréhension des petits producteurs, qui peuvent devenir des clients rentables, induit aussi une concurrence accrue. En Bosnie par exemple, les banques se tournent vers les petits producteurs, jusque-là trop petits pour elles, alors que les IMF visent des clients plus gros.

Encadré 1 *Thaïlande : l'expérience de la Banque pour l'agriculture et les coopératives agricoles*

La Banque pour l'agriculture et les coopératives agricoles (BAAC), en Thaïlande, fait partie des rares banques de développement agricole « originelles » qui ont su prospérer dans cette nouvelle approche. La BAAC pratique une forme de prêts de gros pour des petites sommes (à l'instar de ce que feraient des IMF), tout en proposant également des prêts plus conséquents aux particuliers et aux coopératives. Elle s'est lancée désormais dans d'autres secteurs que l'agriculture et s'est également mise à collecter les fonds d'épargne.

La BAAC est considérée comme un cas d'espèce, illustrant tout ce qu'une banque de développement agricole dédiée peut arriver à faire. Elle s'est efforcée de développer des produits de dépôt et de crédit pour les petits producteurs. Aujourd'hui, elle touche pratiquement tous les agriculteurs et tous les villages et, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres pays en développement, les petits producteurs thaïlandais ont vraiment accès au crédit. La BAAC ne dépend plus du financement de l'État ou des bailleurs de fonds.

Mais les études pays effectuées en amont de cet ouvrage montrent que la libéralisation des marchés financiers n'a pratiquement eu aucun impact sur le volume des fonds disponibles pour les (petits) producteurs. À l'exception de la Thaïlande, la grande majorité d'entre eux ne peut toujours pas obtenir de crédit agricole. Si l'obtention d'un prêt saisonnier est difficile, l'accès à des prêts d'investissement est virtuellement impossible. L'approche axée sur les marchés financiers n'a pas (encore) apporté au secteur agricole les sources de financement, durables, attendues. Cela explique pourquoi les gouvernements continuent de soutenir les marchés de la finance agricole à travers différentes mesures portant sur l'offre et des crédits bonifiés. L'euphorie entourant la microfinance est elle aussi retombée. De nombreuses IMF privilégient les zones urbaines et n'interviennent en milieu rural que pour financer des projets hors agriculture primaire, montés par des clients qui ne sont pas des agriculteurs. Si la microfinance est omniprésente dans la plupart des pays en développement, les volumes financiers traités restent nettement inférieurs à ceux des banques. De surcroît, dès qu'elles dépassent un certain seuil d'activité, les IMF se heurtent à de sérieux obstacles sur le plan de la gouvernance, des contrôles internes, de la gestion du risque et du recouvrement de créances.

Après cinq décennies d'interventions intermittentes et de libéralisation du marché financier (agricole), l'absence de crédit agricole est plus pesante que jamais. D'où

l'opportunité d'une réflexion pour remettre à plat les mécanismes de la finance agricole et redéfinir le rôle des pouvoirs publics et des partenaires au développement dans la mise à disposition de moyens financiers durables. Telle est la vocation de cet ouvrage.

1.2. Périmètre de l'étude

Il importe de définir les différents types d'agriculteurs qui seront au cœur de la discussion. D'une manière générale, les profils d'activité permettent d'opérer les distinctions suivantes :

- **agriculture de subsistance** orientée sur la survie : les exploitants pratiquant une agriculture de subsistance ont un profil hétérogène, disposant souvent de moins d'un hectare de terres, d'une vache et de quelques animaux de moindre importance. Ce groupe consomme entre 80 et 90 % de sa production. Le revenu agricole est habituellement complété par un autre type de revenu, comme les transferts de fonds de migrants ou un emploi ;

- **agriculture à petite échelle** à vocation semi-commerciale : ces exploitations continuent à assurer la survie du producteur, qui parvient néanmoins à écouler jusqu'à la moitié de sa production sur les marchés. Elles ont en général une activité mixte : quelques cultures, quelques hectares de terres, des animaux et des vergers ;

- **agriculture commerciale à moyenne échelle :** ce groupe recouvre les exploitations spécialisées dans un produit et qui le vendent en quasi-totalité. Il peut s'agir de fermes ayant des terres cultivables relativement étendues (autour de 20 hectares), avec des cultures sous serre, des vergers et 20 vaches laitières. Les propriétaires ont une approche commerciale plus dynamique que dans les types d'exploitation précédents ;

- **domaines agricoles :** l'exemple type est celui des plantations de palmiers à huile en Thaïlande ou de café et de thé au Kenya et en Tanzanie.

Cette étude s'intéresse aux petits producteurs à vocation semi-commerciale (activité à petite et moyenne échelles). Elle ne concerne pas les agriculteurs pratiquant une activité de subsistance, qui n'ont pratiquement pas de relations avec les marchés, à moins qu'ils n'aspirent à « monter en puissance » et à se lancer dans des activités semi-commerciales. Les domaines agricoles ne sont pas non plus étudiés, puisqu'ils sont en général correctement financés.

1.3. L'offre de finance agricole

Dans les pays en développement et en particulier en Afrique subsaharienne, l'agriculture continue d'être le parent pauvre des institutions financières, comme l'illustre le tableau 1. Les recherches montrent de surcroît que la plupart des crédits classés comme « agricoles » sont en fait utilisés à d'autres fins que la production, pour la transformation agroalimentaire, par exemple, ou le stockage des produits. Bien qu'il n'existe pas de relation directe entre l'activité/l'emploi agricole et le besoin d'obtenir un crédit – et sachant que les activités des IMF et certains dispositifs pour financer les chaînes de valeur ne sont pas pris en compte – les données suggèrent néanmoins que le crédit est peu développé dans le secteur agricole. Les marchés financiers agricoles présentent encore de nombreuses lacunes, qui s'expliquent par la pénurie de crédits saisonniers accordés notamment aux petits producteurs, la quasi-absence de financement à moyen et long termes à des fins d'investissement (animaux ou cultures à longue maturation, comme les arbres fruitiers) et le manque de services de dépôts (d'épargne) et de paiements. Les politiques gouvernementales ne sont pas parvenues à remédier à ces insuffisances.

Tableau 1 *Finance agricole : une perspective macroéconomique*

Pays	Part de l'agriculture dans le PIB	Emploi agricole/emploi total	Population rurale	Crédit agricole/total du crédit bancaire
Cambodge	33 %	58 %	78 %	7 %
Ghana	34 %	56 %	49 %	6 %
Inde	16 %	52 %	70 %	6 %
Indonésie	17 %	38 %	56 %	5 %
Kenya	22 %	75 %	78 %	5 %
Mali	45 %	80 %	64 %	15 %
Sénégal	15 %	78 %	58 %	3 %
Tanzanie	42 %	80 %	74 %	10 %
Thaïlande	10 %	42 %	66 %	2 %
Tunisie	11 %	18 %	33 %	4 %
Zambie	20 %	85 %	64 %	19 %

Sources : banques centrales, fiches d'information de la CIA ; la plupart des données concernent l'année 2009. L'agriculture recouvre la sylviculture et la pêche.

Les différents prestataires de services financiers et leurs produits sont énumérés ci-après, en fonction d'exemples tirés des six études pays réalisées pour cet ouvrage. Le rôle qu'ils peuvent jouer dans la finance agricole fait l'objet d'une analyse approfondie au chapitre 3.

- **Les banques commerciales :** les six études pays mettent en évidence le rôle négligeable des banques commerciales dans la finance agricole. L'agriculture ne constitue qu'un pourcentage réduit de leurs portefeuilles de prêts. Souvent, ces établissements n'ont pas de succursales en dehors des grands centres urbains. Bien qu'ils financent certains sites agroindustriels, les négociants et des activités connexes (comme la *National Microfinance Bank* [NMB] en Tanzanie et certaines banques maliennes), l'agriculture primaire est dédaignée, à l'exception de quelques conglomérats agricoles parmi les plus importants. Les raisons qui conduisent les banques commerciales à fuir l'agriculture sont présentées au chapitre 2.

- **Les banques de développement agricole :** nous l'avons vu, pratiquement tous les pays en développement ont institué des banques de développement (agricole) dans les années 1960 et 1970. Dans la plupart des cas, celles-ci ont été restructurées pour satisfaire une clientèle plus large d'acteurs urbains et hors secteur agricole, et le recours aux crédits bonifiés a été restreint, sans pour autant disparaître totalement. Les banques commerciales évitant l'agriculture, les banques de développement agricole – ou les établissements qui leur ont succédé – continuent de jouer un rôle dans ce secteur, y compris auprès des petits producteurs. Mais à quelques exceptions notables près – comme la BAAC en Thaïlande, la *Bank Rakyat Indonesia* (BRI) en Indonésie et, dans une moindre mesure, la Banque nationale de développement agricole (BNDA) au Mali et la Banque nationale agricole (BNA) en Tunisie – le rôle des banques de développement agricole est très limité et loin d'être suffisant pour répondre à la demande de crédits agricoles.

  En Tunisie par exemple, plus des deux tiers du crédit agricole formel sont fournis par la banque nationale de développement agricole. Cela couvre les lignes de crédit bonifié pour des clients sélectionnés par l'État. Son action est complétée par la Banque tunisienne de solidarité (BTS) qui offre des crédits fortement subventionnés aux petits producteurs sans exiger de garantie et par les associations de microcrédit (AMC) qui interviennent surtout auprès des couches les plus pauvres de la population. Mais même pris ensemble, ces trois canaux de distribution touchent à peine 10 % de tous les producteurs. Quant

aux performances de leurs crédits, elles sont très faibles, avec un taux de remboursement de 60 à 80 %. Des constats similaires ont été faits dans d'autres pays qui ont mis en place des canaux de prêts bonifiés (*National Bank for Agriculture and Rural Development* [NABARD] en Inde, par exemple). La principale explication tient au fait que les capacités de remboursement sont rarement prises en compte au moment de l'octroi d'un prêt bonifié.

- **Les institutions de microfinance et les établissements financiers détenus par les usagers :** dans la plupart des pays en développement, un petit producteur en quête de services financiers a plus de chances de tomber sur une IMF ou une AEC (ou un établissement similaire) que sur une banque. Au Sénégal par exemple, les IMF ont des réseaux de distribution trois fois plus importants que les banques alors même que, pris ensemble, leurs bilans ne représentent qu'à peine 10 % de ceux des banques. En Afrique de l'Est, des milliers d'IMF et de sociétés coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) sont en activité, qui regroupent souvent les acteurs d'un même secteur. En Asie, la microfinance est également très répandue mais la capacité des petits producteurs à y accéder varie d'un endroit à l'autre (certaines régions étant totalement privées de services de ce type). Au Cambodge, la microfinance est relativement mature et l'essentiel des crédits agricoles sont fournis par des IMF ou des banques de microfinance (*Association of Cambodian Local Economic Development Agencies* [ACLEDA] ou Amret, par exemple). En Thaïlande et en Indonésie à l'inverse, les banques de développement agricole (BAAC et les unités villageoises de BRI [BRI-UD]) ont déployé des opérations extrêmement rentables qui font appel aux techniques de la microfinance, même si elles ne sont pas à proprement parler des IMF. Par conséquent, le besoin (ou l'espace) d'un secteur de la microfinance rurale se fait moins sentir.

- **Le financement des chaînes de valeur :** les six études pays ont montré que le financement des chaînes de valeur représentait la première source de fonds pour l'agriculture (voir le chapitre 3). Cela concerne en général les simples crédits fournisseurs (pour les intrants) ou des paiements anticipés par les acheteurs. Les agriculteurs obtiennent aussi des prêts à travers des associations professionnelles (sectorielles) et les centres de collecte du lait. Pourtant, il existe aussi des accords sophistiqués de financement par contrat ; c'est le cas notamment pour l'horticulture en Tunisie (pommes de terre, tomates et poivrons) et au Sénégal (tomates et sésame). Des services ont été mis en place pour obtenir du matériel à crédit quand la fourniture de matériel n'est pas prévue dans les accords de financement des chaînes de valeur. En Tanzanie, des

schémas de financement de petits planteurs ont été introduits pour le riz et le tabac, que l'on retrouve en Thaïlande pour les palmiers à huile. Au Sénégal, les banques commerciales financent la filière du coton et de l'arachide en consortium avec la Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal (CNCAS). Pour l'arachide, les partenaires directs des banques sont les industriels, les entreposeurs et les fournisseurs de semences. Pour le coton, il s'agit des industriels et de la fédération nationale des producteurs. C'est là une survivance d'anciens dispositifs dans lesquels l'État jouait un rôle majeur. La filière du coton au Mali est organisée de la même façon, y compris pour l'exploitation sous-contrat et les accords de financement. Elle absorbe pratiquement la moitié de l'ensemble des crédits agricoles distribués dans le pays.

- **Le crédit-bail (*leasing*) :** les études pays ont révélé quelques exemples intéressants de crédit-bail agricole, mis en place par des banques, des entreprises spécialisées ou directement par le fournisseur de matériel, à titre de service rendu. En Tanzanie, certains programmes pilotes ont été lancés, avec des résultats assez prometteurs. Mais la pratique du crédit-bail agricole n'a pas encore véritablement pris dans les six pays étudiés.

- **Le financement informel :** des recherches menées aux Philippines (Corpuz et Kraft, 2005) montrent que la majorité des agriculteurs continent d'emprunter auprès de prêteurs informels – une situation qui n'a pas évolué par rapport à l'époque où le gouvernement mettait en place des programmes de crédit bonifié axés sur l'offre. Les études sur la Tanzanie, le Cambodge, le Mali et le Sénégal font le même constat : le financement informel – y compris à travers les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC), les associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC), la famille et les amis ou encore les prêteurs informels locaux – a sans doute plus d'importance dans la vie quotidienne des petits producteurs que la microfinance et, *a fortiori*, les banques. En Thaïlande et au Cambodge, les prêteurs informels locaux sont toujours actifs. Ils demandent en général un intérêt d'au moins 5 % par mois, soit le double environ du taux pratiqué par les IMF. Mais ils jouent un rôle crucial dans l'économie rurale de par leur capacité de réaction immédiate en cas d'urgence.

- **L'assurance agricole :** les études pays révèlent le faible développement de l'assurance agricole, sauf pour certains projets pilotes locaux. Si le marché de l'assurance agricole en Tunisie est relativement dynamique, la plupart des

producteurs y souscrivent parce que les banques les obligent à le faire. Mais les assurances ne couvrent pas les risques agricoles les plus lourds dans ce pays (sécheresse et vents violents). De fait, étant donné la situation locale, ce sont des risques qu'aucune compagnie ne tient à assurer. Au Sénégal, une seule compagnie d'assurance agricole est en activité. Alors que le gouvernement couvre la moitié de la prime, les contrats sont peu souscrits parce que trop coûteux – même subventionnés. C'est le signe du risque extrêmement lourd associé à l'agriculture au Sénégal.

- **Les fonds de garantie :** les études pays ont aussi mis en évidence plusieurs initiatives circonscrites de garantie de prêts, qui sont souvent soutenues et subventionnées par des bailleurs de fonds extérieurs, mais dont l'impact reste pour l'essentiel limité.

- **Les financements publics et par les bailleurs de fonds :** les six études pays ont révélé l'importance du financement public dans l'agriculture, une décision politique et sociale qui s'explique par le pourcentage considérable d'actifs dans ce secteur. Au Sénégal, au Mali et en Tanzanie, les intrants agricoles (semences, engrais) sont tellement subventionnés que cela remplace la demande de crédit. En Tunisie, le secteur des céréales est fortement subventionné. En outre, les prêts aux petits producteurs y sont associés à d'importantes bonifications et des allégements de dette réguliers. Même dans un pays relativement libéral comme la Thaïlande, il existe des crédits à perte pour les petits producteurs. Le pays intervient par ailleurs beaucoup dans les prix (plancher) aux producteurs afin d'assurer un revenu minimum et contrôle les zones à planter (toujours pour peser sur les prix).

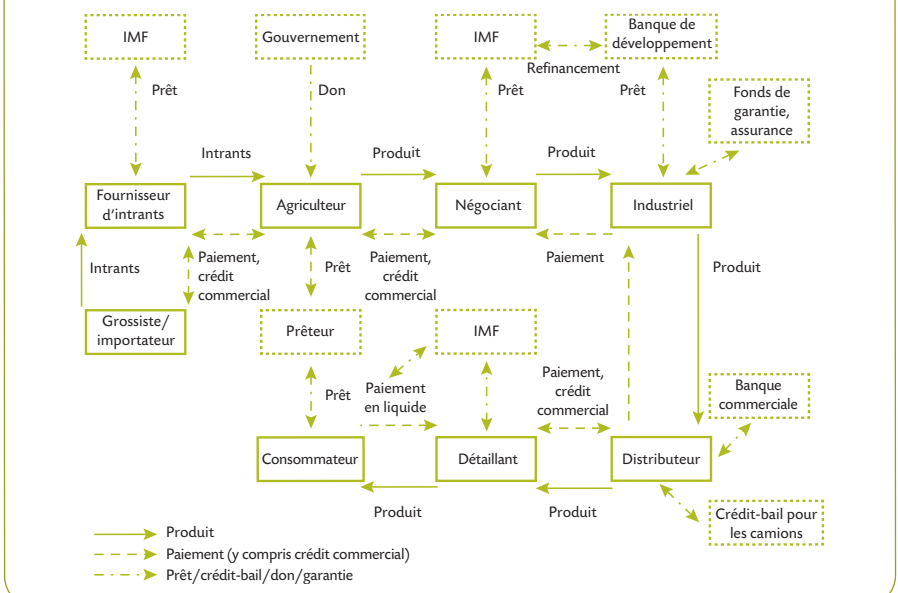
Le soutien des partenaires internationaux au développement (notamment de l'AFD et du FIDA) peut prendre différentes formes, parmi lesquelles les lignes de crédit bonifié, les garanties de crédit, les subventions directes ou l'appui budgétaire. Les autorités locales ont rarement les moyens de financer la poursuite de ces activités lorsque le financement des bailleurs de fonds arrive à son terme. Les partenaires internationaux au développement ont été particulièrement actifs pour promouvoir la microfinance rurale, qui a obtenu de bons résultats en termes de pérennité.

Intégration de plusieurs prestataires de services financiers dans une chaîne de valeur

Nous venons de présenter tout un éventail de prestataires et d'instruments financiers dans le secteur agricole. Les partenaires des chaînes de valeur peuvent faire appel à des prestataires de services financiers proposant des services différents ou à plusieurs d'entre eux simultanément, comme nous le verrons dans l'exemple qui suit. Dans les pays en développement, les négociants ruraux et les producteurs comptent souvent en même temps sur les financements informels, les IMF et les crédits commerciaux purs et simples. Les industriels et les distributeurs ont normalement accès aux banques et, ponctuellement, au crédit-bail.

Il arrive qu'un prestataire de services financiers en sollicite un autre (*via* le refinancement) pour satisfaire un groupe de clients qui lui échapperait en temps normal. Une concertation entre les différents prestataires de services financiers améliorerait la gestion du risque. Mais on trouve aussi des exemples où une seule institution finance la (quasi) totalité des partenaires d'une filière (c'est le cas de la BAAC en Thaïlande pour le riz et de la BNDA au Mali pour le coton).

Graphique 1 *Exemple de financement au sein d'une chaîne de valeur*



Source : auteurs.

1.4. La demande de finance agricole

Le tableau 2 résume la demande de services financiers par les différents partenaires des chaînes de valeur.

Tableau 2 *Demande de financements au sein d'une chaîne de valeur*

Partenaires de la chaîne de valeur	Rôles dans la chaîne de valeur	Demande de financements
Fournisseurs d'intrants	Fournissent semences, engrais, produits chimiques, carburant, matériel et parfois connaissances techniques.	Fonds de roulement pour acheter et stocker les intrants en quantité suffisante et à la période voulue. Fournissent ensuite à crédit ces intrants aux producteurs.
Journaliers	Fournissent un travail saisonnier.	Salaire à la fin de la journée de travail.
Agriculteurs	S'occupent des cultures et de l'élevage. Participent parfois à des activités de transformation et de commercialisation après récolte.	Fonds de roulement pour acheter les intrants et rémunérer les saisonniers. Capitaux ou emprunts à terme pour des investissements divers (matériel, stockage, animaux et terres, y compris pour défricher des terres jusque-là inexploitées). Services de paiement, produits d'épargne et assurances diverses (y compris pour les récoltes).
Organisations de producteurs (associations, coopératives, etc.)	Regroupent les intrants et/ou les marchandises des producteurs pour faire des économies d'échelle et obtenir de meilleurs prix. Sensibilisation, accès à la technologie.	Fonds de roulement pour acheter les intrants qui sont ensuite distribués aux agriculteurs. Fonds de roulement pour acheter les marchandises des producteurs et les livrer ensuite aux négociants ou aux autres acquéreurs. Capitaux ou emprunts à terme pour des investissements divers (stockage, transports et installations de [pré-]transformation).
Négociants ruraux Centres de collecte	Achètent les produits agricoles et les revendent en gros. Parfois, effectuent des tests et certifient la qualité.	Fonds de roulement pour acheter des produits agricoles. Capitaux ou emprunts à terme pour des investissements divers (installations de stockage, matériel de transport ou de test/certification). Assurances.
Industriels	Transforment le produit brut en bien commercialisable ou produit de consommation.	Fonds de roulement pour acheter des produits agricoles. Capitaux ou emprunts à terme pour des investissements dans des installations de production. Assurances (catastrophes naturelles, vol, pertes).

Tableau 2 *Demande de financements au sein d'une chaîne de valeur*

Partenaires de la chaîne de valeur	Rôles dans la chaîne de valeur	Demande de financements
Distributeurs, grossistes	Vendent aux détaillants locaux et aux supermarchés.	Fonds de roulement pour acheter des produits agricoles transformés. Fonds de roulement pour financer les frais de stockage des détaillants. Capitaux ou emprunts à terme pour des investissements divers (installations de stockage et matériel de transport).
Exportateurs, importateurs	Vendent à des acheteurs internationaux (produits de base ou transformés)	Fonds de roulement pour acheter des produits agricoles transformés ou des matières premières agricoles brutes. Services d'affacturage/d'escompte de factures (pour le compte des fournisseurs). Financement de transactions internationales (lettres de crédit par exemple). Assurances (catastrophes naturelles, vol, pertes).
Détaillants	Vendent aux consommateurs.	Fonds de roulement pour acheter des produits agricoles transformés. Capitaux ou emprunts à terme pour des investissements dans les stocks. Assurances (catastrophes naturelles, vol, pertes).
Consommateurs	Consomment le produit.	Prêts individuels ou avances sur salaires.

Source : D'après KIT/IIRR (2010).

Comme l'illustre le tableau 2, les agriculteurs ont avant tout besoin de financements pour couvrir les coûts de production : travail (saisonnier), semences, engrais, herbicides, pesticides, matériel d'emballage, services vétérinaires, médicaments, eau, électricité, carburant et transport. Un exploitant a des revenus ponctuels (après la récolte) mais des coûts de production (et des dépenses personnelles) à assumer tout au long de la campagne. Les demandes de crédit reflètent cette périodicité. La situation est la même, dans une moindre mesure, pour les éleveurs (poulets, engraissement de bovins, etc.). Le moment du déblocage des fonds pour le financement des récoltes est un facteur critique : un niveau et une planification corrects renforcent l'efficience, améliorent la qualité du produit et augmentent les revenus. C'est là tout l'attrait de la microfinance, malgré des taux d'intérêt plus élevés, qui a des capacités de réaction supérieures à celles de banques. Cela explique aussi pourquoi les prêteurs informels locaux perdurent : ils apportent une réponse

immédiate et cette rapidité compense les taux pratiqués, souvent usuraires, et les méthodes de recouvrement, souvent brutales.

Les agriculteurs ont aussi besoin de produits d'épargne et d'assurance pour gérer correctement les risques. Ils sont confrontés à deux types de risques importants – au niveau des résultats (mauvaises récoltes) et du marché (manque de clients, prix bas) – qu'ils peuvent atténuer en conjuguant deux solutions : l'épargne et le crédit à court terme. L'accès aux produits de crédit et d'épargne est par ailleurs crucial pour optimiser les cycles agricoles et financiers (achat d'intrants aux prix plancher et vente des produits aux prix plafond). La pauvreté oblige souvent les agriculteurs à écouler leurs récoltes au mauvais moment. Faute d'accès à des financements (épargne et crédit), ils restent cantonnés dans des activités peu productives et n'exigeant pas trop d'investissements. Les produits d'assurance pourraient aussi les aider à mieux gérer les risques.

Enfin, les agriculteurs ont besoin de crédit – et en réclament – pour investir dans le matériel, les animaux et les infrastructures. Les six études pays montrent que le financement des investissements agricoles reste extrêmement difficile à obtenir. Cela oblige les agriculteurs, soit à financer ces opérations sur leur épargne, soit – et c'est plus probable – à renoncer à investir. Elles mettent aussi en évidence un immense besoin de financement des infrastructures de stockage, des routes de dessertes locales et des systèmes d'irrigation. Ces derniers en particulier sont très largement hors de portée des agriculteurs, seuls ou collectivement, et exigent donc une intervention publique.

Les organismes représentant les agriculteurs, comme les coopératives, ont eux aussi besoin de services financiers. Ils réclament souvent à leurs acheteurs des paiements anticipés, ce qui leur permet de régler leurs membres à la livraison (pour éviter que les agriculteurs n'écoulent leur marchandise dans des filières informelles qui paient comptant). Les coopératives doivent aussi investir dans les infrastructures.

Mais les besoins ne deviennent une vraie demande que lorsqu'il existe une disposition et des capacités à payer le service – et lorsque les agriculteurs recherchent activement de tels services. L'étude sur la Tunisie montre que la moitié des agriculteurs ne déposent pas de demande de crédit par crainte de s'endetter, des intérêts à payer et parce qu'ils ne sont pas prêts à hypothéquer leur habitation et leurs terres. Souvent, les banques/IMF n'ont pas d'implantation locale et, quand elles en ont, les agriculteurs redoutent des procédures d'emprunt pesantes et des coûts trop élevés. De nombreux agriculteurs ne demandent pas de crédit parce qu'ils pensent que leur dossier sera

rejeté – ce qui est le plus souvent effectivement le cas. Nombreux seraient donc ceux qui pourraient renforcer leur activité et leur productivité à travers le crédit mais qui ne tentent même pas leur chance. Ce constat souligne la nécessité de prodiguer une éducation financière (pour mieux comprendre le fonctionnement du système bancaire), mais aussi de simplifier les procédures d'octroi et d'obtention d'un crédit.

Pourtant, même si les agriculteurs font la démarche, on ne peut véritablement parler de « demande » de crédit que lorsqu'un certain nombre de conditions essentielles sont réunies. Les agriculteurs doivent gagner l'argent nécessaire au remboursement du prêt, ce qui exige un certain niveau de productivité et des acheteurs disposés à faire affaire. Cela exclut la plupart des agriculteurs de subsistance (qui n'obtiennent même pas un microcrédit) ainsi que les propriétaires de terres agricoles travaillant à mi-temps ou ne travaillant plus sur leur exploitation – un phénomène que l'on observe au Cambodge, au Mali, au Sénégal, en Tanzanie, en Tunisie et, dans une moindre mesure, en Thaïlande. Les études pays relaient aussi de nombreux exemples de filières qui sont tout juste rentables (les céréales en Tunisie, par exemple, ou le riz non irrigué au Sénégal). En Tunisie, au Sénégal et au Mali, des sous-secteurs entiers ne survivent que grâce aux subventions publiques – un fait qui n'échappera pas à l'analyse des banquiers et des prestataires de services de microfinance.

Les études pays révèlent aussi la difficulté pour les petits producteurs d'accéder à des financements à titre individuel. Au Mali, au Sénégal et en Tanzanie, ils ne peuvent pratiquement pas obtenir de crédit s'ils ne font pas partie d'un groupe (associations, coopératives) – même s'ils bénéficient des modalités de financement de la chaîne de valeur ou disposent de récépissés d'entrepôt (crédit-stockage). On voit par là que si les petits producteurs veulent exprimer leurs besoins (« demande »), ils doivent souvent unir leurs forces.

1.5. Offre et demande

Les six études pays se sont toutes efforcées de quantifier la demande de crédit agricole par rapport à l'offre. Cela a permis de constater qu'en Tunisie, en Tanzanie, au Sénégal et au Mali, seuls 20 % de la demande de crédit saisonnier sont satisfaits – dont la moitié à travers un financement des chaînes de valeur. Les recherches ont ainsi montré qu'au Sénégal, à peine 2,6 % de la population rurale avaient accès à la microfinance, et que 0,6 % obtenaient un microcrédit. Même si de nombreux agriculteurs n'expriment pas forcément une demande viable (capacité à rembourser un emprunt et ses intérêts), ou ne passent pas à l'acte pour différentes raisons, les données qui précèdent traduisent l'ampleur de la demande réelle et latente non

satisfaite de crédit agricole au Sénégal. En Tanzanie, les recherches de Finscope montrent que 60 % de la population rurale n'ont accès à aucune forme de services financiers. La moitié de ces personnes survivent avant tout grâce au troc. Près de 28 % des ruraux obtiennent des financements auprès des ACEC ou des prêteurs informels locaux. Pour le reste, 8 % ont accès à des services bancaires et 4 % à des IMF.

Mais il existe de profondes différences d'une filière et d'une région à l'autre. Ainsi, la production de tomates industrielles au Sénégal est relativement bien financée, grâce à des contrats de vente prérécolte passés avec les usines de transformation. Le même constat vaut pour le coton au Mali. Mais d'autres secteurs sont nettement moins bien financés – notamment l'agriculture hors zones irriguées. Au Cambodge, les petits producteurs ont l'avantage de bénéficier d'un secteur de la microfinance efficace. Mais d'importants segments restent exclus, de sorte que la productivité agricole du pays est bien inférieure à celle de ses voisins. La Thaïlande est l'un des rares pays en développement à avoir une agriculture assez bien financée. Les petits producteurs, qui sont l'épine dorsale de ce secteur, sont effectivement couverts par le biais de la BAAC, de coopératives (avec un refinancement de la BAAC) et de crédits octroyés *via* la chaîne de valeur. Des études effectuées en Amérique latine montrent aussi que les grandes chaînes de valeur – comme le café – sont relativement bien financées, avec une large palette de sources et de modalités.

Les études pays et les documents d'ordre général révèlent que la quasi-absence de financement des investissements agricoles est surtout propre à l'Afrique et à l'Asie. Le problème est aussi très présent en Amérique latine mais des initiatives récentes – comme le Fonds d'accès au commerce équitable (un consortium emmené par la KfW) – tentent d'y remédier.

2. Les freins au développement de l'offre et de la demande de finance agricole

Les six études pays confirment les conclusions de la littérature selon lesquelles les banques commerciales et, dans une moindre mesure, les IMF, évitent de s'engager dans l'agriculture et que cette attitude n'est pas propre aux pays en développement. Les agriculteurs – et surtout les petits producteurs – ont donc du mal à accéder à des services d'épargne, de paiement ou de crédit. Elles montrent aussi que du fait de cette absence persistante de crédit, les agriculteurs doivent renoncer à investir dans le matériel, la terre et les fonds de roulement qui rendraient leurs exploitations plus efficientes et plus productives. Faute de systèmes de paiement performants, les agriculteurs ratent des débouchés commerciaux ou se ruinent en déplacements vers la ville pour une simple opération de dépôt ou de retrait. L'absence de services d'épargne et d'assurance restreint la palette d'outils de gestion du risque, ce qui oblige les agriculteurs à recourir à des options sous-optimales, comme la diversification ou l'emploi à temps partiel.

Les études pays révèlent par ailleurs que les agriculteurs hésitent à contracter des emprunts, ayant peur des banques et de l'endettement, et qu'ils ne veulent pas donner leurs terres en gage. Des recherches menées au Kosovo et en Albanie dévoilent un facteur supplémentaire : la crainte de l'opprobre de la communauté si d'aventure, ils ne peuvent pas rembourser un emprunt (EFSE, 2009).

Mais l'une des principales raisons expliquant le manque d'accès au financement tient à la réticence des établissements financiers vis-à-vis du secteur agricole. L'étude sur la Tunisie montre que pratiquement un quart des agriculteurs sont exclus du crédit à cause d'emprunts précédents non remboursés. De fait, il faut reconnaître que les agriculteurs et, en particulier, les petits producteurs, ne constituent pas un bon risque de crédit. Dans la plupart des pays en développement, leurs antécédents sont tels que l'on doit se garder de condamner trop vite les banquiers qui évitent ce secteur.

Les sections suivantes reviennent sur les principales raisons à l'origine de ce désamour des banques et des IMF pour l'agriculture.

2.1. Coût élevé des services et éloignement

Les banques et les IMF sont dissuadées d'intervenir par le coût élevé de la délivrance de services aux agriculteurs. La distance, l'isolement et l'éclatement de ces populations, auxquels s'ajoutent la médiocrité des infrastructures routières et énergétiques, compliquent l'ouverture de succursales dans les zones rurales et un bon suivi de la clientèle. En outre, du fait de la pauvreté rurale, le marché est restreint, tout comme le niveau des prêts aux particuliers, des comptes d'épargne et des paiements à effectuer. Les agriculteurs sont en général incapables (ou peu désireux) de payer pour obtenir des services financiers à hauteur des coûts de transaction et des risques réels (les taux d'intérêt annuels atteignent souvent au moins 15 %).

Pour leur part, les agriculteurs veulent pouvoir traiter avec des prestataires proches d'eux. Beaucoup n'ont aucune relation avec une banque ou une IMF parce qu'il n'y en a pas à proximité. Au Mali, au Sénégal et en Tanzanie, les prestataires de services financiers sont trop éloignés de la majorité des ruraux pour que ceux-ci puissent s'y rendre à pied. Le déplacement vers un établissement éloigné est certes malcommode mais c'est aussi coûteux et parfois dangereux. De surcroît, ces établissements peuvent être impressionnants et les procédures qu'ils appliquent déstabilisantes. Les études pays montrent que la méfiance entre petits producteurs et banques/IMF est mutuelle.

2.2. Médiocrité des pratiques et limites des agriculteurs

Dans la plupart des pays en développement, les agriculteurs se livrent à des activités rudimentaires, du point de vue technologique, sur des parcelles de petite taille et éclatées, sans avoir accès ni à l'irrigation ni aux engrais, ni à tout autre moyen de doper la productivité. Au Kenya et en Tanzanie par exemple, le démembrement systématique des exploitations par héritage explique que la plupart des familles d'agriculteurs ont moins d'un hectare de terres à exploiter. Leurs techniques sont primitives et manuelles. En Tanzanie, 70 % des terres sont uniquement travaillées à la main. Les cultures ne sont pas irriguées, les semences ne sont pas améliorées et les sols ne sont pas traités (engrais et pesticides). Au Mali, trois quarts des surfaces agricoles sont traitées à la main et un quart à peine des terres sont amendées (engrais).

