FINANCEMENT AGRICOLE

Un puissant outil de contribution à la sécurité alimentaire des populations

CONTEXTE[1]

DES SERVICES FINANCIERS EN MILIEU RURAL: UN LEVIER INDISPENSABLE AU DÉVELOPPEMENT

Dans les pays en développement, la pauvreté est un phénomène concentré en zone rurale où la grande majorité des exploitations agricoles maintiennent des pratiques culturales rudimentaires. Pourtant, dans ces pays, l'agriculture contribue de façon importante à l'économie nationale et ce, tant au niveau de l'emploi[2] que du PIB[3]. Ceci fait du développement agricole une stratégie prioritaire des gouvernements de plusieurs pays pour combattre l'insécurité alimentaire et réduire la pauvreté. L'insécurité alimentaire et la pauvreté sont également des enjeux pour la communauté internationale, et ont d'ailleurs contribué à faire de l'accès des petits agriculteurs à des services financiers adéquats une des questions les plus largement débattues au cours des dernières décennies dans le secteur de la finance de proximité. Les constats sur l'état du monde en ce début de 3e millénaire obligent l'humanité à mener de front trois luttes colossales relatives à la pauvreté, à l'environnement et à la santé. L'activité agricole est intimement liée à ces trois luttes, puisqu'elle occupe la majeure partie des populations actives dans les pays en développement, qu'elle a un effet majeur sur les écosystèmes et le climat (utilisation de l'eau, déboisement, pollution) et qu'elle a un impact direct sur la santé des populations (nutrition et innocuité des aliments).

> *« Pour une grande partie du milliard de personnes vivant dans la pauvreté la plus absolue, la croissance économique basée essentiellement sur l'agriculture et sur les activités rurales non agricoles est essentielle pour améliorer leurs moyens d'existence. La majorité des pauvres vivent en milieu rural. Pour atténuer la pauvreté et la faim, il est essentiel de promouvoir l'essor de l'agriculture dans les zones rurales et de fournir aux ruraux un meilleur accès à la terre, à l'eau, **au crédit**, à la santé et à l'éducation. »*[4]

Le rôle confirmé des institutions financières dans le développement économique, par le levier que représente l'intermédiation financière, rend naturel l'intérêt croissant à étendre l'accès à de tels services aux zones les plus défavorisées des pays en développement : les zones rurales.

---

[1] Un positionnement institutionnel de DID sur le crédit présente de façon générale les principes et les formes d'intervention en crédit priorisés par DID. Ce positionnement institutionnel sur le crédit agricole vise à développer les spécificités du secteur.

[2] Le secteur agricole occupe en général plus de 60% de la population active des pays en développement. Cette proportion atteint même 80 à 90% dans certains pays comme le Burkina Faso, le Burundi, le Malawi, le Mali, le Niger et le Rwanda. Source : Statistiques mondiales http://www.statistiques-mondiales.com/population_active_par_secteur.htm

[3] La part du PIB attribuable au secteur agricole des pays en développement se situe généralement entre 35 et 50% et dépasse même la barre des 50% pour certains pays comme le Libéria, la Guinée Bissau et le Tchad. Source : http://www.statistiques-mondiales.com

[4] « Agriculture mondiale : Horizon 2015/2030 », Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Ceci dit, même si le lien entre les enjeux du secteur agricole et une offre adéquate de services financiers tend à faire consensus, certains éléments méritent des explications additionnelles. D'une part, expliquer en quoi les prêteurs font face à des contraintes si différentes lorsqu'il s'agit d'offrir du crédit à des entrepreneurs agricoles par rapport à des entrepreneurs commerciaux, et d'autre part, distinguer en quoi le financement agricole diffère du financement de manière générale. Ce positionnement institutionnel spécifique au financement agricole et aux services financiers en milieu rural tente d'apporter ces explications.

La distinction s'impose d'abord en raison du caractère aléatoire de la rentabilité des activités agricoles. En effet, plus que dans tout autre secteur d'activité, l'incidence des conditions climatiques et le caractère cyclique ou incertain des marchés agricoles, affectent considérablement la capacité de remboursement des emprunteurs. De plus, les coûts de distribution de services financiers en zone rurale, engendrés par la dispersion géographique de la clientèle – dispersion géographique encore plus prononcée pour les activités agricoles – sont considérables. Finalement, une des particularités des milieux ruraux, est le fort taux d'analphabétisme de la population. Les emprunteurs y exercent majoritairement des activités liées à l'agriculture et ne tiennent pas de comptabilité. Ces éléments expliquent notamment pourquoi les institutions financières démontrent souvent moins d'intérêt face à ce secteur, ce qui fait que l'agriculture figure toujours au nombre des industries dont les besoins en financement demeurent largement insatisfaits.

En conséquence, afin d'accroître l'accès des populations rurales au crédit agricole et aux autres services financiers, tout en assurant la rentabilité et la viabilité des institutions financières, des stratégies permettant d'atténuer les risques spécifiques au financement des activités agricoles doivent être identifiées. Fort de ses nombreux acquis et de ceux de ses réseaux partenaires en matière de développement de services financiers, DID croit :

- Qu'il est nécessaire d'adapter les services financiers ainsi que les méthodologies de crédit aux systèmes agricoles de chaque région de manière à répondre adéquatement aux besoins des emprunteurs et faciliter la gestion des crédits;
- Que l'offre de services financiers agricoles doit autant que possible s'intégrer dans une approche globale qui favorise le développement de l'ensemble de la chaîne de valeur;
- Que des mécanismes de gestion et de partage des risques doivent être mis en place pour sécuriser les portefeuilles de crédit agricole face aux risques systémiques;
- Que l'accessibilité aux services financiers des populations rurales passe par le déploiement de services de proximité à partir d'institutions financières existantes ou par l'émergence de nouvelles structures ou de nouveaux réseaux de distribution.

1- DID reconnaît que l'agriculture est un secteur névralgique dans l'économie de plusieurs pays en développement et croit que le renforcement de ce secteur passe, entre autres choses, par une meilleure accessibilité aux services financiers en zone rurale.

L'APPROCHE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Cette approche a vu le jour au début des années 1980, avec les travaux de Michael Porter[5] portant sur l'avantage concurrentiel. L'approche se résume en l'analyse des fonctions qui interviennent dans la production d'un bien, dans le but d'optimiser la contribution de chacune de ces fonctions et obtenir un prix supérieur pour le produit issu de la valeur qu'il a acquise au cours du processus.

[5] M. Porter est professeur de stratégie d'entreprise à l'université de Harvard. Sa spécialité est l'économie du développement.

C'est précisément l'avantage concurrentiel que l'entreprise réussit à se donner qui est à la base de la valeur finale de sa production. Chaque fonction représente un maillon de la chaîne de valeur et la performance globale de cette chaîne de valeur pourra être améliorée à la fois par un renforcement de chaque maillon, et par un renforcement de la dynamique entre les maillons.[6]

Les défis que pose l'inclusion du secteur agricole aux règles de la mondialisation des marchés, commandent aux acteurs de ce secteur d'être innovateurs, mais surtout de travailler davantage en partenariat. L'approche de la chaîne de valeur devient en quelque sorte une réponse stratégique à ces impératifs d'innovation. À cet effet, l'approche de la chaîne de valeur est un modèle qui évolue rapidement, ayant passé de la création de tables filières[7] ou structures de concertation locales, à des mécanismes sophistiqués de certification dont les produits équitables en sont de bons exemples. DID appuie les initiatives qui vont dans le sens du modèle de la chaîne de valeur, et croit que ce modèle est tout à fait approprié pour le développement optimal d'une offre de services financiers adaptée au secteur agroalimentaire des pays en développement.

SERVICES FINANCIERS EN MILIEU RURAL : UN MAILLON DE LA CHAÎNE DE VALEUR

L'approche « chaîne de valeur », appliquée au secteur agroalimentaire, implique un développement du secteur axé sur une vision d'ensemble, i.e. de la terre à l'assiette du consommateur. Ainsi, il devient plus adéquat de parler de services financiers en milieu rural plutôt que de crédit agricole proprement dit.

2- DID croit qu'une offre de services financiers visant le développement du secteur agricole doit s'étendre à tous les acteurs de la chaîne de valeur. Ainsi, l'accès à des services financiers doit être favorisé autant pour les producteurs agricoles que pour les entrepreneurs du secteur agroalimentaire, incluant les exportateurs.

Cette approche multidimensionnelle va au-delà de la notion de rentabilité et de positionnement de marché. Elle fait ressortir, pour le secteur agricole et agroalimentaire, toute l'importance de l'équilibre entre les divers piliers de son développement.

En effet, bien que l'accès à des services financiers adéquats au moment opportun soit une condition essentielle au développement, elle ne constitue pas une condition suffisante. En effet, l'offre de services financiers viable ne peut dépasser le niveau d'équilibre des fonctions essentielles qui soutiennent le développement du secteur; ceci incluant les services financiers et le tout, en appui sur une législation appropriée favorisant un accès sécurisé aux ressources sol et eau.

