



*Programme de Renforcement
Institutionnel de la Microfinance
et de son Environnement*

**Réseau Français de la Microfinance
Sous-commission n°3**

**« Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement du
secteur rural :**

Echanges d'expériences et synthèse bibliographique »

RAPPORT

Cécile LAPENU, CERISE
Janvier 2008

Sommaire

Un point sur la méthode	3
Résumé exécutif	3
Contexte	6
I – Etat des lieux	7
1.1 Les spécificités du financement du monde rural et agricole	7
1.2 Un renouveau de l'intérêt pour le financement rural et agricole	8
1.2.1 Evolution du discours stratégique et programmatique des bailleurs pour le financement du secteur rural	9
1.2.3 Une offre toujours insuffisante	11
II – Les acteurs et les institutions financières rurales	13
2.1 Deux entrées pour la finance rurale et agricole : le secteur financier et la filière	13
2.2 L'approche de la finance rurale par le secteur financier	15
2.2.1 L'importance de la gouvernance des institutions financières rurales	15
2.2.1 Quels modèles d'intervention et modes d'organisation dans les zones rurales?.....	16
2.2.3 La taille et la distance : petites ou grandes institutions ? Institutions locales ou nationales ?.....	20
2.2.4 Modes de gestion : les contraintes des IMF rurales	22
2.2.5 Les liens avec la finance urbaine	23
2.3 L'approche de la finance rurale par la filière ou « chaîne de valeurs »	24
2.3.1 Financement au sein de la filière	24
2.3.2 Le rôle des organisations de producteurs	27
2.3.3 Le cas particulier de la filière du commerce équitable	29
III- Les services et produits	31
3.1 Analyse des besoins en financement du monde rural	31
3.2 La nature des nouveaux produits adaptés aux besoins des populations et aux coûts liés au financement rural	32
3.2.1 Nouvelles technologies de l'information	32
3.2.2 Les défis des prêts à moyen et long terme pour le financement des entreprises agricoles et rurales	34
3.2.3 Le crédit-bail, leasing ou location vente	34
3.2.4 Le crédit-stockage / warrantage	35
3.2.5 La place de l'assurance	36
3.3 Les conditions d'adoption des innovations	36
3.4 Offre de services complémentaires	37
3.5 Sources de financement pour le secteur rural	38
3.6 Politiques publiques pour le développement rural	40
Conclusions	41
Bibliographie	46
Sigles.....	50
14 Fiches d'expériences	51

Un point sur la méthode

Le travail de synthèse s'appuie sur une grande diversité des sources (synthèses, conclusions d'ateliers, études de cas et en particulier expériences des acteurs français, etc.) et des affiliations institutionnelles des auteurs (bailleurs, banques, ONG, chercheurs impliqués dans la recherche action etc.). La synthèse se construit sur une réflexion construite par itération entre une revue bibliographique et des échanges d'expériences au sein de la sous-commission sur le financement du monde rural.

Ce travail fait face néanmoins à un manque global d'information systématique. Il n'existe pas à ce jour de bases de données actualisées et complètes sur les montants de financement alloués au secteur rural et agricole par les institutions financières. Les suivis réalisés évoluent globalement vers une financiarisation des données¹, et peu d'études supranationales traitant de ces thématiques ont été développées récemment.

Par ailleurs, la question du financement rural et agricole se pose dans des contextes nationaux et régionaux très diversifiés et ancrés dans des problématiques locales appelant des réponses différenciées, entre par exemple des zones cotonnières d'Afrique de l'Ouest où les filières sont à l'heure actuelle déstructurées ou des zones péri-urbaines tirées par la demande des villes. Enfin, les données de ce travail sont essentiellement tirées d'expériences en Afrique et en Amérique latine et portent peu sur l'Asie.

La prise en compte des contraintes d'information et de la complexité et diversité du monde rural influence alors la forme de ce document (illustrations par des exemples plutôt que synthèses thématiques et conclusions générales) et l'utilisation qui peut en être faite : il s'agira en effet de dégager des tendances et des termes de débats plutôt que des conclusions chiffrées et définitives sur les modes d'intervention dans le secteur rural et agricole.

Résumé exécutif :

Les spécificités du financement rural

S'il est nécessaire de souligner les contraintes des zones rurales (distance, faible densité, peu d'infrastructures, etc.) et celles de la production agricole (saisonnalité des productions et des revenus, risques agro-climatiques, variations des cours mondiaux), on peut également relever qu'aujourd'hui, le contexte est plus favorable au secteur rural et agricole (hausse des cours des produits agricoles, en particulier) et une attention nouvelle est portée à ce secteur (cf. le Rapport sur le développement dans le monde 2008): trop longtemps oublié, il constitue pourtant un secteur clé du développement et de nouvelles perspectives se dessinent face aux enjeux de croissance démographique, de création d'emploi et de gestion des ressources naturelles.

Évolution de l'appui au système financier rural

Les approches du « tout Etat » dans les années 60-70 et celle des « marchés financiers ruraux » dans les années 80 ont montré leurs limites face aux défaillances de l'Etat d'une part, et du marché de l'autre. On cherche à développer aujourd'hui des approches pragmatiques, des synergies et complémentarités entre acteurs diversifiés, s'appuyant en particulier sur des partenariats Publics-Privés et la définition de nouvelles politiques publiques. Il s'agit alors de construire des alliances stratégiques pour sécuriser les services financiers et favoriser leur accès par les acteurs ruraux.

¹ Certaines données accessibles à la fin des années 90, comme par exemple les bases de données de la BCEAO sur l'Afrique de l'Ouest (BCEAO, 2005) qui récoltaient des données par secteur d'activité se focalisent aujourd'hui sur les états financiers et ne permettent plus une analyse par secteur.

Deux entrées pour la finance rurale

On observe aujourd'hui que le développement de l'accès aux services financiers peut passer, en zone rurale, par deux entrées majeures : 1) le secteur financier (IMF, coopératives, banques) qui offre une gamme potentielle diversifiée et pérenne de services et peut recourir à des ressources externes ; 2) les filières de production (*value chain* pour les anglo-saxons) qui proposent aux producteurs des services financiers grâce à des contacts personnalisés, des garanties intégrées et parfois des formes d'assistance technique. Pourtant, la gamme proposée est souvent réduite et focalisée sur une production.

Dans ce contexte, quels sont les enjeux et les recommandations identifiés pour les différents acteurs afin de favoriser le financement du monde rural ?

Enjeux et recommandations pour les IMF et leurs réseaux

Les IMF peuvent chercher à se différencier, à fidéliser leur clientèle, à attirer des investissements et à travailler dans des zones où la concurrence est plus faible. Pour cela, elles voudront diversifier leurs services et adopter des innovations en finance rurale, proposer des services à de nouveaux acteurs (Organisations professionnelles, leurs membres, entrepreneurs ruraux, etc.), renforcer leur gouvernance (vision, RH, SIG, participation des clients), renforcer leurs capacités pour diversifier les services (information, guides méthodologiques, assistance technique) ; construire des synergies avec d'autres acteurs/secteurs (ex : Danone et Grameen Bank / liens avec banques commerciales)

Enjeux et recommandations pour les ONG d'appui

Dans un secteur en profonde évolution, les ONG doivent rester innovantes et s'assurer de l'efficacité de leur intervention. Pour cela, elles doivent anticiper les nouvelles demandes et poursuivre dans les innovations rurales (NTI, transferts, formes de garanties, etc.), construire des synergies avec les nouveaux acteurs (OP, banques, acteurs de la décentralisation, etc.), consolider les IMF intermédiaires, renforcer les capacités locales des réseaux.

Enjeux et recommandations pour les bailleurs

Les bailleurs doivent pouvoir répondre aux enjeux de développement du secteur rural. Il faut alors s'assurer que le secteur rural, et son financement en particulier, soit un axe stratégique de leur action. Les bailleurs peuvent soutenir la diversité des approches et des IMF, appuyer l'innovation (recherche, adoption, diffusion), promouvoir le renforcement du secteur (gouvernance, faîtières, OP, etc.) et l'appui des services non financiers, promouvoir des cadres réglementaires spécifiques prenant en compte les conditions du financement rural.

Enjeux et recommandations pour les banques et investisseurs

Banques et investisseurs veulent sécuriser leurs investissements tout en diversifiant leurs encours. Ils peuvent alors construire des partenariats publics ou avec la « société civile » (ONG, OP, filières, etc.) pour sécuriser leurs financements (garanties, assistance technique, débouchés, etc.) et diffuser l'information et les « bonnes pratiques » auprès de leurs filiales pour coordonner leurs actions, organiser et guider des interventions efficaces en faveur des zones rurales.

Enjeux et recommandations pour les acteurs du secteur rural (OP, acteurs des filières)

Les acteurs des filières cherchent à favoriser l'accès de leurs membres à une gamme complète de services tout en assurant la qualité et la sécurisation de l'approvisionnement et des débouchés au sein des filières de production. Ces acteurs doivent chercher à renforcer leur

gouvernance, à construire des partenariats avec les IMF et banques mieux à même, le plus souvent, d'apporter des services financiers pérennes, à développer l'appui technique et la production contractuelle qui sécurisent les producteurs.

Enjeux et recommandations pour les gouvernements

Au niveau des Etats, il s'agit de renforcer le secteur rural en réduisant les risques et en limitant les coûts. Pour cela, les gouvernements peuvent inciter au développement des services financiers ruraux (fiscalité, réglementation, etc.), développer des infrastructures, renforcer les ressources humaines (formation, incitations pour travailler en zones rurales), et construire des politiques publiques qui prennent en compte la place des subventions pour le secteur rural (intrants, infrastructures, prix, bonification ?).

Perspectives au niveau du RFM

Les suites de ce travail peuvent s'envisager, en coordination avec la Fondation FARM, pour appuyer la construction d'alliances (guides méthodologiques et « bonnes pratiques » d'intervention pour les banques, les OP, les acteurs des filières, etc.), travailler sur la place et le rôle des fonds de garanties, de l'appui aux services non financiers, appuyer le développement des innovations (expérimentation et diffusion, aide à l'adoption), aider au renforcement des IMF intermédiaires (gouvernance, ressources humaines, SIG), et accompagner la réflexion autour des politiques publiques.

Introduction : présentation de la démarche

Contexte

Le Ministère des Affaires étrangères et européennes dans le cadre de la Composante 3 (communication et capitalisation) du Programme de Renforcement Institutionnel de la Microfinance et de son Environnement (PRIME) a souhaité mettre en place une instance informelle d'échanges, de concertation et de capitalisation entre acteurs français de la microfinance : le Réseau Français de la Microfinance (RFM).

Le RFM est composé :

- des bailleurs : MAE, AFD ainsi que les banques françaises impliquées dans le secteur;
- des opérateurs : ONG et bureaux d'études ;
- des Universités et centres de recherche (impliqués dans le secteur) ;
- de personnes ressources ;

Epargne Sans Frontière (opérateur du PRIME) en assure le secrétariat, est chargé de l'animation et du suivi technique.

Au cours d'une première réunion en octobre 2006, les thèmes et modalités de travail ont été discutés. Une seconde rencontre en mars 2007 a conduit à la formation de trois sous-commissions thématiques:

1. Valorisation de l'épargne des migrants pour le développement
2. Les articulations entre la microfinance et la micro-assurance
3. Financement du développement rural.

La présente synthèse présente une revue bibliographique et un travail d'échange d'expériences des membres de la sous-commission sur le financement du développement rural. Différentes organisations françaises ont participé à ce travail de synthèse : CERISE et ses membres, BNP Paribas, Crédit Agricole Consultant, COFIDES, AFD, MAEE, Planet Finance. Des échanges ont également été conduits avec des partenaires français et francophones travaillant sur ces thèmes, avec en particulier un partenariat étroit avec la fondation FARM qui a organisé en décembre 2007 un colloque sur la microfinance pour l'agriculture des pays en développement².

L'objectif de cette sous-commission est en effet de valoriser et capitaliser sur les expériences des différents acteurs du Réseau français de la microfinance concernant le financement du développement rural en vue d'établir des recommandations nécessaires à la définition des futures orientations stratégiques françaises sur ce thème et ce, à la lumière du positionnement des autres acteurs, de l'actualité et de la documentation présente sur le sujet.

² <http://www.fondation-farm.org/>

I – Etat des lieux

1.1 Les spécificités du financement du monde rural et agricole

Le monde agricole et rural comporte un certain nombre de spécificités. Le monde rural est caractérisé par une approche géographique et territoriale (zones à faible densité de population, éloignées des centres urbains, dont l'activité principale se focalise autour de l'agriculture). Le monde agricole est caractérisé davantage par une approche sectorielle et économique centrée sur les caractéristiques propres de l'activité agricole et de ses contraintes.

Tant par l'approche territoriale (isolement et faible densité de population) que par l'approche sectorielle (contraintes agricoles), le financement rural se révèle généralement difficile, coûteux et risqué (Chalmers, 2005; Usaid, 2003 ; Wampfler et Lapenu, 2002 ; Zeller, 2003).

- La dispersion territoriale, l'éloignement, l'hétérogénéité des populations et la faiblesse des infrastructures de transports et de communication, rendent coûteux l'accès aux services financiers et le développement d'un maillage territorial en milieu rural, notamment en cas de faible densité et d'enclavement important ;

- L'importance des risques agro-climatiques, économiques et sociaux auxquels sont confrontées les activités rurales ainsi que le caractère saisonnier des activités agricoles, leur faible rentabilité, leur relative «spécialisation» et le risque « covariant » qu'elle induit conduisent souvent à un faible niveau de revenu ; la faible rentabilité du secteur agricole rend en particulier difficile l'endettement aux taux pratiqués par la microfinance ; l'importance, dans la plupart des pays, de la pauvreté rurale réduit en outre les capacités des ménages à faire face aux risques ;

- La faiblesse des ressources humaines (faible niveau de formation et peu d'incitations pour les personnes formées à travailler en zones rurales) complique le développement d'une offre locale de services ;

- Le manque de garanties appropriées et les cadres réglementaires, légaux et politiques peu favorables fragilisent les transactions financières, en particulier le problème de la fiabilité juridique ou même de l'existence des titres fonciers ;

- La «culture du crédit », où le prêt est parfois confondu avec un don, du fait des antécédents institutionnels en matière de crédit (banques publiques de développement) et qui se retrouve encore parfois à l'heure actuelle lors de périodes électorales ou dans des positions populistes de certains gouvernements, compliquent les remboursements des prêts.

Les marchés financiers ruraux et agricoles sont alors contraints par des coûts de transactions élevés et des risques importants qui freinent le développement des services financiers.

On souligne le plus souvent les risques et les contraintes du secteur rural, mais un certain nombre d'atouts doivent aussi être relevés, sur lesquels les institutions financières s'appuient dans leur offre de services financiers ruraux :

- la forte cohésion sociale qui persiste dans beaucoup de zones rurales, basée sur une tradition d'entraide dans les travaux agricoles et de solidarité entre les familles ;
- la plus faible concurrence dans l'offre de services financiers, et en particulier, le risque moindre d'interférences des systèmes de crédit à la consommation qui entraînent parfois les ménages dans le surendettement ;

- le plus faible impact des crises urbaines qui permettent généralement aux zones rurales de se baser sur une plus grande stabilité socio-économique ;
- une diversité d'acteurs pouvant prendre en compte les contraintes des familles rurales et établir des alliances pour favoriser leur accès aux services financiers : organisations de producteurs, ONG, acteurs locaux du développement, etc.

Par ailleurs, au niveau du secteur agricole, le contexte international ces dernières années peut être considéré comme plus favorable : augmentation des prix des matières premières, réduction des aides à la production dans les pays riches, enrichissement des populations moyennes des pays émergents (Brésil, Russie, Inde, Chine) qui tire la demande, développement potentiel de nouveaux débouchés comme les bio-carburants.

1.2 Un renouveau de l'intérêt pour le financement rural et agricole

Le constat partagé d'une offre réduite de services financiers pour l'agriculture a amené, ces dernières années, un renouveau de l'approche en faveur de leur développement.

Le dernier rapport sur le développement dans le Monde 2008 de la banque mondiale (World Bank, 2007) se centre sur l'agriculture et montre que le thème du développement agricole revient sur le devant de la scène après avoir été longtemps oublié. La conférence introductive d'Alain de Janvry à Rome en mars 2007³, s'appuyant sur ce rapport de la Banque Mondiale, a mis en perspective les grandes évolutions de l'agriculture et du développement rural dans les pays du Sud : un développement avéré, des perspectives croissantes notamment autour des « marchés dynamiques », mais aussi un développement dual, des clivages qui s'approfondissent et qui laissent l'Afrique Subsaharienne au bord du chemin, et un enjeu clé : le rapide développement de l'économie rurale non agricole. Ces évolutions conditionnent dans le futur la demande et l'offre de services financiers agricoles.

Dans les années 60-70, le financement du secteur rural et agricole a été fondé sur une intervention étatique forte, s'appuyant sur des banques publiques de développement et une offre de crédit subventionné développée comme un « intrant » parmi d'autres, pour la production agricole. A partir des années 1980, l'échec de l'offre de crédit subventionné et la défaillance des Etats ont été mis en avant pour justifier la fermeture des banques publiques, la libéralisation du secteur financier et le développement de la microfinance.

A l'heure actuelle, les interventions cherchent à tirer les leçons des échecs passés et des défaillances de l'Etat comme celles du marché, et reconnaissent à la fois le besoin d'un marché qui fonctionne et d'un Etat qui intervienne de façon efficace. Des voies intermédiaires avec des acteurs publics et privés plus diversifiés sont recherchées. Une conception moins monolithique de la division entre public et privé permet de définir les périmètres d'action et les rôles respectifs de l'Etat, du secteur privé et de la société civile (Bouquet, 2008). Les pistes opérationnelles portent sur les synergies entre acteurs, avec en particulier les liens entre la microfinance et les organisations professionnelles agricoles, sur le nouveau rôle des banques, le rôle des acteurs dans les filières agricoles, et plus généralement sur la place des bailleurs et des politiques publiques.

³ Conférence sur la recherche et la finance rurale - Transformation des résultats en politiques et actions, Rome, FAO, Fondation Ford et FIDA, 19-21 mars 2007.

Quelques grandes étapes, identifiées par des rencontres et des publications majeures, jalonnent ces dernières années une réflexion nouvelle et un intérêt plus marqué pour le financement rural et agricole.

1.2.1 Evolution du discours stratégique et programmatique des bailleurs pour le financement du secteur rural

Zeller (2003) lors de la conférence de l'USAID « Paving the way to rural finance », a ainsi identifié trois principales motivations pour un intérêt accru des bailleurs pour la finance agricole et rurale : tout d'abord, le secteur agricole reste le secteur économique le plus important, en particulier pour les pauvres, dans beaucoup de pays en développement ; par ailleurs, des marchés financiers améliorés accélèrent la croissance rurale et agricole et conduisent à une croissance plus forte et moins de pauvreté. Enfin, on note un plus grand optimisme donnant l'idée que les bailleurs pourront tirer des enseignements des défaillances passées et des réussites présentes pour lancer une nouvelle vague de finance rurale et agricole dans le futur.

Pour les bailleurs tels que l'USAID, l'intérêt de chercher à combler l'inadéquation entre offre et demande dans la finance rurale et agricole repose sur des hypothèses sur le rôle des zones rurales et agricoles dans la croissance économique et le rôle que joue la finance pour lever des obstacles majeurs pour cette croissance :

- la croissance économique dans les pays en développement (PED) sera atteinte plus efficacement en améliorant les opportunités économiques dans les zones rurales où vivent la plupart des pauvres.
- La clé pour améliorer les opportunités économiques dans les zones rurales est une amélioration dans la productivité agricole et une croissance plus équitable et plus large du secteur agricole.
- La clé pour atteindre ces objectifs est un meilleur accès aux services financiers spécifiquement adaptés aux ménages ruraux, aux entreprises rurales et au secteur agricole.
- Pour lever ces contraintes financières, il faut comprendre les filières (« chaînes de valeur ») agricoles et l'offre et la demande de services financiers et évaluer et construire avec les capacités des acteurs et institutions existants pour offrir des services financiers appropriés.

Pour Gonzalez-Vega (2003), ce nouvel intérêt est en effet lié à la reconnaissance que la plus forte incidence et profondeur de la pauvreté se trouve dans les zones rurales et que les programmes d'ajustement structurel n'ont pas suffi à intégrer les ruraux pauvres et à créer une croissance économique rapide, large et durable.

L'AFD, engagée de longue date dans le financement rural, a évolué à la fin des années 90 pour s'inscrire dans une vision sectorielle incitant aux coopérations, articulations, synergies entre acteurs et institutions (BIM 2003).

La Banque mondiale publiait un document de référence en 2005 (World Bank, 2005) afin de répondre aux défis de la finance rurale. Il n'est plus temps, pour les auteurs, de simplement ajouter des lignes de crédit et un peu d'assistance technique à des projets ruraux et multi-sectoriels. Dans une nouvelle vision de la finance rurale, il s'agit d'avoir une approche globale s'appuyant sur trois volets : de bonnes politiques comprenant un cadre légal,

règlementaire et de supervision favorable, des infrastructures financières et physiques ; et des institutions financières solides et diversifiées.

1.2.2 Les débats actuels et les acteurs qui les portent

Le besoin d'une action renouvelée vers le secteur agricole

En 1998, l'initiative conjointe de la FAO et de la GTZ (FAO, GTZ, 2000) propose d'ouvrir « un nouveau regard sur le financement agricole ». Pour ces bailleurs, « il est paradoxal de constater que, à un moment où les conditions du marché sont favorables à l'expansion de l'agriculture [demande plus forte et diversifiée, marchés mondiaux plus libres, changements positifs des termes de l'échange, etc.] et à sa contribution au développement économique général, et où les institutions financières locales se développent et améliorent leur capacité de mieux servir les populations rurales, les fonds destinés à l'agriculture font l'objet dans de nombreux pays d'une chute précipitée. C'est cette contradiction qui a motivé la décision de jeter un nouveau regard sur le financement agricole ».

Le renforcement des marchés financiers ruraux

En juin 2003, c'était à Washington que bailleurs, chercheurs et praticiens⁴ cherchaient à préparer la voie pour la finance rurale en tirant les leçons et les « meilleures pratiques » pour construire des marchés financiers durables adaptés aux défis propres des économies rurales. «The solutions to the obstacles encountered in rural finance will be more than credit and more than agriculture. Today's rural finance solutions require an integrated systems development approach.»

En juin 2006, le PNUD et le FENU ont organisé à Dakar une conférence sur l'inclusion financière en Afrique. Elle a porté sur les défis et obstacles liés à la construction en Afrique de secteurs financiers ouverts à tous, et une des sessions portait plus spécifiquement sur le développement de la finance rurale et agricole en Afrique (Daffé, 2006 ; Wekwete 2006). La conférence s'appuyait en particulier sur le cadre et les recommandations du « Livre Bleu » du PNUD « Construire des secteurs financiers inclusifs pour le Développement » (Adéchoubou 2006).

En mars dernier a eu lieu à Rome une conférence internationale sur la recherche en finance rurale⁵ afin de faciliter les liens entre chercheurs et opérateurs (Wampfler, 2007). Les progrès de la finance rurale ont été mis en évidence sur tous les continents, Chine comprise. L'importance de bien connaître ses clients, d'adapter les produits aux besoins et contraintes des clients, la nécessité de bonnes pratiques et l'importance du cadre réglementaire, sont des éléments bien connus qui ont été largement rappelés et documentés par la conférence.

Les liens avec les acteurs autour de la microfinance

Le séminaire de Dakar⁶ en janvier 2002 s'interrogeait sur le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation et la contribution possible de la microfinance (cf. fiche N°1). Un an après, au Burkina-Faso, les organisations de producteurs et les IMF poursuivaient un dialogue à deux voix pour le financement de l'exploitation familiale rurale sur les cas du Burkina Faso, du Mali, du Niger et du Sénégal⁷ (Sos Faim *et al.*, 2004)⁸. Ces rencontres ont cherché en particulier à renforcer les liens et ouvrir la voie de collaborations entre le secteur de la microfinance et celui des organisations de producteurs (OP) afin de renforcer l'offre de services financiers adaptés aux besoins du secteur rural.

Les innovations prometteuses

A Rome, les perspectives ouvertes par les « innovations » en termes de produits, de procédures et d'outils de la microfinance rurale ont également été largement analysées : crédit bail, warrantage, cartes bancaires, nouvelles technologies de l'information, liens contractuels avec l'agribusiness, etc. Le développement de techniques d'assurances, y compris agricoles, semble ouvrir de nouvelles perspectives de maîtrise du risque. Ce faisant, les

⁴ Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices; USAID, DFID, WOCCU et BASIS.

⁵ FAO, Fondation Ford, FIDA.

⁶ Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Cirad, Cerise, Enda-Graf, MAEE, CTA, Afraca, Fida.

⁷ Dialogue à deux voix pour le financement de l'exploitation familiale rurale ; SOS-Faim, Sidi, Inter-réseaux, Prodia.

⁸ Sur le thème des relations OP-IMF, on peut aussi citer la rencontre de mai 2006 à Bruxelles sur le rôle des OP dans le financement de l'agriculture familiale (CTA/ ROPPA/ UE/ FAO), voir BIM du 21/10/03 (Wampfler, 2003).

banques s'intéressent plus fortement au monde rural, et plusieurs d'entre elles sont venues présenter leurs actions de finance rurale, implantation directe en milieu rural ou refinancement de la microfinance. Cependant, cette progression rapide et significative ne peut pas masquer les limites actuelles de la microfinance, qui peine toujours à se développer dans les régions rurales reculées et à financer significativement l'agriculture.

1.2.3 Une offre toujours insuffisante

En 2002, au cours du séminaire de Dakar⁹, l'analyse de l'offre avait confirmé que la libéralisation des secteurs agricoles et financiers a abouti à une raréfaction et à un renchérissement de l'offre de financement agricole. L'offre publique a été fortement réduite, et n'est que faiblement compensée par l'offre du secteur bancaire commercial. Le secteur de la microfinance se développe en milieu rural, mais reste globalement fragile. Ainsi, en 1999, son taux de pénétration en milieu rural est de l'ordre de 20% des ménages dans la zone UEMOA.

Dans ce contexte, il était noté que la microfinance apportait une contribution significative à l'agriculture : ainsi, en Afrique de l'Ouest, un tiers de son portefeuille de crédit annuel était tourné vers l'agriculture (soit une contribution de 25 milliards CFA en 1997). Cependant, même significative, cette contribution a des limites importantes. Les volumes de crédit offerts sont faibles face aux besoins de financement de l'agriculture. Si de grandes institutions, essentiellement mutualistes, telles que la FECECAM au Bénin ou Kafo Jiginew au Mali se sont développées dans les zones agricoles sécurisées (zones de cultures de rente, filières intégrées, périmètres irrigués, ...), la microfinance restait encore peu présente dans les zones d'agriculture vivrière non sécurisée.

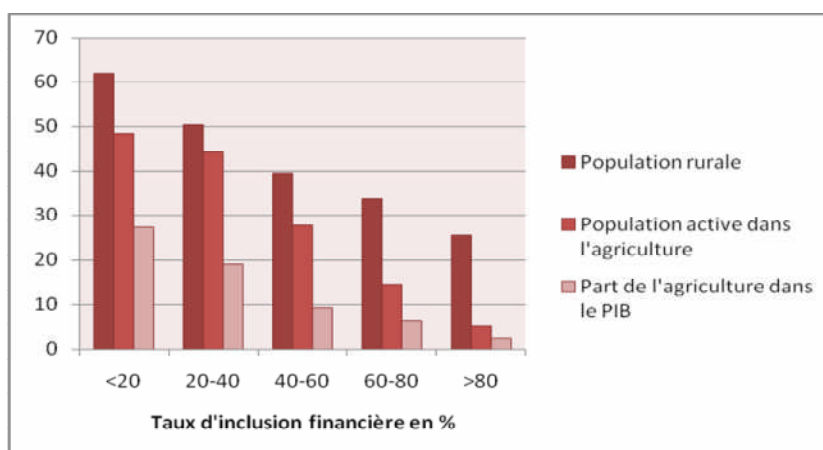
Il était noté que l'objectif de viabilité financière de la microfinance risquait d'accentuer encore le retrait des zones défavorisées ou non sécurisées. Hormis les institutions directement issues du milieu agricole, les grands réseaux de microfinance investissent peu dans l'agriculture. L'offre de crédit est limitée au court terme, et répond mal à une demande diversifiée. L'offre d'épargne est mal adaptée et n'arrive pas à concurrencer les formes d'épargne traditionnelles (bétail, stock de céréales). Enfin, les expériences d'assurance agricole (récolte, bétail, etc.) sont peu nombreuses et peu concluantes.

Aujourd'hui, sur la base de données souvent trop générales ou sur des zones géographiques spécifiques, on observe une offre encore limitée.

Ainsi, Servet et Morvant (2007) ont cherché à faire le lien entre la part du secteur rural et agricole dans l'économie et l'inclusion financière. À partir des données rassemblées par la FAO dans son Rapport 2006, il leur a été possible de croiser les données de l'inclusion financière pour chaque pays (Honohan, 2006) avec d'autres variables telles que : le pourcentage de la population rurale, la part de l'agriculture dans le PIB et la part de la population active travaillant dans l'agriculture. Il en ressort une corrélation négative entre l'accès aux services financiers et les autres variables. Plus la part de la population rurale et agricole est élevée et plus la part de l'agriculture dans le produit intérieur brut est forte, plus le taux d'inclusion financière est faible.

⁹ Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? Dakar, Sénégal, CIRAD, CERISE, CTA, FIDA, MAEE, ENDA, Janvier 2002

Part du secteur agricole dans l'économie et inclusion financière



Source : Servet, Morvant (2007) à partir de Honohan (2006) et FAO (2006)

D'après ces données, on observe les taux d'inclusion les plus faibles dans les pays où le pourcentage des actifs dans l'agriculture et la contribution de l'agriculture au produit intérieur brut sont plus élevés.

Afin de mieux apprécier le niveau d'accès aux services financiers, non plus des ménages mais des petites entreprises, informelles pour l'essentiel, (Honohan, 2006, et Servet, Morvant, 2007) fait état de données d'enquêtes réalisées par la Banque Mondiale auprès d'entreprises localisées dans quelques pays africains. Il ressort que 41% d'entre elles se trouvent dans une situation de contrainte de crédit (credit constrained) –elles ont sollicité un crédit et ne l'ont pas obtenu ou encore n'ont pas sollicité car elles ne présentaient pas les garanties suffisantes pour l'obtenir-. L'auteur précise ensuite que les entreprises agricoles sont cependant sous-représentées dans l'échantillon, or, il est prouvé que ce secteur est beaucoup plus contraint dans l'accès aux sources de financement (Honohan, 2006). Dans ce contexte, on peut légitimement estimer que plus de quatre petites entreprises agricoles sur dix font dans ces pays d'Afrique face à des contraintes de crédit.

Sur des données relativement récentes portant sur l'Amérique latine, Trivelli et Vénéro (2007) font un point par pays et notent la part du crédit agricole sur le total des crédits 2004-2005.

Ils observent que sur le total des crédits déboursés, une part relativement faible est destinée à financer des activités agricoles (8% du total des crédits en moyenne sur 18 pays). Dans presque tous les cas, le pourcentage de crédit agricole (par rapport au total des crédits) est inférieur à la contribution du secteur agricole dans l'économie nationale (10% du PIB en moyenne).

Dans certains pays, comme le Chili par exemple, le pourcentage de crédits destinés au secteur agricole est relativement faible (4,6%). Néanmoins, étant donné le degré élevé de pénétration financière, ceci équivaut à un portefeuille de plus de 3,2 milliards de dollars pour ce secteur (qui emploie moins de 20% de la population économiquement active, soit 1,24 millions de personnes). Au contraire, dans le cas du Paraguay, on consacre 28% des crédits à l'agriculture, mais comme le montant total du crédit est relativement faible, cette part ne représente que 431,2 millions de dollars (le secteur emploie près de 40% de la population économiquement active, soit 0,91 millions de personnes).

Le crédit agricole par habitant rural est le plus élevé au Chili (1 479 USD), en Argentine (458,2 USD) et au Panama (424 USD). Les pays pour lesquels ce ratio est le plus faible sont la République Dominicaine (49,3 USD) et le Guatemala (44,5 USD).

D'une façon générale, le constat est partagé que l'offre reste encore insuffisante. Pourtant, le secteur financier a développé des innovations pour le financement du secteur rural et agricole dont on verra qu'elles restent encore peu diffusées.

On observe donc un regain d'intérêt pour le secteur rural et agricole et son financement. Il constitue un secteur majeur de l'économie de la plupart des pays du Sud et les besoins de financement sont diversifiés pour pouvoir moderniser et renforcer le secteur rural, créer des emplois ruraux et limiter l'engorgement des villes et les mouvements de migrations.

Malgré les contraintes de ce secteur, des pistes prometteuses sont ouvertes en termes de diversité d'acteurs et d'institutions à solliciter et de produits sécurisés à offrir.

Où en sommes-nous dans les avancées et quels rôles pourront jouer les acteurs français et francophones pour renforcer le financement du secteur rural ?

II – Les acteurs et les institutions financières rurales

2.1 Deux entrées pour la finance rurale et agricole : le secteur financier et la filière

Une première approche de la finance rurale et agricole prend le secteur financier comme point de départ et souligne le rôle important des institutions financières pour faciliter l'accès à une large gamme de services.

Un certain nombre de débats structurent cette approche de la finance rurale et agricole par le secteur financier en particulier en termes de gouvernance, parmi lesquels on retrouve en particulier la nature des modèles et le type d'approche, la réflexion sur la taille et la distance, ou encore les liens avec la finance urbaine pour déterminer les facteurs de succès du financement rural.

L'objectif est de construire les capacités à long terme et trouver les incitations pour que les institutions offrent des services financiers au secteur rural et agricole.

Les avantages comparatifs par rapport à des approches « filières » des institutions financières sont les suivantes:

- capables, en théorie, d'offrir une large gamme de services y compris des prêts à long terme, de l'épargne, des produits d'assurance, des transferts, etc. ; dans la réalité, la gamme reste limitée.
- Accès à des ressources externes et donc en bonne position pour servir de nouveaux clients et adapter des produits aux ressources disponibles.
- Historiques de crédits transparents qui permettent au client de passer d'une institution à l'autre.
- Crédit non lié à une culture ou une production spécifique ce qui permet une offre régulière, même si les conditions de marché changent.
- La structure de marché tend à développer des relations moins monopolistiques ou prédatrices.
- Durabilité de l'offre, indépendamment de la conjoncture sur une filière de production.

Les limites peuvent être énumérées comme suit :

- certain degré d'ignorance des relations et modèles de gestion de risques dans les filières agricoles (voir en particulier les relations difficiles entre organisations professionnelles agricoles (OPA) et IMF) ;
- expériences passées négatives qui contribuent à une perception de risques élevés rendant les institutions financières méfiantes dans la promotion des investissements du secteur agricole ;
- faiblesse des systèmes de titres de propriété, des lois sur les garanties et systèmes judiciaires qui représentent une contrainte forte pour prêter. Les réformes politiques ou les innovations dans les méthodes de prêts sont souvent des processus longs.

Une deuxième approche de la finance rurale se centre sur la filière ou « chaîne de valeurs » (*value chain*). Elle prend la filière de production comme point de départ soulignant les financements qui sont proposés tout au long de la chaîne agricole de valeur (par exemple les fournisseurs d'intrants, les transformateurs, les intermédiaires et les acheteurs) et les services financiers sont le plus souvent combinés avec des activités de commercialisation et éventuellement de l'assistance technique.

Chaîne de valeur ou filière

Un produit (ou un service) est généralement créé lors d'un processus qui relie les producteurs primaires, les fournisseurs d'intrants, les acheteurs, les transformateurs, les vendeurs et les clients dans la filière.

Dans l'approche de la filière, il est généralement nécessaire d'identifier les sous-secteurs et les chaînes de valeur à améliorer, et d'analyser et de cartographier la filière ou le secteur choisi. Diverses stratégies d'amélioration sont ensuite identifiées, comme l'aménagement des marchés ou de l'entreposage, l'organisation des groupes de producteurs en vue de tirer profit des intrants, la liaison entre les fournisseurs d'intrants et les producteurs ou entre les producteurs et les acheteurs, l'identification des activités ou des technologies de valeur ajoutée qui permettent de diminuer les coûts, les sources de financement.

L'approche du financement par la filière repose sur une longue histoire, envisagée, dans les filières de développement intégré comme les filières cotonnières d'Afrique de l'Ouest ou les filières café en Amérique latine, comme une bonne façon de réduire le risque de non remboursement.

Ce mode de financement a été, pendant longtemps, le principal vecteur de financement agricole dans certaines zones de filières d'exportation.

Ici, les avantages comparatifs des filières (par rapport aux institutions financières) sont les suivants :

- les schémas se basent sur des relations existantes ;
- ils dépassent les contraintes d'information du fait de la familiarité et la confiance entre les acteurs et peuvent accepter des formes non traditionnelles de garanties telles que les récoltes sur pied ou les stocks ;
- ils ont des mécanismes de remboursement « intégrés » ;
- ils facilitent l'offre d'assistance technique aux producteurs ;
- bien souvent, les acheteurs, vendeurs et fournisseurs d'intrants sont les seuls acteurs offrant des crédits.
- Les organisations professionnelles agricoles peuvent jouer un rôle actif dans ces filières de défense des intérêts de l'agriculture et de fourniture d'appui aux petits producteurs pour l'accès aux services financiers.

Les limites portent sur les points suivants :

- acteurs non spécialisés dans l'offre de services financiers qui ne proposent généralement que des crédits à court terme et focalisés sur la production de la filière et non sur les besoins des ménages ruraux.
- sans accès au capital par des institutions financières, contraintes de liquidités.
- crédit souvent lié à une production spécifique : risques de dépendance, évolution difficile si les marchés changent.
- acteurs de la filière souvent en situation de monopole géographique.
- du fait des coûts de transaction, on peut retrouver un biais en défaveur des petits producteurs.
- des cadres règlementaires inadaptés peuvent empêcher la prise de garanties non traditionnelles.

Dans la prochaine section, le fonctionnement et les acteurs de ces deux approches seront détaillés pour analyser comment ils contribuent au financement du secteur rural et agricole.

2.2 L'approche de la finance rurale par le secteur financier

2.2.1 L'importance de la gouvernance des institutions financières rurales

La pérennité des IMF requiert non seulement la pérennité financière et l'adaptation aux cadres juridiques existants, mais aussi une vision stratégique claire et une organisation transparente, efficace et acceptée par tous les acteurs directs (salariés, élus, clients, opérateurs, bailleurs ou actionnaires). Ces questions sont regroupées sous le concept de « gouvernance » (CERISE, 2005).

Avant d'entrer dans une discussion sur la gouvernance en zones rurales, il peut être important de rappeler que, quels que soient les modèles et formes d'organisation, on peut identifier des conditions minimales nécessaires, à ce jour, pour que des institutions de microfinance puissent fonctionner et se développer :

- Une économie qui fonctionne: existence de marchés locaux suffisamment ouverts, proximité de marchés extérieurs, diversification des activités économiques, pas trop de dépendance vis à vis d'aléas climatiques, pas trop de chocs liés aux prix mondiaux etc.
- Des capacités des populations à entreprendre et un esprit d'entreprise.
- Un environnement pas trop marqué par des logiques d'aide, que celles-ci soient induites par des ONG caritatives ou par un bailleur ignorant ou ne respectant pas les « bonnes pratiques » internationalement reconnues pour la microfinance¹⁰ ou par un gouvernement en recherche de popularité électorale. Les risques de distorsions et de concurrence déloyale en tout cas, doivent pouvoir être limités.
- Un temps suffisant pour accompagner l'évolution des mentalités, susciter des initiatives, créer des modèles alternatifs, etc.

Lorsque ces conditions minimales sont réunies, on peut définir ce qui peut constituer un socle commun de la gouvernance, condition *sine qua non* d'un bon pilotage de l'institution. Ce socle commun se situe au niveau des « principes d'organisation » et des « techniques d'information ». La gouvernance d'une IMF s'exécute comme une chaîne continue entre la

¹⁰ Les bonnes pratiques sont un principe construit qui traduit des polémiques et des rapports de force entre bailleurs et autres parties prenantes. En particulier la question des bonnes pratiques fait encore débat entre bailleurs sur certains points comme la bonification des taux.

stratégie, la diffusion de l'information, les prises de décision, l'exécution et le contrôle. Tout chaînon manquant ou faible fragilise l'ensemble de la structure. Ainsi, plus particulièrement en zones rurales, soumises à des risques co-variants et des contraintes évoquées en introduction, il faut donc établir une cohérence d'ensemble des maillons. Divers travaux se sont penchés sur la gouvernance des IMF en zones rurales (CERISE, 2002 et 2005 ; AFD, 2007) dont des éléments de conclusions sur la gouvernance sont présentés ci-dessous.

Les principes d'organisation portent sur les rôles et responsabilité des acteurs, et comportent un certain nombre de spécificités du fait des contraintes rurales :

- clarté des objectifs ou des missions à moyen terme, cohérence entre objectifs, activités et moyens, claire répartition des tâches et des responsabilités (organigramme, degré de délégation/décentralisation, profil de postes, etc.) : en zone rurale, on cherche à garder le « cap » et la vision du financement rural pour s'assurer de desservir ces zones, de définir les rôles et responsabilités des acteurs au sein de la structure pour favoriser le financement rural et éviter une dérive éventuelle par exemple vers les zones urbaines, moins contraintes.
- politique de ressources humaines (niveau adéquat de recrutement, formation initiale et continue, niveau de salaire, etc.), système d'incitations positives (promotion, prime, etc.) et négatives (sanctions, licenciement, etc.). Un point crucial portera sur la formation des salariés (et des élus dans les modèles participatifs) ayant un faible niveau de scolarisation initial et une faible incitation pour les plus formés à travailler en zone rurale ; le niveau de prise de décision doit aussi être adapté à l'isolement des caisses de base des IMF et la répartition des tâches et des responsabilités adaptée à l'environnement social des acteurs. Comme le note l'AFD (2007), la gestion des ressources humaines demeure un enjeu fondamental compte tenu de la pénurie de cadres qualifiés, de la grande difficulté de recruter dans des provinces éloignées – et de la concurrence dans le recrutement –, du besoin accru de compétences face à la diversité des services financiers à proposer pour asseoir la pérennité des IMF dans des zones reculées.

Sur les techniques d'information, les études notent qu'aucune institution de microfinance ne fonctionne correctement sans :

- un système d'information efficace, rapide, fiable, et décentralisé jusqu'aux caisses de base, et un système complémentaire d'indicateurs et de suivi-évaluation ; les difficultés de communication et de transmission de l'information en zone rurale accentuent cette pression pour un système d'information adapté.
- des systèmes de contrôle, interne et externe, qui valident la qualité des informations et soient adaptés à la décentralisation et aux mécanismes de réduction des coûts de transaction développés pour des zones isolées tout en maintenant la régularité et le croisement des contrôles.

On évoquera plus particulièrement dans les sections suivantes sur ces questions de gouvernance, sur la réflexion autour des modèles, les questions de taille et de couverture nationales ou locales et la place de la finance urbaine.

2.2.1 Quels modèles d'intervention et modes d'organisation dans les zones rurales?

On peut s'interroger sur les facilités ou limites des modèles pour proposer des services financiers adaptés au financement agricole et rural.

Les modèles de caution solidaire, à base de salariés

Les modèles de caution solidaire de type Grameen Bank¹¹, font appel à la cohésion sociale, à l'échelle restreinte d'un groupe de 5 à 10 personnes pour assurer les remboursements. Les transactions financières se font par l'intermédiaire d'agents de crédit.

Le modèle strict (petits groupes solidaires et travail exclusivement salarié) reste peu adapté en milieu rural, en particulier en Afrique : faible densité de population, coûts de transaction élevés pour les groupes, risques co-variants sur les activités qui peuvent créer des tensions au sein des groupes et qui rendent inefficace le principe de la caution solidaire, migrations hors des zones rurales incompatibles avec son mode de fonctionnement basé sur des réunions régulières, etc.

En zone rurale, c'est plutôt des modèles participatifs – coopératives, associations villageoises, etc. – où les membres prennent en charge une partie des transactions à la place des agents de crédits qui seront privilégiés.

Les modèles participatifs : coopératives et banques autogérées

Les coopératives d'épargne et de crédit sont aujourd'hui une composante essentielle de la microfinance rurale. Elles sont gérées par leurs membres. Chaque membre est propriétaire de la structure et a un droit égal (un homme, une voix). La gestion technique est assurée par des salariés.

Au sein de la microfinance africaine, ce sont les réseaux mutualistes qui ont la plus forte contribution au financement de l'agriculture. Les réseaux coopératifs et mutualistes du Centre d'Innovation financière (CIF) tels que Kafo Jiginew au Mali ont su offrir des services adaptés au financement de l'agriculture (cf. encadré sur le crédit équipement), lorsque, en particulier, la gouvernance associe des producteurs agricoles.

Comme l'évoque Frasin (2007), « le modèle mutualiste, dominant à Madagascar, a montré son efficacité dans les zones rurales denses, articulées au marché et où les populations bénéficient d'un niveau relativement satisfaisant d'éducation, il a aussi montré ses limites dans les zones moins denses, enclavées et défavorisées sur le plan des services de base, notamment éducatifs. Il est alors confronté à des problèmes de coûts des opérations ainsi qu'à des problèmes de qualité de gouvernance. »

ACBA en Arménie

ACBA banque (actuellement ACBA-Crédit Agricole banque) a été créée ex nihilo sous forme de banque coopérative, la première de ce genre au sein de l'ancienne URSS, en mai 1996. Comptant 37 700 membres (au 31/12/2006) et présente dans tout le pays, elle est, après 10 ans d'opération, leader du système bancaire arménien. Tout en conservant sa priorité au financement agricole, la banque s'est transformée progressivement en une banque universelle, en diversifiant ses opérations de crédit vers les petites et moyennes entreprises et en offrant une large gamme de services à tout type de clientèle. En termes de gouvernance, l'institution se base sur 694 associations. Le capital est détenu par le groupe Crédit Agricole et par les unions régionales. Les conseils d'administrations d'unions régionales sont composés de représentants élus des associations locales. Ces associations sont elles-mêmes basées sur la libre adhésion d'agriculteurs privés. Au 31/10/2006, le portefeuille de crédits se répartit comme suit : 29% pour l'agriculture, 42,4% pour le secteur du commerce, des services et de la production, y compris le milieu rural et 28,6% pour d'autres secteurs. Parmi les facteurs de son succès, le facteur humain (qualité et compétences des cadres arméniens) et en particulier la forte adhésion des agriculteurs au projet apparaît comme un élément déterminant.

La forme coopérative donnée à ACBA est inspirée du modèle Crédit Agricole, sans toutefois être copiée. Il a

¹¹ Première génération (groupes solidaires de 5 personnes).

fallu s'adapter au contexte juridique et à la taille du pays. Il y a deux différences principales : d'une part les entités de base sont des associations villageoises, et non des sociétés coopératives; les membres ne détiennent donc pas de parts sociales, mais ont acquitté un modeste droit d'entrée (10 USD). Il n'y a pas de distribution de revenu aux membres. D'autre part les Unions régionales sont de purs véhicules juridiques, dont le rôle est de participer à la gouvernance de la banque, au nom des associations villageoises de leur région. Contrairement à nos caisses régionales de crédit agricole, ce ne sont pas des banques et elles n'ont aucune activité propre. Cette forme quasi-coopérative a été difficile à expliquer dans un pays où le terme coopérative avait été dévoyé. Elle a joué un rôle très stimulant lors de la fondation de la banque, en donnant aux agriculteurs une opportunité unique de participer à la gestion au travers d'une système authentiquement démocratique : élection des membres des conseils d'administration au scrutin secret, interdiction pour les maires des villages de solliciter les suffrages. Elle a permis très rapidement de créer un sentiment d'appartenance : ACBA était (et est toujours) leur banque, et non pas un organisme para-étatique, tel que les anciennes banques soviétiques (notamment l'Armagroprombank) dont les prêts n'étaient pas remboursés. L'association des agriculteurs aux décisions de crédit a développé leur sens de la responsabilité et stimulé leur sens de la réciprocité (pourquoi n'apporterions nous pas notre épargne à une banque qui nous a fait confiance ?). Sans qu'il y ait une caution juridique des membres de l'association, le sens de l'honneur et la solidarité villageoise incitent fortement les membres de l'association à régler eux mêmes un problème de remboursement de la part d'un membre de l'association. Ce "modèle" ne garantit pas à lui seul ni une bonne gouvernance ni une bonne gestion. Il y faut en plus un management professionnel et indépendant des pressions politiques et sociales : l'avis négatif des administrateurs sur une demande de crédit entraîne son rejet, un avis positif n'entraîne pas nécessairement l'accord de la banque. Il y faut aussi un personnel honnête, en particulier des « credit officers » immunisés contre toute forme de corruption. Le niveau d'éducation tant des agriculteurs que du personnel de la banque sont des facteurs de succès qu'on ne rencontre sans doute pas au même degré en Afrique de l'Ouest.

Source : Crédit Agricole SA, fiche N°5.

Face en particulier, à la difficulté de mobiliser l'épargne, notamment en milieu rural, de nombreuses adaptations du principe de base de l'épargne préalable et des modèles coopératifs sont observées aujourd'hui.

Le modèle de « Caisses Villageoises d'Épargne Crédit Autogérées » (CVECA), a été développé pour permettre de délivrer des services d'épargne et de crédit rentables dans des zones rurales à faible densité de population, en particulier pour répondre aux besoins des zones sahéliennes. Les CVECA reposent sur des possibilités de mobilisation d'épargne locale (capacité des ménages, attractivité, culture etc.) appuyées par des lignes de refinancement et sur l'existence de solidarité communautaire et des capacités (ou volonté) d'autogestion.

Les banques villageoises appuyées par les ONG telles que Freedom From Hunger ou FINCA reposent également sur des principes d'autogestion et de renforcement des capacités des membres.

Financement rural par les banques villageoises, le cas de CRECER en Bolivie

On peut citer le cas de CRECER, une institution bolivienne intervenant depuis 1985 à partir de l'intervention de Freedom From Hunger. Cette organisation se base sur une méthodologie de banques communales autogérées par les bénéficiaires et pratique surtout le crédit solidaire. Elle a connu une très forte croissance à partir de la fin des années 1990 et représente aujourd'hui la plus grande ONG de microfinance du pays. Une grande partie de son portefeuille est dédié aux zones rurales (53%), cependant, CRECER ne finance pas l'agriculture. Son apport touche essentiellement les services (4%), l'artisanat (48%) et le petit commerce (48%) qui sont des secteurs qui occupent surtout des femmes, public cible de l'IMF. En outre, les études d'impact réalisées en Bolivie montrent qu'à la différence d'institutions qui pratiquent le crédit individuel, les entités spécialisées dans le crédit solidaire influencent fortement le capital circulant et le revenu familial de leurs clients, mais elles n'ont que peu d'effet sur le capital fixe et le niveau d'emploi.