Mais cette situation n'est pas propre à l'Afrique. Ainsi, en Inde, 80 % des agriculteurs ont moins de 2 hectares de terres (IFPRI/Mahajan et Vasumathy, 2010) – un chiffre encore plus faible pour un petit producteur moyen au Cambodge. En Moldavie et en Albanie, la grande majorité des « agriculteurs » travaillent en fait des lopins de la

famille élargie. Ils vendent leurs excédents – quelques paniers de pommes et à peine 2 000 litres de lait par an, produit par une ou deux vaches seulement. Il est plus juste de parler de jardiniers amateurs que d'agriculteurs et même les IMF refusent de traiter avec eux. Les études pays montrent aussi que de nombreux agriculteurs ne sont pas des « professionnels » parce qu'ils ont un autre emploi ailleurs. En Tunisie, plus de la moitié d'entre eux sont salariés à temps partiel et un tiers ne travaillent plus sur leur exploitation. Cette situation a un impact terrible sur la productivité. En Zambie par exemple, les petits planteurs de maïs n'obtiennent que la moitié des rendements des agriculteurs (semi-)commerciaux (Onumah, 2003).

Ce déficit de productivité ne s'explique pas seulement par la petitesse et l'éclatement des parcelles ou la priorité accordée à la subsistance. Au Soudan du Sud par exemple, les terres sont abondantes et les précipitations correctes. Mais l'activité agricole reste marginale faute de développement des techniques agraires (absence totale de mécanisation et de semences hybrides), des chaînes de valeur et des infrastructures. Les agriculteurs ne cultivent que ce dont ils ont besoin « parce qu'il n'y a pas d'acheteurs ». Les études sur le Mali et le Sénégal montrent que certaines chaînes de valeur se résument en fait au seul agriculteur, qui en assume toutes les fonctions – de la production des semences à la vente directe aux consommateurs. D'importantes possibilités de spécialisations et de montée en gamme *via* la chaîne de valeur (y compris par la transformation) sont ainsi perdues.

Photographies : villages au Soudan du Sud (Bert van Manen) et au Mali (Boubacar Diallo).

Le manque d'accès à la finance agricole doit également être analysé en fonction de l'environnement naturel de chaque pays. En Tunisie, où les sécheresses sont fréquentes, moins de 10 % des terres agricoles sont irriguées (mais ces 10 % assurent pratiquement 40 % de la production agricole). Au Sénégal, la proportion n'est que de

4 %. Même la politique systématique de subvention des intrants agricoles n'est pas parvenue à rendre ce pays auto-suffisant en produits vivriers. Les recherches menées au Mali révèlent que, pour l'essentiel, l'agriculture n'est pas suffisamment productive pour justifier un crédit commercial. Il en va de même au Sénégal et en Tunisie, et c'est un fait connu des banquiers.

Les petits producteurs, les producteurs commerciaux à moyenne échelle et les producteurs à vocation semi-commerciale plus performants connaissent la plupart de ces problèmes. Ils se heurtent à des situations de monopole (public ou privé) pour l'approvisionnement en intrants et la commercialisation des produits sans oublier le contrôle des prix par l'État qui fait que les intrants sont souvent trop chers et les marchandises trop peu rémunérées (c'est le cas en Tanzanie pour le sucre et le tabac). Les chaînes de valeur ne sont pas équipées d'infrastructures fiables de stockage, de réfrigération, de transport et de distribution, sans parler des services de test et de certification des produits. En outre, les zones rurales sont souvent mal dotées en termes d'infrastructures énergétiques, hydrauliques et routières. L'absence de régime foncier fiable dans de nombreux pays fait également partie des facteurs qui découragent l'investissement des agriculteurs dans leurs terres (pratiques agricoles durables, reconstitution du sol, construction de routes de desserte ou irrigation ou préparation de terres vierges pour des cultures). Tous ces facteurs contraires expliquent que les rendements soient nettement inférieurs à leur potentiel, même pour les agriculteurs relativement accomplis. Dans certains pays, la moitié de la production agricole est perdue du fait de dommages dans les champs, pendant le stockage ou lors du transport. Ce qui entraîne un cercle vicieux : les banques et les IMF ne peuvent être accusées de ne pas accorder de prêts à des agriculteurs qui n'ont pratiquement pas d'argent mais comment ces derniers pourraient-ils gagner de l'argent sans avoir accès à des fonds de roulement et à un financement des investissements ?

Les institutions financières sont aussi gênées par l'asymétrie des informations : comme les agriculteurs n'ont qu'un faible niveau d'éducation et connaissent mal les rouages financiers (absence de dossiers, de plans d'activité ou de comptes bancaires), elles ont des difficultés à établir leur profil d'emprunt et à suivre le prêt une fois l'argent déboursé. Les coopératives elles-mêmes manquent souvent cruellement de capacités de gestion et d'organisation. Pour la même raison, les techniques permettant d'évaluer la cote de solvabilité – qui réduiraient le coût d'évaluation des demandes de prêt – sont difficiles à appliquer faute de données uniformisées et objectives. Le niveau élevé de pauvreté en milieu rural signifie aussi que les prêts

agricoles sont facilement détournés à des fins de consommation, la sphère professionnelle se confondant avec la sphère privée.

2.3. Absence de technologie bancaire

Rares sont les banques qui connaissent bien le monde agricole et ont mis au point des produits financiers spécifiques, car la plupart d'entre elles considèrent ce secteur non rentable, voire risqué. Cette méconnaissance de la finance agricole de la part des banques commerciales est l'une des grandes raisons expliquant les propositions récentes en faveur de la création de banques spécialisées (Tanzanie, Soudan du Sud, etc.). Les difficultés à aplanir sont les suivantes :

- l'analyse d'un ménage d'agriculteurs est un processus complexe dans la mesure où il s'agit en général d'exploitations mixtes pratiquant de nombreuses activités et où les inconnues sont légion. Le prêt agricole requiert des agents hautement qualifiés et très spécialisés – un profil rare. La banque *Opportunity* en Albanie et la banque de développement du Rwanda par exemple embauchent des spécialistes de l'agriculture pour préparer au niveau des exploitations des projections de trésorerie intégrées afin de déterminer les capacités de remboursement et la structure du prêt. En Thaïlande, la BAAC emploie aussi du personnel spécialisé dans le crédit agricole dans son vaste réseau de succursales. Mais les établissements financiers plus généralistes ne peuvent recruter ce type d'experts et sont donc incapables d'identifier ceux des agriculteurs qui se révèleraient être de bons clients. Pour eux, il est plus simple de prêter de l'argent à un négociant urbain ;

- souvent, les institutions financières manquent de produits qui intègrent les spécificités de l'agriculture, comme la saisonnalité des paiements (uniquement après les récoltes) ou la longueur d'une période d'investissement sans rentrée d'argent pour les produits à longue maturation (arbres fruitiers ou génisses). Elles proposent donc aux agriculteurs des calendriers de remboursement totalement déconnectés de la réalité de leur activité ;

- les banques traitent les petits producteurs comme s'ils étaient une grande entreprise. Elles attendent des informations et proposent des services sur mesure qui n'ont rien à voir avec l'opacité qui règne du côté des producteurs et qui ne sont pas le moyen le plus rentable de fournir des prêts de faible niveau. Certaines ont résolu ce problème en proposant un produit uniformisé basé sur l'analyse de la cote de solvabilité du producteur, laquelle dépend d'un

certain nombre de critères standard (notation, par exemple). Les banques agricoles efficaces réduisent aussi le coût des prêts en recourant à des méthodes de groupe (à travers par exemple l'implication des associations d'agriculteurs) et en impliquant des opérateurs techniques tout au long du financement de la chaîne de valeur ;

- même si la situation s'est quelque peu améliorée désormais, le bilan des banques des pays en développement est souvent déséquilibré, avec de nombreux emprunts à court terme et peu de dépôts de long terme (épargne ou capitaux). Cela réduit leurs capacités à accorder des crédits de long terme aux agriculteurs. Si cela décrit parfaitement le cas des IMF – comme l'ont montré les études sur le Mali et le Sénégal – cela vaut aussi pour les banques agricoles ;

- un dernier problème concernant de nombreux pays en développement (Tanzanie, par exemple) tient à la faiblesse des moyens d'identification (absence de pièces d'identité fiables), qui peut parfois entraîner une confusion ou une usurpation d'identité. De surcroît, de nombreux pays en développement manquent de service fiable pour consigner les crédits accordés (ex : centrale des risques), ce qui complique l'identification de tous ceux qui n'auraient pas remboursé leur emprunt à une banque ou une IMF (Tanzanie, Mali ou Sénégal). La Tunisie fait exception, mais l'existence d'un tel service a conduit à l'exclusion de pratiquement un quart des agriculteurs, pour défaut préalable.

2.4. Garanties et nantissement

Tous les petits entrepreneurs se heurtent au problème des garanties à présenter aux institutions financières pour une demande de prêt. Soit ils n'ont que peu d'actifs, soit ceux-ci sont sous une forme non liquide et ne peuvent de ce fait être pris en compte pour sécuriser l'emprunt. De plus, les petites entreprises et exploitations n'ont souvent que peu de capitaux personnels pour contribuer « équitablement » au projet. Pour les banques, moins un entrepreneur contribue de sa poche, plus il/elle est susceptible d'« abandonner » un projet sans rembourser l'emprunt. Ce qui explique l'insistance des banques à obtenir un bien en garantie de la part de l'agriculteur.

Les agriculteurs des pays en développement sont particulièrement mal lotis. Souvent, la terre ne peut être détenue à titre privé et ne peut donc être gagée (Sénégal) ou des problèmes peuvent surgir du fait de l'absence de droits de propriété clairement établis (Mali, Cambodge et Thaïlande), de terres non arpentées (Tanzanie,

Cambodge), de l'inexistence d'un registre des hypothèques ou du prix et de la complexité des procédures, sans oublier la faiblesse des droits de propriété et les carences du système juridique pour recouvrer les prêts/saisir les biens gagés. En Tanzanie, des lois ont été votées pour inciter à accorder des emprunts en échange du nantissement des terres, mais cela a rendu les transferts de titres de propriété si complexes que le résultat obtenu a été l'inverse du résultat escompté. La Tunisie aussi a une législation foncière très compliquée, qui décourage d'investir dans la terre. Même en Thaïlande, un pays relativement développé, faire valoir un droit sur des terres devant un tribunal est un processus long et délicat sans aucune garantie de succès. Dans ce pays, la législation sur les sûretés d'emprunt et la pratique juridique présentent de nombreuses failles. Au Sénégal, les juges prennent rarement le parti des banquiers. Dans certains pays d'Afrique (Ghana, Lesotho, Soudan du Sud), les questions foncières sont gérées par les chefs tribaux, ce qui ajoute un degré supplémentaire de complexité dans les relations entre banques et emprunteurs. Les banques qui veulent récupérer des terres nanties se heurtent aussi souvent à l'opposition de politiciens et de chefs religieux locaux. Enfin, elles ne parviendront pas forcément à renégocier les terrains récupérés dans la mesure où les villageois les considèrent comme « contaminés ». Dans de nombreux pays, surtout en Afrique, les femmes sont souvent lourdement pénalisées puisqu'elles sont (culturellement et/ou juridiquement) privées de tout droit foncier et, partant, de tout accès au crédit. Cela vient s'ajouter aux nombreux obstacles qui les empêchent de mener une activité économique indépendante.

Dans certains cas (Kosovo, Rwanda), les prestataires de services financiers agricoles ont élargi les biens acceptés comme nantissement aux voitures, tracteurs, animaux ou encore récoltes sur pied. En Roumanie, les coopératives de crédit peuvent même accepter des appareils ménagers (postes de télévision). Mais le recouvrement reste une opération complexe et coûteuse. Le financement par crédit-stockage (ou warrantage) est une alternative prometteuse, mais relativement délicate à mettre en œuvre étant donné les conditions à remplir en termes d'infrastructures et compte tenu du cadre juridique et réglementaire (voir les chapitres 3 et 4).

En plus de ces problèmes, les agences chargées de contrôler le secteur bancaire imposent dans de nombreux pays des conditions en matière de nantissement qui rendent les prêts sans gage (y compris par les IMF) très difficiles (voir le chapitre 4 pour une discussion approfondie). Plus généralement, dans de nombreux cas, le cadre juridique ne prévoit pas le nantissement de biens meubles de sorte que, en cas de défaut, les banques ne savent pas vraiment si elles peuvent les saisir. C'est là l'une des raisons pour lesquelles les services financiers comme le crédit-bail pour du matériel,

le financement de stocks, l'escompte de factures et l'affacturage (tout à fait banals dans les pays développés) ne parviennent pas à décoller dans les pays en développement. Ainsi, face aux politiques et réglementations nationales actuelles en matière de gestion du risque, de nombreuses banques sont réduites à financer uniquement des entreprises agricoles de grande taille et bien diversifiées, qui ont les capacités connexes de transformation et de distribution et présentent de solides garanties. C'est précisément la situation qui prévaut dans cinq des six pays étudiés, la Thaïlande faisant exception qui parvient, à travers la BAAC, à toucher les petits producteurs.

2.5. Risques exogènes

Par-dessus tout, les banquiers refusent de financer l'agriculture à cause des risques de production et de prix, qui rendent les revenus des agriculteurs (et donc les remboursements) aléatoires et imprévisibles.

La liste des risques exogènes frappant l'agriculture comprend les précipitations excessives (inondations) ou le manque de précipitations (sécheresses), la grêle, le gel nocturne, les ouragans, les invasions de criquets et autres insectes, les maladies fongiques, etc. Dans trois des six pays étudiés – Mali, Sénégal et Tunisie – les risques de sécheresse sont élevés. La Tunisie est par ailleurs souvent balayée par des vents violents et des tempêtes de sable, alors que le Mali et le Sénégal sont confrontés à des invasions de criquets. Le Cambodge et la Thaïlande sont quant à eux victimes d'inondations. Ainsi, un agriculteur ayant un excellent historique d'emprunt, des ventes garanties par des contrats à terme et un accès à la technologie peut se retrouver acculé à faire défaut à cause d'une tempête, d'une sécheresse ou d'une inondation, d'une invasion d'insectes ou d'une maladie. Les sécheresses répétées au Sahel, en Éthiopie et en Inde détruisent non seulement les cultures mais déciment aussi le bétail. Les conséquences personnelles sont particulièrement lourdes parce que les revenus non agricoles sont touchés et parce que toute l'économie rurale est réduite à néant par des accidents climatiques aussi extrêmes (et pourtant récurrents).

Par ailleurs, l'agriculture est nettement plus sensible aux risques de prix que n'importe quel autre secteur – et cela s'applique autant aux intrants qu'aux produits. Lorsque l'agriculteur doit décider des cultures qu'il plantera la saison prochaine, il ignore pratiquement tout du prix des intrants et du prix de vente final de ce produit. Les cours évoluent en fonction de l'offre et de la demande au moment de la vente. Souvent, les agriculteurs sont encouragés par de bons prix de vente une année, à ensemencer leurs champs avec tel ou tel plante, pour constater l'année suivante que

l'offre est excédentaire. Pire encore, un caféiculteur tanzanien peut avoir obtenu une bonne récolte mais voir ensuite ses revenus totalement laminés par une campagne elle aussi exceptionnelle au Brésil. Les semences, les engrais, les pesticides et les carburants sont tous soumis à des augmentations de prix soudaines et inattendues.

Les risques exogènes sont encore aggravés par la pression démographique et le réchauffement climatique. Mais surtout, la plupart des agriculteurs d'une région – et parfois même d'un pays tout entier – produisent la même chose, de sorte que la diversification du portefeuille de prêts agricoles est délicate.

C'est le type de risque covariant que les banquiers redoutent le plus, puisqu'il n'y a aucun moyen de s'en prémunir ou de le diluer et que les agriculteurs risquent de ne pas pouvoir récupérer de revenu (et donc rembourser l'emprunt) pendant de nombreuses années. C'est d'ailleurs pour cette raison que tant d'agriculteurs tunisiens sont actuellement endettés et interdits de crédit.

Certains de ces risques peuvent être gérés et quelque peu atténués (gestion de l'eau, système d'alerte précoce aux invasions de criquets et pulvérisation d'insecticide), mais cela impose des investissements que la plupart des agriculteurs ne peuvent se permettre. Enfin, l'assurance récolte n'est pas vraiment répandue dans les pays en développement (voir le chapitre 3).

2.6. Intervention publique

Comme nous l'avons vu au chapitre 1, les pouvoirs publics sont régulièrement intervenus dans l'agriculture, souvent de manière ponctuelle. Ces interventions étaient justifiées par des considérations de sécurité alimentaire, de protection de cultures d'exportation stratégiques ou de garantie d'emplois et de revenus en milieu rural. Les études pays ont mis en évidence l'intervention soutenue et massive des autorités en Tunisie et au Sénégal et, dans une moindre mesure, au Mali, en Tanzanie et en Thaïlande.

Les autorités ont ainsi imposé des quotas de prêts aux banques, plafonné les taux d'intérêt et subventionné les prêts à travers des banques publiques, décourageant ce faisant les prêteurs commerciaux de s'aventurer dans la finance agricole. Pire, en période électorale, les politiciens annonçaient des remises de dette même de la part d'institutions financières (banques privées, IMF) qui n'ont rien à avoir avec l'État (Thaïlande, Tunisie, Sénégal, Inde, Pakistan, Albanie), ébranlant ce faisant les fondements d'une finance durable. Les études pays sur la Tunisie et la Thaïlande

suggèrent que les agriculteurs sont véritablement perdus dès lors qu'il s'agit de leurs obligations de remboursement. En outre, les pouvoirs publics ont créé des monopoles de distribution et fixé les prix – sans toujours privilégier les agriculteurs. Une réglementation excessive et complexe serait à l'origine du déclin durable de la filière du café en Tanzanie. La Tunisie et la Thaïlande ont aussi modifié les termes de l'échange dans certaines chaînes de valeur, avec des mesures de soutien public des prix.

La question ici n'est pas forcément liée à l'intervention de l'État sur les marchés, puisqu'il peut y avoir des motivations sociales, mais plutôt au caractère ponctuel des politiques en matière d'agriculture et de finance agricole adoptées et modifiées. Des recherches en Zambie ont mis en évidence de nombreux cas de politiques ponctuelles qui ont entraîné des augmentations ou des baisses subites de prix : 1) interdiction exceptionnelle des exportations ou des importations ; 2) introduction ou suppression des droits frappant les importations ou les exportations ; 3) volume, localisation et prix des achats par l'État ; 4) déversement des stocks publics sur le marché ; 5) rumeurs relatives à l'une quelconque de ces décisions (Taylor *et al.,* 2009). En 2010, les IMF en Inde ont été accusées de pratiquer des taux usuriers et certains hommes politiques ont appelé les emprunteurs à ne pas rembourser. Au Bangladesh, après une querelle politique, les taux d'intérêt sont désormais plafonnés (Meyer, 2010). Toujours en 2010, le gouvernement russe a décrété l'interdiction des exportations de blé, soi-disant pour protéger les consommateurs locaux mais en fait pour pouvoir taxer les agriculteurs à titre exceptionnel. De tels risques politiques existent dans tous les secteurs d'activité, mais ils sont particulièrement fréquents dans l'agriculture. La multitude et le caractère imprévisible des interventions gouvernementales sur les marchés agricoles aggravent un peu plus le profil de risque de l'agriculture tel que perçu par les institutions financières.

À l'inverse, le secteur est pénalisé par tout ce que le gouvernement ne fait pas, à savoir la mise en place du cadre juridique et réglementaire indispensable pour rendre les marchés de la finance agricole plus efficients. Le chapitre 4 revient plus en détail sur le rôle de l'État dans la promotion de la finance agricole.

2.7. Manque de collaboration entre agriculteurs

L'expérience montre que, quel que soit le pays, les agriculteurs et surtout les plus petits d'entre eux, ont tout à gagner d'une collaboration à travers des associations ou des coopératives. Le fait d'unir leurs forces pour obtenir des intrants agricoles, vendre leurs produits, négocier un crédit voire même créer des entreprises de type

mutualiste opérant au sein de la chaîne de valeur peut se révéler très bénéfique. Cette forme de coopération accroît le pouvoir de négociation des agriculteurs face aux négociants et aux financiers, les aide à accéder à des technologies et à en développer. Elle offre aussi d'immenses avantages en termes d'économies d'échelle en permettant le regroupement des intrants et des produits.

Les négociants et les industriels préfèrent aussi travailler avec des groupes d'agriculteurs plutôt que des individus. Outre le rôle essentiel des économies d'échelle, le fait d'agir en groupe fait des agriculteurs des partenaires plus fiables qu'un producteur isolé, dans la mesure où celui-ci n'a pas forcément une idée très claire des implications de la signature d'un « contrat ». Même si les agriculteurs

Encadré 2 *Les obstacles à la finance rurale (Miller, 2004)*

Miller recense douze obstacles à la finance rurale, qu'il classe en quatre groupes :

Les contraintes liées à la vulnérabilité :

1) risque systémique ou covariant (même type de risque intervenant au même moment) ;
2) risque de marché (fluctuation des prix) ;
3) risque de crédit (absence de nantissement).

Les contraintes opérationnelles :

4) faible rendement des investissements (lente circulation des capitaux ruraux, faibles marges, saisonnalité des résultats créant des aléas de trésorerie) ;
5) faiblesse des investissements et des actifs (filets de protection fragiles) ;
6) dispersion géographique et faible densité de population.

Les contraintes de capacités :

7) médiocrité des infrastructures rurales ;
8) faiblesse du niveau de formation et de capacités techniques au sein de la population rurale ;
9) exclusion sociale (culturelle, linguistique) qui affecte les marchés et l'intégration financière ;
10) capacités institutionnelles réduites (défaillance des systèmes de soutien).

Les contraintes politiques et réglementaires :

11) ingérence politique (crédit bonifié et/ou direct par des banques détenues par l'État, abandon de créances, plafonnement des taux d'intérêt) ;
12) limites réglementaires (droit foncier, droit bancaire, imposition arbitraire).

membres d'un groupe ne comprennent pas totalement quelles sont leurs obligations contractuelles et découvrent les concepts de qualité ou de certification, leurs représentants peuvent les aider à traiter avec les autres parties.

Du point de vue d'une banque, discuter avec un groupe offre aussi de réels avantages parce que celui-ci, par autosélection, participe à l'élimination des éléments les plus faibles. Mais les études pays montrent aussi que la collaboration entre agriculteurs n'est pas toujours simple et que les coopératives de production, les associations de commercialisation et les groupes connexes disparaissent souvent faute d'une solidarité suffisante ou par défaut de gouvernance (Cambodge, Tunisie, etc.). En Tunisie, à peine 15 % des agriculteurs font partie d'un groupe représentatif.

3. Les innovations en matière de finance agricole

3.1. Tour d'horizon des innovations et des contraintes visées

De nombreuses initiatives ont été engagées ces dix dernières années pour améliorer l'offre de finance agricole, en particulier pour les petits producteurs. La plupart semblent très prometteuses pour conforter les moyens de subsistance agricoles et, *a fortiori*, ruraux même si aucune n'apporte de solution « universelle ». Récemment, d'importants progrès ont été obtenus pour proposer aux petits producteurs toute une palette de services financiers. De fait, la plupart de ces « innovations » ne sont pas nouvelles, certaines remontant à des décennies, des siècles, voire des millénaires. Ce qui est nouveau, en revanche, c'est le développement de la finance agricole pour des situations inédites et des profils d'agriculteurs dont les banques ne voulaient pas entendre parler jusqu'ici – en particulier les petits producteurs. De telles innovations tendent à associer plusieurs concepts financiers et font pratiquement toujours partie du développement des chaînes de valeur[1].

Ce chapitre discute des principales innovations financières et des grands facteurs de succès pour leur mise en œuvre. Elles s'attachent à remédier à des contraintes spécifiques en termes de finance agricole et à réduire le risque des opérations de prêt (cf. tableau 3).

3.2. Institutions financières de proximité (banques rurales, AEC, microfinance)

Dans le contexte de la finance agricole, les institutions financières de proximité sont essentielles de par les contacts étroits qu'elles entretiennent avec les communautés rurales. Alors que dans les années 1960 et 1970, les grandes banques de développement (agricole) faisaient leur apparition et, avec elles, une approche descendante de la finance rurale, l'accent est mis depuis 20 ans sur la création de

[1] Miller (2011) note que « *le financement de la chaîne de valeur agricole est une approche du financement. Il s'appuie sur une compréhension des processus de production, de valeur ajoutée et de commercialisation pour déterminer les besoins financiers et les modalités d'octroi des fonds les plus adaptées aux demandeurs* ».

Tableau 3 *Innovations en matière de finance agricole*

Innovation	Contraintes visées	Applicabilité
Institution financière de proximité et détenue par ses membres (associations d'épargne et de crédit par exemple), banques rurales, microfinance	1 Coût élevé des services et éloignement 3 Technologie bancaire 4 Nantissement 7 Faiblesse des organisations professionnelles	Ensemble du secteur agricole Ménages ruraux
Crédit-bail agricole	3 Technologie bancaire 4 Nantissement	Matériel normalisé pour lequel il existe un marché de l'occasion
Financement des chaînes de valeur, y compris financement sur contrat et schémas de financement de petits planteurs	1 Coût élevé des services 2 Pratiques agricoles 3 Technologie bancaire 4 Nantissement 5 Risque exogène de prix 7 Faiblesse des organisations professionnelles	Cultures d'exportation Chaînes de valeur relativement longues et complexes – comme pour les cultures spécifiques devant respecter des normes de qualité Peut être intégré dans les actions plus larges de développement des chaînes de valeur
Affacturage agricole	3 Technologie bancaire 4 Nantissement	Cultures d'exportation ; produits dont les délais de paiement sont plus longs
Financement par crédit-stockage	2 Pratiques agricoles 3 Technologie bancaire 4 Nantissement 5 Risque exogène de prix	Cultures non périssables (céréales, café, noix de cajou, sésame) Viande et poisson congelés
Garanties de crédit	4 Nantissement	Ensemble du secteur agricole ; en complément d'autres instruments
Assurance (indicielle) en appui au crédit	1 Coût élevé des services 4 Nantissement 5 Risques exogènes	Cultures (intégrées dans l'indice) Animaux (hors indice)
Lissage des prix	5 Risque exogène de prix	Cultures d'exportation
Technologie : banque mobile (téléphone portable, camion) ; biométrie	1 Coût élevé des services et éloignement 3 Technologie bancaire	Ménages ruraux
Services de conseil aux exploitations agricoles Littératie financière	2 Faiblesse des pratiques agricoles 5 Risques exogènes 7 Faiblesse des organisations professionnelles	Ensemble du secteur agricole Ménages ruraux

Source : auteurs.

banques rurales et villageoises, de coopératives/syndicats de crédit, de groupes d'entraide et d'IMF de type ONG sous différentes formes. Beaucoup sont détenues et gérées par les usagers mais elles dépendent pratiquement toujours d'un organisme de réglementation national, par le biais d'une institution faîtière. Les IMF, les AEC locales et les (micro) banques rurales sont actuellement les prestataires de services financiers les plus crédibles pour les petits producteurs dans les zones isolées.

Les IMF de type ONG proposent un large éventail de solutions d'épargne et de prêt, même si leurs activités sont souvent limitées par l'organisme de réglementation (interdiction de collecter des fonds d'épargne ou obligation, comme en Tunisie et en Afrique de l'Ouest, de plafonner les taux d'intérêt). La plupart des IMF commencent par se limiter aux opérations de crédit et n'introduisent les produits d'épargne qu'ultérieurement. Le modèle de prêt fonctionne souvent avec des groupes de solidarité qui se substituent au nantissement. Mais au fil du temps, les IMF passent aux prêts individuels pour répondre aux différents besoins de leur groupe cible (qui devient plus audacieux). Cela force surtout les IMF à pratiquer une évaluation du profil de l'emprunteur proche de celle des banques (capacités de remboursement, recherche de nantissements classiques ou de garanties personnelles). Les IMF s'apparent désormais à des microbanques avec une palette complète de produits financiers, autorisation bancaire totale ou partielle, nouveau statut juridique, meilleure gestion opérationnelle et du risque, et centralisation des fonctions de gouvernance. L'ACLEDA au Cambodge est l'une des premières à avoir franchi le cap : cette ancienne ONG est désormais la première banque du pays. Malgré une forte orientation rurale, les IMF hésitent souvent à financer l'agriculture. Ainsi au Burundi, le secteur de la microfinance s'adresse surtout aux salariés (fonctionnaires) et aux négociants.

Les IMF détenues par leurs membres peuvent être de petits groupes d'entraide villageois, autonomes et de petite taille ou de grands établissements coopératifs disposant d'un réseau national. Les AEC, les associations de services financiers (ASF, selon le modèle du FIDA), les COOPEC (Afrique de l'Est), les banques villageoises et les entités connexes sont fortement ancrées dans le tissu local[2]. En général, leur vision à long terme est celle de services bancaires coopératifs – surtout en cas de fédération – ce qui les rapproche du système bancaire général. À l'inverse des IMF axées sur le crédit, les IMF détenues par leurs membres sont surtout financées par les capitaux et l'épargne de leurs membres qui prennent une part active aux décisions.

[2] Une étude comparée de 154 IMF et prestataires de services financiers détenus par leurs membres a montré que ces organisations, qui s'inspirent habituellement des principes des coopératives, ont une présence en milieu rural (65 % de leur clientèle sont des ruraux) relativement plus forte que celles des IMF de type ONG (moins de 50 % de clients ruraux) (Athmer, 2008).

Photographies d'une AEC au Cambodge (Bert van Manen).

Les IMF détenues par leurs membres sont souvent une émanation de groupes informels existants (salariés, agriculteurs ou entrepreneurs locaux) qui décident de mettre leur épargne en commun. De sorte que dans leur phase initiale, les AEC et les organismes de ce type dépendent uniquement de leurs capitaux propres et de l'épargne. Ensuite, celles qui ont des liquidités excédentaires commencent à prêter à d'autres AEC pour profiter d'opportunités d'investissement (normalement, par l'intermédiaire de la structure faîtière). Dans les étapes suivantes, les AEC contractent des emprunts (à travers la structure faîtière) auprès des banques et des institutions financières internationales (IFI) pour le compte de leurs membres. Au Ghana, le réseau de banques rurales et communautaires (RCB), qui comprend 584 centres de services, couvre désormais pratiquement toutes les zones rurales. Les RCB financent toutes sortes d'activités rurales et pas seulement l'agriculture. Le fonctionnement des AEC, des ASF et des COOPEC présente de nombreuses similitudes[3]. Leur principal trait commun est qu'elles s'apparentent nettement plus à des institutions financières décentralisées et détenues par les usagers, qu'à des IMF de type ONG.

Les performances financières de la microfinance sont mitigées. Des institutions comme K-Rep au Kenya, Opportunity et Finca ont un solide bilan. Mais au Mali, la microfinance connaît actuellement un taux de défaillance inquiétant qui a parfois entraîné la faillite de ce type d'établissements. De même au Ghana, des RCB ont dû mettre la clé sous la porte, du fait d'une mauvaise gestion et de pertes sur des prêts. D'ailleurs, les exemples d'institutions détenues par leurs membres s'effondrant à cause de créances irrécouvrables, de fraudes administratives, de comportements

[3] Ainsi, le modèle des ASF repose sur la mobilisation des ressources locales sous forme de capital-risque. Bon nombre d'autres systèmes fonctionnent grâce aux dépôts d'épargne. Dans certains modèles coopératifs, le niveau autorisé des prêts dépend du niveau de capitaux ou d'épargne.

abusifs des dirigeants ou de crédits à des initiés sont légion. L'AFD a été confrontée à de graves problèmes de gouvernance dans les AEC qu'elle avait créées au Ghana. Le FIDA a rencontré des difficultés identiques dans plusieurs pays d'Afrique. Au Cambodge, aucune des 700 AEC créées par l'Union européenne (UE) dans les années 1990 n'a survécu et la méthode d'octroi du crédit a été totalement revue (privilégiant désormais les prêts à des groupes plus restreints ou à des particuliers). Les AEC mises sur pied par la Banque mondiale en Moldavie et au Kosovo sont dans la même situation et les coopératives de crédit créées en Tunisie ont été fermées. Il y a même eu des cas où les bailleurs de fonds ont dû dédommager les déposants (AFD et Crédit mutuel en Guinée) ou recapitaliser des IMF rurales (gouvernement belge et Union pour la coopération et le développement [UCODE] au Burundi). Mais la situation de la microfinance est particulièrement tendue en Inde, au Pakistan et au Bangladesh, où les IMF sont accusées de se développer au mépris de toute prudence et de forcer les agriculteurs pauvres à s'endetter inutilement.

Encadré 3 *Au Kenya, 60 millions de shillings prêtés par une COOPEC ont disparu sans laisser de traces à cause de dossiers mal tenus*

Dans le comté de Kakamega, une société coopérative se retrouve dans l'incapacité de recouvrer plus de 60 millions de shillings de prêts à ses membres, faute d'avoir enregistré ces opérations. La *Sukari Mumias Savings and Credit Co-operative Society* a été obligée de passer ces sommes par pertes et profits puisque les emprunteurs sont, soit à la retraite, soit décédés. Selon un rapport du ministère du Développement des coopératives et de la commercialisation, cette COOPEC n'a aucun moyen de récupérer son argent, puisqu'elle n'a aucun dossier relatif à ces prêts. « *Certains des emprunteurs sont retraités désormais. Ils n'habitent plus les logements de la Mumias Sugar Company. Nous n'avons aucun moyen de les retrouver* », a déclaré le responsable des coopératives du district de Mumias, Staunslause Wambani.

The Standard, 10 mai 2011, Kenya. Un article de Joel Okwaya.

On voit par là que la création et le maintien d'institutions de finance rurale décentralisées et détenues par leurs membres sont délicats, même avec le soutien affirmé de la structure faîtière et des partenaires internationaux. Les principales faiblesses des institutions financières de proximité sont les suivantes :

- la petitesse des institutions et les lacunes de leurs membres gênent la gestion et le contrôle ; il peut y avoir des conflits d'intérêt entre l'institution et ses actionnaires qui sont aussi ses clients et, en période de difficultés économiques,

la solidarité est dure à préserver. Au Cambodge, après le génocide, la confiance entre habitants du cru était tellement faible que la plupart des IMF sont centralisées et gérées de manière descendante ;

- certaines IMF privilégient trop le crédit au détriment de l'épargne et finissent par attirer des clients qui n'ont pas le bon profil (COOPEC en Tanzanie) ;

- comme n'importe quelle autre institution financière qui gère de l'épargne au sens large, les prestataires de services de microfinance doivent être placés sous la surveillance d'un organisme public (une banque centrale, par exemple) ou d'une structure faîtière puissante. Mais dans de nombreux pays en développement, le cadre de contrôle de la microfinance présente des failles (Tanzanie, Thaïlande, etc.) parce qu'aucun établissement public ne veut avoir à superviser autant de petits opérateurs financiers ;

- les IMF qui parviennent à se développer ont souvent du mal à trouver des financements extérieurs (au Mali et au Sénégal, le refinancement par la banque centrale est impossible, par exemple) ;

- rares sont les micro-entreprises à évoluer en petites entreprises, de sorte que le coût du microcrédit est exorbitant ;

- l'absence de capitaux à terme interdit à la plupart des prestataires de services financiers de proximité de proposer des crédits à l'investissement ;

- la couverture reste insuffisante : malgré la multitude d'IMF, de vastes pans de la population sont exclus des services financiers (Tanzanie, Mali, Sénégal) ;

- de nombreuses institutions privilégient leurs membres salariés et proposent essentiellement des crédits à la consommation ;

- sous l'effet de l'autosélection, les segments les plus pauvres de la population sont souvent exclus.