On entend ici par fonctions essentielles:

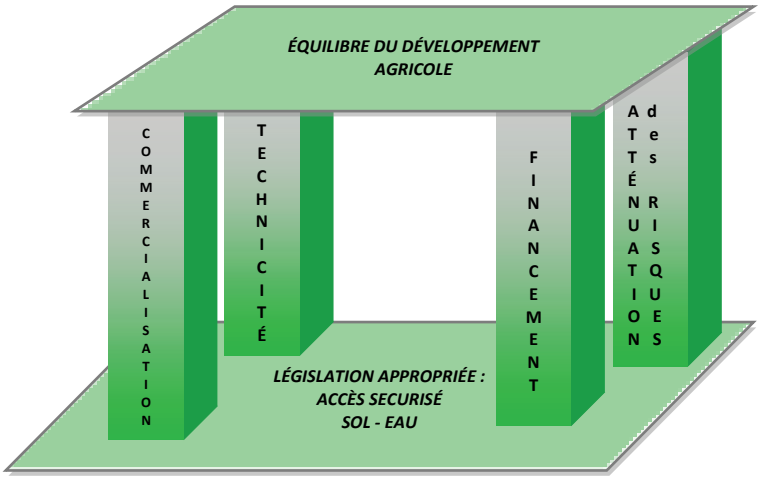
- L'organisation de la **commercialisation**;
- L'emploi de **techniques** permettant des niveaux de production adéquats, stables et durables;
- L'accès à des mécanismes de partage des risques qui assurent la **protection du patrimoine**;
- L'accès à une gamme de **services financiers adaptés** aux besoins du secteur.

[6] Stratégor, 1993.

[7] Le principe de la table filière est de réunir autour d'une même table, l'ensemble des intervenants liés à une filière agricole de manière à partager les points de vue, synchroniser les efforts et agir en concertation pour un meilleur développement de la filière complète.

Plus le niveau de développement de ces autres fonctions sera élevé, plus la demande pourra être comblée par une offre de services financiers élaborée et viable à long terme. Il est donc nécessaire, avant de déployer une offre de services financiers en milieu rural, d'établir un diagnostic des différentes filières et de leurs systèmes de production. Ceci permet de caractériser le niveau d'équilibre entre les différents piliers qui soutiennent le développement agricole et donc, de mettre en place une offre de financement mieux adaptée aux conditions du milieu. La figure 1 schématise la façon dont s'intègre l'offre de financement dans un système de production agricole et les sections qui suivent traitent successivement de chacun des piliers.

Figure 1
Intégration de l'offre de services financiers dans le système de production agricole



3- DID considère que l'accès à des services financiers adaptés doit être accru de manière à supporter le développement du secteur agricole et agroalimentaire, mais reconnaît également que le renforcement des institutions financières, bien qu'essentiel, ne peut à lui seul supporter le développement de ce secteur.

LES PILIERS DU DÉVELOPPEMENT AGRICOLE

LA TECHNICITÉ

L'obtention d'un meilleur rendement passe nécessairement par la modernisation des exploitations agricoles. Cette modernisation réfère à plusieurs éléments : des techniques de production, de nouvelles technologies, l'utilisation de nouvelles variétés de semences, des façons culturales permettant de protéger à long terme les ressources sol et eau, un meilleur contrôle des infestations (insectes, rongeurs, mauvaises herbes, maladies fongiques, etc.), le développement de nouveaux produits, etc. L'accès accru à des services financiers en milieu rural, permet aux entreprises d'envisager se moderniser.

Toutefois, la portée de cet accès accru sera d'autant plus vaste si les entrepreneurs des milieux ruraux ont également accès à des services d'encadrement leur permettant de renforcer leurs connaissances techniques, leurs capacités d'organisation et leurs habiletés de gestion. L'approche

privilégiée par DID en matière de renforcement des capacités des entrepreneurs en est une de partenariat et d'alliances avec les acteurs locaux. Une alliance, par exemple, peut lier les services financiers offerts par l'institution financière aux services techniques offerts par les bureaux locaux du ministère de l'agriculture. Dans cet exemple, si le ministère effectue des études de coûts de production à l'échelle nationale, l'institution peut utiliser cette source d'information pour définir des produits de crédit plus adéquats. Cette offre de financement peut également considérer l'appui technique reçu comme facteur atténuant dans l'analyse de ses risques et favoriser l'accès au crédit. Ce même type d'alliance peut naître entre des institutions d'enseignement qui, par des programmes de formation axés sur une bonne gestion d'entreprise, contribuent à renforcer les capacités des agriculteurs et des organisations paysannes, et donnent ainsi accès à des conditions plus avantageuses pour le crédit. L'institution financière peut travailler de concert avec l'institution d'enseignement pour le contenu de la formation axé sur la gestion et être en même temps un promoteur de cette formation. L'apport des institutions financières au sein de ces alliances repose sur leur implication dans la définition même des services mais également sur leur capacité à déployer un personnel qualifié privilégiant une approche conseil auprès des emprunteurs.

4- DID croit que le renforcement des capacités des entrepreneurs en milieu rural passe par la création de partenariats ou d'alliances avec les acteurs locaux. De plus, DID reconnaît la nécessité d'une implication accrue des institutions financières au sein de ces alliances, notamment en matière de renforcement des capacités de gestion des entrepreneurs. Cette implication accrue passe, entre autres, par la disponibilité d'un personnel qualifié disposé à fournir des conseils appropriés aux emprunteurs.

LA COMMERCIALISATION

Les agriculteurs ont souvent un faible contrôle sur leur marge bénéficiaire, car ils ont peu d'emprise sur le prix de vente des produits qu'ils mettent en marché et sur le coût des intrants nécessaires à leurs cultures ou élevages. Leur rapport de force face aux intermédiaires de marché est souvent faible. Par ailleurs, la globalisation des marchés agricoles et le changement des habitudes alimentaires qui accompagne la mondialisation des économies, exigent que les producteurs aient une meilleure connaissance de la fonction commercialisation. Il ne s'agit plus uniquement pour eux de bien vendre ce qu'ils produisent, mais aussi de bien produire ce qui se vend bien sur les marchés.

Des produits de crédit agricole adaptés aux conditions des marchés peuvent aider les agriculteurs à obtenir un meilleur prix. Par exemple, le crédit stockage permet aux agriculteurs d'étaler leurs ventes et ainsi d'obtenir un prix moyen supérieur à celui qu'ils auraient obtenu en vendant la totalité de la production lors de la récolte, au moment où les prix sont généralement les plus bas.

Par ailleurs, les institutions financières auront avantage à s'associer à des organisations de commercialisation crédibles, qui permettent aux agriculteurs d'obtenir de meilleures conditions pour l'achat de leurs intrants ou pour la vente de leurs produits. De plus, ce type d'association peut permettre aux prêteurs de faciliter la distribution du crédit et le remboursement des prêts consentis aux agriculteurs. Il est important de le spécifier, de tels partenariats ne remplacent pas la diligence raisonnable dont l'institution doit faire preuve dans l'octroi et le suivi de ses crédits.

Le degré de développement des systèmes de commercialisation sera donc au cœur de l'analyse des filières permettant aux institutions financières d'évaluer le potentiel et le niveau de risque associé à un secteur précis. En effet, plus les mécanismes de commercialisation sont développés, plus les agriculteurs peuvent anticiper écouler leurs produits sur le marché, obtenir des prix justes et stables, couvrir leurs coûts de production et rémunérer adéquatement leur travail. Le choix d'offrir ou non du financement dans une filière donnée viendra s'appuyer sur l'évaluation de ces éléments,

de manière à augmenter la portée d'une offre de services financiers en milieu rural. Parmi les systèmes de commercialisation, on retrouve les infrastructures de base (réseaux routiers, moyens de transport, capacités de stockage, etc.) ainsi que les réglementations favorisant un meilleur rapport de force entre l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur. La présence d'organisations paysannes ou de groupements d'agriculteurs ayant comme objectif la mise en marché collective ou la certification de leur production, indique généralement un niveau de structuration sécurisant.

5- DID reconnaît que sur l'ensemble de la chaîne de valeur, les agriculteurs sont les plus susceptibles de ne pas recevoir un prix suffisant pour leur production. À cet effet, DID favorise toute mesure permettant aux agriculteurs de mieux gérer les risques auxquels ils font face et ainsi obtenir un prix plus juste pour les produits qu'ils mettent en marché : regroupements, stockage, assurances, commerce équitable, etc.

L'ATTÉNUATION DES RISQUES ET LA PROTECTION DU PATRIMOINE

Un des éléments permettant de constater l'amélioration des conditions de vie des populations, est la constitution d'un patrimoine. Sans mécanismes d'atténuation des risques, les acquis constitués au prix de nombreux efforts peuvent être rapidement perdus. L'accès à des produits d'assurance ou de microassurance assure donc la protection du patrimoine, mais a également des effets économiques importants. En effet, par le sentiment de sécurité qu'elle crée, l'assurance encourage l'innovation et permet aux acteurs économiques de faire des choix plus éclairés quant au secteur d'activité à développer.

Évaluer le niveau de « sécurité » caractérisant le secteur, fait partie du diagnostic d'une filière. Parmi les éléments qui permettent de qualifier le degré de sécurité, on retrouve la législation (mesures de soutien, protectionnisme, etc.), les mécanismes de garantie de prêt tels les fonds de garantie (étatiques ou externes) et les systèmes d'assurance (récoltes, revenus, etc.). L'ensemble de ces mesures vise à stimuler la production par la réduction des risques liés à certaines productions, risques parfois liés aux aléas climatiques, parfois liés aux fluctuations de marché.

6- DID croit que la responsabilité de l'atténuation des risques liés au secteur agricole doit être partagée entre tous les acteurs du secteur agroalimentaire, mais, plus que tout autre secteur, requiert une forte implication de l'État, tant au niveau législatif que financier.