Sources :

Fritschy Cédric, *La Microfinance en crises: succès et échecs de l'expérience bolivienne*, Genève, Institut Universitaires d'Etudes du développement, 2007.

Les modèles autogérés sont bien adaptés en milieu rural, permettant une meilleure maîtrise des coûts de transaction mais ils financent généralement peu l'agriculture (contraintes de ressources, petites unités plus sensibles aux risques covariants etc.).

Les banques publiques

A l'heure actuelle, les banques de développement reviennent sur le devant de la scène. Comme l'évoque le prochain rapport sur le développement dans le monde (World Bank, 2007), les IMF ne peuvent pas à elles seules fournir l'ensemble des services financiers ruraux. On note ainsi un infléchissement pour une « réhabilitation » des banques agricoles publiques qui peuvent, avec une forme de privatisation, créer des partenariats publics – privés (« *public-private institution* ») qui répondent aux besoins de la finance rurale et agricole. L'exemple de Banrural au Guatemala est cité comme une banque publique défaillante transformée avec succès, fonctionnant aujourd'hui avec un modèle de gouvernance innovant (contrôle par des actionnaires privés diversifiés – organisations de producteurs, ONG, PME, public, employés - le secteur public ne contrôlant plus que 30% des actifs).

L'exemple plus ancien de la restructuration de la Bank Rakyat Indonesia (BRI) en Indonésie (Robinson, 2001 ; Lapenu, 1998) avait également montré la possibilité de faire fonctionner efficacement les caisses locales d'une banque publique.

Les facteurs de succès de la transformation de la BRI (Robinson, 1992):

1. Un environnement macroéconomique stable ;
2. Une équipe de direction énergique, qui a piloté la réforme avec le soutien politique inébranlable du gouvernement ;
3. Un appui considérable et prolongé du gouvernement et d'organismes extérieurs sous forme de fonds et de ressources humaines ;
4. Une politique sectorielle libérale qui a permis à la BRI d'élaborer elle-même ses produits et de les tarifer compte tenu de la nécessité de recouvrer les coûts ;
5. L'autonomie financière totale des unités villageoises, auxquelles l'État n'impose pas d'atteindre des «objectifs de prêt » ou des groupes de population ;
6. Un gros investissement dans la professionnalisation des ressources humaines, grâce à la formation, au recrutement selon des critères de mérite et aux incitations professionnelles ; et
7. Des responsabilités et des rapports financiers clairs et transparents.

Les unités villageoises de la BRI restent cependant surliquides (volumes d'épargne très nettement supérieurs aux volumes de crédits octroyés) et le risque de voir l'épargne rurale financer le développement urbain est fort.

Un débat important, en Amérique latine par exemple, porte sur le niveau auquel ces banques publiques doivent se situer: opérateurs direct (« primer piso ») ou refinancement (« segundo piso »).

Les banques commerciales

Les banques commerciales interviennent dans les zones rurales soit en investissant dans des institutions financières locales, en implantant des filiales ou par des lignes de refinancement qui sont proposées à des IMF intervenant en zones rurales.

Les exemples des partenaires du RFM montrent qu'elles peuvent refinancer et appuyer les IMF qui interviennent en zones rurales en s'entourant d'un réseau d'acteurs qui crée des synergies qui assurent, et rassurent, sur la solidité des IMF. Ce réseau se base sur un partenariat à long terme (IMF, banque commerciale, bailleur, assistance technique, etc.) et une proximité géographique : ce sont les filiales dans les pays qui refinancent les IMF.

L'expérience de la BICIGUI (BNP Paribas) en Guinée Konakry

La BICIGUI a adopté, depuis 2001, en collaboration avec le Crédit Rural de Guinée (CRG) et PRIDE Finances, une politique volontariste dans le cadre d'une action concertée en direction de la microfinance.

D'une part, il s'agit d'une occasion de développer les emplois sur une contrepartie de qualité, et d'autre part, de favoriser le développement de mécanismes financiers en direction du secteur informel qui se traduira à terme par une nouvelle clientèle pour le secteur formel.

Cette politique s'est traduite par deux partenariats réussis soit à travers une intervention directe (PRIDE Finances), soit à travers une intervention en refinancement des besoins (CRG).

Un partenariat particulièrement fructueux a ainsi été noué avec le CRG, spécialisé dans le micro-crédit à destination du monde agricole. La BICIGUI a su développer une relation privilégiée avec le CRG qui se fonde sur une longue collaboration (depuis le projet en 1989 lors de sa création). Le CRG n'est pas un simple client, la BICIGUI ayant développé plutôt des relations de partenariat : conseil en informatique, en logistique, etc. Les avantages de la ligne pour le CRG correspondent à un allègement de la trésorerie, des disponibilités de ressources pour l'octroi de crédits et une meilleure croissance des produits financiers. Parallèlement, on note une meilleure image vis à vis de la clientèle d'une part et une audience du CRG auprès du système bancaire d'autre part. Pour la BICIGUI, la mise en place de ces facilités permet de développer les emplois sur une contre partie de qualité.

Il existe un protocole d'accord sur le financement conjoint de micro – projets des clients du PRIDE dont les demandes dépassent les seuils de crédits habituellement accordés par le PRIDE. Ce partenariat qui est particulièrement en direction de la clientèle du secteur informel, découle d'une stratégie qui se traduira à terme par une nouvelle clientèle (formelle) pour la banque lorsque le développement des activités et le niveau des besoins vont dépasser le cadre actuel.

La BICIGUI est à l'écoute de ses partenaires du monde rural, et ce, toujours en liaison avec l'A.FD. Les engagements pourront évoluer, mais progressivement en prenant en compte les capacités des uns et des autres à gérer le développement du micro-crédit en milieu rural.

Source : BICIGUI – BNP Paribas ; fiche N°3

La BNI et les CECAM à Madagascar

La mise en œuvre du partenariat avec le réseau CECAM a constitué pour la BNI une bonne opportunité d'intervention sur le marché de la microfinance rurale à Madagascar. Ce partenariat avec le réseau CECAM prend différentes formes, à savoir:

- Formations dispensées à CECAM sur des thèmes tels que le contrôle interne, la réorganisation des services centraux, informatique...
- Contribution pour la valorisation du secteur agricole en développant la motivation des agriculteurs par le lancement chaque année et ce, du concours intitulé : Trophée du Jeune Agriculteur ou TJA qui consiste à primer le meilleur agriculteur ayant démontré un professionnalisme exemplaire.
- Refinancement des encours en financement de GCV (Grenier Communautaire Villageois) pour la campagne rizicole 2007.

Source : BNI – Crédit Agricole ; fiche N°4

2.2.3 La taille et la distance : petites ou grandes institutions ? Institutions locales ou nationales ?

Sur ces questions de taille et de distance, on peut reprendre ici une synthèse proposée par Claudio Gonzalez-Vega en Juillet 2007 sur le forum de discussion DevFinance :

- Wenner et al. (2007) ont identifié l'importance de l'échelle d'intervention et ont argumenté pour une rapide extension des portefeuilles de prêts en zone rurale. Pourtant, ils reconnaissent qu'il y a quelques petites institutions rurales parmi celles qui desservent efficacement le secteur rural.
- Meyer et Gonzalez-Vega ont souligné les avantages des petites institutions rurales en termes d'information et d'incitations. Il existe ainsi des IMF modestes, de taille limitée, qui n'en ont pas moins atteint l'équilibre et une autonomie réelle, dans des contextes parfois très difficiles, à l'exemple des Sanduk d'Anjouan aux Comores (Poursat, Pierret, 2007). Leur force tient souvent à l'ancrage local qu'elles ont su développer, et à la volonté des salariés et membres qui les animent.

La question de la distance se pose aussi, selon les institutions qui opèrent sur de courtes distances (institutions locales) et celles qui opèrent sur de longues distances (institutions nationales). En termes d'information, elles connaissent leurs clients et en termes d'incitation, elles peuvent en particulier mobiliser des sanctions sociales contre les mauvais remboursements. Les clients des institutions locales supportent généralement moins de coûts de transaction, mais les institutions locales ont un problème majeur face aux risques co-variants. Le risque systémique affecte en outre différents secteurs économiques : ainsi, ce sont à la fois les producteurs et les commerçants qui seront affectés par une sécheresse locale. Ces risques peuvent alors être fatals pour une institution locale. Seules les institutions nationales qui opèrent sur un espace large peuvent se diversifier ; elles sont généralement de grande taille. Leur avantage principal est la diversification de leur portefeuille.

Elles ont cependant deux désavantages majeurs. Le premier vient du fait que lorsque la « distance » augmente (géographique, culturelle, linguistique), les coûts d'information et de réalisation des transactions financières augmentent. Les coûts de transaction pour leurs clients augmentent aussi. Le second vient du fait que lorsque la distance augmente, il devient plus difficile de coordonner les opérations et de suivre les dirigeants et les officiers de crédits éloignés.

Les défis de la croissance de systèmes financiers ruraux décentralisés : le cas d'AMUCSS au Mexique

L'UNORCA (Union Nationale des Organisations Régionales Paysannes Autonomes), grande centrale syndicale paysanne mexicaine, s'était appliqué dès 1986 à promouvoir la création d'institutions financières adaptées aux besoins du monde agricole. Elle a pour cela créé, une commission spécialisée devenue progressivement indépendante : l'AMUCSS (Association Mexicaine des Unions de Crédit du Secteur Social). La crise de 1994 qui entraîna des banqueroutes en chaîne d'institutions financières toucha de plein fouet l'AMUCSS, dont 23 des 32 membres firent faillite, accroissant la pénurie de services financiers formels en zones rurales. Consciente de la nécessité de rénover ses modes d'intervention, l'AMUCSS s'inspira des expériences microfinancières du Bangladesh et de Guinée pour impulser la mise en place du système des Microbanques à partir de 1998. Celui-ci se caractérise par son implantation locale, dans des zones rurales très enclavées et marginalisées, en se basant sur des organisations paysannes locales et sur une offre de services très diversifiée, notamment de l'épargne et des crédits non dirigés.

En terme de gouvernance, le modèle initial était éminemment décentralisé, chaque agence locale étant autogérée et disposant de ses propres liquidités grâce à une forte captation d'épargne. Toutefois, la législation mexicaine concernant la finance populaire fut modifiée en 2002 et on instaura une taille minimum pour les IMF et on encadra plus formellement leurs pratiques. Les Microbanques durent donc se regrouper au niveau régional, mais ce rapprochement fut purement formel au début. Néanmoins, la forte croissance, liée à l'ampleur des besoins en milieu rural, et l'obligation de publier des informations précises sur la situation opérationnelle et financière révélèrent des niveaux d'impayées préoccupants et une forte hétérogénéité des pratiques, qui n'avaient pas encore été détectés par l'AMUCSS. Face aux difficultés d'encadrer les acteurs dans un contexte où la majorité des agences ne disposent d'aucun moyen de télécommunication et sont très difficiles d'accès, la mise en place d'un système d'information, de procédures techniques et d'une caisse de refinancement furent des vecteurs techniques pour assurer un contrôle de la qualité des pratiques. Après bien des débats internes et des résistances, la plupart des acteurs prirent acte de l'importance de garantir un fonctionnement rigoureux en établissant une

structure hiérarchique concentrée sur le plan technique, tout en maintenant un fonctionnement décentralisé pour les décisions stratégiques et politiques.

Source : Paquette, 2003

Gonzalez-Véga conclut que le développement de systèmes financiers ruraux demandera un type d'innovation systémique: comment combiner les avantages sur l'information et sur la réalisation des transactions d'une institution locale avec la diversification du portefeuille et la possibilité d'économie d'échelle des organisations nationales ?

2.2.4 Modes de gestion : les contraintes des IMF rurales

Des études ont montré que la rentabilité des réseaux ruraux dépend largement des volumes (Pamiga, 2007). La taille d'un réseau, la taille de chaque caisse et la taille de chaque crédit sont déterminantes pour le niveau de rentabilité. L'atteinte d'une masse critique est indispensable non seulement pour chaque réseau, mais aussi pour le bon fonctionnement de chaque caisse afin que celle-ci puisse assurer une gestion de trésorerie normale, diversifier ses produits, rassurer les épargnants, attirer des emprunteurs importants et pouvoir amortir d'éventuels défauts de remboursements importants.

Le renforcement des pratiques de gestion et des compétences techniques offre souvent des marges de manœuvre dans l'amélioration des résultats. Des gains de productivité rapides peuvent être trouvés : la transformation des ressources peut être améliorée (les caisses locales n'exploitent souvent pas suffisamment leurs ressources financières), le placement des ressources peut être optimisé et des négociations avec les banques de refinancement peuvent permettre d'assouplir le mode de refinancement.

La question de la diversification des produits amène selon les études à des conclusions parfois différentes : d'un côté, si le manque de variétés des produits peut nuire à la rentabilité, la dynamisation des caisses passant par l'introduction de nouveaux produits d'épargne et de crédit, qui répondent à une demande en évolution (Pamiga, 2007), on observe aussi qu'en zone rurale avec une structure décentralisée, la diversité a un coût élevé lié à la formation, la standardisation, le contrôle, etc. (Paquette, 2003) .

Nécessité d'une structure faîtière

Le besoin de professionnalisation des réseaux conduit nécessairement à la question d'une structure faîtière à partir d'un certain niveau de développement. Si la nécessité technique d'une telle structure est en règle générale bien admise en dépit des réticences sur le transfert de pouvoirs qu'elle implique, la principale question est celle du coût d'une telle structure et de la capacité du réseau à le supporter. A Madagascar, on constate que la plupart des réseaux s'appuient ou cherchent à s'appuyer sur une structure faîtière dont la mission est technique et financière.

Dans ces conditions, il est nécessaire d'avoir un certain volume d'activités pour équilibrer l'existence de telles structures si bien que les bailleurs de fonds sont sollicités pour couvrir au démarrage une partie de leurs coûts. Les subventions accordées par les bailleurs de fonds qui visent l'autonomie financière des IMF sont nécessairement dégressives. Des tensions apparaissent à partir du moment où les prestations sont pleinement refacturées aux caisses qui en mesurent dès lors le coût véritable. Ainsi, seuls les réseaux importants peuvent se payer une telle structure.

Pour atteindre la taille critique, la question se pose d'une structure faîtière non dédiée à une IMF particulière et proposant ses services à la carte à plusieurs clients. Ce choix de diversité implique un risque pour l'IMF qui y a recours puisque la structure faîtière risque d'évoluer vers des créneaux plus rentables et se transformer en banque classique, ce qui est le cas du CMS au Sénégal, perdant ainsi sa finalité originelle : le choix de structures dédiées clairement affiché par la plupart des IMF. Cependant, in fine, la contrainte d'une structure

faîtière équilibrée financièrement demeure essentielle.

Cette question emmène à une réflexion à conduire sur la constitution d'alliances entre réseaux d'institutions de microfinance régionales, intervenant à la fois en milieu rural dans une optique principale de prêteur et en milieu urbain comme collecteur d'épargne, soulignant de fait la difficulté à la fois de l'autonomie et même de la viabilité et de l'équilibre d'une intervention en milieu rural.

Source : AFD, fiche N°14

2.2.5 Les liens avec la finance urbaine

Il y a souvent un continuum entre la finance rurale et la finance urbaine, et les définitions précises varient entre les pays sur ce que représente le rural, l'urbain voire le péri-urbain.

Comme le note l'AFD¹², on observe une tendance des IMF rurales à vouloir se développer vers le milieu urbain, jugé plus rentable et capable d'assumer la viabilité de l'organisation. Un système de péréquation ou de garanties mutuelles se met ainsi en place afin d'assurer globalement la rentabilité des organisations à travers des activités urbaines profitables.

Pourtant, un certain nombre de questions se posent, tout d'abord quant à la dérive des IMF par rapport à leur mission d'origine à financer le secteur rural et la nécessité d'un contre-pouvoir, organisé autour d'élus du secteur agricole, d'un conseil d'administration gardien de la stratégie, de partenaires et de bailleurs de fonds impliqués. Par ailleurs, l'AFD relève la nécessité d'adapter les procédures d'intervention dans les nouvelles zones. Si le crédit individuel peut apparaître comme un produit pertinent, cela implique un changement d'approche délicat pour les IMF, en particulier au niveau de l'appréciation des risques (garanties, stabilité moindre de la clientèle qui n'est pas attachée à une terre, nouvelles activités, nouveaux marchés, etc.). Au-delà des possibilités de crédits de montant unitaire plus élevé qu'en milieu rural, l'implantation en milieu urbain vise à abaisser le coût de la ressource de l'IMF en collectant de l'épargne.

Construire un modèle institutionnel inclusif pour la finance rurale dans une région enclavée

Le problème traité dans cette étude présentée à la conférence de Rome (mars 2007) est celui de concevoir un modèle d'institution adapté à une petite région rurale enclavée et capable de parvenir à l'autonomie technique et financière dans un délai court (quatre ans) pour servir les différentes catégories de populations rurales et périurbaines qui n'ont pas encore accès aux services financiers formels.

Pour accroître la portée de la microfinance rurale, il apparaît nécessaire à la fois d'étendre la couverture géographique des points de services à des territoires enclavés et de sortir des frontières des modèles institutionnels et méthodologiques qui restreignent la capacité de la microfinance à servir les différentes catégories de population.

Pour surmonter ces problèmes, le travail réalisé depuis 2004 consiste à adapter l'organisation institutionnelle et les méthodes de gestion des opérations au contexte des régions les plus pauvres, les moins denses et les plus enclavées. La stratégie retenue vise à construire un réseau régional d'institutions locales de microfinance (IMF), diversifiées et spécialisées, relativement autonomes mais associées au sein d'une Institution Financière Régionale (IFR).

L'étude présentée à Rome a été réalisée de novembre 2005 à juin 2006 par une équipe de quatre praticiens, dont un chercheur. Elle porte sur les solutions opérationnelles, juridiques et budgétaires qui ont été analysées et sur les options retenues.

Les résultats montrent que le déploiement d'une offre de services de microfinance en milieu rural dans les

¹² Fiche N°14 et Communication au Colloque FARM (décembre 2007).

conditions étudiées (sud est de Madagascar) n'est pas viable sans subventions conséquentes pour financer les coûts initiaux (installations, équipement, formation,...) et que son accès à l'autonomie financière repose sur un partage des coûts. La solution retenue consiste à faire supporter à une activité de microfinance urbaine ou de financement des PME une partie des charges récurrentes nécessaires à sécuriser le fonctionnement des mutuelles rurales. Cette solution vise aussi à renforcer les relations économiques entre les différents pôles d'une même région.

Source : Frasin, 2007

On observe aussi un mouvement des IMF urbaines et péri-urbaines, face à la concurrence croissante dans les villes, qui développent des services vers les zones rurales. C'est le cas par exemple au Bénin, au Maroc (cf. fiche N°7 sur Zakoura), en Bolivie, ou aux Philippines. Pour ces IMF également, la question de l'adaptation des services et de la formation des agents de crédits aux nouvelles conditions d'intervention est cruciale pour assurer la viabilité de ces nouveaux services.

2.3 L'approche de la finance rurale par la filière ou « chaîne de valeurs »

2.3.1 Financement au sein de la filière

Le financement au sein des filières de production agricole (coton en Afrique de l'Ouest ou café en Amérique latine par exemple) bénéficie d'une histoire ancienne reposant en particulier sur la forme de garantie qu'il assure, à travers une approche intégrée.

L'approche par filière intégrée, appliquée en particulier sur les cultures de rente (coton, cacao, arachide, etc.) en Afrique de l'Ouest et du centre francophone par exemple, consiste en un ensemble d'interventions intégrées à presque tous les stades de la chaîne de production, transformation et commercialisation. Elle comprend entre autres un système de crédit afin de faciliter l'utilisation des intrants chimiques et de la traction animale. Ces systèmes dépendent encore le plus souvent de l'intervention de l'Etat qui a en particulier un monopole d'achat de la production (Lapenu *et al.*, 2003).

La distribution du crédit dans l'approche filière repose sur la caution solidaire entre les producteurs d'un même village regroupés au sein d'associations ou groupements villageois. Le principe en est le suivant : une relation tripartite est établie entre la banque, le groupement villageois (ou l'association villageoise, la coopérative, etc.) et l'organisme collecteur de la production. Lors de l'octroi du prêt, les villageois acceptent le principe d'une domiciliation future de leurs recettes par l'organisme collecteur auprès de la banque prêteuse. La banque récupère l'ensemble des remboursements sur les recettes globales de la production villageoise et reverse la différence au groupement. Les remboursements sont donc effectués collectivement, à la source, indépendamment du niveau de production et donc de recette de chaque individu.

Les modalités de l'utilisation de la caution solidaire

Tantôt parée de toutes les vertus « quand tout va bien » ou tantôt donnée comme source de tous les maux quand « elle ne marche pas », la caution solidaire n'est souvent pas en cause en tant qu'outil de garantie, ce sont plutôt les modalités de son utilisation qui semblent poser problème.

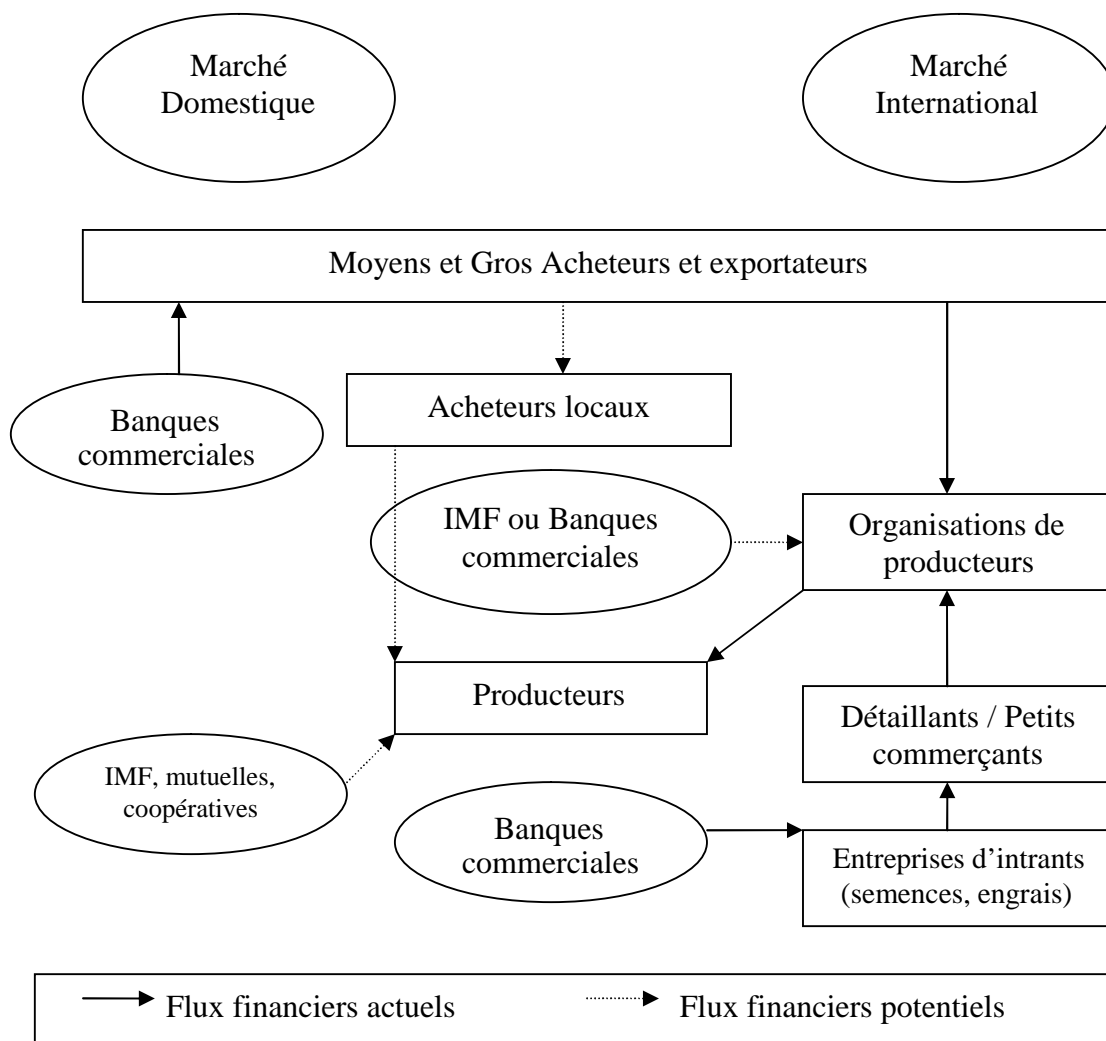
- La caution solidaire requiert le préalable d'une bonne qualité de la gestion interne du groupe ou de l'OP (pratiques démocratiques, comptabilité et restitution des états financiers, confiance, contrôle rigoureux de la demande de crédits individuels, adéquation entre la demande et le besoin, etc.).
- La caution solidaire doit être accompagnée d'une méthodologie de mise en oeuvre adaptée aux publics que l'on veut servir.
- La caution solidaire seule n'est souvent pas suffisante sans l'apport d'autres éléments qui vont la renforcer (intérêt de limiter son champ d'application, ratio d'endettement acceptable, compléments par d'autres formes de garanties, calendrier et disponibilité des revenus monétaires, centrale des risques, traitement des exclus de l'accès au crédit par un plan de désendettement, etc.).
- La caution solidaire doit se renouveler dans le temps pour éviter les reproductions mécaniques qui ne tiennent pas compte de l'évolution des besoins des publics. Elle doit être l'objet d'une constante attention avec la recherche d'innovations pour l'adapter à des réalités évolutives dans lesquelles la demande des clients doit être prépondérante.

La concertation pour arriver à une convergence d'intérêts entre les acteurs concernés, comme dans le cas des filières, est souvent une nécessité. Cela concerne l'analyse des campagnes de production, des résultats de l'activité de crédit, la définition en commun des mesures correctives à appliquer et leur répartition entre les acteurs (banques, IMF, OP, chambre d'agriculture, syndicats de producteurs, pouvoirs publics, etc.).

Source : Lapenu, Fournier, Ichanjou, 2002

Mais cette approche par les filières intégrées, souvent liée à des monopoles d'Etat a connu de nombreux échecs.

Pourtant, le financement par les filières connaît à l'heure actuelle un renouveau d'intérêt, autour des liens avec la commercialisation, promue en particulier par les anglo-saxons sous le terme de « Value Chain ».



Source : D'après Chambers, 2005.

Le schéma souligne la gamme d'acteurs dans la filière qui peut fournir des financements tandis que les produits progressent des intrants à la production et au marché. Des acteurs non financiers comme les transformateurs, exportateurs, ou vendeurs sont vus comme des fournisseurs de services financiers en parallèle à leur rôle central dans la chaîne de production. Souvent, l'analyse de cette chaîne révèle un degré fort d'arrangements informels et de transactions liées entre les différents acteurs et les producteurs.

Les filières de production (lait, maraîchage à Madagascar, quinoa en Bolivie par exemple), sont très liées à l'agriculture contractuelle et permettent l'accès à des financements, et parfois aussi à des services liés (appui technique, formation, contractualisation sur les débouchés, etc.).

Gonzalez-Vega *et al.* (2007) décrivent comment la chaîne de supermarché Hortifruti en rapide expansion ne voulait pas faire des avances ou proposer des crédits aux petits producteurs qui alimentent la filière en fruits et légumes frais. Cependant, ces producteurs ont indirectement amélioré leur accès au crédit grâce au signal fort pour les prêteurs potentiels sur leur solidité

financière simplement associée à l'existence d'un contrat implicite ou explicite avec la chaîne de supermarché.

Kula et Farmer (2004) qui ont étudié la question du financement dans les filières ont attiré l'attention sur l'existence de contraintes de liquidités parmi ces acteurs qui peuvent devenir des prêteurs potentiels. Ils illustrent cela dans le cas du Mozambique et signalent que les contraintes sont d'autant plus sévères que la filière croît rapidement. La filière doit en fait attirer des fonds extérieurs et ne pas simplement redistribuer des ressources rares parmi les participants de la filière (Gonzalez-Vega, Devfinance, 2007).

Cette approche par les filières retrouve donc des atouts, mais il sera important de tirer les leçons des expériences passées et d'adapter des solutions aux modes de fonctionnement qui existent. Dans ce cadre, le rôle des organisations professionnelles agricoles peut être crucial, et en particulier, la place du commerce équitable qui cherche à sécuriser les prix et les débouchés peut être analysée plus en détail.

2.3.2 Le rôle des organisations de producteurs

Dans un contexte économique et institutionnel devenu plus complexe, plus instable et plus concurrentiel, et face aux défis nouveaux et multiples qui en résultent pour les agriculteurs familiaux, les organisations professionnelles agricoles, quelle que soit leur appellation (comité, association, fédération, syndicat) se structurent généralement autour de deux enjeux. Elles cherchent d'une part à défendre les intérêts de l'agriculture et d'autre part à fournir des services d'appuis aux petits producteurs qui sont leurs membres. Elles sont en particulier confrontées quotidiennement à des contraintes de financement. Leur accès aux institutions financières opérant en milieu rural, qu'elles soient banques commerciales ou microfinance, reste épisodique et difficile. Les OPA s'avèrent le plus souvent démunies face à la question du financement : déficit d'information sur les options stratégiques d'accès aux services financiers, manque d'information sur les institutions financières existantes, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à constituer les dossiers de financement, absence de fonds de garantie etc.

Les institutions financières en général et celles de microfinance (IMF) en particulier, sont prudentes quant au financement de l'agriculture et des organisations professionnelles agricoles. Elles hésitent face au risque de l'agriculture, l'insuffisance de ressources financières longues et stables limite leur capacité à faire du crédit moyen terme, l'un des principaux besoins de l'agriculture. Par ailleurs, le professionnalisme insuffisant de certaines IMF et les défaillances de contrôle du secteur financier ont conduit à des dysfonctionnements dommageables pour le monde rural (détournements, impayés, perte d'épargne, surendettement des ménages...) qui ont encore creusé le déficit de confiance entre OPA et IMF.

Face à cette pénurie de l'offre, les OPA, de leur côté ont réagi, expérimentant différentes stratégies d'accès aux services financiers : 1) crédit internalisé dans les OPA généralistes, 2) crédit externalisé dans des OPA spécifiquement créées à cette fin, 3) construction de partenariats entre OPA et secteur financier (banque et microfinance),

La première stratégie présente des intérêts : elle permet de pallier l'absence de crédit de proximité ; son coût est limité dès lors que la ligne de crédit est gratuite. Mais ses limites sont importantes et ont conduit beaucoup de ces expériences à l'échec : les OPA manquent souvent des compétences et des outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ; le

plus souvent, elles ne développent pas de fonction d'épargne, et restent donc dépendantes de l'extérieur pour développer le crédit ; les crises révèlent le conflit d'intérêt sur lequel est structurellement fondé cette stratégie : sensées représenter et être solidaires de leurs membres, elles ont des difficultés à exercer sur eux la pression nécessaire pour assurer le remboursement du crédit. Pourtant, même si cette stratégie continue à se développer, ses perspectives de succès sont limitées : les lignes de crédit souvent s'épuisent, les mentalités par rapport au crédit se dégradent et le risque de désorganiser les marchés financiers locaux est important.

La deuxième stratégie a également des avantages : l'IMF créée est une institution professionnelle qui pourra acquérir un statut légal, des compétences et des outils adaptés, tout en restant dédiée à l'agriculture ; elle peut financer les membres de l'organisation et l'OPA mère elle-même. Mais elle comporte aussi des difficultés importantes :

- l'OP va être confrontée à toutes les difficultés habituelles de création d'IMF : processus long, difficile et coûteux ;
- ces difficultés sont renforcées par le fait de développer un portefeuille de crédit spécialisé en agriculture, donc plus risqué ;
- l'IMF, « OP fille », peut être tentée de prendre son autonomie et d'adopter une logique plus financière qu'agricole (« aller vers les secteurs d'activités les plus rentables... ») qui peut l'éloigner très vite de sa mission initiale.
- Cette stratégie suppose d'accepter la « logique financière » nécessaire pour construire un service financier durable

A l'heure actuelle, comme l'ont souligné les échanges au cours du colloque de FARM¹³, les organisations professionnelles agricoles font face à deux enjeux majeurs. Le premier enjeu porte sur la construction d'alliances stratégiques et les questions liées de gouvernance. Les OPA et les IMF en particulier sont diverses en termes de membres, en termes de capacités humaines et de façon liée, de capacités de négociations. Les questions de gouvernance portent en particulier sur les niveaux de solidarité financière entre les parties prenantes des alliances, sur les risques de dérives de mission et d'empiètement de la gouvernance d'une partie sur l'autre et sur les questions de la viabilité des services non financiers que les OPA veulent continuer à fournir. Un second enjeu dans les relations entre OPA et IMF porte sur les collaborations que ces deux types d'acteurs pourront construire pour favoriser la mise en place d'un cadre macroéconomique plus favorable pour sécuriser le financement du secteur rural.

Le renforcement du partenariat entre les organisations professionnelles agricoles et les institutions financières en général et de microfinance en particulier, est donc un enjeu majeur dans ce contexte. Des travaux en cours (Wampfler et al, à paraître) visent alors à appuyer la construction de nouvelles alliances entre OPA et institutions financières.

Il s'agit de :

- Renforcer la capacité des OPA et des IF à analyser les besoins et contraintes de financement des OPA et de leurs producteurs.
- Renforcer les capacités des OPA à choisir un mode d'accès aux services financiers efficace et viable .
- Donner aux OPA et aux IF des outils pour construire un partenariat et renforcer l'accès des OPA aux services financiers.

¹³ <http://www.fondation-farm.org/>

2.3.3 Le cas particulier de la filière du commerce équitable

C'est en réponse à la difficulté des petits producteurs agricoles à vivre de leur production que s'est développé le commerce équitable, qui offre un débouché de commercialisation à ces agriculteurs originaires des pays du Sud, en leur assurant des prix stables et « justes » leur permettant d'accroître leurs revenus. Les filières du commerce équitable apportent aux organisations de producteurs une assistance financière temporaire en particulier sous forme de préfinancement. A ce jour, le préfinancement, inscrit dans les standards du commerce équitable ne satisfait pas complètement les besoins de la filière : les volumes restent insuffisants, les organisations de producteurs n'y ont que très partiellement recours – manque d'information, arrivée des fonds parfois trop tardive, etc. – et les importateurs ne poussent pas nécessairement à leur développement – gestion de liquidités, risques et formes de garanties insuffisantes, problèmes de gestion au niveau des OPA, etc.

Dans l'optique d'une offre nouvelle pour le financement des organisations de producteurs et de leurs membres, il semble intéressant d'approfondir les liens entre microfinance et commerce équitable.

Le commerce équitable permet :

- de réduire les risques sur la production agricole : prix garantis, stabilité (et croissance) des débouchés avec une demande en hausse dans les pays du Nord, qualité de la production.
- de réduire les incertitudes sur la solidité et la gestion des organisations de producteurs : transparence sur la gouvernance dans les standards du commerce équitable, prime du commerce équitable qui peut être investie dans le renforcement des capacités ; indirectement, renforcement de la compétitivité et structuration des filières d'exportations.
- enfin, de proposer une source de financement inscrite dans les standards du commerce équitable et qui pourra, grâce à la mise en place d'un fonds de garantie offrir des ressources importantes, sécurisées et stables.

La microfinance, quant à elle, apporte les atouts d'un secteur qui a innové depuis une trentaine d'années pour sécuriser les financements à des individus et des micro-entreprises. En particulier, les relations établies dans de nombreux pays et les appuis fournis aux IMF et aux OPA, ont construit une expertise de longue date sur la problématique du financement des organisations de producteurs.

Le recours au secteur de la microfinance permet d'une part d'apporter des garanties de bonne gestion à des importateurs, et d'autre part de diversifier les sources de financement des organisations de producteurs et de leurs membres. Les IMF peuvent en effet être intéressées à investir sur les filières du CE, moyennant des garanties et des sources de financement adaptées.

Initiative CERISE-AGROFINE pour un partenariat entre microfinance et commerce équitable

Aujourd'hui, sur les atouts respectifs du commerce équitable et de la microfinance, CERISE et AGROFINE s'associent pour développer des mécanismes innovants de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable et des organisations de producteurs qui y participent.

Il s'agit de voir dans quelle mesure, les outils de financement propres au commerce équitable et en particulier le préfinancement, peuvent faire levier sur l'offre de microfinance aux producteurs du CE.

Deux hypothèses sont sous-jacentes à cette approche :

(1) le financement du commerce équitable gagnera en efficacité (transparence, sécurisation, gestion professionnelle, réponse croissante aux besoins) s'ils transitent par des structures financières professionnelles (qu'elles soient des IMF filiales des OP, IMF indépendantes voire même banques locales).

(2) si elles sont amenées à gérer les flux de financement propres au CE, les IMF et autres structures financières professionnelles seront renforcées et incitées à accroître et diversifier leur offre de services financiers aux organisations de producteurs et à leurs membres.

Objectif spécifique du projet

Le programme Cerise-Agrofine propose de construire un mécanisme de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable basé sur un partenariat tripartite entre une OP, une IMF et un financeur (généralement un importateur offrant une ligne de préfinancement), sécurisé par un fonds de garantie dédié au commerce équitable.

L'OP participe à la filière du commerce équitable, et bénéficie donc des atouts cités plus haut.

L'institution financière reçoit les lignes de financement, provenant en particulier des importateurs. Le financeur est sécurisé par la mise en place d'un fonds de garantie (cf. point 2.3). L'institution financière est présente sur la zone d'intervention de l'OP et dans ce cas un partenariat se construit entre l'OP et l'IF (cf. point 2.4), ou bien en l'absence d'IF fiables, l'OP crée une IF (cf. point 2.5). L'OP définit avec l'IMF ses besoins en services financiers, pour elle et pour ses membres. L'OP peut assurer un appui technique.

Le travail portera sur les conditions de négociations et de mise en œuvre de ce partenariat afin de garantir son efficacité et sa durabilité pour répondre aux besoins de financement des organisations de producteurs du commerce équitable et de leurs membres. Il s'agira de définir de nouvelles pratiques, d'identifier des formes de garanties et de nouveaux modes de contractualisation entre les différents intervenants, de travailler sur des normes et des outils d'aide à la décision pour accompagner ces nouveaux partenariats.

La mise en œuvre systématique et professionnelle de ce montage garantira la crédibilité, l'efficacité et l'impact final du système de préfinancement défini dans les standards du commerce équitable.

Source : Cerise – Agrofine, 2007 ; fiche N°13

Sur la base de ces constats, le lien entre microfinance et commerce équitable permet de développer des innovations qui lèveront les contraintes identifiées et pourront rendre attractif le financement du secteur agricole.

III- Les services et produits

Des innovations dans le secteur de la microfinance sont considérées comme prometteuses, liées en particulier à l'approche « Value Chain » par les filières ou à des formes de garanties non traditionnelles. Ces produits et innovations existent, ont bien souvent fait leur preuve de leur efficacité, mais restent généralement peu diffusés.

3.1 Analyse des besoins en financement du monde rural

Les agricultures familiales ont besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technique et organisationnelle. Leur seule capacité d'autofinancement ne suffit pas à financer cette modernisation. Leurs besoins de financement sont importants, diversifiés, complexes.

Les besoins de l'agriculture familiale

Une revue des besoins de l'agriculture familiale avait été rédigée à l'occasion du séminaire de Dakar de janvier 2002 que nous reprenons ici schématiquement.

Les besoins de l'agriculture familiale sont les suivants:

- Court terme : financement des intrants en cours et en début de campagne (semences, engrais, pesticides), de la main d'œuvre complémentaire, location ou métayage ; embouche, stockage pour tenir compte de l'évolution des cours, transformation de la production pour une meilleure valorisation, etc.
- Moyen et long terme : équipement pour l'intensification, la commercialisation (transports), le stockage (bâtiments), cultures pérennes (investissement, renouvellement, entretien), (re)constitution de troupeaux, achat de terres
- Besoins familiaux : personnel, équipement, habitat...
- Épargne (saisonnalité agricole, précaution, cycle de vie), assurance (agricole, santé).
- Services non financiers: accompagnement de la demande, appuis techniques...

Les nouveaux besoins : organisations professionnelles et entrepreneurs agricoles

Avec la nécessaire modernisation agricole, de nouveaux besoins apparaissent afin de pouvoir répondre au vide laissé par les politiques d'ajustement structurel et le désengagement de l'Etat dans certaines filières de production, et pour permettre de dynamiser le tissu agricole en soutenant les micro-entrepreneurs. Ces besoins concernent :

- Pour les organisations professionnelles agricoles: préfinancement de stock d'intrants, fonds de roulement pour les activités de commercialisation, besoins d'équipements, de bâtiments, etc. Elles peuvent également accompagner la demande de financement de leurs membres.
- Pour les entrepreneurs agricoles: trésorerie importante (financement de la campagne agricole, financement d'activités commerciales, etc.), investissement (acquisition et aménagement fonciers, bâtiments agricoles, transports, etc.), innovations. Les dépenses familiales peuvent être importantes, liées à la scolarisation des enfants qui apparaît comme un enjeu central pour ces ménages.

Ces ménages entrepreneurs ont une capacité d'autofinancement le plus souvent bien gérée. Mais l'accès à des services financiers adaptés est un élément déterminant du rythme, de la

qualité et de l'intensité de leur développement. Ils présentent un intérêt particulier dans le contexte actuel du développement rural et de la poursuite du développement des services financiers ruraux : ils sont source d'emploi rural et ils constituent un segment de marché financier pour un secteur qui reste à construire, la « mésofinance rurale » (BIM, 9 octobre 2007).

3.2 La nature des nouveaux produits adaptés aux besoins des populations et aux coûts liés au financement rural

Un grand défi qui se présente aux institutions financières rurales est celui de réduire les coûts de transaction et d'atténuer le risque du portefeuille des prêts. Dans leur effort pour faire face à ces problèmes, ces institutions ont incorporé diverses solutions pour effectuer leurs opérations.

En termes de services et produits, l'atelier sur la finance rurale dans le cadre de la Table Ronde luxembourgeoise pour la microfinance (octobre 2005) avait souligné en particulier la nécessité de développer les produits dans la proximité avec l'utilisateur, d'offrir une démarche de taux préférentiels pour le crédit à l'agriculture, l'engagement de personnel local maîtrisant bien le contexte économique, sociale et culturel, la définition de produits souples, notamment au niveau du calendrier des remboursements et l'analyse de la capacité de remboursement basée sur l'unité familiale dans sa globalité (Zoom microfinance N°18, 2006).

Le dernier rapport sur le développement dans le monde (World Bank, 2007) de la banque mondiale paru en octobre porte spécifiquement sur l'agriculture et consacre un chapitre sur les innovations institutionnelles pour augmenter la compétitivité des petits producteurs. Le financement de l'agriculture y est abordé : en dépit d'un développement rapide des services financiers, le rapport reconnaît que la majorité des petits producteurs dans le monde restent sans accès aux services dont ils ont besoin. Des innovations dans le secteur de la microfinance sont pourtant considérées comme prometteuses, liées en particulier à l'approche « Value Chain » par les filières ou à des formes de garanties non traditionnelles. Les politiques publiques en soutien aux innovations technologiques et institutionnelles sont requises¹⁴. La microfinance ne peut cependant répondre à tous les défis. La réforme des banques publiques agricoles, le développement des « self help groups » comme en Inde, le renforcement des coopératives financières telles que le RCPB au Burkina-Faso ainsi que l'adoption de nouvelles technologies de l'information (téléphones mobiles, réseau sans caisses mais s'appuyant sur les services de la poste, des commerçants, des fournisseurs d'intrants, etc.) permettront d'augmenter la couverture des services financiers ruraux.

3.2.1 Nouvelles technologies de l'information

L'enjeu des nouvelles technologies porte à la fois sur les moyens de développer de nouveaux produits et sur la possibilité d'améliorer la gestion des IMF (renforcer les outils et le contrôle interne) et baisser leur coûts, et donc leur permettre de toucher des zones rurales jusque là

¹⁴ « There is a strong case for public policy support to search for, and pilot test, technological and institutional innovations that reduce the costs and risks of doing business. Many of the newly developed innovations may have the character of a public good, because innovations by one lender may be quickly adopted by another. This justifies public support for promising start-ups to enable them to reach scale and become financially viable within reasonable time periods (p 203).» (WDR, 2008)

délaissées ou permettre de relier des initiatives locales à des IMF (par exemple, beaucoup de Self Help Groups sont aujourd'hui trop isolés pour pouvoir se viabiliser).

Téléphone portable et zones non bancarisées

Plus qu'un moyen de communication perfectionné, le téléphone mobile peut se transformer en véritable guichet dans les zones non bancarisées. Ce principe a été mis en évidence dans une étude publiée en janvier 2006 par la Société financière internationale (SFI, groupe Banque mondiale), l'association GSM International et l'Information for Development Program (InfoDev) sous le titre : Les Systèmes de micropaiement et leur application aux réseaux de téléphonie mobile. Le principe consiste à transférer de l'argent rapidement grâce à un cellulaire, via un SMS par exemple. Une solution de plus en plus répandue dans les zones rurales et rendue possible grâce aux rapprochements entre banques et opérateurs de téléphonie. Aux Philippines, Globe Telecom ou Smart Telecom permettent à plus de 3,5 millions de personnes d'effectuer régulièrement des microtransferts via leur mobile. Le kényan Safaricom offre également ce type de services. En Afrique du Sud, MTN Banking, joint-venture entre MTN et la Standard Bank, permet les opérations d'un montant maximal de 30 dollars au prix de quelques cents à travers un Mobile Money Account.

Source : Afrique Finance, 2 novembre 2006

Les services bancaires à distance (*branchless banking, mobile banking*) sont définis comme l'offre de services financiers en dehors du cadre conventionnel des agences bancaires utilisant les technologies de l'information et de la communication et des agents de distribution non bancaires. Du fait de leurs potentialités pour réduire drastiquement les coûts de la distribution et pour améliorer le service aux clients, ces approches peuvent étendre la couverture à de nouveaux segments de la population précédemment non touchés. La technologie peut aider une diversité d'acteurs à repousser les frontières de l'accès à la finance, en particulier non seulement les banques mais aussi les IMF, les opérateurs de téléphonie mobile et les entreprises de technologies.

Nyèsigiso et les gérants itinérants au Mali

Le réseau Nyèsigiso est un groupe de coopératives financières constitué d'une caisse centrale, de 11 «coopératives-mères», et de 25 petites succursales associées. Développement International Desjardins (DID), avec son partenaire local Nyèsigiso, a développé, l'AMIO (application mobile d'information sur les opérations) un logiciel de guichet pour PDA (Personal Digital Assistant ou ordinateur de poche).

Le réseau Nyèsigiso a introduit cette technologie dans le cadre d'un programme global de modernisation et de consolidation lancé en 2002. Au 31 décembre 2006, 12 caisses de crédit mutuel urbaines et rurales avaient déjà été informatisées. Les succursales installées dans les zones rurales n'ont généralement que des moyens limités, rendant toute informatisation de leurs systèmes difficile, voire hors de prix. En recourant à des PDA équipés de l'AMIO, elles peuvent néanmoins s'informatiser en partageant les frais. Le logiciel existe en version « Caissier » et « Crédit ». La version Caissier est destinée aux transactions sur les comptes de dépôt. La version Crédit reprend les données relatives aux prêts dans le portefeuille de l'agent de crédit. Une ou deux fois par semaine, généralement les jours de marché, des caissiers et des agents de crédit équipés de PDA se rendent dans les villages. Ces agents de crédit « ambulants » ont désormais l'historique de crédit des emprunteurs sous la main lorsqu'ils les rencontrent sur le terrain.

Très souvent, une succursale « en dur » n'a pas lieu d'être, ce qui réduit les coûts de la Caisse et ne l'oblige pas à maintenir son personnel à un endroit précis. C'est également plus pratique pour les membres, qui ne doivent pas se rendre à la Caisse : c'est elle qui vient à eux. Grâce à cette technologie, les risques de fraude et de perte sont considérablement réduits. Pour les employés de la Caisse, ce changement se traduit aussi par un gain de temps considérable, puisqu'ils ne doivent plus passer une ou deux heures après leur journée à repointer manuellement les transactions. Ils n'ont qu'à retirer la carte mémoire de leur PDA, qu'un des caissiers emmène ensuite au centre de traitement où les données sont saisies et traitées sur un ordinateur de bureau conventionnel. Des institutions financières de Mauritanie et de Mexico ont adopté également cette technologie. Au Mexique, les institutions ont ajouté une imprimante portable pour délivrer des reçus sur place.

Source : Lehoux, Karina, 2007.

3.2.2 Les défis des prêts à moyen et long terme pour le financement des entreprises agricoles et rurales

Les crédits à moyen et long terme doivent s'appuyer sur un système de garantie prenant en compte la nature spécifique du patrimoine rural composé de terres non titrées, de cheptel, d'équipement productif, d'équipement ménager, etc. et nécessite que l'IMF acquière une capacité d'analyse des capacités du budget et de la rentabilité des activités menées par le ménage. Les ressources financières doivent également s'adapter aux termes de ces produits.

Les crédits d'équipement de Kafo Jiginew (Mali) : investir au sein des exploitations familiales

Kafo jiginew est un réseau mutualiste de caisses d'épargne et de crédit basé dans le Sud du Mali. Avec ses 223 000 membres, il représente le plus grand système financier décentralisé du pays.

Les crédits équipement chez KJ sont d'un montant moyen de 250 000 CFA (380 €), son taux d'intérêt varie entre 1 et 1,5% selon la nature du prêt et il a une durée qui peut aller jusqu'à cinq ans (pour les tracteurs). Manquant de ressources longues pour ce type de services financiers, KJ s'associe ou s'est associé à des partenaires ou à des bailleurs de fonds du Nord tels que SOS Faim et la Banque européenne d'investissement (BEI), pour financer ces crédits. Dans la grande majorité des cas, les crédits d'équipement soutiennent l'achat de bœufs, utilisés pour la traction. L'étude relève que l'ensemble de la gamme des services offerts par KJ, avec des crédits complémentaires, est nécessaire pour la survie et l'investissement des paysans. Par ailleurs, les employés des caisses rurales de KJ occupent la plupart du temps une place stratégique dans leur coopérative, et c'est cette relation entre l'institution de microfinance et l'organisation paysanne qui permet à KJ d'offrir des produits adaptés aux petits producteurs. Le crédit, formulé par les paysans est à même de répondre à leurs besoins matériels. Une IMF à l'écoute des OP de la région peut ainsi contribuer durablement au développement de celle-ci.

Source : Zoom Microfinance, N°23, Octobre 2007

3.2.3 Le crédit-bail, leasing ou location vente

La location-vente (ou leasing), inspirée du crédit-bail, est une alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie. Expérimentée avec un relatif succès dans le cadre de projets de promotion de la traction animale, la location-vente a été reprise et perfectionnée par des institutions de microfinance. Il permet ainsi à un client d'obtenir un financement pour l'achat d'outils qui constituent eux-mêmes une garantie. Plus précisément, le leasing consiste à séparer la propriété d'un actif avec son droit d'usage : l'institution reste légalement propriétaire de l'équipement jusqu'à ce que le client ait fini de rembourser.