Les rares données disponibles sur les portefeuilles de prêts des prestataires de finance locaux cités ci-dessus montrent que ces opérations relèvent habituellement de la finance rurale et non agricole – ce qui est compréhensible puisque les IMF et les banques rurales sont confrontées aux mêmes contraintes (et risques) que les banques (cf. chapitre 2).

Néanmoins, il existe des prestataires de microfinance efficaces et privilégiant l'agriculture. Ainsi, Buusaa Gonofaa en Éthiopie et Fondersurco au Pérou ont chacun 80 % de leurs prêts concentrés dans l'agriculture. Au Burundi, l'UCODE et la Coopérative Solidarité avec les paysans pour l'épargne et le crédit (COSPEC) s'adressent aussi aux agriculteurs, malgré leur taille restreinte et leur gouvernance médiocre. Certains grands réseaux de coopératives, comme Kondo Jigima au Mali ou la Faîtière des unités coopératives d'épargne et de crédit (FUCEC) au Togo, ont été à l'avant-garde du financement des chaînes de valeur pour les petits producteurs. De fait, de nombreux prestataires de services de microfinance prennent des initiatives pour élargir leur couverture géographique et développer des services pour ces petits producteurs. Cela témoigne d'un engagement en faveur du développement et ouvre de vraies perspectives d'accroissement du rôle des institutions de proximité et de la microfinance pour financer les petits producteurs[4].

Encadré 4 *Pérou : la stratégie d'atténuation des risques de l'IMF Confianza*

L'IMF péruvienne Confianza a adopté un certain nombre de politiques d'atténuation du risque pour les prêts agricoles (Athmer, 2008) :

1. diversification du portefeuille en travaillant avec des bureaux situés dans des zones bénéficiant de conditions climatiques différentes ;
2. sélection de ménages disposant de sources additionnelles de revenu (non agricole) ;
3. limitation de la part des prêts agricoles dans le portefeuille (15-30 %) ;
4. ciblage des clients à faible revenu, même s'il ne s'agit pas des plus démunis d'entre eux ;
5. calage des versements et des remboursements sur les flux de trésorerie (agricoles et non agricoles) du client.

L'innovation sur le front des institutions financières de proximité et de la microfinance consiste à concevoir des moyens durables de satisfaire de manière rentable la demande des pauvres ruraux (abaissement des coûts de transaction, gestion du risque agricole). Globalement, la microfinance a obtenu des résultats impressionnants mais elle n'a pas encore déployé tout son potentiel dans le domaine de la finance agricole.

[4] Une analyse de 154 IMF et prestataires de services financiers détenus par leurs membres a permis de constater que les institutions prédominantes dans les zones rurales ont pratiquement la même durée de vie que les IMF qui interviennent avant tout en ville (Athmer, 2008).

Encadré 5 *Facteurs clés pour le succès de la microfinance agricole*

Un travail de Christen et Pearce (2005) pour le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP) énumère les facteurs clés de la réussite de la microfinance agricole. Ceux-ci conjuguent les caractéristiques de la microfinance traditionnelle à celles de la finance agricole classique et d'autres approches – crédit-bail, assurance paramétrique, recours à la technologie et aux infrastructures existantes et contrats avec des partenaires de la chaîne de valeur – pour créer un produit hybride défini par dix grands éléments (plus deux ajoutés par l'auteur) :

1. des prêteurs comme Opportunity en Albanie analysent *la trésorerie générée par toutes les activités de l'exploitation et de la famille* et pas uniquement le projet pour lequel la demande de prêt est faite. Les emprunteurs comprennent qu'ils doivent rembourser l'argent, quelle que soit la source de leurs revenus ;

2. les microprêteurs font appel à la communauté locale et aux *mécanismes de solidarité* pour évaluer la solvabilité des garants de leur clientèle pauvre et distribuer leurs produits financiers. Mais ils emploient aussi du personnel spécialisé avec des connaissances en *techniques agricoles* et en commercialisation, et effectuent leur propre évaluation du risque ;

3. des services d'*épargne* sont assurés, une offre appréciée en tant que telle. L'épargne aide les agriculteurs à gérer les flux saisonniers de revenu et à atténuer les risques ;

4. *le risque de portefeuille est diversifié.* Les IMF qui ont réussi à se développer en pratiquant des prêts agricoles ont évité de prendre le risque d'une palette limitée d'activités (voir l'encadré 4 pour l'exemple de Confianza) ;

5. les microprêteurs agricoles qui réussissent *décaissent les fonds* en plusieurs fois, à mesure que la campagne agricole avance, et adaptent le calendrier de *remboursement* aux revenus (extrêmement concentrés) obtenus en échange des récoltes. Cela vaut aussi pour les investissements à long terme, dans les arbres et les vergers, par exemple (qui ne procureront pas forcément de revenu pendant les premières années), mais cela reste un aspect délicat ;

6. *des dispositions contractuelles* permettent de réduire le risque de prix, renforcent la qualité de la production et aident au remboursement des garanties. La microfinance a été étroitement associée aux récents succès dans le développement et le financement des chaînes de valeur. De fait, les IMF ont été à l'avant-garde de la conception de bon nombre des innovations financières décrites ci-après ;

•••

•••

7. la fourniture de services financiers vient se *surajouter* à des infrastructures institutionnelles et des technologies existantes (opération gigogne). La microfinance aspire en général à intervenir en concertation avec d'autres initiatives, comme les programmes de développement de chaînes de valeur ou les prestataires de technologies de l'information, pour apporter des services jusque dans les zones rurales ;

8. *les organisations détenues par leurs membres* peuvent simplifier l'accès des ruraux aux services financiers et se révéler viables dans les zones isolées ;

9. des systèmes d'*assurance indicielle* en fonction des zones peuvent servir de protection face aux risques des prêts agricoles ;

10. la microfinance doit être rendue immune aux *ingérences politiques*, pour éviter des interventions sur les taux et l'effacement des dettes. Mais les institutions doivent être soumises au contrôle réglementaire de la banque centrale ou d'une structure faîtière ;

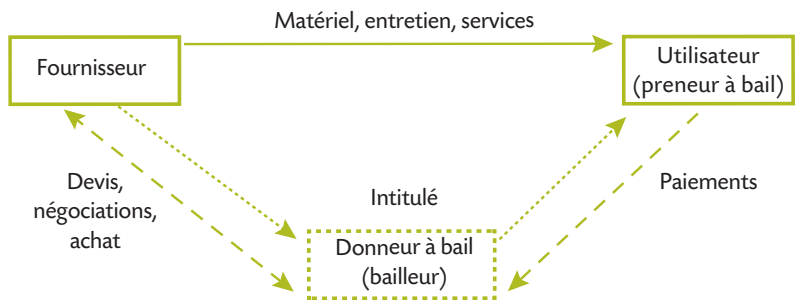
11. la priorité est accordée à la *viabilité* institutionnelle, pour recouvrer les coûts de fonctionnement et de risques liés aux prêts et récupérer les honoraires. Cela couvre aussi la bonne gouvernance ;

12. *liens avec d'autres institutions financières.* De plus en plus, les institutions financières de proximité font figure de partenaires des institutions financières formelles, à travers leurs structures faîtières (refinancement), ce qui permet d'acheminer des fonds supplémentaires aux communautés rurales.

3.3. Crédit-bail agricole

Le crédit-bail est un mode de financement des investissements par lequel la détention légale du bien loué n'est transférée à son utilisateur qu'au moment du dernier versement (bail financier) ou par lequel la société de crédit-bail conserve indéfiniment la propriété du bien (contrat de service, qui s'apparente le plus souvent à un contrat de location à long terme). Dans la plupart des contrats de ce type, aucun nantissement n'est nécessaire en plus du bien loué. Les contrats de crédit-bail en vigueur dans les pays en développement sont pratiquement toujours des baux financiers, conclus essentiellement à des fins d'achat (location avec option d'achat), ce qui signifie que le preneur assume l'entretien et l'assurance du bien.

Graphique 2 *Crédit-bail agricole*



Note : le preneur à bail peut négocier directement avec le fournisseur (puis en informer le donneur à bail) ou avec le bailleur (qui négocie alors avec le fournisseur).
Source : auteurs.

Au Kazakhstan, le crédit-bail agricole est pratiqué depuis plus de dix ans, en général pour du matériel agricole à longue durée de vie. Ces baux financiers sont proposés par des services spécifiques dans les banques, en collaboration avec les fournisseurs de matériel qui le proposent à un tarif réduit. La littérature (IFPRI/Nair, 2010 ; Schrieken, 2007 ; KIT/IIRR, 2010) rend compte de cas rentables de crédit-bail agricole en Ouganda, au Kenya, en Éthiopie, au Pakistan et au Mexique. Les IMF offrent des (micro) baux pour des appareils comme les pompes à eau, le matériel de laiterie et des instruments pour les apiculteurs. Il existe aussi des cas de baux d'animaux (les vaches de K-Rep au Kenya, par exemple), résolument novateurs. En Amérique latine, le crédit-bail agricole est très bien implanté, surtout au Brésil.

Les six études pays rendent compte de plusieurs projets pilotes de crédit-bail agricole (matériel d'usinage, pompes à eau, petits tracteurs et instruments), montés

Encadré 6 *Monténégro : un exemple de crédit-bail agricole*

En 2001, l'UE a lancé un projet de modernisation du secteur laitier au Monténégro. Elle a loué 1 000 pièces de matériel professionnel (trayeuses, refroidisseurs de lait, faucheuses) à des producteurs de lait dans le cadre suivant :

1. les producteurs ont été sélectionnés par le biais des services de conseil aux exploitations agricoles du ministère de l'Agriculture et des usines à lait, sur la base de deux critères : la quantité et la qualité des vaches laitières ainsi que le volume de lait produit ;
2. comme il s'agissait de matériel normalisé acheté en gros à l'issue d'un appel d'offres, les producteurs s'en sont sortis à bon compte ;
3. les contrats de crédit-bail étaient totalement uniformisés (il suffisait d'un quart d'heure à la banque pour traiter le dossier et signer la convention). Les producteurs devaient venir avec deux co-garants (qui signaient eux aussi la convention) ;
4. il s'agissait de matériel apprécié des producteurs, de sorte qu'il existait un marché de l'occasion une fois que les producteurs en étaient devenus propriétaires (quelques cas seulement) ;
5. il s'agissait d'un bail financier (avec option d'achat) et la propriété du bien était transférée aux producteurs au bout de 36 échéances mensuelles d'un même montant.

La principale innovation se situe à deux niveaux : l'uniformisation du crédit-bail et la faible demande de nantissement.

Source et photographies : Bert van Manen.

essentiellement par des IMF. Une partie du crédit fournisseur accordé pour l'achat de matériel en Tunisie prend la forme d'un accord de bail avec option d'achat (remboursement en quatre ans et restitution du matériel au fournisseur en cas de défaut de paiement). Mais dans la plupart des pays, la pratique, la demande, les capitaux à long terme et, dans une certaine mesure, le cadre juridique et fiscal du

crédit-bail restent embryonnaires. En Tanzanie, au Mali et au Sénégal, le crédit-bail agricole est avant tout expérimental. Pourtant, ce type d'expériences recèle un véritable potentiel pour la généralisation de cette forme de crédit.

Pour les agriculteurs, pouvoir accéder à du matériel à des conditions raisonnables et sans devoir fournir de gages (ou alors minimes) est très attractif. Cela l'est aussi pour les fournisseurs, puisque le crédit-bail leur permet de conquérir de nouveaux marchés et réduit l'obligation d'octroyer un crédit fournisseur (risqué) aux agriculteurs.

Tableau 4 *Avantages et inconvénients du crédit-bail agricole*

	Petit producteur	Donneur à bail (institution financière)	Fournisseur de matériel
Avantages	Facile à comprendre Accès à du matériel Pas d'obligation d'achat : cela libère de la trésorerie Remboursement du crédit-bail grâce aux recettes supplémentaires procurées Contraintes minimales en termes de nantissement, de capitaux et d'historique d'emprunt	Bien = gage Bail = remboursement total du principal et des intérêts Achat direct auprès du fournisseur = moins de risques de dérapages du côté du client par rapport à un prêt Pas d'obligation d'aller devant les tribunaux pour reprendre possession du bien Compatible avec les règles de la finance islamique	Marché plus important Baisse des crédits à accorder Marché potentiel pour les services (après-vente et autres)
Inconvénients	Peut se révéler plus coûteux qu'un simple achat de matériel par emprunt (négocié)	Nécessité d'avoir une connaissance technique du matériel Nécessité d'entretenir des relations durables avec des fournisseurs accrédités	La société de crédit-bail peut imposer des conditions drastiques
Risques	Matériel non performant Pas d'accès à la maintenance et aux pièces détachées Pas de recettes additionnelles Ambiguïtés fiscales	Ambiguïtés juridiques et fiscales Perte du bien ou dommages, surtout en l'absence de réseaux de services efficaces, ce qui peut entraîner un défaut du preneur Réclamations de tiers (banques, fisc) si le droit de propriété du bien est mal établi	Non-respect des conditions par la société de crédit-bail

Source : auteurs.

Les principaux facteurs garants de la réussite du crédit-bail agricole sont les suivants :

1. le crédit-bail est bien adapté dans le cas de matériel utilisé par une majorité d'acteurs parce que cela permet d'avoir une offre uniformisée (avantage

financier). Il est beaucoup moins attrayant pour le matériel spécialisé et peut se révéler plus coûteux qu'un emprunt classique, parce que l'offre ne peut pas être uniformisée. En outre, faute de marché de l'occasion, la reprise de possession et la cession sont plus coûteuses ;

2. le cadre juridique et fiscal doit faciliter le crédit-bail : le coût intégral du bail doit faire partie des charges déductibles des impôts et la loi doit favoriser et faire respecter la possibilité pour le bailleur de reprendre possession de son bien (c'est un problème dans de nombreux pays, au Sénégal par exemple) ;

3. parmi les autres conditions préalables pour permettre au crédit-bail de fonctionner, les assurances (incendie, vol) et la qualité des services de maintenance et après-vente.

Les auteurs sont convaincus de l'immense potentiel du crédit-bail agricole, encore peu sollicité pour l'instant, d'autant qu'il peut aussi faire partie des offres financières compatibles avec l'islam.

3.4. Financement des chaînes de valeur

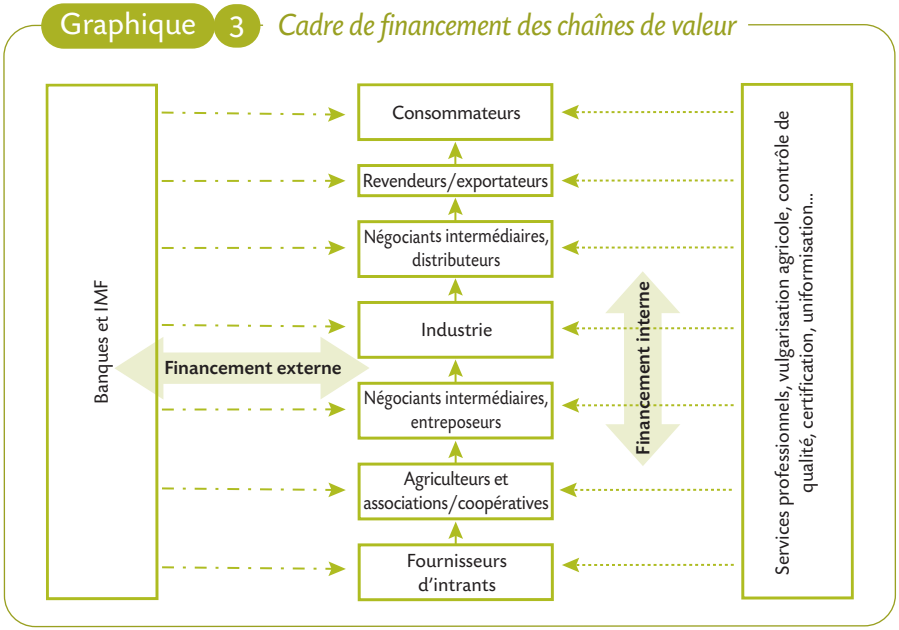
Les produits financiers qui circulent vers – et entre – les différents maillons d'une chaîne de valeur constituent le « financement des chaînes de valeur » (Miller, 2011). Celui-ci s'appuie sur les relations commerciales entre partenaires d'une même filière (qui sont indépendants mais partagent des informations commerciales) et, ce faisant, réduit les risques (performances, marché et crédit). Ainsi, les partenaires avec lesquels les agriculteurs négocient régulièrement – comme les fournisseurs d'intrants ou les acheteurs – octroient un crédit aux agriculteurs ou leur en facilitent l'accès. Le chapitre 2 a présenté un exemple de relations financières au sein d'une chaîne de valeur.

Dès avant l'indépendance, les producteurs de coton du Mali, les planteurs de café, thé et tabac en Afrique de l'Est et les producteurs de coton et d'arachide au Sénégal ont été intégrés dans des chaînes de valeur performantes, ce qui a facilité leur accès à des crédits saisonniers. Au Mali et au Sénégal, les usines de transformation étaient les principaux facilitateurs de ce crédit alors qu'en Tanzanie, ce rôle incombait aux offices de commercialisation. Les financements, dont celui des chaînes de valeur, étaient toujours plus nombreux pour les cultures d'exportation que pour les aliments de base destinés au marché local. Cette situation a perduré dans les années 1960 et 1970, de nombreuses chaînes de valeur étant étroitement contrôlées par l'État et

financées par des banques publiques de développement agricole. Les offices de commercialisation mandatés par l'État, les industriels, les distributeurs et les banques contrôlaient les principales filières – coton au Mali, riz dans bon nombre de pays d'Asie (Corpuz et Kraft, 2005) et café en Afrique de l'Est (Swinnen et Maertens, 2010) – et passaient par ce biais pour fournir des intrants et des crédits aux agriculteurs. Le rôle de l'État a été nettement réduit ces dernières années mais les six études pays montrent que le financement des chaînes de valeur (sous de nombreuses formes) se maintient partout et représente sans doute la première source de finance agricole – devant le crédit directement accordé aux agriculteurs par les banques et les IMF.

Le financement des chaînes de valeur reconnaît la place des petits producteurs dans le réseau des fournisseurs d'intrants, des acheteurs, des industriels, des entreposeurs et autres prestataires de services, des distributeurs, des détaillants et des consommateurs. Le crédit est accordé *via* la chaîne de valeur, garanti essentiellement par la vente anticipée de la culture concernée. Les institutions financières peuvent s'impliquer lorsqu'elles financent une activité à l'extrémité de la chaîne de valeur, qui redirige les fonds vers les autres maillons (financement interne de la chaîne de valeur) ou peuvent financer directement des partenaires de la chaîne de valeur (financement externe). En Tanzanie par exemple, la NMB participe au financement des filières du

Graphique 3 *Cadre de financement des chaînes de valeur*



Source : cours de Triodos Facet sur le financement des chaînes de valeur.

sucre, du tabac, de l'orge, du riz et du thé. Mais ce mode de financement est particulièrement présent pour les cultures d'exportation (coton, café, cacao, caoutchouc et noix de cajou). Tous ces produits, à forte valeur ajoutée, subissent d'importantes transformations industrielles, sont soumis à de stricts contrôles de qualité et sont distribués dans le monde entier, avec un marché local restreint.

L'expression « financement des chaînes de valeur » (FCV) recouvre de multiples concepts et modes de financement, dont les plus importants sont résumés au tableau 5.

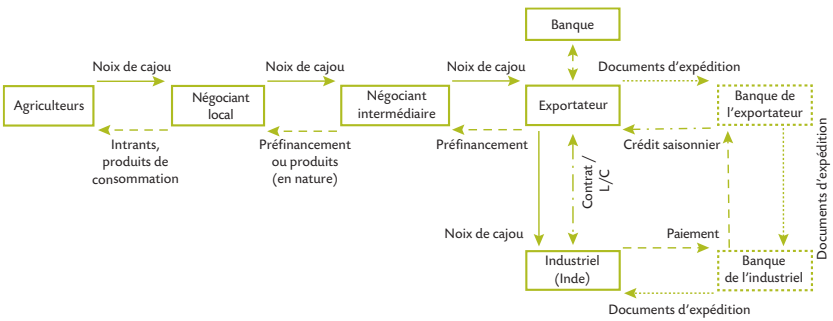
Tableau 5 *Différents types de financement des chaînes de valeur*

Types de FCV	Description
Crédit commercial (accordé par les fournisseurs d'intrants ou les acheteurs [négociants ou industriels par exemple])	Les agriculteurs obtiennent un crédit auprès des fournisseurs d'intrants, des intermédiaires et des commerçants ou des industriels en échange d'un engagement à rembourser grâce à la récolte à venir. Ce type d'accord, informel et fondé sur la confiance, n'implique en général pas directement de banque. Le crédit est souvent accordé en nature (semences, engrais, produits de consommation), de même que le remboursement (produit final). De tels accords concernent pratiquement toujours exclusivement un crédit saisonnier. Le coût du crédit (intérêts) est inclus dans le prix convenu pour les intrants et les produits, et peut se révéler assez élevé.
Exploitation agricole sous contrat	Un négociant, un exportateur ou un industriel établit des contrats d'achat avant récolte avec un certain nombre d'agriculteurs ou leurs représentants (association ou coopérative). Il s'agit donc de signer un contrat à terme pour la récolte à venir (prix ou calcul du prix fixé). Ce type de contrat se justifie surtout pour garantir l'approvisionnement en un produit donné, d'une certaine qualité et à des périodes spécifiques. Une aide technique visant à garantir la qualité peut être prévue dans le contrat. Les normes de produit sont convenues à l'avance. Dans le cadre de ce contrat à terme, les agriculteurs reçoivent un paiement anticipé partiel. Une banque peut aussi être associée à l'opération, à travers un accord tripartite (le contrat de vente servant de sûreté). De tels accords concernent pratiquement toujours exclusivement un crédit saisonnier, à l'exception notoire du crédit avant récolte accordé aux coopératives et qui leur permet d'acheter la production de leurs membres. Les échéances pour ce type de préfinancement ne courent en général que sur quelques semaines.
Schémas de financement de petits planteurs	Il s'agit d'un accord sophistiqué d'exploitation agricole sous contrat mis en place par le « cœur » – producteur ou industriel de grande taille (qualifié aussi d'« opérateur technique ») – qui donne aux petits planteurs accès à ses infrastructures commerciales, opérationnelles et logistiques. Cela peut aussi couvrir une assistance technique. Les prêts peuvent concerner le financement d'investissements (arbres ou matériel, par exemple). Ces schémas sont particulièrement répandus pour les cultures spécialisées à haute valeur ajoutée bénéficiant de marchés de niche.
Financement par crédit-stockage	Les produits stockés dans un entrepôt agréé et sécurisé servent de garantie pour un prêt, destiné à la future récolte ou à d'autres fins (financement après récolte). L'agriculteur récupère ainsi une plus grande souplesse pour planifier la vente de ses produits et peut donc profiter de l'augmentation des prix de soudure. En outre, si les produits sont testés et classés, leur valeur peut augmenter. Ce type d'accord concerne le crédit saisonnier parce que l'agriculteur voudra probablement vendre les fruits de sa récolte et rembourser son emprunt avant la récolte suivante.

Source : auteurs.

Le crédit commercial (on parle aussi de financement ou de trésorerie des chaînes de valeur) est très répandu dans le monde agricole. En Guinée-Bissau, les producteurs de noix de cajou reçoivent des crédits (en nature ou en espèces) par le biais des différents rangs de négociants alors que les exportateurs du premier rang ont accès aux prêts bancaires. L'accord avec les agriculteurs, informel, est garanti par la confiance mutuelle et l'ancienneté des relations entre négociants locaux et producteurs. Les six études pays relaient de multiples exemples d'accords simples de ce type (filière des céréales en Tunisie ou filière du riz en Thaïlande, au Cambodge, au Mali et au Sénégal).

Graphique 4 *Exemple de crédit commercial, y compris financement d'exportations par lettre de crédit*



Source : auteurs.

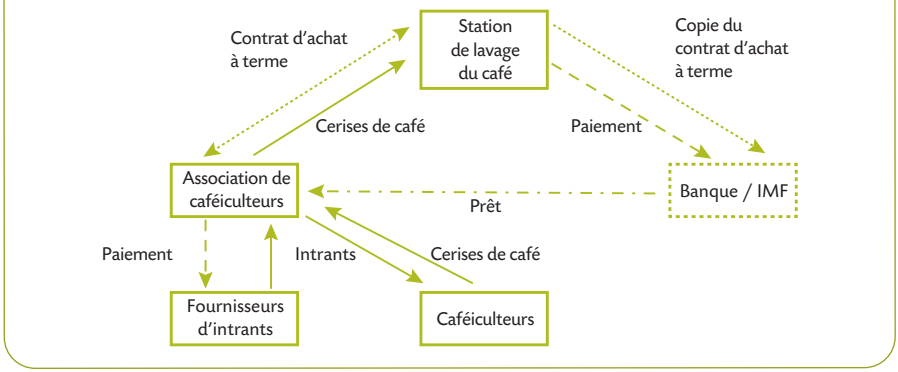
Alors que dans l'exemple qui précède, les flux de crédit remontent vers l'agriculteur, le contraire peut aussi se produire. Ainsi, des négociants spécialisés dans certains intrants avancent des semences aux agriculteurs et escomptent être remboursés après la récolte. Dans la production laitière, il est parfaitement normal que les agriculteurs soient payés tous les quinze jours, ce qui signifie que ces derniers préfinancent la laiterie. De même, les produits agricoles sont vendus en consignation *via* des supermarchés avec paiement retardé – ce qui signifie que les coûts de stockage des magasins sont supportés par les agriculteurs.

L'exploitation sous contrat met en relation des négociateurs et des industriels (opérateurs techniques) qui proposent un crédit ou en facilitent l'obtention à des agriculteurs qui souhaitent vendre leurs récoltes à terme. Pour les acheteurs, la motivation est liée à la volonté de garantir leur approvisionnement (qualité ou délai) ; pour le vendeur, il s'agit de s'assurer des débouchés et des prix garantis. Le contrat à terme précise les conditions de prix et de paiement et fixe la quantité, la qualité et la

date de livraison du produit. Au Burundi et au Rwanda, les caféiculteurs membres d'associations ou de coopératives reçoivent ainsi un crédit de la part de banques ou d'IMF mais l'argent transite par les stations de lavage du café auxquelles ils ont accepté de livrer leur récolte. Le remboursement du prêt et les intérêts sont déduits de la valeur des cerises de café livrées à la station. Cela implique un accord tripartite, entre la banque, la coopérative d'agriculteurs et la station de lavage. On retrouve ce type de système dans la production de coton au Mali et au Sénégal, où les agriculteurs appartiennent à la même filière que les usines de transformation régionales. Ils reçoivent un crédit en nature (intrants) par le biais de leurs syndicats. Ils peuvent aussi bénéficier d'avances en espèces, pour d'autres cultures ou pour leur consommation. Ce système de contrat d'exploitation associé à un financement se retrouve aussi souvent dans la production horticole au Sénégal, au Mali et en Tunisie (haricots verts destinés à l'exportation, tomates pour l'industrie, etc.).

Les accords spécifiques liés aux schémas de financement de petits planteurs et au crédit-stockage sont abordés séparément ci-dessous.

Graphique 5 *Exemple d'exploitation sous contrat à travers une association d'agriculteurs*



Source : auteurs.

Dans les exemples qui précèdent, les agriculteurs obtiennent surtout des prêts auprès des banques mais également à travers leurs syndicats/associations/coopératives. Au Burundi, au Rwanda et au Mali, ces opérations sont traditionnellement financées par une banque de développement (agricole). Mais les IMF ne sont pas en reste. Au Ghana, des banques commerciales privées proposent des financements sous contrat. La solution idéale est fonction de la filière et de la région. Dans certains pays, le financement des chaînes de valeur permet d'investir dans des cultures à maturité longue, comme les hévéas.

Le financement des chaînes de valeur, surtout dans le cadre d'une exploitation sous contrat et de schémas de financement de petits planteurs, séduit les banques et les IMF pour plusieurs raisons :

1. la quasi-certitude que les producteurs disposent d'un circuit de commercialisation et de distribution. L'étroitesse des liens entre le producteur et l'acheteur, avec ou sans contrat, contribue à sécuriser le prêt. Le simple fait d'appartenir à une chaîne de valeur conforte considérablement la cote de solvabilité de l'agriculteur ;

2. les conseils techniques fournis à l'agriculteur dans le cas d'une exploitation sous contrat et, surtout, de schémas de financement de petits planteurs, limitent le risque de performance (mauvaise récolte ou récolte inférieure à la norme) ;

3. les coûts de transaction liés au prêt sont réduits :

   a. coûts d'évaluation bien inférieurs, puisque celle-ci est essentiellement faite par les partenaires de la chaîne de valeur, qui participeront aussi au suivi du prêt ;

   b. coûts de remboursement et de récupération bien inférieurs, car les prêteurs ne traitent qu'avec un petit nombre de partenaires de la chaîne de valeur, qui facilitent la délivrance du prêt aux agriculteurs ou leur distribuent directement l'argent ;

   c. moindre risque de voir le prêt utilisé à d'autres fins que celles prévues puisque les partenaires de la chaîne de valeur en fournissent en général une partie en nature ;

   d. facilité de remboursement du prêt (*via* les acheteurs de la chaîne de valeur) à la livraison de la récolte ;

4. les partenaires des grandes chaînes de valeur sont en général bien établis et bien connus de la banque sollicitée. Grâce à leur crédibilité, ils peuvent faciliter le financement des banques et des IMF, en se portant garants de « leurs » agriculteurs. Dans certains cas, les acheteurs se substituent aux agriculteurs pour nantir les emprunts.

Le financement des chaînes de valeur ajoute deux nouveaux éléments à l'évaluation classique d'un dossier de crédit (caractère, capacités, conjoncture économique, capitaux, trésorerie et nantissement) : le « produit » et le « contrat ». La participation des agriculteurs dans une chaîne de valeur où les ventes sont quasiment garanties limite les risques de performance et de crédit. La banque ou l'IMF dispose d'informations plus solides sur ce que l'agriculteur va cultiver, ses acheteurs et la période à laquelle il devrait récupérer des fonds.

Les principaux risques et faiblesses du financement des chaînes de valeur sont les suivants :

1. mauvaise récolte ou produits inférieurs à la norme – de sorte que l'agriculteur ne peut livrer les produits requis pour rembourser l'emprunt. Mais ce financement prévoit souvent des conseils techniques et une formation, ainsi que la livraison de semences, engrais et pesticides de qualité, ce qui limite les risques de récolte. Une assurance agricole peut aussi faire partie de l'offre globale de services ;

2. vente parallèle, en dehors du cercle convenu de partenaires de la chaîne de la valeur, et défaut volontaire de la part de l'agriculteur. Ce type de comportement a été observé dans les six études pays. Le risque est atténué dans les petites chaînes de valeur, où les acheteurs sont relativement peu nombreux. Ces derniers peuvent donc se mettre d'accord entre eux pour refuser les ventes parallèles par des agriculteurs ayant signé un contrat avec l'un d'entre eux. Mais d'autres partenaires de la chaîne de valeur (et les banques) peuvent eux aussi se soustraire à leurs obligations. Ce mode de financement sera d'autant plus efficace que tous les partenaires ont intérêt à respecter les règles ;

3. système qui ne propose pas de solution pour le financement des investissements. Seuls les schémas de financement de petits planteurs pratiquent communément les prêts à l'investissement ;

4. transactions qui ne sont pas systématiquement à l'avantage des agriculteurs, surtout si les acheteurs ont la haute main sur la chaîne de valeur, faute de concurrence et d'informations sur les marchés accessibles aux vendeurs. Les études sur la Thaïlande, le Cambodge et la Tanzanie laissent clairement penser que c'est effectivement le cas. Cela se traduit par des prix d'intrants (vendus à crédit) relativement élevés ou de faibles prix d'achat des produits à livrer, ce

qui entraîne un coûteux taux de financement implicite. La seule arme dont disposent les agriculteurs est de s'organiser de leur côté.

La mondialisation a fortement encouragé le financement des chaînes de valeur dans la mesure où les agriculteurs sont de plus en plus souvent associés à des chaînes internationales. Certains, y compris des petits producteurs au Sénégal, en Éthiopie, au Kenya et en Tanzanie, se sont désormais lancés dans la fruiticulture et l'horticulture d'exportation. Viandes et poissons sont aussi exportés à travers des chaînes de valeur internationales. Mais les normes qualitatives et sanitaires imposées par les importateurs étrangers sont très strictes, ce qui signifie que les agriculteurs fournisseurs des pays en développement doivent scrupuleusement respecter les intrants agricoles et les méthodes de production prescrits. Les règles en matière d'emballage, d'étiquetage, de stockage et de transport sont elles aussi très contraignantes. Leur respect exige une étroite coordination verticale au sein de la filière. Ainsi, le matériel, le préfinancement, le crédit bancaire (ou les garanties de crédit), la formation, les conseils et les instruments de contrôle de la qualité sont fournis aux agriculteurs par leurs partenaires de la chaîne de valeur. Le risque de vente parallèle directe est relativement limité parce que les produits sont spécifiques et que les clients locaux refusent d'acquitter le même prix que les clients internationaux.

Il est intéressant de noter que ce type d'organisation voit désormais aussi le jour localement. Dans la plupart des pays en développement, l'urbanisation explose et les classes moyennes urbaines apprécient de plus en plus de faire leurs courses dans des supermarchés modernes. D'où l'apparition d'enseignes comme Metro et Carrefour en Afrique de l'Ouest et de Nakumatt, Pick'n Pay, Massmart, Shoprite et Woolworths en Afrique de l'Est. En Asie et en Amérique latine, les citadins ont depuis longtemps copié les pratiques des Occidentaux en la matière. Des chaînes de valeur locales sont constituées pour livrer aux classes moyennes urbaines des produits agricoles agréables à regarder, frais et bons pour la santé. Les contrats de livraison de fruits et de légumes frais, de produits laitiers et carnés proposés par les supermarchés spécifient certes les normes de production et les délais de livraison mais ils peuvent aussi englober des conseils et de la formation ainsi que la fourniture d'intrants, de technologie et de crédit (ou, du moins, de paiements anticipés).

Le financement des chaînes de valeur n'a rien de nouveau. Ce qui change, en revanche, c'est sa généralisation. Les partenaires réduisent les asymétries d'information auxquelles sont confrontées les banques et les IMF, l'octroi efficace de crédit aux petits producteurs devient possible et le prêt est garanti par un contrat de vente confirmé. Des exemples tirés des six études pays montrent que le taux de

remboursement des prêts dans le cadre d'un financement de chaînes de valeur est nettement supérieur à celui de crédits accordés en dehors de ces chaînes (le remboursement par des agriculteurs sous contrat de la filière de la tomate au Sénégal atteignait 98 % en 2008). Mais sans doute surtout, les projets réalisés dans un tel cadre permettent d'assurer un transfert de technologie aux agriculteurs, levant ainsi l'un des principaux obstacles à la finance agricole – à savoir, l'inefficience du secteur et, par conséquent, les faibles capacités de remboursement des agriculteurs. La littérature (Swinnen et Maertens, 2010) prouve que les agriculteurs membres d'une chaîne de valeur ont moins de mal à accéder au crédit et y recourent en plus grand nombre que ceux qui n'ont pas le soutien des partenaires d'une chaîne de valeur. Dans certains pays d'ailleurs, et surtout en Afrique australe, il n'existe pratiquement pas de financement en dehors des chaînes de valeur.