En effet, bien que la production agricole soit une activité économique réalisée par des entrepreneurs indépendants, elle constitue une responsabilité étatique, en ce sens qu'elle assure la sécurité alimentaire des populations tant rurales qu'urbaines, et contribue largement à l'activité économique incluant les exportations du pays. D'un point de vue économique, tous les acteurs (agriculteur, consommateur, institution financière) cherchent à maximiser leur profit ou leur bien-être sous des contraintes qui leur sont propres. En matière de production agricole, une contrainte leur est commune : les risques associés au secteur. Cette contrainte commune, vient rendre très complexe l'atteinte d'un équilibre stable entre la production agricole et les besoins de la population, puisqu'aucun de ces agents économiques n'est réellement capable d'assumer la totalité des risques. L'État doit donc contribuer à mettre en place des mesures permettant de lever certaines barrières, et ainsi, favoriser l'atteinte de l'équilibre requis pour assurer la sécurité alimentaire de la population.

Bien que nécessaire, l'intervention de l'État doit chercher à minimiser les distorsions sur les marchés de manière à respecter les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et s'inscrire dans une démarche globale de responsabilisation de tous les acteurs. En ce sens, DID appuie la mise en place de mesures d'atténuation ou de partage des risques tels :

- L'adoption de nouvelles techniques de production permettant aux agriculteurs de diversifier leurs sources de revenus;
- Des pools de partage de risque au sein des institutions financières ou entre institutions financières visant à sécuriser leur portefeuille;
- L'offre de produits d'assurance prêts visant à protéger le patrimoine des emprunteurs et le portefeuille des institutions financières;
- Le développement de programmes d'assurances agricoles.

Certains programmes, tels les fonds d'assurance-récoltes et les fonds de garantie à l'usage des institutions financières, contribuent à stimuler l'offre de financement auprès de populations traditionnellement délaissées comme les agriculteurs. Cependant, dans un esprit de pérennité, DID croit que deux éléments fondamentaux devraient guider la mise en place de tels mécanismes :

1. La notion de coresponsabilité;
2. Le respect des conditions naturelles de marché.

La notion de coresponsabilité

La coresponsabilité fait appel à un partage normal des risques et des coûts entre les agriculteurs qui demandent les crédits ou contractent les assurances, les institutions financières qui les distribuent et l'agent externe (l'état, un bailleur de fonds international, fonds éthique ou philanthropique) qui initie ou supporte le programme. Dans le cas d'un fonds de garantie, cette coresponsabilité se traduira, entre autres, par une couverture partielle des pertes sur prêts qui évitera d'encourager l'institution financière à faire preuve de laxisme dans l'analyse et l'autorisation des crédits. Ce qui doit être évité, c'est que la garantie ait servi à masquer une faiblesse dans la méthodologie d'analyse, d'autorisation, de suivi ou de recouvrement des crédits et non à l'atténuation des risques de marché ou des risques climatiques. Dans le cas d'un fonds d'assurance, la coresponsabilité se traduira par une répartition équitable des primes, un plafond de couverture et d'autres caractéristiques permettant d'éviter l'encouragement à de mauvaises pratiques culturales.

Le respect des conditions naturelles de marché

Le coût demeure un obstacle important à l'accès aux services financiers dans les zones rurales. Les coûts reliés à l'ouverture et au maintien d'un compte bancaire peuvent souvent, pour les populations moins nanties, s'avérer plus élevés que les bénéfices tangibles de joindre le système financier formel, ce qui semble expliquer en partie un certain plafonnement dans le taux de bancarisation. Le coût de l'accès au crédit est également un obstacle important, d'autant plus pour les populations rurales dont l'activité agricole se pratique à petite échelle. Or, l'institution financière qui désire étendre ses services financiers aux zones rurales devra, pour le faire à long terme, couvrir ses coûts par des frais et des taux appropriés. De manière générale, les frais et les taux doivent couvrir : le coût des fonds prêtés (incluant l'appariement et la gestion des risques de change), le coût de distribution des services (incluant la main d'œuvre et le transport), les coûts fixes institutionnels, le coût associé au risque de défaut, le coût associé au risque de perte et un excédant suffisant pour assurer le maintien de la capitalisation, la rémunération du capital et le soutien à la croissance de l'institution.

Ceci dit, lorsqu'un mécanisme de garantie de prêt vise à stimuler l'offre de crédit par la réduction du coût lié au risque de perte, cette réduction de coût ne devrait pas être transférée aux emprunteurs puisque l'objectif premier de la garantie est de permettre à l'institution financière de stabiliser son offre de services. Si le mécanisme de garantie s'avère permanent parce

qu'institutionnalisé au niveau de l'État, la réduction de coût liée au risque de perte pourrait être transférée aux emprunteurs, sans toutefois excéder le poids relatif de cet élément dans le coût global de la distribution des crédits. DID croit que le coût lié au risque de pertes sur prêt ne doit pas constituer le principal coût lié à l'offre de crédit agricole, parce que ce risque peut être contrôlé par les institutions financières si elles adoptent des méthodologies appropriées d'analyse et d'octroi du crédit. Donc, pour qu'un mécanisme de garantie de prêt permette de développer une offre de services financiers qui puisse survivre au fonds lui-même, il doit nécessairement être accompagné d'une stratégie de professionnalisation et ne doit pas engendrer une offre de service à des conditions concessionnelles qui ne saurait être soutenue au-delà d'une intervention ponctuelle, et qui engendrerait des effets pervers sur le marché qui annuleraient les bienfaits de la professionnalisation.

7- DID croit qu'un mécanisme de fonds de garantie est une mesure qui peut être efficace pour stimuler l'offre de crédit agricole, en autant qu'il respecte la notion de coresponsabilité, qu'il n'engendre pas d'effets de distorsions sur les marchés et qu'il soit accompagné d'une stratégie de professionnalisation des méthodologies d'octroi du crédit.

L'ACCÈS AU SOL ET À L'EAU

Le sol et l'eau sont des ressources fondamentales pour assurer la production agricole et constituent une richesse importante à la base de la sécurité alimentaire. Ce caractère essentiel fait de cet accès les fondations du développement agricole, supportant chacun des piliers du développement. En effet, sans un accès sécurisé à la terre et sans une pluviométrie suffisante, l'agriculture ne peut se développer adéquatement, même si la technicité, la commercialisation ou le financement sont renforcés. Il est très important pour l'entreprise agricole et pour l'institution financière qui la supporte, de s'assurer qu'un nombre minimal de facteurs de développement sont présents. Par exemple, les caractéristiques des sols influencent l'atteinte de rendements intéressants à long terme et donc, le maintien d'activités agricoles profitables. Autre exemple, la pluviométrie ou les infrastructures d'irrigation peuvent rendre le rendement des cultures aléatoire et donc affecter la stabilité des rendements. Compte tenu que le sol et l'eau sont des ressources sur lesquelles la main de l'homme a un impact, lorsqu'on parle d'appui au développement du secteur agricole, DID encourage de prendre en considération les deux éléments suivants : comment se fait la gestion de ces ressources et comment en assure-t-on la protection et surtout le renouvellement.

LA GESTION DES RESSOURCES

Le régime foncier est un élément fondamental reliant l'exploitant agricole à la terre qu'il exploite. Dans la mesure où l'ensemble des choix de production est influencé par le type de propriété en cause, il est impératif que les objectifs de développement du secteur agricole s'articulent autour d'objectifs visant la définition d'une politique foncière qui favorise le développement durable de l'agriculture et la répartition équitable de la terre. En effet, la précarité des droits fonciers visant les terres agricoles contribue à freiner la modernisation des exploitations et peut même conduire à une mauvaise utilisation du sol. Le régime foncier des terres agricoles dans les pays en développement est souvent déficient et il devrait revenir à l'État de s'attaquer à ce problème dans le cadre d'une stratégie globale de développement durable.

LA PROTECTION ET LE RENOUVELLEMENT DES RESSOURCES

La terre et l'eau sont des ressources épuisables dont l'exploitation doit se faire de manière responsable. La production agricole est certes une activité qui affecte l'environnement, soit par l'érosion des sols, le choix de pratiques culturales, le potentiel de contamination de l'eau, des sols ou des aliments par l'emploi abusif de fertilisants et de pesticides, les pratiques d'irrigation qui

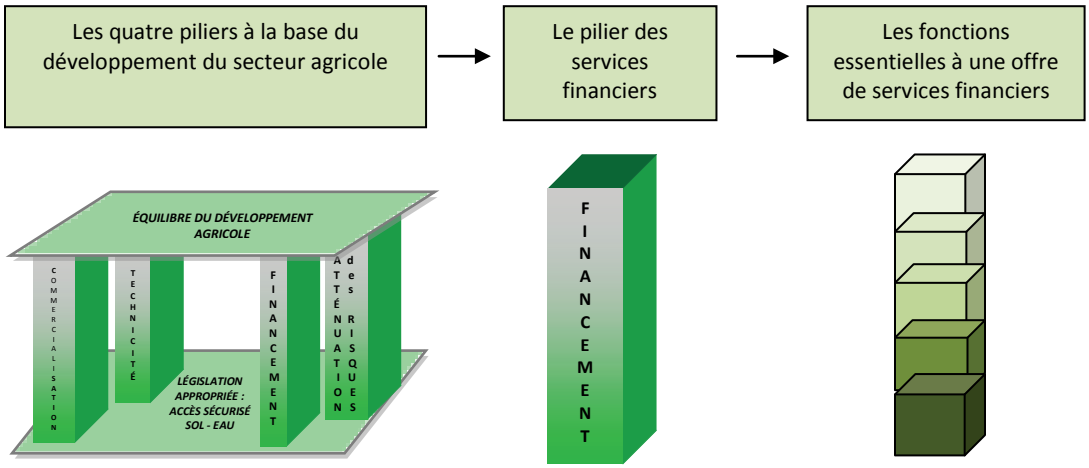
peuvent conduire à un gaspillage d'eau, la désertification qu'entraîne le surpâturage, etc. DID considère donc que les activités agricoles peuvent avoir un impact majeur sur la qualité de l'environnement et la santé des populations et à cet effet, a adopté d'emblée la position canadienne en matière d'environnement.