La Location vente mutualiste des CECAM à Madagascar

Le crédit-bail peut être décrit à partir de l'exemple de la Location vente mutualiste (LVM) du réseau CECAM à Madagascar qui s'appuie sur une procédure classique de crédit bail.

Le réseau CECAM acquiert un bien choisi par le sociétaire qui en fait la demande. Le bien est remis au sociétaire, qui en devient locataire, moyennant

- un apport personnel : d'un montant de 10 % de la valeur du bien si c'est du matériel agricole, de 20 à 30 % si c'est du matériel roulant,
- une garantie d'un montant équivalent à 50 à 150% de la valeur du bien,
- un versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5%/mois.

Le réseau reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le locataire, à hauteur de sa valeur initiale, augmentée des intérêts et des frais. La durée de location vente peut varier de 6 à 36 mois. Le locataire fait l'objet d'une sélection par le réseau CECAM et d'un suivi, pendant la durée de la location. En cas de

défaillance de paiement du loyer, le réseau CECAM peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

Deux procédures originales ont été adoptées par le réseau CECAM pour développer l'accès à ce crédit :

- la garantie peut être constituée par une grande diversité de biens ruraux courants, et spécifiquement le cheptel bovin, habituellement refusé par les systèmes financiers,
- le calendrier de remboursement du LVM est fixé en concertation avec l'emprunteur, en fonction du rythme de ses activités économiques.

Source : Wampfler et al., 2007

3.2.4 Le crédit-stockage / warrantage

Le "crédit-stockage" ou warrant agricole vise à sécuriser le crédit à des agriculteurs, en s'appuyant sur des contrats de stockage de la production agricole. Il permet aux producteurs de l'utiliser comme gage pour un prêt destiné à faire face à des coûts de commercialisation ou de transformation, ou à attendre une remontée des cours. Ce dernier avantage est par exemple développé par les CECAM de Madagascar avec les « Greniers communs villageois » pour que les producteurs valorisent mieux leur production de riz en attendant la soudure pour l'écouler.

Introduction et développement du warrantage au Niger

La technique de warrantage consiste dans la possibilité pour tout agriculteur d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité pour financer le début du cycle de production suivant ou tout autre activité productive agricole (élevage notamment). Seulement, comme les établissements financiers n'ont pas, toujours, les moyens de conserver l'objet de la garantie (le warrant) dans leurs murs, il a été imaginé de procéder à la mise en gage au moyen d'un « entiercement » : les marchandises sont entreposées dans des magasins généraux, dont les gestionnaires délivrent en échange des documents appelés « récépissés-warrants » ou « certificat de dépôt », destinés à représenter à la fois la créance et la marchandise donnée en garantie, permettant de faire circuler toutes deux par la voie de l'endossement.

A défaut de l'entreposeur agréé, le choix, de la forme à donner au warrantage au Niger, a porté sur la « détention communautaire » à laquelle un certain nombre d'adaptations ont été apportées :

- les producteurs, réunis en Coopératives (appelées ici Organisations de Producteurs ou « OP »), stockent une partie de leur production dans un magasin approprié qui leur appartient. Le producteur individuel n'a pas accès directement au crédit warranté ; c'est son OP qui emprunte auprès de l'IFR et qui sous-distribue le crédit à ses membres.
- Ensuite, l'IFR locale vérifie la quantité, la qualité et le mode d'entreposage des produits stockés par l'OP et ses membres ainsi que les normes du magasin (capacité, santé et sûreté), consulte les prix sur le marché et octroie à l'OP un crédit d'un montant équivalant à 80% de la valeur du stock.
- L'OP partage alors le crédit ainsi reçu à ses membres en fonction de la contribution de chacun au stock mis en garantie. Chaque paysan reçoit donc l'argent de sa récolte comme s'il l'avait vendue -mais il ne l'a pas vendu.
- Avec cet argent, le paysan peut financer une activité génératrice de revenu (à conseiller) ou faire face à des dépenses sociales.
- Quelques mois après, le producteur rembourse son crédit et l'IFR libère le stock qui, entre-temps, a augmenté de valeur. Le crédit est remboursé avec le produit de l'AGR et non avec le produit de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec le produit de l'AGR.

Source : Communication FAO, Colloque FARM, Atelier 2

Il peut exister des difficultés dans le warrantage où le stockage implique des activités coûteuses de gestion, transport et conditionnement et où les produits doivent être bien stockés, surtout s'ils sont périssables (sur la filière oignons par exemple). Il est ainsi rarement aisé pour des acteurs isolés de les prendre en charge.

3.2.5 La place de l'assurance

Comme le souligne Roberts (2005), dans une assurance-récoltes classique, il est nécessaire de constater les dégâts subis par les cultures dans l'exploitation ou dans la zone de l'exploitation, avant de payer l'indemnité. Mais évaluer les dégâts coûte cher, et déterminer la mesure exacte du sinistre dans chaque exploitation assurée coûte encore davantage.

La police indexée (appelé aussi « à coupons ») fonctionne différemment. Dans une police indexée, une mesure météorologique est utilisée comme facteur de déclenchement pour le paiement de l'indemnité (température, précipitations, vents, absence de pluie, etc.). La police d'assurance est remplacée par un simple coupon droit à une somme monétaire qui est payable dès lors que l'événement météorologique est survenu. Comme il n'y a aucun lien direct entre les activités agricoles et le coupon, même les exploitants qui n'ont pas de culture à risques peuvent théoriquement souscrire à une couverture de ce type. C'est loin d'être un inconvénient puisque, outre les agriculteurs, un grand nombre de personnes sont exposées aux pertes financières dues aux risques météorologiques : pêcheurs, entreprises touristiques, vendeurs ambulants, commerçants, etc.

Pourtant là encore, les assurances indicielles rencontrent des limites. En particulier, elles ne protègent pas toujours efficacement les agriculteurs qui s'y inscrivent puisqu'il n'y a pas de lien direct entre la perte que subit l'agriculteur et les indemnités, et il peut s'avérer difficile de disposer d'indices fiables.

A l'heure actuelle, on cherche alors à tirer les leçons des succès et erreurs à la fois des assurances agricoles traditionnelles et des assurances indicielles dans le but de protéger plus efficacement les agriculteurs dans les pays en voie de développement.

3.3 Les conditions d'adoption des innovations

Bien qu'un certain nombre d'innovations prometteuses aient été développées pour le financement de l'agriculture, la généralisation de ces techniques financières rencontre des difficultés. On peut citer par exemple, le cas du leasing chez ANED en Bolivie qui représentait 7% du portefeuille d'ANED en 2001, il n'équivalait plus qu'à 1,5% en 2007, ou bien les initiatives de généralisation qui n'apparaissent que très récemment pour des techniques éprouvées depuis de nombreuses années comme le crédit-stockage. Des pistes aujourd'hui semblent toutefois montrer un infléchissement positif.

Sans doute, la politique de communication et de partage entre institutions sur ces innovations a-t-elle été trop limitée pendant longtemps, mais on voit aujourd'hui que ces produits sont de mieux en mieux connus et que les exemples de leur application se diffusent plus largement (conférences, communications, synthèses telles que Zoom Microfinance de SOS Faim, etc.). Tout comme le financement de l'agriculture n'était plus dans la ligne de mire des bailleurs sur ces vingt dernières années, les techniques pouvant le favoriser n'étaient pas non plus à l'ordre du jour. On voit pourtant aujourd'hui, avec le renouveau de l'intérêt pour le secteur agricole évoqué en introduction, différentes initiatives de diffusion de ces innovations comme le programme d'extension du warrantage dans le cadre du projet « Intransit » de la FAO.

Un certain nombre de contraintes techniques limitent également ces innovations : les ressources financières restent peu adaptées, alors que chaque produit requiert des formes spécifiques. Les cadres réglementaires sont souvent trop contraignants, limitant par exemple

la saisie de garanties dans les systèmes de location-vente. Il est nécessaire d'avoir un cadre légal approprié pour éviter les litiges de propriété et la résolution des conflits, pour limiter le problème de contrôle de la valeur et de la dépréciation des biens, et pour faciliter la logistique de maintenance. Les compétences des partenaires sont parfois aussi encore insuffisantes pour le développement de produits nouveaux et dépassant parfois les compétences initiales des intervenants (capacités de stockage, d'analyse des prix et des risques de marché, analyse des capacités de remboursement à moyen terme, etc.). Enfin, parfois, on note aussi que ces innovations restent trop chères pour les bénéficiaires.

Face à ces contraintes, on peut noter la volonté actuelle des acteurs impliqués (IMF, bailleurs, OPA, etc.) de surmonter les limites en créant des synergies et des programmes de diffusion de l'information et d'assistance technique. Les acteurs boliviens ont ainsi cherché à dépasser une prise en charge atomisée de ces pratiques en poussant à la mise en place de mécanismes mutualisés au niveau d'instances de coordination telles que FINRURAL ou PROFIN. Ces instances collectives ont également poussé à l'adoption d'une loi spécifique pour les activités de leasing cherchant à clarifier les questions de propriétés et simplifier les procédures de cession.

3.4 Offre de services complémentaires

Les services financiers à l'agriculture ne pourront être efficaces que si ils sont insérés dans une économie rurale active, soutenue par des services fonctionnels : l'approvisionnement en intrants pour la production est réalisé, la commercialisation fonctionne, le conseil agricole et rural favorise l'amélioration des techniques de production et de gestion, les systèmes d'information sur les marchés fonctionnent etc.

L'efficacité des services financiers est aussi liée à l'apport de services complémentaires qui permet d'améliorer les résultats pour une bonne utilisation de l'ensemble des services.

Ainsi, un des facteurs de réussite pour toucher les populations rurales et agricoles porte sur les alliances qui peuvent exister avec d'autres acteurs (ONG, organisations paysannes, gouvernement local, etc.) pour des services complémentaires : formation, assistance technique, garanties, etc.

Le conseil de gestion

Pour les institutions financières, le budget et les pratiques de gestion des ménages agricoles constituent bien souvent une « boîte noire » dans laquelle on injecte du crédit et qui produit des « remboursements ». L'analyse des rythmes de production et de revenus peut être riche en enseignements pour ces organismes. Elle permet de repérer les périodes de forte demande de crédit, les meilleures périodes pour procéder à l'appel de fonds visant les remboursements et les périodes propices pour proposer aux exploitants d'épargner.

En conduisant les agriculteurs à analyser leurs propres pratiques de gestion financière, il est possible d'identifier des modes de gestion des stocks, de la trésorerie, de l'épargne et de recours au crédit adaptés à leurs besoins et à leurs projets, et les façons d'agencer ces composantes. Il doit être possible de tirer un parti satisfaisant des ressources monétaires et non monétaires dont dispose l'agriculteur (stocks agricoles, bétail...).

Le Conseil d'Exploitation est une des méthodes permettant à des exploitants de faire eux-mêmes cette analyse et, sur cette base, de mener une réflexion et être conseillé pour prendre les bonnes décisions de gestion (quand épargner, quand investir, quand solliciter un crédit, comment valoriser l'investissement, quand rembourser ...).

Source : Dakar, 2002.

Comme le note la COFIDES, il est important pour les bénéficiaires (femmes, villageois, paysans, jeunes, etc.) de pouvoir maîtriser leur demande de services et les instances telles que les OPA peuvent servir dans la médiation entre l'expression des besoins, les solutions techniques et les techniques de financement susceptibles d'apporter des solutions. Dans ce

cadre, les aspects de formation à la gestion et à la maîtrise financière sont essentiels et encore souvent trop peu développés.

3.5 Sources de financement pour le secteur rural

Mobilisation de l'épargne

Comme l'évoque l'AFD¹⁵, « sauf cas particulier des zones rurales particulièrement riches et denses en population, l'épargne collectée en milieu rural est de faible montant. Elle s'opère sur des dépôts à vue avec des cycles importants peu en phase avec les besoins en ressources pour l'activité de crédit. Par exemple, l'épargne monétaire va être maximale au moment de la vente de la récolte alors que les possibilités de la recycler en crédits sont faibles à ce moment là. En milieu rural, la collecte de l'épargne est un service coûteux. Elle donne lieu à de nombreux mouvements de très faible montant unitaire obligeant à conserver une encaisse sur place. Pour essayer de rentabiliser ce service, les IMF proposent des produits très faiblement et dans la plupart des cas non rémunérés. L'épargne potentielle a alors tendance à aller s'investir sur des opportunités jugées meilleures, financièrement ou socialement (achat de bétail, amélioration du logement...). On note cependant une tendance récente au développement d'une épargne monétaire dans des zones confrontées à de l'insécurité mais les IMF sont également fragiles par rapport à ce contexte. »

Par ailleurs, pour des questions réglementaires, il est souvent difficile pour les IMF d'utiliser l'épargne à vue comme source de financement pour les prêts.

Les contraintes de liquidité de l'épargne rurale

Au sein des Sanduk d'Anjouan, membres et non membres peuvent épargner en dépôt à vue (DAV) ou dépôt à terme (DAT). L'épargne n'est pas obligatoire, et ne constitue pas une condition préalable à l'octroi de crédit. Le DAV n'est pas rémunéré ; les DAT sont bloqués pendant une durée de 6 mois (rémunération à hauteur de 2 % par an du montant épargné) ou 12 mois (rémunération de 5% par an du montant épargné).

La forte croissance du réseau depuis l'embargo qu'a connu l'île d'Anjouan, après le décollage en 2000 faisant passer l'encours d'épargne à plus de 1 milliard de francs comoriens (2 millions d'euros), témoigne du succès de ces services offerts auprès de la population.

L'inquiétude au niveau financier repose alors plutôt sur les questions de trésorerie, le réseau travaillant avec une épargne très importante mais volatile. De plus les ratios prudentiels rendent la transformation de cette épargne en crédit difficile. Malgré une épargne abondante la capacité à fournir du crédit reste limitée. Peu d'épargne a été transformée en dépôt à terme, ce qui constituait la piste privilégiée pour résoudre ces questions de trésorerie. Les questions du financement du crédit et du développement des produits de crédit à moyen terme restent les préoccupations principales de la direction actuelle.

Source : Poursat, Pierret, 2007

Pour les IMF, l'enjeu est alors de pouvoir mobiliser des dépôts à terme, ou de fonctionner avec des structures faîtières qui peuvent assurer une péréquation des fonds entre des zones diversifiées.

L'épargne des migrants

La question du transfert des migrants a attiré la plupart des organismes multilatéraux lorsqu'ils ont réalisé l'ampleur du phénomène. Pour l'Amérique Latine, le phénomène atteignait 68 milliards de dollars en 2006 et dans plusieurs pays (Guatemala, Salvador,

¹⁵ Communication, Colloque FARM, atelier 1.

Honduras), il représente la première ressource nationale. A l'échelle du continent, un tiers de ces transferts est destiné à des zones rurales et cette proportion est en pleine croissance. Mais ces fonds sont avant tout utilisés pour la consommation des ménages et ne servent que marginalement à investir. La Banque InterAméricaine de Développement a donc lancé un vaste programme de bancarisation pour les familles de migrants, qui vise à favoriser la constitution d'épargne à partir de ces flux. Des expériences intéressantes sont aussi à relever au Mexique, où les institutions publiques proposent des possibilités de cofinancement tripartites : pour toute somme investie par les associations de migrants dans un projet de développement, l'Etat dégage un montant équivalent, de même que le gouvernement fédéral (voir encadré).

Les microbanques rurales et l'épargne des migrants au Mexique

En zone rurale, des organisations comme les Microbanques s'associent directement avec des associations de migrants pour mettre en place des systèmes de transferts en évitant de trop dépendre des intermédiaires qui réalisent les transferts. Dans les zones rurales de fortes migrations telles que les régions montagneuses du Sud du Mexique où opèrent les Microbanques, l'importance des flux et de l'épargne qu'ils favorisent n'est pas sans poser des problèmes, car ils entraînent des excès de liquidité pour les institutions qui les prennent en charge. En effet, si la bancarisation des transferts des migrants participe à l'effort de développement local, elle ne peut néanmoins s'affronter aux problèmes économiques structurels que connaissent les régions rurales mexicaines. Les Microbanques doivent faire face à un excès de liquidité engendré par une épargne massive et une demande de crédit faible. Cette dernière est due à l'absence d'opportunité productive dans les communautés rurales. Ainsi, dans celles ayant un fort indice migratoire, le crédit est surtout utilisé comme une anticipation des revenus de la migration. En ce qui concerne l'épargne massive, un facteur externe est à prendre en compte : les migrants et notamment ceux de longue date, de par l'incertitude provoquée par leur statut de sans papier, n'investissent pas aux Etats-Unis et préfèrent faire dormir leur épargne dans des comptes bancaires dans leur pays d'origine ou investir dans des maisons qui demeurent inhabitées.

Source :

<http://www.grupochorlavi.org/>

BID : Remittances http://www.iadb.org/mif/remesas_map.cfm?language=English&parid=5

FIDA : Money Home - Worldwide Remittance Flows to Developing Countries in 2006- Worldwide Remittance Flows to Developing Countries. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1172190>

Refinancement bancaires et garanties

L'AFD (2007) note le développement des refinancements auprès des banques. Les banques interviennent à travers des lignes de crédit adossées à des produits particuliers, de type moyen terme (location-vente, crédit stockage), par des refinancements non ciblés et par des autorisations de découvert qui permettent de lisser la trésorerie. Compte tenu des besoins des IMF et des possibilités des banques, un outil de partage de risque de type ARIZ s'avère pertinent dès que le réseau a atteint un niveau de maturité suffisant.

Afin d'être efficaces, ces lignes de crédit doivent tenir compte du calendrier des opérations agricoles financées. La mission AFD a ainsi noté que la lourdeur des procédures de mise en œuvre génère parfois des lenteurs dans le montage des dossiers de refinancement, particulièrement lors des décaissements qui sont trop tardifs et, partant, inutilisés par le réseau alors qu'ils représentent une charge financière lourde pour ce dernier.

Les fonds d'investissements et outils de garanties

Fonds d'investissement et outils de garanties se développent à l'heure actuelle. Certains, peu nombreux, sont adaptés pour le financement rural et agricole.

Lancement du Rural Impulse Fund, appuyant la microfinance rurale

Le Fonds vise à innover en comblant le vide de l'offre en microfinance rurale par la mise en place d'un financement commercial

Incofin, société spécialisée dans l'investissement dans la microfinance ayant son siège à Anvers, Belgique, vient d'annoncer que le « Rural Impulse Fund » (RIF), un nouveau fonds d'investissement en microfinance, qui visera les institutions de microfinance rurales (IMF) a été lancé au Luxembourg ce 10 août 2007.

L'objectif du RIF est de contribuer à l'enrayement de la pauvreté en zone rurale en réalisant des investissements sous forme de fonds propres et de prêts aux IMF rurales.

Le fondement de la politique d'investissement du Fonds se base sur deux constats: les zones rurales des pays pauvres demeurent faiblement desservies par les IMF, alors que la majorité de la pauvreté mondiale vit dans ces zones et la majorité des fonds actuels d'investissements ciblent principalement les IMF urbaines.

Le Fonds va innover en comblant le vide de l'offre en microfinance rurale par la mise en place d'un financement commercial. Il renforcera les structures financières de ces IMF, qui ont pu prouver leur succès dans l'offre de services financiers aux pauvres des zones rurales tout en étant financièrement durables.

Les IMF rurales seront sélectionnées sur la base d'une méthodologie qui mesure la présence de leurs points de vente dans les zones rurales. RIF investira dans les IMF financièrement durables, qui en plus, excellent en terme de portée et de performance sociale.

RIF investira 25% du total des ses actifs dans les pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique). Les autres régions comprennent l'Amérique latine et l'Asie centrale.

Le montant total des actifs du Fonds s'élève à 38 millions de dollars US, comprenant une tranche de fonds propres de 9 millions de dollars.

RIF est un exemple de partenariat privé-public, se dotant d'une base équilibrée d'investisseurs, 50% d'entre eux provenant du secteur public et 50%, de ressources privées. Les souscripteurs de la tranche fonds propres comprennent à la fois des institutions financières de développement (la Société belge d'investissement dans les pays en développement (BIO), la Banque européenne d'investissement (BEI), la Société néerlandaise financière de développement (FMO), la Société financière internationale (SFI) ainsi qu'un groupe d'investisseurs privés (KBC Private Equity, Incofin, MRBB, Volksvermogen, CERA, BRS). La tranche de dette senior du Fonds a, quant à elle, été souscrite par des investisseurs privés allemand, américain et belge.

Source : Portail de la microfinance

3.6 Politiques publiques pour le développement rural¹⁶

Depuis le changement de « paradigme » qui, avec la libéralisation financière, a accompagné l'essor de la microfinance, le rôle de l'Etat a considérablement évolué.

Les Etats ont été progressivement réhabilités dans leur rôle régaliens vis-à-vis de la monnaie et des institutions financières: cadre juridique et réglementaire, contrôle et supervision.

La question qui se pose en termes de réglementation sur la finance rurale et agricole est celle de savoir dans quelle mesure elle doit être spécifique pour faciliter l'offre de services financiers : faciliter la diffusion des innovations telles que le leasing en sécurisant les formes de garanties et en simplifiant les démarches administratives, mieux adapter les pratiques de supervision aux défis du financement rural et agricole (en réduisant par exemple les contraintes de réserves et normes de qualification et d'évaluation du portefeuille agricole) sans toutefois mettre en danger la stabilité du système financier global, créer des espaces institutionnels favorisant la diversité des types d'institutions financières qui seraient dédiées à la finance rurale et agricole, etc.

¹⁶ Voir en particulier la synthèse sur politiques publiques du Colloque de FARM (Doligez, Wampfler 2007) dont cette section s'inspire très largement.

Aujourd'hui, les pouvoirs publics peuvent également être amenés à mettre en œuvre, au nom de « l'inclusion financière » des programmes destinés à compenser les défaillances de marché en incitant les acteurs privés, notamment les institutions de microfinance, à couvrir de nouvelles demandes (zones rurales marginales, agriculture familiale, etc.).

Dans certains pays, des politiques redistributrices sont en voie d'émergence pour réduire les inégalités d'accès ou accompagner certaines priorités sectorielles, notamment agricoles. Les subventions pour faire émerger de nouveaux intermédiaires financiers spécialisés, voire pour réduire les coûts d'accès au crédit pour les zones rurales les plus marginalisées ou les producteurs familiaux exclus du secteur bancaire peuvent être réhabilitées dans certains pays émergents au nom d'un développement durable plus équitable. La bonification de l'investissement agricole et sa gestion par les institutions de microfinance réapparaît parmi les outils de politiques agricoles et, dans certains pays en développement, il est proposé qu'elle mobilise des fonds internationaux issus de l'aide publique au développement (conversion de dettes, etc.).

Parfois, l'Etat veut aller plus loin en appuyant la création d'une intermédiation publique, directe ou indirecte.

Il s'agira de voir si cette nouvelle génération de banques de solidarité ou de développement agricole peut tirer profit des échecs antérieurs et de la faillite des banques agricoles des années 70-80. La BRI en Indonésie (Robinson, 2001) ou Banrural au Guatemala (Trivelli, Véréno, 2007) sont des exemples de banques publiques réformées avec succès. Ces cas peuvent-ils être généralisés et la gouvernance des institutions publiques peut-elle être réformée ?

Ces nouvelles formes d'intervention publique peuvent avoir des conséquences sur le secteur privé associatif ou coopératif qui s'était progressivement constitué pour couvrir une partie de la demande en matière de finance agricole et rurale. Verra-t-on émerger de nouvelles formes de collaborations et de partenariats public-privé permettant d'améliorer l'efficacité de l'action publique ?

Conclusions

Dans un contexte plus favorable pour le secteur rural, il est à la fois important, et opportun, d'identifier les axes innovants qui favoriseront le financement de l'agriculture, ainsi que les facteurs de blocage pour lesquels des solutions doivent être imaginées et construites afin de répondre au défi d'un secteur agricole dynamique et renforçant les capacités des petits producteurs des pays du Sud.

Les conclusions de cette synthèse peuvent être résumées par un tableau récapitulatif qui reprend, pour chacun des types d'acteurs engagés dans le financement du développement rural les enjeux et les stratégies à développer, en particulier en termes d'alliances entre acteurs. Dans ce paysage, les acteurs français et francophones ont un rôle majeur à jouer pour travailler sur les alliances, et assurer le renforcement des capacités et la gouvernance des institutions locales.

<u>Leurs caractéristiques</u>	<u>Intérêts, motivations, enjeux sur le financement du développement rural</u>	<u>Les éventuelles tensions et risques</u>	<u>Recommandations</u>
<p>Les IMF Structures très diverses de gouvernance : ± participatives, ± centralisées, ± commerciales, ± rurales. Une centaine, parmi les « leaders », attire les investissements et la reconnaissance, mais interviennent généralement peu en milieu rural. Les IMF « intermédiaires », de taille plus modeste et dont la viabilité financière reste à consolider, sont plus marginalisées mais ce sont elles qui représentent l'offre principale en zone rurale</p>	<p>Les IMF sont intéressées par des éléments qui peuvent jouer pour leur différenciation, la fidélisation de leur clientèle, l'attraction d'investissements; réponse aux sollicitations des bailleurs et des gouvernements. Elles peuvent trouver une moindre concurrence et une meilleure cohésion sociale en zones rurales. Un grand nombre d'IMF qui débutent à partir des zones rurales mais qui peinent à croître ou alors qui perdent leur caractère rural avec la croissance.</p>	<p>Réticentes à assumer des activités de prêts en zones rurales : perception d'un degré élevé de risque et difficultés de gouvernance et de contrôle interne. Faible connaissance des relations et modèles de gestion des risques dans les filières rurales et agricoles Souvent, incertitudes sur les titres de propriété foncière. Contraintes de ressources adaptées aux besoins du secteur rural. Manque d'information et de ressources humaines pour l'adoption des innovations. Coût élevé de la finance rurale qui renchérit le service.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développer une connaissance approfondie des conditions d'intervention en zone rurale (risques et atouts). Diversification en zones urbaines pour les IMF rurales mais là aussi avec une approche précise des risques et conditions. - Renforcer la gouvernance pour consolider les IMF rurales : vision claire de l'intervention rurale, politique de ressources humaines (formation, incitation des acteurs), SIG, contrôles, etc. Encourager la participation des clients qui facilite l'intervention rurale. - Développer des synergies avec les banques locales, fonds de garanties et appui technique/ services non financiers (avec les OPA en particulier) pour faciliter l'accès à des ressources et sécuriser les prêts. - Adopter les innovations en finance rurale : Recevoir des formations et appui technique / guides méthodologiques pour l'adoption des innovations. - Diversifier l'offre de services pour répondre de façon complémentaire à une large gamme de besoins ; prise en compte des nouveaux besoins : entrepreneurs, OPA, leurs membres, etc. liens avec d'autres acteurs/ secteurs (ex : Danone et Grameen Bank).
<p>Les réseaux nationaux et internationaux d'IMF Des degrés de structuration et de capacités opérationnelles très divers. Deviennent des partenaires incontournables de la structuration du secteur.</p>	<p>Les questions rurales sont un domaine où les réseaux peuvent avoir une forte valeur ajoutée (économie d'échelle pour innovation, formation, contrôle, etc.) et moins de concurrence entre IMF. Cela peut alors constituer un domaine privilégié pour gagner en légitimité auprès de leurs membres</p>	<p>Les questions de finance rurale peuvent être considérées comme « peu porteuses » par des réseaux à dominante urbaine. Risque de marginalisation des réseaux qui seraient exclusivement ruraux. La concurrence entre IMF rend les fonctions plus difficiles à mutualiser (formation, innovation).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Proposer des appuis techniques aux IMF dans l'adoption des innovations ; diffusion de l'information auprès des IMF; travail collectif pour le développement d'innovations ; - Faciliter les synergies entre la microfinance et autres acteurs/secteurs ; - Collecter auprès des IMF et diffuser l'information sur l'implication des IMF membres dans le financement rural ; - Négocier, dans les politiques publiques, la prise en compte des spécificités du financement rural ; défense des intérêts des IMF engagées dans la finance rurale.

Leurs caractéristiques	Leurs intérêts, motivations, enjeux sur le financement du développement rural	Les éventuelles tensions et risques	Recommandations
<p>Les ONG d'appui Développement du secteur sous l'impulsion des ONG, en lien avec d'autres acteurs (OP, coopératives, tontines, etc.) mais face aux capacités des acteurs locaux et aux nouveaux entrants, nécessité de se repositionner. La microfinance rurale constitue un domaine où l'appui technique reste nécessaire.</p>	<p>Proximité et connaissance des ménages ruraux. Connaissance des IMF, des zones rurales. Capacité de structuration et de renforcement des ressources locales.</p> <p>Dans un secteur qui change, enjeux pour les ONG de rester innovantes et d'intégrer les innovations développées dans le secteur de la finance rurale ; S'assurer de l'efficacité de l'intervention.</p>	<p>Réplication des modes d'intervention antérieurs, manque d'innovations.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Anticiper de nouvelles demandes vers les zones rurales non encore desservies ou les acteurs ruraux encore exclus ; Innovation rurale : NTI, transferts d'argent, crédits à moyen terme, formes de garanties, etc. - Bâtir des complémentarités et articulations avec les nouveaux acteurs pour renforcer le financement rural. - Appuyer les IMF intermédiaires pour leur consolidation (RH, SIG, stratégie, etc.) ; aide à la diversification de leur portefeuille ; Faciliter leur accès aux financements. - Renforcement des capacités locales (IMF, réseaux, OPA, etc.): formations, centres de ressources, prestations de services spécialisées, R&D, capitalisation et diffusion.
<p>Banques commerciales Les banques commerciales interviennent en zone rurale le plus souvent dans des partenariats public-privé-société civile/ONG d'appui.</p>	<p>Soucieuses de la sécurisation de leurs investissements, mais opportunité de diversification de leurs encours.</p>	<p>L'action des banques commerciales reste encore dispersée et peu tournée vers le secteur rural.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Construire des partenariats à long terme de type public-privé ou société civile (ONG, OP, acteurs des filières) et avec des IMF rurales qui peuvent sécuriser leurs lignes de financement (fonds de garanties, assistance technique, sécurisation des débouchés de type filières du commerce équitable, etc.) - Diffuser l'information et les « bonnes pratiques » auprès de leurs filiales dans les pays du Sud pour organiser et guider des interventions efficaces en faveur des zones rurales.
<p>Investisseurs Forte augmentation des fonds d'investissement (+ 300% entre 2004 et 2006)</p>	<p>Intéressés à intervenir en zone rurale mais soucieux de la sécurisation de leurs investissements.</p>	<p>Le rural est envisagé comme un secteur possible d'investissement pour surmonter la saturation d'investissement auprès des IMF leader. Mais cela se traduit encore peu dans les faits.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Construire des partenariats à long terme avec des IMF rurales et d'autres acteurs qui peuvent sécuriser leurs investissements (assistance technique, sécurisation des débouchés de type filière du commerce équitable, etc.).

Leurs caractéristiques	Intérêts, motivations, enjeux sur le financement du développement rural	Les éventuelles tensions et risques	Recommandations
<p>Organisations professionnelles agricoles Elles émergent avec la libéralisation dans les pays du Sud et sont en cours de structuration. Nécessité et intérêt d'une intermédiation entre les producteurs ruraux et leur environnement économique et politique. Les OPA tentent d'assurer cette fonction.</p>	<p>Connaissance des conditions économiques locales, des contraintes rurales, des conditions socio-économiques des producteurs.</p> <p>L'enjeu pour les OPA est de pouvoir assurer à leurs membres un accès à une gamme complète de services.</p>	<p>Grande disparité des OPA. Les faîtières se consolident mais les bases restent fragiles.</p> <p>Manquent souvent des compétences et des outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit</p> <p>Conflits d'intérêts entre offre de prêt (et nécessité de remboursement) et offre de services non financiers et défenses des intérêts de leurs membres.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer la gouvernance et consolider les organisations de base pour répondre efficacement aux besoins de leurs membres. - Construire des partenariats avec les IMF pour faciliter l'offre de services à leurs membres sans en porter le poids de la gestion: besoin de construire la confiance OPA-IMF et réflexions sur les modalités du partenariat (Cf. Guide OP-IMF – IRC, Cerise, FARM – en cours de rédaction)
<p>Autres acteurs des filières rurales et agricoles Fournisseurs d'intrants et acteurs de la commercialisation des produits. Informellement, ils assurent une partie du financement des filières rurales. Ils ont été aussi impliqués dans les filières intégrées d'exportation (café, cacao, coton, etc.).</p>	<p>Assurent la sécurisation de la production rurale (approvisionnement en intrants et débouchés pour la production) et favorisent ainsi la capacité d'emprunts des producteurs.</p> <p>Cas particulier du commerce équitable : sécurisation des prix et des débouchés ; préfinancement par les importateurs.</p> <p>L'enjeu pour les acteurs des filières est de garantir la qualité et sécuriser l'approvisionnement en matières premières.</p>	<p>Contraintes de liquidités.</p> <p>Faible diversification des produits financiers proposés, ciblés sur une filière.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développer les appuis techniques aux producteurs et améliorer encore leur capacité et leur crédibilité pour emprunter. - Développer la production contractuelle avec de réelles garanties pour les producteurs (services, débouchés, financement, partage de la valeur ajoutée).

Leurs caractéristiques	Intérêts, motivations, enjeux sur le financement du développement rural	Les éventuelles tensions et risques	Recommandations
<p>Gouvernements Redevennent, dans certains pays, des acteurs du financement du développement : politiques publiques vers les zones rurales, parfois banques de développement pour intervention rurale.</p>	<p>Refont une priorité de la finance rurale Les partenariats public - privé sont un mode d'intervention qui se développe.</p> <p>L'enjeu est de renforcer le secteur rural et de protéger les consommateurs.</p>	<p>Frontière floue entre politique populiste et politique de soutien en faveur du secteur rural.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Inciter au développement des services financiers ruraux (fiscalité, réglementation spécifique, etc.) - Promouvoir des partenariats avec le secteur privé. - Renforcer le secteur rural en réduisant les risques (sécurisation des titres fonciers et formes de garanties, bon fonctionnement de la justice, développement de produits d'assurances, sécurisation des débouchés, stabilisation des prix, etc.) ; en limitant les coûts (infrastructure, subventions) ; en renforçant les ressources humaines (formation, incitations pour travailler en zones rurales, etc.) - Conduire des réflexions / expérimentations sur les actions possibles en matière de politique publique : subventions aux intrants ? politiques de prix ? bonification des taux pour l'agriculture ? - Clarifier les règles du jeu (abandonner les politiques de crédits laxistes ou populistes). - Développer la protection des consommateurs, l'éducation financière et la lutte contre le surendettement.
<p>Instances de supervision bancaire L'intérêt pour la réglementation de la microfinance a été croissant. Les spécificités du financement rural n'ont pas été prises en compte.</p>	<p>Contrôler les règles du jeu et assurer la stabilité du système financier.</p>	<p>La réglementation reste inspirée des lois prudentielles bancaires, fondée sur un modèle urbain.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Proposer de faciliter le financement rural en prenant compte des risques spécifiques mais en permettant des calculs adaptés de provisions et des formes innovantes de garanties (caution solidaire, leasing, stocks, contrats de vente, etc.). - Faciliter la mobilisation de l'épargne rurale, en particulier pour les IMF non régulées (contractualisation avec des institutions financières régulées, plafonds de mobilisation autorisés, sous réserve d'un contrôle de la saine gestion de l'IMF ?) - Etudier la possibilité de prendre en compte des modes de gouvernance plus adaptées à la finance rurale.
<p>Bailleurs Différentes approches mais une certaine coordination (CGAP). Restent encore focalisés sur les IMF « leaders », alors que les investisseurs commerciaux y arrivent aussi.</p>	<p>Regain d'intérêt pour le secteur rural (notamment influence du rapport 2008 de la Banque Mondiale) face aux enjeux de croissance économique pour répondre à la croissance démographique et au besoin de création d'emploi ; la croissance rurale et agricole est confrontée aussi aux questions de gestion des ressources (eau en particulier). Enjeux de réduction des risques et de réduction des coûts pour un meilleur développement de la finance rurale.</p>	<p>De plus en plus réticents à développer des formes de subventions pour la microfinance.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Afficher une volonté stratégique de soutien au secteur rural. - Soutenir une gamme diversifiée d'IMF. - Faciliter l'adoption d'innovations : diffusion d'informations, expérimentations dans les IMF, échanges d'expériences. - Promouvoir et soutenir de nouvelles innovations (nouvelles technologies – cf. Fondation Gates ; nouvelles formes de garanties et de sécurisation des prêts ruraux ; construction d'alliances entre différents secteurs et acteurs). - Promouvoir le renforcement du secteur : gouvernance des IMF « intermédiaires » rurales, consolidation des faîtières et des réseaux d'IMF, structuration des OPA, renforcement des ressources humaines, etc. - Promouvoir les services non financiers qui renforceront l'action des services financiers : formation, appui à la production, etc. - Promouvoir des cadres réglementaires prenant en compte les spécificités du secteur rural.

Bibliographie

Abramovay R. & Piketty M-G, 2005, Politiques de crédit du programme d'appui à l'agriculture familiale (Pronaf): résultats et limites de l'expérience brésilienne dans les années 1990, in Cahiers Agricultures, Vol 14 N°1, pp. 25-29.

Adechoubou Makarimi, 2006, Le Livre Bleu sur la construction d'un secteur financier ouvert à tous: vision, stratégie et actions pour des secteurs financiers ouverts à tous, Technique Financière et Développement N°84, 4p.

Aeschliman Chet, 2007, Reaching Rural Areas with Financial Services: Lessons from Financial Cooperatives - RCPB (Réseau des Caisses Populaires du Burkina) in Burkina Faso , World Bank - Agricultural and Rural Development Discussion Paper N°35, 63 p.

Agence Française de développement, 2003, Quels modes d'interventions pour améliorer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ? Expérience de l'AFD (BIM) , Pôle Microfinance et accessible sur le Portail de la microfinance, 5p.

Balkenhol B. (ed), 2007, Microfinance and Public Policy, Palgrave Macmillan , 194 p.

Banque mondiale, 1989, Rapport sur le développement dans le monde 1989. Systèmes financiers et développement, Banque mondiale, Washington DC, 281 p.

Barlet, K. & Creusot, A-C. , 2001, Innovations en microfinance - le « crédit-stockage » (BIM) , Pôle Microfinance et accessible sur le Portail de la microfinance, 5 p.

Baron C., 2001, Microfinance, banques agricoles, banques commerciales : quels partenariats pour le financement de l'agriculture ?, CIRAD CERISE Séminaire international 21-24 janvier 2001 Dakar Sénégal.

Bastiaensen, J., P. Marchetti., 2007, Disabling microfinance for Agricultural Development. A critical review of CGAP-IDB policies inspired by the Fondo de Desarrollo Local, Nicaragua, Small Enterprise Development. Special Issue Agricultural Finance. London, ITDG Publishing, Vol. 17, n°3-4, June-September.

Besley T. J. , 1994, How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets ?, The World Bank Research Observer n°1, pp. 27-47.

Bouquet E. et Wampfler B., 2006, Enjeux et impacts de la microfinance rurale à Madagascar : étude d'impact du réseau des Caisses d'épargne et de crédit mutuel de Madagascar., BIM (Bulletin d'information du mardi), 24 octobre 2006, Montpellier, CIRAD-Espace Finance, 6 p.

Bouquet E., 2008, Construir un sistema financiero para el desarrollo rural en México. Nuevos papeles para el Estado y la sociedad civil, Revue Trace (à paraître), 14 p.

CERISE, 2003, Enjeux et limites de la participation des bénéficiaires et des salariés dans la structure de gouvernance des institutions de microfinance, in Exclusion et Liens financiers, rapport du Centre Walras, Economica, Paris.

CGAP, 2004, Microfinance institutions moving into financing for agriculture, CGAP Operational Note No. 2, January 2004, 4 p.

Chalmers, G., 2005, A Fresh Look at Rural and Agricultural Finance , RAFI Note #1, An AMAP/BASIS Publication, USAID's Rural and Agricultural Finance Initiative, Chemonics, ACDI/VOCA, Ohio State University and DAI.

Chao Beroff R. , 1999, Les contraintes et les défis de la viabilité des systèmes de microfinance en zones rurales défavorisées en Afrique, UNDP, CERISE, 69 p.

Charitonenko, S., 2005, Innovations in Rural Deposit Mobilization, Rural and Agricultural Finance Initiative, RAFI Note #9, USAID ; Chemonics International.

Charitonenko, S.; Heron, L.; Chalmers, G.; Lennon, B.; Miller, M. , 2005, Value Chain Finance , RAFI Note #2, An AMAP/BASIS Publication, USAID's Rural and Agricultural Finance Initiative, Chemonics, ACDI/VOCA, Ohio State University and DAI.

Christen R. & Pearce , D., 2005, Microfinance agricole: gérer les risques et concevoir des produits adaptés - Les caractéristiques d'un modèle émergent, CGAP - Etude spéciale N°11, 60 p.

Daffé A., 2006, Finance rurale et agricole: enjeux et perspectives, Technique Financière et Développement, N°84, 2006, Epargne sans frontière, 7 p.

Daubert P., 2007, Une aventure en microfinance - Amret au Cambodge, Khartala.

Doligez, F., Wampfler, B., 2007, Quelles politiques publiques pour améliorer durablement la contribution de la microfinance à l'agriculture ?, Colloque : Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement? 4-6 décembre 2007, Paris, FARM, IGPDE.

FAO-GTZ, 2000, Nouveau regard sur le financement agricole: pourquoi?, FAO - GTZ Programme AFR (Agricultural Finance Revisited N°1), 65 p.

Forestier P. , 2005, Les enjeux de la microfinance : quel rôle spécifique pour le financement rural et agricole ?, Horizons bancaires, N°326, pp. 9-21.

Fraslin J-H., 2007, Construire un modèle institutionnel inclusif pour la finance rurale dans une région enclavée, Thème 3: Améliorer la gestion opérationnelle des institutions financières, Conférence internationale sur la recherche en finance rurale, Rome, 19-21 mars 2007, FAO, FIDA, Fondation Ford.

Gentil D. & Fournier Y., 1993, Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique, Syros, Paris, 271 p.

Gentil, D. & Losch, B., 2002, Politiques de microfinance et politiques agricoles : Synergies et divergences , Pôle Microfinance et accessible sur le Portail de la microfinance, 13 p.

Gonzalez-Vega, C.; Chalmers, G.; Quiros, R.; Rodriguez-Mega, J.; , 2006, Hortifruti in Central America: A Case Study About the Influence of Supermarkets on the Development and Evolution of Creditworthiness Among Small and Medium Agricultural Producers, AMAP Publication: microREPORT # 57 ; Development Alternatives, Inc. and The Ohio State University .

Hollinger F., 2004, Financement des investissements agricoles à terme, FAO - GTZ Programme AFR (Agricultural Finance Revisited N°7), 181 p.

Klein, B; Meyer R; Hannig A; Burnett, J; Feibig M, 1999, Meilleures pratiques de crédit agricole, FAO - GTZ Programme AFR (Agricultural Finance Revisited N°3), 94 p.

Kula, O., Farmer, 2004, Mozambique rura financial service study, USAID, AMAP Publication: microCASE STUDY #1.

Lapenu C. , Pierret D., 2005, Guide opérationnel d'analyse de la gouvernance d'une institution de microfinance, CERISE, IRAM, FIDA, GTZ, 95 p

Lapenu C., Fournier Y. Ichanjou P., 2003, Potentialités et limites de la caution solidaire, in Guérin I. & Servet J.M. (dir.) Exclusion et liens financiers, Rapport du Centre Walras, Economica Paris, pp. 429-446.

Lapenu, C., 1998, Le système financier rural indonésien : Rôle de l'Etat et des institutions privées, Sustainable Banking with the Poor, The World Bank, USA.

Lehoux, Karina, 2007, Un modèle qui dépasse l'Afrique de l'Ouest, L'informatisation des caisses de crédit mutuel maliennes, Numéro 36: Services bancaires, ICT Update, Avril 2007, CTA.

Lesaffre D. & Pesche D., 2001, Microfinance et sécurisation du crédit à l'agriculture, Inter Réseaux, CIRAD, CERISE, Séminaire international 21-24 janvier 2001, Dakar, Sénégal.

Mees, M., 2001, FOGAL. Le Fonds de Garanties Amérique Latine de SOS Faim, Zoom Microfinance N°5, SOS Faim, 8 p.

Mees, M., 2006, La microfinance et le financement rural , Zoom Microfinance N°18, SOS Faim Belgique.

Mercoiret M.R., 2006, Les organisations paysannes et les politiques agricoles, in Afrique Contemporaine, N°217.

Morvant-Roux, S. et Servet, J-M., 2007, De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance, Horizons Bancaires.

Nagarajan, G. and R. L. Meyer, 2005, Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities, Reformatted version of Working Paper No. AEDE-WP-0041-05? Department of Agriculture, Environmental and Development Economics, Ohio State University, July 2005, 78 p.

Neveu A., 2001, Financer l'agriculture : quels. systèmes bancaires pour quelles agricultures ?, Edition Charles Léopold Mayer, 182 p.

PAMIGA, 2007, Microfinance et rentabilité en milieu rural : étude comparée de trois réseaux de microfinance, Pamiga, Juin 2007, 43 p.

Paquette C., 2003, Sistematización de los Aportes de la Sociedad Civil al Desarrollo Local - Microbancos rurales, Mexico, Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, Mexico.

Périlleux, A., 2007, Vers une structuration du secteur de la microfinance au Sénégal - Dynamiques de mise en réseau : l'expérience de la FONGS, Zoom Microfinance N°22, SOS Faim Belgique.

Polet F., 2007, Les crédits d'équipement de Kafo Jiginew (Mali) : investir au sein des exploitations familiales, Zoom Microfinance, N°23, SOS Faim, Octobre 2007.

Poursat C., Pierret, D., 2007, « Tout d'une grande » : le réseau Sanduk, institution de microfinance de l'île d'Anjouan - Comores, Revue Traverses (à paraître).

Roberts, R.A.J., 2005, Assurance des récoltes dans les pays en développement, ASB N°159, FAO, Rome.

Robinson, M., 2001. The microfinance revolution : sustainable banking for the poor. World Bank.

Roesch, M. , 2003, Les expériences en crédit moyen terme (BIM) , Pôle Microfinance et accessible sur le Portail de la microfinance, 5 p.

Roesch, M. , 2004, Le leasing : un outil de finance rural sous-utilisé (BIM) , Pôle Microfinance et accessible sur le Portail de la microfinance, 4 p.

Seibel, D. H., 2007, The role of Microfinance in rural Microenterprise Development, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture, 51 p.

SOS Faim, 2004, Capital-risque en Bolivie: une alternative pour le financement rural ?, Zoom Microfinance N°15, SOS Faim Belgique, 8 p.

SOS-Faim, Sidi, Inter-réseaux, Prodia, 2004, Dialogue à deux voix pour le financement de l'exploitation familiale rurale (au Burkina-Faso, au Mali, au Niger et au Sénégal), Luxembourg, 56 p.

Trivelli, C., Venero, H., 2007, Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, Peru.

Wampfler B, Bouquet E, & Ralison E, 2007, Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar, International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice, FAO, Rome, 19-21 mars.

Wampfler B, Doligez, F, Lapenu, C, Vandenbrouck, J-P, (2008, à paraître). Organisations paysannes et microfinance : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale, Un guide opérationnel, IRC, CERISE, FARM.

Wampfler B., Lapenu C., 2002, La microfinance au service de l'agriculture familiale. Résumé exécutif du séminaire international, 21-24 janvier 2001 Dakar Sénégal. Afraca Cirad Cta Mae Enda Graf Fida Cerise. Français / Anglais. Ministère Français des Affaires étrangères et européennes, Série « Partenariats ».

Wenner M., Navajas S. , Carolina T., Alvaro T. , 2007, Managing Credit Risk in Rural Financial Institutions in Latin America, Inter American Development Bank.

World Bank, 2007, World Development Report 2008: Agriculture for Development, World Development 2008, Washington DC.

World Bank, 2007, World Development Report 2008: Agriculture for Development , World Development 2008,

Yaron J., McDonald P. Benjamin Jr & Piprek G. L., 1997, Rural Finance : Issues, Design, and best Practices, The World Bank, Washington DC, 154 p.

Zeller M. , 2003, Models of rural financial institutions, Communication in: Paving the way forward for rural finance. USAID.

Zeller M., Sharma M., 1998, Finance rurale et réduction de la pauvreté, Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires (IFPRI), Washington DC, USA, 34 p.

SIGLES

ACBA	Agricultural. Cooperative Bank of Armenia
AFD	Agence Française de Développement
BACB	Banque Agricole et Commerciale du Burkina-Faso
BIM	Bulletin d'Information du Mardi
BNI	Banque nationale pour l'industrie
BRI	Bank Rakyat Indonesia
CERISE	Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CIF	Centre d'Innovations financiers / Confédération des Institutions Financières
CTA	Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE
CVECA	Caisse villageoise d'épargne et de crédit autogérée
DFID	UK Department for International Development
ESF	Epargne sans frontière
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FENU	Fonds d'Equipeement des Nations Unies
GTZ	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (Coopération Technique Allemande)
IMF	Institution de microfinance
MAEE	Ministère des affaires étrangères et européennes
ONG	Organisation non gouvernementale
OPA	Organisation professionnelle agricole
PAMIGA	Participatory Microfinance Group for Africa
PED	Pays en Développement
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PRIME	Programme de Renforcement Institutionnel de la Microfinance et de son Environnement
RAFI	Rural and Agricultural Finance Initiative
RCPB	Réseau des Caisses populaires du Burkina-Faso
RFM	Réseau Français de la Microfinance
SHG	Self Help Group
USAID	United States Agency for International Development
WDR	World Development Report
WOCCU	World Council of Credit Unions

14 Fiches d'expériences :

1. Séminaire : Dakar 2002 (CIRAD/CERISE).....	52
2. Séminaire : Rome 2007 (Betty Wampfler).....	55
3. Banque et microfinance – l'exemple de la BICIGUI en Guinée (BNP Paribas).....	59
4. Banque et microfinance – l'exemple de la BNI à Madagascar (Crédit Agricole).....	65
5. Une banque coopérative – l'exemple d'ACBA en Arménie.....	69
6. Innovation produits – l'exemple du leasing à Madagascar.....	72
7. Innovation produits – l'exemple du tourisme rural au Maroc.....	94
8. Intervention en zone rurale – l'exemple de la Cofides.....	96
9. Intervention en zone rurale – les leçons de SOS Faim (Zoom N°18).....	104
10. Intervention en zone rurale – la question de la rentabilité sur le cas des CVECA du Mali....	112
11. Intervention en zone rurale – la question de la rentabilité sur le cas de Buusaa Gonofaa en Ethiopie (Zoom N°21).....	114
12. Intervention en zone rurale – les agents bancaires (CGAP).....	122
13. Intervention en zone rurale – les liens entre microfinance et commerce équitable.....	125
14. Le rôle d'un bailleur – bilan des interventions de l'AFD dans le financement rural.....	134

FICHE N°1

" Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? A DAKAR, en 2002, un séminaire pour ouvrir le débat" CIRAD/CERISE

Dans le contexte de libéralisation des économies du Sud, le manque d'accès au financement reste une contrainte majeure du développement des agricultures familiales. La microfinance s'est significativement développée en milieu rural au fil des années 90, mais son impact sur l'agriculture reste questionné. En 2002, un séminaire co-organisé à Dakar par le CIRAD, le groupe Cerise, le CTA, le FIDA, le MAEE et l'Enda-Graf a permis d'ouvrir ce débat. Cette note présente un bref compte rendu de ce séminaire.