Les principaux facteurs de réussite du financement de chaînes de valeur sont donc les suivants :

1. ce type de financement est particulièrement efficace quand tous les partenaires ont intérêt à maintenir les relations entre eux, surtout dans les secteurs (cultures de rente) où les différents acteurs sont prêts à signer des contrats exclusifs d'acquisition et d'approvisionnement et où les normes technologiques sont élevées :

    a. les agriculteurs peuvent accéder à des intrants et des prêts à des conditions pratiques et favorables, ont des débouchés garantis et obtiennent des prix attractifs ;

    b. les acheteurs s'assurent d'obtenir en temps voulu et à des prix corrects des produits agricoles de qualité ;

2. dans la pratique, ce financement est surtout adapté à des filières relativement longues et complexes parce que, dans ce cas, tous les partenaires auront mutuellement besoin des uns et des autres (les ventes parallèles ne présentent guère d'intérêt) :

    a. avec la mondialisation et l'urbanisation croissantes, la plupart des chaînes de valeur agricoles gagnent en longueur et en complexité ;

    b. de plus, les produits bio et certifiés « commerce équitable » (comme le cacao) sont adaptés à ce type de financement parce que l'agriculteur a

besoin de l'acheteur pour obtenir le label « commerce équitable » ou EKO (bio) et que l'acheteur a besoin de l'agriculteur pour remplir ses propres obligations à terme (Rabo Development, 2011) ;

3. les conditions de prix et de crédit doivent être équitables et transparentes, au risque sinon d'encourager les ventes parallèles ;

4. les agriculteurs doivent pouvoir accéder à une « offre globale » d'assistance technique et de services financiers pour atteindre les normes de qualité et de certification, qui doivent faire partie intégrante du projet de financement. Les principaux écueils rencontrés par les petits producteurs n'ont souvent pas de caractère financier. Comme nous l'avons vu au chapitre 2, ils manquent de connaissances techniques, d'intrants et de matériel, de compétences de gestion post-récolte ou d'informations sur les marchés et sont confrontés à des modes de distribution inefficaces et, de ce fait, n'ont pas accès aux financements ;

5. du fait de la complexité des chaînes de valeur et des financements, les agriculteurs ont tout intérêt à traiter avec une chaîne de valeur et négocier des accords de financement par l'intermédiaire d'un organisme représentatif, comme une coopérative ;

6. pour que ce financement soit efficace, il faut un environnement juridique propice (droits de propriété clairement établis, loi encadrant les faillites et la mutation de propriété et système efficace et rapide de règlement des différends).

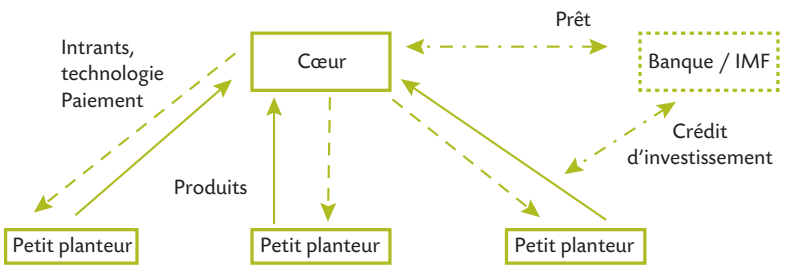
L'une des grandes différences entre le financement des chaînes de valeur « nouveau style » et les formes en vigueur dans les années 1960 et 1970 tient à ce que celles-ci sont désormais mises en place par des acteurs privés et non plus par des organismes contrôlés par l'État. Ces acteurs privés – négociants, revendeurs, industriels, entreposeurs et distributeurs – passent des contrats avec des petits producteurs, des banques et entre eux pour servir les intérêts commerciaux de chacun, crédit compris.

3.5. Schémas de financement de petits planteurs

Les schémas de financement de petits planteurs sont une forme particulière d'exploitation agricole sous contrat, souvent à long terme. Ils s'organisent autour d'une exploitation centrale – la ferme pivot ou nucleus– qui développe sa production

en demandant à des petits planteurs du voisinage de cultiver la même chose qu'elle (tabac au Malawi, ananas au Ghana ou riz en Tanzanie, par exemple). On trouve aussi ce type de dispositifs dans la production animale (comme l'élevage de poulets). Il arrive que le nucleus soit, non plus une exploitation mais un industriel/et exportateur (c'est le cas de PepsiCo en Inde pour les pommes de terre ou des producteurs d'huile de palme en Thaïlande). Même les chaînes de supermarché se convertissent à ce système. En général, la ferme pivot fournit aux petits planteurs tout ce dont ils ont besoin (intrants, technologie, crédit et, bien sûr, débouchés). Le financement des investissements est en général laissé aux banques et aux IMF. Les petits planteurs apportent leur force de travail et leurs terres mais il ne s'agit pas d'une forme de salariat déguisé. Ils continuent d'assumer le risque de récolte, même si le nucleus les aide à l'atténuer, et sont rémunérés en fonction de leurs résultats.

Graphique 6 *Un schéma simple de financement de petits planteurs*



Source : auteurs.

Plusieurs raisons justifient que la ferme pivot (exploitation ou entreprise) fasse appel à des petits planteurs :

1. répondre à la demande ou assurer son développement (voir l'exemple des planteurs de tabac au Malawi, où le nucleus n'a pas de terres) ;

2. s'assurer d'un approvisionnement régulier et de qualité, en organisant et fidélisant les petits planteurs à travers une palette de services (pour les aider à surmonter les problèmes techniques en amont) ;

3. profiter d'un développement plus rapide par le biais de ces petits planteurs (dépenses d'équipement moindres) ;

4. disposer de marges de traitement aval supérieures à celles obtenues dans l'agriculture primaire ;

5. économiser en coûts de personnel et en dépenses foncières ;

6. diversifier les risques ;

7. assurer le développement social (produits du commerce équitable, par exemple).

Pour les petits planteurs, ce système a l'avantage de leur donner accès aux éléments suivants :

1. des débouchés nouveaux, de meilleure qualité ou plus sûrs, souvent à de meilleurs prix ;

2. des intrants de qualité, au moment voulu et à crédit ;

3. des conseils techniques pratiques ;

4. ces facteurs aident les petits planteurs à augmenter leur production, leur productivité, leur qualité et, souvent, leurs prix – et, partant, leurs revenus.

Mais tout cela a un coût, qui se retrouve dans le prix d'achat proposé par le nucleus.

Les schémas de financement de petits planteurs présentent quatre grands risques :

1. de performance (pertes de récoltes liées au climat, maladies, qualité des intrants) et de ventes parallèles. Dans le dispositif bien connu de PepsiCo, en Inde, une assurance récolte (indicielle) fait partie de l'enveloppe proposée ;

2. de marché (prix des intrants et prix de vente final du produit ; risque de change) ;

3. de crédit. Les prêts peuvent être accordés par le nucleus (internes) ou directement par une banque/IMF (externe). Le crédit interne expose le nucleus au risque crédit des petits planteurs. Mais, dans le cas du crédit externe, la banque/l'IMF peut chercher à obtenir des garanties du nucleus ;

4. de relations quasi monopolistiques ou d'exploitation des petits planteurs, d'autant plus élevé que ces derniers manquent de ressources et sont allergiques au risque.

Les six pays étudiés proposent rarement de vrais schémas de financement de petits planteurs. Au Mali et au Sénégal, les filières traditionnelles (coton, arachides) pratiquent plutôt l'agriculture sous contrat. Cela vaut aussi pour le riz et l'horticulture. Mais de tels schémas se retrouvent en Tanzanie dans la filière rizicole, associés à des dispositifs d'irrigation gérés par d'anciennes exploitations parapubliques, ainsi que pour le tabac, le thé et le sucre. En Thaïlande, on trouve des formes de schémas de ce type dans les activités de pressage des palmiers à huile, mais ni pour le riz, ni pour le tapioca. Au Cambodge, aucun schéma de financement de petits planteurs n'a été repéré.

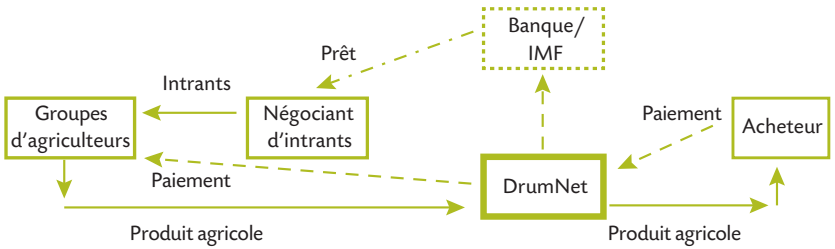
Les principaux facteurs de réussite d'un schéma de financement de petits planteurs sont les mêmes que ceux évoqués pour le financement des chaînes de valeur (voir *supra*).

3.6. Intermédiation des chaînes de valeur

La littérature (IFPRI/Campaigne et Rausch, 2010 ; Banque mondiale, 2005) présente une forme particulière de financement des chaînes de valeur dans laquelle un intermédiaire – qui n'est pas partenaire de ladite chaîne – facilite le processus pour toutes les parties. DrumNet Kenya a ainsi mis au point une plateforme technologique qui lui permet d'agir comme intermédiaire entre les prestataires de services financiers, les agriculteurs, les fournisseurs d'intrants et les acheteurs. Il conjugue des éléments tirés du financement des chaînes de valeur et de la microfinance. Son principal objectif est de remédier simultanément aux obstacles au crédit et à la commercialisation, en intégrant les deux aspects dans une même approche. Le programme présente deux caractéristiques : 1) l'octroi d'un microcrédit électronique ; et 2) la mise en place d'un système intégré de commercialisation et de paiement.

Les agriculteurs organisés en groupes professionnels signent un contrat de fourniture avec un acheteur, qui peut être un négociant (à l'export), un supermarché ou un industriel. En général, DrumNet négocie le contrat au nom des agriculteurs. Le prix et les conditions de l'offre sont fixés. Grâce à ce contrat, le groupe d'agriculteurs peut obtenir un financement d'une banque ou d'une IMF. Celle-ci verse l'argent à des détaillants agréés (offrant des normes de qualité convenues d'avance), lesquels vont livrer les intrants aux agriculteurs. Au moment de la récolte, le produit est certifié

Graphique 7 *Intermédiation au sein des chaînes de valeur*



Source : IFPRI/Campaigne et Rausch (2010).

avant d'être expédié à l'acheteur, qui déclenche alors un paiement en faveur de DrumNet. DrumNet peut à son tour payer la banque et reverser le solde (moins sa commission) aux agriculteurs.

Il s'agit là essentiellement d'un financement sur contrat, à ceci près d'original qu'un intermédiaire indépendant gère le processus en fonction d'un contrat-cadre. Le fait que les agriculteurs reçoivent leurs prêts en nature et que le remboursement soit prélevé sur les recettes tirées des récoltes réduit le risque pour la banque. Les coûts de transaction sont moindres grâce à l'intervention de DrumNet qui concentre les services de financement, conseils techniques, fourniture d'intrants et commercialisation. Le risque est également limité par les conseils techniques prodigués et l'accès à des marchés haut de gamme. DrumNet s'est malgré tout heurté aux risques commerciaux habituels, comme le non-respect des conditions par les partenaires (banques comprises) ou des mauvaises récoltes qui empêchent le remboursement de l'emprunt.

Des expériences similaires ont été tentées en Amérique latine. L'intermédiation se révèle utile lorsque les agriculteurs (et leurs représentants) n'ont pas les capacités suffisantes pour intéresser des négociants et des prestataires de services financiers.

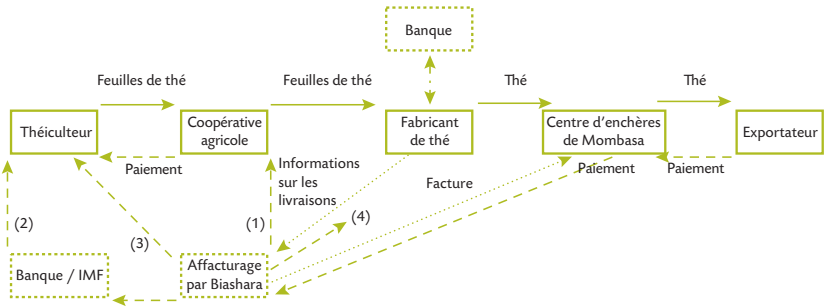
3.7. Affacturage agricole et financement des créances commerciales

Un autre exemple intéressant nous vient également du Kenya, qui s'appuie sur l'affacturage agricole (KIT/IIRR, 2010). Dans les marchés développés, l'escompte de

factures et l'affacturage sont des services financiers tout à fait banals[5]. Mais ils sont encore rares dans les pays en développement, en particulier dans l'agriculture.

Les théiculteurs kenyans ont constaté que les délais de paiement de leur produit étaient très longs, parce que les industriels et les exportateurs devaient attendre le règlement de leurs clients internationaux, peu pressés. Pour obtenir rapidement des fonds, ils étaient souvent obligés de vendre leur thé à des négociants locaux, à des tarifs peu attractifs. Un système d'affacturage a alors été mis au point (voir *infra*). La société spécialisée avance 70 % de la valeur du thé livré par les agriculteurs au centre d'enchères de Mombasa et prélève 2,5 % d'intérêts par mois pour ses services. Le centre d'enchères rembourse directement la société d'affacturage – une condition stipulée dans un protocole d'entente signé par toutes les parties[6]. Notons que celui qui fabrique le thé a nanti ses biens, en partie au nom des agriculteurs[7].

Graphique 8 *Affacturage par Biashara dans le secteur du thé au Kenya*



Note : les agriculteurs sont payés (1) par le biais de la coopérative ou (2) par la banque ou (3) via M-Pesa (téléphone mobile). Le fabricant de thé est aussi réglé par la société d'affacturage (4) (qui envoie la facture au centre d'enchères).

Source : KIT/IIRR (2010).

[5] L'affacturage consiste à vendre des créances clients à un « affactureur » qui prend en charge leur recouvrement et supporte également le risque de crédit. L'escompte de factures est une forme d'emprunt dans laquelle les créances servent de gage (le risque de crédit n'est pas cédé). Le financement des créances commerciales est une variante de l'escompte de factures alors que le forfaitage est une variante de l'affacturage, qui implique des instruments négociables comme les lettres de crédit internationales.

[6] Pour plus de détails, voir KIT/IIRR (2010).

[7] Cet accord financier s'apparente en fait plutôt au financement de créances commerciales qu'à de l'affacturage.

Ce modèle a été conçu par Biashara Ltd. avec l'appui du Gatsby Trust. Il a également été introduit dans d'autres filières, comme le coton et la pêche. La littérature note que des pratiques similaires d'affacturage ou d'escompte de créances commerciales sont assez répandues en Amérique latine pour les exportations de produits agricoles.

L'innovation réside ici dans le mécanisme de paiement et de sûreté.

L'affacturage, le financement de créances commerciales, l'escompte de factures et le forfaitage sont des pratiques intéressantes dans les cas suivants :

1. les délais de paiement sont longs (du fait essentiellement des délais d'expédition), ce qui est souvent le cas avec les produits d'exportation ;

2. le produit est (physiquement) garanti et l'acheteur est considéré comme solvable ;

3. il s'agit (idéalement) d'un produit non périssable ;

4. le cadre juridique et réglementaire autorise cette forme de financement et protège le créancier en cas de défaut de paiement.

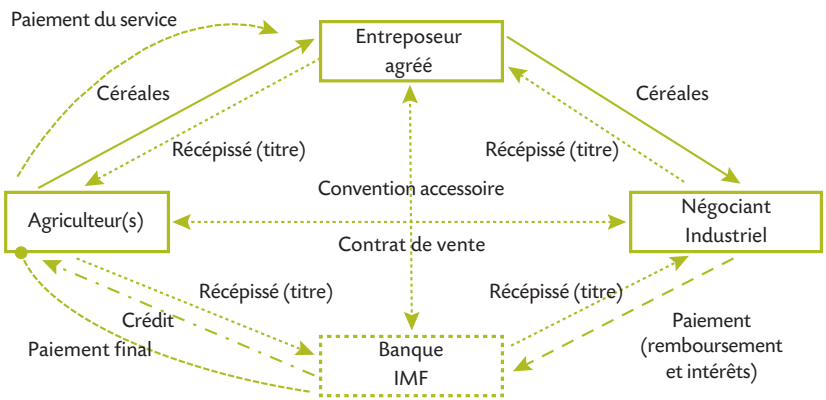
3.8. Crédit-stockage

Le crédit-stockage existe depuis longtemps dans les pays producteurs de céréales d'Afrique du Nord et en ex-Union soviétique. Il se pratiquait dès avant le Moyen-âge et a été redécouvert voici une quinzaine d'années en Europe de l'Est (Ukraine, Russie, Kazakhstan, Pologne). Il commence à être réintroduit en Afrique. Il s'applique aux produits agricoles que l'on peut stocker, comme les céréales, le café, le coton, la laine ou les pommes de terre. L'agriculteur livre les céréales à un exploitant de silo (agréé et sécurisé) qui va les stocker. Il remet ensuite le récépissé d'entrepôt à sa banque comme garantie d'emprunt – cela représente souvent 70 à 80 % de la valeur des produits stockés[8]. Dès qu'il a vendu la marchandise, l'agriculteur en informe sa banque qui se fait rembourser par l'acheteur en échange de la remise du récépissé.

[8] Le récépissé d'entrepôt est un « *document écrit émis par l'entreposeur par lequel celui-ci reconnaît avoir reçu d'une personne dûment identifiée des marchandises spécifiées, selon un volume et une qualité précisés stockées dans un lieu défini* » (Onumah, 2003). La forme du récépissé est fonction des réglementations locales. Dans certains systèmes juridiques, celui-ci comporte deux documents : un certificat de propriété et un certificat de gage. En Amérique latine, les documents utilisés sont (1) le récépissé d'entrepôt proprement dit, qui confirme que la marchandise est effectivement stockée ; et (2) un warrant ou titre de crédit au porteur qui atteste du droit de propriété sur la marchandise stockée.

L'acheteur se présente ensuite à l'entrepôt avec ce document et peut récupérer la marchandise. La banque transfère le solde (déduction faite du montant du prêt et des intérêts) à l'agriculteur[9]. Les taux de défaut dans le crédit-stockage semblent faibles – l'emprunteur (producteur) rembourse sa dette avec les fruits de la vente de sa marchandise. Le crédit-stockage est un produit de prêt auto-liquidatif.

Graphique 9 *Financement par crédit-stockage*



Source : TriodosFacet, cours sur le financement des chaînes de valeur.

L'entreposeur stocke toutes les marchandises qui lui sont remises par tous les agriculteurs dans un seul silo, de sorte qu'il perd la trace de leur provenance. Mais comme les marchandises sont de qualité variable, elles doivent être testées et classées dès réception et stockées en fonction. Le crédit-stockage est surtout adapté aux produits non périssables comme les céréales (riz et millet au Mali), le café et les noix de cajou (Tanzanie). Mais on peut aussi stocker certains fruits et légumes, voire même des produits carnés. En Mongolie, les usines de conditionnement de viande emploient du personnel qualifié qui classe la viande de bœuf en trois catégories et la stocke tout au long de l'hiver. Les entreprises qui n'ont pas d'équipement de congélation (restaurants ou magasins par exemple) stockent leur viande avec celle de l'usine, de sorte qu'il devient impossible d'identifier le propriétaire initial des différentes carcasses.

[9] Deux cas de figures sont possibles : (1) l'acheteur règle l'intégralité de la somme à la banque, qui reverse le solde à l'agriculteur ; ou (2) l'acheteur reverse le montant du prêt et des intérêts à la banque, le solde allant directement à l'agriculteur.

Le crédit-stockage est solidement implanté dans les anciens pays communistes parce que les agriculteurs étaient déjà habitués à livrer leurs produits à des entrepôts centraux. En outre, les infrastructures existaient. Même la viande était stockée en un seul endroit (voir l'exemple précédent). En Asie, y compris en Thaïlande, le crédit-stockage se pratique dans la filière rizicole. En Amérique latine et particulièrement au Brésil et au Mexique, il est bien répandu pour les céréales, certaines banques possédant même leurs propres silos (Alcantara, 2006). Il fait aussi des émules en Afrique de l'Est, même si l'activité reste modeste, notamment en Tanzanie pour le riz, le café, les noix de cajou, le maïs, le sésame et le poivre. On le retrouve aussi en Afrique australe (en Zambie et en Afrique du Sud pour le maïs et d'autres cultures, par exemple). Mais il est nettement moins fréquent en Afrique de l'Ouest, à la grande exception du Ghana (maïs). Le principal frein à son développement dans ces pays est lié au manque de fiabilité du stockage (dommages) et à des problèmes de certification (classification) et de sécurité (vols) dans les entrepôts. Les agriculteurs n'ont pas forcément confiance dans l'entrepôt et/ou l'environnement juridique ne favorise pas forcément ce genre d'opérations. Cette pratique est par ailleurs peu courante en Tunisie et au Sénégal, en dépit d'un réel potentiel, à cause essentiellement du manque d'infrastructures de stockage dans les zones rurales.

Encadré 7 *Thaïlande : un exemple à ne pas suivre de crédit-stockage*

Dans le cadre du programme thaïlandais de prêts hypothécaires pour le riz paddy (non décortiqué), les producteurs obtenaient des crédits en gageant leur récolte auprès de la BAAC. La marchandise était stockée dans l'un des entrepôts gérés par l'État ou chez des usineurs privés. L'agriculteur-emprunteur pouvait obtenir un prêt jusqu'à 90 % du prix cible fixé par les autorités. Ce programme a entraîné une corruption généralisée et des ententes entre agriculteurs et usineurs. L'usineur délivrait un reçu pour un dépôt de riz qui en fait n'avait pas lieu. L'agriculteur pouvait alors présenter ce faux récépissé d'entrepôt à la BAAC pour obtenir de l'argent, dont il reversait souvent une partie à l'usineur.

Mais l'escroquerie allait plus loin : le niveau élevé des prix d'engagement poussait les négociants et les usineurs à acheter moins cher du riz paddy au Cambodge et à l'introduire frauduleusement dans le système en prétendant qu'il s'agissait de riz « thaï » pour bénéficier ainsi des subventions. En mars 2009, 1 000 tonnes de riz paddy cambodgien ont franchi ainsi quotidiennement la frontière, selon les estimations, pour bénéficier des subventions au titre du programme thaïlandais de prêts hypothécaires. Où l'on voit que ce programme a eu pour effet involontaire d'empêcher l'usinage du riz paddy au Cambodge (tout en garantissant un niveau élevé de prix à la production aux riziculteurs thaïlandais). Il a aussi grevé le budget de l'État thaïlandais et provoqué la constitution d'importants stocks de riz qu'il a fallu écouler ensuite, souvent à perte.

La principale innovation du crédit-stockage réside dans le fait qu'il résout un problème de financement et de nantissement. Il offre à la banque en gage un actif sûr, liquide et facile à contrôler. En Tanzanie, les défauts de remboursement dans ce cadre sont inférieurs à 1 %. Mais il s'agit d'un produit financier qui ne sera activé que lorsque l'agriculteur a terminé sa récolte. Le cycle initial de récolte doit donc être financé sur fonds propres ou en faisant appel à d'autres formes de crédit.

Les avantages pour les agriculteurs qui ont du mal à fournir des gages sont multiples :

1. ils ne sont pas obligés de vendre leur marchandise immédiatement après la récolte, au moment où tous les agriculteurs de la filière écoulent la leur, ce qui fait baisser les prix. Le crédit-stockage leur permet donc de décider du moment idéal pour vendre et de profiter ainsi des variations annuelles des prix. Cela permet d'augmenter leurs revenus et les aide à mieux planifier leurs flux de trésorerie ;

2. les agriculteurs sont en meilleure posture pour discuter avec les négociants car ceux-ci ne peuvent plus dicter les termes d'un accord à des producteurs aux abois ;

3. de surcroît, si les agriculteurs collaborent à la commercialisation, le stockage de la récolte dans l'entrepôt accroît leur pouvoir collectif de négociation et leur permet de profiter d'avantages d'échelle qui soutiennent les prix[10] ;

4. en outre, le fait que la marchandise soit testée, classée et certifiée augmente quasi automatiquement sa valeur (et peut donc être éventuellement exportée). Les produits classés peuvent être écoulés sur des bourses de marchandises, ce qui améliore considérablement la compétitivité et la transparence du processus commercial ;

5. par ailleurs, la chaîne de valeur peut être renforcée par la création d'un marché pour le stockage de produits non périssables, les pertes de récoltes sont réduites, des incitations à produire des marchandises de qualité sont créées et des normes de pesée et de classification des produits agricoles sont adoptées[11] ;

[10] Dans de nombreux contrats de crédit-stockage, l'entreposeur représente les agriculteurs face aux négociants/industriels et peut ainsi discuter des prix en leur nom.

[11] L'étude sur la Tanzanie révèle que la constitution de stocks pour éviter les pertes de récolte est l'une des principales justifications du soutien des partenaires internationaux au développement au crédit-stockage.

6. cela peut profiter aux consommateurs, puisque les variations saisonnières de prix sont limitées.

Le crédit-stockage présente un intérêt financier pour l'agriculteur quand les coûts – frais de stockage plus crédit plus pertes potentielles (dommages ou vols dans les entrepôts) – sont inférieurs à l'augmentation prévue de la valeur de la marchandise stockée. Des projets pilotes lancés au Mali montrent cependant que ce n'est pas systématique. Pour certaines récoltes (le millet par exemple), l'augmentation de prix était trop faible pour justifier les frais de stockage. Par ailleurs, on a pu constater que les agriculteurs devaient stocker une quantité minimale pour rendre l'opération rentable (ce que bon nombre de petits producteurs ne peuvent se permettre de faire). Les expériences menées en Tanzanie ont été pénalisées par les taux d'intérêt exorbitants imposés par les banques et les IMF. Des cas de commissions de stockage et de frais administratifs (sans doute déraisonnablement) élevés imposés par l'entreposeur ont aussi été signalés.

Pour réussir un financement par crédit-stockage, il faut réunir un certain nombre de conditions essentielles :

1. comme d'autres types de financement des chaînes de valeur, le crédit-stockage exige un environnement juridique propice : respect des droits de propriété (pour les marchandises stockées), loi sur les faillites, transférabilité des titres de propriété (récépissés d'entrepôt compris) et règlement des différends notamment. En 2005, la Tanzanie s'est dotée d'une législation spécifique à cet effet, qui prévoyait entre autres l'instauration du *Warehouse Licensing Board*, une autorité en charge de la supervision des entreposeurs ;

2. l'environnement politique doit lui aussi être propice. En Thaïlande, le crédit-stockage est pratiqué dans de nombreuses filières (riz, tapioca, huile de palme). Mais les prix minimum garantis suppriment l'un des principaux attraits de cet instrument, à savoir la possibilité de bénéficier des variations de prix intersaisons ;

3. l'existence d'infrastructures de stockage fiables (sécurisées et agréées), avec des capacités de test et de classification, est une condition préalable puisque l'intégralité du processus dépend de leur crédibilité. L'Afrique de l'Est et l'Afrique australe ont à cet égard fait d'immenses progrès, à l'inverse de l'Afrique de l'Ouest, qui manque d'infrastructures de ce type ;

Tableau 6 *Avantages et inconvénients du crédit-stockage*

	Petit producteur	Institution financière	Négociant ou industriel
Avantages	Prix supérieurs grâce à l'optimisation de la période d'écoulement de la marchandise, du stockage, de la classification, du regroupement et, parfois, du prétraitement. Amélioration de la qualité par la classification. Réduction des pertes de récolte grâce à des conditions de stockage meilleures dans les entrepôts que sur l'exploitation.	Permet de toucher les petits producteurs. Offre un moyen sûr de financer l'agriculture (sous réserve que les entreposeurs soient de bonne foi). Fait appel à des gages ultra liquides et simplifie la forclusion. Facilite le contrôle. Constitue un historique de crédit pour les agriculteurs.	Permet de s'approvisionner de manière fiable et opportune en grande quantité et sans mauvaises surprises. Permet d'avoir une classification, une certification et une pesée de qualité. Permet d'avoir des relations avec les entreposeurs et non plus avec chaque petit producteur.
Inconvénients	L'intégralité du paiement n'intervient pas au moment de la récolte (possibilité de ventes périodiques pour optimiser les prix). Coût du stockage, conditionnement, pertes pendant le stockage. Ne fonctionne que si le cycle initial de récolte a déjà été financé d'une façon ou d'une autre.	Coûts de transaction (mais qui peuvent être réduits si l'on négocie avec des coopératives). Ne s'applique pas aux prêts d'investissement.	Coût du stockage et de l'intermédiation par l'entreposeur.
Risques	Dommages, fraudes et vols. Baisse des prix pendant le stockage. Problèmes de gouvernance si implication d'une association/coopérative d'agriculteurs. Mauvaise gestion ou gestion frauduleuse de l'entrepôt (y compris faux récépissés).	Baisse des prix pendant le stockage. Pas d'acheteurs finals. Ventes parallèles (en dehors de l'entrepôt). Défaut de l'entreposeur (vente ou perte de la marchandise gagée ou problème de faux récépissés).	Respect et application des contrats.

4. le rôle et les capacités de l'entreposeur sont essentiels. L'entrepôt agit comme un organisme d'inspection (quantité et qualité) et passe des accords de gestion tripartites du bien nanti impliquant, outre lui-même (gestionnaire de la

garantie), les banques et les emprunteurs. C'est ainsi que les agriculteurs obtiennent un crédit bancaire. Ce système dépend de la crédibilité du gestionnaire de garanties (l'entreposeur) :

a. cette crédibilité sera renforcée si les entrepôts sont correctement réglementés et contrôlés. Les entrepôts agréés doivent respecter et maintenir des normes d'installations physiques, de capitaux et de liquidités, de gestion et d'assurance ;

Encadré 8 *Zambie : un exemple* à suivre *de crédit-stockage*

En Zambie, un système de crédit-stockage a été mis en place, qui a impliqué le déploiement d'un réseau national d'entrepôts gérés par des agents privés, autorisés à émettre des récépissés transférables et où la confiance a été établie grâce à un strict dispositif d'agrément et d'inspection. L'innovation principale tient à la création d'un organisme de réglementation autofinancé, sans lien avec le gouvernement – la *Zambian Agricultural Commodity Agency* (ZACA) Ltd. – chargé d'agréer et d'inspecter les entreposeurs autorisés à délivrer des récépissés en échange des marchandises stockées.

Des services d'entreposage sont accessibles pour les producteurs, les industriels et les négociants, avec un dépôt minimum de céréales de 10 tonnes. La ZACA, contrôlée par ses actionnaires, agrée et supervise les entrepôts. Elle émet et annule les permis d'exercer. Le capital minimum exigé est faible (50 000 dollars), sachant que les entrepôts peuvent recevoir et stocker jusqu'à dix fois leur valeur nette. L'entreposeur doit remplir des critères de solvabilité, fournir une garantie de son rendement financier, faire la preuve de sa compétence et de son intégrité professionnelles et accepter des inspections surprises. La ZACA a été conçue pour ne fonctionner que grâce aux redevances mais elle a bénéficié de subventions au départ. Seules les marchandises qui répondent aux normes de poids et de classification sont acceptées. Les entreposeurs et leur personnel de première ligne (peseurs, préleveurs et trieurs) sont formés à la qualité des produits et à l'assurance qualité et sont tous agréés, afin de faciliter le respect des normes.

Les entreposeurs agréés possèdent ou louent leurs entrepôts ou silos aux conditions du marché et ont toute latitude pour fixer leurs tarifs. Le crédit-stockage se fait aussi sur des bases commerciales et ne prévoit pas de lignes de crédit « concessionnelles » du gouvernement ou de partenaires internationaux au développement. Des efforts considérables sont consentis pour obtenir l'engagement des différents partenaires dans ce type de dispositif, en particulier les producteurs, les négociants, les industriels, les banquiers et les décideurs.

Source : Onumah (2003).

b. les entrepôts doivent accepter les visites surprises d'« examinateurs » chargés de faire respecter la loi et ayant l'autorité de suspendre ou d'annuler les autorisations d'exercer (Onumah, 2003) ;

c. le personnel qui manipule les marchandises dans l'entrepôt (peseurs, préleveurs et trieurs) doit lui aussi avoir une autorisation à titre personnel pour effectuer les tâches qui lui incombent ;

d. les marchandises sont classées en fonction de normes nationales ou internationales ;

5. du fait des coûts impliqués, les opérations doivent se faire sur une relativement grande échelle. L'un dans l'autre, le crédit-stockage exige un environnement juridique et économique assez sophistiqué – dont l'absence semble avoir été problématique dans les tentatives menées au Mali.

3.9. Garanties de crédit

Des garanties de crédit peuvent être fournies aux banques et aux IMF pour les inciter à financer l'agriculture. Ces garanties sont efficaces quand les conditions suivantes sont réunies :

1. il s'agit d'agriculteurs compétents, qui recourent à des technologies adaptées, ont de bons débouchés et obtiennent de solides propositions de prêt (pour des projets qui procureront de la trésorerie) ;

2. il s'agit de banques/IMF efficaces et bien capitalisées ;

3. les décisions de prêt de la banque/IMF sont prises par du personnel bien formé et connaissant le monde agricole ;

4. la banque/IMF dispose de procédures efficaces de gestion des risques ;

5. enfin, pour toutes ces raisons, la banque/IMF est disposée à financer l'agriculture – l'agriculteur manque juste de garanties pour satisfaire les règles de gestion du risque en vigueur dans l'établissement financier.

Malheureusement, ces conditions sont rarement réunies. Bon nombre de fonds de garanties de crédit pour les agriculteurs restent inutilisés parce que les banques

invoquent tout un tas de raisons autres que celle du nantissement pour ne pas financer les exploitations agricoles (Thaïlande, Roumanie, Philippines et Malaisie par exemple) : agriculture trop risquée, même avec des garanties ; procédures du programme de garanties de crédit trop contraignantes ; ou commissions de garanties trop élevées. Il arrive aussi (comme en Roumanie) que le fonds de garantie lui-même refuse des clients présentés par les banques. Un aspect crucial est lié au montant garanti : trop faible, les banques ne le trouveront pas adapté ; trop élevé, elles ne seront pas incitées à recouvrer l'argent prêté. Un niveau élevé de garantie peut aussi entraîner un « aléa moral », les débiteurs refusant de rembourser leur emprunt en sachant que celui-ci est de toute façon garanti (Levitsky, 1997). L'AFD propose des garanties de crédit à travers son assurance pour le risque de financement de l'investissement privé en zone d'intervention (ARIZ). Mais pratiquement aucune garantie agricole n'est fournie dans la mesure où les banques ne les réclament pas[12]. La Rabobank offre des garanties agricoles en Amérique latine mais les commissions sont insuffisantes pour couvrir les coûts.