Le secteur financier peut, par l'instauration du principe d'écoconditionnalité[8], avoir un impact significatif sur la préservation et le renouvellement des ressources naturelles. Toutefois, le principe d'écoconditionnalité dans l'octroi du crédit requiert l'existence d'une législation relative à la préservation des ressources, et que l'État ait la volonté et les effectifs pour en assurer l'application, ce qui ne reflète pas la réalité des pays en développement actuellement. Malgré ceci, la professionnalisation du secteur financier comporte un volet de sensibilisation à l'aspect environnemental dans la production agricole et DID préconise l'instauration de normes qui tendent à encourager une saine gestion des ressources naturelles. De plus, il serait avantageux de mettre en place des partenariats entre des organisations spécialisées en matière d'environnement et les institutions financières, de manière à trouver des solutions et mettre en application des moyens alternatifs qui assureront la protection de l'environnement et la santé des populations.

8- DID croit que les institutions financières ont un pouvoir limité en regard de la préservation de l'environnement, notamment par l'absence d'une réglementation claire et appliquée leur permettant d'introduire le principe d'écoconditionnalité dans l'octroi des crédits. Malgré ceci, DID croit que le pouvoir d'influence des institutions financières est présent et tend à inclure dans ses interventions auprès de ses partenaires, des mesures de sensibilisation à cet effet.

LES SERVICES FINANCIERS

Plus le niveau de structuration des différents piliers est élevé, plus l'accès à des services financiers constitue un levier important pour le développement des régions rurales. La sécurité alimentaire réfère à la notion de durabilité. Il faut donc, pour contribuer significativement à la sécurité alimentaire, que l'offre de services financiers en milieu rural soit pérenne. Pour que les institutions financières puissent assurer la pérennité de leurs services et ainsi, jouer un rôle important dans le développement des communautés, elles doivent coordonner l'ensemble des fonctions essentielles à la base de leur offre de service. La section suivante isolera donc le pilier des services financiers, et présentera la vision de DID relativement aux facteurs pouvant contribuer à en assurer la pérennité.

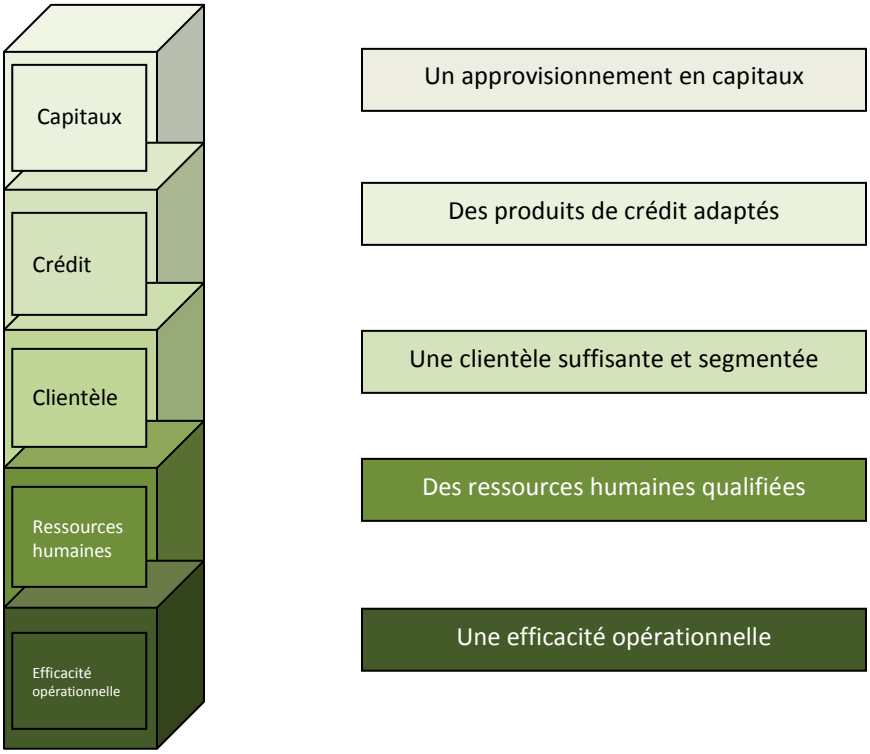


8 Le principe d'écoconditionnalité, lorsqu'appliqué au crédit, consiste à lier l'octroi du crédit à l'atteinte d'objectifs environnementaux.

UNE OFFRE DE SERVICES FINANCIERS PÉRENNE : AUSSI UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

La probabilité que l'offre de services financiers développée soit pérenne sera d'autant plus forte si l'ensemble des fonctions essentielles à l'intermédiation financière sont présentes et agissent en coordination les unes avec les autres. Tout comme l'accès aux services financiers est un pilier du développement du secteur agricole, la limite au développement de cette offre de services financiers sera imposée par la limite de l'une ou l'autre de ces composantes essentielles tel que l'illustre la figure suivante :

Figure 2
Les fonctions essentielles à la pérennité de l'offre de services financiers en zones rurales



LES FONCTIONS ESSENTIELLES À LA PÉRENNITÉ DE L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS

UN APPROVISIONNEMENT EN CAPITAUX

La récente crise financière est venue ramener l'épargne à l'avant-scène. Cependant, l'engouement face au microcrédit a prévalu pendant plusieurs années, ce qui a certainement contribué à occulter les vertus de l'épargne[9]. Pourtant, l'épargne est pour tout individu un puissant moyen d'atteindre ses objectifs financiers, de combler les besoins familiaux et d'améliorer son bien-être. De plus, l'habitude d'épargner constitue la meilleure porte d'entrée au crédit puisqu'elle démontre les capacités de gestion de l'individu et reflète en partie la régularité des flux financiers nécessaires au remboursement d'un emprunt éventuel. Outre l'impact sur l'amélioration de la situation

[9] Le positionnement institutionnel de DID en matière d'épargne vient préciser davantage la pensée de l'organisation. Le présent positionnement se limite à aborder les mécanismes d'épargne propres aux populations rurales vivant principalement d'activités agricoles.

personnelle des individus, l'épargne est le « poumon » de l'institution financière, assurant la matière première pour conduire des activités de crédit : les capitaux. En plus de cette fonction d'approvisionnement en capitaux, le développement de produits d'épargne répondant aux besoins des populations rurales fait partie d'une offre de services financiers complète permettant à l'institution financière de jouer son plein rôle de moteur du développement.

À PROPOS DE L'APPROVISIONNEMENT EN CAPITAUX

Bien que les coûts liés à la collecte de l'épargne peuvent s'avérer importants, les fonds propres mobilisés à travers l'épargne favorisent une intermédiation financière stable et rentable. Des liquidités insuffisantes ou irrégulières imposent à l'institution financière de s'approvisionner à l'externe pour soutenir ses activités de crédit. Ceci n'est pas mauvais en soi mais peut contribuer à augmenter le coût des fonds et le risque d'approvisionnement, deux facteurs pouvant se répercuter sur le coût voire la disponibilité du crédit. Les succursales en zone rurale présentent souvent un manque de liquidités engendré par un niveau plus élevé d'activités de crédit et le caractère cyclique des activités économiques financées. Donc, pour elles, la nécessité d'accéder à des fonds externes est une réalité. La promotion de l'épargne doit donc y être encore plus forte et pour en faciliter la mobilisation, il est souhaitable d'innover dans la conception de produits qui répondent aux besoins spécifiques de cette clientèle.

À PROPOS DES PRODUITS D'ÉPARGNE OFFERTS PAR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

L'extrême pauvreté qui caractérise les milieux ruraux se traduit par des caractéristiques spécifiques recherchées en ce qui concerne les produits d'épargne. En effet, les produits d'épargne proposés par les institutions financières doivent répondre, entre autres, à un besoin de sécurité accru lorsque comparés aux mécanismes informels tels les collecteurs ambulants, le stockage en nature ou les associations rotatives d'épargne et de crédit (tontines). Pour les plus pauvres, le besoin de sécurité peut également référer à un anonymat accru permettant, par exemple, d'éviter que la famille ou les amis viennent solliciter un appui financier difficile à refuser. Ce besoin d'anonymat est directement lié à la pression qui est exercée sur les membres d'une communauté pauvre qui ont un peu plus d'argent que les autres ou qui en disposent différemment. Plus le niveau de pauvreté est élevé, plus la pression s'accentue et vient directement influencer le choix d'un véhicule d'épargne et même le choix d'épargner ou non. La tendance à la thésaurisation s'observe d'ailleurs davantage en milieu rural, faute d'alternatives jugées valables. De plus, la capacité d'épargne des populations rurales a des spécificités dont l'institution financière doit tenir compte dans l'élaboration de produits d'épargne : entrées d'argent importantes et ponctuelles liées aux calendriers culturaux ou aux foires ambulantes, distance importante à parcourir et faiblesse des sommes à épargner.

9- DID croit qu'il est essentiel d'être innovateur et de proposer des produits d'épargne accompagnés de modes de distribution qui soient adaptés au contexte rural. Les coupons pour achat d'intrants et l'utilisation du téléphone portable sont des exemples d'innovations qui vont dans ce sens.