Objectifs du séminaire

« Dans quelles conditions, la microfinance, dans sa diversité, et sous contrainte de pérennisation, pourra-t-elle répondre efficacement à l'ampleur et à la spécificité des besoins de financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation ? »

A partir de cette question centrale, le séminaire a permis :

- d'ouvrir un espace d'échange entre les différentes catégories d'acteurs confrontés à cette question (producteurs et organisations agricoles, institutions et projets de microfinance, banques, ONG, décideurs, bailleurs de fonds, chercheurs).
- de poser un diagnostic des conditions d'accès des agricultures familiales aux services de la microfinance.
- d'analyser la portée d'innovations de la microfinance susceptibles d'améliorer le financement de l'agriculture.
- de dégager des propositions d'action sur la question du financement de l'agriculture et la contribution de la microfinance, adaptées à chaque catégorie d'acteurs.

Six thèmes de travail plus spécifiques ont fait l'objet de synthèses et de communications :

- ◆ Quels besoins de financement des agricultures familiales ? Quelles réponses de la microfinance ? Quels outils spécifiques ? Zoom sur le crédit moyen terme.
- ◆ Microfinance et sécurisation du crédit à l'agriculture.
- ◆ Microfinance, banques agricoles, banques commerciales : quels partenariats pour le financement de l'agriculture ?
- ◆ Quels modes d'intervention des bailleurs de fonds pour renforcer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ?
- ◆ Microfinance et organisations paysannes : quel partage des rôles, quels partenariats ?
- ◆ Quelles politiques publiques pour renforcer la contribution de la microfinance au financement de l'agriculture ?

Le séminaire a réuni 144 participants (institutions de microfinance, banques, organisations agricoles, ONG, bailleurs, responsables politiques, chercheurs) venant de 28 pays d'Afrique, d'Europe, et d'Amérique du Nord.

Le résumé exécutif, les fiches techniques et les actes complets du séminaire de Dakar sont téléchargeables sur le site Pôle Microfinancement (microfinancement.cirad.fr/fr/news/Dakar_2002.html) et publiés sous forme de CD Rom, disponibles auprès du CIRAD et de CERISE : betty.wampfler@cirad.fr, marc.roesch@cirad.fr, cerise@globenet.org

Réflexions et débats du séminaire

La libéralisation du secteur agricole qui se généralise aggrave les conditions d'accès aux services financiers des agricultures familiales

Les agricultures familiales ont besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technique, organisationnelle. Leur seule capacité d'autofinancement ne suffit pas à financer cette modernisation. Leurs besoins de financement sont importants, diversifiés, complexes. Avec la modernisation agricole, de nouveaux besoins apparaissent : financement des organisations paysannes, financement des « entrepreneurs agricoles »

Paradoxalement, face à ces besoins croissants, la libéralisation des secteurs agricoles et financiers aboutit à une raréfaction et à un renchérissement de l'offre de financement agricole. L'offre publique a été fortement réduite, et n'est que faiblement compensée par l'offre du secteur bancaire commercial. Le secteur de la microfinance se développe en milieu rural, mais reste globalement fragile. Ainsi, en 1999, son taux de pénétration en milieu rural est de l'ordre de 20% des ménages dans la zone UEMOA.

La microfinance fournit à l'agriculture une contribution effective, mais encore largement insuffisante face aux besoins

La microfinance finance l'agriculture : ainsi, en Afrique de l'Ouest, un tiers de son portefeuille de crédit annuel va à l'agriculture (soit une contribution de 25 milliards CFA en 1997). Cependant, même significative, cette contribution a des limites importantes. Les volumes de crédit offerts sont faibles face aux besoins de financement de l'agriculture. Si de grandes institutions, essentiellement mutualistes, (FECECAM au Bénin, Kafo Jiginew au Mali, ...) se sont développées dans les zones agricoles sécurisées (zones de cultures de rente, filières intégrées, périmètres irrigués, ...), la microfinance est aujourd'hui peu présente dans les zones d'agriculture vivrière non sécurisée, représentant, selon des estimations récentes, un potentiel d'environ 50 millions de personnes à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest. L'objectif de viabilité financière de la microfinance risque d'accentuer encore le retrait des zones défavorisées ou non sécurisées. Hormis les institutions directement issues du milieu agricole, les grands réseaux de microfinance investissent peu dans l'agriculture. L'offre de crédit est limitée au court terme, et répond mal à une demande diversifiée. L'offre d'épargne est mal adaptée et n'arrive pas à concurrencer les formes d'épargne traditionnelles (bétail, stock de céréales). Enfin, les expériences d'assurance agricole (récolte, bétail, ...) sont peu nombreuses et peu concluantes. Les initiatives s'orientent aujourd'hui vers l'assurance santé.

Des innovations permettant d'améliorer le financement de l'agriculture existent mais peinent à se diffuser

Ces innovations, expérimentées par quelques rares institutions de microfinance et leurs bailleurs, proposent différentes voies de gestion du risque agricole : crédit stockage, crédit

bail, fonds de garantie paritaires, sociétés de caution mutuelle, centrales de risques (cf Fiches techniques de Dakar) ...Le séminaire a permis de discuter des conditions d'adaptation de ces innovations à différents types d'agriculture et de systèmes financiers. Les obstacles à leur diffusion résident dans un manque de confiance global dans le secteur agricole, dans le déficit d'information et de coordination entre l'agriculture et le secteur financier, mais aussi dans le manque de ressources financières adaptées à l'agriculture.

Pour mieux répondre aux besoins de financement des agricultures familiales, le séminaire de Dakar a conclu à la nécessité de réhabiliter les politiques de financement agricoles et rural

Face aux limites des approches de « marchés financiers ruraux », une réhabilitation des politiques sectorielles de financement agricole et rural devrait être engagée. Cette réflexion devrait s'appuyer sur une meilleure connaissance des spécificités agricoles et sur une diffusion des innovations de gestion du risque. Un renforcement de la concertation entre les organisations agricoles et le secteur financier dans sa diversité est nécessaire. Au delà de son régalien, l'Etat peut contribuer, dans la cadre de politiques co produites avec les acteurs de la société civile à améliorer l'accès des agricultures familiales aux services financiers. Les travaux du séminaire ont débouché sur des recommandations thématiques et des enseignements pour l'action par catégories d'acteurs : institutions de microfinance, banques, décideurs politiques, bailleurs, opérateurs d'appui, recherche.

FICHE N°2

BIM : présentation de la conférence internationale sur la recherche en finance rurale

Pour Pole Microfinancement

Betty Wampfler

En mars 2007 a eu lieu à Rome la conférence internationale sur la recherche en finance rurale, organisée par la FAO et la Fondation Ford. Elle a réunit plus de 200 chercheurs, experts et représentants d'organisations financières d'une soixantaine de pays.

Le programme de la conférence était très dense et riche. La remarquable qualité de l'organisation l'a rendu attractif et efficace en terme d'échanges et de réflexion. On retrouve cette même qualité d'organisation dans la restitution des matériaux de la conférence : les communications, posters, et documents complémentaires sont disponibles sur les sites de la conférence (www.fao.org/ag/rurfinconference) et du Centre d'apprentissage de la Finance Rurale de la FAO (www.ruralfinance.org).

Ce BIM ne saurait rendre compte de manière détaillée de la richesse de cet ensemble de matériaux. Il se propose simplement de faciliter l'accès aux ressources en ligne en vous présentant brièvement l'architecture de la conférence (1), quelques points de synthèse des débats (2) et le programme de la conférence virtuelle qui prolonge actuellement sur le web la conférence de Rome (3).

1. Architecture de la conférence

La conférence était structurée autour de

Sessions plénières :

- Conférence introductive sur les enjeux du développement rural et agricole dans la globalisation et les conséquences pour les services financiers
- Les liens entre recherche et développement des services financiers ruraux
- Comment renforcer les liens entre recherche et développement
- Le rôle des banques publiques dans le développement des services financiers
- Recherche et pratiques pour améliorer la compétitivité de la finance rurale
- Conclusions et recommandations de la conférence

Et de cinq sessions thématiques abordées à travers des communications et des posters.

1. Demande de produits et services financiers au sein des populations rurales.

Dans le contexte de changement rapide intervenant dans les économies rurales à l'échelle mondiale, cette session avait pour objectif d'analyser les conséquences de ce changement sur la demande et l'offre de services financiers ruraux.

2. Quels modèles d'institutions pour développer services et produits financiers en milieu rural.

Dans le contexte de développement important de la microfinance, l'offre de services financiers en milieu rural reste un défi. Cette session thématique avait pour objectif de réfléchir à l'adéquation et à la durabilité comparée de différents modèles de microfinance aux enjeux et contraintes du milieu rural.

3. Améliorer la gestion opérationnelle des institutions financières.

Des innovations significatives ont été développées dans les dernières années pour réduire les coûts de transaction et le risque au sein des IMF rurales. Cette session avait pour objectif de présenter et d'analyser certaines d'entre elles, en les replaçant dans leur contexte.

4. Développer des produits financiers qui répondent aux besoins des clients ruraux.

Durant ces dernières années, de nombreux fournisseurs de services financiers ont développé et expérimenté de nouveaux produits visant à répondre aux besoins des ruraux autres que le crédit de court terme : prêts à long terme pour des investissements dans l'agriculture, contrats de location, cartes de crédit et de débit, découverts, produits d'épargne flexibles, assurances (agricoles, de vie, de santé et de biens), transferts d'argent, ... Cette session avait pour objectif d'analyser des innovations significatives et de réfléchir aux conditions de leur extension.

5. Créer un environnement et des politiques d'appui qui stimulent le développement des marchés financiers ruraux.

Le secteur financier a longtemps cristallisé les débats sur le rôle de l'Etat. Cette session est revenue sur cette question en s'interrogeant sur la nature et les conditions de mise en œuvre de politiques de finance rurale favorisant le développement et la pérennisation de services financiers adaptés à la population rurale et susceptibles de répondre aux enjeux du développement rural tels que présentés par A. De Janvry dans la première session plénière.

2. Quelques éléments de synthèse des débats

La synthèse des différentes sessions et globalement de la conférence, n'ayant pas été publiée jusqu'ici, les éléments présentés ici ne traduisent par la force des choses qu'une vision partielle de la conférence, telle qu'elle a pu être construite à travers la lecture des différents documents et la participation à une dizaine de sessions parmi les quelques 30 sessions que proposait la conférence.

La conférence introductive d'A. De Janvry, s'appuyant sur le futur rapport de la Banque Mondiale sur l'Agriculture en cours d'élaboration, a remarquablement mis en perspective les grandes évolutions de l'agriculture et du développement rural dans les pays du Sud (un développement avéré, des perspectives croissantes notamment autour des « marchés dynamiques », mais aussi un développement dual, des clivages qui s'approfondissent et qui laisse l'Afrique Subsaharienne au bord du chemin, un enjeu clé : le rapide développement de l'économie rurale non agricole,) et leurs conséquences sur la demande et l'offre de services financiers ruraux.

Dans le contexte de changement rapide des économies et sociétés rurales mondiales, l'importance de la recherche pour le développement de la microfinance rurale a été soulignée. Les communications et posters ont donné une ample représentation de la diversité des travaux de recherche, des acteurs de cette recherche (Universités, centre de recherche, mais aussi opérateurs de microfinance eux mêmes, ..) et des utilisateurs de cette recherche. Les méthodes exposées ont révélé aussi une ouverture des méthodes de recherche, les démarches statistiques, quantitatives et économétriques restant le standard académique incontournable, mais progressivement enrichi par des démarches plus qualitatives. « L'expérimentation économique » a également fait son entrée dans cette palette de démarches. Les difficultés du lien entre recherche et développement ont aussi été soulignées (problèmes d'objectifs

partagés, de vocabulaire, d'agenda, de mode d'évaluation, ...). L'intérêt des démarches visant à associer étroitement les acteurs des services financiers aux programmes de recherche a été largement revendiqué par ces acteurs et démontré par les exposés.

Les progrès de la finance rurale ont été mis en évidence sur tous les continents, Chine comprise. L'importance de bien connaître ses clients, d'adapter les produits aux besoins et contraintes des clients, la nécessité de bonnes pratiques et l'importance du cadre réglementaire, sont des éléments bien connus qui ont été largement rappelés et documentés par la conférence. L'impact positif de la microfinance a été lui aussi largement documenté par des études émanant de tous les continents : impact de lissage de la consommation, d'amélioration des conditions de vie, de santé, de scolarisation, progression des revenus, ...

Les perspectives ouvertes par les « innovations » en termes de produits, de procédures et d'outils de la microfinance rurale ont été largement analysées : crédit bail, warrantage, cartes bancaires, nouvelles technologies de l'information, liens contractuels avec l'agribusiness, ... Le développement de techniques d'assurances, y compris agricoles, semblent ouvrir de nouvelles perspectives de maîtrise du risque. Ce faisant, les banques s'intéressent plus fortement au monde rural, et plusieurs d'entre elles sont venues présenter leurs actions de finance rurale, implantation directe en milieu rural ou refinancement de la microfinance..

Cependant, cette progression rapide et significative ne peut pas masquer les limites actuelles de la microfinance, qui peine toujours à se développer dans les régions rurales reculées et à financer significativement l'agriculture. Plusieurs communications (Vietnam, Pérou, ..) ont souligné l'impact de l'auto rationnement en crédit par des populations ayant trop peu d'opportunités d'activités économiques ou dont les activités ne sont pas assez rentables pour pouvoir prendre sans charge le risque d'un crédit

Plusieurs axes ont été esquissés pour repousser ces limites :

- le développement de liens avec les services non financiers (autour de thématiques spécifiques comme la finance en zone HIV , mais aussi plus globales, en matière de création d'emploi, ...)
- le lien avec les organisations agricoles pour développer des structures mieux à même de financer l'agriculture (programme PATMIR au Mexique, zone cotonnière au Mali, ...)
- le lien avec les banques nécessaire à l'amélioration du refinancement

Enfin, l'importance des politiques publiques a été réaffirmé à travers une session spécifiquement dédiée à cette question. Mais les débats sont loin d'être clos quant à la nature de ces politiques publiques. Si tous les acteurs s'accordent sur l'importance d'un cadre légal pour le développement de la microfinance rurale, le degré d'intervention de l'Etat dans la fourniture des services financiers a fait l'objet de longues et sévères discussions entre partisans d'un Etat strictement non interventionniste et défenseurs d'une intervention justifiée par les défaillances du marché financier dans des secteurs spécifiques comme les zones rurales reculées, certaines formes d'agriculture, et les populations les plus pauvres parmi les pauvres.

3. Prolongeant la conférence de Rome, une conférence virtuelle ...

Pour ouvrir les débats à un public plus large, la FAO organise du 16 au 28 mai une conférence en ligne sur le thème « Transformation des résultats de la recherche en finance rurale en politiques et actions ». Le principal objectif de cette conférence en ligne est de faire émerger des recommandations et stratégies concrètes qui amélioreront la communication entre chercheurs, praticiens et décideurs.

La conférence en ligne sera structurée autour des cinq questions suivantes :

1. Comment est-ce que les chercheurs et les résultats de leurs travaux peuvent influencer la politique des gouvernements ?
2. Comment est-il possible de rapprocher les praticiens et les chercheurs afin qu'ensemble ils puissent identifier et analyser les challenges de la finance rurale ?
3. Comment est-il possible d'assurer une recherche de qualité et dans quel format les résultats peuvent-ils être diffusés pour s'assurer qu'ils soient utilisés ?
4. Comment est-ce que les bailleurs de fonds et agences de financement de la recherche définissent leurs priorités thématiques et décident ou non d'apporter leur support ?
5. Quels sujets vous semblent-ils prioritaires à l'heure actuelle ?

Chaque thème sera discuté en ligne pendant 2 à 3 jours. Les organisateurs proposeront ensuite un résumé des principaux commentaires et idées. Les participants sont invités à envoyer leurs contributions et commentaires en anglais, français ou espagnol. Les résumés seront traduits dans chacune de ces langues.

Pour prendre part à cette discussion, vous pouvez vous enregistrer comme membre du groupe de discussion, à l'adresse suivante : <http://groups.google.com/group/ruralfinance>.

FICHE N°3

L'expérience de la BICIGUI (en Guinée Konakry) avec les organismes de micro-crédit, et en particulier le Crédit Rural de Guinée

BNP Paribas

L'économie guinéenne est marquée par une profonde dualité entre :

- Un secteur privé formel composé pour l'essentiel d'implantations locales de groupes internationaux (secteur minier et services en particulier), et de grands commerçants qui concentrent une part importante des flux d'importation du pays.
- Un secteur informel présent dans tous les compartiments de l'économie : agriculture, commerce, artisanat, service.

Selon les sources disponibles, le secteur informel guinéen représenterait 45 à 65 % du P.I.B. et emploierait 65 à 80 % de la population active.

Particulièrement dynamique en dépit de la morosité économique ambiante, il afficherait un taux de croissance réel de 10/15 % (taux de croissance officiel 2006 : 2.8 %)

Le secteur informel se caractérise par :

- Une structure essentiellement familiale ;
- Une gestion empirique, sans comptabilité officielle Une très faible bancarisation (de l'ordre de 2 %) et, partant, des difficultés d'accès aux financements et aux services bancaires ;
- L'utilisation de cash comme moyen de paiement quasi exclusif.

Compte tenu de ces caractéristiques, le secteur bancaire connaît mal ce segment essentiel de l'économie, avec lequel il travaille peu.

De la même manière, les établissements bancaires classiques entretiennent peu de relations avec le monde agricole (contraintes géographiques, fonctionnement informel tel que défini ci-dessus). Rappelons que 80 % de la population guinéenne vit en zone rurale.

Pour autant agriculture et informel constituent des vecteurs de développement incontournables, mais qui nécessitent des approches adaptées.

Le micro crédit constitue l'une des réponses possibles aux besoins de l'économie informelle.

La BICIGUI a adopté, suite à l'organisation d'un séminaire en 2001 en collaboration avec le CRG et PRIDE Finances, une politique volontariste dans le cadre d'une action concertée en direction de la microfinance.

D'une part, il s'agit d'une occasion de développer les emplois sur une contrepartie de qualité, et d'autre part, de favoriser le développement de mécanismes financiers en direction du secteur informel qui se traduira à terme par une nouvelle clientèle pour le secteur formel

Cette politique s'est traduite par deux partenariats réussis : selon les cas, nous avons opté soit pour une intervention directe (PRIDE FINANCE), soit pour une intervention en refinancement des besoins (CREDIT RURAL DE GUINEE)

La BICIGUI et le CREDIT RURAL DE GUINEE

Un partenariat particulièrement fructueux a ainsi été noué avec le CREDIT RURAL DE GUINEE, spécialisé dans le micro crédit à destination du monde agricole.

Le Crédit Rural de Guinée

La population guinéenne souffre d'énormes besoins en financement, accentués par un système bancaire concentré dans les grands centres urbains et polarisé sur les secteurs minier et de l'import export. Dans ce contexte le Crédit Rural de Guinée (CRG) se pose en acteur quasi unique de la micro finance en Guinée. Outre quelques autres institutions, basées le plus souvent en zone urbaine et ciblant les commerçants et les artisans, un autre réseau, le Crédit Mutuel de Guinée, était opérationnel avant de faire faillite en 2001.

L'évolution du réseau s'est accomplie en quatre phases :

L'expérimentation (1989-1991) du modèle Grameen Bank, sous la forme de crédit solidaire adapté au contexte guinéen dans des localités.

L'extension du réseau (1991-1994), diversification des produits financiers et mis en place d'organes participatifs.

La recherche de l'équilibre financier (1994-1997) et diversification accrue des types de crédits.

L'Institutionnalisation du réseau (1997-2001), insertion dans la loi bancaire guinéenne, recherche de l'équilibre financier et renforcement du concept de « gestion en commun ».

Le CRG après avoir connu quatre phases sous la forme de projet a engagé son institutionnalisation et s'est érigé en Société Anonyme en 2001. Avec 114 caisses locales et un sociétariat estimé en 2006 à plus de 160 000 associés, le CRG est la principale institution de micro finance d'envergure nationale en Guinée. Dans des conditions difficiles, grâce au soutien de l'Etat Guinéen et des bailleurs de fonds, le CRG a bâti une entreprise et un réseau aujourd'hui incontournable en Guinée. Lancé en 1988, le projet a eu pour objectif de « faire accéder les populations rurales au micro crédit », au moyen de la création d'associations, instituées en caisses locales, la qualité d'associé de la caisse locale étant nécessaire à l'obtention d'un crédit.

La mission affichée en 2006 est un peu différente de celle exprimée par le projet d'origine. La mission que s'est fixée aujourd'hui le CRG est de « contribuer à la stabilité sociale et au développement économique du pays par un accès élargi des populations rurales et péri urbaines à des services financiers de proximité adaptés à leurs besoins ».

Ce changement d'approche renvoie directement à la reconnaissance nationale du CRG et son devoir de répondre à une, ou plutôt des, demandes toujours plus nombreuses et s'accompagnant de pressions lourdes sur les caisses locales, vu comme le seul accès bon marché (en comparaison aux taux pratiqués dans les crédits informels) à un moyen de financement. La sous bancarisation, la position monopolistique du CRG dans le secteur de la microfinance et l'institutionnalisation du réseau, emmenant de nouvelles contraintes de liquidités, ont obligé le CRG à adapter son offre à un public plus large d'associés. Les caisses offrent aujourd'hui des produits visant les petits agriculteurs ruraux, mais aussi les commerçants et les fonctionnaires.

La BICIGUI a su développer une relation privilégiée avec le CRG qui se fonde sur une longue collaboration (depuis le projet en 1989 lors de sa création). Le CRG n'est pas un simple client, la BICIGUI ayant développé plutôt des relations de partenariat : conseil en informatique, en logistique, etc.

Le CRG a enregistré sur la période 2001/2006¹⁷ une croissance très rapide de son activité, comme en témoigne le tableau ci-dessous. En particulier, malgré son statut non bancaire, le CRG a pu collecter une épargne égale à la moitié des crédits accordés. La collecte de l'épargne est basée sur l'épargne volontaire et l'épargne de garantie, cette dernière suit une évolution parallèle à celle du crédit conformément à la politique de développement fixée par le CRG.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre de caisses	86	93	102	111	120	120
Nombre d'associés	110.857	107.710	122.741	132.911	160.988	130.085
Octrois de crédit	11.452	12.947	15.784	20.271	28.401	39.604
Encours de crédit moyen	6.388	7.458	10.070	13.427	16.709	21.362
Encours d'épargne	3.913	4.834	6.841	8.678	12.320	14.542
Taux d'inflation			6%	14,8%	18%	29%
Taux change moyen €/GNF	1.717	1.877	2.270	2.882	4.485	6.262

NB : les encours de crédit et d'épargne sont exprimés en millions de GNF

Historiquement, nous sommes d'abord intervenus chez le CRG sous forme de crédit par caisse (400 MGNF en 2002), destiné à couvrir les éventuels besoins de fonctionnement de la structure.

Puis les besoins ont été affinés, et nous avons pu, en 2004, mettre en place un crédit de campagne de 2.3 milliards destiné à accroître la capacité d'octroi de crédit du CRG.

Le crédit de campagne est octroyé au CRG pour lui permettre de faire face aux besoins de trésorerie pendant les périodes d'octroi de crédits dont les plus importants sont les crédits agricoles solidaires (avril, mai, juin) et les crédits commerciaux (octobre, novembre, décembre).

En 2005, le renouvellement de la ligne de crédit de campagne s'est accompagné de la mise en place d'un crédit à moyen terme de 500 MGNF, destiné à conforter les ressources permanentes du CRG.

Lors de la dernière revue (2006), nous avons porté notre crédit de campagne à 2.7 milliards.

Le type de garantie demandé par la BICIGUI porte sur :

- un Dépôt à terme nanti de GNF 537,5 M soit 114.300 euros étendu à tous les concours,

¹⁷ Les chiffres 2006 ne nous ont été communiqués qu'avec retard, compte tenu des difficultés rencontrées par le CRG suite au saccage d'une bonne partie de ses installations lors de l'insurrection de février 2007.

- une garantie partielle de l'AFD/ARIZ, partenaire historique du CRG (voir encadré): le fonds de garantie ARIZ couvrant 75 % de la ligne de découvert de GNF 3 milliards
- une contre garantie de 60 % de la DEG pour les CMT

Le fonds de garantie est un dispositif de garantie « Assurance du Risque d'Investissement dans la zone de solidarité Prioritaire – ARIZ » dont l'objectif est de favoriser la création et le développement d'entreprises locales. Afin de favoriser le financement des petites entreprises locales, il a été prévu une procédure allégée d'octroi de garanties et d'indemnisation dans la limite d'un plafond global de garantie accordé par établissement de crédit.

La validité de la contre garantie couvre une période de 24 mois (douze mois, renouvelable pour une période de 12 mois à la demande de la banque).

Taux : TBB + 1,75 % sur la partie non couverte par la garantie ARIZ et TBB sec sur la partie du découvert couverte par la garantie.

L'AFD et le CRG

L'AFD intervient dans le programme de développement du CRG en assurant un soutien dans le financement (sous forme de subventions et de prêts) de la formation, l'assistance technique et les équipements.

L'AFD vient d'accorder une subvention de GNF 4,6 milliards soit la c/v de 978.000 euros environ pour la reconstruction des caisses qui avaient été saccagés lors des événements de janvier- février 2007 et finance l'assistant technique.

Le Crédit Mutuel de Guinée

Le Crédit Mutuel de Guinée a connu une faillite en 2000 consécutive semble t-il à une mauvaise gestion. La faillite avait jeté une image négative sur cette institution de micro crédit qui avait une forte implantation en milieu rural. La décision du gouvernement d'indemniser les sociétaires avec l'appui matériel et financier de l'AFD a permis de restaurer la confiance du secteur en zone rurale.

Les avantages de la ligne pour le CRG correspondent à un allègement de la trésorerie, des disponibilités de ressources pour l'octroi de crédits et une meilleure croissance des produits financiers. Parallèlement, on note une meilleure image vis à vis de la clientèle d'une part et une audience du CRG auprès du système bancaire d'autre part.

Pour la BICIGUI, la mise en place de ces facilités permet de développer les emplois sur une contre partie de qualité.

Il n'y a pas eu d'incident de paiement sur les crédits de la BICIGUI. Malheureusement, les événements sociaux du 1^{er} bimestre 2007 ont porté un coup sévère au CRG, qui a vu l'essentiel de son réseau d'agence pillé.

La BICIGUI et la FEDERATION DES PAYSANS DU FOUTAH DJALLON

Avec la FPPD, qui regroupe 18.000 paysans de la région du Foutah (Moyenne Guinée), la BICIGUI a confirmé sa volonté et son intérêt dans le financement du développement rural.

La fédération des paysans du Foutah Djallon

La fédération des paysans du Foutah Djallon compte 18 000 adhérents, répartis dans 450 groupements relevant de 23 unions. Les régions administratives de Mamou, Labé et les préfectures de Gaoual et Koundara représentent sa zone d'intervention, soit 10 préfectures. Elle octroie des crédits intrants à ses membres à travers des groupements qui en assurent la garantie (caution solidaire).

Cette structure, par ailleurs épaulée par l'AFD, la Coopération française (jusqu'en 2006) et plusieurs ONG, a pour objet :

- de fédérer et financer les besoins d'intrants des campagnes agricoles (semences de légumes et engrais)
- de rechercher les débouchés et de définir les prix de vente avec les grossistes
- de participer à l'alphabétisation des populations concernées.

Nous intervenons ici dans un schéma de financement des besoins de trésorerie liés à la campagne à venir, dans le cadre d'un crédit de campagne de 1.7 milliard. Il s'agit d'une ligne de crédit de fonctionnement utilisée pour le financement de la production et de la commercialisation.

Les principaux atouts de ce partenariat pour l'OP sont le réseau de la BICIGUI (implantations en province) et la capacité à correspondre à ses besoins (crédit de trésorerie, règlement en devises des importations d'équipements, d'intrants, semences, etc.).

Les garanties pour la ligne portent sur un nantissement d'espèces et une contre garantie de la SIDI, les deux couvrant le risque de la BICIGUI à hauteur de 87%.

Les risques pour l'OP sont limités et pourraient se résumer au risque d'écoulement des produits. Toutefois, ce risque est dans le contexte actuel atténué par l'existence d'une demande locale forte.

La BICIGUI et PRIDE

Il existe un protocole d'accord sur le financement conjoint de micro – projets des clients du PRIDE dont les demandes dépassent les seuils de crédits habituellement accordés par le PRIDE.

PRIDE Guinée

Le Programme Intégré pour le Développement de l'Entreprise, créé en 1991, est une ONG spécialisée dans la micro finance. Elle possède 14 caisses, dont trois sur Conakry et onze dans le pays (Boké, Dalaba, Fria, Kamsar, Kankan, Kindia, Kissidougou, Labé, Mamou, N'Zérékoré et Pita). Les services financiers qu'il propose sont des petits prêts aux micro entrepreneurs, de 100 000 GNF à 5 000 000 GNF, avec un taux d'intérêts de 3 % par mois. Pour pouvoir accéder à ce type de crédit, il faut remplir plusieurs conditions : rentabilité de l'activité financée (le crédit ne finance pas le démarrage de l'activité, mais plutôt sa consolidation et son extension), apports de garanties sous forme de caution d'un tiers, de gage sur des petits équipements, de stocks... PRIDE ne finance pas la production agricole.

Les caractéristiques de ces crédits sont :

- Nature : crédit de fonctionnement et/ou équipement
- Montant : GNF 50.000.000 (c/v 9.500 euros) maximum (jusqu'à 20 MGNF, 50 % BICIGUI et 50 % PRIDE- au-delà de 20 MGNF, 10 MGNF pour PRIDE et la différence la BICIGUI)
- Durée : 3 mois minimum et 48 mois maximum
- Taux : (dégressif : 1,6 % /mois pour la BICIGUI et 3 %/mois pour le PRIDE)
- Garanties : recueillies par PRIDE sous son entière responsabilité.

Ce partenariat qui est particulièrement en direction de la clientèle du secteur informel, découle d'une stratégie qui se traduira à terme par une nouvelle clientèle (formelle) pour la banque lorsque le développement des activités et le niveau des besoins vont dépasser le cadre actuel.

La BICIGUI est à l'écoute de ses partenaires du monde rural, et ce, toujours en liaison avec l'AFD. Les engagements pourront évoluer, mais progressivement en prenant en compte les capacités des uns et des autres à gérer le développement du micro - crédit en milieu rural.

FICHE N°4
BNI Madagascar et la Microfinance
Groupe Crédit Agricole S.A.

La BNI Madagascar (Banque nationale pour l'industrie) est une filiale du Groupe Crédit Agricole (voir actionnariat en annexe). Dans le cadre d'une politique volontariste d'ancrage dans le paysage économique Malgache, la BNI a accéléré ces deux dernières années ses interventions dans le secteur de la Microfinance. En effet, la banque a pris conscience que la couverture des besoins de financements dans ce secteur d'activité est très faible (environ 6%) et que des mesures doivent être rapidement prises par les banques commerciales pour accompagner très étroitement les IMF dans le développement de leurs moyens d'intervention.

BNI est aujourd'hui un acteur majeur dans le développement des financements visant trois types d'acteurs (grandes entreprises, PME, particuliers) dans l'ensemble des secteurs économiques allant de l'industrie à l'agriculture. Grâce à une étroite collaboration avec le réseau CECAM (Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle) et la SIPEM (Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar), BNI Madagascar a pu intégrer le domaine de la microfinance.

Partenariat avec le réseau CECAM (Microfinance rurale)

La mise en œuvre du partenariat avec le réseau CECAM a constitué pour la BNI une bonne opportunité d'intervention sur le marché de la microfinance rurale à Madagascar. Ce partenariat avec le réseau CECAM prend différentes formes, à savoir:

- Formations dispensées à CECAM sur des thèmes tels que le contrôle interne, la réorganisation des services centraux, informatique etc.
- Contribution pour la valorisation du secteur agricole en développant la motivation des agriculteurs par le lancement chaque année et ce, du concours intitulé : Trophée du Jeune Agriculteur ou TJA qui consiste à primer le meilleur agriculteur ayant démontré un professionnalisme exemplaire.
- Refinancement des encours en financement de GCV (Grenier Communautaire Villageois) pour la campagne rizicole 2007.

Les refinancements de la BNI sont focalisés sur le financement des GCV:

- primo la demande des CECAM auprès de la BNI est axée vers ce type de crédit, correspondant à l'essentiel des besoins, étant donné que c'est le reflet des besoins des sociétaires des caisses de base.
- secundo, le GCV présente pour la banque une sécurité renforcée du fait que les stocks constituent des garanties matérielles à première demande facilement réalisables.

Le Grenier Commun Villageois (GCV) a pour objectif de mieux valoriser les récoltes, en période de récolte, au lieu de vendre leurs produits aux cours les plus bas, les paysans peuvent obtenir de CECAM une avance de fonds pouvant atteindre 75% de la valeur de leurs produits. Ces derniers sont stockés dans le GCV jusqu'à la période de soudure, lorsque les prix sont plus favorables. Pendant la durée de stockage, le stock sert de garantie à CECAM jusqu'au

remboursement, Le crédit peut aller de 5 à 10 mois. La constitution et la gestion se font au niveau de la caisse locale CECAM.

La banque intervient également avec le crédit Productif octroyé sous forme de préfinancement depuis ces deux dernières années. Il faut rappeler que ce crédit permet aux paysans de financer une partie des dépenses liées à la production végétale ou animale (main d'œuvre salariale, semences, engrais, pesticides, outillage, provende). Il peut également être consacré au financement de l'artisanat et de la transformation. Sa durée est adaptée en fonction du cycle de production, avec des remboursements liés aux récoltes et aux produits finis.

Conditions de la ligne de financement pour les CECAM

Crédit à court terme sous forme de Préfinancement pour le refinancement du crédit Productif des CECAM destiné principalement pour le financement de l'agriculture et de l'élevage.

Montant : 2.2 Milliards MGA

Déblocage : mi-mars 2007

Validité : 28/02/2008

Conditions : 12%+commission de garantie ARIZ de Agence Française de Développement (AFD)

Garanties :

- Fonds de garantie ARIZ à hauteur de 50%
- Caution de UNICECAM

Crédit à court terme sous forme d'Avance sur stocks nantis en complément du financement de la campagne GCV 2007 avec tirage de billet à ordre pour le remboursement

Montant : 1.5 Milliards MGA

Déblocage : mi-mars 2007

Validité : 28/02/2008

Conditions : 12 % (à titre indicatif)

Garanties :

- Nantissement stocks de paddy à hauteur de 125 % de nos engagements
- Billets à ordre
- Caution de UNICECAM

1 euro \simeq 2 575 MGA

Interventions chez la SIPEM (Microfinance urbaine)

Notre partenariat avec SIPEM est en développement :

- La SIPEM a su démontrer ses bonnes capacités de gestion et apparaît donc très saine sur le plan de la gestion; ses taux de recouvrement sont également satisfaisants.
- La BNI est actionnaire à 15% de la SIPEM et a participé à la dernière augmentation de capital. En effet, la SIPEM souhaite changer d'échelle et accélérer son

développement qui est bloqué par le manque de ressources; la rentabilité réelle ne permet pas encore actuellement d'autofinancer une forte croissance. Un développement de l'activité nécessite de lever des ressources externes : renforcement des fonds propres, refinancements.

- La BNI participe actuellement au refinancement des encours de crédit de SIPEM sous forme d'avance sur trésorerie

Autres actions entreprises

La BNI a également entrepris d'autres actions qui ont été initiées en faveur de la microfinance. Entre autres :

- Contribution effective de la BNI dans la création et la vulgarisation de la microfinance à Madagascar en apportant son appui financier en amont aux études de marchés, étude de pré-faisabilité et études de faisabilité opérationnelles d'une institution financière dans la région de l'Anosy et en aval à la participation effective à 15% au capital de l'Institution Financière Régionale de l'Anosy ou IFRA, institution financière nouvellement créée avec ICAR ou Internationale de Crédit Agricole et Rural dans la Région Anosy. ICAR est une association sans but lucratif constituée par FERT et par trois Caisses Régionales du groupe Crédit Agricole : celles du Nord Est (Reims), du Centre Loire (Orléans) et de l'île de la Réunion (Océan Indien).
- Soutien et présence de la BNI dans les différentes manifestations et réunions d'initiatives gouvernementales ou de notre propre initiative touchant l'artisanat et l'agriculture, secteurs d'activité stratégique pour la microfinance, par exemple : la foire agricole FANAINGA 2006 à Faratsiho où la BNI en est le sponsor officiel ; de même pour la Vitrine du Vakinankaratra à Antsirabe.
- Facilitation de l'accès à la microfinance : réorientation systématique des clients relevant de la microfinance vers le réseau CECAM.
- Contribution pour plus de 30MMGA dans le développement des activités de l'APEM (Association pour la Promotion de l'Entreprise) en faveur de la microfinance.

Axes de développement des activités de la BNI dans la Microfinance

La BNI met en œuvre sa politique de développement de la microfinance à travers les axes de développement de ses activités mentionnés ci-après :

- Formation et Assistance technique des IMF : A l'instar de ce que nous réalisons en terme de formation et d'assistance technique à la CECAM. La BNI est disponible pour des actions de formation à d'autres IMF qui en éprouvent le besoin.
- Refinancement des IMF : la BNI se veut être un partenaire financier privilégié des IMF mutualistes et non mutualistes.
- Au travers de nos guichets PME, nous continuons à donner accès aux opérateurs de la microfinance à différents partenariats signés par BNI, entre autres: FCPA ou fonds de commercialisation de produits agricoles ; ICREA ou Incubation pour la création d'entreprise ; Le fonds de garantie ARIZ.

ANNEXE :

ACTIONNARIAT DE LA BNI MADAGASCAR

Noms	Part de Capital (%)
IUB Holding, c/o CREDIT AGRICOLE S.A. Paris	51,00
- Etat Malagasy, Antananarivo.	32,58
- Société Financière Internationale, Washington DC , USA	10,00
- Banque de la Réunion, LA REUNION.	2,00
- Personnel de la BNI-MADAGASCAR, Antananarivo.	4,42
TOTAL	100,00

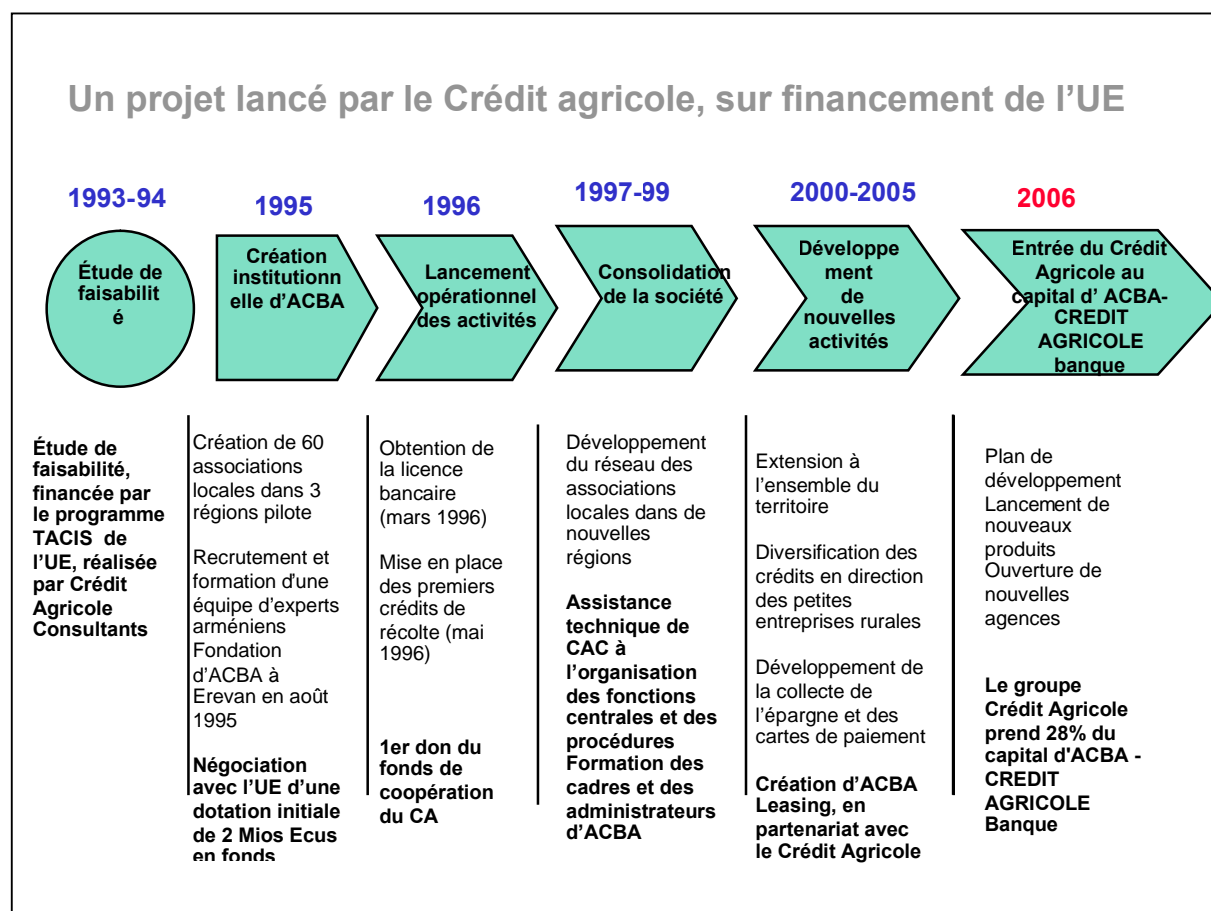
FICHE N°5

L'expérience d'ACBA en Arménie

Crédit Agricole

ACBA banque (actuellement ACBA - CREDIT AGRICOLE Banque) a été créée ex nihilo sous forme de banque coopérative, la 1ère de ce genre au sein de l'ancienne URSS, en mai 1996. Comptant 37 700 membres (au 31/10/2006) et présente dans tout le pays, elle est, après 10 ans d'opération, leader du système bancaire arménien. Tout en conservant sa priorité au financement agricole, la banque s'est transformée progressivement en une banque universelle, en diversifiant ses opérations de crédit vers les petites et moyennes entreprises et en offrant une large gamme de services à tout type de clientèle.

1. Dès 1991, l'Arménie met en oeuvre un programme ambitieux de privatisation et de distribution des terres agricoles, qui a suscité la création de 300 000 fermes privées de petite taille (surface moyenne de 1.3 ha)
2. Le système bancaire, hérité de l'époque soviétique, se révèle incapable de répondre aux besoins de financement de ces exploitations
3. L'Union Européenne inscrit l'étude de faisabilité d'une banque coopérative agricole en Arménie au programme TACIS dès 1993, et en confie la réalisation à Crédit Agricole Consultants (CAC), filiale à 100% du Crédit Agricole
4. ACBA (Agricultural Cooperative Bank of Armenia) est créée en août 1995 et obtient sa licence bancaire en mars 1996.



Rôle du Crédit agricole : un partenariat exemplaire

- Réalisation des études de faisabilité, recrutement et formation des cadres arméniens, puis assistance technique à la banque par Crédit Agricole Consultants : > 2.000 jours d'intervention
- Appui financier des Caisses Régionales de Crédit Agricole à la constitution des Unions régionales : don de 220.000 Euros
- Parrainage d'ACBA vis à vis des organisations internationales
- Octroi d'une ligne de crédit à moyen terme (2001)
- Création d'une société commune de crédit bail, ACBA Leasing (2003), détenue à 28% par CA-Leasing
- Le groupe Crédit Agricole acquiert 28% d'ACBA banque, dans le cadre d'une augmentation de capital. La banque est renommée ACBA - CREDIT AGRICOLE Banque.

Un impact fort sur l'économie agricole et rurale

- Forte composante agricole et rurale de l'économie arménienne
 - L'agriculture représente 26% du PIB
 - 37% de la population vit en zone rurale
- Arménie, bien placée en matière de réformes dans le secteur agricole
 - L'Arménie obtient la meilleure note (7,4) pour l'avancement des réformes dans le secteur agricole, parmi des pays de la CEI (Banque Mondiale)
- Une contribution significative d'ACBA au développement agricole
- Une étude de 1999 montre, dans les exploitations financées par ACBA :
 - Une augmentation de 27% des surfaces cultivées
 - Un accroissement de 22% des rendements
 - Un doublement de la production céréalière
 - Une augmentation de 32% des équipements neufs

1 – Quels avantages et limites de la forme de banque coopérative pour le financement du monde rural ?

La forme coopérative donnée à ACBA est inspirée du modèle Crédit Agricole, sans toutefois être copié. Il a fallu s'adapter au contexte juridique et à la taille du pays. Il y a deux différences principales : d'une part les entités de base sont des associations villageoises, et non des sociétés coopératives; les membres ne détiennent donc pas de parts sociales, mais ont acquitté un modeste droit d'entrée (10 USD). Il n'y a pas de distribution de revenu aux membres. D'autre part les Unions régionales sont de purs véhicules juridiques, dont le rôle est de participer à la gouvernance de la banque, au nom des associations villageoises de leur région. Contrairement à nos caisses régionales de crédit agricole, ce ne sont pas des banques et elles n'ont aucune activité propre. Cette forme quasi-coopérative a été difficile à expliquer dans un pays où le terme coopérative avait été dévoyé. Elle a joué un rôle très stimulant lors de la fondation de la banque, en donnant aux agriculteurs une opportunité unique de participer à la gestion au travers d'une système authentiquement démocratique : élection des membres des conseils d'administration au scrutin secret, interdiction pour les maires des villages de solliciter les suffrages. Elle a permis très rapidement de créer un sentiment d'appartenance : ACBA était (et est toujours) leur banque, et non pas un organisme para-étatique, tel que les

anciennes banques soviétiques (notamment l'Armagroprombank) dont les prêts n'étaient pas remboursés. L'association des agriculteurs aux décisions de crédit a développé leur sens de la responsabilité et stimulé leur sens de la réciprocité (pourquoi n'apporterions nous pas notre épargne à une banque qui nous a fait confiance ?). Sans qu'il y ait une caution juridique des membres de l'association, le sens de l'honneur et la solidarité villageoise incitent fortement les membres de l'association à régler eux mêmes un problème de remboursement de la part d'un membre de l'association. Ce "modèle" ne garantit pas à lui seul ni une bonne gouvernance ni une bonne gestion. Il y faut en plus un management professionnel et indépendant des pressions politiques et sociales : l'avis négatif des administrateurs sur une demande de crédit entraîne son rejet, un avis positif n'entraîne pas nécessairement l'accord de la banque. Il y faut aussi un personnel honnête, en particulier des « credit officers » immunisés contre toute forme de corruption. Le niveau d'éducation tant des agriculteurs que du personnel de la banque sont des facteurs de succès qu'on ne rencontre sans doute pas au même degré en Afrique de l'Ouest.

2 – Comment ACBA s'assure-t-elle de « conserver une priorité au financement agricole (Cf. Diapo N°2)? Quelle évolution récente du portefeuille agricole et rural ? Quel risque de réduction trop marquée du financement agricole ?

ACBA est aujourd'hui une banque universelle qui, comme le crédit agricole, est sortie de sa spécialité agricole d'origine pour financer les petites entreprises, les commerces et les particuliers. Elle conserve toutefois une forte priorité au secteur agricole pour au moins 2 raisons : c'est son intérêt, car elle bénéficie d'une expertise, d'une réputation et d'un réseau commercial qui lui donnent une position incomparable sur ce marché, qui reste important en Arménie. D'autre part, les membres et les administrateurs élus sont des agriculteurs bien placés pour rappeler si besoin était la priorité à l'agriculture. Le développement très rapide de l'activité crédit et sa diversification ne se font pas au détriment du secteur agricole. La banque a une situation de fonds propres qui lui permet de conduire cette politique sans arbitrer contre l'agriculture.

3 – Quelles formes de garanties pour les prêts agricoles ?

La banque prend des garanties, sous forme d'hypothèques sur les terres ou les bâtiments, mais le plus souvent sous forme de nantissement de matériel roulant, exceptionnellement sous forme de dépôts d'or ou de métal précieux. Ces garanties sont très rarement mises en oeuvre. Le taux de remboursement des crédits est supérieur à 99% depuis l'origine.

FICHE N°6

Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar

Betty Wampfler *, Emmanuelle Bouquet **, Eliane Ralison ***¹⁸

Introduction. Le crédit moyen terme, une frontière de la microfinance

L'offre de crédit moyen terme reste un point d'achoppement majeur de la microfinance rurale. Toutes les études de l'offre de la microfinance menées dans les pays du Sud depuis le début des années 2000 mettent en évidence la faible part du crédit de moyen et long terme (UEMOA, 1999 ; CIRAD – CERISE, 2002 ; FAO - GTZ 2001).

Les causes principales de ce rationnement de crédit résident dans :

- le manque global de ressources financières : confrontée à une très forte demande de crédit, les institutions de microfinance parent au plus pressé et concentrent les ressources disponibles sur l'offre de crédit court terme
- le manque de ressources « longues » adaptées au financement du crédit de moyen et long terme, engendré notamment par la difficulté de la microfinance de collecter l'épargne à terme
- le risque plus difficile à gérer par la microfinance : le financement du moyen et long terme portant sur des montants plus importants et des durées plus longues que le crédit court terme entraîne un niveau de risque plus élevé et une difficulté de gérer ce risque par les mécanismes de garantie solidaire couramment utilisés par la microfinance. (Rosenzweig, Biswanger, 1993 ; Nagarajan, Meyer, 2005)

Réduire la contrainte de risque pour l'institution financière est un facteur essentiel de développement de l'offre de crédit moyen terme. Cette limitation du risque peut être recherchée en sélectionnant les zones ou des activités rurales relativement « sécurisées » par une politique de prix agricole ou des mécanismes de filière intégrée (à l'exemple des zones cotonnières : crédit équipement de Kafo Jiginew au Mali (IRAM, 2002) ou de FECECAM au Bénin (Renard, 1999) ; financement de la traction animale au Nord Cameroun (Raubec, 1999)). La limitation du risque peut être recherchée aussi à travers l'adaptation par la microfinance de techniques bancaires spécifiques, tel que le crédit bail.