Les six études pays recensent plusieurs exemples de fonds de garanties agricoles efficaces. Ce type de dispositifs fonctionne en Tanzanie mais rares sont les données sur leurs performances et leur impact. Tous sont subventionnés par l'État et/ou des partenaires internationaux au développement, ce qui soulève la question de leur pérennité. La Tunisie a mis en place un Fonds national de garantie (FNG), obligatoire. Dans les faits pourtant, le FNG ne couvre que les intérêts accumulés à la suite d'un rééchelonnement de l'emprunt pour cause de sécheresse. Les banques sont rarement remboursées pour la perte du principal, et les procédures à engager auprès du FNG sont longues et complexes. Comme le pays a connu au cours de la dernière décennie six campagnes relativement bonnes et quatre mauvaises, bon nombre d'agriculteurs tunisiens se sont endettés malgré le système de garantie auquel ils avaient cotisé. Le Sénégal a bien mis en place, lui aussi, un fonds de garantie, mais il n'est pas parvenu à le capitaliser suffisamment. En outre, seule la Caisse nationale du crédit agricole du Sénégal (CNCAS) y a accès, ce qui peut dissuader d'autres établissements de financer l'agriculture. Ces deux exemples montrent bien également les limites des garanties agricoles face à des conditions météorologiques extrêmes. Lorsque la probabilité de défaut est élevée, les fonds de garantie ne sont pas viables : la prime de risque serait exorbitante.

[12] Les banques exigent parfois des garanties pour des prêts pour fonds de roulement agricoles, mais ceux-ci ne sont pas actuellement couverts par le mécanisme ARIZ.

Pour autant, l'Alliance pour la révolution verte en Afrique (AGRA) – une initiative de la fondation Gates – a remis cette question des garanties de crédit agricole à l'ordre du jour. Avec d'autres bailleurs de fonds, l'AGRA a émis 17 millions USD de garanties de crédit afin de réduire les aléas pour les banques. Cela a permis de lever 160 millions USD pour des prêts abordables auprès de banques commerciales du Kenya, d'Ouganda, de Tanzanie, du Ghana et du Mozambique. Le ratio – d'environ 1 sur 9 – est élevé par rapport à d'autres programmes de garanties.

Même si la plupart des garanties de l'AGRA en Afrique profitent aux grandes exploitations, aux agro-négociants et aux agro-industriels – et même si l'on ne dispose pas d'informations auditées sur les pertes (censées être peu nombreuses) par rapport à la prime de risque (qui mesure la viabilité financière) – ce programme a sans aucun doute eu un impact sur les agriculteurs *via* la chaîne de valeur. Il a également eu une incidence sur les banquiers, qui reprennent confiance dans le crédit agricole et comprennent qu'après tout, ce secteur n'est pas aussi difficile ni risqué qu'ils ne le pensaient. Les banques ont pu réduire leurs taux d'intérêt débiteurs (grâce à la diminution du risque) et certaines ont embauché du personnel spécialiste du secteur agricole. Mais ce programme est encore récent (il date de 2009) et personne ne peut dire comment il résistera à la prochaine perte de récoltes systémique en Afrique de l'Est. En outre, aucune prime de garantie n'est pour l'instant versée ni par la banque, ni par le client et l'initiative dépend des subventions. À l'heure actuelle, la principale innovation du programme AGRA pour l'Afrique ne tient pas au mécanisme de garantie – celui-ci étant bien connu – mais plutôt à l'envergure du programme et au fait que de grandes banques africaines bien établies y participent. À travers la syndication, les établissements partagent le risque. Le fonds fait en outre appel à des approches axées sur le marché. Enfin, les banques reçoivent une aide technique pour concevoir des produits adaptés à la finance agricole.

Encadré 9 *Tanzanie : le dispositif de garantie des intrants agricoles NMB-AGRA-FSDT*

En Tanzanie, l'AGRA et le fonds pour le développement du secteur financier (*Financial Sector Deepening Trust* – FSDT) ont mis en place avec la NMB un système de garantie de crédit pour les fournisseurs d'intrants agricoles sur la base d'un partage des risques à 50/50. S'ils ont accès à un crédit saisonnier, les fournisseurs d'intrants peuvent stocker des semences, des engrais et des pesticides pour les vendre aux agriculteurs. L'adéquation de l'approvisionnement en intrants (qualité, fiabilité et disponibilité) est censée accroître la productivité de l'agriculture tanzanienne. De plus, si les fournisseurs

•••

d'intrants ont accès au crédit, ils peuvent éventuellement céder une partie des intrants aux agriculteurs à crédit également (le remboursement intervenant après la récolte). Ce faisant, un prêt (garanti) à un fournisseur d'intrants peut indirectement devenir un prêt à un petit producteur[13].

Le système NMB-AGRA-FSDT fait preuve d'innovation en ceci que les garanties servent à consolider la chaîne de valeur. L'objectif ultime n'est pas de permettre aux négociants d'intrants de faire crédit mais de s'assurer que les agriculteurs aient accès aux intrants et puissent ainsi améliorer leur rentabilité. Autrement dit, l'application d'un instrument financier permet de faire évoluer les pratiques agricoles. Une évaluation récente de l'efficacité et de l'impact de ce dispositif a montré que grâce aux garanties de crédit, les fournisseurs d'intrants augmentaient de fait leurs stocks[14] et que les agriculteurs bénéficiaient d'un meilleur accès aux intrants, ce qui renforçait la productivité agricole[15]. Le projet remédie ainsi aux problèmes de productivité et de financement des petits producteurs de Tanzanie. Les fournisseurs d'intrants comme les agriculteurs ont affiché de meilleurs résultats commerciaux. Grâce au crédit, les niveaux de stock des fournisseurs sont plus fiables qu'auparavant et, par conséquent, leurs ventes augmentent. Conjuguées au système de coupons pour les intrants (subventions), les garanties ont élargi l'accès des agriculteurs aux intrants et leur utilisation. Résultat, leur niveau de productivité, mesuré par le nombre de sacs par acre, est en progression.

Le fonds de garantie NMB-AGRA-FSDT est aussi innovant en ce qu'il a facilité le crédit pour la fourniture d'intrants aux agriculteurs. On voit que ce dispositif associe les garanties de crédit à la logique du financement des chaînes de valeur. En combinant les deux, le coût du crédit accordé aux agriculteurs est réduit (ce qui signifie moins d'emprunts) et la gestion du crédit s'améliore (les négociants d'intrants locaux connaissent en général bien mieux leurs clients agriculteurs que la NMB).

En ce qui concerne l'implication de la NMB dans la finance agricole, ce dispositif a contribué à améliorer la confiance. Même en l'absence de garanties, la banque sera probablement prête à poursuivre le financement des négociants les plus performants. Mais il faut constater que, pour l'instant, la NMB n'a rien lancé de tel à grande envergure. Globalement, elle n'est pas encore disposée à financer des pans plus vastes de l'agriculture en l'absence de garanties.

[13] Pour autant, la plupart des agriculteurs paient leurs intrants à l'aide de coupons *(vouchers)* spéciaux qui font partie d'un dispositif de subvention des intrants. Cela signifie que les fournisseurs d'intrants font crédit non pas aux agriculteurs mais à l'État puisque qu'ils devront convertir ces coupons en argent liquide auprès du Trésor. L'État a hélas mis beaucoup de temps à rembourser les fournisseurs et c'est la principale raison pour laquelle, en juillet 2011, 13 % d'entre eux avaient du retard dans leurs versements à la NMB.

[14] Les fournisseurs d'intrants indiquent que la facilité de crédit est très accessible et que le dispositif de garantie a entraîné une relative baisse des taux d'intérêt – et des exigences en termes de nantissement (puisque 50 % du risque est garanti).

[15] Projet en cours d'examen par Triodos Facet en juillet 2011.

●●●

Financièrement, le fonds de garantie n'est pas viable (il dépend des subventions) dans la mesure où la prime de risque est nulle, alors même qu'il y aura forcément des pertes. Dans quelle mesure ces pertes seront compensées par des gains en termes de développement macroéconomique/agricole, personne ne peut encore l'affirmer. Mais il y a clairement un élément d'« additionnalité », puisque la plupart des prêts fournis aux agro-négociants par la NMB (966 prêts pour découvert, pour 13 270 millions de shillings tanzaniens [TZS] en juillet 2011) ne se seraient pas concrétisés sans le dispositif de garantie.

Les auteurs ont constaté que les banques, leurs clients et les bailleurs de fonds avaient tendance à prendre la garantie de crédit pour une panacée. Mais celle-ci ne réduit pas le risque lié à un prêt agricole – comme le feraient des installations d'irrigation, des semences résistantes aux sécheresses ou la mécanisation. Les garanties de crédit offrent juste au prêteur un partenaire avec lequel *partager* le risque financier – une aide utile lorsque l'emprunteur ne présente pas les bons gages. Les grandes caractéristiques d'une garantie de crédit agricole réussie sont donc les suivantes :

1. l'instrument s'attache à résoudre uniquement les problèmes de garanties à présenter à la banque. Toutes les autres pièces du puzzle doivent être en place (marché, technologie, potentiel agricole, etc.), incitant la banque à travailler avec l'agriculteur concerné dès que la question de la garantie trouve une solution. Les garanties ne peuvent pas fonctionner lorsque le risque de défaut est élevé ;

2. comme dans tout dispositif de crédit agricole, il est vital que les banques ne soient pas dégagées de leurs obligations habituelles de diligence raisonnable en matière d'évaluation de la solvabilité et que les instruments soient structurés en fonction (*via* par exemple une clause adaptée de partage des risques *pari passu*[16], le partage du coût des intérêts accumulés pendant la période de recouvrement et le coût de recouvrement en cas de défaut) ;

3. les procédures de garantie ne doivent pas être trop lourdes (l'approche de garantie de portefeuille devant de préférence être privilégiée) et doivent permettre une indemnisation rapide, au risque sinon que les banques refusent de recourir à cet instrument ;

[16] En dernière analyse, la perte sur crédit doit être partagée par la banque et le fournisseur de garantie, dans des proportions convenues d'avance. La garantie proposée par un fonds spécifique ne doit pas être une simple composante de la sûreté du prêt, en plus d'autres nantissements (il faut éviter les garanties pour perte initiale) que la banque peut avoir obtenus, parce que cela inciterait l'établissement à faire jouer la garantie et récupérer son propre nantissement au mépris des intérêts du fournisseur de garantie. L'asymétrie d'information favorisant les banques, les garanties de crédit seront idéalement structurées autour d'un portefeuille. En effet, un portefeuille de prêts est nettement plus facile à contrôler qu'une série de prêts individuels.

4. on voit à l'usage qu'il est extrêmement difficile de mettre en place durablement des fonds de garantie de crédit agricole (qui couvrent les coûts opérationnels et les pertes de commissions). Mais le programme de garantie doit, *a minima*, être conçu pour susciter des améliorations spécifiques en termes de rendement agricole et offrir ainsi une justification sociale à sa subvention, implicite ou explicite.

3.10. Assurance agricole (indicielle)

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, les petits producteurs sont confrontés à de multiples risques exogènes. Outre les aléas météorologiques et autres événements naturels, ils subissent les aléas des marchés et des prix pour leurs intrants et leurs marchandises. Les agriculteurs peuvent actionner divers mécanismes classiques de gestion du risque, comme l'épargne (en espèces ou en nature [céréales ou bétail, matériaux de construction voire appareils ménagers]), la diversification agricole, la solidarité traditionnelle (familiale notamment), la recherche d'un emploi à temps partiel pour compléter les revenus de l'exploitation, le départ vers des centres urbains ou l'espoir d'allocations publiques. Le plus souvent, ces stratégies n'ont pas d'efficacité économique parce qu'elles diluent les efforts des agriculteurs et les rendent moins susceptibles d'adopter de nouvelles technologies pour se concentrer plutôt sur leur survie. Les agriculteurs subissent un coût d'opportunité en ne faisant pas un usage optimal des ressources agricoles à seule fin de réduire les risques. Les recherches menées en Albanie, au Kosovo et en Moldavie ont montré que les exploitations spécialisées étaient mieux classées pour les indicateurs liés au développement commercial et au bien-être social que les exploitations mixtes orientées vers des activités de subsistance (EFSE, 2009). De surcroît, les techniques classiques de gestion du risque sont inopérantes en cas de catastrophe – sécheresse massive, inondations, ouragans – frappant l'ensemble de la communauté ou du pays. Les agriculteurs ayant accès à de meilleurs instruments de gestion du risque peuvent se permettre de prendre des décisions de production plus efficaces – mais plus hasardeuses – et sont mieux à même de surmonter des événements peu fréquents mais entraînant un risque élevé. L'adoption de techniques efficaces de gestion du risque ferait aussi des agriculteurs des clients plus acceptables pour les prestataires de services financiers. L'assurance agricole en fait partie[17].

[17] Il existe deux grands types de produits d'assurance du risque agricole : A. des produits classiques d'indemnisation des pertes de récolte ou de bétail, comme 1) l'assurance récole pour des risques désignés (la grêle par exemple) ; 2) l'assurance récolte multirisques (garantie de rendement) ; 3) l'assurance revenus (rendement et protection partielle du prix) ; 4) l'assurance mortalité du bétail ; et B. des produits indiciels, comme 5) des produits indexés sur les conditions météorologiques ; 6) des produits indexés sur le rendement selon les superficies ; 7) des produits indexés sur le bétail (Dos Santos et Schwab, 2010).

L'assurance agricole existe depuis des décennies. Les agriculteurs peuvent assurer leurs récoltes contre la grêle ou la sécheresse et leur bétail contre un décès prématuré ou le vol. L'assurance peut également couvrir l'intégralité des risques liés aux récoltes (assurance multirisques). Mais celle-ci sera probablement très coûteuse puisqu'elle couvre la totalité des risques d'exploitation. Elle est donc rarement commercialisée. Le même constat vaut pour l'assurance d'un seul risque lorsque celui-ci est très élevé (comme les sécheresses en Tunisie). Ce type de couverture est extrêmement coûteux et tout simplement impossible à vendre. Cela explique aussi pourquoi l'assurance agricole n'a pas pris au Sénégal, malgré les subventions du gouvernement. De plus, comme n'importe quelle assurance, l'assurance agricole n'échappe pas aux phénomènes d'aléa moral et d'antisélection. Les assurances individualisées sont par ailleurs mal adaptées aux petits producteurs des pays en développement à cause de l'importance des frais de clôture pour des polices individuelles ainsi que pour l'évaluation et le suivi des demandes. Enfin, des agriculteurs peu au fait de la finance ne comprendront pas forcément le concept d'assurance et risquent même de réclamer leur prime à partir du moment où l'assureur ne leur a rien versé (le risque ne s'est pas matérialisé).

L'assurance indicielle fait partie des innovations récentes importantes. Il s'agit d'un instrument « dérivé » en ceci que l'indemnisation de l'agriculteur est déclenchée lorsque la valeur-seuil d'un indicateur de risque support (l'« indice ») est franchie sans que l'on ait besoin de constater dans les faits les dégâts subis par l'agriculteur (récoltes ou bétail). Ce système réduit considérablement les coûts de transaction, le risque d'aléa moral et l'antisélection. Dans de nombreuses polices d'assurance indicielle, de multiples seuils sont définis qui correspondent à des indemnisations de plus en plus élevées à mesure que la gravité du risque augmente. L'indice peut être basé sur le volume de précipitations (excédentaires ou déficitaires), les niveaux d'hygrométrie, les invasions de sauterelles, le niveau d'eau dans un fleuve, la fréquence et la violence des ouragans, la température superficielle de la mer, le gel, les grêlons, etc. Il faut pour cela disposer d'instruments de mesure indépendants et très performants, comme les stations météorologiques. Certains pays (Canada et États-Unis par exemple) utilisent aussi des techniques de télédétection par satellite. Dans certains dispositifs d'assurance (au Brésil par exemple), une estimation par échantillonnage est faite du rendement moyen d'une région agricole. Les pertes d'exploitation sont modélisées à l'aide de méthodes actuarielles (encore faut-il disposer de données détaillées et de long terme). Une assurance indicielle efficace se caractérise par un niveau élevé de transparence et la rapidité des versements une fois l'indice activé (deux points problématiques dans les assurances récoltes classiques, où un expert doit venir constater les pertes).

Pour être utile, l'indice doit être fortement (et spatialement) corrélé aux dommages effectivement subis par l'agriculteur (pour éviter le risque de base). La littérature cite des cas où l'indice est composé de plusieurs variables de risque (en Inde par exemple ; Dos Santos et Schwab, 2010). Pour parer le risque de base, les lieux de suivi de l'indice (en l'occurrence, les stations météorologiques) doivent de surcroît être relativement proches géographiquement de l'agriculteur. Le problème peut se poser dans des régions aux multiples sous-climats. De même, ces instruments doivent être de bonne qualité, procéder à de très fréquents relevés et, de préférence, les transmettre en temps réel à une station de base pour analyse. Pour faciliter son acceptation par les agriculteurs, l'indice doit être facilement et objectivement observable – et compris de tous. Un indice objectif et facile à vérifier, conjugué à des relevés effectués par un organisme indépendant, facilitera aussi la réassurance sur les marchés internationaux. C'est un aspect essentiel dans la mesure où la nature systématique d'une catastrophe naturelle peut facilement dépasser les capacités des assureurs locaux. Les polices de réassurance peuvent aussi être titrisées et négociées sur les places boursières internationales.

Dans le contexte de cette étude, l'assurance indicielle prend une importance particulière puisqu'elle peut être conjuguée à des produits de crédits fournis par les banques, les IMF ou les négociants d'intrants. La simple possibilité d'un risque de catastrophe naturelle rebute les banques qui hésitent à se lancer dans la finance agricole parce qu'elles ne peuvent pas absorber les pertes covariantes susceptibles de toucher bon nombre de leurs clients simultanément. L'assurance indicielle atténue une partie des risques exogènes auxquels sont confrontés les agriculteurs, ce qui améliore la position des agriculteurs vis-à-vis des banques. La littérature propose plusieurs exemples de prestataires de services financiers s'associant à une compagnie d'assurance – en Inde, au Malawi et au Vietnam notamment – et couvrant ainsi une partie du risque de crédit par le biais d'une assurance indicielle (Dos Santos et Schwab, 2010). Lorsque l'indice est activé – signe de l'apparition d'un événement lié à un risque agricole – l'assurance verse une somme prédéterminée à l'établissement financier. Même si la famille de l'agriculteur reste confrontée à une perte de revenu ou de denrées alimentaires, au moins, elle ne se retrouve pas inutilement endettée.

Le recours à l'assurance indicielle pour garantir les crédits se heurte à plusieurs difficultés :

- la principale tient au risque de corrélation (ou risque de base), à savoir le risque qu'une indemnisation soit déclenchée quand la plupart des agriculteurs n'ont subi aucune perte ou, au contraire, des pertes substantielles. Les clients ne

comprennent pas ou n'acceptent pas toujours le fait de ne pas avoir été indemnisés alors même qu'ils ont connu de mauvaises récoltes et qu'ils n'ont pas pu rembourser leur emprunt. Faute de stations météorologiques suffisamment nombreuses et efficaces produisant des données en temps réel, la modélisation du risque reste problématique dans de nombreuses régions ;

- le coût de l'assurance indicielle est élevé, atteignant souvent près de 10 % des montants assurés[18]. Il est impossible de « dissimuler » ce coût dans le taux d'intérêt imposé pour un emprunt assuré, d'autant que les agriculteurs pourraient le trouver trop élevé. La littérature montre que la plupart des expériences d'assurance indicielle ont été lourdement subventionnées. Le risque élevé d'événements contraires et l'étendue des pertes subies sont un obstacle majeur au développement d'une industrie commerciale de l'assurance agricole. Une assurance indicielle contre la sécheresse non subventionnée (donc pérenne) dans des pays comme la Tunisie, le Mali et le Sénégal, souvent victimes de sécheresse, est une proposition commerciale malaisée ;

- par ailleurs, la plupart des assurances indicielles visent un seul risque (en général, les précipitations), laissant l'agriculteur (et son emprunt) exposé aux autres risques naturels (insectes, champignons, etc.) et personnels (maladie, décès, incendie, vol) ;

- l'environnement réglementaire, y compris le contrôle prudentiel du fournisseur d'assurance et de la réassurance, n'est pas toujours propice à la micro-assurance ou à l'assurance indicielle ;

- la distribution de l'assurance indicielle reste problématique, notamment à cause de sa complexité. Mais dans le cas où elle est liée à un crédit, la distribution est normalement assurée par le créancier ou des partenaires de la chaîne de valeur.

La principale innovation dans le fait de conjuguer assurance indicielle et crédit tient à l'uniformisation de l'approche, qui rend la réassurance possible et réduit ce faisant le risque de crédit. Dans bon nombre d'exemples réussis, l'assurance indicielle est intégrée dans un schéma de financement des chaînes de valeur. Ce qui permet aussi de résoudre le problème de la distribution : si elle fait partie du financement des

[18] En Tunisie, le coût d'une assurance indexée sur la sécheresse atteindrait environ 20 % du risque assuré, ce qui explique pourquoi ce type d'assurance a peu de chance *a priori* de se développer.

chaînes de valeur, elle est distribuée par les organismes qui proposent le crédit, à savoir les négociants, les opérateurs techniques, les associations d'agriculteurs ou les établissements de (micro)finance.

Plusieurs facteurs clés contribuent à ce mariage réussi de l'assurance indicielle et du crédit :

1. l'assurance indicielle doit être viable, avec une modélisation des risques solide et transparente, des stations météorologiques efficaces et en nombre suffisant, une bonne distribution du produit et un système rapide de traitement des demandes ;

2. dans la plupart des exemples réussis, l'assurance fait partie d'une enveloppe globale d'aide aux agriculteurs pour doper leur production. Dans le cas si souvent cité de PepsiCo, en Inde, cet organisme propose, en association avec des animateurs locaux, un éventail d'intrants de qualité, du crédit, de la formation et des conseils ainsi qu'une gestion du risque – à travers l'assurance indicielle destinée aux planteurs de pommes de terre (Dos Santos et Schwab, 2010). Cela permet d'entretenir une confiance et une compréhension mutuelles, de sorte que les agriculteurs perçoivent et apprécient la valeur de l'assurance qui leur est proposée ;

3. de fait, l'assurance indicielle est particulièrement efficace et probablement plus pérenne (elle n'a plus besoin de subventions extérieures) quand elle facilite l'accès à d'autres services (marchés, technologie, crédit) qui augmentent fortement la productivité et le revenu attendu des agriculteurs, ce qui aide ces derniers à amortir le coût de l'assurance ;

4. la pérennité exige aussi une certaine portée et une uniformisation.

Dans les régions du Nord de la Tanzanie, où la sécheresse sévit souvent, des prêts adossés à une assurance d'environ 1 000 dollars USD ont permis à des agriculteurs de faire passer leur production d'environ cinq sacs l'acre à vingt-huit les bonnes années. Une fois le prêt, les intérêts et les primes d'assurance remboursés, les agriculteurs ont pu observer une sensible augmentation de leurs revenus. Même en cas de mauvaises récoltes tous les trois ans, ce qui renchérit considérablement les primes d'assurance, les agriculteurs s'en sortiraient toujours mieux grâce aux gains de productivité.

3.11. Lissage des prix

L'AFD a expérimenté la technique du lissage des prix au Burkina Faso dans la filière cotonnière (AFD, 2010), afin de réduire l'impact des variations annuelles des cours. Au début de la saison, le dispositif fixe un prix d'objectif aux producteurs, calculé selon une moyenne mobile des cours mondiaux sur cinq ans. Si, après la récolte, le cours international est supérieur à ce prix d'objectif, le solde est déposé dans un fonds de lissage. Dans le cas inverse, le fonds compense le manque à gagner. C'est là typiquement le mode de fonctionnement théorique de l'ancien fonds STABEX.

Les résultats des cinq premières années de fonctionnement (2006-2011) sont positifs et les performances du fonds sont conformes aux objectifs. Il faut souligner cependant que les variations interannuelles de prix sur la période ont été assez faibles. Personne ne peut garantir la même efficacité du fonds si les mouvements de prix s'accentuent ou si les cours s'engagent dans une tendance baissière. De nouvelles expériences s'imposent pour voir dans quelle mesure ce lissage peut s'appliquer à d'autres cultures, surtout celles exposées à de rapides fluctuations des cours internationaux.

Du point de vue du prestataire de services financiers, un fonds de lissage peut réduire le risque prix de la récolte et, partant, relever le profil bancaire de l'agriculteur. Techniquement, cet instrument équivaut à une assurance contre le risque de prix.

3.12. Nouvelles technologies

Ces cinq dernières années, les nouvelles technologies ont considérablement amélioré l'accès des ruraux aux services financiers. La révolution de loin la plus intéressante concerne la banque mobile. Les technologies de paiement par téléphone portable testées au Kenya et en Afrique du Sud font vite des émules dans le reste du continent (Ghana, Tanzanie, Sénégal, Mali) et au-delà (Cambodge et Thaïlande, par exemple)[19]. La plupart des projets de banque mobile ont été lancés par des opérateurs de télécommunications, mais les banques et les IMF s'y mettent aussi, soit comme partenaires des opérateurs, soit de leur propre chef. Au Sénégal, au Mali et en Tanzanie, ce sont les opérateurs télécoms qui tiennent le haut du pavé. Au Cambodge et en Thaïlande, la banque mobile est testée à titre pilote par des banques, qui profitent de la pénétration nettement supérieure du secteur bancaire dans ces pays. En Tunisie, l'introduction de la banque mobile est en discussion.

[19] Au Kenya, le système pionnier de banque mobile M-Pesa affichait 13 millions d'utilisateurs en 2011. Près de 60 % de tous les paiements (en quantité) au Kenya se font par ce biais. M-Pesa a été implanté dans 40 autres pays.

Encadré 10 *Cambodge : l'ACLEDA lance un service de banque mobile*

ACLEDA Bank Plc gère le premier réseau de succursales bancaires au Cambodge. La banque vient d'annoncer le lancement de services de téléphonie mobile pour ses clients détaillants avec l'offre « *Unity* ». Les abonnés à la téléphonie mobile peuvent ainsi consulter le solde de leurs comptes, obtenir un mini-relevé, effectuer des transferts entre leurs comptes, effectuer des paiements en faveur de tierces personnes, régler des factures et recharger leur portable. Cette « banque de poche » virtuelle offre un système sûr et pratique de gestion au quotidien de toutes les transactions bancaires, à tout moment de la journée et partout. Consultable en anglais et en khmer, elle permet d'effectuer des transactions en riels du Cambodge, en dollars américains et en bahts thaïlandais. D'autres devises seront ajoutées ultérieurement.

« *Nous voulons que la communauté tout entière ait accès aux services financiers* », a déclaré M. In Channy, PDG d'ACLEDA. « *Unity est compatible avec tous les réseaux de téléphonie mobile et une large gamme d'appareils. Il 'réunit' toute une palette de services financiers dans un système unique qui simplifie les opérations bancaires du quotidien, grâce aux téléphones portables, sur l'ensemble du territoire. Pour les clients qui ont une itinérance mondiale, il peut même fonctionner à l'étranger* ».

Disponible 24h sur 24, 7 jours sur 7 et doté de systèmes de sécurité multicouches performants, *Unity* permet à ses clients de choisir l'interface des SMS, un navigateur mobile/protocole WAP sans fil ou une application dédiée et téléchargeable.

Communiqué de presse de la banque ACLEDA – Cambodge (juillet 2010).

La banque mobile a démarré comme un simple service permettant à une personne de transférer des unités prépayées sur son téléphone portable à quelqu'un d'autre – un commerçant, par exemple. C'est ainsi que l'argent électronique a fait son apparition. Le système a évolué au point que des milliers de commerçants locaux peuvent désormais accepter de l'argent électronique ou agir comme agents de paiement pour échanger de la monnaie virtuelle contre de vrais billets de banque. Les personnes venues travailler en ville peuvent envoyer par ce biais de l'argent à leurs familles restées au village. De même, les gens paient désormais systématiquement les frais de scolarité ou les factures de téléphone et d'eau avec ce système. Grâce au lien entre les opérateurs de téléphonie mobile et les banques/IMF, les clients peuvent aussi accéder à leurs comptes épargne ou de crédit. Ils peuvent retirer ou déposer de l'argent et rembourser leur emprunt par le biais de leur portable, ce qui leur économise un voyage jusqu'à au bureau de banque ou de l'IMF le plus proche. Cette technologie permet de réduire le coût des services financiers proposés aux agriculteurs et contribue grandement à la monétisation des zones rurales.

Il est encore trop tôt pour évaluer l'impact de la banque mobile sur la finance agricole. Mais dans son allocution initiale lors du Forum des banques centrales de l'Association africaine du crédit rural et agricole (AFRACA), le 9 mai 2011, le gouverneur de la banque centrale du Kenya a souligné l'augmentation du financement de l'agriculture dans le pays entre 2007 et 2011, passé de 335 à 620 millions de dollars – un phénomène qu'il a attribué pour l'essentiel à l'introduction de la banque mobile et à d'autres solutions technologiques. En Inde, la *State Bank of India* a pu raccorder 100 000 villages supplémentaires à son réseau de services, en conjuguant technologies mobiles et distributeurs sur place (chez les commerçants). Elle a ainsi permis à des millions de personnes d'accéder au réseau bancaire.

D'autres expériences de points de services mobiles mis en place par les banques et les IMF ont vu le jour (Sénégal, Albanie et Malawi, par exemple), avec des fourgonnettes qui font la tournée des villages, une à deux fois par semaine, pour proposer des services financiers. Les clients peuvent ainsi déposer ou retirer du liquide, faire des transferts, rembourser leur emprunt ou bénéficier d'autres services. Il existe même des distributeurs automatiques motorisés. Certains pays ont également testé la biométrie (empreintes digitales, scan de l'iris de l'œil) pour mieux identifier leurs clients (et éviter les usurpations d'identité comme en Inde ou repérer ceux qui font systématiquement défaut au Malawi [IFPRI/Giné, 2010]) et interdire à un même agriculteur de souscrire simultanément plusieurs emprunts auprès de multiples IMF. Au Malawi, la vérification biométrique de l'identité a été mise en place pour limiter les défauts de paiement. Les emprunteurs réfléchissent à deux fois avant de déposer un dossier (pour des prêts d'un montant inférieur) et sont plus attentifs au remboursement. En Indonésie, la *Bank Tabungan Pensiunan Nasional* (BTPN) marie plusieurs de ces technologies pour toucher une clientèle rurale. Le personnel en charge du crédit utilise des appareils portables pour scanner les empreintes digitales et les cartes bancaires et transmettre l'information au siège de l'établissement afin de connaître, en temps réel, la situation du client (compte créditeur/débiteur).

3.13. Services de conseil aux exploitations agricoles et éducation financière

Les études sur les relations entre services de conseil aux exploitations agricoles et finance agricole sont rares. Pendant longtemps, la « doxa » prônait la séparation des services financiers et non financiers. Elle vient d'être remise en cause.

Le faible niveau d'éducation et le manque de savoir-faire financier qui caractérisent en général les agriculteurs est un autre facteur expliquant pourquoi les banques

refusent de financer ce secteur. Les agriculteurs, et les petits producteurs en particulier, ne produisent guère de trésorerie et, même s'ils le font, ils ne sont pas forcément capables de réunir les documents qui prouveront aux banquiers que c'est effectivement le cas. Des recherches menées en Moldavie (EFSE, 2009) ont révélé une forte corrélation entre la performance agricole (production et profits en hausse) et le recours aux services de conseil aux exploitations agricoles organisés par les services régionaux du ministère de l'Agriculture. Du coup, les capacités de remboursement des agriculteurs se sont elles aussi améliorées. Depuis, certaines banques du pays obligent leurs clients agriculteurs à faire appel aux services de conseil aux exploitations agricoles subventionnés par l'État.

Des recherches en Inde (IFPRI/Mahajan et Vasumathy, 2010) ont montré que le crédit aux agriculteurs pauvres n'avait guère d'impact sur leurs revenus et, partant, sur les niveaux de pauvreté. Mais elles ont aussi révélé que les résultats étaient meilleurs quand ce crédit va de pair avec des services de vulgarisation sur les meilleures pratiques agricoels et la fourniture d'intrants pour accroître la productivité, des outils d'atténuation du risque (à travers l'assurance), l'éducation et le développement commercial. Les chercheurs ont par ailleurs constaté que les agriculteurs étaient prêts à payer pour ces services. Ils préfèrent les solutions qui permettent de faire des économies et de réduire les risques aux technologies de renforcement des rendements, qui exigent des investissements. L'étude sur la Tanzanie rend également compte de situations où des services de conseil aux exploitations agricoles, d'appui et de maintenance sous-tendent des activités de prêt. Ainsi, *Private Agricultural Sector Support Limited* (PASS), à Morogoro, fournit des services de développement commercial qui permettent par effet de levier d'obtenir des crédits auprès des banques et des IMF. Des expériences en Tunisie montrent aussi que l'appui technique aux agriculteurs peut entraîner une amélioration de la productivité et, partant, de la solvabilité des producteurs.

Ces constats remettent profondément en cause le vieux modèle de la microfinance « minimaliste ». Soulignons que dans pratiquement toutes les études de cas (13) sur le financement des chaînes de valeur décrites dans KIT/IIRR (2010), l'assistance technique et la formation jouent un rôle essentiel. Pour des raisons de coût-efficacité, elles interviennent après la constitution de groupes (associations et coopératives). Mais toutes les expériences de services de conseil aux exploitations agricoles citées jusqu'ici se heurtent au problème de la pérennité, à assurer grâce aux revenus produits par ces services.

La littérature montre aussi que l'éducation financière peut jouer un rôle important pour mieux préparer les agriculteurs à leurs relations avec les prestataires de services

Graphique 10 *Amérique centrale : l'éducation financière assurée par Promifin* [20]

CE QUE JE POSSEDE (INDIQUER LES QUANTITES)						
Mois	Vaches, taureaux ou chevaux	Cochons, chèvres ou brebis	Volaille	Terres ou parcelles	Matériel, outils ou infrastructures	Comptes d'épargne
Début d'année (janvier)						
Fin d'année (décembre)						
Objectif pour décembre						
Ai-je respecté mon objectif ?	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐

CE QUE JE DOIS (INDIQUER LES MONTANTS)						
Mois	Dette 1	Dette 2	Dette 3	Dette 4	Dette 5	Total
À qui ?						
Début d'année (janvier)						
Fin d'année (décembre)						
Objectif pour décembre						
Ai-je respecté mon objectif ?	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐	Oui ☐ Non ☐
SUIS-JE MOINS ENDETTÉ/E ? Oui ☐ Non ☐						

Source : Promifin.

financiers (IFPRI/Cohen, 2010 ; FIDA, 2009). Les agriculteurs ont du mal à fournir aux établissements financiers les informations nécessaires pour évaluer leurs capacités de remboursement et le risque. De même, les agriculteurs pauvres ne comprennent pas forcément l'offre et les conditions qui leur sont faites ni leurs conséquences. C'est pourquoi de nombreuses IMF (comme le BRAC) investissent fortement dans l'éducation financière. En Indonésie, les IMF et même les banques proposent aussi ce type de formation. L'éducation financière a un effet avéré sur l'autonomisation des paysans pauvres, en leur dispensant des connaissances qui ont un impact positif sur leur utilisation du crédit et leur solvabilité. Les thèmes au cœur de cette éducation

[20] Le projet Promifin, mis en œuvre (jusqu'en 2011) au Nicaragua et au Honduras par Triodos Facet avec un financement du gouvernement suisse, a organisé 3 210 séminaires d'éducation financière pour 23 485 personnes impliquant 45 IMF et coopératives. Une évaluation d'impact a révélé que, par rapport aux non-participants, les personnes formées épargnaient quatre fois plus. Grâce à de meilleures méthodes de gestion de leur argent (coupe des dépenses inutiles et épargne supplémentaire), les investissements dans des activités rémunératrices augmentaient et, partant, les revenus. Cela avait un impact avéré sur le bien-être familial (accès à la nourriture, aux soins et à l'éducation). La recherche a aussi montré que les épouses avaient leur mot à dire dans la gestion des finances du ménage, ce qui n'était pas le cas auparavant. Enfin, les dépenses superflues (surtout de la part des hommes) étaient nettement réduites.

pour les agriculteurs sont la préparation du budget d'une exploitation, l'épargne, la gestion du crédit et le recours aux services bancaires. Ce type d'éducation financière peut être assuré par les IMF ou par le biais de la radio et de la télévision.