La nécessité de promouvoir l'épargne va au-delà de l'importance de sécuriser l'approvisionnement en capitaux requis pour conduire les activités de crédit. La promotion de l'épargne permet à l'institution financière de jouer un rôle important en matière d'éducation financière auprès de la population et contribue à réduire le risque lié au crédit. En effet, un individu incapable d'épargner aura de la difficulté à accumuler le capital nécessaire pour accéder au crédit ou soutenir des remboursements réguliers liés à un emprunt. L'épargne en milieu rural peut également se substituer avantageusement au crédit. En effet, certaines activités agricoles n'offrent pas le niveau de rentabilité adéquat et la stabilité requise pour permettre de recourir au crédit. Par exemple, dans le cas où le taux de rendement des investissements est inférieur au taux d'intérêt des

emprunts, il est souhaitable de recourir à l'épargne comme mécanisme d'autofinancement plutôt que de s'endetter indûment et payer des intérêts que la rentabilité de l'activité ne permet pas d'assumer, entraînant inévitablement des difficultés à rembourser un prêt.

10- DID croit que l'encouragement à l'épargne doit précéder la promotion du crédit auprès des populations rurales et parfois se substituer à la promotion du crédit auprès des agriculteurs afin qu'ils puissent autofinancer en partie leurs activités de production.

DES PRODUITS DE CRÉDIT ADAPTÉS AUX BESOINS DE LA CLIENTÈLE

Tout comme les produits d'épargne, les produits de crédit font partie d'une offre de services financiers complète et constituent la source principale de revenus pour l'institution financière. L'accès au crédit est parfois le meilleur levier pour favoriser les investissements qui contribueront à augmenter la productivité des exploitations agricoles ou diversifier les activités économiques des ménages ruraux. Pour réellement contribuer à lutter contre la pauvreté qui sévit en milieu rural, il est important de baliser l'offre de produits de crédit.

LE CRÉDIT PRODUCTIF

DID croit que les institutions financières ne devraient exclure personne de l'accès à un crédit qui convienne à la capacité de remboursement de celui qui le sollicite. À l'instar de ce qui s'observe en milieu urbain, la capacité de remboursement des ruraux repose rarement sur des revenus réguliers que procure un emploi. En milieu rural, la capacité de remboursement dépend fortement des revenus générés par l'ensemble des activités agricoles pratiquées dans l'année, et se complète à l'occasion de revenus tirés d'activités de commerce complémentaires. Les revenus tirés des activités pratiquées doivent ainsi couvrir à la fois les dépenses de production et générer un excédent permettant de combler les besoins des membres de la famille. Cet excédent correspond au salaire de l'exploitant et à sa capacité d'épargner.

La faiblesse de la marge bénéficiaire des activités agricoles, combinée à la volatilité des revenus, impose aux ménages ruraux une prudence accrue au niveau de l'utilisation du crédit. En effet, le crédit productif est souvent le seul qui offre en soi la possibilité de garantir la capacité de remboursement, alors que le crédit improductif (c'est-à-dire non générateur de revenus), s'il est mal planifié, peut fragiliser la situation financière de l'emprunteur et conduire à un surendettement qui assombrit les effets du développement à long terme. Lorsque le crédit n'est pas destiné à financer un bien qui génère un revenu, il doit être soigneusement planifié et demeurer respectueux des capacités financières de l'emprunteur. Alphonse Desjardins[10] définissait à l'époque le crédit productif comme « un crédit bienfaisant, qui féconde les efforts, fait germer les initiatives heureuses, augmente le rendement, décuple les produits et accroît, par une sage prévoyance, la prospérité de celui qui sait l'utiliser avec sagesse et prudence »[11]. L'augmentation des rendements est encore aujourd'hui l'objectif de l'agriculteur qui prétend au crédit et ceci, dans le but ultime d'accéder à de meilleures conditions de vie pour lui et sa famille par l'accroissement de sa production, de ses revenus et de son patrimoine financier et social.

11- DID considère qu'en matière de financement agricole, le crédit productif est celui qui offre le meilleur potentiel d'amélioration des conditions de vie des ruraux à long terme. En ce sens, DID croit que les institutions financières, pour jouer leur rôle de moteur du développement, doivent promouvoir ce type de financement et inclure dans leur offre de service, des approches éducatives en support à la gestion financière de leurs membres et clients.

[10] Alphonse Desjardins est le fondateur du Mouvement Desjardins, le 1er groupe financier coopératif au Canada et le 6e à l'échelle internationale.

[11] Extrait d'Alphonse Desjardins, « Mémoire sur l'organisation de l'agriculture dans la province de Québec », dans Cyrille Vaillancourt et Albert Faucher, op. *cit*. p.168.

L'agriculture comporte plusieurs particularités distinctes des autres activités commerciales. La principale distinction consiste en des flux de trésorerie moins réguliers que d'autres secteurs d'activité et en ce sens, pour mieux servir la clientèle agricole, les institutions de microfinance doivent ajuster leurs pratiques et offrir des produits de crédit adaptés à la réalité de ce secteur. En effet, chaque filière agricole comporte son propre cycle de production. Si le semis de certaines céréales ou de certains légumes donne une récolte au bout de 3 mois, l'implantation d'un verger peut nécessiter 4 à 5 années d'attente, avant de donner ses premiers fruits. De même, un élevage de poulets requiert tout au plus 3 à 4 mois avant d'être destiné à la consommation, alors qu'un élevage de bœufs peut nécessiter plus de 24 mois. Les particularités de ces cycles impliquent la conception de produits ayant des modalités de déboursement et de remboursement adaptées à chacune des productions. Malgré ceci, les prêts avec remboursement unique du capital et des intérêts à l'échéance comportent un niveau de risque plus grand qui doit être atténué par un autre élément tel une garantie plus solide.

12- DID préconise des modalités de financement adaptées au flux de trésorerie des productions agricoles, afin de ne pas créer de pression sur les liquidités de l'emprunteur, en dehors des périodes de vente de la production.

L'APPROCHE FILIÈRE DANS LA CONCEPTION DE PRODUITS

Le diagnostic des systèmes de production à l'intérieur des filières agroalimentaires constitue le fondement de l'offre de crédit agricole. En effet, seule une connaissance approfondie du fonctionnement des divers maillons de la chaîne de valeur, permettra d'adapter les produits de crédit aux besoins de l'industrie et ainsi les rendre performants sur les plans opérationnel et financier. La conception de produits de crédit modulés aux besoins des agriculteurs doit allier satisfaction de la demande, développement de marché, rentabilité et gestion des risques. Les principales classes de produits répondant aux différents besoins des opérateurs en milieu rural sont les crédits d'exploitation (crédit de campagne), les crédits à la commercialisation (par exemple le crédit stockage) et les crédits à l'investissement. Chacune de ces classes répond à un besoin différent de l'entreprise.

Le crédit d'exploitation

Pour la majorité des pays en développement dont le PIB dépend fortement de la production agricole, le crédit d'exploitation constitue l'outil de base pour améliorer la productivité de l'agriculture. Ceci découle simplement du fait que le faible niveau de productivité qui tend à persister est attribuable à une utilisation plutôt généralisée de techniques de production rudimentaires, à commencer par le choix et la qualité des semences et autres intrants de base comme les engrais et les pesticides. Ainsi, le rendement marginal d'un investissement dans ce type d'intrants est généralement suffisamment élevé pour rendre intéressant pour l'agriculteur l'obtention d'un crédit d'exploitation. De plus, pour la majorité des institutions de microfinance des pays en développement, le financement des dépenses d'exploitation qui produisent une récolte ou un élevage en moins de 12 mois ne pose généralement pas de problèmes pour l'appariement des fonds, qui sont composés principalement d'épargne à vue ou d'épargne à court terme.

Le crédit à la commercialisation

La commercialisation demeure un maillon faible de plusieurs filières agricoles. Deux éléments affaiblissent grandement les activités de commercialisation dans les pays en développement : le faible niveau d'organisation des marchés et le manque d'infrastructures adéquates. Certains produits de crédit peuvent contribuer à améliorer les systèmes de commercialisation et deviennent alors des crédits productifs importants dont l'impact sur l'amélioration des conditions de vie des agriculteurs est non négligeable. C'est le cas du crédit stockage qui offre une alternative au producteur pour l'écoulement de sa production. Sans crédit stockage, il doit vendre sa production

à la récolte, au moment de l'année où les prix sont généralement les plus faibles en raison de l'abondance de l'offre. Avec un crédit approprié, il peut différer une partie de ses ventes et obtenir un prix moyen plus intéressant ce qui contribue à élever son niveau de vie. Cette alternative, lorsqu'elle existe, permet aux agriculteurs plus vulnérables de combiner un crédit d'exploitation approprié à un crédit stockage, de manière à éviter d'être soumis aux arnaqueurs qui financent les intrants en échange de la production à la récolte à des prix dérisoires. De plus, malgré les risques liés au stockage en nature – tels les ravageurs ou les fluctuations de marché à la baisse - le crédit stockage est l'un des produits de crédit les plus sécuritaires pour l'institution financière, puisqu'il lui permet de garder un contrôle sur la garantie et vient du coup sécuriser le crédit d'exploitation. L'ensemble des crédits octroyés pour les activités de commerce font également partie de cette catégorie.

Le crédit à l'investissement

Tout comme les autres types de crédit, le crédit à l'investissement doit permettre à celui qui le contracte de réaliser un rendement marginal suffisant sur son investissement pour au minimum rencontrer les obligations liées au crédit. S'il est généralement facile de satisfaire cette condition pour un crédit d'exploitation, ou même pour un crédit stockage, il en est autrement pour le crédit à l'investissement qui implique des sommes plus élevées remboursées sur une plus longue période. En effet, la rentabilité propre aux activités agricoles de base est souvent faible et incertaine, de sorte que les investissements peuvent s'avérer trop importants pour justifier de les financer par le crédit. De plus, la majorité des institutions de microfinance qui assurent la distribution de services financiers en zone rurale, souffrent souvent d'un manque de capitaux à long terme pouvant supporter ce type de prêts.