L'intérêt du crédit bail s'étend progressivement au sein de la microfinance et les expérimentations se développent, à destination des entreprises (Réseau Rampe (Pierret, 2003) ou du monde rural (ANED en Bolivie (Holinger, 2002) , Grameen Bank au Bangladesh). L'une des expériences les plus anciennes en matière de crédit bail rural est celle du réseau des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) de Madagascar qui développe ce produit financier depuis sa création en 1993 (Andriantsivaliana, Fraslin, 2002). Une étude d'impact commanditée par le Gouvernement malgache et l'Union européenne, en cours au sein de ce réseau¹⁹ offre l'opportunité d'évaluer les potentialités du crédit bail pour une institution de microfinance (IMF) et son impact sur les ménages ruraux.

¹⁸ * CIRAD/UMR MOISA/SUPAGRO Montpellier, ** CIRAD/UMR MOISA, *** FOFIFA

¹⁹ Etude d'impact du réseau CECAM de Madagascar. (2003-2007) Les données et informations présentées dans cette communication ont été recueillies dans le cadre d'un contrat d'étude financé par le FED à Madagascar et sont la propriété de

S'appuyant sur les résultats intermédiaires de cette étude (Wampfler, Bouquet, Ralison, 2006), cette communication a pour objectifs d'étudier (1) les conditions de mise en œuvre du crédit-bail par le réseau CECAM, (2) d'analyser les conditions d'accès et de valorisation de ce crédit par les ménages ruraux, et (3) d'en tirer des enseignements à visée opérationnelle, à l'intention du réseau CECAM, du secteur de la microfinance et des politiques publiques de financement rural.

Inséré dans l'étude d'impact globale du réseau CECAM, le dispositif d'analyse de l'impact du crédit bail, appréhendé sous le terme de « location vente mutualiste » (LVM), s'appuie sur quatre sources d'informations :

- l'analyse des données du système d'information et de gestion (SIG) du réseau CECAM permet de replacer le LVM dans l'évolution du portefeuille du réseau et donne une profondeur historique à l'analyse (1993-2005)
- Une enquête longitudinale sur un panel de ménages ruraux comprenant des sociétaires et des non sociétaires CECAM permet d'appréhender l'impact du réseau CECAM et du LVM plus spécifiquement ; un questionnaire comprenant différents modules relatifs à l'économie du ménage et à sa trajectoire de crédit a été appliqué au panel de ménages à deux reprises, au printemps 2003 et au printemps 2006 (N=507, dont 333 sociétaires en 2003, N=412, dont 305 sociétaires en 2006). Un troisième passage est prévu en 2007.
- Des enquêtes qualitatives auprès des ménages complètent l'approche quantitative : des entretiens approfondis orientés sur les logiques, les stratégies et les perceptions des ménages ont été conduits auprès de 88 ménages en 2003, 46 en 2006. En 2006, ces entretiens ont abordé plus spécifiquement l'impact des crédits CECAM pour l'investissement, au sein desquels le LVM est très largement dominant.
- Des enquêtes qualitatives conduites sur le thème « Gouvernance et impact » ont été réalisées en 2003 et 2006 aux différents niveaux de la structure de gouvernance du réseau (élus, conseillers, services techniques, directions,) au sein des caisses locales (15 en 2003, 12 en 2006), des Unions Régionales (5 en 2003 et 3 en 2006) et de l'Intercecam. Ces entretiens ont notamment permis d'éclairer la perception des différents produits financiers, dont le LVM, par les différents acteurs du réseau et leur rôle dans la stratégie de développement.

1. Les conditions de mise en oeuvre du crédit bail par le réseau CECAM

1.1. Un réseau de financement agricole et mutualiste

Créé en 1993, le réseau mutualiste CECAM comptait en 2005, 179 caisses locales et 83000 sociétaires répartis dans neuf régions de Madagascar. En 2005, l'encours de crédit s'élevait à 15 milliards d'Aryary²⁰ (Ar), celui de l'épargne à 5 milliards d'Ar., plaçant le réseau CECAM au premier rang des réseaux mutualistes malgaches.

Gouvernement de Madagascar. Ces données représentent une partie des résultats de l'étude réalisée et l'analyse qui en est présentée est de la seule responsabilité de ses auteurs"

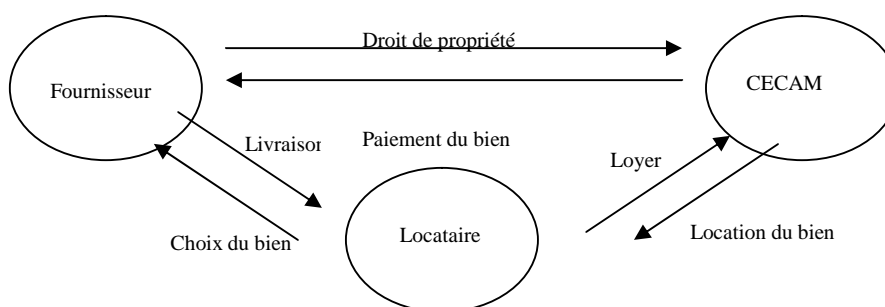
²⁰ 1 euro=2500 Ar.

Le réseau CECAM, une orientation agricole forte et une gamme diversifiée de produits financiers

En 2005, le portefeuille CECAM comptait dix produits de crédit et trois produits d'épargne. Le crédit **Grenier Commun Villageois (GCV)** est un crédit de stockage, visant à aider le producteur agricole à commercialiser ses produits à un moment où les prix lui seront favorables. Le **crédit productif** finance les activités productives de court terme. Le **crédit social** est conçu pour faire face aux besoins de trésorerie urgents, imprévus et/ou non productifs (santé, décès, scolarisation, ...). Le réseau a intégré progressivement le financement de la commercialisation (par les emprunteurs individuels ou les personnes morales). Depuis sa création, le réseau CECAM accorde une attention particulière au financement de l'investissement agricole, à travers la **location vente mutualiste (LVM)**. D'autres crédits d'investissement sont en expérimentation à une échelle réduite : crédit cultures pérennes, achat et aménagement de terrain cultivable. Cet effort de financement de l'investissement a été ouvert à d'autres objets (construction, achat de terrain à bâtir) et étendu au portefeuille d'épargne, un produit « Plan d'épargne projet », complétant une offre plus traditionnelle de dépôt à vue non rémunéré, et dépôt à terme rémunéré.

1.2 Caractéristiques du crédit bail LVM

Le LVM du réseau CECAM s'appuie sur une procédure classique de crédit bail.



Le réseau CECAM acquiert un bien choisi par le sociétaire qui en fait la demande. Le bien est remis au sociétaire, qui en devient locataire, moyennant

- un apport personnel : d'un montant de 10 % de la valeur du bien si c'est du matériel agricole, de 20 à 30 % si c'est du matériel roulant
- une garantie d'un montant équivalent à 50 à 150% de la valeur du bien
- du versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5%/mois

Le réseau reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le locataire, à hauteur de sa valeur initiale, augmentée des intérêts et des frais. La durée de location vente peut varier de 6 à 36 mois. Le locataire fait l'objet d'une sélection par le réseau CECAM et d'un suivi, pendant la durée de la location. En cas de défaillance de paiement du loyer, le réseau CECAM peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

Deux procédures originales ont été adoptées par le réseau CECAM pour développer l'accès à ce crédit :

- la garantie peut être constituée par une grande diversité de biens ruraux courants, et spécifiquement le cheptel bovin, habituellement refusé par les systèmes financiers
- le calendrier de remboursement du LVM est fixé en concertation avec l'emprunteur, en fonction du rythme de ses activités économiques.

1.3 Le LVM, produit financier déterminant dans le portefeuille et la stratégie du réseau CECAM

En fin 2005, l'encours du LVM, était de 5 milliards d'Ar, représentant 30% du volume de l'encours de crédit du réseau CECAM et 22% du nombre de crédits en cours.

Depuis sa création en 1993, le LVM est, avec le crédit productif et le GCV, au cœur de la stratégie de développement du réseau CECAM. Les volumes de LVM octroyés ont augmenté annuellement en valeur absolue. La part significative du LVM dans le portefeuille (Tableaux 1 et 2), tout comme les variations de son taux de croissance (Tableaux 3 et 4), témoignent de sa contribution à la croissance globale du réseau CECAM.

Tableau 1 : Evolution de la distribution du portefeuille par type de crédit (% des montants octroyés)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Productif	57	Nd	18	19	19	35	31	34	26	28	26	33
GCV	8	Nd	25	39	32	23	29	19	37	21	24	16
LVM (crédit-bail)	25	Nd	42	34	19	16	17	23	16	25	21	30
Social	11	Nd	14	6	2	2	1	3	3	2	1	1
Commercial												
personnes morales	0	0	0	0	27	24	20	9	9	7	6	1
individuel	0	0	0	0	0	0	1	10	5	6	12	11
Autres	0	0	0	0	0	0	0	2	4	9	9	9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

Tableau 2 : Evolution de la distribution du portefeuille par type de crédit (% du nombre de crédits octroyés)

	2002	2003	2004
Productif	47	44	52
GCV	25	30	19
LVM (crédit-bail)	8	8	13
Social	15	13	12
Commercial			
personnes morales	0,3	0,4	0,03
Individuel	2	3	3
Autres	2	2	1
Total	100	100	100

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

Tableau 3 : Taux de croissance annuel des octrois par type de crédit (sur la base des montants en FMG courants)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Productif	70%	172%	127%	59%	56%	5%	36%	46%	32%
GCV	149%	121%	-11%	127%	-7%	166%	-28%	79%	-31%
LVM (crédit-bail)	31%	47%	7%	94%	91%	-3%	97%	33%	46%
Social	-35%	-5%	4%	4%	305%	29%	-11%	10%	-1%
Commercial									
personnes morales			10%	50%	-31%	29%	-4%	50%	-90%
individuel					1390%	-35%	60%	212%	-6%
Autres						117%	198%	62%	7%
Total	59%	171%	25%	79%	45%	35%	25%	61%	5%

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

Tableau 4 : Taux de croissance annuels des octrois par type de crédit (en nombre de crédits octroyés)

	2003	2004
Productif	13%	19%
GCV	43%	-35%
LVM (crédit-bail)	20%	66%
Social	4%	-11%
Commercial		
personnes morales	43%	-92%
Individuel	69%	16%
Autres	11%	-34%
Total	21%	1%

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

Les taux de remboursement du LVM (Tableau 5) se situent dans une moyenne satisfaisante à 90 jours (93% en 2004), ce qui est une performance significative pour un crédit d'investissement, notamment considéré comme plus risqué que les crédits de court terme.

Tableau 5 : Taux de remboursement par produit de crédit CECAM (2001-2004)

Délai (jours)	2001			2004		
	0	30	90	0	30	90
Productif	73%	85%	90%	83%	91%	94%
GCV	92%	97%	98%	97%	98%	98%
LVM	78%	88%	92%	84%	91%	93%
Social	82%	92%	96%	86%	93%	96%
Commercial						
Personnes morales	71%	74%	77%	80%	82%	83%
Individuel	73%	84%	89%	90%	94%	96%
Taux moyen	78%	87%	90%	86%	92%	94%

Source : SIG CECAM / Rapport d'étude d'impact 2006

1.4 Perception du LVM et de son potentiel par le réseau CECAM

L'enquête « Gouvernance et impact », conduite en une quarantaine d'entretiens aux niveaux local, régional et national du réseau en 2003 et 2006, a permis de cerner la perception de ce produit par le réseau.

Un large consensus positif entoure le LVM au sein du réseau CECAM. Avec le GCV, le LVM est considéré comme le produit d'appel du réseau, une pièce essentielle de la palette de crédits qui distingue les CECAM dans le paysage de la microfinance malgache et lui permet de mieux répondre à la diversité des besoins de financement rural et agricole.

Les élus comme les techniciens estiment que la combinaison de procédures qui encadre le LVM (crédit bail + garantie + autofinancement) en fait un produit relativement sûr pour le réseau CECAM. Le LVM n'est pas indemne de problèmes (les biens financés peuvent être dégradés ou disparaître en cours de crédit bail), mais globalement le produit jouit d'une grande confiance des acteurs du réseau CECAM.

Si les élus des caisses locales, les plus proches des populations, peuvent déplorer parfois le caractère rigoureux des conditions d'obtention de LVM qui limite l'accès des sociétaires les plus pauvres, tous reconnaissent que ce produit de crédit est facteur de développement dans leur zone d'intervention et le plus souvent le seul moyen d'accès au financement de l'investissement rural.

2. Les conditions d'accès et de valorisation du LVM par les ménages

2.1 Le LVM, une opportunité rare et appréciée d'accès au financement de l'investissement

Les sociétaires qui ont réussi à accéder au LVM sont à 58% satisfaits du produit. (Enquête 500 ménages 2006). Cet indice de satisfaction élevé, confirmé par les enquêtes qualitatives, est motivé d'abord par le fait que le LVM est une des seules possibilités des ménages d'accéder au financement de l'investissement. Les enquêtes quantitatives et qualitatives montrent que, en dehors de quelques situations spécifiques liées à des contextes urbains ou peri-urbains, l'accès des ménages au système bancaire est quasi inexistant. Les autres institutions de microfinance exerçant dans les régions d'enquête ne proposent pas, à ce jour, de crédit de moyen terme. Les prêts obtenus auprès du secteur informel sont en règle générale de court terme et ne permettent que très ponctuellement d'investir. Les possibilités de financement de l'investissement se réduisent alors à l'effort d'épargne des ménages. Or, comme des travaux antérieurs (Zeller, Lapenu, Minten, 1999), les enquêtes 500 ménages mettent en évidence les faibles capacités d'épargne des ménages ruraux. Par ailleurs, quand elle est possible, l'épargne n'est pas prioritairement destinée à l'investissement productif, mais centrée sur la gestion du risque et le lissage de la consommation familiale (Tableau 6) .

Tableau 6 : Destination de l'épargne CECAM des ménages sociétaires actifs CECAM en 2003

	N'ont pas d'épargne CECAM	Epargne pour obtenir crédit	Epargne pour faire face à l'urgence	Epargne pour rembourser le crédit	Epargne pour consommation familiale	Epargne en vue d'acquérir équipement productif agricole ou non agricole
% des ménages sociétaires	25%	22%	30%	3%	8%	8%

Source : Enquête 500 ménages 2003

L'analyse du mode de financement des biens acquis entre 2003 et 2006 par les ménages (Tableau 7) met en évidence :

- la part significative des biens financés par emprunt CECAM, notamment en matière de cheptel (22% des biens), d'équipement non agricole (15%) et de foncier (9%)
- la faiblesse de la contribution de l'épargne à l'investissement des ménages
- l'absence d'alternative d'emprunt pour l'équipement auprès d'autres institutions financières

Tableau 7 : Mode de financement des actifs acquis par les ménages entre 2003 et 2006

	Nature des actifs acquis par les ménages (Tous ménages confondus)						Total
	Cheptel	Equipement agricole		Equ. non agricole	Foncier	Equ. menager	
Bénéfices	47%		80%	68%	58%	72%	72%
activité agricole	33%	60%	27%	40%	45%	46%	
activité non agricole	13%	20%	41%	18%	27%	26%	
Salaire	11%	16%	12%	16%	20%	17%	
salaire agricole	4%	8%	5%	4%	6%	6%	
salaire non agricole	7%	8%	7%	11%	14%	11%	
Epargne	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
Famille-amis	9%	0%	0%	2%	1%	1%	
Aide don héritage	4%	0%	0%	2%	1%	1%	
Emprunt famille-amis	4%	0%	0%	0%	0%	0%	
Emprunt Cecam	22%	2%	15%	10%	6%	7%	
Emprunt autre institution	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
Vente actifs	11%	1%	4%	15%	1%	3%	
vente équipement, stock	11%	1%	4%	13%	1%	3%	
vente terrain	0%	0%	0%	2%	0%	0%	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
N obs	45	443	202	122	618	1430	

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 et 2006

Le manque d'alternative au LVM est confirmé par les déclarations des ménages utilisateurs de LVM sur leur capacité à réaliser l'investissement en l'absence de LVM (Tableau 8).

Tableau 8 : Part des activités financées par le LVM qui auraient pu être réalisées même en l'absence de LVM

L'activité financée par le crédit aurait – elle pu être réalisée sans l'accès au crédit LVM ?	2003	2006
	19 %	20 %

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 - 2006

En 2006, les 20% d'investissement qui auraient pu être réalisés même en l'absence du LVM, portent sur des montants modiques (LVM de 300 000 Ar). Ces ménages estimaient devoir épargner pendant 2 années au moins pour pouvoir réaliser cet investissement.

2.2 Le LVM facilite le financement de l'investissement, mais son accès reste difficile

Le développement du LVM atteste que l'adaptation des procédures CECAM aux spécificités du monde rural facilite l'accès des producteurs agricoles au crédit d'investissement. Ainsi, la large gamme de biens ruraux, incluant le cheptel, acceptée en garantie par le réseau CECAM, est reconnue par les utilisateurs de LVM comme un facteur facilitant l'investissement.

Tableau 9 : Produits de crédit et garanties fournies (1993-2006)

	Total crédits	Productif	GCV	Social	LVM
Garanties classiques					
Terre	2%	3%	0%	0%	5%
Equipement	24%	24%	1%	69%	22%
Caution d'un tiers	1%	2%	0%	2%	2%
Garanties agricoles					
Animaux	21%	40%	1%	7%	29%
Stock riz	31%	0%	97%	1%	1%
Combinaison plusieurs biens	20%	30%	1%	21%	41%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
N obs	2424	1081	772	351	116

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 - 2006

Cependant, même assoupli et adapté au monde rural, l'accès au LVM n'en reste pas moins difficile. Ainsi, en 2006, 33 % des utilisateurs indiquent que le montant de l'apport personnel requis a été leur principal problème pour l'accès au LVM. En 2003, 37 % des sociétaires (utilisateurs et non utilisateurs du LVM confondus) estimaient que le montant de la garantie était l'obstacle majeur d'accès au LVM. Le montant de la garantie et l'apport personnel sont les deux facteurs limitant les plus cités par les non sociétaires CECAM, forgeant à ce produit la réputation de n'être « accessible qu'à ceux qui ont déjà des biens à mettre en garantie »

Les entretiens qualitatifs montrent que cette image du LVM, conjuguée à la réputation de rigueur du réseau CECAM, conduit les sociétaires à s'engager avec prudence dans une demande de LVM, voire à s'en auto exclure. Deux indicateurs quantitatifs issus de l'enquête 500 ménages 2006 confirment indirectement cette hypothèse d'auto sélection ex ante des ménages :

- Les montants de LVM obtenus sont proches des montants demandés : en 2006, 59 sociétaires sur 65 ont obtenu le montant de LVM demandé, 6 n'ont obtenu qu'un montant inférieur.
- les cas de refus d'octroi de LVM par le réseau apparaissent peu fréquents (7 refus déclarés sur la période 2003-2006) (Tableau 10) ; deux refus sur 7 ont été motivés par un incident de remboursement de crédit antérieur, 1 sur 7 par un manque de garantie. Notons que dans 4 cas sur 7, le refus de LVM a conduit à l'abandon du projet d'investissement, faute de financement, ce qui souligne la faible alternative au LVM soulignée plus haut.

Tableau 10 : Caractéristiques des 7 cas de refus de LVM (2006)

Montant de LVM demandé (Aryary)	Utilisation prévue du LVM refuse	Cause du refus de LVM par le réseau CECAM	Solution adoptée par le sociétaire pour le financement de l'investissement
300000	Achat équipement agricole	Incident de remboursement d'un crédit antérieur	Autre
2800000	Achat équipement non agricole	Incident de remboursement d'un crédit antérieur	Pas de solution : investissement abandonné
4000000	Achat équipement agricole	Autre	Pas de solution : investissement abandonné
20000000	Achat équipement non agricole	Garantie pas acceptée, montant LVM jugé trop élevé par rapport aux possibilités d'activités du sociétaire	Vente d'un équipement ménager
800000	Achat animaux	Autre	Pas de solution : investissement abandonné
200000	Achat équipement agricole		Pas de solution : investissement abandonné
1000000	Achat terrain	Hostilité d'un conseiller ou élu, conflit	Vente d'un animal ou d'un équipement agricole

Source : Enquêtes 500 ménages 2006

La difficulté de l'accès au LVM explique au moins partiellement la distribution contrastée du LVM par classe de richesse des ménages.

Le tableau 11 montre la distribution de l'ensemble des crédits CECAM pris par les sociétaires depuis leur adhésion. Seul le LVM présente un déséquilibre significatif dans l'accès aux différents crédits en fonction du niveau de richesse, (test de Khi2 sur les fréquences significatif à 1%). Le LVM est ainsi sur-représenté chez les ménages aisés. Mais il faut cependant souligner qu'il touche également 22% de ménages pauvres, ce qui est notable pour un crédit d'investissement rural.

Tableau 11 : Distribution des crédits depuis l'adhésion, par classe de richesse

	Aisé	moyen	pauvre	Total	N obs.
Productif	22%	48%	31%	100%	1041
GCV	25%	44%	31%	100%	735
Social	21%	49%	30%	100%	338
LVM	37%	41%	22%	100%	130
Total crédits	23%	46%	30%	100%	2244
Total sociétaires	27%	42%	30%	100%	305

Source : Enquêtes 500 ménages 2006

La trajectoire de crédit passée joue également un rôle dans l'accès au LVM. L'ancienneté moyenne des sociétaires au moment de leur premier LVM est de trois ans et demi, significativement supérieure à celle du premier crédit productif (un an et demi) ou du total des crédits (deux ans). Cela peut traduire, notamment chez les sociétaires pauvres, un effet progressif d'apprentissage et d'augmentation de la confiance en leur capacité à prendre des risques d'investissement. Cette interprétation est confirmée par les enquêtes qualitatives menées en 2006.

Tableau 12 : Ancienneté moyenne au premier crédit

Type de crédit	Ancienneté moyenne au premier crédit (années)	Nbre obs
<i>Productif</i>	1,5	266
Social	2,1	130
Grenier commun villageois	2,3	225
Location vente mutualiste	3,5	97
Total	2,1	785

Source : Enquêtes 500 ménages 2006

2.3 Le LVM permet le financement de l'équipement productif et non productif

Les caractéristiques de montant et de durée des LVM pris par les ménages entre 2003 et 2006 mettent en évidence la grande plasticité du LVM, utilisé pour financer une gamme étendue d'investissements (de 60 000 Ar à 17 millions d'Ar), sur des durées variant entre 2 et 36 mois, autour d'une moyenne de 20 mois. Le tableau 13 montre que le LVM permet de repousser significativement les limites classiques de la microfinance.

Tableau 13 : Caractéristiques des crédits 2003-2006

	Productif	GCV	Social	LVM
N obs	434	357	113	83
Montants (Ar)				
minimum	20 000	18 000	13 000	60 000
maximum	4 000 000	3 112 000	80 000	17 000 000
moyenne	337 396	432 778	45 354	696 588
Ecart-type	391 070	463 335	13 907	1 909 148
Coefficient de variation	1,2	1,1	0,3	2,7
Durée (mois)				
Minimum	1	3	0	2
Maximum	12	9	9	36
Moyenne	8	6	3	20
Ecart-type	2	1	1	8

Le LVM est utilisé pour l'investissement productif agricole et non agricole, mais aussi, pour environ un tiers du portefeuille de LVM, pour le financement de l'équipement ménager. La comparaison des données de ménages 2003 et 2006 (Tableau 14), suggère une évolution marquée vers l'investissement non agricole, la part de l'équipement ménager restant stable.

Tableau 14 : Utilisation des LVM pris par les ménages

	De leur adhésion à 2003	Entre 2003 – 2006
Achat équipement agricole et campagne	48%	8%
Achat animaux et amélioration	9%	31%

	De leur adhésion à 2003	Entre 2003 – 2006
élevage		
Financement activité non agricole		5%
Achat équipement non agricole	11%	28%
Achat équipement ménager	27%	28%
Autre	5%	
Total	100%	100%
Nbre de LVM observés	48	64

Source : Enquêtes 500 ménages 2003 et 2006

Le LVM est habituellement utilisé en combinaison avec des crédits de court terme : crédit productif, GCV, social, ou crédit commercial (Tableau 15). Les enquêtes qualitatives (cf. infra 25.) montrent que l'efficacité du LVM est fortement liée à ces combinaisons de crédit.

Tableau 15 : Combinaisons de crédits dans la trajectoire de crédit depuis l'adhésion

Nombre de produits différents	% de sociétaires	Combinaisons les plus fréquentes
0	5%	-
1	11%	Productif
2	30%	Productif-GCV Productif-Social
3	35%	Productif-GCV-Social Productif-GCV-LVM
≥4	19%	Productif-GCV-LVM-Social
Total	100%	
N obs.	305	

Source : Enquête 500 ménages 2006

2.4 Des problèmes de valorisation et de remboursement du LVM proches de la moyenne des autres crédits CECAM

Le coût élevé du LVM (2,5% à 3,5%/mois) est le principal problème cité tant par les utilisateurs (Tableau 16), que par les non utilisateurs. Si cette critique est généralisée à tous les crédits CECAM, elle prend une acuité particulière dans le cas du LVM du fait de sa durée (20 mois en moyenne) et de ses montants.

Tableau 16 : Problèmes cités par les utilisateurs liés à la valorisation et au remboursement, par produit de crédit (2003-2006)

	Productif	GCV	Social	LVM	Tous crédits
% d'utilisateurs non pleinement satisfaits par le produit	61%	40%	59%	42%	52%
Problèmes liés à l'accès au crédit					
Garantie élevée ou inappropriée	8%	1%	2%	3%	4%
Autofinancement trop lourd	5%	6%	2%	14%	6%
Difficultés procédures	4%	2%	5%	3%	4%
Crédit inférieur au montant demandé	6%	0%	5%	0%	3%

	Productif	GCV	Social	LVM	Tous crédits
Problèmes liés à la valorisation/remboursement du crédit					
Taux d'intérêt élevé	31%	21%	19%	25%	27%
Retard déblocage crédit	31%	10%	10%	8%	18%
Mode/periode de remboursement	4%	4%	5%	3%	4%
Durée courte	2%	1%	15%	2%	3%
Autre	2%	14%	5%	3%	7%
Total	93%	59%	68%	62%	76%
N obs	198	144	41	65	469

Totaux supérieurs aux taux d'utilisateurs non pleinement satisfaits, en raison de la possibilité de réponses multiples. / Source : Enquête 500 ménages 2006

Le retard de déblocage de crédit dans des contextes d'activités essentiellement saisonnières, a été ponctuellement cité par les utilisateurs comme un obstacle à la valorisation du LVM. Un point positif à noter concerne la faible fréquence des critiques portant sur les modalités et les calendriers de remboursement du LVM, ce qui suggère une bonne adaptation des procédures CECAM par rapport aux flux de trésorerie des ménages.

Selon les déclarations des ménages, le remboursement du LVM a entraîné des difficultés dans 17% des cas entre 2003 et 2006. De ce point de vue, le LVM se situe en position moyenne, plus difficile à rembourser que le GCV et le crédit social (11% et 12% de cas de difficulté) et moins difficile à rembourser que le crédit commercial (33%).

2.5 Le LVM, un impact différencié selon les catégories de ménages

L'impact a été appréhendé dans un premier temps à travers la perception des utilisateurs de LVM de l'échantillon 500 ménages. Un tiers des LVM 2006 a permis d'améliorer l'équipement ménager. Le tableau 17 présente la variété des impacts des LVM productifs agricoles et non agricoles. On notera l'importance du LVM dans les processus de diversification des systèmes d'activités.

Tableau 17 : Perception de l'impact par les utilisateurs de LVM productifs agricole et non agricole en 2006

	Nbre cas	Ce que le LVM a permis de faire	Nbre cas	Observations
LVM agricole	25	Augmenter la superficie cultivée	12	
		Dégager du temps pour d'autres activités productrices	11	pour 7 d'entre eux, il s'agit d'une activité non agricole
		Réduire les charges	15	Notamment sur le poste main-d'œuvre
		Générer des revenus par la location du bien	6	Essentiellement des charrettes

	Nbre cas	Ce que le LVM a permis de faire	Nbre cas	Observations
LVM non agricole	21	Créer une nouvelle activité	8	Dont 8 agriculteurs qui diversifient en activité non agricole
		Développer une activité existante	9	dont 6 agriculteurs qui diversifient

Source : Enquête 500 ménages 2006

L'enquête qualitative menée en 2006 auprès de 46 ménages sociétaires utilisateurs de LVM, a permis d'analyser les processus d'impact selon les catégories de ménages. Les 46 emprunteurs ont été interrogés sur leur patrimoine, leur système d'activités et revenus, sur leur cycle de vie et trajectoire d'accumulation, leur carrière de crédit, leur perception des produits CECAM et de leur impact.

L'échantillon tiré au hasard dans les listes d'utilisateurs de LVM des caisses locales, se répartit en trois groupes de ménages :

- 22 emprunteurs appartiennent à des ménages aisés (8) ou moyens –aisés engagés dans une trajectoire de croissance positive (14)
- 10 emprunteurs de crédit investissement appartiennent à des ménages moyens en terme de revenus et de patrimoine
- 14 emprunteurs sont issus de ménages pauvres (8) ou « moyens fragilisés » en cours de paupérisation sous l'effet d'un choc (aléas climatiques, maladie, décès, ...) (6);

Un tiers des crédits LVM enquêtés (14/46) est donc le fait de ménages en situation précaire au moment de l'enquête, pauvres ou moyens fragilisés.

Les 46 ménages sociétaires comptent 37 systèmes pluriactifs agricoles et non agricoles, 3 ménages exclusivement agricoles, 6 ménages urbains. Les objets financés par le LVM concernent d'abord l'activité agricole (bœufs de trait, attelage, charrette, vaches laitières, plantation de mûrier,...), mais aussi la capitalisation des pluri actifs (véhicules, matériel vidéo, épicerie, bar, ...). Certains ménages pauvres et moyens utilisent le LVM pour acquérir des moyens de transport de proximité (vélo, moto, ...) facilitant les déplacements de la famille, mais aussi le transport des récoltes.

Sur les 46 crédits ayant fait l'objet de l'enquête, 33 sont ou été, remboursés sans difficulté ni incident, selon la double source de la caisse locale et de la déclaration de l'emprunteur. En revanche, 13 crédits ont occasionné des difficultés de remboursement ayant abouti à des retards de remboursement ; 12 d'entre eux sont le fait de ménages pauvres et moyen fragilisés, un seul cas est un ménage aisé.

L'impact du LVM apparaît différencié selon les trois groupes de ménages.

A - Les crédits d'investissement, accélérateur de la dynamique des ménages « moyens aisés » et aisés

La situation favorable que connaissent les ménages moyens aisés et les ménages aisés repose sur des patrimoines familiaux favorables, acquis par héritage, mais résulte aussi, notamment pour les ménages « moyens aisés », de trajectoires d'accumulation ancienne (30 ans et plus) et

non perturbées. Ces trajectoires ont permis l'acquisition progressive de terres, de cheptel et d'équipement, ainsi que la diversification des systèmes de production agricole et des systèmes d'activités. La dynamique de ces groupes repose très largement sur la combinaison d'activités d'agriculture/élevage et d'activités non agricoles entrepreneuriales. Cette combinaison d'activités a été mise en place progressivement et génère plusieurs sources de revenus, facteurs de sécurisation de trésorerie et source de capital permettant l'investissement.

Le profil type de ce groupe est résolument « entrepreneuriale » : l'entreprise est le plus souvent familiale, mais emploie des salariés permanents ou temporaires. Le discours du chef de ménage pendant l'enquête, tout comme les pratiques économiques décrites mettent en avant la double capacité de travail et de gestion qui caractérise ces ménages : ce sont des ménages qui gèrent, planifient leurs activités, leurs dépenses, leurs investissements, comparent les rentabilités de différentes catégories d'activités ainsi que des produits de crédit (« j'ai calculé que malgré le taux d'intérêt élevé, le LVM que j'ai pris est rentable pour telle activité »). Ces ménages ont une bonne insertion dans l'environnement économique et institutionnel, disposent d'information sur les marchés, les projets, les opportunités...

Ces ménages utilisent principalement une combinaison de crédits CECAM, reposant sur une base annuelle de crédit productif combiné au GCV et intégrant à un rythme régulier (tous les 2 ou 3 ans) le LVM. Le recours aux autres crédits d'investissement reste beaucoup plus ponctuel. Souvent, les deux conjoints sont membres CECAM pour optimiser la capacité du ménage à combiner les différents types de crédits.

Le LVM est bien perçu par ces groupes : il leur permet d'investir plus rapidement dans le développement de leur combinaison d'activités. L'activité financée aurait pu l'être sur la base de l'épargne du ménage, mais l'investissement aurait alors demandé plus de temps (de 6 mois à trois ans) et aurait été plus aléatoire : l'épargne reste difficile dans un contexte où les sollicitations et les besoins quotidiens sont prégnants. Le remboursement du LVM devient pour ces entrepreneurs une « contrainte positive » les obligeant à épargner.

Dans l'échantillon d'enquête, ces groupes de ménages moyens-aisés et aisés ne présentent que très peu de situations de difficulté de remboursement de crédit. Quatre facteurs contribuent à ces résultats :

- ces ménages ont globalement une bonne capacité de gestion de leur crédit, planifient leurs activités en fonction des échéances de remboursement
- la combinaison d'activités rémunératrices et ayant des calendriers de trésorerie complémentaires sécurise l'apport de revenus et la capacité de remboursement du crédit
- la capacité de résilience de ces ménages est forte : leur combinaison d'activités et leur patrimoine diversifié leur donne une capacité réelle d'absorber les chocs économiques (aléas climatiques, maladie, décès, ...)
- pour bon nombre d'entre eux, leur stratégie de développement repose assez fortement sur l'accès au crédit CECAM, qu'il faut alors préserver par de bonnes pratiques de remboursement.

Pour les catégories de ménages aisés et « moyens-aisés », l'accès au LVM pose peu de problème : le patrimoine de cheptel et d'équipement dont ils disposent, fournit la garantie ; la combinaison d'activités permet de dégager l'apport personnel. Le niveau du taux d'intérêt est jugé trop élevé, mais la plupart des ménages enquêtés l'estime « supportable » par les activités financées et privilégie l'accès au crédit d'investissement plutôt que son coût dans un contexte où les opportunités d'accès à ce type de crédit restent rares.

L'accès au LVM ne devient un problème que quand il s'agit de financer un changement d'échelle important de l'activité ou une construction, requérant un niveau de garantie supérieur à leur patrimoine d'équipement et de cheptel. En effet, même dans ce groupe, la plupart des terres ne sont pas titrées et ne peuvent donc pas être données en garantie. Certains de ces ménages ont engagé une procédure de reconnaissance de titres fonciers avec un objectif d'accès au crédit. Mais les procédures de reconnaissance foncière restent longues et coûteuses.

Les trajectoires des ménages analysées montrent que dès qu'une relation de fidélisation est établie entre les ménages issues de ces catégories « moyens-aisés » et « aisés » et la CECAM, la dynamique d'investissement et d'activités du ménage est planifiée en fonction de l'accès au crédit CECAM. Le réseau CECAM devient un partenaire précieux que ces ménages cherchent à préserver.

Des monographies de ménages sont présentées en encadré pour illustrer chaque type d'impact.

M1 Un entrepreneur rural pluri actif aisé

M1 est issu d'une famille relativement aisée originaire du lieu où il habite aujourd'hui. En 1978, l'entreprise de son père a fait faillite, alors que lui même était encore un jeune garçon. Il n'a eu de ce fait qu'un très faible héritage quand il s'est installé au début des années 80. Il a d'abord développé une petite activité de bar, puis d'hôtel dans la maison familiale, tout en investissant progressivement dans du petit élevage (poules et porcs), puis dans l'élevage bovin. En 1988, il a acheté une première vache laitière, de race locale, avec les revenus de l'élevage de porcs. Au début des années 90, il a commencé à acheter de la terre, des tanets, puis des rizières. En 1995, il a ouvert une décortiquerie, avec les revenus de la vente de deux vaches et les revenus de l'élevage laitier.

Aujourd'hui, il est propriétaire de 1,5 ha de rizière et de 4 ha de tanet, dont un seul est cultivé pour l'instant, faute de financement et de main d'oeuvre. Son cheptel qui s'est beaucoup amélioré au fil des années, est maintenant composé de 5 vaches laitières, de race pie Rouge norvégienne ; produisant un lait de très bonne qualité, bien vendu à une grande entreprise de transformation laitière. L'élevage est très rentable et peu risqué. En 1996, il perdu une vache laitière sélectionnée qui a mangé du plastique. Mais il a pu la remplacer assez rapidement grâce aux revenus de ses activités. Les vaches laitières, très sélectionnées, font l'objet d'un suivi technique, qu'il a lui même contribué à améliorer en créant l'Association des producteurs de Pie Rouge Norvégienne.

Il a diversifié progressivement ses activités d'élevage (porcs, pisciculture, coq de combat). Jusqu'en 2005, il avait aussi un atelier de 60 poules pondeuses qui a été décimé par une maladie et qu'il n'a pas reconstitué pour l'instant faute de moyens de traitement et de services vétérinaires.

En 2006, il a acheté un tracteur pour mieux valoriser les tanets dont il dispose. Il possède un bâtiment d'élevage fonctionnel (bien que trop exiguë), les locaux de la décortiquerie et une maison d'habitation.

Adhérent à la CECAM depuis 2001, il utilise tous les ans une combinaison de GCV et de crédit productif pour l'achat de porcs et la riziculture. Pour le GCV, il stocke sa propre production et du riz acheté au moment de la récolte à ses voisins ; son dernier emprunt GCV (8 tonnes) a servi à financer le stock de provende et à acheter le tracteur. Il a pris un LVM pour financer la modernisation de l'équipement de la décortiquerie et un crédit construction pour moderniser les locaux. Les garanties de ces crédits étaient constituées par ses équipements et l'apport personnel par les revenus d'activités. Les remboursements de crédits sont soigneusement planifiés à partir des revenus des activités. Il dit n'avoir jamais eu de problème de gestion de ces crédits du fait de cet effort de planification. Un seul retard de remboursement d'échéance LVM a été causé par un retard de règlement du lait par l'entreprise. Il estime que les crédits CECAM sont extrêmement intéressants pour lui, bien que trop

coûteux. Etant un bon « client » de la CECAM, il espère pouvoir négocier un taux d'intérêt plus favorable pour ses prochains crédits. Il n'a pas d'alternative d'accès au crédit, les banques étant trop éloignées, trop difficiles d'accès. S'il n'avait pas accès au crédit CECAM, il pourrait financer ses activités et son développement à partir d'une décapitalisation et d'un effort d'épargne, mais cela demanderait plus de temps et ralentirait son développement. Ainsi, il a préféré payer le coût d'un crédit pour l'équipement de la décortiquerie plutôt que de vendre des vaches laitières qu'il a mis beaucoup de temps à sélectionner.

Son projet immédiat est de développer l'élevage laitier en intensifiant la production de cultures fourragères et de maïs sur les tanets qu'il va pouvoir cultiver grâce à l'achat récent du tracteur. La construction d'une étable moderne sera nécessaire. Le recours au crédit CECAM est envisagé, si on lui consent un taux d'intérêt plus favorable.

B - Les crédits d'investissement, moteur de l'accumulation primaire des ménages moyens

Les 10 ménages du groupe « moyen » ont un niveau de patrimoine et de revenu moyen, fondé sur une dotation familiale acquise par l'héritage et consolidée par un processus d'accumulation lent mais développé sans heurts importants jusqu'ici.

Les ménages de ce groupe sont pluri actifs, mais l'agriculture et l'élevage occupent dans le système d'activité une place plus déterminante que dans le groupe précédent. Les activités non agricoles développées nécessitent moins de capital que celles du groupe précédent (« gargotte », fabrication de brique, couture...). Le salariat agricole peut être une activité occasionnelle dans ce groupe.

Ces ménages utilisent prioritairement une combinaison de GCV et de crédit productif pour le développement d'activités agricoles, et plus marginalement non agricoles. L'accès au LVM s'insère dans un processus d'accumulation lent qui peut prendre plusieurs années et rencontrer des aléas. Le GCV et le crédit productif favorisent le développement d'activités intermédiaires comme l'élevage porcin qui, sauf accident de production, permet de générer un revenu sur un cycle court ; ce revenu permettra d'investir dans l'achat d'un premier bovin (bœuf ou vache laitière de race locale), pouvant lui même ensuite servir de garantie pour l'accès au LVM.

Les objets financés par le LVM se concentrent assez fortement sur la traction animale : bœufs de trait, charrue, charrette et la production laitière (race locale le plus souvent). L'acquisition d'un attelage fonctionnel favorise le développement de la production agricole (notamment par un apport plus important de fumier sur les parcelles éloignées de la maison), réduit les frais de culture (économie de frais de transport, de location d'attelage pour le labour, ...) et peut générer des revenus complémentaires (prestation de service d'attelage ou location de l'attelage).

Pour ce groupe, l'accès au LVM est plus difficile que pour le premier groupe. La garantie et l'apport personnel constituent des obstacles difficiles à franchir. Le taux d'intérêt pèse plus lourdement sur les trésoreries. La peur de ne pas pouvoir rembourser un crédit investissement est fréquemment évoquée.

Le rôle du LVM est déterminant dans l'accumulation primaire de ce groupe. La plupart des investissements financés ici n'aurait pu l'être sur la seule base de l'épargne du ménage : la durée de l'épargne aurait été trop longue pour pouvoir être soutenue et les aléas de la vie quotidienne l'auraient inévitablement consommée, aux dires des ménages interrogés. Le LVM constitue ici l'un des facteurs clé de l'accumulation primaire.

Ce groupe ne mentionne pas de difficultés de remboursement, la combinaison de plusieurs activités agricoles, d'une éventuelle activité non agricole et de salariat agricole conférant une relative sécurisation à la trésorerie de ces ménages. Mais les remboursements de crédit d'investissement pèsent plus lourdement sur les trésoreries. Préserver l'accès au crédit CECAM est une préoccupation d'autant plus forte que les alternatives d'accès autres sont réduites. Le remboursement du crédit CECAM peut occasionnellement être fait sur la base d'un emprunt autre (famille, usurier), ou d'un nouvel emprunt pris auprès des CECAM.

M2 Ménage moyen dépendant du crédit productif CECAM

M2 est un ménage moyen agricole doté de très peu de terres lors de son installation il y a une dizaine d'années. Son objectif depuis lors est de consolider progressivement son patrimoine foncier (il a aujourd'hui 30 ares de rizière, 1,2 ha de tanet) avec les revenus des cultures et de l'élevage quand ils sont suffisants, mais aussi avec de la décapitalisation d'élevage et de matériel agricole (vente de vache laitière pour acheter un tanet).

Le ménage est adhérent à la CECAM depuis 2000 et utilise chaque année une combinaison de crédits GCV+ productif. Il est dépendant du crédit productif pour la mise en culture de leur terres. En 2003, il a pris un LVM pour l'achat d'une charrette qui lui permettait d'améliorer la fumure des champs et de générer des revenus réguliers par la location de la charrette. La garantie avait été constituée avec des bœufs de trait acquis avec les revenus des cultures. L'apport personnel a été difficile à réunir. Le remboursement de la charrette a été régulier avec les revenus de location. En 2005, le crédit productif a été bloqué dans la caisse locale et le ménage a été obligé de vendre la charrette pour pouvoir payer les frais de mise en culture.

M3 Petite entreprise familiale urbaine moyenne en cours de développement

M3 est constitué par un jeune ménage urbain, qui développe une petite entreprise familiale depuis 1993. L'entreprise a débuté avec un salon de coiffure installé dans un logement familial et avec les revenus du salaire de transporteur de Monsieur. En 2001, le couple a souhaité diversifier son activité et ouvrir un atelier de photocopie. Il est allé voir une banque proche, mais celle ci lui a refusé l'emprunt parce qu'il n'y avait pas d'activité salariée ou fonctionnaire. Il a alors pris contact avec la CECAM qui, après examen de son dossier, une visite et quelques hésitations, lui a consenti un LVM pour l'achat d'une photocopieuse. La nouvelle activité s'est développée harmonieusement et a permis le remboursement relativement facile du LVM. En 2004, un nouveau LVM a été pris pour l'achat d'un second photocopieur, d'un ordinateur et d'un perforeur. La garantie a été constituée facilement avec le premier photocopieur et de l'équipement ménager. En revanche, l'apport personnel de 20% a été plus difficile à rassembler, à partir des revenus du salon de coiffure et de l'atelier de photocopie. Le remboursement est en cours, sans difficulté, à partir des revenus de l'activité financée qui se développe bien.

Le couple a pour projet d'ouvrir un cyber café dans les mêmes locaux. Dès qu'il aura remboursé le LVM en cours, il reprendra un LVM pour financer l'équipement et peut être un crédit construction pour rénover les locaux. Mais la difficulté de réunir l'apport personnel pour ces crédits sera un frein important pour l'accès à ces emprunts.

C- Pour les ménages moyens fragilisés et les pauvres, le LVM CECAM est « une nouvelle chance », mais une chance difficile d'accès, difficile à valoriser, et à haut niveau de risque

Sur les 46 ménages bénéficiaires de crédit d'investissement CECAM enquêtés, 14 sont en situation de patrimoine et de revenu précaire, moyens fragilisés ou pauvres. Dans certains cas, cette situation est ancienne ; dans le cas des ménages moyens fragilisés, elle résulte d'un processus de paupérisation engendré par des chocs successifs (aléas agricoles, maladie ou décès dans la famille, ...).

Comme les autres groupes, ces ménages pratiquent largement la pluri activité, combinant agriculture, petit élevage, salariat agricole et une activité non agricole. Contrairement aux autres groupes, l'activité non agricole pratiquée ne requiert pas ou peu de capital (fabrication de brique, docker, ...). L'accumulation dans ces groupes est faible ou nulle, voire négative. Des chocs successifs ont entamé le faible patrimoine dont disposaient les ménages au moment de leur installation. Leur vulnérabilité est très importante et leur capacité de résilience faible.

Les objets financés sont du petit équipement productif ou de consommation (petit matériel agricole, vélo, ...), mais surtout du cheptel (premier ou deuxième bœuf de trait, ou vache laitière de race locale). L'accès au LVM est ressenti par ce groupe comme « une nouvelle chance » pour sortir de la précarité.

L'accès au LVM est particulièrement difficile pour ces ménages. La garantie est constituée par un bien épargné par le processus de paupérisation, ou, plus souvent, par la caution matérielle d'un tiers. Cette caution peut être donnée gracieusement, au titre d'une relation d'entraide, mais peut être aussi l'objet d'une négociation (impliquant une rémunération à l'échéance du crédit ou une sous-distribution d'une partie du crédit obtenu, ...). Si l'emprunt tourne mal, ce type de garantie négociée avec un tiers peut contribuer à renforcer le processus de paupérisation de l'emprunteur.

La constitution de l'apport personnel est également un problème important pour ce groupe : l'apport est constitué par une opportunité de production favorable (une bonne récolte de riz dégageant exceptionnellement des surplus,...), par la décapitalisation d'un bien (un porc engraisé et bien vendu, un équipement ménager...), plus rarement par la mobilisation d'une épargne longue, et plus fréquemment par un emprunt à un tiers. Ce tiers peut être un membre de la famille et l'emprunt est alors gratuit. Mais l'emprunt peut être fait aussi auprès d'un usurier et pourra alors avoir un coût élevé.

Le LVM s'insère ici dans une stratégie très précaire. Dans 12 cas sur 14, le remboursement du crédit a entraîné des difficultés, liées à la faible diversité des activités et aux revenus précaires. L'impact du LVM est fortement tributaire du facteur «risque». Si aucun aléa ne vient entamer la dynamique productive du ménage pendant le cycle du crédit, le LVM peut constituer une réelle opportunité de réamorcer une dynamique productive positive pour le ménage. Si un choc vient perturber le processus de production, la faible capacité de résilience du ménage ne permettra pas de l'absorber, le choc sera répercuté sur le crédit (retards de remboursement, pénalités, ...), entraînant une spirale d'endettement et de décapitalisation qui va renforcer la paupérisation du ménage.

Par ailleurs, certains cas de ce groupe posent la question du seuil de valorisation du LVM dont l'exemple de la vache laitière du ménages M4 est très illustratif.

M4 Un ménage moyen qui glisse dans la pauvreté après deux accidents

Le couple M4 a une cinquantaine d'années et 6 enfants.. Le ménage s'est installé en 1978, en développant une activité de commerce de fruits, puis d'épicerie, et en achetant très progressivement quelques terres. L'engraissement de porcs constitue depuis l'installation une petite source de revenus réguliers. En 1993, la vente de porcs a permis d'acquérir une machine à coudre et Madame s'est installée comme couturière. La situation de la famille s'améliorait lentement quand est survenu un premier accident de voiture en 1995 qui a handicapé le fils ; puis un second accident qui a touché Monsieur. Les frais d'hospitalisation et de médicaments, très importants et répétés, ont fortement

déstabilisé l'économie de la famille, Monsieur n'a pas pu reprendre les activités de commerce, l'argent investi habituellement dans l'élevage de porc était consommé par les médicaments. La vie du ménage est devenue de plus en plus précaire ; deux des enfants ont été retirés de l'école parce qu'il devenait impossible de payer les frais de scolarité. Le ménage a repris progressivement de petites activités productives (petit élevage, une production d'orge peu rentable , une faible production de riz parce qu'ils ont très peu de terres de bas fond).

Le ménage est sociétaire CECAM depuis 1996, après l'accident de Monsieur. Le couple estime que la CECAM les a aidé à survivre, en leur donnant des petits crédits GCV et certaines années du crédit productif qui leur ont permis de remettre en route leurs activités. Le crédit social a également été utilisé pour acheter des médicaments pour leur fils accidenté. Vu les faibles quantités de riz qu'ils produisent et peuvent mettre en GCV, ils ne pensent pas pouvoir espérer de grands bénéfices de ces crédits, mais en « faisant tourner » les différentes petites activités, ils réussissent à « se débrouiller ». En 2005, ils sont arrivés à obtenir un LVM pour l'achat d'une vache laitière. La garantie a été constituée par la machine à coudre de Madame, complétée par la machine d'une sœur de Madame et par la vache d'une tierce personne. L'apport personnel a été constitué par un emprunt fait à un proche. Comme ils n'avaient pas beaucoup d'argent , ils n'ont pas pu acheter une vache pie rouge norvégienne mais seulement une « génisse locale, pas très bonne ». Arrivée il y a un an et demi, la génisse a été accouplée au taureau quatre fois sans succès, sans doute, pensent-ils, parce qu'elle n'était pas assez bien alimentée. Ils ne peuvent lui donner que de l'herbe, parce que les revenus des poules, du riz et de l'orge, servent à rembourser le LVM. Le dernier accouplement a été fructueux et la génisse devrait mettre bas en mai 2007, ce qui permettra d'avoir des revenus à partir du lait mais risque de poser un problème parce que c'est une période où l'herbe est rare ... La production laitière étant très rentable dans la zone, cette vache représente pour eux une chance de redémarrer leurs activités.