3.14. Développement coopératif

Comme le chapitre 2 l'a souligné, dans la plupart des pays d'Afrique et d'Asie, la grande majorité des agriculteurs sont des petits producteurs qui, du fait de leur taille et de leur niveau d'éducation, n'ont accès ni à la finance ni aux marchés. Ils sont souvent extrêmement dépendants des commerçants locaux à la fois pour s'approvisionner en intrants et pour écouler leurs marchandises, et les termes de l'échange ne sont pas forcément toujours à leur avantage.

Nous avons également vu au chapitre 2 (contrainte n°7) et dans ce chapitre que les agriculteurs qui ne se regroupent pas au sein d'associations, de coopératives ou de structures équivalentes sont virtuellement exclus de la finance, y compris des modèles novateurs présentés précédemment. Les études pays (Tanzanie, Thaïlande, Mali, Sénégal, par exemple) montrent que les agriculteurs qui n'appartiennent pas à une coopérative/association (ce qui les intègrerait dans une chaîne de valeur) n'ont pratiquement pas accès à une quelconque forme de finance en dehors d'un prêteur informel local. Réunir les individus à travers des associations de producteurs, des coopératives et d'autres formes d'entreprise collective améliore nettement leur accès à la technologie, aux marchés et à la finance – et renforce ce faisant leur pouvoir de négociation dans tous ces domaines.

De plus, les coopératives peuvent avoir un effet sur l'efficacité de la chaîne de valeur, en supprimant l'éparpillement et la multitude de transactions sans valeur ajoutée, tout en améliorant la gestion nécessaire pour assurer la qualité post-récolte. Avec le raccourcissement de la chaîne de valeur (les intermédiaires étant contournés), toutes les autres parties peuvent étoffer leurs marges sans augmenter le prix pour le consommateur final. Dans le monde, plus de 800 millions de personnes seraient membres d'une coopérative et ces organisations emploieraient près de 100 millions de gens (Rabo Development, 2011).

Ce n'est pas le lieu de détailler toutes les règles du développement coopératif mais il est évident que des organismes de ce type, organisés de manière commerciale sous l'égide de professionnels, peuvent devenir des partenaires tout à fait indiqués pour les banques et les IMF. D'ailleurs, bon nombre de prestataires de services financiers (COOPEC, AEC) sont eux-mêmes des coopératives.

3.15. Autres innovations

La littérature met en évidence d'autres innovations qui n'ont pas encore été testées dans les pays couverts par cette étude. L'une des idées consiste à titriser les emprunts des agriculteurs de sorte que les banques n'aient pas à supporter l'intégralité du risque de crédit. Des investisseurs/bailleurs de fonds intéressés pourraient acquérir ces titres, ce qui inciterait les banques à prendre plus d'initiatives et donc à élargir leur champ d'action. C'est plus ou moins ainsi que fonctionne Farmer Mac aux États-Unis.

Une autre proposition revient à introduire une législation au niveau macro permettant aux fournisseurs d'intrants et aux acheteurs/industriels des grandes chaînes de valeur de créer des captives financières à travers lesquelles financer les agriculteurs. C'est un moyen d'officialiser le financement des chaînes de valeur et de resserrer les liens avec les banques commerciales.

Au Brésil, des contrats d'option sur le prix des matières premières ont été mis en place spécialement pour les petits producteurs. Banco do Brazil vend de tels contrats aux producteurs de maïs. De même, le gouvernement étend les contrats d'option aux petits producteurs de riz. Si les cours chutent sous le niveau des coûts de production, le gouvernement règle la différence (Alcantara, 2006).

Encadré 11 *Instruments de financement des chaînes de valeur agricoles (d'après Miller, 2011)*

Miller classe les différents instruments utilisés dans le financement des chaînes de valeur agricoles comme suit :

A. Financement de produits : 1) crédit négociant ; 2) crédit fournisseur d'intrants ; 3) crédit société de commercialisation ; 4) financement de l'entreprise principale ;

B. Financement des créances commerciales : 5) financement des créances clients ; 6) affacturage ; 7) escompte de factures ;

C. Nantissement des actifs corporels : 8) crédit-stockage ; 9) rachat ; 10) bail financier ;

D. Produits d'atténuation du risque : 11) assurance ; 12) contrats à terme de gré à gré ; 13) contrats à terme standardisés ;

E. Optimisation financière : 14) instruments de titrisation ; 15) garanties d'emprunt ; 16) financement en co-entreprise.

Pour une présentation détaillée, voir les annexes dans Miller (2011). Certains instruments cités par Miller ne sont pas présentés dans ce chapitre consacré aux innovations financières parce qu'ils ne sont en général pas utilisés par les petits producteurs.

4. Le rôle des gouvernements et des partenaires au développement dans la finance agricole

4.1. Introduction

Les six études pays montrent que pratiquement toutes les innovations introduites et mises en œuvre dans la finance agricole l'ont été par le secteur privé. Mais les gouvernements jouent un rôle essentiel en termes de facilitation et de réglementation. Ainsi, les difficultés rencontrées dans le crédit-stockage en Thaïlande sont en partie dues à l'absence de réglementation des entrepôts. À l'inverse, la Tanzanie et la Zambie ont adopté des lois et instauré un contrôle des entrepôts qui a développé ce mode de financement. Les problèmes liés au nantissement des terres dans tous les pays tiennent souvent aux pouvoirs publics qui rechignent à s'attaquer à cette question, politiquement et socialement sensible. La faiblesse de la justice et des processus juridiques, en particulier dans les zones rurales, représente un frein considérable à l'introduction réussie de services financiers, quels qu'ils soient. De surcroît, les failles au niveau des infrastructures rurales, des services sociaux et de l'éducation ont toutes un impact négatif sur l'agriculture et, partant, sur la solvabilité des agriculteurs. Il serait logique que les gouvernements prennent l'initiative de remédier à de tels problèmes. La Thaïlande a massivement investi dans les infrastructures et les activités rémunératrices en milieu rural, ce qui explique notamment pourquoi ce pays est régulièrement en surcapacité par rapport à ses besoins alimentaires.

Plus généralement, l'État doit créer un environnement propice, en instaurant par exemple un cadre juridique pour la conduite des opérations financières, le règlement des différends, l'application et le respect de la loi et le développement des infrastructures et des services sociaux. Il doit aussi assurer le respect des règles prudentielles et le contrôle des entités dépositaires de l'argent ou des biens d'un tiers (banques [agricoles], IMF, AEC, assureurs ou fournisseurs de garanties de crédit,

entrepôts publics et postes de pesée) ou du moins vérifier qu'un organisme qualifié effectue ce contrôle.

La présente étude a pour finalité ultime d'avancer des idées pour permettre aux gouvernements et aux partenaires au développement, nationaux et internationaux, de mettre en place une offre de financement adaptée aux besoins des agriculteurs et remédiant aux obstacles qui empêchent le secteur financier de servir efficacement l'agriculture. Il incombe aux pouvoirs publics d'instaurer le cadre réglementaire requis pour des produits financiers novateurs, comme le crédit-bail, l'affacturage, l'émission d'obligations, les certificats de dépôt, les marchés à terme, l'assurance paramétrique, des systèmes de paiement qui acceptent l'argent électronique et les agences d'évaluation du crédit. Les gouvernements peuvent rationnaliser les systèmes judiciaires pour améliorer le respect et l'application des contrats. Enfin, ils peuvent soutenir la coordination des chaînes de valeur ainsi que les services de conseil aux exploitations agricoles et d'assistance technique, soit directement par le biais des ministères de l'Agriculture, soit en sous-traitant cette mission à une ONG ou un cabinet conseil. Ce chapitre discute des grandes politiques publiques ayant un impact sur la finance agricole (des petits producteurs). Il revient aussi sur le rôle d'appui des partenaires au développement, nationaux et internationaux.

4.2. Stabilité macroéconomique et prix

Des politiques macroéconomiques déficientes, des politiques financières biaisées, des marchés rigides ainsi que des contraintes juridiques et réglementaires sont autant d'obstacles aux marchés de la finance agricole (Yaron *et al.*, 1997).

Cela peut sembler évident, mais des politiques macroéconomiques conçues pour éviter de lourds déficits budgétaires, l'inflation et un taux de change surévalué priment sur toutes les autres politiques. Trop importants, les déficits budgétaires évincent l'offre privée de crédit. L'inflation tire les taux d'intérêt nominaux hors de portée des agriculteurs et renforce l'incertitude entourant les performances financières d'opérations agricoles dont la rentabilité n'a jamais vraiment été convaincante. Des taux de change surévalués favorisent les importateurs mais empêchent les agriculteurs d'exporter[21]. Une politique budgétaire et monétaire prudente devrait viser la stabilité des prix et des taux de change sains et conformes à la réalité.

[21] Dans les années 1970, quantité de pays africains sont passés du statut de pays exportateurs de denrées alimentaires à celui d'importateurs (Zambie et Tanzanie, par exemple).

Les interventions de prix sur les marchés agricoles influent certes sur les décisions de production (c'est d'ailleurs leur objectif) mais n'entraînent pas forcément d'allocation optimale des ressources humaines et naturelles. La subvention par l'État des revenus des agriculteurs, des prix ou des taux d'intérêt a grossièrement le même impact et est de surcroît rarement tenable, budgétairement. Ces politiques peuvent aussi avoir des répercussions en dehors du pays. En Thaïlande, le niveau élevé du prix plancher (officiel) du riz (et d'autres cultures) ne se contente pas de grever le budget ; il entraîne aussi les négociants dans des pratiques douteuses pour capter les subventions destinées aux agriculteurs, provoque la constitution de stocks d'invendus et gêne la transformation en aval, les prix étant gonflés. L'étude pays a constaté que ces problèmes s'exportaient au Cambodge puisque des négociants frontaliers écoulent du riz cambodgien sur le marché thaï pour récupérer les subventions et empêchent ainsi la naissance d'une industrie d'usinage du riz au Cambodge. Cette étude suggère aussi que le soutien des prix reporte la consolidation (tant attendue) du secteur agricole en gardant sous perfusion des exploitations non viables[22]. L'étude sur la Tunisie met en lumière l'existence de prix plancher pour certains produits (céréales et viande) et de prix plafond pour d'autres (fruits et légumes) obligatoires, ce qui interdit une conversion à cette dernière activité. Ces politiques de prix n'ont guère d'effets positifs sur la productivité et introduisent un biais sur les marchés (comme dans le cas du riz cambodgien destiné à capter les subventions thaïlandaises). Cela peut inciter les agriculteurs à se lancer dans une activité sans rapport avec leurs avantages comparatifs voire, s'il n'y avait cette subvention implicite pour les consommateurs, qui leur ferait perdre de l'argent (agriculteurs thaïlandais produisant du tapioca au lieu de l'huile de palme ou agriculteurs tunisiens produisant du blé au lieu de légumes)[23]. On trouve d'autres exemples d'interventions sur les prix, imposées par l'Etat, aux résultats discutables en Tanzanie (pour le sucre et le tabac par exemple) ou au Mali et au Sénégal.

Ces interventions doivent être distinguées de mécanismes visant à éviter des fluctuations exagérées de prix, parce qu'elles ne cherchent pas à modifier les termes de l'échange dans certains sous-secteurs agricoles aux dépens d'autres (GREMA, 2011). Les variations excessives des prix agricoles peuvent se révéler néfastes pour : 1) les consommateurs, en entraînant une insécurité alimentaire ; 2) les agriculteurs,

[22] L'étude sur la Thaïlande affirme qu'en maintenant l'activité des petits producteurs, les subventions agricoles empêchent cette réorganisation du secteur en exploitations de plus grande taille. Les gains de productivité impératifs à travers la mécanisation ainsi que des facteurs démographiques (l'agriculteur moyen est âgé de plus de 50 ans et ne sait pas à qui transmettre son exploitation) conduiront inéluctablement à cette consolidation.

[23] L'étude sur la Thaïlande jette aussi un doute sur l'utilité de ces subventions, les agriculteurs du pays étant productifs et les prix actuels, notamment pour le tapioca et l'huile de palme, soutenus.

en rendant incertaine la rentabilité de l'investissement et donc en décourageant les investissements et le crédit agricoles ; et 3) les pays, en menaçant des équilibres fragiles qui peuvent toucher l'économie tout entière (risque systémique). Parmi les réponses politiques à apporter, la constitution de stocks tampon et divers contrôles sur les importations et les exportations. Mais il faut agir avec prudence : la création de stocks importants peut provoquer l'engorgement des marchés, incapables d'absorber les excédents. Quant aux restrictions sur les importations et les exportations, elles ont aussi des conséquences évidentes pour les pays voisins, en fragilisant la solidarité régionale.

4.3. Subvention directe de l'agriculture et de la finance agricole

Les six études pays montrent que les gouvernements interviennent souvent directement dans l'agriculture et la finance agricole, sous les formes suivantes : création d'exploitations d'État (Tanzanie, Tunisie) ; usines de transformation parapubliques (Sénégal, Mali, Tanzanie) ; entrepôts publics (Thaïlande) ; marchés publics (Thaïlande, Cambodge, Tanzanie) ; banques publiques de développement agricole (pratiquement partout) ; offices de commercialisation doublés de monopoles légaux (Tanzanie, Tunisie) ; sans oublier différents types de restrictions quantitatives et de subventions aux intrants et au crédit agricoles. Bien que de telles initiatives aient pu être logiques à l'époque où elles ont été prises, étant donné la carence des acteurs privés, la tendance actuelle dans les six pays est à la réduction progressive de l'engagement des pouvoirs publics jusqu'à un retrait définitif. Les contraintes juridiques et réglementaires à la finance agricole que sont les quotas de prêt, les plafonnements de taux d'intérêt et d'autres obstacles à l'utilisation des fonds de la manière la plus rentable n'ont plus d'utilité.

La théorie qui prévaut actuellement dans le développement de la finance agricole privilégie plutôt un rôle des pouvoirs publics plus restreint et plus favorable aux marchés. Les interventions directes de l'État se justifient si elles remédient à une inefficience constatée du marché ou lèvent des contraintes sociales : incapacité du secteur privé à lancer un service financier novateur (par crainte, après avoir assumé l'intégralité des frais de conception, de se faire copier par des concurrents qui n'auront plus qu'à engranger les profits) ou lutte contre la misère rurale qui ne peut être atténuée autrement. Les interventions publiques sur les marchés financiers ruraux devraient en général se limiter au pilotage d'innovations (*via* des capitaux d'amorçage) et à un appui au développement institutionnel, plutôt qu'à l'introduction

de programmes de crédit à grande échelle confiés à des établissements publics. D'autant que l'État conserve une immense responsabilité, qui consiste à mettre en place un environnement juridique favorable pour permettre le fonctionnement optimal des marchés de la finance agricole (voir *infra*).

Dans le cadre de ce travail consacré à la finance agricole, l'octroi de subventions au crédit agricole mérite une analyse approfondie. Les taux d'intérêt bonifiés ne font pas l'unanimité. Leurs partisans affirment que l'agriculture n'est pas suffisamment productive ni profitable pour garantir un taux d'intérêt commercial, sachant par ailleurs à quel point les prêts aux (petits) producteurs sont risqués et assortis de coûts de transaction élevés. Ces bonifications se justifient aussi comme une forme de soutien aux revenus des agriculteurs et leur octroi par le biais des établissements financiers est relativement aisé. Enfin, politiquement, c'est une décision populaire. Pour les opposants, les prêts bonifiés n'ont que très peu d'effets sur la productivité de l'agriculture. En perpétuant des pratiques inefficientes, ils peuvent même induire un effet inverse. De plus, le problème auquel se heurtent les petits producteurs n'est pas tant celui des taux d'intérêt que de l'obtention même d'un prêt[24]. Cette étude en fait le constat : les petits producteurs n'ont pas accès au crédit. Les taux d'intérêt bonifiés ne bénéficient qu'à ceux qui peuvent emprunter – et ceux-ci sont rarement les « pauvres » visés au départ par cette décision. Un grand nombre d'agriculteurs restent exclus du crédit et, par conséquent, des prêts bonifiés. Les études pays montrent aussi que les taux d'intérêt bonifiés sont en général réservés à un ou plusieurs établissements financiers, ce qui a pour effet de dissuader les autres de proposer un crédit agricole puisque, faute de bonification, leur offre ne sera pas attractive. Les agriculteurs peuvent considérer le taux bonifié comme « normal » et refuser un service non subventionné, même s'ils ne peuvent en fait pas obtenir de crédit autrement. Ces bonifications peuvent entraîner un rétrécissement de l'offre de crédit et de la concurrence sur les marchés. Enfin, comme avec toutes les subventions, c'est un système facile à introduire mais difficile à supprimer. Pourtant, ces bonifications finissent par succomber aux nouvelles priorités politiques et à la lassitude du contribuable.

Les auteurs restent prudents face à cette question, estimant que ces bonifications ne se justifient probablement en fait que dans deux cas : (1) si elles ne ramènent pas le

[24] Si un agriculteur contracte un emprunt récolte de 100 000 shillings à 20 % pendant six mois, il devra rembourser 110 000 shillings une fois la récolte finie. Dans le cas d'un prêt bonifié à 10 %, le remboursement serait ramené à 105 000 shillings – une somme quasiment équivalente. En Tunisie, le gouvernement a subventionné les AMC (taux d'intérêt de 5 %) pour travailler en concertation avec l'IMF ENDA, qui pratique un taux pratiquement six fois supérieur (29 %) mais continue à séduire les agriculteurs par la qualité de ses prestations.

taux d'intérêt en deçà d'un niveau viable à long terme ; et (2) si tous les établissements financiers peuvent les pratiquer[25]. Si l'idée de départ est de donner un coup de fouet à la finance agricole commerciale, les subventions sont souvent dans la pratique considérées comme une forme de soutien aux revenus plutôt que comme un moyen d'élargir l'accès commercial au crédit. Alors que les gouvernements tendent à acheminer leurs subventions *via* leurs propres structures de distribution, les banques privées se sentent pénalisées par la concurrence existante (subventionnée). C'est un peu le problème de la poule et de l'œuf : les gouvernements rechignent à se retirer des marchés de la finance agricole face à l'absence durable de prestataires privés, lesquels ne s'y aventurent pas à cause de la concurrence exercée par les bonifications accordées par l'État. Mais tant que le secteur privé ne finance pas les petits producteurs, il ne peut mettre au point des méthodes coût-efficaces qui permettraient de réduire les taux d'intérêt agricoles et, partant, d'enlever toute justification aux subventions.

Les études pays relaient aussi de nombreux exemples de subventions directes à l'agriculture. Au Sénégal et en Tanzanie, le gouvernement a opté pour des subventions aux intrants agricoles. Comme tout programme de bonification, cela peut avoir des effets indésirables : distorsion des marchés, tentatives de captation par les négociants aux dépens des agriculteurs et poids supplémentaire sur le budget de l'État[26]. Mais au moins, ces programmes visent la productivité agricole plutôt que les revenus des agriculteurs et, sous réserve d'être bien appliqués, peuvent toucher tous les actifs du secteur. La Tanzanie a introduit un dispositif de coupons pour s'assurer que les agriculteurs en profitent (et non les négociants) et s'en servent ensuite pour acquérir leurs intrants.

Les auteurs prônent un appui des pouvoirs publics à des initiatives qui renforcent la productivité agricole plutôt qu'à des politiques de soutien des revenus. Le rôle le plus évident pour le gouvernement consiste à fournir des infrastructures sociales et matérielles – dont l'absence freine toujours considérablement le développement agricole – et à s'engager en faveur de la finance agricole. Les marchandises pourrissent parce que le trajet vers la ville est trop long, trop lent ou trop accidenté. Les études

[25] Les subventions d'exploitation aux IMF (souvent pour des projets de renforcement des capacités) équivalent largement aux taux d'intérêt bonifiés puisqu'elles permettent à ces établissements de fixer leur taux à un niveau inférieur à celui pratiqué en l'absence de subventions. Toute subvention à une IMF, même sous forme de don pour la formation ou le renforcement des capacités, affecte la concurrence. C'est pourquoi il convient de privilégier un soutien sectoriel aux IMF plutôt qu'une aide individuelle.

[26] En 2011, le gouvernement tanzanien a été incapable de tenir ses promesses de subvention des intrants agricoles.

mettent aussi en évidence un écart considérable de performance (et donc de prêts) entre les zones irriguées et les zones non irriguées (Tunisie, Mali et Sénégal, par exemple). Le secteur privé fournit rarement les infrastructures. L'aide des pouvoirs publics et des partenaires internationaux au développement est donc indispensable. La construction de réseaux d'irrigation et de routes rurales, l'éducation destinée aux ruraux et l'organisation de services de conseil aux exploitations agricoles ont un impact durable sur la productivité et, partant, sur la solvabilité des agriculteurs.

4.4. Cadre juridique et réglementaire

Les pouvoirs publics ont une responsabilité majeure en ceci qu'ils doivent créer et maintenir un cadre juridique et réglementaire adapté, condition préalable au bon fonctionnement de la finance agricole :

- droits de propriété (y compris pour les stocks) clairement établis et transférabilité des titres de propriété et de nantissement ;
- loi régissant les faillites ;
- résolution des conflits rapide et transparente, par arbitrage ou devant des tribunaux de commerce, ou encore *via* des mécanismes moins formels selon la complexité du dossier et les sommes en jeu, y compris pour des saisies liées à un prêt (éventuellement devant un tribunal spécialisé dans les affaires de crédit) ;
- procédures d'enregistrement, de perfection et de nouvelle possession d'un bien nanti, simples, rapides et bon marché ;
- règles simples pour la création rapide et bon marché d'une entreprise agricole ; *idem* pour les associations ou les coopératives d'agriculteurs, qui doivent être autorisées à agir comme des entreprises et ne pas être subordonnées à un quelconque ministère des « coopératives » ;
- règles internationales pour la classification, la pesée et le calibrage des produits agricoles.

Non seulement ces conditions sont nécessaires pour les activités bancaires, mais elles sont aussi vitales pour le financement (interne) des chaînes de valeur, le crédit-stockage et le crédit-bail. Ces pratiques innovantes se développent dans des pays qui

instaurent le cadre législatif et les pratiques juridiques adaptés. Les partenaires internationaux au développement peuvent aider les pays en développement à mettre en place un environnement juridique propice susceptible d'avoir un effet positif sur la finance agricole.

Voici plusieurs propositions d'initiatives en matière juridique et réglementaire :

- législation foncière, simplifiant notamment l'accès aux titres de propriété et de transfert. Cela exige qu'il y ait des services de cadastre opérationnels et peu coûteux ;
- législation sur le crédit-bail (ou des clauses adaptées dans le code du commerce) et réglementations fiscales ne disqualifiant pas les baux par rapport aux emprunts ;
- clarification des textes relatifs aux garanties, aux nantissements et aux gages, autorisant un large éventail d'engagements (y compris des cultures stockées) et donnant la priorité aux détenteurs de titre/de gage ;
- dans le même temps, aide aux contrôleurs du secteur bancaire (les banques centrales) pour mettre en place une évaluation sophistiquée des nantissements pondérés en fonction des risques, conformément aux directives de Bâle II/III.

Les études pays mettent aussi en évidence la nécessité d'instaurer un système d'autorisation, de réglementation et de contrôle prudentiel axé sur le marché pour les acteurs suivants (afin de garantir la garde des actifs et d'éviter les abus de position commerciale) :

- banques et IMF, y compris les structures faîtières ;
- sociétés de crédit-bail (autres que banques) ;
- sociétés d'affacturage et d'escompte de factures (autres que banques) ;
- fonds de garantie et assureurs (pour l'agriculture) ;
- entrepôts agissant comme gestionnaires de garanties dans le crédit-stockage ;

- marchés ou autres lieux où s'effectuent la pesée et la classification des produits agricoles ;
- coopératives ou associations traitant des intrants, des produits ou d'autres objets de valeur pour le compte des agriculteurs ;
- fournisseurs de services de banque mobile (autres que banques, à savoir les opérateurs télécoms) ;
- stations météorologiques utilisées dans le cadre d'une assurance indicielle liée aux conditions climatiques ;
- individus effectuant des tâches clés en matière de gestion, dépôt et certification au sein de toutes les structures citées ci-dessus.

Si la réglementation doit garantir que seuls des établissements agréés agissent en ces qualités, les autorités de contrôle doivent s'assurer qu'ils respecteront toujours leurs obligations vis-à-vis des tiers (les clients). Les autorités de contrôle doivent donc veiller à ce que les dépositaires des fonds et des biens restent solvables et gèrent correctement les actifs qui leur sont confiés. Ce contrôle n'est pas forcément public, mais l'État doit s'assurer qu'un organisme qualifié assume cette fonction. Ces organismes sont en général des agences spécialisées, ce qui signifie qu'il y a aura des entités différentes pour les banques, les compagnies d'assurance et les opérateurs télécoms. La réglementation et le contrôle ne doivent pas entraver le fonctionnement du marché. Le contrôle a de fait vocation à garantir un marché libre en déjouant les pratiques anticoncurrentielles (partage de marchés, collusion et ententes sur les prix entre acteurs du marché régulé). Les organismes publics opérant sur un marché régulé ne doivent pas être exclus du dispositif de réglementation et de contrôle. Comme les pays manquent souvent d'expérience en la matière, les partenaires internationaux au développement peuvent les aider à introduire le cadre de réglementation et de contrôle et à le faire appliquer.

La constitution d'une centrale des risques de (défaut de) crédit présente aussi un grand intérêt tout comme le fait d'obliger les banques et les IMF à tenir un registre de leurs mauvais payeurs. Idéalement, il faudrait pouvoir recenser tous les débiteurs et le montant de leurs emprunts afin de pouvoir anticiper les risques de surendettement. La Société financière internationale (IFC) a une vaste expérience en la matière. Les pays doivent aussi instituer un registre des garanties pour les biens immeubles (terre,

immobilier) et certains biens meubles (comme le matériel de transport, qui doit de toute façon être enregistré pour les contrôles techniques).

Parallèlement, certaines réglementations peuvent être réduites ou carrément suspendues :

- les plafonnements de taux d'intérêt qui handicapent la microfinance (Tunisie, Mali et Sénégal, par exemple) ;
- les règles qui compliquent le refinancement des IMF par des banques commerciales ou centrales (Mali) ;
- les règles qui compliquent le refinancement des IMF par d'autres IMF (Burundi) ;
- les objectifs quantifiés de prêts en faveur de l'agriculture pour les banques (Inde).

Les gouvernements doivent éviter les annulations de dette ou les contrôles de taux d'intérêt à des fins purement politiques ainsi que des pratiques du même ordre qui perturbent le fonctionnement des marchés financiers (microfinance comprise). La simple probabilité que cela puisse se produire décourage l'offre privée de finance agricole. Les gouvernements doivent aussi éviter d'installer des dispositifs d'assurance agricole et de garantie d'emprunts qui ne soient pas sûrs d'un point de vue actuariel car ils ne sont pas viables et grèvent le budget de l'État.

Certaines des initiatives gouvernementales évoquées ci-dessus sont discutées plus en détail dans les paragraphes suivants.

Application et respect des contrats

L'application et le respect des contrats ainsi que le règlement des différends sont cruciaux pour la finance agricole et ce, dès le contrat de prêt. En Thaïlande, les procédures de saisie par l'intermédiaire des tribunaux prennent des années. Au Sénégal, les tribunaux sont en général hostiles aux banques. En Tanzanie, les capacités judiciaires sont grandement déficitaires, aussi bien sur le plan de la quantité que de la qualité des ressources humaines.

L'application et le respect des contrats sont également cruciaux pour le financement de chaînes de valeur, parce que le contrat pré-récolte est l'élément central pour la

sécurité du prêt. Le financement des chaînes de valeur est perturbé si les partenaires peuvent facilement s'affranchir de leurs obligations (ventes parallèles par les producteurs ou les acheteurs, ce qui empêche de récupérer les marchandises). Mais dans la plupart des pays en développement, les contrats commerciaux sont difficiles à faire respecter, que ce soit devant les tribunaux ou avec l'aide des forces de police. Les montants en cause pour chaque agriculteur sont en général trop faibles pour justifier des poursuites coûteuses. Les tribunaux et la police sont parfois tellement impuissants, bureaucratiques ou corrompus que la conclusion équitable (si tant est qu'elle aboutisse) d'une procédure légale n'est en rien garantie. La culture du respect des contrats semble peu enracinée et ceux qui méprisent leurs obligations n'ont aucun mal à s'en affranchir. L'accord d'exploitation, dans lequel les gains ne sont pas réciproques, souffre de cette faiblesse intrinsèque.

L'une des grandes contributions possibles des pouvoirs publics en faveur de la finance agricole consiste à constituer, former et maintenir des tribunaux commerciaux, y compris des cours régionales et de première instance. Il faut aussi prévoir des solutions moins formelles de règlement des différends de moindre importance, surtout quand ils impliquent des petits producteurs.

Droits fonciers

Dans la plupart des pays développés, l'agriculture repose sur la propriété privée des terres, le droit de nantir ces terres et le fait de pouvoir faire jouer ce nantissement en cas de défaut de remboursement. Dans les pays en développement, la propriété des terres et les droits fonciers sont souvent moins clairs et font partie des questions sensibles, culturellement et politiquement. En général, la terre appartient, soit à l'État, soit aux collectivités locales qui ont des motivations idéologiques, sociales et pratiques de perpétuer cette situation. Lorsque la terre appartient à des intérêts privés, elle fait rarement l'objet de levées et les titres de propriété font défaut ou sont contestés (Kosovo, par exemple). Mais même dans les pays qui ont tenté d'introduire une législation foncière favorable aux banques (Tanzanie), le nantissement des terres est souvent problématique à cause de procédures de reprise de possession et de vente extrêmement complexes. À cela viennent s'ajouter les difficultés que rencontrent les banques ne serait-ce que pour obtenir une ordonnance d'un tribunal (un exercice particulièrement délicat dans les six pays étudiés), ce qui explique pourquoi celles-ci hésitent à accepter ce type de nantissement. Enfin, les banques ne parviennent pas forcément à vendre les terres saisies, les communautés rurales refusant d'acheter un bien « arraché » à leurs infortunés voisins.

On voit par là que le manque de transparence de la propriété et des marchés fonciers est un obstacle majeur à la finance agricole, qui va au-delà de la seule question du nantissement pour un emprunt. Les agriculteurs peu sûrs de leurs droits fonciers refuseront d'investir dans la terre et se contentent de l'exploiter et de l'épuiser pour des bénéfices à court terme. Le secret d'un marché foncier digne de ce nom réside dans la levée et l'enregistrement de toutes les terres et dans la possibilité d'opérer des transferts avec un minimum de contraintes administratives et financières et de délais. Ces conditions sont rarement réunies dans les pays en développement.

La réforme foncière est une question excessivement complexe qui dépasse largement le cadre de cette étude. Elle implique de s'attaquer à des problèmes tels que la relance de la productivité agricole, l'équité sociale, les conflits fonciers, la réinsertion des réfugiés – autant d'enjeux qui vont bien au-delà de la question du nantissement des terres pour un emprunt. Le comité technique « Foncier et développement » de l'AFD a produit plusieurs études sur ces problématiques.

Législations sur le nantissement et les garanties

Un problème connexe est celui du manque de clarté ou des failles dans le cadre juridique de nombreux pays en matière de nantissement d'actifs à titre de garanties (Thaïlande et Ouganda, par exemple). Dans la plupart des marchés développés, les banques acceptent naturellement en gage les inventaires, les créances clients, le matériel, les récoltes et les animaux d'une exploitation – dont aucun n'est habituellement enregistré comme garantie dans les registres. La banque prend de toute évidence le risque que le client perde ou vende ces actifs à un preneur qui ignore tout de ce nantissement (la vente se déroule sans la présence d'un notaire et le nantissement n'est pas inscrit dans le registre public). Mais cela n'annule en rien la créance de la banque sur le débiteur – une position confirmée par les tribunaux. Un cadre élargi et flexible pour le nantissement est la base d'instruments financiers tels que les baux, l'escompte de factures et l'affacturage, le financement de stocks et pratiquement toutes les formes de finance agricole.

Dans de nombreux pays en développement à l'inverse, la loi suit toujours une approche de « prêteur sur gages » du bien nanti : quelque chose que le créancier détient physiquement. Pour les terres et les biens immobiliers gagés, la solution procède souvent de la législation sur les hypothèques et d'un registre. Mais ce n'est pas le cas pour les biens immeubles, les animaux de ferme et les stocks de produits agricoles. Une banque cherchant un recours par le biais de biens nantis pourrait de fait ne pas avoir de fondement juridique à le faire (Thaïlande). Une banque participant

au financement d'une chaîne de valeur pourrait découvrir que le tribunal rejette un nantissement pris sur un produit agricole parce que la récolte n'existait pas au moment de la signature de l'emprunt. Les failles de la législation sur les sûretés et la pratique freinent l'introduction d'innovations financières comme le crédit-bail agricole, le crédit-stockage, l'affacturage et le financement des récoltes et du fonds de roulement (y compris toutes les formes de financement des chaînes de valeur). Lorsque la législation jette un doute sur la capacité d'actifs à servir de sûreté à un emprunt, des amendements doivent être introduits.

Dans le même ordre d'idée, bon nombre de régimes de contrôle prudentiel du secteur bancaire (Tanzanie et Afrique du Sud, par exemple), soit interdisent les prêts « non garantis », soit rendent ces prêts extrêmement peu attrayants du fait d'exigences très strictes en termes de capital prudentiel. Souvent, le régulateur ne considère que la terre et les actifs immobiliers comme garanties, tout le reste étant rejeté. La couverture de position utilisée dans le calcul des actifs pondérés par le risque (RWA) à des fins de capital prudentiel est nulle. Ainsi, les règles de la banque centrale rendent souvent pratiquement impossible l'acceptation de biens comme le matériel, les produits en stock, une créance recouvrable ou des animaux à titre de gage (en plus des contraintes juridiques évoquées plus haut). Les banques ont besoin d'un régime de contrôle des risques et des garanties plus flexible, conforme à Bâle II/III, dans lequel les différents types de nantissement sont pondérés en fonction du risque par rapport aux caractéristiques de ce risque et aux possibilités de recouvrement.

Lorsque des registres de biens nantis existent, l'enregistrement doit être facile et peu coûteux. Celui-ci est pratiquement toujours effectué par un organisme public, qu'il soit local ou national. Il incombe au gouvernement de veiller à ce que cela ne devienne pas un obstacle à la finance agricole. Des coûts de constitution de dossier élevés, des retards dans l'enregistrement sans oublier les honoraires et les entraves à l'information – tout cela renchérit l'emprunt et décourage un peu plus la finance agricole.

La législation et la pratique juridique doivent aussi permettre l'opposabilité de la garantie, une procédure par laquelle les prêteurs établissent la priorité de leur demande sur le bien nanti. Avant d'accepter un nantissement, les prêteurs doivent s'assurer que ce bien n'est pas déjà gagé et qu'il ne sera pas donné en gage à quelqu'un d'autre ultérieurement. Les prêteurs rencontrent de nombreux problèmes pratiques sur le plan de cette opposabilité, comme les doubles enregistrements ou les réclamations acceptées d'autres parties sur un bien qu'ils considéraient comme sûr.