LE TYPE DE PRODUIT ET L'APPROVISIONNEMENT EN CAPITAUX

Les normes prudentielles des institutions financières suggèrent que les dépôts soient appariés à la durée des crédits consentis. Il serait donc souhaitable pour une institution financière qui désire offrir des prêts à plus long terme, de recourir à des fonds externes à long terme ou de développer des produits d'épargne à terme pour financer cette portion de ses activités de crédit. Pour l'agriculture, la situation est paradoxale. Augmenter la productivité des activités agricoles passe par des investissements qui souvent, requièrent des capitaux que les agriculteurs n'ont pas et donc, requièrent l'accès au crédit. Or, plusieurs investissements dans le secteur agricole n'offrent pas une rentabilité suffisante pour permettre à l'agriculteur de justifier un emprunt. L'offre de lignes de crédit, subventionnées ou non, étatiques ou par l'intermédiaire de projets, viennent donc:

- Assurer les capitaux nécessaires aux institutions financières pour mener leurs activités de crédit;
- Faciliter l'appariement des fonds de manière à assurer le maintien de l'offre de produits de crédit à moyen ou long terme;
- Offrir aux entreprises agricoles l'accès à des taux réduits permettant de stimuler les investissements.

DID reconnaît que ces lignes de crédit sont nécessaires pour équilibrer l'approvisionnement en capitaux et assurer le maintien de l'offre de crédit en zone rurale. Toutefois, l'offre de taux subventionnés aux entreprises agricoles est une mesure qui demande une prudence accrue et une bonne analyse des filières. DID croit que ce type d'appui devrait être assorti d'autres mesures qui contribuent à structurer le secteur. De plus, pour éviter que les taux subventionnés engendrent des effets pervers susceptibles d'annuler les bienfaits amenés par cette disponibilité de fonds, DID recommande les nuances suivantes :

TYPE DE CRÉDIT	TYPE DE LIGNE DE CRÉDIT AUX ENTREPRISES AGRICOLES	
	LIGNE DE CRÉDIT SUBVENTIONNÉE	*LIGNE DE CRÉDIT NON SUBVENTIONNÉE*
Production (semences, intrants, etc.)	Devrait être évitée. Les institutions financières ont habituellement les ressources financières à court terme pour soutenir ce type de crédit. Aussi, les investissements court terme comme les intrants et semences offrent généralement un rendement marginal suffisant pour couvrir le coût du crédit et améliorer la situation de l'agriculteur.	Devrait être temporaire et assortie d'un appui à l'IMF lui permettant de renforcer sa capacité à mobiliser de l'épargne. Sans ce type d'appui parallèle, l'IMF devient dépendante de lignes de crédit externes et donc très vulnérable si la disponibilité de cette source de fonds disparait. Les agriculteurs sont tout aussi dépendants dans un tel contexte.
Investissement (immobilisations)	Compense pour une rentabilité qui est trop faible pour justifier un crédit ce qui amène des effets pervers. Lorsque l'investissement est récurrent (achat d'équipement), le taux subventionné est un piège pour l'agriculteur. Le caractère non permanent de cette subvention le laisse vulnérable dans le futur puisqu'il n'aura pas les moyens d'emprunter pour renouveler son équipement. Pour un investissement non récurrent (achat d'une parcelle), le taux subventionné lui permet de constituer un patrimoine productif, donc devient un levier pour d'autres investissements et par conséquent, a un effet positif.	Souvent nécessaire. Permet d'envisager les modernisations qui offrent un potentiel de rendement suffisant pour justifier le crédit. Les effets pervers sont limités au caractère non permanent de la facilité de crédit mais les effets positifs demeurent. Est un excellent levier de développement qui devrait s'accompagner d'appui à la mobilisation de l'épargne à long terme.

DID croit que les lignes de crédit devraient être réservées à la conception de crédits à l'investissement qui auront un impact significatif sur le développement et ce, en considérant l'ensemble de la chaîne de valeur. En effet, bien cibler les secteurs et les maillons de la chaîne dans lesquels l'investissement offre le meilleur rendement marginal peut minimiser les effets pervers. Par exemple, l'analyse de certaines filières peut mener à la conclusion qu'il soit préférable d'offrir un crédit à l'investissement pour la transformation d'une denrée plutôt que pour sa production, et ainsi favoriser non seulement le développement de la production agricole mais bien de l'industrie agroalimentaire en zone rurale. Si l'industrie agroalimentaire se développe suffisamment, elle sera une source de demande pour les productions de base. Cette demande accrue au niveau des productions primaires, combinée au déplacement potentiel de la force de travail vers l'industrie, engendrera la nécessité de moderniser les exploitations agricoles. Avec cette demande accrue, le rendement des investissements pour la production sera meilleur et devrait justifier l'obtention de crédits pour fins de modernisation. La « chaîne du développement » sera ainsi solidement amorcée.

13- DID croit que l'approche de choix du niveau d'intervention au sein d'une filière est préférable à une approche visant à subventionner les taux pour favoriser l'investissement à la production de manière à pallier à une rentabilité trop faible de l'activité financée. Si l'approche des taux subventionnés est retenue, elle doit être soutenue par d'autres activités structurantes, s'inscrire dans une stratégie de développement spécifique et inclure un mécanisme de sortie.

DES RESSOURCES HUMAINES QUALIFIÉES

L'institution financière qui envisage étendre son réseau de distribution aux zones rurales, doit s'assurer que les conditions de base sont réunies pour le faire avec succès. Une des conditions de base : la disponibilité de ressources humaines suffisantes et compétentes. Le crédit agricole comporte suffisamment de spécificités pour exiger que des ressources spécialisées interviennent dans l'évaluation des risques, l'autorisation du crédit et le suivi des portefeuilles. Une meilleure connaissance du secteur d'activité évitera de consentir des prêts dans des activités trop risquées ou de consentir des prêts qui ne respectent pas la capacité de remboursement des emprunteurs, prévenant ainsi le surendettement.

De plus, des agents de crédit spécialisés en agriculture seront plus enclins à offrir des conseils judicieux et à anticiper les besoins des agriculteurs, facteurs contribuant à développer une relation d'affaires avec les emprunteurs. En plus de contribuer à fidéliser la clientèle, les agents de crédit qui développent des relations étroites et professionnelles avec les emprunteurs, ont généralement un taux élevé de remboursement des prêts qu'ils recommandent. Par ailleurs, si le volume le justifie, il pourrait être souhaitable de regrouper un certain nombre d'IMF en vue de créer un centre d'expertise et de développement des affaires, communément appelé «Centre financier aux entreprises agricoles». Cette formule peut naître au sein d'un réseau coopératif et avoir l'avantage de concentrer et d'outiller des ressources dans un centre dédié à la gestion des crédits agricoles pour le compte des caisses qui en font partie, tout en maintenant un service de proximité essentiel. Un centre financier aux entreprises peut également être une institution financière en soi, qui se spécialise dans le financement des activités commerciales et agricoles. Peu importe sa formule, l'institution financière qui met ainsi des experts au service de ses membres et clients, contribue à renforcer leurs capacités pour un développement durable du secteur.

14- DID considère qu'une connaissance approfondie du secteur agricole et des risques qu'il comporte est requise, afin de gérer adéquatement l'offre de crédit dans ce domaine. C'est pourquoi, DID considère que des ressources spécialisées doivent être dédiées à ce secteur d'activité, lorsque le volume d'affaires le justifie.

UNE CLIENTÈLE SUFFISANTE

La seule justification au développement d'une offre de services financiers en zone rurale est qu'il y ait une demande. La demande doit être solvable, et l'on doit pouvoir s'attendre à ce qu'il y ait un point d'équilibre entre ce que la clientèle est prête à payer ou capable d'assumer pour des services financiers, et le prix auquel l'institution financière est prête ou capable d'assurer la distribution de ces services de façon pérenne et rentable. Sans équilibre, il n'y a pas de pérennité. Qualifier la clientèle des zones rurales est donc essentielle, et les institutions financières ont le défi d'orienter le développement de leurs services en fonction des caractéristiques de chaque type de clientèle.

LES TYPES D'AGRICULTURE

Au niveau de la production agricole, quatre grandes catégories d'exploitations agricoles dominent :

Les exploitations qui pratiquent une agriculture de subsistance

Ces petites exploitations constituent la majorité des entreprises agricoles de plusieurs pays en développement. Ces unités familiales produisent principalement pour leur consommation et écoulent occasionnellement les surplus au marché. Pour elles, la modernisation de leurs pratiques culturales doit viser l'augmentation de la productivité et la diversification des activités, afin de mieux couvrir les besoins de base de la famille et accroître le surplus destiné au marché. La faiblesse et l'instabilité des recettes monétaires découlant des surplus risquent de restreindre l'accès au crédit à ce type d'exploitation qui aura peine à démontrer une capacité de

remboursement suffisante. Dans ce cas, l'offre de produits d'épargne bien conçus pourra favoriser la modernisation tout en préparant l'entreprise à accéder graduellement au crédit. La promotion d'un encadrement technique permettant à l'entreprise de développer ses capacités productives et de s'associer à d'autres producteurs pour la commercialisation des produits excédentaires, permettra d'accélérer l'atteinte des conditions d'accès au crédit.