Ils n'auraient pas pu l'acquérir sans le LVM CECAM. Ils n'ont pas eu de retard de remboursement jusqu'à présent. Ils espèrent qu'avec le premier veau, tout ira mieux, même s'ils sont inquiets par rapport à l'alimentation de la vache.

Une catégorie particulière de ce groupe est constituée par les ménages monoparentaux de femmes seules assurant la charge de leurs enfants après un divorce, un abandon ou un décès du conjoint. Confrontées à la nécessité d'assurer le revenu familial sur la base d'un patrimoine souvent très précaire et à la difficulté de l'exploitation agricole, ces femmes développent des systèmes d'activités non agricoles qui nécessitent des investissements initiaux (couture, atelier de production de meubles, ..). La précarité de leur situation, conjuguée à leur bonne réputation, à leur détermination et à leur capacité de travail et d'entreprise, parviennent souvent à convaincre les comités de crédit des caisses locales. Les LVM obtenus sont alors un facteur déterminant de la reconstruction et de la sécurisation de ces ménages.

4. Enseignements pour le réseau CECAM, la microfinance et les politiques publiques

Le crédit bail, une innovation qui permet le financement de l'investissement agricole et rural

L'expérience de LVM du réseau CECAM démontre que le crédit bail adapté à la microfinance, est une innovation permettant de financer l'investissement agricole et rural à une échelle significative pour le développement. Conjugué à des procédures d'accès et de suivi rigoureuses, le mécanisme de crédit bail permet d'obtenir un niveau de sécurisation du crédit satisfaisant, compatible avec la pérennisation de l'institution financière. L'élaboration d'un cadre juridique permettant le développement légal et serein par la microfinance de ce type de produit est donc un enjeu déterminant pour les politiques publiques.

Autre enjeu de développement du crédit bail, la mobilisation de ressources financières adaptées

Le réseau CECAM consacre annuellement de l'ordre de un tiers de ses ressources financières au crédit bail. Les ressources stables sur le moyen terme nécessaires au financement du LVM proviennent de différentes sources : mobilisation d'un capital mutualiste, refinancement bancaire et pour une part faible, mais croissante, collecte de l'épargne. La nécessité d'augmenter la collecte de l'épargne à terme pour développer le crédit moyen terme contribue à l'ouverture du réseau CECAM sur le milieu urbain où cette épargne est plus abondante et plus aisée à collecter. Si cette ouverture sur le milieu urbain est favorable en termes de croissance des ressources longues, elle comporte aussi le risque de voir, à terme, la gouvernance du réseau s'infléchir vers un pouvoir plus urbain et plus éloigné des besoins du milieu rural. Créer un contexte favorable à la mobilisation de ressources longues à un coût raisonnable tout en préservant les intérêts du monde rural, est un second enjeu déterminant pour les politiques publiques.

Un produit financier de moyen terme efficace car inséré dans une gamme diversifiée de crédits

Les ménages valorisent d'autant plus facilement le LVM qu'il est inséré dans une gamme de crédits permettant le financement productif de court terme, le financement du stockage et de la commercialisation, et la couverture des aléas de la vie courante (urgence, santé, scolarisation, ...). Par ailleurs, cette gamme de crédits diversifiée permet un processus d'apprentissage du crédit qui conduit progressivement l'utilisateur vers le LVM.

Cette expérience plaide donc pour une diversification des portefeuilles de crédit de nature à répondre aux besoins de financement productifs et non productifs des ménages et à permettre un processus d'apprentissage de la gestion du crédit.

Adapter les procédures aux spécificités du monde rural et agricole pour élargir l'accès au crédit

Le LVM s'est développé grâce à une bonne adaptation des procédures financières aux spécificités de l'investissement rural et agricole. L'élargissement de la garantie à une gamme diversifiée de biens ruraux incluant les animaux a largement contribué à ouvrir l'accès au LVM. De même, le choix de l'équipement par l'utilisateur, le calendrier de remboursement fixé en concertation avec l'utilisateur en fonction de son rythme d'activités constituent une des clés du développement du LVM CECAM.

Sécuriser le crédit bail/en élargir l'accès, un dilemme crucial en termes de pérennité et d'impact

Le mécanisme de crédit bail en lui-même ne suffit pas à garantir un niveau de sécurité du crédit satisfaisant. La responsabilisation de l'utilisateur est renforcée par un apport personnel de l'ordre de 30% du montant du crédit et par une garantie représentant 50 à 150% de la valeur du crédit. Ces conditions constituent une limite de l'accès au LVM, mais sont à la fois une condition de la sécurisation de l'institution financière et une protection des ménages contre le surendettement.

Le coût du LVM, un frein important à son développement

Le taux d'intérêt du LVM est proche des standards de la microfinance (2,5 à 3,5%/mois). La durée et les montants de ce type de crédit conduisent à un coût élevé qui est un facteur limitant important de l'accès et de la valorisation du crédit par les ménages. La tension induite par ce coût de crédit dans les trésoreries est d'autant plus importante que les ménages sont en situation précaire. Ce constat peut conduire à questionner les « bonnes pratiques » de la microfinance : la modernisation équitable de l'équipement, enjeu déterminant pour le développement rural et les agricultures familiales, ne justifie-t-elle une intervention

publique ? Le gouvernement de Madagascar a engagé cette réflexion en mettant en place une expérimentation de crédit bonifié.

Le LVM , un accélérateur des dynamiques des ménages en situation déjà favorable, mais néanmoins accessible à des ménages pauvres

Le LVM s'avère être un produit financier particulièrement intéressant pour les ménages en situation moyenne ou favorable, dont il facilite et accélère les dynamiques de développement . Mais il est aussi utilisé par des ménages pauvres ou précarisés à qui il peut donner une « nouvelle chance » de développement. Son efficacité est alors très fortement conditionnée par la vulnérabilité de ces ménages : si un quelconque aléa vient peser sur la trésorerie précaire de ces ménages, le remboursement du crédit deviendra difficile et peut entraîner un engrenage de sur endettement. Si la bonification de crédit peut être une voie à explorer pour atténuer le poids du crédit sur la trésorerie des ménages, la réflexion de politique publique gagnerait à s'orienter aussi vers des mesures visant à limiter la paupérisation des ménages les plus vulnérables.

Bibliographie

Andriantsivaliana U., Frasin J.H; 2002. Les CECAM de Madagascar fournissent une réponse adaptée aux besoins de financement des équipements agricoles : la Location Vente Mutualiste. Communication au séminaire de Dakar], "Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? " Actes du Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002, Montpellier, CIRAD-CERISE.

Bel J., 2006. Le financement de l'équipement agricole : les serres maraîchères au Ladakh, entre crédit et subvention. CNEARC, , Montpellier, 150p.

Holinger, 2002. Innovative approaches for financing investments of small farmers : an ongoing research of AGMS/FAO. Communication au séminaire de Dakar], "Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance? " Actes du Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002, Montpellier, CIRAD-CERISE,

Depommier D. 2002. Impact socio économique des prêts d'équipement. L'expérience du réseau Kafo Jiginew IRAM. Etude financée par SOS FAIM Belgique et DGCI. 31p.

Lenoir A., 1999. Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole ? Etude de l'impact du crédit individuel de Ennatien Moulethan Tchonbat (EMT) sur l'agriculture du Cambodge. CIRAD/ ENSAM/Université Montpellier I. 132p. + annexes

Nagarajan G. et Meyer R. [2005], "Rural finance: recent advances and emerging lessons, debates and opportunities", *Working paper No 0041-05*, Columbus, Ohio State University –

Pierret D., 2003. L'expérimentation du crédit-bail au sein du réseau RAMPE; Pole Microfinance, 5 p.

Raubec S., 2001. « Le financement de la traction animale en zone de savane cotonnière du Nord Cameroun dans un contexte de libéralisation », CIRAD / CNEARC, Montpellier, p250.

Renard O. 1999. Sous quelles conditions les systèmes financiers décentralisés parviennent-ils à financer l'investissement agricole ? Etude d'impact du crédit moyen terme à l'équipement de la FECECAM dans le cadre de la privatisation de la filière coton au Bénin. CIRAD/ENSA Rennes, Montpellier.

Rosenzweig M. et Binswanger H. [1993], "Wealth, weather risk and the composition and profitability of agricultural investments", *The Economic Journal* 103(416): 56-78.

UEMOA, 2000. Le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest . Rapport rédigé pour l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. Rédacteurs Deram P , Wampfler B., Riezenhaller N Paris, 5 volumes.

Wampfler B. et Lapenu C, ed. [2002], "Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance? " *Actes du Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002, Montpellier, CIRAD-CERISE, <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Resume-executif-VF.pdf>*

Wampfler B., Bouquet E., Ralison E, 2007. Rapport annuel 2006 de l'étude d'impact CECAM. CIRAD/FOFIFA, Montpellier, 105p.

Wampfler B., Roesch M. et Ralison E, 2003. Etude d'impact du réseau CECAM Madagascar. Rapport des résultats de la première année d'étude (2 volumes) et Synthèse des résultats de la première année d'étude (35p)." CIRAD-FOFIFA, Montpellier.

Zeller M., Lapenu C., Minten B., et al. [1999], "Pathways of rural development in Madagascar: an empirical investigation of the critical triangle between environmental sustainability, economic growth and poverty alleviation", *Quarterly Journal of International Agriculture* 2: 105-127.

FICHE N°7

Le tourisme rural : un programme de la Fondation Zakoura Madame Leila Akhmisse (Zakoura)

Prix de l'innovation de la semaine européenne de la microfinance

Dans le cadre de la Semaine Européenne de la Microfinance, organisée au Luxembourg du 29 novembre au 1er décembre 2006, la Fondation Zakoura a été consacrée institution de microfinance la plus innovante en milieu rural en recevant le premier prix pour son programme de tourisme rural.

Consciente de la nécessité de s'implanter en milieu rural pour lutter efficacement contre la pauvreté et limiter l'exode rural, la Fondation Zakoura, association marocaine de micro-crédit ayant démarré ses activités dans les zones urbaines et périurbaines, a lancé en octobre 2003 un programme de tourisme rural visant le développement de projets susceptibles de fixer les populations dans le monde rural tout en participant à son désenclavement et à son développement durable. Le monde rural marocain se caractérise par une faible densité démographique, un habitat très dispersé et une prédominance des activités d'agriculture et d'élevage fortement dépendantes des aléas climatiques, conditions peu propices à la réussite d'un programme de microfinance. Néanmoins, il présente aussi de formidables atouts, notamment pour le développement d'activités touristiques, comme la diversité de ses paysages (vertes campagnes, montagnes enneigées, gorges et oasis), l'authenticité et l'hospitalité de ses habitants.

Pour valoriser ces atouts tout en tenant compte des contraintes rurales marocaines, Zakoura s'est donc investie dans un programme original et innovant. Il est original parce qu'il favorise le développement en milieu rural de nouvelles activités génératrices de revenus, comme des projets d'hébergement (de la chambre chez l'habitant au gîte), les projets de restauration (de la table d'hôtes au restaurant) et les activités de loisirs (randonnées à dos de mulet, guide de montagne, ...). C'est aussi un programme innovant en terme de microfinance rurale puisque ce sont des prêts individuels et non solidaires de montants importants (entre 500 et 2 000 \$US) qui sont octroyés sans garantie sur des durées allant de 4 à 36 mois avec un remboursement mensuel. Les prêts sur 4 mois sont destinés aux projets saisonniers tandis que les prêts sur 36 mois vont au financement de projets durables comme les gîtes ou restaurants ouverts et fréquentés toute l'année.

Le programme Zakoura de tourisme rural n'est pas uniquement un produit de crédit adapté mais aussi un service d'accompagnement spécifique. En effet, Zakoura n'a pas hésité, lors du lancement de ce programme, à ne faire que de l'accompagnement pendant plusieurs mois afin de gagner la confiance des populations rurales peu familières au micro-crédit et pas toujours convaincues du potentiel d'attractivité de leur région et donc de la fréquentation de leur projet. Il a fallu ensuite leur délivrer un accompagnement continu dans le temps par des conseils en matière d'aménagement, de décoration, d'hygiène, d'accueil, de gestion et de commercialisation afin d'assurer la pérennité de leur projet novateur.

Pour ce faire, la Fondation Zakoura a affecté une équipe spécifique à ce programme. Chaque agent de tourisme rural sillonne une large zone rurale à potentiel touristique pour y prospecter, financer et accompagner des projets de tourisme rural dispersés. Pour pallier à la contrainte des distances, une marge de manœuvre et d'initiative importante a été laissée à ces agents

(gestion des caisses et du temps plus flexible, limitation des objectifs quantitatifs à 100 prêts actifs par agent, accent mis sur les objectifs qualitatifs comme l'accompagnement...). Les agents de tourisme rural ont également joué un rôle d'éclaireurs pour la Fondation Zakoura. Le financement de projets de tourisme rural a généralement eu un impact positif sur la population environnante : un gîte financé et accompagné crée de l'activité pour les autres micro entreprises du village et des environs qui sollicitent à leur tour des micro crédits. Ceci a amené Zakoura à s'implanter dans des régions non desservies par la microfinance jusqu'à la prospection de l'agent de tourisme rural, et à y offrir l'ensemble de ses services (prêt solidaire, prêt micro entreprise, prêt aménagement).

Depuis le lancement du programme en octobre 2003, plus de 1 000 prêts ont été accordés à des projets de tourisme rural pour un montant total de plus de 800 000 \$US. Une étude d'évaluation du programme, que nous vous invitons d'ailleurs à consulter, a été menée en 2006 auprès des porteurs de projets et des agents de tourisme rural. Il en ressort un impact positif du programme mais également un défi : le renforcement de l'accompagnement des porteurs de projet pour amplifier cet impact notamment par une formation à la mise en valeur et à la gestion des projets touristiques et aux techniques de commercialisation. Le prix européen va d'ailleurs être alloué à la conception de modules de formation à la gestion de projets touristiques ainsi qu'à l'élaboration d'un label avec l'appui d'organismes spécialisés dans la labellisation d'activités de tourisme solidaire et responsable, pour soutenir l'effort de commercialisation de nos bénéficiaires. Le reste de la subvention alimentera le fonds de crédit dédié à ce programme qui, en 2007, va s'étendre à de nouvelles zones rurales à potentiel touristique.

FICHE N°8

La garantie en appui au développement du micro-crédit

COopérative FInancière pour le Développement de l'Economie Solidaire nord-sud (COFIDES Nord-Sud)

Xavier Bilbault

La COFIDES Nord Sud a expérimenté en coopération avec plusieurs organisations la mise en œuvre de garanties permettant de renforcer le développement de micro-crédits. Les principales expériences menées dans le monde rural, à une échelle significative, l'ont été au Burkina Faso en appui à l'action de plusieurs associations, elles-mêmes renforcées par des fonds de l'Union Européenne. Depuis, la COFIDES s'efforce de tirer parti de ces premières expériences dans la mise en place de nouveaux partenariats, notamment au Mali et au Sénégal.

I – Partenariat avec l'UCODEP au Burkina Faso

Une première action a réuni au Burkina Faso les acteurs suivants :

- Promoteur du projet : Peuples Solidaires
- Fédération d'associations villageoises Burkinabé maître d'œuvre : UCODEP
- Banque apportant les crédits : BACB (Banque Agricole et Commerciale du Burkina ancienne Caisse Nationale du Crédit Agricole)
- Apports en garantie et formation financière : COFIDES Nord Sud.
- Support financier : crédits de l'Union Européenne et du Ministère français des Affaires Etrangères

Calendrier de l'action :

Durée : 7 ans ; Démarrage de l'action : début 1997 ; Fin de l'action : mi 2003

Description succincte de l'action

L'action a consisté à poursuivre l'appui, la structuration, la marche vers l'autonomie de l'Union des COMités pour le DEveloppement des Peuples (UCODEP), des Sous-Fédérations et Comités Isolés (que représentent ces « comités isolés » ?) qui constituent cette Union.

Pour ce faire, l'action s'est articulée autour de quatre volets principaux :

- le soutien à la mise en œuvre de projets inter-villageois ;
- l'accès au crédit pour ce qui concerne les projets productifs ;
- l'appui spécifique aux groupements féminins et à leur coordination ;
- la structuration et l'autonomisation de l'UCODEP

Cette action s'est située dans la continuité des relations entamées en 1981 pour aider des groupements villageois à acquérir l'autosuffisance alimentaire et à améliorer leurs conditions de vie. Elle a fait suite à un premier projet cofinancé par l'Union Européenne et le Ministère de la Coopération, initié en 1991. Elle a constitué une nouvelle étape, préparée par ce précédent projet, et a eu pour but l'autonomisation de l'UCODEP et sa reconnaissance comme organisation paysanne représentative.

Ici, un encadré pourrait être ajouté qui présente plus en détail l'UCODEP et le projet

Localisation détaillée

L'action s'est déroulée au sein des Sous-Fédérations UCODEP, principalement dans les provinces du Passoré, du Zoundwéogo, de la Bougouriba, de l'Ioba, du Mouhoun, des Balé, du Ziro, du Kouritenga et du Namentenga²¹.

Bénéficiaires de l'action

Les bénéficiaires de l'action ont été les habitants des 187 villages constituant les Sous-Fédérations et les Comités Isolés de la Fédération UCODEP. Ils appartiennent à la plupart des ethnies présentes sur le territoire burkinabé : Mossi, Gourounsi, Lobi, Nankana, Dagara, Bobo, Ko etc.

Les comités UCODEP ont participé à l'élaboration des projets qui sont présentés par leurs représentants aux instances de leur Mouvement (Assemblées Générales et Bureaux). Ce sont les Bureaux des Sous-Fédérations et des Comités Isolés qui ont conçu, préparé et organisé la mise en place des Programmes Inter- Villageois.

Le choix des bénéficiaires a été très lié à la nature des projets. Le règlement de la cotisation à l'UCODEP étant le premier critère pour bénéficier de l'appui de la Sous-Fédération et de la participation à un Programme Inter-Villageois. Les autres critères étaient déterminés par la Sous-Fédération ou le Comité Isolé.

Synthèse des crédits accordés :

Tableau synthétique de l'activité de micro-crédit

Note : Les impayés sont prélevés dans un premier temps sur les apports personnels, ce qui ne nécessite pas l'intervention du fonds de garantie.

Sous-Fédération	Année	Nombre de bénéficiaires	Montants octroyés (F CFA)	Taux d'intérêt de la banque	Impayés	Apports personnels en dépôt	Intervention fonds de garantie
Ouarkoye	1999	471	10 000 000		Non attribué (°)		
	Cumul	471	10 000 000				
Siby	1999						
	2000	1162					
	2001	288	10 000 000	10,50%		2 000 000	
	2002	185	10 000 000		410 000		
	Cumul	1635	20 000 000		410 000	2 000 000	
Dano	1999						
	2001	128	2 130 000	10,50%	426 000	400 000	
Ziro	1999						
	2000	507	5 000 000				
	2001	136	5 000 000	10%			
	2002	136	5 000 000		804 000	1 000 000	
	Cumul	779	15 000 000		804 000	1 000 000	

Note de bas de page ??

°Ouarkoye

Le prêt de 10 millions n'a jamais été décaissé car les dirigeants exigeaient le remboursement du prêt précédent de 2,47 millions de FCFA qui a finalement été remboursé à 100% mais avec un sérieux retard . Ce prêt concernait 14 personnes. Le crédit garanti par la COFIDES était de 10 millions pour 34 personnes mais seulement 14 ont obtenu les fonds.

L'attribution de ces crédits s'est appuyée dans la majorité des cas sur une garantie apportée par la COFIDES Nord Sud laquelle était adossée à un fonds de garantie d'origine européenne

C'est ainsi que pour un coût total du projet de 681 142 euros, le fonds de garantie confiée à la COFIDES a été de 145 000 euros environs en fin de période, 122 000 en initial.

Plan de financement exprimé en Euros et en Francs CFA pour la durée totale de l'action

	en Euros	en FCFA	en %
▪ Coût total	681.142	446.800.100	100 %
▪ Contribution Européenne	339.047	222.400.000	50 %
▪ Apport de Peuples Solidaires	105.037	68.900.000	15 %
▪ Apport Ministère des Affaires Etrangères	168.761	110.700.100	25 %
▪ Apport de Peuples Solidaires (valorisé)	40.856	26.800.000	6 %
▪ Apport local	27.441	18.000.000	4 %

La Cofides pourrait compléter ici sur l'implication de chaque acteur (promoteur, UCODEP, BACB, fonds de garantie et formation Cofides, bailleurs) : rôle joué par chacun, intérêt et limite, risques pris en particulier par rapport à une intervention rurale (et ce que vous évoquiez sur le risque « 0 » pour les banques mais plutôt une utilisation pertinente de leur trésorerie), perspectives à la suite du projet, etc.

Par rapport à la place de l'UCODEP, on pourrait relier cela aux réflexions menées par CIRAD, Cerise, Sos Faim, etc. sur les liens entre organisations paysannes et financement.

Ce projet a été très significatif de la complémentarité des intervenants s'appuyant pour l'encadrement du projet sur une organisation paysanne Burkinabé. Si on limite la présente réflexion à l'évaluation des aspects propres à la trilogie formation, crédits, garanties, quelques réflexions sont nées de cette expérience :

- La qualité du dispositif partenarial dans le pays concerné est, bien entendu essentielle. Si des assistances techniques et transferts de compétence sont toujours possibles de la part du partenaire européen, la qualité intrinsèque du partenaire permet seule une attribution des crédits dans des conditions réfléchies et optimisées. Ce fut d'ailleurs largement le cas dans le présent projet.
- La maîtrise des techniques financières et leur bonne gestion dans les relations entre la banque et la COFIDES est un aspect important du dispositif. Les réactions bancaires ne sont pas toujours aussi rapides qu'il serait souhaitable mais, dans le même temps la maîtrise au jour le jour des garanties à accorder permet seule que l'attribution des crédits par le partenaire du pays se fasse en heure et en fonction des conditions locales des développements agricoles (climat, saisons...). (un exemple ?)
- Le back up en termes de finances internationales (Fonds de garantie constitué avec les fonds de la Commission Européenne) pour contre garantir les garanties accordées est

important en ce qu'il permet d'accélérer le processus d'attribution des garanties et de ne pas être freiné par les conditions financières spécifiques de la COFIDES.

- Les besoins en formation sont très importants en ce qu'ils doivent atteindre d'une part les responsables du projet, mais aussi l'ensemble des demandeurs et bénéficiaires de micro-crédits dans les villages. Les ressources financières correspondantes sont évidemment à la base du succès de l'ensemble du projet. Une idée des coûts, quelle organisation, etc. et la suite après le projet – à mettre peut être dans l'encadré de description du projet ?
- Néanmoins, le coût d'accès au micro-crédit est demeuré élevé dans ce cas. En effet, l'UCODEP, pour disposer des ressources financières nécessaires à l'exercice de ses responsabilités prélevait environ de 3 à 10% de taux au-delà du taux attribué par les banques, lui-même d'environ 10%. Dès lors l'accès au crédit ne pouvait guère être – structurellement – inférieur au taux traditionnellement prélevé par les mutuelles. Ceci demeure l'objet d'une réflexion essentielle pour l'avenir : de quels moyens disposer pour diminuer effectivement le coût de l'accès au micro-crédit. D'ailleurs, l'UCODEP se pose aujourd'hui la question du prolongement de son rôle en tant qu'apporteur de capitaux et se pose inévitablement la question de sa transformation en mutuelle. Où en est la réflexion actuellement ? Comment concilier une activité financière et une activité d'appui aux membres – Cf. travaux de Betty Wampfler par exemple sur les OP qui se lancent dans le financement.
- Le débat sur la pérennité du programme répond en partie à cette préoccupation. En effet, la Commission européenne ayant demandé l'implantation au Burkina Faso de son apport financier, une structure financière en partenariat a été créée en vue d'apporter, sur la base de ce fonds de garantie, les garanties requises au maintien du courant de micro-crédits auprès des villages concernés, l'UCODEP conservant l'ensemble de ses responsabilités actuelles. Le rôle de la COFIDES est à l'étude, son apport spécifique, en partenariat avec l'UCODEP pouvant assurer un développement plus large des micro-crédits dans les régions citées ci-dessus. Quelle réflexion sur la structuration d'une offre pérenne de services financiers ? quelle diversification des produits envisagée ? quelles relations maintenues, ou pas, avec la BACB ?
- On notera, enfin, l'importance du temps dans tout processus de développement. En définitive, l'UCODEP, avec l'appui de ses partenaires européens, travaille au développement de ses adhérents, depuis près de vingt cinq ans.

II - Programme de sécurité Alimentaire dans l'Oudalan (Burkina Faso)

Ce projet n'a pas choisi la voie du micro-crédit dans tous les axes de développement requis. L'un d'entre eux (axe 4) a cependant fait ce choix dans la perspective d'un soutien au développement des productions agro-pastorales

Cette action a réuni au Burkina Faso les acteurs suivants :

- Promoteur du projet : Peuples Solidaires
- Union des Groupements Villageois de Tin Akoff (UGVTA), non affiliée à l'UCODEP. Tin Akoff est un département de l'Oudalan
- Banque apportant les crédits : Ucec Sahel
- Apports en garantie et formation financière : COFIDES Nord Sud.
- Support financier : crédits de l'Union Européenne

Là aussi, on pourrait avoir un encadré donnant plus de détail sur le rôle des différents acteurs et la description de l'action.

En particulier, fonctionnement du fonds de garantie (taux de garantie, négociation d'allègement de taux, fonctionnement observé, etc.)

Calendrier de l'action :

4 ans de 2004 à 2007

Description succincte de l'action

Les volets suivants ont été pris en charge :

- Soutien aux productions maraîchères
- Approvisionnement et commercialisation de sous-produits industriels pour une amélioration de l'élevage
- Amélioration de l'embouche ovine
- Développement de la production artisanale et soutien aux groupes d'artisans.
- Petit commerce

Bénéficiaires de l'action

En 2006,

- 10 groupes de femmes ont bénéficié de micro-crédits
- 9 groupes d'hommes
- 2 groupes à activité spécifique : banque de céréale (Inabao) et magasin des éleveurs de Tin Akoff
- 3 groupes n'ont pu bénéficier de crédit du fait d'une demande trop tardive.
- En fin de compte, 174 hommes et 275 femmes ont bénéficié de micro-crédits lors de la troisième phase du projet.
- En 2007, 21 groupements ont bénéficié du micro crédit à la 4ème phase du projet.

OCTROI DU MICRO CREDIT en 2007 :

N°	DENOMINATION	NBRE PERSONNE MEMBRE			ACTIVITES	MONTANT DEMANDE	MONTANT RECU
		H	F	T			
1	Groupement féminin « Inna Modjine fa wooda » de Tin-Akoff(Hawa Soumana)	-	25	25	Petit commerce et embouche ovine	2.250.000	2.000.000
2	Groupement féminin « Tadhel » de Tin-Akoff (Guédé Malam)	-	31	31	Embouche ovine et petit commerce	2.475.000	2.120.000
3	Groupement féminin « Alfayda » de Tin-Akoff(Assamhatt W Founssou)	-	27	27	Embouche ovine et petit commerce	2.230.000	1.915.000
4	Groupement féminin « TAD-HELT » de		22	22	Embouche ovine	1.270.000	1.150.000

	Tinzalayanane (Aichatou)						
5	Groupe des femmes de Tinghassane « Adaw »		29	29	Embouche ovine	1.500.000	
6	Groupe des femmes de Tinghassane « Dabo »		17	17	Embouche ovine	2.000.000	
7	Groupe des femmes « Tanfo » Menzourou		34	34	Embouche ovine, petit commerce, artisanat	2.270.000	1.585.000
8	Groupe des femmes de menzourou « Fodi »		19	19	Embouche ovine et petit commerce	1.280.000	705.000
9	Groupe féminin Tamidoua de menzourou		25	25	Embouche ovine et petit commerce		225.000
10	Groupe des femmes de menzourou « Alimata »		9	9	artisanat	625.000	540.000
11	Groupe « Inah »	20		20	Commercialisation bétail	1.000.000	1.000.000
12	Groupe Bag Bag	10		10	Embouche ovine	500.000	500.000
13	Groupe des artisans	9	3	12	Artisanat	550.000	550.000
14	Groupe bergers « tchaninké »	23		23	Achat de SPAI	1.415.000	1.415.000
15	Groupe Tanminak	12		12	Embouche	705.000	705.000
16	Groupe des femmes de Mensifigui		18	18	Embouche ovine	900.000	900.000
17	Groupe Alphaida 1 de Tinzalayane		15	15	Embouche ovine	450.000	450.000
18	Groupe alphaida 2 de Tinzalayane		15	15	Embouche ovine	450.000	450.000
19	Groupe banlondiral fal yalla	21		21	Embouche ovine	1.525.000	1.525.000
20	Jeunes filles		14	14	Embouche ovine	625.000	625.000
21	Groupe de jeunes Toumast	33		33	Embouche ovine	1.465.000	1.465.000
	TOTAL					25.485.000	19.825.000

Plan de financement : les volumes financiers consacrés à l'Oudalan pour attribution de micro-crédits ont évolué comme suit :

2004 : 4 195 000 F CFA soit 6 395 euros

2005 : 10 700 000 F CFA soit 16 312 euros

2006 : 18 570 000 F CFA soit 28 310 euros

2007 : 19 825 000 F CFA soit 30 221 euros

L'apport de la Commission européenne pour la constitution d'un fonds de garantie sur l'Oudalan a été de 30 000 euros assurant la contre garantie des garanties apportées à l'UCEC Sahel par la COFIDES Nord Sud. Cependant, la Commission européenne décidait de ne plus autoriser, à compter de 2007, l'emploi de ses fonds en garantie de micro-crédits. Les crédits ont néanmoins été accordés par l'UCEC Sahel qui a dû, cependant, emprunter pour satisfaire une partie des besoins de trésorerie correspondants. La COFIDES Nord Sud sur ses fonds propres a accepté d'apporter sa garantie à cet emprunt à hauteur de 10 000 000 F CFA (garantie de 50% du crédit accordé par la BIB de 20 000 000 F CFA). Faute de cet appui, la dernière phase du projet n'aurait pu trouver place normalement.

Ici aussi, ce programme qui n'est d'ailleurs pas terminé est riche d'enseignements :

- Si nous n'avons pas à porter de jugement de valeur sur la décision de la Commission européenne en matière de fonds de garantie, on ne peut que déplorer un changement d'attitude aussi radical en cours de programme.
- Par ailleurs, l'Oudalan est une région pauvre où le système bancaire n'est que modérément développé et n'était pas en 2004 en mesure d'appuyer un programme de micro-crédits de l'ampleur proposée. Dans ces conditions, seule l'UCEC Sahel créée à l'origine et appuyée encore aujourd'hui, par plusieurs ONG européenne a consenti à mettre en place la réponse à apporter à une demande croissante en micro-crédits. La garantie de la COFIDES s'appuyant elle-même, durant les trois premières phases, sur les fonds de la Commission européenne, a permis à l'UCEC Sahel de mener cette action. Celle-ci a su, avec l'appui de la COFIDES, trouver la parade aux difficultés de la mise en place des micro-crédits en 2007.
- La pérennité du développement de micro-crédits dans l'Oudalan est en débat et repose sur les conditions dans lesquelles l'UCEC Sahel recevra les appuis suffisants pour poursuivre l'émission de micro-crédits. Elle implique aussi la mise en place d'une structure Burkinabé d'études et de formation susceptible de préparer avec l'UGVTA, l'attribution des micro-crédits.

III – Contraintes et perspectives de développement des micro-crédits en milieu rural

Les exemples ci-dessus ont été présentés parce qu'ils expriment la grande diversité et le nombre des conditions à réunir pour qu'un développement de la microfinance se fasse dans des conditions acceptables et utiles. Les discussions entreprises aujourd'hui par la COFIDES Nord Sud avec plusieurs groupements maliens ou sénégalais ayant souvent des partenaires européens montrent bien, en effet, la difficulté de rassembler l'ensemble des conditions nécessaires à une promotion des micro-crédits dans des conditions de taille et de coût suffisamment efficaces pour assurer un développement en profondeur des zones agricoles pauvres du Sahel. Les difficultés à surmonter paraissent être de plusieurs natures :

1/ L'existence d'une structure fédérale de groupements agricoles, disposant elle-même d'un service d'études préalable à toute attribution des crédits est, évidemment, la condition sine qua non pour qu'un effort de développement puisse trouver un terrain favorable à une échelle suffisante. Autrement dit, le développement des micro-crédits ne peut guère se faire à une échelle significative, en espérant améliorer durablement le sort des agriculteurs, par des attributions individuelles de crédit, sauf exception, mais dépend bien de structures d'étude et de gestion collectives où les femmes, le plus souvent auront un rôle moteur.

2/ Une (des) banque(s) doit(doivent) accepter de s'investir dans le développement des micro-crédits en relation avec les choix proposés par leurs partenaires agricoles. Or, dans la majorité des cas, les organismes financiers ne sont pas prêts à prendre un risque dans le domaine agricole qui s'est avéré souvent trop incertain dans le passé, du fait des risques climatiques et de ceux qui sont liés aux politiques agricoles des états africains et, plus généralement, dans le cadre de la mondialisation. Les banques n'acceptent de s'engager que si elles rencontrent une bonne conjonction de partenariats limitant leur engagement et leurs risques. On notera, en particulier :

- un partenaire agricole d'une surface et d'une expérience suffisante
- un apport de garanties limitant au maximum leur risque direct par un partenaire financier qui leur inspire suffisamment confiance
- un rôle effectif mais limité des partenaires européens qui, souvent, ont apporté des lignes de financement direct dans le domaine social sans donner suffisamment leur appui à des efforts de développement autonome des communautés rurales.

3/ L'importance des sommes en jeu en termes de fonds de garantie assurant l'ensemble d'un processus de développement ne doit pas être sous-estimée. Les expériences présentées ci-dessus en sont l'illustration, même si, dans les cas réussis, les sommes apportées, notamment par l'Union Européenne ont été sécurisées et, le plus souvent, recyclées. Mais ces processus sont exigeants en trésorerie et celle-ci doit être capable, dans le temps, de suivre les besoins croissants du monde rural dans la mesure même de son développement. Le refinancement des banques ne pose pas trop de problèmes, la plupart disposant de trésorerie mais les institutions plus modestes comme l'UCEC Sahel et, à plus forte raison les mutuelles, doivent bénéficier d'apports de financement externes importants pour la réussite de ces programmes. Une réflexion sur la cohérence des actions de développement par la microfinance en coordonnant les mutuelles agricoles ou péri-urbaines de toutes tailles et les réseaux bancaires doit être approfondie dans chaque pays. En effet, la création récente d'organisations comme la Banque Régionale de Solidarité n'a pas encore apporté la preuve de cette capacité de coordination.

4/ L'expérience de la COFIDES Nord Sud, montre que les garanties apportées à des micro-crédits représentent un facteur intéressant et prometteur de démultiplication du développement. Cependant, comme l'a indiqué l'expérience menée dans l'Oudalan, la mise à disposition de fonds de garantie suffisamment importants s'impose dès qu'un projet doit atteindre une taille significative. Dans ce domaine la seule initiative privée est insuffisante et l'on ne peut que regretter que la Commission européenne accepte aujourd'hui de ne financer que des projets d'investissement direct. Il semble que ce moyen d'action pourrait trouver place, de façon plus large dans les modalités d'action des Ministères français concernés.

+ réflexions sur les fonds de garanties : quelles justifications de la commission européenne pour arrêter cette forme d'intervention ?

Quelles limites, quels risques ? Quelles évolutions récentes ? Quelle position de la Cofides ?

Dans quelles conditions ces garanties peuvent-elles être efficaces pour le financement rural ?

Lors de sa dernière Assemblée Générale, la COFIDES Nord Sud a décidé de s'engager dans un processus d'engagement non seulement dans le domaine purement financier, mais indirectement en participant à un processus associatif permettant de mieux coordonner le développement de la microfinance et les tâches de dialogue avec les organisations villageoises et le rédaction des projets qui les préparent. L'efficacité de cette démarche dépendra, évidemment des appuis qu'elle sera en mesure de rencontrer.

FICHE N°9
La microfinance et le financement rural
(Zoom microfinance n°18, Février 2006)
SOS Faim Belgique

En 2005, année internationale du micro crédit, SOS Faim a délibérément choisi de travailler sur les questions de l'accès au financement dans le monde rural. Cette optique était largement conditionnée par le constat partagé que le monde rural reste le moins desservi par la micro finance, tout en présentant la plus forte concentration de populations vivant sous le seuil de pauvreté (75% des pauvres sont des ruraux).

La question de l'accès a été abordée à la fois du point de vue de l'utilisateur - quels sont ses besoins ? quelles sont par conséquent les innovations souhaitables au niveau de l'offre ?- et du point de vue des institutions de finance rurale - quels mécanismes privilégier pour leur assurer les ressources nécessaires ? Pour terminer par la question cruciale des synergies et des alliances à créer entre les différents acteurs.

L'approche a privilégié trois axes de travail :

- Donner la parole au Sud et à ses praticiens : ceux-ci ont clairement manifesté deux attentes prioritaires : d'une part, discuter du monde rural et non du monde agricole et, d'autre part, travailler sur les articulations entre les acteurs.
- Réfléchir en relation avec les besoins de services financiers plutôt que par rapport à l'offre ;
- Rassembler une diversité de participants pour en débattre : des organisations paysannes, des institutions de micro finance, des coopératives d'épargne et de crédit, des réseaux nationaux et régionaux, ...

Cette démarche s'est concrétisée par l'organisation d'un atelier sur la finance rurale dans le cadre de la Table Ronde luxembourgeoise pour la micro finance, réunie à l'initiative du Ministère des Affaires Etrangères durant 3 jours en octobre dernier. Une journée de présentation des résultats de l'atelier a ensuite eu lieu à Bruxelles.

Les besoins de financement

Un premier consensus s'est établi pour travailler sur le financement rural et non le financement agricole. En introduction, on a pu voir qu'il était peu intéressant et opportun de vouloir opposer tant le rural à l'urbain que le rural à l'agricole. La réalité est beaucoup plus complexe : on y observe un continuum entre le rural et l'urbain, avec des familles rurales dont certains membres se retrouvent dans des villes secondaires, dans la capitale ou encore migrent à l'étranger. De même, dans les zones rurales, rares sont les familles qui se consacrent encore exclusivement à l'agriculture.

Le défi pour le financement du monde rural est donc de s'adapter à une diversité de situations rencontrées dans des « familles - archipels », en regardant la demande non seulement du point de vue économique, mais également du point de vue social et familial. L'ensemble des activités de la famille, le rôle de chacun dans les activités principales et secondaires et leur caractère saisonnier doivent être considérés. Il a également été souligné qu'il ne faut pas

octroyer des crédits à l'aveuglette, mais qu'il convient au contraire de partir d'un projet réaliste porté par un usager ayant une vision de ce qu'il veut faire.

Les familles rurales sont le plus généralement amenées à diversifier leurs activités de production pour survivre : il est donc assez logique que les prestataires de services financiers suivent cette tendance en présentant des produits diversifiés, avec une approche par segment du marché. Cette segmentation se fera en fonction de différents critères : la localisation, le type d'activité économique, les besoins en capital et la rotation de celui-ci. L'une des meilleures façons d'y parvenir est certainement d'associer pratiquement les usagers à la définition de cette offre de services. En effet, une réponse adaptée aux besoins des clients est sans conteste un facteur de pérennité pour une institution de micro finance. Parmi les éléments les plus appréciés par les clients, la souplesse (des garanties et des échéances) et la facilité des formalités reviennent le plus souvent.

Segmentation du marché : l'exemple de MIDE²² (Pérou) :

Sur base d'une étude approfondie de ses clientes, MIDE a défini 3 segments :

Les micro unités économiques rurales gérées par les femmes fonctionnent avec un faible capital à rotation rapide (environ 4 à 8 fois par mois) pour des activités telles que le petit élevage et l'achat et la vente de produits agricoles. Les femmes disposent généralement d'un capital inférieur à 200 €. Ce montant permet de mesurer à la fois la capacité d'endettement et de définir les besoins futurs en financement.

Les micro unités économiques dans les chefs lieux de district et de province concernent des femmes souvent non organisées. Les activités sont la préparation et la commercialisation d'aliments et la collecte et la vente de produits industriels. Les femmes de ce segment passent d'une activité à l'autre selon la période. La rotation du capital est quasiment quotidienne.

Les micro entreprises rurales et de chefs lieux de district : on y trouve des activités comme l'élevage à plus grande échelle et des micro entreprises (boulangeries, restaurants, pharmacies, ...).

C'est cette segmentation qui permet à MIDE de définir des produits adaptés « sur mesure ».

Par ailleurs, si on se met à l'écoute des usagers, on entend quasiment toujours la même plainte adressée aux institutions de microfinance - IMF - à propos des crédits proposés : trop courts, trop chers, trop faibles.

Cependant, il ne faut pas se tromper de stratégie ! Les oppositions entre les organisations paysannes et les institutions de micro finance les affaiblissent politiquement vis-à-vis de pouvoirs publics dans leurs négociations pour un objectif qui devrait leur être commun : la mise en place de politiques adaptées pour le monde rural.

Les participants de l'atelier ont conclu que comme les besoins en financement rural dépassaient largement l'offre actuelle, les organisations paysannes et les IMF n'avaient d'autre choix que de dépasser leurs divergences et de travailler ensemble avec une vision partagée, de façon à rencontrer deux défis majeurs : le développement de capacités d'innovation en tirant les leçons des échecs passés (notamment celui des banques agricoles) et la transition de l'économie familiale de la survie vers le développement.

Des produits adaptés, mais à quel prix ?

²² MIDE a fait l'objet du Zoom microfinance n°8 consacré aux études d'impact.

La présentation de deux expériences importantes (DECSI²³ - Dedebit Credit and Savings Institution - en Ethiopie et FDL - Fonds de Développement Local - au Nicaragua) a permis de déterminer différents facteurs de réussite pour toucher massivement une population rurale très vulnérable :

- les services financiers sont clairement liés à un objectif de sécurisation alimentaire ;
- le réseau présente un maillage rural serré ;
- des alliances existent avec d'autres acteurs (ONG, organisations paysannes - OP, gouvernement local, ...) pour des services complémentaires : formations, assistance technique, garanties, ...
- les produits sont développés dans la proximité avec l'utilisateur ;
- une démarche de taux préférentiels pour le crédit à l'agriculture existe ;
- l'engagement de personnel local maîtrisant bien le contexte économique, social et culturel est prioritaire ;
- les produits sont souples, notamment au niveau du calendrier des remboursements ;
- l'analyse de la capacité de remboursement est basée sur l'unité familiale dans sa globalité.

Durant l'atelier de Luxembourg, un groupe de travail s'est penché spécifiquement sur la question de la maîtrise des coûts. En effet, financer le rural coûte plus cher en raison à la fois de la dispersion des clients et des risques plus élevés liés à certaines activités agricoles. Il faut donc trouver des mécanismes permettant malgré tout d'offrir des services financiers à un coût restant acceptable.

L'importance de deux outils a été soulignée à ce niveau : le développement à la fois de systèmes d'assurances pour protéger les emprunteurs et de mécanismes de garanties qui améliorent le risque encouru par le prêteur. Au niveau de l'assurance, de premières expériences existent pour la couverture des risques individuels (invalidité, décès) mais la question du risque climatique reste entière.

Le cas de BUUSAA GONOFAA (BG) en Ethiopie :

BG dessert en priorité des femmes des zones rurales. La grande dispersion des clientes a amené BG à prendre plusieurs mesures :

l'organisation diversifie son risque et augmente la rentabilité de ses agents en combinant du micro crédit urbain au financement rural ;
certains coûts sont reportés sur les clients en travaillant par l'intermédiaire de groupes : le processus de sélection est allégé et le groupe constitue la garantie des crédits ;
toutes les décisions sont décentralisées au niveau des agences du réseau ;
des antennes mobiles s'ouvrent dans les petits centres urbains les jours de marché.

²³ DECSI a fait l'objet de 2 précédents Zoom microfinance : Zoom microfinance n°3, consacré à une présentation générale de l'organisation et Zoom microfinance n°11, consacré aux études d'impact.

Les Sociétés populaires d'investissement en Equateur (SPI) :

Les SPI sont des organisations indépendantes, de type « entreprise », au niveau local et populaire. Elles sont dirigées et contrôlées par les membres (entre 5 et 100). La SPI fonctionne selon le principe d'autogestion. Chaque membre apporte un capital initial et ensuite, il y a des apports mensuels fixés de commun accord. Le capital est prêté à des membres ou des non – membres (à un taux variant de 2 à 4% par mois).

La SPI présente l'avantage de coûts de transaction quasiment inexistantes et d'une vitesse de réaction immédiate.

Les coûts d'une SPI sont limités à quelques dépenses de papeterie et, éventuellement, de location partielle d'un local.

Les membres obtiennent ainsi un rendement élevé sur leur capital : généralement, une partie importante de ce rendement va en augmentation du capital.

Les SPI participent à la redynamisation des économies locales en injectant le capital récolté localement.

Comment financer la finance rurale ?

Différentes pistes existent et l'atelier s'est attaché à explorer celles liées à l'épargne (locale et internationale) et au refinancement externe.

Les participants ont souligné le caractère fondamental de l'épargne. Elle doit de plus en plus être vue également comme un service aux clients ou aux membres ; elle joue un rôle éducatif (gérer son budget, apprendre à épargner avant de bénéficier d'un crédit, ...) et contribue significativement à l'autonomie et à la pérennité des institutions de micro finance. Il a ainsi été relevé que les plus importantes IMF présentes à l'atelier étaient celles qui avaient développé avec succès un volet d'épargne. Des IMF consolidées peuvent ensuite ouvrir le service de l'épargne à des non - membres, plus aisés et susceptibles d'effectuer des dépôts plus importants. Cette diversification repose sur l'offre de rémunérations et conditions plus attractives que les banques.

Mais la collecte de cette épargne entraîne également des coûts autres que la rémunération des montants placés : leur gestion, leur sécurisation, l'ouverture régulière des agences pour les retraits ou les dépôts, ...

Le constat a été réalisé qu'épargner dans une IMF représentait plutôt une formule complémentaire par rapport à d'autres mécanismes d'épargne (en nature, tontines traditionnelles, ...).

Pour renforcer la part de l'épargne collectée par les IMF, il est nécessaire à la fois de générer un climat de confiance vis-à-vis du déposant (grande importance de la transparence) et d'offrir une rémunération attractive.

Un débat a également eu lieu sur le potentiel pour les IMF d'attirer les dépôts des migrants, avec la possibilité que ces fonds permettent des articulations avec des mécanismes de financement du développement local.

Pour plusieurs pays parmi les plus pauvres, les transferts de migrants représentent l'une des principales sources de devises.

En 2004, 40.000 millions de dollars ont ainsi été envoyés vers l'Amérique Latine et les transferts ont représenté plus de 20% du produit intérieur brut de pays comme Haïti et le

Nicaragua. Parallèlement, le phénomène de migration qui s'est amplifié au niveau international est également présent à l'intérieur de pays comme le Pérou, la Bolivie ou encore le Brésil.

Les bénéficiaires de ces envois de fonds sont soit des femmes seules avec des enfants, soit des familles rurales pauvres. Les besoins de base (alimentation en premier lieu) représentent le principal usage des transferts.

Face à ce phénomène en croissance, les institutions de microfinance, comme FOLADE, sont confrontées au défi d'inventer des mécanismes permettant de faire le lien entre ces flux financiers et des initiatives locales de développement dans les communautés migrantes d'origine.

Le refinancement des institutions de micro finance reste bien évidemment une solution importante du point de vue quantitatif. Du point de vue des usagers, cette option présente une palette d'avantages :

- elle permet d'augmenter parfois significativement le volume des activités menées par l'IMF : dans le cas d'une IMF de crédit (par exemple FDL au Nicaragua qui « jongle » avec plus de 35 sources de refinancement ou CONFIANZA au Pérou qui compte 20 partenaires internationaux et 8 partenaires nationaux), le refinancement est un facteur clé de croissance ; la diversification des sources est également une façon de préserver son autonomie ; dans le cas d'une institution qui draine l'épargne (comme Kafo Jiginew au Mali²⁴), le refinancement est une façon de satisfaire une demande de crédits en augmentation plus rapide que les dépôts des membres ;
- elle permet également dans certains cas d'obtenir des ressources de plus longue durée qui favorisent à leur tour l'octroi de prêts sur le plus long terme. Il est par ailleurs significatif de constater que ce sont les institutions ayant la surface financière la plus importante qui réussissent à mieux diversifier leur offre de crédits en direction de prêts sur du plus long terme (de 3 à 5 ans) ;
- enfin, pour certaines institutions, le refinancement est une excellente manière d'aborder la question de la gestion d'une trésorerie fluctuante. L'exemple de Kafo Jiginew au Mali en est une illustration : cette IMF travaille beaucoup avec des membres producteurs du coton et on observe dès lors de fortes variations saisonnières en termes de dépôts (avec un pic en début d'année) et d'emplois (avec une augmentation à partir du deuxième trimestre et la nouvelle saison agricole).

Cependant, tout n'est pas rose dans le monde du refinancement. C'est ainsi que l'on a pu entendre à Luxembourg un certain nombre de questions, voire de plaintes quant aux taux d'intérêts demandés par des investisseurs sociaux dont on se demande s'ils sont restés fidèles à leur mission d'origine.

Les coûts d'opportunité élevés ont également été soulignés : monter un dossier pour se refinancer s'avère coûteux et il n'est pas rare qu'une IMF doive engager du personnel spécialisé à cette fin, de façon à remplir de manière adéquate les différents formats exigés.

Et enfin, la question du risque de perte d'autonomie a été largement évoquée : le risque de dépendre de quelques « financeurs » paraît plus élevé que les systèmes construits sur la collecte de l'épargne de milliers de membres. Les participants ont également souhaité que les

²⁴ Kafo Jiginew a fait l'objet des Zoom microfinance n° 4 et 10.

organismes de refinancement n'affectent pas leurs prêts à une utilisation précise (géographique ou sectorielle), de manière à parvenir à une administration plus souple et aisée de leur portefeuille de crédit.

Un nouveau type de refinanceur a été évoqué comme une piste potentiellement intéressante : la mise sur pied de structures financières nationales ou régionales de deuxième niveau : un projet en ce sens existe en Bolivie au sein de la fédération des IMF rurales, FINRURAL. En Afrique de l'Ouest, de telles expériences existent d'ores et déjà, avec la Banque Régionale de Solidarité (BRS) créée à l'initiative de l'Union Economique et Monétaire ouest - africaine (UEMOA) et la Banque Malienne de Solidarité (BMS). Une préoccupation quant à la cohérence des politiques de ces acteurs a cependant été émise, puisque les taux d'intérêts pratiqués sont sensiblement différents : on observe en effet une fourchette allant de 7 à 12%.

Vive les synergies !