De toute évidence, cette opposabilité n'est possible que pour des biens enregistrés. Une double demande sur un bien est un scénario fréquent lorsque les biens gagés ne sont pas répertoriés dans un registre *ad hoc*. D'autres créanciers, notamment les agents du fisc, peuvent tenter de saisir les actifs gagés auprès d'une banque. Certains pays permettent l'enregistrement en tant que sûreté d'un bien meuble lorsque celui-ci est déjà enregistré à d'autres fins (comme pour les véhicules). En général, le fait que pratiquement tous les pays enregistrent les propriétaires d'un matériel de transport simplifie grandement les activités de crédit-bail. Le bien est simplement enregistré au nom du bailleur, ce qui fait de la récupération d'un actif un enjeu pratique plus que juridique. L'enregistrement supplémentaire dans un registre des nantissements sera inutile si la protection juridique du bien est suffisamment solide.

Pour le matériel non enregistré (matériel agricole en crédit-bail par exemple), la primauté des droits du prêteur doit être assurée par le code du commerce. L'absence d'un tel code est un obstacle majeur à l'introduction du crédit-bail de matériel dans de nombreux pays. Dans le cas du crédit-stockage, l'entreposeur agréé doit être autorisé à produire des titres de propriété qui peuvent ensuite être gagés auprès des prestataires de services financiers et qui doivent prendre le pas sur les autres réclamations concernant, soit l'agriculteur, soit l'entrepôt. Le cadre juridique en matière de nantissement des stocks doit protéger les droits du détenteur du titre et/ou du bien nanti.

L'utilité d'un nantissement comme sûreté pour un emprunt dépend de la certitude et de la rapidité de son application et de la facilité de la procédure de reprise de possession. Nous l'avons vu, obtenir une ordonnance du tribunal adaptée est souvent un parcours du combattant. Les pouvoirs publics doivent donc s'atteler à ce problème. La lenteur des procédures d'application réduit aussi la valeur du bien nanti (meuble et immeuble) du fait de coûts financiers supplémentaires, de la dépréciation et, éventuellement, de dommages ou de pertes. Bien évidemment, devoir aller au tribunal pour reprendre possession d'un produit agricole a de quoi rebuter, puisque celui-ci sera pourri bien avant que la cour ait rendu son verdict. C'est pourquoi le cadre juridique entourant le nantissement des récoltes *via* le crédit-stockage doit permettre une récupération rapide des biens sans passer par un tribunal.

Tous les pays offrent une forme de protection aux débiteurs. Aucun pays ne souhaite laisser ceux qui font défaut totalement démunis. Mais quand la protection est trop évidemment orientée en faveur des emprunteurs, et en particulier des petits producteurs, ceux-ci en paient souvent les conséquences – et sont exclus du crédit

parce que les prestataires de services financiers anticipent l'échec de leurs actions pour faire valoir leur droit. Les études sur le Sénégal et la Tanzanie en témoignent.

Législations sur le crédit-bail

Comme nous l'avons vu au chapitre 3, le crédit-bail agricole a beau être très prometteur, il est encore peu pratiqué en Afrique. L'absence de cadre juridique *ad hoc* et l'ambiguïté fiscale expliquent cette situation[27]. En principe, aucun pays n'a besoin de légiférer sur le crédit-bail. Celui-ci pourrait parfaitement être couvert par les dispositions du code de commerce relatives à la propriété et à la location, à l'instar de ce qui se fait au Royaume-Uni. Mais en pratique, bon nombre de pays votent des lois pour supprimer toute équivoque. Un bon cadre juridique relatif au crédit-bail comprend les éléments suivants (IFPRI/Nair, 2010) :

- des définitions précises du contrat de bail, des objets loués et des responsabilités des partenaires ;
- la primauté de la propriété du donneur à bail dans la mesure où les autres créanciers – dont les agents du fisc – peuvent tenter d'assimiler les objets loués au patrimoine du débiteur ;
- des responsabilités clairement établies en cas de dommages causés à un tiers provoqués par l'utilisation du bien loué ;
- la facilité de récupération des biens loués en cas de défaut, sans intervention de la justice (en faisant par exemple appel à un huissier) ; un cadre juridique permettant le recouvrement rapide des biens auprès des preneurs à bail ayant fait défaut est un facteur propice à une pratique saine du crédit-bail et à la réduction des paiements de location-bail.

Le traitement fiscal des paiements au titre de la location-bail importe lui aussi. Dans le cadre du bail de matériel, l'emprunteur déduit de son revenu imposable l'amortissement, les dépenses d'entretien et d'assurance et les intérêts versés. La TVA acquittée sur le matériel vient en diminution de la TVA exigible par ailleurs. Pour que le paiement au titre de la location-bail soit fiscalement équivalent à l'achat à crédit du matériel, le preneur doit pouvoir déduire intégralement cette dépense (avec un

[27] La Tanzanie s'est dotée d'une législation sur le crédit-bail et voit la pratique se développer rapidement chez les agriculteurs, bien que dans des proportions encore modestes.

décompte séparé de la TVA), alors que le donneur à bail doit enregistrer la totalité des redevances perçues en tant que revenu (en ajoutant la TVA)[28]. Ce dernier doit dès lors pouvoir déduire tous les frais d'amortissement, d'entretien et d'assurance ainsi que ses propres versements d'intérêts et dépenses de gestion. Ce système garantit au matériel loué le même traitement fiscal qu'un emprunt, à l'exception des dépenses de gestion subies par le donneur à bail. Dans les faits, de nombreux pays en développement pratiquent un traitement fiscal peu favorable au crédit-bail[29]. Il arrive que le paiement intégral au titre du crédit-bail ne soit pas déductible des impôts (confusion entre crédit-bail et prêt) ou que la compensation de TVA soit impossible au point de décourager ce mode de financement. Ce constat appelle à amender le code des impôts.

Dans certains pays, les règles comptables devront sans doute être revues pour intégrer la pratique du crédit-bail. Des marchés d'assurance matures contribuent aussi à banaliser le crédit-bail. Les gouvernements doivent dès lors instaurer un cadre juridique et réglementaire propice à l'assurance.

Qualité et normalisation

Cette étude a montré l'importance croissante du contrôle qualité et des tests ainsi que de la classification et de la certification des produits agricoles, les marchés poussant dans cette direction. La classification et la certification sont aussi fondamentales pour tous les types de financement des chaînes de valeur. L'objectif de la plupart des modèles de chaînes de valeur est précisément de garantir aux acheteurs des produits de qualité. Des marchandises classées et certifiées seront vendues plus cher – et cela ne vaut pas uniquement pour les marchés d'exportation. Ainsi, pour garantir des chaînes de valeur efficaces et un traitement équitable des agriculteurs, des négociants et des industriels, des normes internationales de pesée et de classification doivent être introduites. Mais les études sur la Tanzanie, la Thaïlande et le Cambodge suggèrent que les agriculteurs peuvent être bernés par des négociants qui n'utilisent pas de balances étalonnées ou qui sont incapables de classer le produit correctement du point de vue qualitatif.

[28] Il existe dans de nombreux pays un seuil d'enregistrement de la TVA en deçà duquel une société en est exemptée (Ouganda). Mais pour les petits producteurs exemptés de TVA, le crédit-bail perd de son attractivité parce que cette taxe est calculée sur l'intégralité des paiements au titre du bail, ce qui comprend les dépenses d'investissement (intérêts) qui n'auraient pas été imposées dans le cadre d'un emprunt classique.

[29] Souvent, les autorités fiscales ont du mal à comprendre que la composante « amortissement » d'un bail équivaut au coût de dépréciation (déductible) d'un matériel acheté à crédit.

Pour remédier à ces problèmes, un organisme national doit fixer les règles et s'assurer de leur respect. Le matériel de pesée doit être agréé et régulièrement vérifié. Les marchés et les entrepôts doivent être réglementés pour garantir l'application des normes de classification et de certification. Le gouvernement n'est pas tenu de le faire mais il doit s'assurer qu'un organisme fiable s'en charge. Dans la filière du riz thaï, cette responsabilité est assumée par les marchés locaux (essentiellement aux mains d'intérêts privés) qui testent et classent le riz. Des installations d'usinage agréées, qui achètent directement le riz aux producteurs, peuvent aussi remplir cette mission.

Entrepôts

Le crédit-stockage est un mode de financement post-récolte qui présente un immense potentiel pour les petits producteurs. Mais il exige des infrastructures matérielles (qui font défaut au Sénégal et au Cambodge) pour protéger les marchandises stockées des intempéries, des rongeurs et du vol, de préférence construites par des agents privés. Les pouvoirs publics n'ont pas à se lancer dans la construction et/ou la gestion d'entrepôts publics. Mais lorsque ces entrepôts publics existent (vestiges d'anciennes structures étatiques, le plus souvent), ils peuvent être récupérés et exploités – de préférence par un opérateur privé dans un environnement concurrentiel.

Comme il a été souligné au chapitre 3, les entreposeurs agissant comme gestionnaires de garanties doivent avoir les capacités techniques de pesée, classification et certification des produits agricoles (voir *supra*) et être habilités à remettre des documents de propriété/de nantissement, sous le contrôle d'un organisme national *ad hoc*. Les entrepôts stockent des actifs liquides ayant une valeur monétaire pour le compte de leurs clients (agriculteurs, négociants, industriels et banques qui les ont pris en gage) et doivent dédommager les détenteurs du titre en cas de pertes des biens confiés autres que pour des causes naturelles (perte de poids par exemple liée à une perte d'humidité). Cela place l'entreposeur dans la même position qu'une banque de dépôts, une compagnie d'assurance ou tout autre dépositaire d'un bien et impose donc une réglementation et un contrôle. Un tel contrôle doit prévoir un seuil minimum de qualité pour les infrastructures, des règles de solvabilité et des rapports financiers. Le gouvernement n'est pas tenu d'opérer lui-même ce contrôle mais il doit s'assurer qu'il est confié à un organisme fiable et de confiance. Il peut s'agir d'une entité publique, semi-publique ou privée sous l'égide d'une association sectorielle (en Zambie par exemple, c'est une structure privée).

La législation doit de surcroît faire en sorte qu'en cas de liquidation de l'entrepôt, les créanciers ne puissent pas saisir les biens stockés, puisque le titre de propriété légal appartient au détenteur de bonne foi du récépissé d'entrepôt (l'agriculteur, l'acheteur ou la banque, par exemple). Ainsi, les pouvoirs publics qui promeuvent le crédit-stockage doivent s'assurer que les récépissés d'entrepôts sont des titres de propriété valides juridiquement qui peuvent de ce fait être donnés en gage aux banques comme sûreté opposable. La législation doit reconnaître la nature opposable du nantissement pris sur les marchandises stockées en toute connaissance de cause du gestionnaire de l'entrepôt, qui agit en tant que gestionnaire de garanties. La forme juridique dépend du droit local (un seul document ou des actes distincts pour le titre et le nantissement) mais les produits ne seront transférés à un acheteur qu'avec le consentement du détenteur du titre (la banque)[30]. Avant de se lancer dans le crédit-stockage, il faut examiner tous les facteurs susceptibles de limiter le droit du détenteur vis-à-vis des biens sous-jacents et/ou l'intérêt qu'ils présentent en termes de sûreté au titre de la législation et des pratiques juridiques du pays.

La Tanzanie a voté une loi sur le crédit-stockage qui régit les modalités de fonctionnement du système local (*Commodity Warehouse Receipt Systems*) et a instauré un conseil pour l'agrément des entrepôts (*Warehouse Licensing Board*). Ces décisions ont donné un véritable coup de fouet à ce mode de financement dans le pays, qui s'est d'ailleurs inspiré d'expériences similaires en Zambie et en Afrique du Sud.

Associations et coopératives d'agriculteurs

L'expérience internationale montre que les agriculteurs ont beaucoup à gagner d'un regroupement au sein d'associations ou de coopératives (cf. chapitre 3). Collectivement, ils ont plus de pouvoir face aux négociants et aux banquiers et bénéficient d'économies d'échelle pour l'approvisionnement en intrants, la vente de leurs produits, les pressions sur les hommes politiques et l'accès aux technologies. Mais par nature, les agriculteurs sont indépendants et ont du mal à préserver la solidarité du groupe. Il y a là de toute évidence un rôle à jouer, pour le gouvernement et des acteurs non étatiques, de sensibilisation des agriculteurs et d'aide à leur regroupement. Mais il ne faut pas répéter l'erreur des coopératives forcées mises en œuvre en Tanzanie dans les années 1970 dans le cadre des campagnes *Ujamaa*.

[30] Au Mali par exemple, les marchandises faisant l'objet d'un crédit-stockage sont physiquement enfermées dans un entrepôt dont la porte est verrouillée par deux cadenas – l'un pour les agriculteurs et l'autre pour l'IMF. Il s'agit là d'une forme très rudimentaire de crédit-stockage.

Au minimum, le gouvernement doit s'assurer de la simplicité des règles de création et de constitution juridique des associations et des coopératives d'agriculteurs et éviter de les submerger de procédures d'enregistrement complexes. Les coopératives pourraient être déclarées auprès des chambres de commerce, comme n'importe quelle autre entreprise privée. Leur statut fiscal devrait répondre à leurs objectifs : les groupements qui ont comme vocation première de représenter les agriculteurs doivent être exemptés d'impôts alors que les coopératives d'agriculteurs qui ont une activité commerciale doivent se plier à une fiscalité appropriée. Le gouvernement doit éviter de taxer deux fois les coopératives et leurs membres (Rabo Development, 2011).

Dans de nombreux pays en développement, l'État a créé des coopératives, ou leur est étroitement associé, de sorte qu'elles peuvent être considérées comme des structures plus sociales qu'économiques. Mais les coopératives sont une forme particulière d'entreprise privée dont les clients sont aussi les actionnaires. C'est pourquoi il faut simplifier la législation pour refléter leur rôle d'agents économiques pour leurs membres, les questions des droits de vote ou de la capitalisation étant définies par leurs statuts. Les gouvernements doivent se contenter d'une mission de contrôle.

Photographie : Reuben Jessop (Cambodge).

4.5. Développer la finance agricole à travers un soutien direct

Après une analyse des initiatives de l'État en matière juridique et réglementaire, il convient de noter que celui-ci peut aussi soutenir directement les établissements financiers et les programmes ciblant les petits producteurs. Les partenaires internationaux au développement peuvent également être mobilisés à cet effet. Les programmes sont passés de l'octroi direct d'un crédit *via* les banques agricoles à un soutien aux banques commerciales, aux IMF et aux ONG, qui conçoivent et mettent en œuvre des produits innovants de finance agricole. Ce soutien englobe en général des études de marché ou de faisabilité préliminaires, une assistance technique, de la formation, des capitaux d'amorçage ou des garanties financières. Un appui politique peut aussi être requis en cas d'insuffisance du cadre juridique et des conditions propices.

Le soutien public aux prestataires privés de services financiers peut se justifier si ces innovations ont un fort potentiel de démonstration. La mise au point de nouveaux produits financiers – comme le crédit-stockage, l'affacturage ou l'assurance paramétrique – exige de gros investissements dans la conception et le test de la méthodologie. Il faut aussi couvrir les pertes opérationnelles initiales et assurer la promotion sachant, qu'au final, les concurrents viendront tout simplement copier ce qui marche. Ce scénario dissuade les agents du secteur privé d'innover. Les programmes d'appui mis en place par les partenaires internationaux au développement peuvent être conçus pour « attirer » et non « évincer » le secteur privé, comme ce fut le cas dans le passé lorsque les gouvernements prenaient sur eux d'assurer des services financiers. Ainsi, un ou plusieurs partenaires du secteur privé reçoivent une aide pour mettre un produit sur le marché et d'autres peuvent les copier à leurs frais. La justification d'un soutien public est particulièrement forte lorsque ces nouveaux instruments permettent au gouvernement d'abandonner d'autres formes de subventions à la finance rurale, moins efficaces.

Les auteurs considèrent que le soutien public à des projets pilotes de finance agricole vaut la peine et se justifie – sachant pourtant que tout programme financé sur fonds publics risque au final d'être pénalisé par un sentiment de fatigue politique qui conduit à son abandon. D'où l'obligation pour les programmes de soutien à la finance agricole de prévoir systématiquement une stratégie de sortie. Les interventions doivent envisager une réduction progressive de l'aide publique parallèlement à une augmentation concurrentielle de l'offre privée de services financiers. Parmi les exemples de soutien direct, nous pouvons retenir l'octroi de capitaux d'amorçage pour créer des établissements de finance rurale dans des lieux isolés ou pour lancer

à titre pilote des dispositifs financiers novateurs afin qu'à l'avenir, la distribution de services financiers à des communautés jusque-là négligées devienne viable. En Thaïlande, la BAAC a certes été créée par le gouvernement (en 1966), mais elle fonctionne désormais selon les règles du marché et de manière durable. Ce n'est le cas, ni de la BTS, ni des AMC en Tunisie, pour l'instant subventionnées, et rien ne laisse penser qu'il y ait une stratégie d'autonomisation.

Institutions financières de proximité/microfinance

Comme le révèlent les six études pays, des COOPEC locales et détenues par leurs membres, des IMF et des initiatives connexes d'institutions financières de proximité occupent désormais une place importante dans l'économie rurale. Mais, à l'exception du Cambodge, la microfinance ne touche en général que 10 % au maximum de la population rurale alors même que les recherches mettent en évidence d'immenses besoins non satisfaits. Pour pouvoir abaisser les taux d'intérêt des micro-prêts et assurer la généralisation de ce mode de financement, il faut introduire des pratiques efficaces de microfinance et la concurrence – toutes les deux pouvant être encouragées par les gouvernements et les partenaires internationaux au développement. Les études pays mettent aussi en évidence la très mauvaise image de marque de la microfinance depuis quelque temps, les institutions se développant frénétiquement et gaspillant ainsi l'argent qui leur a été confié. Cette situation appelle à instaurer des procédures d'autorisation, une réglementation et un strict contrôle du secteur de la microfinance et des coopératives, de préférence sous l'égide des banques centrales.

Les pouvoirs publics et les partenaires au développement peuvent engager un certain nombre d'actions spécifiques :

- supprimer les nombreux freins à l'épanouissement de la microfinance, comme les plafonnements de taux d'intérêt (Tunisie, Sénégal, Mali) ou les interdictions frappant des produits utiles (fonds d'épargne ou de micro-assurance) ;

- mettre en place un contrôle prudentiel de la microfinance comparable à la réglementation bancaire, sachant que les règles (rapports financiers notamment) pourraient être simplifiées étant donné la moindre complexité de ce secteur. De nombreux systèmes de réglementation de la microfinance opèrent une distinction entre les IMF selon leur profil de risque (collecte ou non de fonds d'épargne, organismes coopératifs rattachés ou non à une institution faîtière...) ;

- renforcer les capacités des IMF, en particulier les procédures de fonctionnement, de comptabilisation et de gouvernance, qui soient adaptées aux réalités des communautés rurales où le niveau d'éducation est faible. Mais le soutien public doit tenir compte de la concurrence effective sur le terrain et éviter de « favoriser » une IMF aux dépens des autres. Au Burundi et au Mali, les IMF peuvent déposer un dossier de subvention de renforcement des capacités à l'issue d'un processus d'appel à propositions ;

- promouvoir la notion de responsabilité financière des établissements, à travers la formation, la sensibilisation et le contrôle, notamment pour : 1) éviter le surendettement ; 2) assurer des tarifs transparents ; 3) développer des pratiques de collecte adaptées ; 4) favoriser le comportement éthique du personnel ; 5) instaurer des mécanismes de traitement des plaintes ; 6) assurer la confidentialité des données des clients ;

- améliorer la gouvernance des IMF détenues par leurs membres. Il est en général judicieux de réunir ces établissements sous l'égide d'une institution faîtière, qui contribuera au renforcement des capacités, au partage des connaissances et au contrôle. Elle peut aussi servir de passerelle avec le secteur financier au sens large. L'autorité en charge de la réglementation du secteur peut encourager, voire imposer la collaboration à travers une institution faîtière ;

- renforcer les capacités des prestataires de microfinance en analysant et structurant les prêts agricoles. Les IMF opèrent souvent dans un environnement urbain ou périurbain aux fortes densités de population (ce qui facilite la constitution de groupes) et les produits proposés par la plupart (prêts à court terme, plans de remboursement périodique) sont mieux adaptés à des activités commerciales. Toute la difficulté pour les IMF est de mettre au point des services qui conviennent aux besoins d'une clientèle rurale ayant une activité agricole tout en maintenant de faibles coûts de prestation pour les clients de zones peu peuplées. Les études pays ont relayé des exemples d'IMF réussissant à initier de nouvelles pratiques : crédit-bail agricole, affacturage, assurance agricole, crédit-stockage et schémas de financement de petits planteurs ;

- les IMF détenues par leurs membres (comme celles de type ONG) peuvent jusqu'à un certain point bénéficier de lignes de crédit et de capitaux, mais à des niveaux qui ne doivent pas excéder leurs capacités financières et de gouvernance.

Le soutien des bailleurs de fonds aux IMF pour financer l'agriculture doit aller de pair avec des efforts visant à renforcer la productivité agricole et à réduire les risques, à l'instar du développement des chaînes de valeur ou de l'assurance agricole. La théorie actuelle relative au développement de la microfinance abandonne l'ancien modèle « minimaliste » qui partait du principe que l'accès à un financement entraînerait des changements dans l'économie réelle. Or, les communautés rurales pauvres se heurtent à de nombreuses exclusions, au-delà du seul crédit, qui touchent les technologies, les intrants agricoles, les informations, la gestion du risque à travers les assurances ou les services d'éducation et de santé. C'est pourquoi les partenaires internationaux au développement doivent appréhender la (micro)finance agricole de manière holistique au lieu de se contenter de la soutenir dans l'espoir que l'agriculture finira par se développer. Ils peuvent contribuer à mieux adapter la finance au développement agricole de deux grandes manières :

- en faisant le lien entre microfinance et services de formation, de tutorat et de services de conseil aux exploitations agricoles, qui seraient plutôt assurés par des organismes spécialisés autres que les IMF mais dans le cadre d'un partenariat stratégique et bénéficieraient, au départ, de subventions. Ensuite, les agriculteurs réaliseront la valeur d'un tel soutien et seront en mesure de contribuer à son coût. Les auteurs pensent que ce n'est en général pas une bonne idée de pratiquer une subvention indirecte des services de conseil par le biais des taux d'intérêt, car cela donne un avantage comparatif aux IMF ;

- en concevant des produits financiers (lignes de crédit, garanties de crédit, assurance indicielle ou crédit-bail agricole) de telle façon qu'ils soutiennent spécifiquement l'introduction des technologies agricoles (comme ces pompes à eau achetées en crédit-bail au Kenya et en Ouganda).

Les IMF ne doivent pas être contraintes de se lancer dans des prêts agricoles (par le biais de lignes de crédit spécifiques, par exemple) lorsqu'elles n'y sont pas préparées (manque de produits financiers et d'instruments de gestion du risque agricole *ad hoc*). En outre, comme la diversification reste l'élément central de toute stratégie de gestion du risque d'un établissement financier, quel qu'il soit, il est en général peu recommandé de laisser les IMF développer leurs portefeuilles de prêts agricoles au-delà de 20 à 25 % du total de leurs encours (selon les conditions locales et les sous-secteurs desservis). Les partenaires internationaux au développement devraient prendre connaissance des six principes directeurs régissant les interventions pour la finance rurale, tels que définis par le FIDA (FIDA, 2009) : « *i) favoriser l'accès à des services financiers diversifiés ; ii) promouvoir une large gamme d'institutions*

financières, de modèles et de vecteurs ; iii) appuyer des démarches novatrices induites par la demande ; iv) encourager, en collaboration avec des partenaires privés, des approches fondées sur le marché qui tendent à renforcer les marchés financiers ruraux, à éviter les distorsions dans le secteur financier et à mobiliser les ressources du FIDA ; v) élaborer et appuyer des stratégies à long terme axées sur la durabilité et sur l'action en direction de la pauvreté ; et vi) participer à la concertation sur les politiques pour promouvoir un environnement propice à la finance rurale ».

Encadré 12 *Programmes d'appui à la finance rurale des organismes privés néerlandais de développement*

Un examen des programmes d'appui à la finance rurale des organismes privés néerlandais de développement a mis en exergue les stratégies suivantes (Athmer, 2008) :

1. créer des IMF (de type ONG, axées sur le crédit) et parfois des banques, financièrement viables, qui puissent ainsi se préparer progressivement aux prêts commerciaux. Celles-ci sont parfois aidées pour se développer dans les zones rurales à travers la conception de produits ;
2. soutenir les IMF détenues par leurs membres, dont la principale source de financement sont les fonds des membres (COOPEC, AEC), y compris par le renforcement de la bonne gouvernance ;
3. soutenir l'offre de services financiers aux acteurs de la chaîne de valeur, en ayant en vue le développement rural (organisations de producteurs, acheteurs, industriels et fournisseurs d'intrants).

Les organismes de développement déploient toute une palette d'instruments dans ces trois approches, à savoir les dons, les capitaux d'amorçage, les garanties, les prêts directs, les prises de participation et l'assistance technique.

Banques commerciales et de développement

Les études pays montrent que les banques de développement agricole ont pratiquement toutes échoué à accomplir leurs mandats. Mais en Thaïlande et en Indonésie, la BAAC et la BRI prouvent que des banques de développement créées sous l' « ancien modèle » ont su se convertir aux principes de la microfinance pour préserver leur pertinence. Les deux conjuguent la puissance financière d'un établissement soutenu par l'État et la prestation de services financiers aux communautés. Il ne s'agit pas là de prôner la création de banques de développement agricole d'un genre nouveau mais plutôt de plaider à réformer les banques de

développement qui ont survécu et aspirent à desservir les populations rurales. Ainsi au Cambodge, la Banque de développement rural (BDR) pourrait retrouver un nouvel élan. Une autre solution, actuellement testée au Mali, consiste sinon à ce que l'État refinance les IMF rurales. On voit que les pouvoirs publics peuvent profiter des banques de développement rural en place et leur accorder un nouvelle chance, pour le bénéfice des communautés rurales. Mais ils doivent se garder d'utiliser ces établissements comme instruments de subvention de l'agriculture (en accordant par exemple des taux d'intérêt inférieurs au niveau viable à long terme, des garanties d'emprunt gratuites ou des remises de dette), puisque cela évince le secteur bancaire commercial et même la microfinance des marchés de la finance agricole.

L'appui de partenaires internationaux au développement aux banques commerciales et de développement pour les aider à déployer une offre de finance agricole se justifie toujours. Les six études pays montrent qu'en dépit de la réussite de la microfinance, l'essentiel du crédit agricole (en volume) émane toujours des banques. Celles-ci pourraient bénéficier d'une assistance technique et de formations pour concevoir des produits destinés à l'agriculture (crédit-bail, crédit saisonnier, etc.) ou pour ajuster leurs méthodes aux besoins des petits producteurs (à l'instar de l'approche communautaire de la BAAC en Thaïlande). Étant donné leur place dans l'économie, il est compréhensible que de nombreuses banques cherchent à limiter leurs services aux industries agroalimentaires, aux négociants d'intrants et aux intermédiaires. Cette stratégie reste d'actualité, puisque le crédit parviendra au final aux agriculteurs par le biais de la chaîne de valeur. Des actions spécifiques de soutien, comme celles énumérées ci-dessous, pourraient être engagées pour inciter les banques à financer les petits producteurs :

- conception de modèles de financement des chaînes de valeur (interne et externe), comme le financement d'acheteurs qui peuvent ensuite acheminer le crédit aux agriculteurs avec lesquels ils ont signé un contrat. Les partenaires internationaux au développement pourraient (au départ) garantir en partie ces initiatives, aidant ainsi la banque à acquérir de l'expérience et de la confiance ;

- soutien aux banques par le biais de l'assistance technique et de la formation à la conception de produits (voir *infra*). Des méthodes de délivrance de prêts à coûts maitrisés permettraient de réduire les taux d'intérêt agricoles et, partant, de supprimer la raison d'être des subventions ;

- rapprochement des banques et de la microfinance rurale (au travers, par exemple, du refinancement), éventuellement par le biais d'un instrument de garantie ;

- formation du personnel bancaire aux prêts à l'agriculture, y compris à l'analyse du cycle cultural, des capacités de production de trésorerie et des risques ainsi qu'à la structuration des prêts. Les banques qui financent avec succès l'agriculture s'appuient en général sur des chargés de prêts spécialistes de l'analyse des prêts agricoles ;

- mise au point de systèmes normalisés d'information ou de notation du crédit (*credit-scoring*), notamment pour les producteurs et les coopératives (FAST, IRIS, ScopeInsight, Fair Trade Int., etc.) afin de fournir de meilleures informations aux banques. Même si elles n'ont pas encore produit de résultats, les initiatives en cours méritent d'être soutenues.

Développement de produits

L'expérience montre que les banques et les IMF peuvent être encouragées à se lancer dans la finance agricole par le biais du développement de nouveaux produits. Les pouvoirs publics et les partenaires internationaux au développement peuvent appuyer des efforts spécifiques en termes de technologie financière.

Les six études pays prouvent l'actualité de la question du financement de tous les acteurs d'une même filière agricole. Le fait qu'un agriculteur ait accès à un marché et que les conseils techniques et les intrants circulent aisément au sein de la chaîne de valeur sont autant de facteurs qui réduisent le risque d'un prêt agricole, du point de vue du créancier, tout en limitant également le coût de la délivrance du prêt (puisqu'un négociant, une association ou un opérateur technique regroupera les demandes). Les partenaires internationaux au développement peuvent appuyer l'émergence du financement des chaînes de valeur par le biais d'un appui technique aux partenaires sectoriels et aux établissements financiers tout en soutenant financièrement des projets pilotes dans ce domaine. L'initiative peut revenir à une banque, une IMF, une association sectorielle, un gouvernement ou toute autre entité.

De même, le crédit-stockage a de multiples avantages et, en tant que méthode sécurisée de financement post-récolte, est tout à fait acceptable pour les banques et les IMF. Même si les infrastructures peuvent être édifiées par le secteur privé, les pouvoirs publics et les partenaires internationaux au développement peuvent encourager ce mouvement en allouant des capitaux d'amorçage et des lignes de crédit à long terme, parallèlement à des conseils techniques sur les produits. Cela vaut aussi pour les infrastructures et les services privés de pesée, test, classification et normalisation, sans oublier les marchés ruraux et de produits. Parallèlement au

soutien à des projets pilotes de crédit-stockage, les partenaires internationaux au développement ne doivent pas oublier d'examiner et, éventuellement, d'amender le cadre juridique et réglementaire requis pour ce type de financement (voir *supra*).

Le crédit-bail agricole fait également partie des innovations qui doivent monter en puissance. Des mesures ont été prises pour permettre à des IMF d'introduire le crédit-bail pour du matériel agricole, des pompes à eau et même des animaux, avec le soutien des partenaires internationaux au développement. Ces derniers peuvent contribuer au renforcement des connaissances et de l'expérience en la matière, à travers une assistance technique, de la formation et, pourquoi pas, l'octroi de capitaux d'amorçage ou de garanties. Ils peuvent aussi aider les gouvernements à introduire les dispositions juridiques et fiscales requises, puisqu'elles font partie des conditions préalables à la réussite du crédit-bail (voir *supra*).

Assurance agricole et garanties de crédit

L'assurance agricole indicielle (lorsqu'elle va de pair avec un crédit) est étroitement liée aux garanties de crédit : ces deux instruments partagent le risque de crédit agricole avec un tiers. Mais dans l'assurance indicielle, le déclenchement du paiement est lié à des risques agricoles prédéfinis (l'indice) alors que dans la garantie de crédit, il est provoqué par un défaut de l'emprunteur. Un produit d'assurance bien conçu peut inciter les agriculteurs à s'engager dans des pratiques plus « risquées » – comme des cultures plus spécialisées ou l'utilisation de variétés de semences jusque-là inconnues, susceptibles d'augmenter leur revenu global et pour lesquelles ils seront peut-être obligés d'emprunter. Les fonds de garantie du crédit agricole peuvent (et doivent) aussi être conçus de sorte que les prêts servent de levier à l'amélioration des pratiques. Des exemples relevés en Tanzanie le prouvent, pour l'assurance indicielle comme pour les fonds de garantie.

Ces deux instruments sont pour l'instant mis en place sous l'égide des bailleurs de fonds et le secteur privé n'est pas encore intervenu. L'appui des pouvoirs publics au développement de systèmes d'assurance et de garanties implique en général la couverture du coût de conception de ces méthodes, la mise en place des prestataires de services et l'absorption des pertes initiales liées au manque d'expérience et d'économies d'échelle. Les partenaires internationaux au développement financent habituellement les initiatives de garanties et d'assurance agricoles et peuvent même les subventionner pendant un certain temps[31].

Un soutien temporaire des pouvoirs publics (par le biais de subventions, par exemple) aux initiatives de garanties et d'assurance peut se justifier si celles-ci sont censées entraîner un renforcement de la productivité et/ou de la qualité susceptible de permettre ensuite au service de s'autofinancer sur une base commerciale. Au minimum, la garantie ou le programme d'assurance subventionné devrait engendrer des bénéfices socio-économiques (et des recettes fiscales) dont la valeur dépasse le coût des subventions[32]. Une stratégie de sortie et le transfert possible à des prestataires privés doivent être prévus dès le départ parce que l'on ne peut pas compter indéfiniment sur le soutien des pouvoirs publics. Ainsi, les gouvernements et les partenaires internationaux au développement qui mettent en place des garanties de crédit agricole ou des produits d'assurance doivent les concevoir de telle manière qu'ils aient un impact immédiat sur l'économie réelle (l'agriculture) tout en visant la pérennité de l'instrument.

L'expérience montre aussi que l'assurance agricole en tant que produit commercial isolé est très difficile à vendre dans la mesure où le risque – et donc la prime – tendent à être trop importants. Elle devrait probablement être intégrée dans une enveloppe de services visant à accroître la productivité, ce qui explique qu'on la rencontre dans les schémas de financement de petits planteurs.

Les actions de soutien débouchant sur la constitution de fonds de garantie de crédit sont très similaires à celles déployées pour l'assurance indicielle. Comme pour l'assurance agricole, les fonds de garantie de crédit n'auront un impact sur les agriculteurs (ou seront effectivement utilisés) qu'à condition de provoquer des améliorations en termes de productivité. Ce qui fait que les garanties de crédit réussies (tout comme l'assurance indicielle) s'inscrivent dans la logique présidant au développement des chaînes de valeur.

Pour les unes comme pour l'autre, les pouvoirs publics doivent s'assurer de l'existence d'un dispositif de contrôle prudentiel[33]. Réglementation et contrôle permettent de vérifier que les prestataires de couverture garantie/les assureurs sont à même d'effectuer les paiements prévus en cas de manifestation du risque et d'honorer les

[32] Dans le cas d'un prêt garanti, la banque peut abaisser son taux d'intérêt par rapport à celui qu'elle appliquerait pour un prêt non garanti. En Afrique, l'initiative AGRA a constaté qu'effectivement certaines banques (mais pas toutes) appliquaient des taux nettement inférieurs.