Les exploitations agricoles marchandes diversifiées

En ce qui concerne cette catégorie d'agriculteurs, certaines parcelles de terre sont réservées à la production d'aliments de base pour l'autoconsommation, alors que d'autres parcelles servent à la production de cultures de rentes destinées à la vente. Les cultures ou les élevages peuvent être mixtes, de sorte que les agriculteurs peuvent toucher des recettes monétaires à différentes périodes de l'année. Afin d'éviter le surendettement et d'assurer le remboursement des prêts, une appréciation juste de la capacité de remboursement de l'unité familiale doit être effectuée. Il est important de considérer l'ensemble des revenus et dépenses de la famille, car le budget familial est souvent indissociable du budget de l'entreprise agricole. Des revenus d'emploi occasionnels peuvent également compléter le revenu familial. Dans ce cas, des mécanismes de stabilisation et d'étalement des revenus qui combinent l'épargne et le crédit sont susceptibles de mieux répondre aux besoins de ce type d'exploitation. De plus, l'assurance-prêt devient un levier important, permettant de sécuriser l'emprunteur face au risque de contracter un crédit et ainsi l'accompagner dans le développement de son entreprise.

Les exploitations agricoles marchandes spécialisées

Il s'agit d'entreprises qui produisent principalement une seule culture ou pratiquent un élevage essentiellement destiné au marché. Ces entreprises peuvent être de taille modeste, tout comme elles peuvent être de très grande taille. Elles vendent généralement leur production à des intermédiaires de marché qui la vendront à leur tour à des grossistes ou des exportateurs. La spécialisation de ces entreprises implique un plus grand risque d'exploitation pour l'agriculteur, ainsi que pour l'institution financière qui l'accompagne, puisqu'ils ne peuvent compter sur des revenus d'autres sources que ceux que leur procure leur production principale. Pour ce type d'entrepreneur, l'assurance-prêt devient un incontournable, et les autres types d'assurances, telles les assurances agricoles, ont avantage à être développés de manière à soutenir l'évolution de ce type d'entreprise. Du point de vue de l'institution financière, la prévalence d'entreprises spécialisées dans une spéculation agricole se traduit souvent par la constitution de portefeuilles de crédit hautement concentrés et vulnérables face aux crises sectorielles. L'institution doit alors envisager des stratégies de diversification et de partage de risque.

Les entreprises agroalimentaires

Le produit de l'agriculture primaire est un vaste éventail de denrées alimentaires essentielles à la vie. Les entreprises agroalimentaires caractérisent le secteur secondaire et vont, par des activités à l'un ou l'autre des niveaux de la chaîne de valeur, transformer les denrées primaires en une multitude de produits essentiels à l'alimentation. Principalement installées en zones rurales question d'optimiser les activités d'approvisionnement, les entreprises agroalimentaires contribuent fortement à une dynamique sous-régionale à la base d'une économie rurale saine. Il peut s'agir d'entreprises qui transforment un produit agricole, un intermédiaire de marché, un commerçant, un restaurateur, un transporteur, etc. L'intégration verticale d'une exploitation agricole peut mener à ce type d'entreprise. Les entreprises agroalimentaires sont généralement plus susceptibles d'utiliser le crédit à l'investissement, et sont davantage en mesure, par rapport aux entreprises du secteur primaire, d'obtenir un rendement marginal suffisant sur leurs investissements, pour justifier de les financer. L'analyse de la capacité de remboursement doit se faire suivant la connaissance des activités de l'entreprise.

L'ACCÈS DES FEMMES AUX SERVICES FINANCIERS

Les femmes jouent un rôle majeur dans la lutte à la pauvreté par leur grande contribution au secteur agricole. Responsables de près de 80% de la production alimentaire, les femmes constituent une clientèle cible importante pour laquelle des services financiers doivent être adaptés. Malgré leur contribution reconnue aux activités agricoles, les femmes dans les pays en développement demeurent généralement privées de l'accès à la propriété et à l'éducation. Avec peu de ressources, elles doivent faire face à des charges familiales importantes liées à l'éducation des enfants, aux soins de santé, à l'habillement et aux autres besoins fondamentaux de la famille. Cette pauvreté extrême amène souvent les femmes à démontrer une aversion plus forte envers le risque et donc, à être moins enclines à utiliser le crédit comme outil de développement. De plus, accéder au crédit pose un défi majeur pour la majorité de ces femmes qui n'ont peu ou pas de garanties matérielles à offrir, qui ont des moyens de déplacement limités et qui souvent, ont besoin de montants relativement faibles qui rendent le coût des services financiers disproportionnés par rapport au gain généré par le crédit. Pour favoriser l'accessibilité des femmes au crédit, il est primordial d'investir des efforts dans le développement de produits :

1. Qui ciblent les filières dans lesquelles elles évoluent principalement;
2. Qui répondent aux besoins des activités qu'elles pratiquent tout au long de la chaîne de valeur;
3. Qui tiennent compte des caractéristiques socio-économiques des femmes.

Développer des produits destinés aux filières dans lesquelles les femmes sont plus présentes ne signifie toutefois pas délaisser les activités plus traditionnellement pratiquées par les hommes. Une vaste gamme de produits doit être disponible pour éviter que l'offre ne se concentre davantage dans certaines filières ce qui pourrait entraîner le déplacement de la demande. En effet, les propriétaires de la terre, plus généralement les hommes, seraient tentés de modifier leurs activités si le financement n'était accessible que pour certaines filières. Ceci pourrait graduellement enlever certaines activités économiques aux femmes. Aussi, parmi les caractéristiques socio-économiques, la place de la femme dans la prise de décision est un élément important. Il est observé que plus les femmes sont décisionnelles, mieux le crédit sera remboursé et plus il aura été un levier important dans l'amélioration des conditions de vie du ménage. À l'opposé, un crédit octroyé dans un contexte où la femme est moins décisionnelle ou plus contrôlée par son mari, le crédit comporte un risque plus élevé de défaut et des détournements de fonds sont observés à l'intérieur du ménage.

15- DID reconnaît que les femmes jouent un rôle majeur dans la lutte contre la pauvreté par leur grande contribution au secteur agricole. DID appuie donc la mise en place de politiques de crédit qui discriminent positivement leur accès aux services, et favorise le développement de produits de crédit qui ciblent les filières dans lesquelles elles évoluent principalement et au niveau des activités qu'elles exercent tout au long de la chaîne de valeur.

LE CRÉDIT AGRICOLE DE GROUPE

Une des caractéristiques des milieux ruraux est la multiplicité des groupes d'emprunteurs. Ces nombreux regroupements découlent d'abord d'une forme d'organisation sociale (associations villageoises par exemple) propre aux milieux ruraux, mais également du fait que l'accès au crédit se trouve facilité par la caution solidaire. En effet, la caution solidaire permet de compenser l'absence de garanties matérielles qui est une caractéristique fréquemment observée au sein des populations rurales. Cette caution solidaire, une forme d'organisation mutuelle des crédits, constitue un puissant moyen de limitation des risques liés aux crédits des caisses rurales, ce qui explique sa popularité.

Outre la notion de caution solidaire, la dynamique des groupes est un élément important qui doit être pris en compte dans l'offre de crédit. Les règles qui régissent les regroupements et l'octroi du

crédit à ces derniers sont multiples. Malgré cette multiplicité, trois approches en matière de crédit de groupe sont discutées ici :

1. Les **crédits individuels** via des groupes d'emprunteurs conjointement et solidairement responsables, c'est-à-dire liés par une **caution solidaire** en garantie des avances consenties. Ces crédits sont considérés comme une « porte d'entrée » au crédit individuel, c'est-à-dire qu'ils constituent souvent la première étape vers la bancarisation d'une clientèle qui ne rencontre pas l'ensemble des conditions pour se qualifier à un crédit individuel. Ces crédits peuvent permettre aux agriculteurs de se constituer un historique de crédit qui les rendra admissibles éventuellement à des crédits individuels;
2. Les **crédits de groupe** où l'emprunteur est l'association elle-même, représentée par ses dirigeants qui se chargent de redistribuer les sommes empruntées aux membres du groupe selon leurs besoins respectifs basés sur leurs **productions individuelles**;
3. Les **crédits de groupe** où l'emprunteur est l'association, représentée par ses dirigeants qui empruntent au nom du groupe pour des **activités menées en commun** par les membres constituant le groupe. Dans ce type de regroupements, il y a généralement mise en commun d'un patrimoine productif.

Quelque soit l'approche, l'institution financière n'est pas à l'abri des risques et doit faire preuve de diligence dans l'octroi des crédits. En effet, bien que la caution solidaire sécurise le crédit en partie, chacune de ces approches collectives peut éventuellement conduire à des malversations au sein du groupe ou des détournements de fonds qui se traduisent par des prêts en souffrance. La probabilité que de telles situations se produisent est d'autant plus forte si le nombre de personnes formant le groupe est très élevé, si les liens entre elles ne sont pas solides – caractéristique des groupes spontanés ou d'occasion - et si le groupe n'a pas un niveau d'organisation démontré. Malgré ceci, plusieurs avantages font que les prêts de groupe sont multiples en milieu rural; parmi les avantages, notons la possibilité de se constituer un historique de crédit, l'accessibilité à des prêts pour les personnes dont les besoins individuels sont trop faibles pour justifier les frais normaux d'emprunts, la limitation des coûts de distribution pour l'institution financière et le renforcement des capacités individuelles des membres d'un groupe.

16- DID croit que les crédits individuels via des groupes d'emprunteurs conjointement et solidairement responsables, constituent le meilleur moyen pour les producteurs de se bâtir un historique de crédit leur permettant d'accéder éventuellement à des crédits individuels.