Les synergies et articulations indispensables sont apparues comme le « fil rouge » de l'ensemble des débats tenus lors de la Table Ronde luxembourgeoise. Elles ont été abordées en conclusion sous des angles divers.

Et les Etats dans tout ça ?

En micro finance, le rôle de promoteur, de régulateur et de contrôleur des Etats par le biais de législations spécifiques est unanimement reconnu comme nécessaire ; il est cependant nécessaire que des règles spécifiques au secteur rural puissent être appliquées dans l'optique de démocratiser l'accès au financement. Une approche commerciale dominante de la micro finance ne fait en effet pas nécessairement bon ménage avec les spécificités des zones rurales reculées qui requièrent des normes spécifiques.

L'absence des Etats dans la création d'un cadre favorable à la micro finance rurale (manque d'élaboration de politiques rurales fortes) a par ailleurs été vivement regrettée.

Quand les banques s'en mêlent.

Au Cameroun, une expérience intéressante d'alliance (« linkage ») entre une banque formelle (Afriland First Bank) et un réseau rural de micro banques (MC² - mutualités communautaires de croissance)²⁵ appuyé par l'ONG ADAF permet des articulations à différents niveaux : entre ces institutions ; entre les populations rurales et urbaines originaires des zones rurales ; entre la tradition et le modernisme.

Cette démarche permet de tirer parti des avantages comparatifs de chacun des acteurs.

Du côté de la banque : des ressources relativement importantes, une palette de services, un accès au marché des capitaux, un personnel qualifié et des normes de sécurité élaborées.

Du côté de la micro banque : la flexibilité des procédures, des garanties adaptées à la population visée et une bonne connaissance des contextes locaux.

Le développement du réseau des MC² est probant : il compte plus de 50 entités qui représentent plus de 330.000 membres (individuels ou via un groupe). Il a collecté plus de 13.000.000 € de dépôts.

²⁵ MC² a fait l'objet d'une présentation dans le Zoom microfinance n° 6.

Une organisation paysanne participe à la décision dans une banque agricole.

La FONGS (Sénégal), une fédération d'organisations paysannes locales et régionales, a décidé de prendre une participation dans la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal en 1987. Il s'agissait alors – dans un premier temps - de sécuriser le seul instrument de financement de l'agriculture disponible au Sénégal et d'essayer d'empêcher son démantèlement dans le cadre de la politique d'ajustement structurel. Grâce à sa participation au conseil d'administration de la CNCAS et en alliance avec d'autres organisations paysannes, la FONGS a ainsi obtenu une diminution progressive et sensible des taux d'intérêts demandés par la banque (de 18% à 7,5%).

La présentation de ces différentes expériences positives ne doit cependant pas occulter un certain nombre de difficultés et limites récurrentes rencontrées dans le financement du secteur rural et dans la mise en place de synergies. Ceci a mené à une réflexion plus politique qui illustre bien que la micro finance ne peut être un outil de création de richesses que si l'environnement y est favorable.

La question de la rentabilité de l'agriculture a ainsi été posée. Par quelle magie une activité de production agricole souvent peu rentable (moins de 10% ?) peut-elle supporter des taux d'intérêts moyens de 25 à 30% par an ?

Comment déployer une activité agricole productive rentable au Sud face à des agricultures développées subsidiées par les Etats au Nord ?

Une piste pourrait être de protéger les agricultures nationales ou régionales, à l'instar des pratiques de l'Union Européenne, et de diminuer la dépendance vis-à-vis des importations.

Et ici encore, il convient de réaffirmer qu'une alliance réelle entre des acteurs issus de la société civile (organisations paysannes, institutions de micro finance, organisations d'appui, associations professionnelles, organisations de la société civile, ...) pourra, elle – seule, concourir à créer le rapport de force nécessaire à d'éventuels changements de politiques.

Propositions d'amélioration

Pour terminer, trois propositions concrètes venues du Sud et visant à améliorer à la fois le contexte général et l'accès au financement dans les zones rurales

Donner priorité au développement rural

Les pays du Nord devraient mettre le développement rural de leurs partenaires du Sud au centre de leurs préoccupations, en particulier des éléments tels que l'élaboration de politiques agricoles nationales et régionales, le renforcement du rôle des organisations de producteurs au niveau de certaines filières, la création ou le développement de véritables banques agricoles, des infrastructures de désenclavement des zones isolées et l'amélioration de la souveraineté alimentaire grâce à des unités de transformation locales.

Systématiser les cadres de concertation

La mise en place de cadres de concertation spécifiques au financement rural devrait être promue. En effet, chaque acteur a un rôle à jouer et des compétences à faire valoir pour résoudre la question du financement du monde rural. Tous les acteurs (et pas seulement les organisations paysannes et les IMF) doivent pouvoir contribuer à la réflexion et les Etats

partenaires du Nord pourraient déployer un certain nombre d'efforts pour assurer la création de tels lieux d'échanges et de concertations.

Créer un fonds d'appui aux initiatives rurales (FAIR)

Un besoin réel existe de promouvoir des expériences pilotes et innovantes en milieu rural. La création d'un fonds d'appui aux initiatives rurales – FAIR - compléterait utilement les outils d'appui à la microfinance existant déjà au Nord en s'adressant en priorité à des initiatives en phase de démarrage dans des contextes vulnérables.

Ce numéro de Zoom micro finance a été réalisé par Marc MEES; coordinateur du service d'appui aux partenaires de SOS FAIM. Les actes de la Table Ronde luxembourgeoise pour la microfinance sont disponibles auprès de SOS Faim Luxembourg.

SOS Faim et la microfinance

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en oeuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim Belgique : www.sosfaim.be.

Parallèlement à Zoom microfinance, SOS Faim édite une autre newsletter, « Dynamiques paysannes » consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez aussi retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim Belgique : www.sosfaim.be.

SOS Faim – Action pour le développement

Rue aux Laines, 4

B-1000 Bruxelles - Belgique

Tél. 32-(0)2.511.22.38 – Fax: 32-(0)2.514.47.77

E-mail : info@sosfaim.be - Site Internet : www.sosfaim.be

SOS Faim – Action pour le développement,

Résidence "Um Deich" bloc C, 9, rue du Canal

L-4050 Esch-sur-Alzette - Grand Duché du Luxembourg

Tél.: 352-49.09.96 – Fax: 352-26.48.09.01

E-mail : info@sosfaim.org - Site Internet: www.sosfaim.org

FICHE N° 10

Microfinance et rentabilité en milieu rural : étude comparée de trois réseaux de microfinance PAMIGA

Une étude sur « l'efficacité financière et la rentabilité des réseaux de CVECA du Mali »

Une étude comparée de trois réseaux de CVECA du Mali (Pays Dogon, San Djenné et Office du Niger) a été publiée par PAMIGA en Juin 2007. Cette étude qui apporte un éclairage financier approfondi traite de « L'efficacité financière et la rentabilité des réseaux de CVECA du Mali ». Elle tente de répondre aux questions suivantes :

- Comment les CVECA gèrent-elles leurs ressources financières ?
- Par quels moyens peuvent-elles maximiser le potentiel de ces ressources ?
- Quel est le degré réel d'autosuffisance des CVECA et quelles sont les conditions financières nécessaires pour parvenir à l'autosuffisance ?
- Par quels moyens peut-on réaliser ces conditions ?

Le modèle de « Caisses Villageoises d'Épargne Crédit Autogérées » (CVECA), a été développé pour permettre de délivrer des services d'épargne et de crédit rentables dans des zones rurales à faible densité de population, en particulier pour répondre aux besoins des zones sahéliennes. Depuis les premières expérimentations au milieu des années 1980 au Pays Dogon (Mali), des réseaux de CVECA (ou systèmes proches) ont été créés dans toute l'Afrique, et connaissent à la fois des succès et de nombreux défis en matière de rentabilité.

L'étude analyse de manière chiffrée et détaillée les leviers de la rentabilité de ces réseaux, et propose donc des pistes de réflexion pour tout acteur cherchant à délivrer des services d'épargne et de crédit en milieu rural peu peuplé.

Elle démontre que, sur les trois réseaux de CVECA analysés :

- La rentabilité des réseaux dépend avant tout des volumes (le coût moyen par emprunteur est parmi les plus bas d'Afrique). La taille d'un réseau, la taille de chaque caisse et la taille de chaque crédit sont déterminantes pour le niveau de rentabilité. L'atteinte d'une masse critique est indispensable non seulement pour chaque réseau, mais aussi pour le bon fonctionnement de chaque caisse afin que celle-ci puisse assurer une gestion de trésorerie normale, diversifier ses produits, rassurer les épargnants, attirer des emprunteurs importants et pouvoir amortir d'éventuels défauts de remboursements importants.
- Une amélioration sensible des résultats peut être réalisée en adoptant certains changements dans les pratiques de gestion et en renforçant les compétences techniques. Des gains de productivité rapides peuvent être trouvés : la transformation des ressources peut être améliorée (les caisses villageoises n'exploitent pas suffisamment leurs ressources financières), le placement des ressources peut être optimisé et des négociations avec les banques de refinancement peuvent permettre d'assouplir le mode de refinancement.
- Le manque de variété des produits nuit à la rentabilité. La dynamisation des réseaux doit passer par une dynamisation des caisses à travers l'introduction de nouveaux produits d'épargne et de crédit, qui répondent à une demande en évolution.

Un atelier de restitution des résultats de l'étude a été organisé par PAMIGA en Mars 2007 au Mali. L'ensemble des directeurs et directeurs financiers des réseaux de CVECA du Mali et du Burkina Faso a participé à cet atelier, afin de débattre des solutions proposées par l'étude et également de les approfondir et d'en faire émerger de nouvelles. Les discussions de l'atelier ont été synthétisées dans un document spécifique à cette rencontre et dont la lecture apporte un éclairage complémentaire à la présente étude.

PAMIGA a pour mission d'améliorer la portée de la microfinance en zone rurale en Afrique. Au-delà de ses publications, PAMIGA propose un ensemble de services techniques et financiers aux IMF africaines qui souhaitent se développer en zone rurale.

FICHE N°11

La tension entre une vision commerciale de la micro finance et le fait de desservir les plus pauvres : mythe ou réalité ? Le cas de BUUSAA GONOFAA (BG) en Ethiopie.

(Zoom microfinance n°21, Janvier 2006)

SOS Faim Belgique

Introduction

L'année 2005 a consacré la micro finance au niveau international. De nombreux événements (certains diraient des grandes messes) ont été organisés pour célébrer le micro crédit comme outil privilégié de lutte contre la pauvreté. A l'automne 2006, un nouveau pas a été franchi avec l'attribution du prix Nobel de la paix à la GRAMEEN BANK et à son fondateur, Muhammad YUNUS.

Dans ce contexte, le secteur de la micro finance se consolide, touche de plus en plus de clients exclus du système financier traditionnel et présente une image de plus en plus professionnelle, avec une orientation marquée vers ce que l'on qualifie d'approche commerciale, caractérisée par la recherche de rentabilité, la mise en concurrence et la régulation.

Des voix s'élèvent régulièrement pour dénoncer les risques de dérive de la commercialisation de la micro finance, attirant l'attention sur le danger de faire de la rentabilité des institutions une priorité absolue par rapport à leur mission d'appui au développement, et de lutte contre la pauvreté et ce au détriment des populations desservies²⁶.

Si ce risque est bien réel, la réalité est moins duale : si la rentabilité financière d'une institution de micro finance est bien une condition pour apporter des services financiers de proximité durables à des populations marginales, elle n'est pas suffisante dans une perspective de lutte contre la pauvreté.

Le cas de BUUSAA GONOFAA en Ethiopie permet d'illustrer comment une institution de micro finance parvient à concilier la rentabilité économique avec le fait de desservir des populations rurales isolées et marginales.

La micro finance en Ethiopie

Le secteur du micro crédit en Ethiopie est strictement réglementé depuis 1996, suite à une évaluation de fonds rotatifs gérés dans le cadre de projets de développement, une loi a été promulguée à l'époque dans l'esprit de professionnaliser le secteur en réduisant les distorsions liées à des taux d'intérêt non réalistes (pour plus de détails, consulter les zooms n°14 et n°16²⁷)

Le secteur s'est développé de manière spectaculaire comme en attestent les chiffres publiés par l'AEMFI²⁸ sur son site Internet : au 30 juin 2006, le pays comptait 26 institutions de micro finance agréées dans 8 régions de cet état fédéral.

²⁶ En Amérique Latine, l'industrie de la micro finance est l'une des plus rentables financièrement.

²⁷ Les « zoom micro finance » sont téléchargeables sur le site www.sosfaim.org.

²⁸ AEMFI – Association éthiopienne des institutions de micro finance : www.aemfiethiopia.org

L'ensemble de ces institutions touche 1.450.000 clients environ. Comme l'Ethiopie compte près de 73 millions d'habitants dont 30% sont considérés comme actifs économiquement, le taux de pénétration du secteur est de 7%. Les 4 principales IMF du pays, toutes liées à des gouvernements régionaux²⁹ représentent à elles seules 83% de ce chiffre.

En termes de volume d'activités, l'en-cours de crédit représentait plus de 188 millions d'euro au 30 juin 2006, pour une épargne collectée de 65 millions d'euro.

Le secteur est divisé en deux grandes catégories d'organismes : les IMF liées à des gouvernements régionaux (Oromo, Amhara, Tigré, ...) et bénéficiant de leur appui, sont les plus importantes. Les IMF entièrement privées, souvent créées par des ONG ou à partir de projets de développement sont de taille plus modeste. L'ensemble des acteurs font partie de l'AEMFI, association professionnelle nationale.

Depuis 2005, le gouvernement fédéral fait preuve d'une plus grande ouverture quant au montant maximum du crédit : un plafond de 500 EURO avait été fixé initialement pour les crédits « normaux », avec possibilité pour les IMF d'une taille plus importante de dépasser ce plafond dans 20% des cas. Cette disposition visait à garantir que les clients soient en majorité bien issus des catégories les plus pauvres de la population. Il est maintenant question d'augmenter ce montant plafonné pour mieux répondre aux besoins en financement des petites et moyennes entreprises urbaines.

BUUSAA GONOFAA³⁰

BG est une institution de micro finance orientée vers le monde rural créée en 1999. Elle a le statut d'institution financière non bancaire et est régulée par la banque centrale. Elle est devenue opérationnelle en 2000, reprenant les activités de micro crédit menées antérieurement dans le cadre de projets de développement communautaire par son ONG « mère », HUNDEE. Sa mission consiste à apporter des services de micro finance efficaces et flexibles aux populations pauvres rurales et péri urbaines de la région Oromo.

BG offre des services de micro crédit et d'épargne de façon à assurer sa propre durabilité. L'organisation dessert en priorité les femmes, les jeunes sans terres et les petits paysans.

La cliente type de BG vit en milieu rural, est mariée, a entre 28 et 40 ans, n'a jamais été scolarisée et vit dans un foyer qui compte en moyenne 7 personnes où la plupart des enfants vont à l'école. Elle vit dans un maison avec un toit de paille, sans électricité, et avec un accès difficile à l'eau potable. En général, la famille compte deux sources de revenus principales : l'agriculture de subsistance (sur un terrain de moins de 1 hectare) et le petit commerce. Les repas sont parfois irréguliers en raison de revenus très faibles et d'une grande vulnérabilité au risque.

BG promeut ses services en se déplaçant dans les villages. BG installe également des antennes dans les centres ruraux éloignés, les jours de marché. Les crédits sont distribués à des groupes de 10 à 20 membres constitués à l'initiative des bénéficiaires. Si l'utilisation des fonds est individuelle, la garantie est solidaire : le groupe perd tout accès au financement en cas de défaut de paiement de l'un de ses membres.

²⁹ ACSI en région Amhara, DECSI au Tigré, OCSSCO en région Oromo et OMO dans le Sud.

³⁰ BG a bénéficié de plus sieurs appuis d'ONG internationales depuis sa création parmi lesquels : Centre International de Développement et de Recherche - CIDR (France) ; Interchurch Organization for Development Cooperation – ICCO et ensuite TERRAFINA (Pays-Bas) ; Solidarité Mondiale (Belgique) ; SOS Faim (Belgique et Luxembourg)

Différentes conditions sont posées par BG pour ses clients ;

- Avoir une résidence permanente dans une zone ou un village ;
- Suivre un certain nombre de séances de formation et d'orientation pendant 2 à 3 mois ;
- Avoir déjà une expérience dans une activité génératrice de revenus.

BG pratique le crédit graduel : le premier montant octroyé ne peut être supérieur à 50 EURO (10% du plafond maximum), à chaque cycle, il peut augmenter de 50 EURO. Les échéances varient de 9 à 24 mois ; les remboursements sont échelonnés et adaptés à la période (saison des pluies ou période de récolte) et à la localisation (rural – urbain). Le taux d'intérêt est de 2 pourcent (taux uniforme³¹) par mois, alors que l'épargne est rémunérée à 4% par an.

BG a opté clairement pour le milieu rural

Les zones rurales représentent 70% de l'activité de BG. Cette option n'est pas sans difficultés : la population y est largement dispersée et desservir le même nombre de clients implique plus de coûts et de temps de déplacement du staff. En outre, les opportunités économiques sont plus limitées dans ces zones reculées et le niveau de monétarisation de l'économie reste faible. A l'opposé, la concurrence est plus faible et par conséquent, le potentiel d'expansion est conséquent, favorisé encore par la plus grande cohésion sociale rurale.

Les activités économiques sont saisonnières en raison du rythme des cycles agricoles. Les décaissements de crédits sont concentrés sur certains mois de l'année, en particulier mai et juin, période des labours et des semis. De même, les remboursements sont concentrés pendant la période de récolte, entre les mois de novembre et février. Ceci n'est pas sans conséquence sur une utilisation optimale de la trésorerie de l'institution et sur la répartition dans le temps de la charge de travail de l'équipe.

Le crédit pour les foyers ruraux

Même si l'agriculture de subsistance reste la principale activité productive des clients de BG, cela ne veut pas dire qu'ils se contentent de semer et d'attendre la récolte 6 à 8 mois plus tard. Comme les rendements sont rarement suffisants pour la consommation familiale, les ménages diversifient leurs sources de revenus : activités non agricoles comme le petit commerce ou l'artisanat ou activités d'élevage. Cette stratégie permet de compléter le revenu familial en minimisant les risques.

BG offre dès lors un produit suffisamment flexible que pour être à usage multiple : intrants agricoles, autres activités génératrices de revenus, et même consommation en fonction de la capacité de paiement estimée du ménage.

En 2005, les crédits étaient utilisés principalement pour le commerce de détail (plus de 45%), l'agriculture et élevage (près de 35%), la production artisanale (7%) et la consommation (environ 14%).

³¹ On parlera volontiers de taux flat.

Le produit de micro crédit est adapté aux familles ayant des activités multiples et le plan de trésorerie est défini en fonction de leur caractère saisonnier.

Si les remboursements ont effectivement lieu toutes les 2 ou 4 semaines, les montants sont déterminés en fonction des saisons et du cash flow. Pour les crédits agricoles, le client règle tous les mois les intérêts et apporte une épargne obligatoire d'un montant fixe négocié au préalable ; le principal est ensuite remboursé à partir de la récolte. Le plan de remboursement est négocié par chaque agent de crédit avec le client et en accord avec son groupe solidaire. Le principe est de coller le plus possible à la réalité. C'est ainsi que BG a réussi à développer son activité dans les zones rurales en faveur de familles ayant l'agriculture comme activité principale. Il faut cependant reconnaître que cette approche est lourde pour l'équipe, puisque chaque plan de remboursement est spécifique, ce qui entraîne à la fois une surcharge de travail mais aussi plus d'erreurs.

La performance de BG vis-à-vis d'autres institutions africaines.

En 2005, la micro finance en Ethiopie a connu une croissance spectaculaire³², grâce à la fois à des facilités mises en place par le gouvernement avec des donateurs tels que le FIDA (Fonds International pour le Développement Agricole) et la BAD (Banque Africaine de Développement), et à une amélioration de l'efficacité des opérations.

Pour illustrer le fait qu'une IMF peut être « performante » économiquement tout en touchant des populations rurales dispersées et isolées, une comparaison de BG avec ses pairs est présentée ci-dessous

La taille et la portée

BG a connu une croissance importante en 2005 et 2006. Les clients actifs sont ainsi passés de 5.571 en 2004 à 17.860 en 2006 ; parallèlement, le portefeuille a été multiplié par 4.

Tableau 1

Le total de bilan et le portefeuille sont exprimés en millions d'euro.

	BG	Afrique Est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique –autonomes financièrement
Années d'opération	6	8	6	8	8
Agences	11	12	9	15	25
Clients actifs	17.860	18.640	9.821	11.698	47.864
Personnel	95	128	65	134	285
Total de bilan	1,15	6,00	1,15	6,07	11,61
Portefeuille de crédits	0,92	3,46	0,69	3,69	9,15

Constat : BG a un total de bilan inférieur aux autres catégories d'IMF, à l'exception des IMF de petite taille. Dans ce cas, BG dessert le double de clients avec un actif comparable. Le

³² The Microfinance Information Exchange, *Benchmarking African Microfinance 2005*, Novembre 2006 (disponible sur www.mixmb.org)

nombre de clients est proche de celui des IMF est africaines avec un total de bilan équivalent à 20%.

Tableau 2 : Le solde moyen du crédit est exprimé en euro.

	BG	Afrique Est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique – autonomes financièrement
Solde moyen crédit en cours	51,5	110,8	80,0	176,9	230,8
% de femmes	76	54	64	57	53
Crédit moyen en cours/PNB	42	92	66	86	133

Constats : le montant moyen des crédits est très faible en comparaison du secteur dans son ensemble : il s'agit d'un indicateur que BG cible les plus pauvres. En outre, malgré le fait de travailler largement dans un milieu rural plus traditionnel, BG touche plus de femmes que la moyenne. Ceci ne s'explique pas par une exclusion des hommes de ses services mais plutôt par la mise au point d'un produit de micro crédit attractif pour les femmes.

Comme on peut l'observer dans l'édition d'avril 2006 du « Microbanking bulletin », BG est l'une des 4 IMF africaines qui présente un solde moyen de crédit le plus faible. Même si BG est devenue « rentable », elle reste fidèle à sa mission sociale de servir les segments les plus vulnérables de la population.

Tableau 3

	BG	Afrique est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique – autonomes financièrement
Coûts totaux/total actifs	18,1%	22,9%	35%	25,2%	27,3%
Coûts d'opération/total actifs	16,3%	13,7%	30%	16,4%	20,3%
Coûts financiers/total actifs	1,2%	6,9%	7,7%	6,4%	5,7%
Provision pour impayés/total actifs	0,3%	2,2%	1,8%	2,1%	1,1%
Frais de personnel/total actifs	6,7%	7,3%	9,5%	8,3%	9,6%
Frais administratifs/total actifs	5,5%	7,2%	15,3%	8,7%	8,7%

Ces données mettent en évidence la bonne maîtrise des coûts au niveau de BG.

Les frais financiers sont très peu élevés : 68% du financement de BG proviennent en effet du capital et de donations en quasi capital. Le reste provient de l'épargne (15%) et de prêts octroyés par des programmes³³ à un taux inférieur de 2% au taux commercial.

Mais ce résultat s'explique également par la qualité élevée du portefeuille et la limitation des frais généraux grâce à différents mécanismes :

³³ En particulier le programme RUFIP (Rural Financial Intermediation Program), mis en place par le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et l'Etat éthiopien.

- Amélioration du rendement du personnel en combinant l'urbain avec le rural : les agents de crédits traitent les dossiers ruraux le matin et urbains l'après-midi.
- Partage des « frais » avec les clients, grâce aux groupes solidaires (sélection, garanties, suivi), ce qui permet au même agent de crédit de s'occuper de l'ensemble de la chaîne, de la promotion des groupes à la récupération.
- Décentralisation de la décision au niveau des agences : grande rapidité de réaction pour les renouvellements (maximum 24 heures), ce qui limite les coûts d'opportunité.

Tableau 4

	BG	Afrique est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique – autonomes financièrement
Coûts opérationnels/ portefeuille crédits	21%	26%	55%	36%	37%
Coûts opérationnels/client (€)	16,15	41,54	30,77	60,00	63,85

Les ratios de BG sont également favorables en termes d'efficience. Les salaires payés par BG sont en effet faibles par rapport à l'économie locale. Le fait de travailler dans une organisation encore jeune et en plein développement a jusqu'à présent favorisé la motivation du personnel. En 2006, BG a adapté sa politique de rémunération en favorisant la mise en place d'incitants en fonction des résultats, de façon à stabiliser l'équipe.

Tableau 5

	BG	Afrique est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique – autonomes financièrement
Clients par membre du staff	188	145	131	133	146
Clients par agent de crédit	388	319	254	254	276
% des agents de crédit dans le personnel	48%	49%	48%	50%	55%

La performance de BG est plutôt bonne, en particulier si l'on considère le nombre de clients par membre de l'équipe. Ceci s'explique par la structure décisionnelle décentralisée qui fait en sorte que l'IMF compte peu de personnel d'appui, au siège et dans les agences.

En outre, depuis 2005, BG a créé un nouveau produit de crédit destiné aux salariés. Les remboursements sont perçus à partir du paiement des salaires. Ce type de client ne demande pas les mêmes efforts de formation et animation que les groupes solidaires. La capacité installée de l'équipe a donc permis d'absorber une nouvelle clientèle (maximum 20% du total) tout en améliorant notablement la productivité et la rentabilité de BG (voir également le tableau ci-dessous).

Tableau 6

	BG	Afrique est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique – autonomes financièrement
Rendement des actifs	25,1%	-2,5%	-10,2%	-2,2%	1,6%
Autosuffisance opérationnelle	126%	108,9%	81,1%	104,4%	120,3%

Rendement des actifs : résultat net d'exploitation après impôts/montant moyen des actifs.
Autosuffisance opérationnelle : produits d'exploitation/(charges financières + dotation pour provisions pour créances douteuses + charges d'exploitation)

Et enfin, il est intéressant de comparer les chiffres relatifs à la qualité du portefeuille. Ces chiffres sont à lire en sachant que BG ne pratique pas de refinancements ou de rééchelonnements de ses crédits. La qualité du portefeuille est évidemment un élément très important de maîtrise des coûts de l'organisation (tableau 3) ; elle est largement favorisée par le système de caution solidaire pratiqué par BG (groupes solidaires constitués sur une base choisie).

Tableau 7

	BG	Afrique est	Afrique petite taille	Afrique tous	Afrique –autonomes financièrement
Portefeuille à risque 30 jours	0,3%	4,6%	4,3%	4,6%	3,6%
Portefeuille à risque 90 jours	0,3%	2,5%	1,5%	2,0%	1,3%

Conclusion

BG travaille essentiellement dans des zones rurales, là où la densité de population est faible, où l'infrastructure et les moyens de déplacement sont insuffisants. Ces éléments contextuels génèrent des frais importants et partant, une productivité inférieure. Malgré ces contraintes, BG a réussi à améliorer ses indicateurs d'efficience et de profitabilité sans pour autant compromettre son objet social : desservir les pauvres en milieu rural. Une combinaison de mesures adoptées explique cette évolution.

D'un côté, la mise au point de l'offre : le management de BG a en effet travaillé à la fois sur une amélioration permanente des produits existants, permettant d'atteindre leur cible principale, les femmes à faible revenu, et sur la création et le développement d'un produit nouveau (le crédit « salariés ») gérable avec le même effectif et permettant de diversifier ses risques à moindre coût.

D'autre part, l'organisation des services a été renforcée par une planification et un monitoring plus approfondis et la mise en place de mécanismes de motivation au niveau des équipes décentralisées dans les agences.

L'expérience de BG apporte à tout le moins des éléments intéressants dans le débat consistant à opposer plus ou moins systématiquement rentabilité et durabilité avec services aux plus pauvres et marginaux.

Moyennant un travail sur l'offre de services et la méthodologie, sur l'organisation et la discipline internes et grâce à une bonne intégration dans son environnement, une IMF à orientation rurale (73% de clients ruraux) parvient en effet à concilier les deux aspects.

BG souhaite encore renforcer cette stratégie et, en collaboration avec l'ONG CIDR, un système de caisses communautaires autogérées (Rural Saving and Credit Facility) est en phase de lancement, de façon à toucher des zones très reculées situées à plus de 70 kilomètres

de ses agences locales. Cette expérience pourra être abordée en profondeur dans l'une de nos prochaines éditions.

Cette édition de ZOOM MICRO FINANCE a été rédigée par TESHOME YOHANNES DAYESSO, directeur général de BG et MARC MEES (mme@sosfaim.org), coordinateur du service d'appui aux partenaires de SOS FAIM.

SOS Faim et la microfinance

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en oeuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique : www.sosfaim.org

Les derniers numéros de Zoom microfinance ont concerné :

- l'efficacité de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté - Zoom microfinance n°13
- la réglementation de la microfinance au départ de l'expérience éthiopienne – Zoom microfinance n°14
- le capital-risque en Bolivie – Zoom microfinance n°15
- le paradigme commercial et ses effets sur l'inclusion sociale – Zoom microfinance n°16
- les coopératives d'épargne crédit au Pérou et en Equateur – Zoom microfinance n°17
- la microfinance et le financement rural – Zoom microfinance n°18
- le linkage entre une IMF et une banque – Zoom microfinance n°19

SOS Faim – Action pour le développement

Rue aux Laines, 4

B-1000 Bruxelles - Belgique

Tél. 32-(0)2.511.22.38 – Fax: 32-(0)2.514.47.77

E-mail : info.be@sosfaim.org - Site Internet : www.sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement,

Résidence "Um Deich" bloc C, 9, rue du Canal

L-4050 Esch-sur-Alzette - Grand Duché du Luxembourg

Tél.: 352-49.09.96 – Fax: 352-49 09 96 28

E-mail : info-luxembourg@sosfaim.org - Site Internet: www.sosfaim.org

"Zoom microfinance" est réalisé avec le soutien de la Direction générale de la Coopération internationale de Belgique et le Ministère des Affaires Etrangères luxembourgeois.

Éditeur responsable : Freddy Destrait, rue aux Laines 4, B-1000 Bruxelles

FICHE N°12
Un canal de distribution modeste mais à fort potentiel
Portail Microfinance

Ce coup de projecteur est une traduction de l'article de H. Siedek paru sur le Microfinance Gateway. Hannah Siedek est expert en microfinance attachée au programme Nouvelles technologies du CGAP. Elle dirige notamment les recherches portant sur les agents bancaires.

Les **agents bancaires** – contrairement à ce que leur nom laisse penser - sont des entités non bancaires qui s'engagent à fournir, au nom d'une institution financière, des services de transaction et de paiement ainsi que d'autres services bancaires. Aujourd'hui, des pharmacies, des supermarchés, des petits commerces, des guichets de loterie, des agences postales et autres points de services peuvent jouer le rôle d'agents bancaires.

Il y a seulement trois ans, plus d'un tiers des villes du Brésil étaient privées d'accès aux services bancaires formels. La raison était bien connue : toucher les populations pauvres des régions rurales représente un coût souvent prohibitif pour les prestataires de services financiers. Le nombre de transactions et leur volume sont habituellement insuffisants pour couvrir le coût de fonctionnement d'une agence. Une solution a cependant été trouvée au Brésil : des banques passent des accords avec des pharmacies et des supermarchés locaux pour la gestion des opérations financières au niveau villageois. Aujourd'hui, ces agents d'opérations bancaires ont contribué à étendre la couverture des services financiers à chaque municipalité du pays.

Les agents bancaires procèdent aux transactions par l'intermédiaire de lecteurs de cartes POS (terminaux points de vente), de téléphones portables, de lecteurs de codes barres et parfois d'ordinateurs personnels qui permettent de se connecter au serveur de la banque grâce à un accès par ligne commutée (dial-up) ou un autre type de connexion. L'agent situé au niveau du point de distribution collecte et décaisse l'argent liquide et, en fonction de la réglementation locale, ouvre des comptes bancaires pour les nouveaux clients et complète les demandes de crédit. L'institution financière rémunère l'agent en lui versant une commission sur les transactions, fournit et assure la maintenance de l'équipement, forme le personnel et apporte un appui technique.

Pourquoi s'intéresser aux agents bancaires ?

Les agents bancaires offrent la possibilité de fournir des services financiers dans les zones rurales et enclavées d'une manière viable. Ils permettent à une banque ou une IMF d'accroître la couverture des points de vente sans avoir à supporter le coût élevé que représente la construction d'agences. La mise en place et le fonctionnement d'un réseau d'agents bancaires générant de faibles coûts pour la banque, l'économie qui en résulte peut être répercutée sur le prix appliqué aux clients. Les pauvres accèdent ainsi à des services bancaires de qualité à faible coût.

Les agents bancaires présentent un autre avantage par rapport aux agences de banque classiques. Les clients pauvres, notamment ceux dont le niveau d'alphabétisation et de connaissances mathématiques est faible, sont souvent beaucoup plus à l'aise dans une boutique locale servant de point de distribution que dans une agence bancaire à l'allure

intimidante. Ils connaissent généralement le propriétaire de la boutique et sont moins réticents à lui demander de l'aide à propos d'une transaction.

Aujourd'hui, le Brésil est l'un des pays dans lequel le recours aux agents bancaires est le plus développé pour étendre la portée du système financier. L'impact sur l'accès aux services financiers est évident : 74 institutions gèrent à l'heure actuelle environ **90 000 points de vente**. En cinq ans seulement, ces institutions ont ouvert **12,4 millions de nouveaux comptes bancaires** à travers le réseau d'agents bancaires. Ce réseau représente aujourd'hui **56% de l'ensemble des points de distribution** du système financier brésilien.

Bien qu'ayant ainsi connu un succès précoce, le modèle commercial de l'agent continue à évoluer. Les prestataires de différents pays continuent à expérimenter de nouvelles approches opérationnelles permettant d'atteindre la rentabilité. Le travail du CGAP en collaboration avec Credibanco-visa en Colombie en fournit un exemple.

Une expérience pionnière en Colombie : des caravanes en guise d'agences bancaires

En Colombie, quasiment deux adultes sur trois n'ont pas accès à des services financiers élémentaires. La proportion de personnes privées d'accès est particulièrement élevée parmi les groupes de population à faible revenu qui disposent rarement d'un emploi formel, vivent pour beaucoup loin de toute banque et manquent d'endroits sûrs où déposer leur argent. Ces populations sont souvent dans l'incapacité d'emprunter de l'argent sans payer des taux exorbitants à des usuriers locaux.

Credibanco, détenteur de la franchise Visa en Colombie, cherche à étendre et à adapter son infrastructure technologique et de service pour aider les banques du pays à servir les clients à faible revenu. Il a ainsi conçu un système utilisant des caravanes pour permettre aux banques de gagner de nouveaux clients dans les communautés reculées et non desservies.

- Les caravanes sont connectées aux systèmes d'information des banques via la technologie satellite. Ce dispositif permet l'ouverture immédiate de comptes et l'impression de cartes bancaires.
- En parallèle, Credibanco aide les banques à passer contrat avec des agents bancaires locaux situés dans des points de distribution et à les former.
- Une fois le compte formellement ouvert, les détenteurs de cartes peuvent immédiatement déposer leur épargne, retirer leur crédit, transférer de l'argent à un tiers et payer leurs factures auprès de cet agent.

A la mi-2007, Credibanco a commencé à tester ce service en collaboration avec une banque partenaire, Banagrario, dans une petite ville du nom de El Pozon, près de Cartagena dans le nord de la Colombie. Pour lancer le service d'agent bancaire, Banagrario a organisé un concert et une foire aux produits locaux et distribué des articles promotionnels. Les caravanes servant à l'ouverture de comptes ont immédiatement attiré une foule de personnes. Les clients potentiels ont assisté à une réunion d'information de 25 minutes visant à s'assurer de la bonne compréhension des conditions et du prix des comptes. Des agents de crédit, se déplaçant à travers la ville à la rencontre de clients, ont accordé près de 30 petits prêts. Au cours de la première semaine, Banagrario avait déjà ouvert 80 nouveaux comptes bancaires.

Les difficultés de la mise en place d'un réseau d'agents bancaires

Faire de personnes à faible revenu des clients de banque et mettre en place un réseau d'agents bancaires n'a rien de simple. Les principales difficultés auxquelles se heurtent les institutions financières dans la création et la gestion de réseaux d'agents relèvent des tâches suivantes :

Sélectionner les agents appropriés et assurer efficacement la gestion et la croissance du réseau

- Gérer les liquidités au sein du réseau
- Trouver et fidéliser des clients via le réseau d'agents
- Produire des revenus via les agents bancaires

Au début de l'année 2006, le programme Nouvelles technologies du CGAP a commencé ses recherches sur les agents bancaires dans le but de surmonter ces difficultés et de tester son hypothèse selon laquelle les agents bancaires constituent un canal viable et peu coûteux pour la prestation de services financiers aux pauvres, y compris dans les régions rurales et reculées.

FICHE N°13

Pour un partenariat entre commerce équitable et microfinance rurale : Renforcer l'accès aux services financiers des organisations de producteurs et des familles agricoles associées au commerce équitable

AGROFINE, CERISE

Novembre 2007

Dans un contexte mondial libéralisé, de nombreux producteurs de l'agriculture familiale ont des difficultés à vivre de leur production. C'est en réponse à cette constatation que s'est développé le commerce équitable, qui offre un débouché de commercialisation à ces agriculteurs originaires des pays du Sud, en leur assurant des prix stables et « justes » leur permettant d'accroître leurs revenus. Cependant, l'accès au financement reste une entrave au développement de l'agriculture familiale. A ce jour, la microfinance n'a pu apporter que des réponses limitées. Lever la contrainte financière constitue donc un thème de réflexion privilégié et un enjeu important pour les organisations de producteurs, d'autant plus que le commerce équitable, dans ses principes, vise à ancrer un préfinancement sur la commercialisation de ses produits.

Commerce équitable et microfinance peuvent gagner à renforcer des liens de partenariats pour renforcer le financement de l'agriculture familiale et des économies rurales.

1. Contexte : les limites du financement de l'agriculture

1.1 Un besoin de financement des organisations de producteurs insuffisamment couvert par le commerce équitable

Le commerce équitable est une alternative pour mieux valoriser les produits de l'agriculture familiale dans les pays du Sud. Sans surestimer l'impact sur les revenus de l'ensemble des économies rurales, ces filières niches en pleine croissance permettent de garantir un revenu plus stable et supérieur aux petits producteurs.

Cependant, le recours au crédit reste nécessaire pour les producteurs. Leur manque d'accès à des services financiers durables et leur dépendance, le plus souvent, vis-à-vis de sources informelles coûteuses et limitées, affaiblit les potentialités de ces filières et limite le développement économique local autour des organisations de producteurs.

Pour faire face à ces besoins, les filières du commerce équitable apportent aux organisations de producteurs une assistance financière temporaire en particulier sous forme de préfinancement. A ce jour, le préfinancement, inscrit dans les standards du commerce équitable ne satisfait pas complètement les besoins de la filière : les volumes restent encore insuffisants, les organisations de producteurs n'y ont encore que très partiellement recours – manque d'information, arrivée des fonds parfois trop tardive, etc. – et les importateurs ne poussent pas nécessairement à leur développement – gestion de liquidités, risques et formes de garanties insuffisantes, problèmes de gestion au niveau des OP, etc.

Des solutions plus durables et qui pourraient être adaptées dans différents types de contexte doivent être identifiées pour briser les cercles vicieux d'endettement des producteurs auprès de sources informelles et renforcer les filières alternatives du commerce équitable et leur potentiel d'investissement.

1.2 Une offre de microfinance en plein développement mais qui ne répond que très partiellement aux besoins du secteur agricole

La microfinance s'est construite comme outil d'inclusion financière, offrant des services aux « non bancables », à ceux qui ne peuvent offrir des garanties ou qui résident dans des zones reculées, isolées des services financiers. La microfinance a affiché son ambition de lutter contre la pauvreté, d'insérer les exclus dans les rouages de l'activité économique et de leur rendre leur dignité. Pour répondre à ce souci d'inclusion, les bases de fonctionnement des institutions de microfinance (IMF) repose sur les liens sociaux et la proximité avec les bénéficiaires.

Malgré une insertion importante dans le milieu rural, la microfinance reste dans bon nombre de situations, très limitée quant aux investissements dans l'agriculture, et a fortiori dans les organisations de producteurs. Les activités agricoles apparaissent plus risquées et moins rentables que les activités rurales habituellement financées par la microfinance telles que le commerce, la transformation agro alimentaire ou les micro-entreprises rurales. Elles nécessitent des investissements de moyen et de long terme que la microfinance, essentiellement dotée de ressources de court terme, peine toujours à assurer. Les organisations de producteurs sont souvent perçues comme des interlocuteurs peu fiables, entachés de lourds historiques d'impayés de crédit et de défaillance de gestion.

1.3 Des organisations de producteurs qui développent des stratégies diverses pour améliorer leur accès au financement

Différents travaux conduits depuis la fin des années 90 en Afrique de l'Ouest, à Madagascar, en Asie du Sud Est, en Amérique Centrale et Latine, montrent la difficulté de financement de l'agriculture pour les organisations de producteurs.

Les organisations de producteurs s'avèrent souvent très démunies face à la question du financement : manque d'information sur les institutions financières, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à entrer en contact avec les institutions financières et à constituer les dossiers de financement, faible capacité de gestion et de gouvernance, manque de fonds propres ou de patrimoine pouvant constituer des garanties bancaires.

Dans ce contexte, les organisations de producteurs se sont investies dans le champ des services financiers ruraux en suivant trois grands types de stratégies : 1) en ouvrant des services financiers auprès de leurs membres ; 2) en créant elles-mêmes des institutions financières, ou 3) en développant des partenariats avec des institutions de microfinance rurales. Ces stratégies, mises en œuvre pour assurer un accès au financement ont montré des résultats contrastés, soulignant la complexité de l'offre de services financiers et les difficultés des partenariats (cf. annexe 1).

1.4 Les synergies à trouver entre commerce équitable et microfinance

Dans l'optique d'une offre nouvelle pour le financement des organisations de producteurs et de leurs membres, il semble intéressant d'approfondir les liens entre microfinance et commerce équitable. Le commerce équitable et la microfinance ont fait leurs preuves comme outils de développement et se retrouvent dans leurs principes d'action : ciblage de ménages pauvres ou exclus des systèmes classiques (bancaires ou commerciaux) ; volonté de mettre en place des structures pérennes (viabilité financière des IMF ; recherches de débouchés stables et rentables, optimisation des filières de commercialisation pour le CE, etc.) ; cette recherche d'efficacité, et l'objectif de changement d'échelle s'accompagnent d'une vigilance et d'efforts

constants pour renforcer l'impact social sur les ménages bénéficiaires (standard du commerce équitable et labellisation, réflexion sur l'évaluation des performances sociales dans la microfinance).

Le commerce équitable permet :

- de réduire les risques sur la production agricole : prix garantis, stabilité (et croissance) des débouchés avec une demande en hausse dans les pays du Nord, qualité de la production.
- de réduire les incertitudes sur la solidité et la gestion des organisations de producteurs : transparence sur la gouvernance dans les standards FLO, prime du commerce équitable qui peut être investie dans le renforcement des capacités ; indirectement, renforcement de la compétitivité et structuration des filières d'exportations.
- enfin, de proposer une source de financement inscrite dans les standards du commerce équitable et qui pourra, grâce à la mise en place d'un fonds de garantie offrir des ressources importantes, sécurisées et stables.

La microfinance, quant à elle, apporte les atouts d'un secteur qui a innové depuis une trentaine d'années pour sécuriser les financements à des individus et des microentreprises. En particulier, les relations établies dans de nombreux pays et les appuis fournis aux IMF et aux OP, ont construit une expertise de longue date sur la problématique du financement des organisations de producteurs.

Le recours au secteur de la microfinance permet d'une part d'apporter des garanties de bonne gestion à des importateurs, et d'autre part de diversifier les sources de financement des organisations de producteurs et de leurs membres. Les IMF peuvent en effet être intéressées à investir sur les filières du CE, moyennant des garanties et des sources de financement adaptées.

Sur la base de ces constats, le lien entre microfinance et commerce équitable permet de développer des innovations qui lèveront les contraintes identifiées et pourront rendre attractif le financement du secteur agricole.

2. Synergies microfinance – commerce équitable : un projet innovant de renforcement du financement de l'agriculture

Aujourd'hui, sur cette base d'intervention commune et les atouts respectifs du commerce équitable et de la microfinance, CERISE et AGROFINE s'associent pour développer des mécanismes innovants de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable et des organisations de producteurs qui y participent.

2.1 Finalités et objectifs du projet

Il s'agit de voir dans quelle mesure, les outils de financement propres au commerce équitable et en particulier le préfinancement, peuvent faire levier sur l'offre de microfinance aux producteurs du CE.

Deux hypothèses sont sous-jacentes à cette approche :

(1) le financement du commerce équitable gagnera en efficacité (transparence, sécurisation, gestion professionnelle, réponse croissante aux besoins) s'ils transitent par des structures

financières professionnelles (qu'elles soient des IMF filiales des OP, IMF indépendantes voire même banques locales).

(2) si elles sont amenées à gérer les flux de financement propres au CE, les IMF et autres structures financières professionnelles seront renforcées et incitées à accroître et diversifier leur offre de services financiers aux organisations de producteurs et à leurs membres.

Objectif spécifique du projet

Le programme Cerise-Agrofine propose de construire un mécanisme de financement de l'agriculture dans le cadre des filières du commerce équitable basé sur un partenariat tripartite entre une OP, une IMF et un financeur (généralement un importateur offrant une ligne de préfinancement), sécurisé par un fonds de garantie dédié au commerce équitable.

L'OP participe à la filière du commerce équitable, et bénéficie donc des atouts cités plus haut. L'institution financière reçoit les lignes de financement, provenant en particulier des importateurs. Le financeur est sécurisé par la mise en place d'un fonds de garantie (cf. point 2.3). L'institution financière est présente sur la zone d'intervention de l'OP et dans ce cas un partenariat se construit entre l'OP et l'IF (cf. point 2.4), ou bien en l'absence d'IF fiables, l'OP crée une IF (cf. point 2.5). L'OP définit avec l'IMF ses besoins en services financiers, pour elle et pour ses membres. L'OP peut assurer un appui technique.

Le travail portera sur les conditions de négociations et de mise en œuvre de ce partenariat afin de garantir son efficacité et sa durabilité pour répondre aux besoins de financement des organisations de producteurs du commerce équitable et de leurs membres. Il s'agira de définir de nouvelles pratiques, d'identifier des formes de garanties et de nouveaux modes de contractualisation entre les différents intervenants, de travailler sur des normes et des outils d'aide à la décision pour accompagner ces nouveaux partenariats.

La mise en œuvre systématique et professionnelle de ce montage garantira la crédibilité, l'efficacité et l'impact final du système de préfinancement défini dans les standards du commerce équitable.

2.2 Les avancées du projet

Agrofine et CERISE, à travers ses membres, ont engagé deux actions complémentaires :

- Une analyse diagnostic des organisations du Commerce équitable souhaitant engager des actions de renforcement des mécanismes de financement auprès de leurs membres. Cette étude a été conduite sur l'année 2006-2007 dans trois pays : Pérou, Bolivie, République Dominicaine sous la direction de l'Institut des Régions Chaudes³⁴ en partenariat avec Agrofine (Bernard & Kessari, 2006 ; Garino, 2006 ; Geiger, 2006).
- Une capitalisation d'expériences d'appui à des organisations de producteurs engagées dans la création d'institutions financières et menées par l'IRAM au Mexique dans l'Etat de Oaxaca à travers le programme d'assistance technique à la microfinance rurale (PATMIR). Trois grandes organisations du commerce équitable, regroupant plusieurs dizaines de milliers de producteurs agricoles, ont

³⁴ ex CNEARC, Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions Chaudes.

été ainsi appuyées : CEPCO, Comunidades Campesinas en Camino, Esperanza Indígena Zapoteca.

En 2007, les premières synthèses de ces travaux ont pu être présentées et discutées entre AGROFINE et CERISE. Elles ont conduit à une réflexion partagée sur la définition de ce partenariat tripartite innovant et ont permis d'envisager une intervention commune combinant la création du fonds de garantie et l'identification d'un dispositif d'accompagnement adapté.

2.3 La place du fonds de garantie

En raison de la sous-capitalisation des producteurs, l'importation des produits est liée à un système de préfinancement. Dans ce cadre, l'importateur européen ou français paie, lors d'une commande de produits, d'ordinaire à un producteur situé dans le pays partenaire au Sud, une avance sur le prix d'achat des marchandises. Cette avance est souvent décaissée à un stade initial des récoltes agricoles ou au niveau de la première transformation. Un tel système d'avances comporte intrinsèquement des risques importants. Face à ce problème de couverture de risques, la création d'un fonds de garantie est destinée à couvrir les risques des importateurs du commerce équitable.

Ce fonds, tel qu'il est envisagé actuellement par Agrofine, a pour objectif de couvrir le préfinancement associé à ces achats.

Un fonds de garantie pour renforcer le préfinancement du commerce équitable

Face au problème de couverture de risques, la création d'un fonds de garantie destiné aux importateurs du commerce équitable (cf. annexe 2) est proposée.

Ce fonds a pour objectif de couvrir le préfinancement associé à des achats estimés à environ 15 millions d'euros.

Une phase pilote du fonds de garantie débutera en 2007 avec les importateurs / entreprises françaises participant au commerce équitable et sur les filières café et cacao.

L'apport en capital initial nécessaire est estimé à 750.000 euros.

Il est prévu de porter ce capital à 2,5 millions d'euros entre 2008 et 2009.

Avec le montage proposé, 50 organisations de producteurs dans plus de 20 pays au Sud seront bénéficiaires de cette garantie sur le préfinancement du commerce équitable.

Cette garantie sur le préfinancement est couplée à un soutien technique aux organisations de producteurs bénéficiaires.

2.4 Le montage avec des IMF existantes

Les atouts du commerce équitable dans les alliances entre organisations de producteurs et IMF peuvent offrir un cadre déterminant pour faciliter des rapprochements stratégiques dans lesquels la microfinance trouvera l'incitation nécessaire au financement de l'agriculture.

Le commerce équitable permet de réduire les niveaux de risques du financement agricole et, par ailleurs, offre une opportunité pour accéder à des ressources adaptées en volume et en nature (coûts, durée, etc.) aux besoins agricoles.

Il s'agit alors, dans la définition de mécanismes innovants, de définir des produits, des formes de garanties et des niveaux de coûts – taux d'intérêt notamment – qui répondent à la fois aux besoins des organisations de producteurs et de leurs membres et aux contraintes des IMF.

Au-delà de la définition technique des produits, il s'agit également de construire un accompagnement pour favoriser un partenariat entre organisations de producteurs et IMF (ou plus généralement, institutions financières – IF). Ce partenariat n'émerge pas spontanément, même si l'on observe déjà que des IMF se rapprochent des organisations de producteurs du commerce équitable pour leur proposer des formes de contractualisation.