[33] Des exemples d'assurance agricole privée ont été identifiés en Tunisie, en Thaïlande, en Tanzanie et au Sénégal. La fourniture privée de garanties de crédit est moins fréquente (elle prendrait la forme d'assurance de perte de crédit). Mais ce n'est pas parce qu'elles sont publiques que les structures assurant des garanties ne doivent pas être réglementées et contrôlées par des autorités compétentes.

Encadré 13 *FIDA : actions en faveur du développement de l'assurance indicielle*

Les partenaires internationaux au développement peuvent engager un certain nombre d'actions concrètes (FIDA et PAM, 2010) :

1. prendre en charge les coûts initiaux de recherche et de développement, de distribution, de promotion et de formation. Cela recouvre l'assistance technique aux prestataires d'assurance, aux opérateurs des stations météorologiques et à tous ceux qui participent à la distribution du produit ;
2. couvrir (subventionner) une partie de pertes initiales, sans pour autant ramener la prime d'assurance en deçà de son niveau de viabilité à long terme (un niveau tel que les économies d'échelle peuvent jouer un rôle, et un marché de la réassurance fonctionner de manière commerciale). Au début, les bailleurs de fonds internationaux pourront réassurer une partie du risque ;
3. construire, entretenir et au départ faire fonctionner les infrastructures d'appui, comme les stations météorologiques ou les techniques de télédétection, et fournir les technologies de l'information nécessaires pour analyser ces données (qui peuvent aussi être utilisées à d'autres fins) ;
4. aider à instaurer le cadre juridique et réglementaire requis pour l'assurance agricole (voir *supra*), comme la possibilité de recourir aux services des stations météorologiques pour apprécier les pertes de récoltes et accéder à des services internationaux de réassurance ;
5. soutenir les travaux sur l'efficience, l'efficacité et l'impact des dispositifs d'assurance existants et proposer des recommandations d'amélioration ;
6. étudier les possibilités d'élargissement de l'assurance agricole à d'autres partenaires de la chaîne de valeur que les seuls agriculteurs, dans la mesure où tous subissent les pertes de récoltes.

L'aide des pouvoirs publics est particulièrement justifiée pour les produits d'assurance agricole réellement novateurs et dans lesquels le secteur privé ne se lancerait pas autrement, par peur d'être copié par les concurrents.

demandes ultérieures – un constat qui vaut également lorsque l'État assure ce type de couverture. Un autre élément de l'assurance tient au fait que le gouvernement doit s'assurer que le cadre juridique requis est en place pour faciliter le bon fonctionnement du secteur de l'assurance, réassurance comprise. Soulignons que le gouvernement restera l'« assureur de dernier ressort » en cas de grandes catastrophes naturelles, qui ne peuvent pas être couvertes par les assureurs commerciaux ou qui entraîneraient leur faillite.

Utilisation des nouvelles technologies

Comme nous l'avons vu au chapitre 3, la banque mobile est une révolution très intéressante qui transforme rapidement le paysage des services financiers dans les pays en développement et exerce en particulier un impact profond sur les communautés rurales. De fait, les marchés en développement et émergents introduisent des systèmes de paiement électronique et des plateformes bancaires qui leur permettent d'adopter les technologies bancaires avancées des pays développés et de réduire ainsi considérablement le coût de l'intermédiation financière tout en élargissant fortement la couverture en milieu rural. Cette révolution est entièrement le fait du secteur privé. Les opérateurs de téléphonie mobile Orange (pour l'Afrique de l'Ouest) et MTN et Tigo (pour l'Afrique de l'Est) se contentent de copier les solutions technologiques d'un pays à l'autre et de se greffer sur leurs propres infrastructures. Mais à mesure que les services se développent et que l'offre financière s'enrichit, un contrôle prudentiel par la banque centrale ou son équivalent devient indispensable (la Tanzanie est en train de le mettre en place). En outre, alors que les services de paiement à travers différents systèmes de téléphonie mobile peuvent être facilement interconnectés (puisqu'ils communiquent déjà les uns avec les autres), ce n'est pas le cas lorsqu'il faut relier les applications mobiles aux réseaux informatiques des banques et des IMF. Au Sénégal, les autorités ont lancé un projet avec l'aide de la KfW pour construire une interface de paiement capable de connecter tous les systèmes informatiques (des opérateurs de téléphonie, des banques et des IMF) ainsi que les boutiques et les terminaux de paiement, dans l'objectif de créer une seule plateforme nationale de banque mobile.

Services de conseil aux exploitations agricoles et éducation financière

Quantité de données récentes prouvent que les services de conseil aux exploitations agricoles ont un impact sur la performance des agriculteurs, sans doute dans la mesure où ces effets peuvent compenser le coût de ces services (cf. chapitre 3). Contrairement au modèle minimaliste, le microcrédit a été associé avec succès dans certains pays (Inde, Pérou ou Tanzanie, par exemple) à des services de conseil. La Tunisie pratique depuis longtemps une offre combinée de crédit et de services de conseil aux exploitations agricoles dont on sait qu'elle a un impact sur la productivité agricole et le remboursement des emprunts. En Moldavie, les services de conseil aux exploitations agricoles agricole sont subventionnés par l'État (avec le soutien de la Banque mondiale) mais assurés par des prestataires privés. Étant donné les conditions difficiles des agriculteurs moldaves, cette subvention est probablement justifiée et les résultats au niveau des agriculteurs sont patents. Pour autant, la littérature sur la finance agricole et les études pays entreprises pour ce projet de recherche montrent

qu'il est difficile de maintenir durablement ces services à partir du moment où les bailleurs de fonds et le gouvernement cessent de les financer.

Correctement mis en place, les services de conseil aux exploitations agricoles subventionnés devraient engendrer des gains économiques et augmenter les recettes fiscales. Avec le temps, les bénéficiaires peuvent être de plus en plus mis à contribution (ils deviennent alors clients). Mais, comme pour toute subvention publique, la possibilité pour le gouvernement de solliciter les contributions des usagers et de compter dessus doit être évaluée avant que ces subventions ne soient mises en place. Les expériences dans de nombreux pays montrent que la disposition des agriculteurs à payer de tels services est faible et dépend de la perception qu'ils ont de leur intérêt.

5. Résumé et conclusions

La finance agricole a fait l'objet d'une attention soutenue dans les programmes d'aide publics et privés, comme cette étude l'a montré. Dans les années 1960 et 1970, les gouvernements ont agi de manière volontariste à travers des banques publiques de développement agricole, en prenant l'initiative de prêts et d'octroi généralisé de subventions à l'agriculture et à la finance agricole. L'absence de résultats concrets a ouvert la voie, à partir des années 1980, aux approches axées sur le marché. L'accent mis sur le développement des marchés financiers, censés trouver des solutions pour servir au mieux les agriculteurs, a contribué à l'apparition d'initiatives de microfinance. Mais malgré certains succès évidents, les petits producteurs des pays en développement ont toujours du mal aujourd'hui à obtenir des crédits saisonniers et sont pratiquement privés d'accès aux crédits d'investissement. Les services de paiement, les produits d'épargne et l'assurance restent par ailleurs hors de portée de la plupart d'entre eux.

Au-delà de contraintes géographiques qui rendent délicate et coûteuse l'offre de services financiers dans les zones rurales, les banques ont décrété (souvent à juste titre) que les prêts agricoles étaient trop risqués, du fait du manque de productivité agricole et de facteurs climatiques, qui rendent les résultats des campagnes agricoles aléatoires. De surcroît, les banques et de nombreuses IMF manquent de produits et d'instruments (de gestion du risque) pour financer l'agriculture, parce que le secteur ne fait tout simplement pas partie de leurs priorités commerciales. D'autres problèmes entrent en ligne de compte, comme les réglementations qui empêchent les banques et les IMF d'appliquer un taux d'intérêt permettant de couvrir le coût réel et les risques des prêts agricoles. Enfin, le maintien des subventions au crédit agricole (à travers des canaux de distribution affiliés à l'État) dissuade les prêteurs commerciaux privés de pénétrer sur ce marché.

L'étude montre bien que les établissements disposant de produits financiers ne résoudront pas les faiblesses et les risques inhérents au secteur agricole. Les auteurs soulignent que le crédit agricole en tant que tel ne fera pas pousser le blé plus haut et que l'assurance agricole n'empêchera pas les caprices météorologiques de détruire les récoltes. De fait, des décennies de programmes de crédit agricole ont eu très peu d'impact sur le développement agricole. Dans une certaine mesure, c'est l'inverse qui s'est produit, comme en Tunisie et en Inde où les agriculteurs se sont surendettés

sans améliorer véritablement leurs résultats. Pour avoir un impact sur l'agriculture, les services financiers doivent être structurés de telle sorte qu'ils poussent les agriculteurs à innover. Les six études pays proposent des exemples où cela s'est effectivement concrétisé. Plusieurs facteurs clés pour développer une finance agricole novatrice sont identifiés : 1) réduction des coûts de prestation (méthodes de prêt et technologie efficientes) ; 2) adaptation aux schémas de croissance agricole et aux cycles de trésorerie ; et 3) utilisation des chaînes de valeur pour garantir le remboursement des prêts (le fait que le crédit soit bien employé pour l'objectif initialement visé, qu'il augmente la productivité, que l'agriculteur vende bien à l'acheteur prévu et qu'il touche un prix équitable pour pouvoir rembourser).

De fait, la chaîne de valeur est au cœur de pratiquement toutes les innovations de finance agricole et est la clé de la gestion du risque par les banques. Bon nombre des exemples pratiques qui émaillent cette étude sont ancrés dans cette logique. Le risque de crédit est réduit par un contrat de vente viable et le transfert implicite de technologie. L'élément le plus important dans un schéma de financement de chaînes de valeur est la relation établie entre les différents partenaires – l'argent sert juste à assurer le bon fonctionnement du système. De même, la plupart des exemples réussis de garanties de crédit agricole ou d'assurance visent à lisser le fonctionnement des chaînes de valeur. En atténuant les risques de résultats et de prix, les producteurs et les acheteurs peuvent effectivement collaborer dans la chaîne de valeur. Il n'y a donc aucun doute que les principes de la chaîne de valeur doivent être au centre du développement de la finance agricole.

Le crédit-stockage en est une bonne illustration. La technologie financière en jeu est simple : un agriculteur dépose un actif liquide dans un lieu sécurisé et gage cette récolte auprès d'une banque ou d'une IMF en échange d'un crédit. Mais, du point de vue de la chaîne de valeur, les bénéfices dépassent largement cet élargissement de l'accès au crédit. Grâce à un stockage sécurisé, les pertes de récoltes sont réduites. Le risque de prix est lui aussi diminué et maîtrisé. Les agriculteurs sont incités à privilégier la qualité parce que les entrepôts classent et certifient leur produits au moment de leur dépôt – ce qui n'arrive pas forcément quand le produit est vendu aux commerçants du village. La qualité et la classification ouvrent la voie à l'exportation et aux marchés urbains à forte valeur. Conscients de ces avantages, les agriculteurs commencent à rechercher des intrants de qualité et à collaborer les uns avec les autres pour partager leurs connaissances, leurs approvisionnements en intrants et leurs ventes. Ce qui fait baisser le prix d'achat des intrants et augmente les revenus tirés de produits écoulés en plus grande quantité. Mais les études pays montrent aussi que le crédit-stockage exige un environnement économique et juridique relativement

sophistiqué – ce qui explique pourquoi le Mali et la Tanzanie obtiennent des résultats mitigés.

À l'exception de la Thaïlande, les pays étudiés ont un secteur de la microfinance actif et prometteur. Mais les études révèlent aussi que, à l'instar des banques, la plupart des IMF ne s'intéressent pas à l'agriculture. Bien qu'il y ait des différences entre établissements, les IMF, COOPEC et autres entités de ce type n'investissent en moyenne pas plus de 10 % de leur portefeuille dans l'agriculture. De sorte que si la microfinance sous toutes ses formes est importante pour les communautés rurales, son impact sur l'agriculture est quelque peu décevant. Comme les banques, les IMF redoutent les risques inhérents aux prêts agricoles. Les études pays montrent néanmoins que, pour l'instant, la microfinance est le canal le plus fiable pour apporter des services financiers aux petits producteurs. C'est donc une innovation importante mais qui exige un appui, une réglementation et un contrôle prudentiel rigoureux.

D'autant que ces dernières années ont vu la remise en cause du vieux modèle de la microfinance minimaliste. Comme noté précédemment, rien ne prouve que le crédit seul parvienne à doper la productivité agricole. D'où ce regain d'intérêt pour des offres combinées de crédit et de formation et conseils agricoles (essentiellement assurés par des spécialistes extérieurs). En Asie et en Amérique latine surtout, les IMF et certaines banques assurent l'éducation financière de leurs clients. Elles les aident ainsi à mieux gérer leurs finances, à utiliser leur crédit de manière judicieuse et à éviter le surendettement.

Certaines autres innovations discutées ici sont liées à l'utilisation des nouvelles technologies et, en particulier, de la téléphonie mobile. Les opérateurs et les banques dans les pays en développement, en collaboration ou de leur propre chef, copient les technologies et les innovations de leurs pairs plus avancés des pays développés et améliorent ainsi leur efficience et leur couverture. Des millions de paysans pauvres (jusque-là) exclus des services bancaires accèdent à des services financiers de plus en plus sophistiqués à travers leur téléphone portable, puisque pratiquement tout le monde en est équipé désormais. En faisant la liaison avec les commerçants du village qui fournissent les liquidités, ce système permet de créer un vaste réseau bancaire rural. Les banques et les IMF ont aussi introduit des distributeurs d'argent motorisés, la biométrie et tout un éventail d'autres technologies. L'impact que cela aura au final sur la finance agricole dans les pays en développement reste à déterminer mais il y a de fortes chances pour qu'il soit considérable.

L'étude montre aussi que, pour réussir, la finance agricole destinée aux petits producteurs nécessite au préalable la constitution de groupes, à travers des associations ou des coopératives, parce que c'est le seul moyen d'atteindre tous les agriculteurs à moindre coût. Ensemble, ceux-ci renforcent leur pouvoir de négociation avec les négociants (pour les intrants comme pour leurs produits) et peuvent donc bénéficier d'économies d'échelle et défendre leurs intérêts. L'accès à la technologie et à la finance augmente également parce que les représentants des groupes peuvent effectivement servir d'intermédiaires entre les agriculteurs et les prestataires de services qui n'ont pas forcément la même vision des affaires.

Cette étude montre que pratiquement toutes les innovations liées à la finance agricole sont introduites et mises en œuvre par le secteur privé. Mais les gouvernements jouent un rôle clé sur le plan de la facilitation et de la réglementation. En premier lieu, les auteurs sont convaincus que les pouvoirs publics doivent éliminer les distorsions persistantes au niveau des prix et des taux d'intérêt, qui détournent les ressources agricoles. De surcroît, pour que les innovations financières évoquées précédemment portent leurs fruits, ils doivent mettre en place le cadre juridique et réglementaire requis. Les institutions financières hésitent à se lancer dans le crédit-bail, le crédit-stockage ou le financement de contrats agricoles tout simplement parce qu'elles ne sont pas certaines d'être juridiquement couvertes en termes de garanties, qui prennent rarement une forme classique. Les processus d'enregistrement et de perfection des nantissements s'éternisent et sont coûteux et la procédure judiciaire en cas de défaut d'un emprunteur est longue et complexe. Les banques réagissent par une extrême aversion au risque et des taux d'intérêt élevés. Les gouvernements doivent aussi autoriser, réglementer et contrôler les organismes dépositaires de l'argent ou des biens d'une tierce personne – comme les banques (agricoles), les IMF, les institutions d'épargne et de crédit, les compagnies d'assurance et les entrepôts agréés agissant comme gestionnaires de garanties. Le même commentaire s'applique aux fournisseurs d'informations essentielles, comme les stations météorologiques ou les organismes assurant la pesée/la classification des produits. En appui à l'innovation financière, les gouvernements peuvent fournir des dons ou des garanties mais en s'assurant que cette stratégie finisse par attirer les agents du privé qui pourront poursuivre seuls la délivrance des services une fois l'aide publique arrêtée.

Les partenaires internationaux au développement ont, avec les autorités locales et le secteur privé, une occasion unique de contribuer à la conception de produits novateurs pour la finance agricole, en privilégiant en particulier les axes suivants :

1. aider les gouvernements à instaurer un environnement juridique et réglementaire propice (*via* l'assistance technique) :

   a. des instruments comme le crédit-bail, le crédit-stockage, l'affacturage et le financement par contrat (ainsi, en général, que l'ensemble des financements des chaînes de valeur) exigent un cadre juridique qui reconnaît les obligations contractuelles et les titres de propriété et les fait respecter par le biais d'un dispositif adéquat de règlement des litiges ;

   b. plus généralement, la législation et la pratique juridique relatives au nantissement doivent être bien développées (couvrant également les biens meubles), de même qu'en matière de protection des droits des banques. Un tel cadre reconnaît la primauté du propriétaire des biens loués (le bailleur) et du prêteur dans le cas de nantissement assuré par des récoltes stockées dans un entrepôt ;

   c. la réglementation encadrant l'activité des banques et des IMF doit être suffisamment souple (et conforme à Bâle II/III) pour accepter toutes sortes de cautions et de nantissements ;

   d. l'autorité en charge du contrôle doit veiller à ce que les dépositaires d'argent ou de biens (banques, IMF, compagnies d'assurances, entrepôts, opérateurs télécoms pour la banque mobile) restent solvables, respectent leurs obligations et prennent soin des actifs qui leur sont confiés. Ce contrôle n'est pas forcément le fait d'un gouvernement mais celui-ci doit s'assurer qu'un organisme qualifié assume cette fonction ;

2. soutenir les établissements qui souhaitent financer l'agriculture, dont les banques de développement agricole (renforcement des capacités et formation aux prêts agricoles, développement de produits, introduction aux méthodes de la microfinance, refinancement des IMF, gestion du risque agricole) ;

3. combiner les programmes de soutien aux banques et aux IMF pour le financement de l'agriculture à des initiatives (ou les aligner sur ces initiatives) visant à renforcer la productivité agricole et à réduire les risques, à l'instar du développement des chaînes de valeur ou de l'assurance agricole :

   a. pour avoir un impact sur l'agriculture, les nouveaux instruments financiers doivent inciter les agriculteurs à innover, afin de provoquer une

amélioration de la productivité ou de la qualité. Cela doit faire partie de la conception du produit financier ;

b. le principe de l'intégration des acteurs d'une même filière agricole est au cœur de pratiquement toutes les innovations financières ;

c. les services financiers aux petits producteurs exigent presque toujours la constitution préalable de groupes à travers des associations ou des coopératives, parce que c'est une condition préalable à des services financiers efficaces en termes de coûts ;

d. avant de lancer/soutenir une innovation financière, il faut analyser le cadre juridique et fiscal. Des efforts préalables ou parallèles pour remédier aux failles du contexte juridique, réglementaire et fiscal seront peut-être nécessaires. Quand il existe un doute sur la capacité de certains actifs à servir de caution juridiquement opposable pour un prêt, la législation doit être amendée ;

e. une stratégie de sortie dans la perspective de l'arrêt de l'aide extérieure et le transfert de responsabilités aux acteurs privés doivent faire partie du concept dès le début ;

4. les garanties de crédit se justifient quand le problème à résoudre est simplement lié à l'absence de nantissement. Les mécanismes d'atténuation du risque, comme l'assurance agricole, seront idéalement intégrés dans une palette plus large de services visant à doper la productivité, de sorte que l'instrument puisse être durablement proposé à l'avenir en fonction de la disposition du client à payer. Les garanties et l'assurance peuvent étayer d'autres formes de services financiers (comme le crédit) ;

5. soutenir les organismes apparentés, comme ceux qui assurent la normalisation, la pesée et la classification des produits ou les stations météorologiques ;

6. les services de conseil aux exploitations agricoles et d'éducation financière ont prouvé qu'ils contribuaient à renforcer l'efficacité du crédit agricole. Mais ils seront idéalement fournis par un prestataire parallèle ;

7. bien que cela sorte du champ de cette étude, il faut souligner l'importance des infrastructures physiques (routes, irrigation, etc.) et sociales (éducation, santé)

dans les zones rurales pour le développement de l'agriculture et, partant, la viabilité des services de finance agricole – ce qui justifie le soutien des bailleurs de fonds en la matière.

Les instruments financiers que les partenaires internationaux au développement peuvent déployer en appui à la finance agricole sont les suivants :

- dons accordés après un appel à propositions (pour le renforcement des capacités et la formation des banques/IMF ou pour le développement de produits) ;
- dons aux pouvoirs publics pour le développement du cadre juridique/réglementaire ;
- lignes de crédit, prises de participation ou capitaux d'amorçage octroyés aux établissements financiers à l'issue de procédures de diligence raisonnable et sans nuire à l'équité de la concurrence dans le secteur financier ;
- garanties de crédit pour éliminer les contraintes, réelles ou perçues, en termes de nantissement pour les banques/IMF désireuses de financer l'agriculture.

Abréviations et acronymes

ACEC	Association cumulative d'épargne et de crédit
ACLEDA	*Association of Cambodian Local Economic Development Agencies*
AEC	Association d'épargne et de crédit
AFD	Agence Française de Développement
AFRACA	Association africaine du crédit rural et agricole
AGRA	Alliance pour la révolution verte en Afrique
AMC	Association de microcrédit
AREC	Association rotative d'épargne et de crédit
ASF	Associations de services financiers
BAAC	Banque pour l'agriculture et les coopératives agricoles (Thaïlande)
BAD	Banque africaine de développement
BAsD	Banque asiatique de développement
BDR	Banque de développement rural (Cambodge)
BEI	Banque européenne d'investissement
BM	Banque mondiale
BNA	Banque nationale agricole (Tunisie)
BNDA	Banque nationale de développement agricole (Mali)
BRI	*Bank Rakyat Indonesia*
BTNP	*Bank Tabungan Pensiunan Nasional* (Indonésie)
BTS	Banque tunisienne de solidarité
CGAP	Groupe consultatif d'assistance aux pauvres
CIA	*Central Intelligence Agency*
CNCAS	Caisse nationale du crédit agricole du Sénégal
COOPEC	Société coopérative d'épargne et de crédit

COSPEC	Coopérative Solidarité avec les paysans pour l'épargne et le crédit (Burundi)
FAO	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCV	Financement des chaînes de valeur
FIDA	Fonds international de développement agricole
FNG	Fonds national de garantie (Tunisie)
FSDT	*Financial Sector Deepening Trust* (Fonds pour le développement du secteur financier) (Tanzanie)
FUCEC	Faîtière des unités coopératives d'épargne et de crédit (Togo)
GIZ	*Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (Société allemande pour la coopération internationale)
IFI	Institutions financières internationales
IMF	Institution de microfinance
KfW	*Kreditanstalt für Wiederaufbau* (Banque allemande de développement)
NABARD	*National Bank of Agriculture and Rural Development* (Inde)
NMB	*National Microfinance Bank* (Tanzanie)
ONG	Organisation non gouvernementale
PASS	*Private Agricultural Sector Support Limited* (Tanzanie)
RCB	Banque rurale et communautaire (Ghana)
RWA	Actifs pondérés par le risque
TZS	Shilling tanzanien
UCODE	Union pour la coopération et le développement (Burundi)
UD	Unités villageoises – *Unit deseas* (Indonésie)
UE	Union européenne
ZACA	*Zambian Agricultural Commodity Agency*

Bibliographie

AFD (Agence Française de Développement) (2010), "Cotton Price Smoothing Scheme", diaporama PowerPoint, AFD, Paris.

AFD (2009), "Land Governance and Security of Tenure in Developing Countries", Comité technique « Foncier et développement » , AFD, Paris.

Alcantara, D. (2006), "Financial Entities and Agricultural Value Chains", conférence sur le financement des chaînes de valeur agricoles, Costa Rica.

Athmer, G. (2008), "Rural Finance Study – An inventory of policies, practices and challenges regarding support to rural (micro) finance among the Netherlands MicroNed members", MicroNed, Amsterdam.

Banque mondiale (2005), *Rural Finance Innovations – Topics and Case Studies* (DrumNet), Banque mondiale, Washington, DC.

Christen, R.-P. et D. Pearce (2005), "Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model", FIDA, Rome.

Coffey, E. (1998), *Agricultural Finance Revisited – Getting the Policies Right,* FAO et GTZ, Rome.

Corpuz, J.-M. et N.-W.-S. Kraft (2005), "Policy Options in Agricultural and Rural Finance", Asia-Pacific Rural and Agricultural Credit Association, Manille.

Deelen, L. et K. Molenaar (2004), *Guarantee Funds for Small Enterprises – a Manual for Guarantee Fund Managers,* OIT, Genève.

Doran, A. et N. McFayden (2009), "The Missing Middle in Agricultural Finance", Oxfam, Londres.

Dos Santos, D. et E. Schwab (2010), « Mission assurances, risques catastrophes naturelles, risques récoltes », AFD, Paris, mai.

EFSE (European Fund for Southeast Europe) (2009), "EFSE Development Impact Study – Development Impact of Agricultural Finance", EFSE, Francfort.

GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) (2011), "Financing Agricultural Value Chains in Africa – A Synthesis of Four Country Case Studies", GIZ, Bonn, avril.

Goering, L. (2011), "Insured Loans Help Small Farmers Reduce Hunger", *Rural Finance Knowledge Management Newsletter*, No. 18.

Gonzalez-Vega, C. et D.-H. Graham (1995), "State-owned Agricultural Development Banks: Lessons and Opportunities for Microfinance", Rural Finance Program, Ohio State University, Columbus, Ohio, OH.

Grema (Groupe de recherche et d'échange sur la régulation des marchés agricoles) (2011), "Managing Food Price Volatility for Food Security and Development", CIRAD, GRET et IRAM, Paris.

FIDA (Fonds international de développement agricole) (2009), *Finance rurale – Politique*, FIDA, Rome.

FIDA (2003), "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit in Eastern and Southern Africa – Experiences, Insights and Potential Donor Role", FIDA, Rome.

FIDA (Fonds international de développement agricole) et PAM (Programme alimentaire mondial) (2010), "The Potential and Scale and Sustainability in Weather Index Insurance", FIDA, Rome.

IFPRI (Institut international de recherche sur les politiques alimentaires) (2010), « Innovations en matière de services financiers ruraux et agricoles », *Focus n° 18*, IFPRI, Washington, D.C. :

Campaigne, J. et T. Rausch, « Grouper les services de développement et le financement de l'agriculture : l'expérience de DrumNet ».
Cohen, M., « Littératie financière ».
Giné, X., « Technologie biométrique pour les marchés du crédit en milieu rural : le cas du Malawi ».

Lonie, S., « M-Pesa : trouver de nouveaux moyens de desservir les personnes ne disposant pas d'un compte bancaire au Kenya ».
Mahajan, V. et K. Vasumathy, « Allier services de vulgarisation et crédit agricole : l'expérience de BASIX India ».
Nair, A. « Le crédit-bail agricole : une alternative aux prêts pour le financement d'actifs générateurs de revenus ».
Nair, A. et A. Fissha, « Les services bancaires ruraux : le cas des banques rurales et communautaires au Ghana ».

Kibaara, B. (2007), *Rural Financial Services in Kenya – What is Working and Why?*, Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development, Nairobi.

Kisaama, J. (2003),"Case study of DFCU Leasing Company – Uganda", étude effectuée pour l'USAID et le Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit (WOCCU), Kampala.

KIT (Royal Tropical Institute) et IIRR (International Institute for Rural Reconstruction) (2010), *Value Chain Finance – Beyond Microfinance for Rural Entrepreneurs*, KIT et IIRR, Amsterdam.

Levitsky, J. (1997), "Credit Guarantee Schemes for SMEs – An International Review", *Small Enterprise Development*, juin.

Mauer, K. (2010), "Where is the Risk? Is Agricultural Banking Really more Difficult than Other Sectors?", *Finance in Motion*, intervention pour un colloque de la KfW, Francfort.

Meyer, R.-L. (2010), "Innovative Microfinance – Potential for Serving Rural Markets Sustainably", Ohio State University, intervention pour un colloque de la KfW, Francfort.

Milder, B. (2008), "Closing the Gap: Reaching the Missing Middle and Rural Poor through Value Chain Finance", *Enterprise Development and Microfinance*, FAO, Rome.

Miller, C. (2011), "Agricultural Value Chain Finance Strategy and Design", *Technical Note*, FAO, Rome.

MILLER, C. (2004), "Twelve Key Challenges in Rural Finance", atelier de la FAO sur la finance rurale, FAO, Rome, 28 octobre.

MILLER, C. ET C. DA SILVA (2007), "Value Chain Financing in Agriculture", *Enterprise Development and Microfinance*, FAO, Rome.

ONUMAH, G. (2003), "Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa", Natural Resources Institute, Lusaka.

RABO DEVELOPMENT (2011), "Stocktaking Study on Agriculture Finance for the G20", Utrecht, juin.

SCHRIEKEN, P.-B. (2007), "Microleasing: Two Cases from Africa", Hivos, La Hague.

SWINNEN, J.-F.-M. ET M. MAERTENS (2010), *Finance through Food and Commodity Value Chains in a Globalised Economy*, K.U. Leuven, Louvain.

TAYLOR, M., J. DOUGHERTY ET R. MUNRO (2009), *Zambia's Agricultural Finance Market – Challenges and Opportunities*, Profit et Zambian National Farmers Union, Lusaka.

UNDESA (DÉPARTEMENT DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES DES NATIONS UNIES) (2007), "Developing Index-Based Insurance for Agriculture in Developing Countries", *Innovation Brief No. 2*, Nations unies, New York, NY.

USAID (2005*a*), "Value Chain Finance", *RAFI NOTES*, Issue 2, Washington, DC, juin.

USAID (2005*b*), "The Role of Financial Institutions", *RAFI NOTES*, Issue 3, Washington, DC, décembre.

USAID (2006), "Rural Leasing", *RAFI NOTES*, Issue 11, Washington, DC, décembre.

WESTERCAMP, C. (2010), "Reaching the Client in Geographically Adverse Conditions – Transaction Costs, Organisation and Technology", Horus Development Finance, intervention pour un colloque de la KfW, Francfort.

YARON J., P.-B. MCDONNALD ET G.-L. PIPREK (1997), *Rural Finance: Issue, Design and Best Practices*, Banque mondiale, Washington, DC.

Précédentes publications de la collection

À Savoir N° 1 : La régulation des services d'eau et d'assainissement dans les PED
The Regulation of Water and Sanitation Services in DCs

À Savoir N° 2 : Gestion des dépenses publiques dans les pays en développement

À Savoir N° 3 : Vers une gestion concertée des systèmes aquifères transfrontaliers

À Savoir N° 4 : Les enjeux du développement en Amérique latine
Los desafíos del desarrollo en América Latina

À Savoir N° 5 : Transition démographique et emploi en Afrique subsaharienne

À Savoir N° 6 : Les cultures vivrières pluviales en Afrique de l'Ouest et du Centre

À Savoir N° 7 : Les paiements pour services environnementaux : de la théorie à la mise en œuvre, quelles perspectives dans les pays en développement ?

À Savoir N° 8 : Les accords de libre-échange impliquant des pays en développement ou des pays moins avancés

À Savoir N° 9 : Comment bénéficier du dividende démographique ? La démographie au centre des trajectoires de développement
How Can We Capitalize on the Demographic Dividend? Demographics at the Heart of Development Pathways

À Savoir N° 10 : Le risque prix sur les produits alimentaires importés

À Savoir N° 11 : La situation foncière en Afrique à l'horizon 2050

À Savoir N° 12 : *Contract Farming in Developing Countries - A Review*

À Savoir N° 13 : Méthodologies d'évaluation économique du patrimoine urbain : une approche par la soutenabilité
Methods for the Economic Valuation of Urban Heritage: A Sustainability-based Approach

Qu'est-ce que l'AFD ?

Établissement public, l'Agence Française de Développement (AFD) agit depuis soixante-dix ans pour combattre la pauvreté et favoriser le développement dans les pays du Sud et dans l'Outre-mer. Elle met en œuvre la politique définie par le Gouvernement français.

Présente sur quatre continents où elle dispose d'un réseau de 70 agences et bureaux de représentation dans le monde, dont 9 dans l'Outre-mer et 1 à Bruxelles, l'AFD finance et accompagne des projets qui améliorent les conditions de vie des populations, soutiennent la croissance économique et protègent la planète : scolarisation, santé maternelle, appui aux agriculteurs et aux petites entreprises, adduction d'eau, préservation de la forêt tropicale, lutte contre le réchauffement climatique…

En 2011, l'AFD a consacré plus de 6,8 milliards d'euros au financement d'actions dans les pays en développement et en faveur de l'Outre-mer. Ils contribueront notamment à la scolarisation de 4 millions d'enfants au niveau primaire et de 2 millions au niveau collège, et à l'amélioration de l'approvisionnement en eau potable pour 1,53 million de personnes. Les projets d'efficacité énergétique sur la même année permettront d'économiser près de 3,8 millions de tonnes d'équivalent CO_2 par an.

www.afd.fr

Agence Française de Développement
5, rue Roland Barthes – 75598 Paris cedex 12
Tél. : 33 (1) 53 44 31 31 – **www.afd.fr**
Dépôt légal : 4e trimestre 2012
ISSN : 2105-553 X

Assurer l'accès à la finance agricole

Conclusions d'une étude horizontale couvrant le Cambodge, le Mali, le Sénégal, la Tanzanie, la Thaïlande et la Tunisie

Dans la plupart des pays en développement, le financement du secteur agricole reste une de ses contraintes majeures. Malgré l'existence de besoins réels et importants, les institutions financières éprouvent en effet des difficultés à servir la clientèle du secteur agricole. Dès lors, les besoins de financement d'une proportion importante d'agriculteurs, de groupements d'agriculteurs et de PME agricoles ne sont pas couverts, que ce soit en termes de crédit à la production, de crédits de soudure ou de crédit à l'investissement à moyen et long terme. Cette situation entrave fortement les possibilités d'évolution des systèmes de production, de transformation et de commercialisation agricole.

Cette étude transversale a pour objectif de *(i)* tirer les grands enseignements de l'histoire de l'intervention publique et des appuis apportés par les bailleurs de fonds dans le financement de l'agriculture dans plusieurs pays ; *(ii)* faire un diagnostic de la situation actuelle, mettre en évidence les causes de l'inadéquation entre l'offre et la demande de services financiers dans le secteur agricole et analyser les différentes solutions trouvées, et *(iii)* faire des propositions permettant d'accompagner la mise en place d'une offre de financement adaptée aux besoins et aux contraintes du secteur agricole.

L'étude expose également plus en détail les facteurs clés de succès pour la mise en œuvre d'innovations dans le domaine de la finance agricole : réduction des coûts de transaction, adaptation aux schémas de croissance agricole et aux cycles de trésorerie et recours aux chaînes de valeur pour garantir le remboursement des emprunts.

AUTEURS

Reuben JESSOP
Études pays sur le Cambodge et sur la Thaïlande

Boubacar DIALLO
Études pays sur le Mali et sur le Sénégal

Marjan DUURSMA
Étude pays sur la Tanzanie

Abdallah MALLEK
Étude pays sur la Tunisie

Job HARMS
Appui – Triodos Facet

Bert van MANEN
Rapport principal

CONTACTS

Mathilde GASPERI et Camille SEVERAC
Agence Française de Développement

A SAVOIR

afd AGENCE FRANÇAISE DU DÉVELOPPEMENT