UNE EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

La présence des fonctions de base pour une intermédiation financière viable n'est pas une condition suffisante pour assurer la pérennité d'une institution financière ou d'un réseau de microfinance. Une épargne suffisante et appariable, des services financiers bien définis et adaptés aux besoins de la clientèle ciblée, des ressources humaines qualifiées et une stratégie de développement bien pensée ne conduiront à une offre de services financiers pérenne que si le réseau démontre une efficacité opérationnelle suffisante. L'efficacité opérationnelle se mesure par la rentabilité des opérations du réseau et illustre sa capacité à organiser les processus internes qui lient l'ensemble des fonctions de l'entreprise et qui assurent la livraison des services en fonction de la stratégie de marché. En bref, il s'agit de la capacité d'exécution de l'institution ou du réseau. Dans un environnement concurrentiel comme les services financiers, l'efficacité opérationnelle distinguera une institution qui durera d'une institution qui devra éventuellement abandonner le marché.

STRUCTURE DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION

L'enjeu majeur en ce qui concerne la distribution des services financiers en milieu rural est la dispersion de la clientèle qui rend les coûts unitaires de livraison des services plus élevés qu'en milieu urbain. De petites succursales permanentes offrant des heures de service réduites ainsi que des conseillers en crédit agricole spécialisés et mobiles, peuvent combiner services professionnels et réduction des coûts, et desservir adéquatement le milieu rural. Les nouvelles technologies informatiques telles les ordinateurs portables et les techniques de communication sans fil, incluant les téléphones mobiles, peuvent être mises à profit, dans le but d'offrir des services financiers professionnels aux populations à plus faible densité, tout en réduisant les coûts opérationnels.

17- DID croit qu'en matière de financement agricole, le maintien de services de proximité est essentiel, et la contrainte de coût liée à la distribution de ces services en milieu rural peut trouver sa solution à travers des innovations technologiques mises au service d'un réseau de distribution diversifié.

LA GESTION ET L'ENCADREMENT DES RISQUES

Si les activités de crédit constituent la source principale de revenus pour l'institution financière, elles sont également une source de risque importante et donc un coût pour l'institution. L'efficience que commande la compétitivité dans le marché et la responsabilité qu'a l'institution financière de protéger le patrimoine des épargnants, imposent qu'il y ait des normes et mécanismes de gestion et d'encadrement des risques de crédit. Une mauvaise gestion ou des mécanismes d'encadrement des risques insuffisants ou déficients abaissent la rentabilité des opérations de l'institution.

Un des risques qui s'avère plus important en milieu rural est le risque de concentration. En effet, un portefeuille de crédit qui serait concentré dans une production agricole unique et dans une même zone finira tôt ou tard par subir d'énormes pressions liées à des difficultés de remboursement des emprunteurs. En effet, les revenus agricoles subissent une grande variation en raison des aléas climatiques et parfois en raison des conditions de marché cycliques. Il est donc presque inévitable pour une institution financière dont le portefeuille est fortement concentré dans un secteur d'activité, de traverser occasionnellement des crises de délinquance pouvant fragiliser sa situation, voire mettre en péril sa survie et menacer les dépôts des épargnants. Pour cette raison, il est essentiel de recourir à une diversification saine du portefeuille de crédit. Cette diversification peut s'opérer au niveau des différents secteurs d'activité (filières agricoles, autres industries), des clientèles (salariés et entrepreneurs) et des régions géographiques (rurales et urbaines).

18- DID recommande une diversification adéquate des portefeuilles de crédit, particulièrement des portefeuilles de crédit agricole qui comportent souvent un niveau de risque supérieur aux autres catégories de crédits.

Un portefeuille de prêts trop concentré peut également entraîner des complications dans la gestion des liquidités pour l'institution financière. En effet, il peut arriver que les agriculteurs sollicitent tous à la même période des emprunts et retirent une partie de leurs épargnes pour financer une campagne de production agricole. À l'opposé, la récolte venue, ils effectueront des dépôts pour le remboursement des prêts ou pour épargner. Il s'ensuit pour l'institution un manque de fonds pendant la période de culture et un surplus de liquidités lors de la récolte. L'institution doit alors, selon le cas, recourir au financement externe ou effectuer des placements de liquidités à

court terme pour palier aux fluctuations importantes de fonds provoquées par une trop forte concentration du portefeuille de crédit dans une production donnée.

Si les possibilités de diversification s'avèrent difficiles dans une zone donnée en raison des caractéristiques socio-économiques régionales, l'institution devra être plus sélective au niveau de la qualité des emprunteurs, dans le but d'éviter qu'une crise sectorielle ne crée trop de dommages. Le maintien d'une capitalisation plus élevée, la création de fonds de prévoyance[12], le partage de créances et l'accès à des fonds de garantie externes sont des moyens à envisager pour aider à traverser les périodes de crise.

LES SYSTÈMES D'INFORMATION

Les normes de gestion et d'encadrement des risques pourront être suivies avec précision si ce suivi s'appuie sur des systèmes d'information fiables. Le défi majeur des institutions qui desservent les clientèles en zones rurales est de devoir opérer dans des localités avec accès limité ou sans électricité et donc, qui ne peuvent compter sur les technologies informatiques au quotidien. Le coût de la gestion des données ainsi que le risque d'un manque de fiabilité des données sont nécessairement plus élevés dans des points de services ruraux. DID croit qu'un manque de fiabilité des données qui alimentent les systèmes d'information conduit à des décisions de gestion aléatoires qui s'avèrent plus coûteuses à long terme que tout mécanisme de transmission des données et d'encadrement des opérations qui pourrait être mis en place.

19- DID recommande de renforcer les mécanismes de transmission des informations dans les réseaux ruraux, parallèlement à l'amélioration des systèmes de gestion de l'information et ce, de manière à en assurer la viabilité.

LE MANAGEMENT

L'équipe de direction doit assurer la planification stratégique du réseau, déterminer l'organisation optimale des ressources et encadrer le personnel en vue d'atteindre les objectifs visés de l'entreprise. Lorsque le réseau conduit des activités en milieu urbain et en milieu rural, il revient à la direction de s'assurer que l'encadrement offert aux ressources en milieu rural soit adapté à leur réalité. Deux éléments majeurs distinguent le milieu rural du milieu urbain. D'abord, l'étendue du territoire en milieu rural impose d'adapter le nombre de dossiers de crédit à traiter par un seul agent afin de lui permettre de bien effectuer son travail malgré la distance à parcourir pour les visites d'entreprises. Aussi, les liens étroits, souvent familiaux, qu'ont les employés des succursales rurales avec la clientèle, engendrent un besoin de supervision accru afin d'éviter des manquements au code de déontologie en regard des pouvoirs d'octroi du crédit.

[12] Un fonds de prévoyance, ou fonds de sécurité est une réserve financière qui constitue un outil pour faire face à l'insolvabilité potentielle d'une institution due aux fluctuations de la conjoncture économique. Ce type de réserve vise à appuyer l'institution qui fait face à des difficultés temporaires et assure que des mesures adéquates de redressement sont mises en œuvre.

CONCLUSION

La pauvreté est un phénomène fortement indésirable qui se concentre majoritairement en zone rurale. Le moteur économique des zones rurales demeure l'agriculture, et la stagnation de la productivité agricole contribue à maintenir une forte population dans l'insécurité alimentaire. Bien que l'accès à des services financiers, dont le crédit, soit reconnu comme un élément essentiel au développement économique des zones rurales, il ne constitue pas une condition suffisante pour assurer le développement de ce secteur. DID préconise donc une vision globale du développement agroalimentaire dans laquelle, seul le renforcement de l'ensemble des piliers et l'encouragement à une meilleure synergie entre ceux-ci peut conduire à des progrès tangibles, significatifs et durables.

L'accès à des services financiers en zone rurale, comme condition essentielle au développement, doit être pérennisé. La pérennité de l'accès à des services financiers ne sera assurée que si l'offre est viable à long terme, c'est-à-dire si les institutions financières qui l'assurent sont en mesure de rentabiliser leurs opérations et d'assurer leur développement et leur croissance. DID croit que le développement d'une offre viable de services financiers en zone rurale passe non seulement par le renforcement de chaque fonction essentielle à la base de l'intermédiation financière, mais aussi par une efficacité opérationnelle qui permet d'optimiser la coordination entre chacune de ces fonctions.

Malgré que les fondements à la base de l'octroi et la gestion des risques de crédit demeurent les mêmes pour tous les types de financement, DID croit qu'il existe suffisamment de particularités liées aux zones rurales et à l'activité agricole pour justifier que les institutions financières adaptent leur approche et leurs façons de faire lorsqu'elles desservent ces marchés.

GRANDIR

avec nos solutions spécialisées
pour la microfinance
et ses institutions coopératives

Depuis plus de 40 ans, Développement international Desjardins (DID) s'emploie à améliorer l'accès des communautés des pays en développement à des services financiers de qualité, qui répondent à leurs besoins. Pour y arriver, DID appuie la création, le développement et le renforcement d'institutions financières durables et ancrées dans leur communauté. L'action de DID s'appuie sur les 110 ans d'expérience du Mouvement Desjardins, le premier groupe financier coopératif au Canada et le sixième dans le monde.

Pour consulter les autres positionnements institutionnels de DID, ou pour toute autre information, veuillez consulter le site internet à www.did.qc.ca.

(418) 835-2400
info@did.qc.ca

ensemble
S'OUTILLER - S'ENRICHIR - GRANDIR

Desjardins
Développement international