Un accompagnement de la construction de partenariats entre organisations de producteurs et IF

La démarche de formation - action a été testée avec des organisations de producteurs confrontées à une problématique de financement et avec les institutions financières travaillant dans les zones d'intervention des OP. Elle vise à faire acquérir aux parties prenantes (OP et IF) les connaissances de base nécessaires à la compréhension du secteur financier rural à travers la résolution d'un problème de financement concret.

L'objectif de la formation action est triple :

- Donner à l'OP les connaissances de base en matière de finance rurale ; la former à l'analyse des problématiques de financement
- Sensibiliser les IF de la zone d'intervention de l'OP à l'intérêt de travailler avec l'OP; leur donner les connaissances de base pour comprendre et évaluer la qualité d'une organisation de producteurs
- Elaborer avec l'OP une demande de financement qui sera soumise à une ou plusieurs IF de la zone.

La démarche s'appuie sur cinq étapes de formation –action

1. Analyse des besoins et contraintes de financement de l'organisation paysanne
2. Analyse de l'offre de financement existante
3. Sensibilisation des IF à la problématique du financement de l'agriculture et à l'analyse des organisations de producteurs
4. Analyse de l'adéquation de l'offre à la demande de financement de l'OP
5. Elaboration d'une proposition de financement discutée avec l'OP

Si la démarche est concluante, elle doit déboucher sur la constitution d'un dossier de financement soumis à une institution financière de la zone et sur l'autonomisation progressive de l'OP dans ses négociations avec l'institution financière.

Cette démarche de construction de partenariat peut être approfondie et adaptée dans le cadre des organisations de producteurs travaillant au sein des filières du commerce équitable, ce qui permet alors aux organisations de producteurs de valoriser les atouts de la filière dans la démarche de construction du partenariat. Par ailleurs, cela permet également d'envisager que la discussion entre l'OP et l'IF porte sur la définition d'une offre de services de la part de l'IF innovante par rapport à sa gamme classique prenant en compte les besoins spécifiques de l'OP et de ses membres et sécurisée par la ligne de préfinancement et le fonds de garantie du commerce équitable. Enfin, l'intervention du fonds de garantie amènera le déblocage des ressources nécessaires au financement du partenariat.

Au-delà de la formation ponctuelle, la démarche sera systématisée dans un guide pour un partenariat OP-MF dans le cadre du CE.

2.5 La création d'une organisation financière fille

Cette option se heurte à une contrainte forte, et qui pourra souvent se révéler insurmontable, de coût et de durée de mise en œuvre. La base réduite de clientèle de l'organisation financière créée, la forte spécialisation agricole, la dispersion des membres à servir, les coûts intrinsèques à la mise en œuvre d'une telle organisation (assistance technique, infrastructure, personnel compétent, définition de services suffisamment diversifiés, système d'information et de gestion, etc.) tendent le plus souvent à empêcher la construction d'une organisation viable à moyen ou long terme. Pourtant, c'est une option qui est souvent mise en œuvre par les OP.

Dans des conditions favorables, la relation tripartite pourra s'appuyer sur une institution financière créée par l'OP.

Création d'une institution financière par une organisation paysanne

Cette modélisation d'un schéma de création d'une Institution de Micro Finance (IMF) par une organisation paysanne (OP) est réalisée sur la base d'une expérience au Mexique, à partir de trois exemples dans les régions rurales de l'État de Oaxaca au sud du Mexique.

Avant de se lancer dans un processus de création d'une institution financière nouvelle long, risqué et coûteux, il est important de s'assurer d'un contexte favorable. Les points clés pouvant ensuite faciliter la réussite du projet sont les suivants :

- Une organisation paysanne ayant une capacité à porter ce type de projet et réellement motivée pour la création d'une IMF ;
- Un environnement favorable (marché porteur, contexte juridico-légal défini, etc.) ;
- Une possibilité d'accès à des moyens financiers pour les investissements, les coûts initiaux, les fonds de crédit ;
- La présence d'une assistance technique pour l'accompagnement de la structure au démarrage.

Différentes étapes sont ensuite nécessaires :

1. Définition du projet des IMF: démarche de planification stratégique et financière réalisée sur la base d'un diagnostic de la situation.

1. La mise en œuvre du réseau et de l'activité: structure juridique, implantation du réseau, recrutement et formation du personnel, système d'information, définition de la place de l'épargne et des refinancements externes, etc.

3. développement géographique / diversification de produits pour élargir le public cible de l'IMF

Estimation budgétaire dans le cas mexicain

Le budget moyen d'investissement se décompose de la façon suivante :

- Année 1 : 20 000 € pour le niveau central et chaque succursale, comprenant l'équipement complet en matériel informatique, mobilier, agencement de local, licence du système d'information, matériel de promotion, un véhicule au niveau central, etc.
- Année 2 : 10 000 € comprenant l'achat de motos dans les agences, matériel de promotion, contrat d'assistance technique du système d'information, etc.

En terme de fonctionnement, le budget annuel d'une agence de deux salariés est de 25 000 à 30 000 € environ, estimation faite sur la base des niveaux de rémunérations pratiqués au Mexique, et des coûts de supervision par une fédération imposés par le système de régulation légal qui sont très importants pour des IMF en phase de démarrage. A ces coûts directement opérationnels des agences s'ajoutent les « frais de siège » évalués à entre 50 000 et 60 000 € par an compte tenu des mêmes impératifs de supervision et des coûts de gestion centralisés.

Dans le cadre du programme au Mexique, les investissements ont été subventionnés à 100% et les coûts opérationnels pris en charge pour entre 50% et 30% de façon dégressive sur 3 ans.

Assistance technique et formation.

Le schéma du programme repose essentiellement sur une assistance technique et la formation de l'ensemble des acteurs au sein des IMF, dirigeants élus, gérants, personnel administratif et opérationnel. De plus, un « conseiller » permanent, personnel du projet régional, est détaché dans chacune des IMF pour accompagner tout le processus de création et de développement des structures. Des assistants techniques spécialisés interviennent aussi sur des problématiques spécifiques : informatique, marketing, comptabilité et gestion.

Au cours de leurs 3 premières années, les IMF ont donc bénéficié d'un environnement très favorable pour initier leur activité. Cela a permis de répondre avec succès à une double problématique :

- Développer une offre de services financiers adaptés et accessibles à des populations qui n'y avaient jamais eu accès, au delà de la simple réponse aux besoins des organisations de producteurs promotrices,
- Créer des IMF en conformité avec un nouveau cadre légal très lourd et contraignant pour des institutions rurales de petite taille, qui tendent vers leur équilibre financier et opérationnel dans un temps limité de 2 à 3 ans.

Dans le cadre des liens avec le commerce équitable, la création d'une IMF peut être facilitée par la mise à disposition des fonds des lignes de préfinancement. Cependant, les coûts et besoins d'appui technique nécessaires restent les mêmes ainsi que la forte dépendance d'une IMF qui resterait trop liée à l'OP envers une base de clientèle réduite et tournée essentiellement sur l'agriculture. Dans ce cas, le montage tripartite n'apporte pas nécessairement une grande valeur ajoutée, contrairement à ce qui peut être envisagé dans la construction d'un partenariat avec une institution financière existante.

2.6 L'internalisation de services financiers

L'internalisation de services financiers tente parfois les organisations de producteurs qui y voient une opportunité d'offrir un nouveau service aux membres, de développer une source espérée de revenus, de valoriser des lignes de préfinancement, etc. Les organisations de producteurs sous-estiment par ailleurs le plus souvent les coûts et les difficultés de ce services et pensent pouvoir offrir un service plus adapté et moins cher à leurs membres, par rapport à ce que proposent les IMF. Pourtant, de nombreuses études et expériences ont souligné les contraintes de cette option : manque de compétences et d'outils professionnels nécessaires pour une saine gestion du crédit ; difficulté à gérer plusieurs activités économiques différentes au sein d'une même structure ; conflit d'intérêt : sensées représenter et être solidaires de leurs membres, les organisations de producteurs ont de grandes difficultés à exercer sur ces mêmes membres la pression nécessaire au remboursement du crédit ; absence de fonction de services

d'épargne et donc dépendance durable de l'extérieur pour développer le crédit. Cette option ne peut donc être vue, compte tenu des risques et des limites fortes de ce montage, que comme une option transitoire choisie par l'OP avant de pouvoir mettre en œuvre une solution durable. Elle ne pourra être soutenue directement, et des conseils pourront être apportés aux organisations de producteurs pour sortir de ce modèle et construire une relation tripartite en lien avec une institution financière extérieure.

3. Eléments sur le montage opérationnel du Projet Agrofine-Cerise

Sur la base des éléments précédents, les partenaires du projet se proposent :

1. De restituer et d'approfondir les hypothèses de ce diagnostic avec les différents acteurs du Commerce équitable et de son préfinancement : organisations de producteurs, importateurs, partenaires techniques et financiers ;
2. De réaliser une étude préalable du montage du dispositif technique couplé au fonds de garantie destiné à accompagner la standardisation du préfinancement du Commerce équitable et à sensibiliser les acteurs de la filière du Commerce équitable autour de ces enjeux,
3. De piloter sur une période de 3 à 5 ans la mise en œuvre de ce dispositif qui accompagnera les organisations de producteurs du Commerce équitable dans leur stratégie de renforcement de l'accès des petits producteurs aux services financiers soit par la création d'institutions financières spécialisées, soit par la construction de partenariat avec des institutions déjà existantes. Ce dispositif :
 - a. répondra aux demandes des organisations qui ont décidé de s'engager dans ces processus ;
 - b. respectera les pratiques de gestion des services financiers et de maîtrise des risques qui font référence au niveau international afin d'offrir les conditions d'efficacité optimales pour la mobilisation du fonds de garantie ;
 - c. et s'inscrira dans les principes du Commerce équitable en ce qui concerne le préfinancement de la production et de la commercialisation des produits.

Il mobilisera, selon des procédures standardisées, l'expertise nationale et sous-régionale reconnue dans le secteur de la microfinance rurale et assurera, le cas échéant, une gestion des dotations de démarrage dans le cadre des règles assurant la pérennité des services financiers ainsi développés.

L'IRAM a été mandaté par AGROFINE-CERISE pour animer le montage opérationnel de ce projet.

FICHE N°14

Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en voie de développement ?

Agence Française de Développement
Conférence FARM 2007

Introduction

L'AFD est intervenue dans le secteur de la microfinance pour la première fois en 1988. Depuis, elle a apporté dans ce secteur plus de 200 millions d'euros dans de nombreux pays. Elle a essayé de tirer les enseignements du passé et a ainsi élaboré une stratégie de financement du secteur de la microfinance.

Pour ce faire, certains principes ont été mis en avant, tels que **la diversité d'approche**, l'expérience ayant montré qu'il n'y a pas de modèle unique de réussite, l'accent mis **sur la viabilité financière et institutionnelle des institutions de microfinance (IMF)** afin de garantir la pérennité de ces dernières et enfin la forte contribution au **renforcement des cadres institutionnels** régissant les activités de microfinance.

Ces principes se déclinent alors avec une volonté d'adaptation au contexte local et à la zone d'intervention, notamment en termes de services financiers proposés par une institution de microfinance, un accent mis sur des offres de services financiers diversifiés et adaptés à la microfinance et la contribution à la mise en place de plans nationaux d'action avec l'appui de partenaires étrangers et de structures locales d'encadrement et de contrôle des IMF. Cette adaptation doit se faire en particulier dans des contextes d'intervention en milieu rural dont les spécificités résident dans l'accès difficile, des moyens de communication parfois inexistant, des marchés de distribution peu développés, des réseaux de transport inadaptés...

L'AFD finance les IMF dont la priorité est d'atteindre l'objectif d'équilibre financier, de se doter d'une gouvernance solide, évoluant dans des pays dotés de cadres juridiques et réglementaires avérés. Pour ce faire, l'AFD propose des produits financiers différenciés pour prendre en compte les différentes phases de développement des IMF : des subventions au démarrage des IMF ; des prêts en monnaie locale, à des conditions adaptées au plan d'affaire des IMF, par le biais de la facilité d'investissement en microfinance ; des garanties d'emprunt *via* le fonds de garantie ARIZ pour les IMF pouvant se refinancer auprès du secteur bancaire ; des prêts aux conditions du marché de PROPARCO pour les IMF matures.

L'AFD a contribué à apporter son soutien au démarrage et à l'accompagnement d'IMF évoluant en zones rurales, voire reculées ou très enclavées selon l'expression consacrée. A ce titre, elle est intervenue à Madagascar (CECAM, Mahavotse, Vola Mahasoia, TIAVO), au Cameroun (PCRD), au Mali (CVECA ON, PASECA Macina Tenenkou, PASECA OSK, PASECA Kayes...), au Sénégal (CMS) mais aussi au Cambodge (AMRET) en Guinée, ou encore au Mozambique. La présente note résulte d'une analyse basée sur les réseaux évoqués ci-dessus.

Les institutions soutenues par l'AFD en milieu rural sont organisées selon des types de structures différents (mutualistes non-mutualistes) qui proposent des services financiers répondant aux besoins de l'agriculture et du milieu rural. Ainsi des expériences réussies de crédit productif pour financer les intrants, de crédit de stockage pour lisser le marché mais aussi de crédit-bail pour augmenter la productivité des activités montrent que les IMF offrent

des solutions au financement de l'agriculture avec une gamme de produits cohérente. Cependant, l'offre de crédits d'équipements à moyen terme reste encore très peu développée.

Certaines expériences ont connu des difficultés et sont restées dans l'histoire collective de la microfinance (crédit mutuel de Guinée) ou bien rencontrent des difficultés en termes de viabilité liées à des crises de gouvernance (PCRD au Cameroun, CVECA de l'Office du Niger et du pays Dogon).

L'objectif de cette contribution est de mettre en avant l'expérience de l'AFD à travers des études de cas dans des contextes et avec des niveaux de maturation différents. Cette évaluation rétrospective des interventions de l'AFD en milieu rural vise à s'interroger sur l'organisation de la microfinance pour qu'elle réponde aux spécificités de l'agriculture. Cette analyse s'organise aux prismes des modes de gouvernance internes des IMF (I) et des conditions de leur viabilité financière (II)

1. Gouvernance interne des institutions de microfinance

L'AFD a pour ambition de promouvoir des organisations pérennes. Pour garantir cette viabilité, les IMF doivent (i) mettre en oeuvre une organisation reposant sur l'édition de règles et de procédures de gestion clairement définies, particulièrement en termes d'octrois et de recouvrement afin d'en minimiser les dysfonctionnements ; (ii) un programme performant de professionnalisation et d'évaluation des ressources humaines ; (iii) un système d'information et de gestion (SIG) performant et (iii) des procédures de contrôle interne et d'inspection rôdées.

L'expérience montre qu'il existe des modes de gouvernance différents qui, en milieu rural, reposent sur des valeurs communes de solidarité exprimées différemment au travers des organes de gestion. A ce titre, les interventions soutenues par l'AFD permettent de dégager des tendances sans que l'on puisse parler, *a priori*, de meilleures pratiques.

1.1 Rigueur de gestion

Des procédures claires, un SIG fiable dont les délais de reddition sont rapides pour pouvoir prendre des décisions et rendre compte de l'activité, un système de contrôle et d'inspection efficace s'appuyant sur ce SIG ainsi que des niveaux de compétences appropriés des salariés permettant la mise en oeuvre des décisions sont les éléments clés et prioritaires d'une bonne gouvernance.

1.1.1 Des procédures définies et adaptées

Les IMF qui interviennent en milieu rural, quelle que soit leur mode de gouvernance, doivent s'appuyer sur un corps de procédures solide servant de référence pour l'ensemble du personnel. Trois manuels sont souvent disponibles : le manuel de procédures opérationnelles, le manuel de procédures comptables et financières et le manuel d'audit interne et d'inspection. Lorsque l'institution intervient en réseaux, il apparaît nécessaire d'uniformiser ces procédures, en développant la concertation, afin qu'elles soient bien intégrées au niveau du personnel ainsi que des membres du réseau. Par ailleurs, il convient de veiller à actualiser régulièrement ces procédures afin de les améliorer sur la base de l'expérience et de ne pas les considérer comme figées. Aussi certaines institutions mettent-elles en place des ateliers de concertation qui permettent de faire évoluer les procédures sur la base de discussion en

interne. A ce titre, le CIDR a mené récemment un atelier sur l'amélioration de l'efficacité financière et de la rentabilité des réseaux CVECA du Mali et du Burkina Faso.

1.1.2 Une bonne gestion des ressources humaines

La question des ressources humaines sous-tend la question de la gouvernance : quelles ressources pour quelles structures ? Dans un contexte de concurrence accrue sur des compétences rares en milieu rural, tant à Madagascar, qu'au Mali, au Cameroun ou au Sénégal, cette question est pertinente et stratégique. En effet, la gestion des ressources humaines demeure un enjeu fondamental dans le cadre de la professionnalisation compte tenu de la pénurie de cadres qualifiés, de la grande difficulté de recruter dans des provinces éloignées, du besoin de compétences de plus en plus accrues face à la diversité des services financiers à proposer pour asseoir la pérennité des IMF dans des zones diversifiées...

Dans tous les contextes de réseaux et pays étudiés, le recrutement de salariés compétents est un enjeu majeur face aux stratégies de débauchages qui dérèglent le marché et aux risques qui apparaissent avec l'arrivée de nouveaux acteurs dont les stratégies et les objectifs ne visent pas forcément la pérennité sur le long terme.

Dans ces conditions, les réseaux fondés sur des logiques projets, généralement à très moyen terme, ont tendance à rémunérer plus leurs agents, captant ainsi des ressources rares en termes de personnel et ce, alors que les réseaux qui développent des stratégies d'institutionnalisation à plus long terme vont avoir tendance à payer des salaires moindres, voire généralement, cas de CVECA, à mettre en place une forme de bénévolat qui évolue ces derniers temps en fonction des résultats des caisses. Cependant, *a contrario* ces institutions ont tendance à valoriser la formation interne et l'évolution des carrières. Mais, en cas de difficultés conjoncturelles, les dépenses de formation sont souvent les premières à être réduites. Dans les réseaux en forte croissance, il y a un enjeu supplémentaire de structurer et de professionnaliser la gestion des ressources humaines : accords d'entreprise, de grilles de salaires, de logiciels de gestion... afin d'avoir un véritable management des effectifs avec un réseau décentralisé. C'est le cas notamment des CECAM à Madagascar qui ont confié cette gestion à l'INTERCECAM, structure d'appui technique et financier, de Nyésigiso au Mali en partenariat avec Développement international Desjardins (DID).

1.1.3 Un système d'information et de gestion efficace

Les institutions qui interviennent en milieu rural sont souvent confrontées à des difficultés de communication et de transmission de l'information. L'utilisation de système de gestion et d'information efficace devrait permettre de faire face à ces difficultés inhérentes à l'intervention en milieu reculé, sans accès à un réseau internet. Ainsi, de nombreuses institutions ont dû adopter des SIG sur la base de logiciels existants ou non adaptés à la microfinance. Sans parler de monopoles, des logiciels s'imposent dans certaines régions (ORCHID à Madagascar est utilisé par une majorité d'IMF). Ces SIG permettent de limiter les saisies manuelles et donc les risques d'erreurs. Au Mali, Nyésigiso a procédé à l'informatisation de la gestion des prêts et des comptes d'épargne au niveau de l'ensemble du réseau. De plus, les IMF disposent alors d'une véritable mémoire d'organisation ainsi que d'une base de données utilisable pour orienter la stratégie ou initier des études d'impacts telles que celle menée par le CIRAD sur l'intervention des CECAM.

1.1.4 Un système de contrôle et d'inspection rôdé

Pour une bonne gestion, la mise en place d'un système de contrôle et d'inspection efficace qui accompagne la décentralisation propre à l'intervention en milieu rural s'avère indispensable. Ainsi, des procédures de contrôle doivent être définies sur la base de contrôles réguliers, contradictoire et inopinés. Ces inspections visent à responsabiliser les responsables des bureaux locaux, à favoriser la décentralisation et donc l'extension géographique des réseaux.

Ces éléments garantissent une bonne gestion des institutions de microfinance qui interviennent en milieu rural, du moins ils en limitent les risques liés à l'éloignement ainsi qu'à la décentralisation des organisations. Ces éléments sont plus ou moins facilités en fonction du type de structure et du mode de gouvernement de ces réseaux. Ainsi, l'analyse des réseaux mutualistes et des structures non-mutualistes permet de dégager certaines tendances, notamment en termes de densification des réseaux (CMS au Sénégal, Nyésigiso au Mali...) de diversité des services financiers offerts tant à court qu'à moyen et long termes ainsi que de spécificité (plan d'épargne logement, crédit d'équipement, location vente, crédit hypothécaire, domiciliation bancaire, transfert d'argent...), de modes de gouvernance...

1.2 Organisation et gouvernement des institutions

1.2.1 Des modes de gouvernance différents

A Madagascar, l'analyse menée récemment par l'AFD a porté sur deux réseaux mutualistes (CECAM et TIAVO) et deux structures non-mutualistes (Vola Mahasoa et Mahavotse). Au Mali, elle a essentiellement été axée sur les CVECA ON, Macina et Tenenkou du delta du Niger et de la région de Kayes. La mission s'est aussi entretenue avec trois structures mutualistes (Fédération des caisses rurales mutualistes du delta du Mali - FCRMD, Kafo Jiginew et Nyésigiso). Sans parler de classification, des tendances ont pu être dégagées avec des structures mutualistes qui proposent généralement du crédit individuel et des structures non-mutualistes qui s'appuient sur la pression sociale pour un cautionnement mutuel.

1.2.1.1 Structures mutualistes et crédit individuel

Tant à Madagascar qu'au Mali et au Sénégal, les réseaux mutualistes se sont développés sur la base de produits financiers individuels sophistiqués. L'approche mutualiste façonne une solidarité financière qui s'opère à travers le versement de parts sociales fixes ou variables. Ces réseaux reposent sur des élus locaux, représentatifs de la population paysanne, assistés de salariés payés par le siège de l'institution. La gestion revient aux salariés, tandis que les décisions appartiennent aux élus.

Ce mode d'organisation, qui requiert l'adhésion des élus pour toute prise de décision, est susceptible de générer des lourdeurs dans le processus de décision. Des divergences peuvent apparaître entre les stratégies d'institutionnalisation des salariés et les stratégies interventionnistes des élus.

Toutefois, on assiste dans le réseau CECAM à un rapprochement des points de vue entre techniciens qui font la part des choses par exemple sur les gros crédits suite à des impayés et des élus qui appréhendent mieux la nécessité d'équilibrer l'activité au plan financier. Des tensions sont néanmoins apparues à l'occasion des difficultés des caisses régionales du Menabe et de Sofia (arrêt de l'activité ou restructuration). Ces tensions traduisent la limite des capacités financières du réseau pour faire face aux crises.

1.2.1.2 Structures non-mutualistes et cautionnement mutuel

Il existe aussi tant à Madagascar, qu'au Mali et au Cameroun plusieurs formes de structures non-mutualistes : ONG, associations locales ou étrangères, établissements financiers. Les structures étudiées (Vola Mahasoà, Mahavotse) appuient leur intervention en milieu rural sur une pression sociale garantissant le cautionnement mutuel au sein d'un groupe de personnes. Le crédit individuel est également proposé mais il s'adresse à une population ayant déjà contracté plusieurs crédits solidaires ou présentant, le plus souvent en milieu urbain, des garanties solides.

Toutefois, le crédit assis sur des groupes solidaires prédomine en milieu rural pour ces structures non-mutualistes permettant d'avoir ainsi une meilleure information sur les bénéficiaires et de limiter les coûts. Par ailleurs, on constate une tendance soutenue de créer au-dessus de ces groupes une structure souveraine qui réunit ces entités au sein d'un organisme solidaire qui n'a pas forcément d'existence juridique réelle. C'est le cas des intergroupes à Vola Mahasoà qui s'articulent autour de sept groupes et assurent les décisions de crédit ainsi qu'une caution mutuelle entre ses membres.

Les CVECA se structurent au niveau régional (zone géographique regroupant une population totale de quelques centaines de milliers de personnes au maximum) en associations ou unions de CVECA après quelques années de fonctionnement des premières caisses. Elles regroupent les caisses d'une même zone qui leur donnent pour mission de veiller au bon fonctionnement des caisses membres, de vérifier qu'elles respectent la réglementation nationale et certaines règles communes définies au niveau de l'Association, de leur apporter des appuis et conseils, et de jouer, le cas échéant, le rôle d'intermédiaire financier avec les partenaires bancaires, en faisant en particulier jouer la caution solidaire en son sein.

1.2.2 Les tendances et les bonnes pratiques

1.2.2.1 Implication des acteurs

Pourquoi un élu va-t-il consacrer une partie de son temps à la gestion d'une caisse en milieu rural ? Est-ce l'honneur de l'élection et de la représentation ? Pourquoi un responsable d'un groupe solidaire va-t-il se sentir investi d'une mission au sein d'un intergroupe dans un village ? Les expériences étudiées rapportent des pratiques diverses ainsi qu'un réel intérêt pour organiser, diriger ces réseaux et concourir au développement local. Il est à noter que certaines d'entre elles rémunèrent la participation de ces responsables sur la base des intérêts échus ou des résultats, tandis que d'autres organisations se limitent à rembourser les frais occasionnés (déplacements) en s'appuyant plus largement sur le bénévolat et l'attrait des formations qui y sont associées. Ces élus et responsables se retrouvent au sein d'autres types d'organisations, notamment, des organisations paysannes.

Les structures mutualistes ont une problématique supplémentaire : la nécessaire formation de leurs élus. Ce coût, souvent sous-estimé et structurellement récurrent prend, toutefois, une valeur de bien public. En effet, ces élus formés vont participer et ils y sont encouragés à l'animation ou à la direction d'autres structures, d'autres organisations. Ceci pose la question des moyens pour réaliser cette formation qui s'avère onéreuse dans la réalité : les parrainages étant nécessairement limités du fait de leur coût (missions réciproques France/Pays partenaires) et la disponibilité de bons acteurs étant, par définition, rare, donc dispendieuse.

Dans cette problématique, il est intéressant de noter l'expérience d'ICAR³⁵ à Madagascar et de ses neuf caisses régionales du réseau Crédit agricole qui se spécialisent dans un appui technique précis, avec une réelle stratégie de complémentarité. Ceci pèse moins sur leurs propres ressources humaines et leur permet ainsi de s'appuyer sur des personnes motivées dans le réseau. Au Mali, l'organisation Développement international Desjardins (DID) est très active auprès du réseau mutualiste.

1.2.2.2 Nécessité d'une centrale de services

Le besoin de professionnalisation des réseaux conduit nécessairement à la question d'une structure faîtière à partir d'un certain niveau de développement. Si la nécessité technique d'une telle structure est en règle générale bien admise en dépit des réticences sur le transfert de pouvoirs qu'elle implique, la principale question est celle du coût d'une telle structure et de la capacité du réseau à le supporter. A Madagascar, on constate que la plupart des réseaux s'appuient ou cherchent à s'appuyer sur une structure faîtière dont la mission est technique et financière (INTERCECAM pour les CECAM, projet FITIA pour TIAVO).

Dans ces conditions, il est nécessaire d'avoir un certain volume d'activités pour équilibrer l'existence de telles structures si bien que les bailleurs de fonds sont sollicités pour couvrir au démarrage une partie de leurs coûts. Les subventions accordées par les bailleurs de fonds qui visent l'autonomie financière des IMF sont nécessairement dégressives. Des tensions apparaissent à partir du moment où les prestations sont pleinement refacturées aux caisses qui en mesurent dès lors le coût véritable. Ainsi, seuls les réseaux importants peuvent se payer une telle structure. Au Mali, l'AFD contribue au financement de l'étude d'une telle structure pour les CVECA afin, par ailleurs, d'optimiser la gestion des ressources qu'elles collectent. Elle a aussi contribué au financement de la structure faîtière du CMS.

Pour atteindre la taille critique, la question se pose d'une centrale de services non dédiée à une IMF particulière et proposant ses services à la carte à plusieurs clients. Ce choix de diversité implique un risque pour l'IMF qui y a recours puisque la structure faîtière risque d'évoluer vers des créneaux plus rentables et se transformer en banque classique, ce qui est le cas du CMS au Sénégal, perdant ainsi sa finalité originelle : faciliter le financement de l'IMF d'où le choix de structures dédiées clairement affiché par la plupart des IMF. Cependant, *in fine*, la contrainte d'une structure faîtière équilibrée financièrement reste essentielle.

Cette question doit mener à une réflexion sur la constitution d'alliances entre réseaux d'institutions de microfinance régionales, intervenant à la fois en milieu rural dans une optique principale de prêteur et en milieu urbain comme collecteur d'épargne et prêteur, soulignant de fait la difficulté à la fois de l'autonomie et même de la viabilité et de l'équilibre d'une intervention en milieu rural.

2. Viabilité financière

2.1 Les conditions de viabilité en milieu rural

L'intervention des IMF en milieu rural est associée à des coûts de structure importants, liés à la fois aux coûts de transport, au processus de décentralisation rendu nécessaire, ce qui renvoie ainsi à des problématiques de gouvernance (organes de décision, SIG, plans de formation, gestion des ressources humaines...) qui ont un coût non négligeable pour la structure. De plus, les IMF en milieu rural s'adressent à une cible de population défavorisée,

⁽³⁵⁾ ICAR : International de Crédit Agricole Rural.

donc majoritairement avec des petits crédits dont le coût marginal de gestion est de fait important. La question de la pérennité de l'intervention en milieu rural est donc posée.

Pour une intervention dans un milieu rural reculé - ou enclavé selon d'autres terminologies - qui ne peuvent pas s'appuyer sur une densité de population, type urbaine, suffisante pour des interventions moins coûteuses et plus rentables, il apparaît, par exemple à Madagascar, que la structure peut être viable en pratiquant la démarche suivante :

- un taux mensuel des crédits octroyés de l'ordre de 4 à 4,5 %,
- une maîtrise extrêmement rigoureuse des coûts de fonctionnement mais aussi à travers une limitation au strict nécessaire des investissements dont l'amortissement peut s'avérer coûteux, en particulier pour les caisses reculées et difficiles d'accès,
- une intervention en crédit solidaire, permettant de limiter les coûts d'information et de déléguer une partie du travail des agents de crédit (estimation des garanties, collecte individuelle et limitation des recouvrements qui sont extrêmement coûteux pour les structures, à la fois en termes de procédures associées mais aussi de coût d'opportunité dans un contexte de forte demande...) aux groupes,
- un coût de la ressource nul ou très faible et donc une politique de subvention des bailleurs de fonds qui accompagne une stratégie forte de maintien en milieu rural (mais qui ne l'impose pas) portée par le conseil d'administration de la structure.

La pérennité de la structure est confortée par un réseau mutualiste si celui-ci est bien assis sur une implication financière de ses membres (souscription de parts sociales fixes ou variables, dépôts de garantie). C'est également le cas pour des réseaux non-mutualistes intervenant en crédit solidaire, lorsqu'un niveau supplémentaire et solidaire est constitué entre les groupes et l'IMF (intergroupes). Ce type de réseau permet de sécuriser la structure en cas de défaillance ou de disparition d'un groupe.

S'agissant des CVECA au Mali, notamment celles qui sont installées dans le delta du fleuve Niger, les contre-performances qu'elles affichent sont particulièrement liées à la conjonction de plusieurs facteurs : **un rendement du portefeuille extrêmement bas** pour une IMF, et qui peut difficilement augmenter compte tenu de la pression sur les taux qui ne peuvent aller au-delà du taux d'usure qui est fixé à 27% ; **un différentiel trop faible entre le rendement du portefeuille et le coût des emprunts**, qui pourrait encore diminuer à mesure que l'institution se finance par refinancement³⁶ ; **un niveau de provisions en très nette augmentation** sur la période compte tenu de la croissance des impayés dont le recouvrement est obéré du fait de ressources suffisantes au niveau des comités de gestion, de laxisme et aussi des unions qui interviennent après un mois de retard et, en dernier lieu, du service d'assistance technique (SAT) lors des contrôles trimestriels.

Aussi ressort-il de l'analyse ci-dessus que la maîtrise des coûts de gestion au sens large (fonctionnement, recouvrement, provisions...) est le principal élément sur lequel les IMF

⁽³⁶⁾ En effet, la marge entre les crédits intrants liés à la riziculture (70% des octrois) fixés historiquement à 12% et le refinancement de la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) qui est actuellement de 8% est très faible, elle ressort à 4%. Elle est répartie entre la caisse (2%) et l'Union (2%). La fixation du taux d'intérêt obéit à la nécessité de générer suffisamment de produits pour assurer la pérennité de l'offre de services tout en restant suffisamment attractif pour accroître et conforter le portefeuille. A cet effet, les CVECA doivent charger 18 points entre le coût de revient de la ressource et celui de sortie du crédit tout en tenant compte de la réglementation en vigueur sur l'usure.

disposent de marges de manœuvre. Au-delà, ce point étant acquis, la viabilité repose sur la possibilité de fixer des taux d'intérêt au niveau approprié, à défaut de pouvoir accéder à des subventions et/ou des refinancements bonifiés.

2.2 Le maintien en milieu rural nécessite une veille sur les innovations

Pour se maintenir, les IMF ont besoin d'innover et de développer une gamme de produits appropriés aux besoins des populations rurales, à savoir : le crédit productif pour accroître la production (intrants, semences, main d'œuvre, petit matériel...), le prêt grenier commun villageois et le paiement anticipé des récoltes pour valoriser dans les meilleures conditions la production, la location vente et le crédit moyen terme pour soutenir l'investissement.

Cette offre de crédits liés à l'activité économique peut être renforcée par des prêts permettant de satisfaire les besoins sociaux, l'habitat ainsi que de produits d'épargne et d'assurance.

2.2.1 La location vente

Si le crédit bail est une technique connue, sa mise en œuvre effective en milieu rural constitue une innovation au niveau des pratiques de la microfinance internationale. La location vente s'appuie sur une procédure classique de crédit bail. L'expérience démontre que le crédit bail peut financer l'investissement agricole à une échelle significative pour le développement mais aussi pour d'autres types d'équipements. Conjugué à des procédures d'accès et de suivi rigoureuses, le mécanisme de crédit bail permet d'obtenir un niveau de sécurisation du crédit satisfaisant, compatible avec la pérennisation de l'institution financière³⁷.

Aussi est-il un réel élément de dynamisme dans le monde rural dans la mesure où, par exemple, il finance les vaches laitières ou les motoculteurs. Il participe donc à l'accumulation de capitaux et à l'amélioration des capacités de production dans le milieu rural s'orientant plus vers des ménages moyens et aisés³⁸, avec de l'emploi induit (fourniture de fourrage, rémunération de journaliers...). Ces crédits s'inscrivent dans une trajectoire économique d'investissement productif seul garant à moyen et long termes de la pérennisation du système.

2.2.2 Le crédit grenier commun villageois

Le crédit grenier commun villageois (GVC) est un crédit de stockage visant à aider le producteur agricole à commercialiser ses produits à un moment où les prix d'achat lui seront les plus favorables. Le GCV est un produit intéressant quand on observe une forte fluctuation des prix pendant la période de soudure. C'est, en particulier, le cas pour le riz à Madagascar.

L'enjeu du GCV est donc une bonne anticipation des prix agricoles (passant notamment par la consolidation des observatoires des prix agricoles). Ce produit fait face à très peu d'impayés car les paysans récupèrent plus à la vente que le montant de leur crédit (on prête 75 % du prix de vente estimé plus les intérêts) si le marché a bien augmenté, le riz stocké servant en outre de garantie pour les organisations. Toutefois, ces dernières doivent veiller à éviter tous phénomènes spéculatifs (risque de financement du collecteur et non du producteur bien que financièrement cela soit équivalent pour l'IMF). Ainsi, le GCV constitue un bon outil pour

⁽³⁷⁾ WAMPLER B, BOUQUET E., RALISON E., *Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit bail du réseau CECAM de Madagascar* – Contribution à la conférence FAO, Rome 2007.

⁽³⁸⁾ L'étude menée par le CIRAD souligne également des modalités d'impact différenciées selon les catégories d'utilisateurs des services financiers. Pour les ménages pauvres, l'impact se traduit plutôt en termes de réduction de la vulnérabilité économique, d'amélioration de la sécurité alimentaire et d'augmentation ponctuelle de la capacité de production *via*, notamment, le produit GCV. Pour les ménages moyens et aisés, l'impact se traduit plutôt en termes d'augmentation des investissements et donc d'amélioration à moyen et long termes de la capacité de production et d'accumulation.

maintenir les récoltes sur le lieu de production ce qui améliore la sécurité alimentaire de la zone. Il contribue ainsi à la régulation du marché et à un impact favorable sur les revenus des paysans qui disposent d'un excédent de production commercialisable.

2.2.3 Le paiement anticipé des récoltes

Suite à la libéralisation du marché céréalier au Mali, les paysans, désormais responsables de vendre leurs propres céréales, se heurtaient à de nombreuses difficultés : distorsion des prix du marché, accès difficile au crédit et faible pouvoir de négociation face aux acheteurs. En 1995, une quinzaine de groupements villageois intervenant dans les zones de Ségou, Niono et Bla ont décidé de se regrouper pour mieux faire face à ces problèmes. Deux ans plus tard, en novembre 1997, suite à l'intervention du projet Canadien PACCEM « Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali », ils ont fondé Faso Jigi - *Espoir d'un peuple* - fédération qui commercialise les excédents de céréales des producteurs membres de l'organisation, soit un volume de 6 000 à 7 000 tonnes par an de céréales pour 4 000 producteurs. Pour ce faire, elle garantit les emprunts des producteurs auprès d'institutions financières et leur octroie des paiements anticipés pour la campagne agricole. Elle centralise les céréales ayant fait l'objet d'engagement par les producteurs et les met sur le marché en périodes favorables de vente.

2.2.4 L'utilisation de l'épargne des migrants

Le cercle de KAYES est situé au nord ouest du Mali dans la Première région. Situé dans la zone sahélienne du Mali, structurellement déficitaire par rapport aux besoins de la population pour cause d'une pluviométrie relativement faible (300 à 600 mm/an), le cercle est une zone de transit entre Bamako et Dakar en raison de la ligne de chemin de fer reliant ces deux capitales et qui traverse le cercle. Cela a pour conséquence une tendance à la dégradation des écosystèmes et une production agricole aléatoire, structurellement déficitaire par rapport aux besoins de la population. Cette situation est largement à l'origine de l'importance de la migration des habitants de cette région et ce, surtout depuis le début des années 1970. Ce phénomène migratoire est une caractéristique essentielle de la zone, son potentiel économique et financier provenant largement des transferts réalisés par les migrants. Les estimations données sur ces mouvements financiers les évaluent à environ 6,1 M. EUR par village/an, créant ainsi un pouvoir d'achat important. Une conséquence de ce phénomène est aussi le moindre dynamisme économique des villageois, en particulier des femmes.

Parti d'un projet financé par le l'ONG suédoise « Jardin de Cocagnes », destiné à octroyer de petits montants de crédit, l'association Diama Djigui a souhaité évoluer vers une collecte parallèle d'épargne afin d'augmenter leurs liquidités car le fonds devenait insuffisant : en 1995, les caisses villageoises de type CVECA apparaissent afin de collecter des dépôts en plus de l'activité d'octroi de crédits. L'AFD a accepté de financer entièrement le projet³⁹ qui a démarré en avril 1998 à travers la BNDA comme maître d'ouvrage et le Centre international

(³⁹) Outre une expérience au Maroc, l'AFD intervient depuis 2005 sur ce sujet en zone UEMOA. Dans la continuité de son appui à des réseaux de microfinance, elle a choisi de contribuer au financement de l'extension de deux réseaux en zones de migrants, ce développement comprenant la mise en place de dispositifs de transferts de fonds et la création de produits financiers (épargne, crédit) adaptés aux migrants. Son premier projet concerne l'extension de deux réseaux de microfinance mutualistes en zones de migrants au Sénégal (CMS) et au Mali (Jéméni) avec la mise en place de produits d'épargne adaptés.

Au Sénégal, le CMS a déjà mis en place trois caisses en 2006 dans la haute vallée du fleuve Sénégal (Ndioum, Diawara, Kidira) et une quatrième en mars 2007 (Oourossogui) et a développé par ailleurs des produits spécifiques destinés aux clients de ces caisses : outre les transferts (produit Western Union), des produits d'épargne migrants sont proposés (compte sur livret ; compte courant ; compte à terme ; Plans d'Epargne Projets (insertion, habitat, communautaire) et de crédit (crédit individuel (réinsertion / études) ; crédit conventionné.

de développement et de recherche (CIDR) comme maître d'œuvre et les trois associations inter villageoises comme opératrices du projet.

Dans le cadre de l'institutionnalisation du réseau, l'association CAMIDE (Centre d'appui à la microfinance et au développement), créée en 2002, a remplacé le premier opérateur et elle étudie actuellement la possibilité d'octroyer des crédits destinés à l'habitat, aux entrepreneurs, à l'investissement dont la demande est forte ou encore le crédit collectif aux migrants pour toujours renforcer l'offre actuelle du réseau en recourant aux dépôts des migrants via un dispositif améliorant les transferts des migrants sur le corridor France (région parisienne) - Mali (Région Kayes) qui devraient fortement augmenter, dès lors que, d'une part, le projet de transfert d'argent de ces derniers sera mis en exécution et, d'autre part, des produits d'épargne attractifs, tel que le plan d'épargne logement (PEL) seront mis en place. Par ailleurs, la sécurité des caisses devrait être renforcée, les migrants étant réticents à l'idée de déposer leur épargne dans des caisses construites en banco.

Ainsi, en « bancarisant », dans le cadre d'une activité économiquement autonome et rentable les transferts informels, tout en réduisant les coûts et en augmentant la proximité de l'accès au fonds, le projet améliore la qualité d'un service devenu aujourd'hui essentiel. Enfin, grâce aux services d'épargne et d'investissement qui lui sont associés, il devrait contribuer au développement économique d'une région pauvre dépendant essentiellement de l'appui des migrants. Centré dans une phase pilote sur l'axe « région parisienne - région de Kayes », il est prévu de l'étendre rapidement à Bamako, puis d'étudier la faisabilité de la mise en place du dispositif sur d'autres *corridors* de transferts Europe-Afrique Subsaharienne (Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun).

2.2.5 Le crédit investissement

Parallèlement à cette palette de produits orientés vers l'activité agricole et dont le modèle se diffuse progressivement, le crédit investissement, tel qu'il est mis en place à Madagascar, se développe en cohérence avec l'émergence de microentrepreneurs qui continuent à être accompagnés par ces IMF, en particulier les CECAM, Vola Mahasoa et TIAVO dans leurs trajectoires économiques, permettant ainsi une meilleure rentabilité de la structure avec des volumes de crédit plus importants et des risques climatiques moins influents. Les autres réseaux en Afrique avancent progressivement dans cette voie, ce qui confirme le réel besoin de ce type de financement.

2.3 La complémentarité de l'intervention en milieu rural et en milieu urbain : vers un système de péréquation ?

Un des constats tirés de cette évaluation est l'observation d'une tendance vers le milieu urbain jugé plus rentable et capable d'assumer la viabilité de l'organisation. Les IMF implantées initialement en milieu rural développent ou aspirent à étendre leurs activités en milieu périurbain et urbain. Que ce soit au travers d'une structure mutualiste ou au travers d'organisations solidaires, un système de péréquation ou de garantie mutuelle se met ainsi en place, afin d'assurer globalement la rentabilité des organisations, à travers des activités urbaines profitables et des interventions en milieu rural plus délicates.

On peut néanmoins s'interroger sur la réorientation de certaines IMF par rapport à leur mission d'origine à savoir financer le secteur rural. Cette forme de dérive insiste sur la nécessité d'un contrepouvoir, organisé autour d'élus mutualistes, d'un conseil d'administration gardien de la stratégie, de partenaires et de bailleurs de fonds impliqué. Il y a

un grand danger à souligner lorsque le bailleur de fonds pousse une IMF là où elle n'a pas envie d'aller : de fait les IMF quittent les zones initiales où les banques de développement les avaient amenées au départ dans une stratégie de lutte contre la pauvreté sans objectif précis de pérennité financière (cas des CECAM dans la région de Menabe et de Sofia). C'est en tout cas tout l'intérêt de la démarche de Mahavotse où l'objectif de pérennité est intégré dès le départ.

Si certaines structures maintiennent les principes des crédits qui s'appuient sur des groupes solidaires en milieu urbain, il y a en général une nécessité d'adapter les procédures d'intervention dans cette zone. Le crédit individuel apparaît comme un produit pertinent même si cette démarche implique un changement d'approche délicat pour l'institution de microfinance, en particulier au niveau de l'appréciation des risques (garanties, stabilité moindre de la clientèle qui n'est pas attachée à une terre...). Cette démarche associée à la proposition de crédit type *microentreprises* permet de gagner en rentabilité. Au-delà des possibilités de crédit de montant unitaire plus élevé qu'en milieu rural, l'implantation en milieu urbain vise à abaisser le coût de la ressource de l'IMF en collectant de l'épargne.

Se posent alors les questions de pérennité de l'intervention en milieu rural : les IMF vont-elles continuer à intervenir si de meilleures opportunités en milieu urbain se présentent, est-ce que la collecte de l'épargne est un service qui permet de maintenir cette présence ? Le problème réside dans le coût de la ressource qu'il est nécessaire de réduire pour maintenir une position en milieu rural. Ainsi les modalités de financement déterminent la viabilité de l'institution.

2.4 Le financement de la croissance

Les plans d'affaires des institutions étudiées reposent tous sur des volumes de crédit en croissance très rapide, cohérents avec la demande potentielle et le dynamisme constaté du marché. Ainsi, la disponibilité de ressources adaptées en volume et en coût est un enjeu majeur pour les IMF. Après avoir été très dépendantes des lignes de crédit mises à disposition par les bailleurs ou d'une collecte d'épargne locale, les IMF intervenant en milieu rural modifient leurs sources de financement avec le développement de la collecte d'épargne en milieu urbain et des refinancements bancaires.

Ces évolutions impliquent une professionnalisation accrue des IMF qui ont désormais besoin de compétences bancaires pour mener à bien leur activité. Elles supposent également une adaptation des bailleurs de fonds à cette nouvelle donne.

2.4.1 La collecte de l'épargne

Sauf cas particulier des zones rurales particulièrement riches et denses en population, l'épargne collectée en milieu rural est de faible montant. Elle s'opère sur des dépôts à vue avec des cycles importants peu en phase avec les besoins en ressources pour l'activité de crédit. Par exemple, l'épargne monétaire va être maximale au moment de la vente de la récolte alors que les possibilités de la recycler en crédits est faible à ce moment-là. En milieu rural, la collecte de l'épargne est un service coûteux. Elle donne lieu à de nombreux mouvements de très faible montant unitaire obligeant à conserver une encaisse sur place. Pour essayer de rentabiliser ce service, les IMF proposent des produits peu rémunérés voire dans la plupart des cas non rémunérés. L'épargne potentielle a alors tendance à aller s'investir sur des opportunités jugées meilleures, financièrement ou socialement (achat de bétail, biens de consommation durable...). On note cependant une tendance récente au développement d'une

épargne monétaire dans des zones confrontées à de l'insécurité mais les IMF sont également fragiles par rapport à ce contexte.

En milieu urbain, la logique est de collecter des dépôts unitaires de montant important, en particulier auprès de groupements ou d'association à vocation sociale (exemple : association de parents d'élèves...). Au-delà de la réduction du coût de la ressource, la collecte de l'épargne répond à une logique d'autonomisation de l'institution et de réduction de sa dépendance vis-à-vis des crédits bancaires externes.

2.4.2 Le financement bancaire local

Le deuxième fait notable est le développement des refinancements auprès des banques. Les banques ont leur place dans ce type de dispositif, par des lignes de crédit adossées à des produits particuliers, de type moyen terme (LVM, LVE, GCV), par des refinancements globalisés et par des autorisations de découvert qui permettent de lisser la trésorerie. Compte tenu des besoins des IMF et des possibilités des banques à Madagascar, un outil de partage de risque de type ARIZ s'avère pertinent dès que le réseau a atteint un niveau de maturité suffisant. Par ailleurs, certains réseaux constituent des fonds de « réserves de calamité » pour faire face aux risques systémiques auxquels ils sont confrontés.

Afin d'être efficaces, ces lignes de crédit doivent tenir compte du calendrier des opérations agricoles financées. La mission a noté que la lourdeur des procédures de mise en œuvre génère parfois des lenteurs dans le montage des dossiers de refinancement, particulièrement lors des décaissements qui sont trop tardifs et, partant, inutilisés par le réseau alors qu'ils représentent une charge financière lourde pour ce dernier.

Conclusion

Les bailleurs s'intéressent de plus en plus au milieu rural après l'avoir délaissé pendant des années. Le récent rapport de la Banque mondiale le prouve. L'AFD propose aujourd'hui une gamme cohérente qui permet d'accompagner les institutions aux différentes phases de leur maturation. Toutefois, il convient de bien définir le rôle des bailleurs qui doivent agir de façon coordonnée pour éviter les distorsions de concurrence et la fragilisation des institutions.

Face aux larges besoins des IMF, l'AFD est capable de répondre avec des outils complémentaires

Conformément à son cadre d'intervention stratégique sur les systèmes financiers défini en juillet 2007, le groupe AFD (y compris PROPARCO) continue à privilégier des interventions directes au niveau des institutions dans des domaines où l'appui d'un bailleur a une forte valeur ajoutée. Ces interventions cherchent la cohérence et la complémentarité des actions des autres bailleurs et des stratégies nationales.

Les principaux axes retenus dans cette stratégie sont :

- La participation à la création d'IMF et à leur expansion notamment dans les pays où l'accessibilité est faible et les IMF peu présentes,
- L'accompagnement des IMF en milieu rural et dans les pays en post-crise,

- Le développement de l'offre de produits complémentaires des IMF existantes et équilibrées : microassurance, crédits logements, services à la clientèle migrant : transferts internationaux et intra-états, épargne logement...
- Le renforcement des systèmes de gestion et d'information et développer l'utilisation des nouvelles technologies (y compris la téléphonie mobile qui peut être un outil de développement des transferts),
- Le développement de l'accès par les IMF aux financements en monnaie locale soit à travers des crédits bancaires soit par accès au marché financier.
- Le renforcement de l'appui aux projets non équilibrés financièrement ou « abonnés » aux financements concessionnels et les projets dont les conditions d'institutionnalisation ne sont pas définies.

Pour suivre cette stratégie, l'AFD propose un certain nombre d'outils qui permettent de répondre de façon différenciée aux besoins des IMF qui ont atteint différents niveaux de développement. En phase de démarrage, les activités de microfinance sont introduites en général sous forme de projets pilotes. La priorité est donnée au développement de produits adaptés à la création d'un marché pour la microfinance. La subvention permet alors d'initier cette démarche sans peser sur la viabilité de l'institution. En phase d'expansion, c'est-à-dire pendant la phase au cours de laquelle les IMF se préoccupent d'élargir la gamme de leurs opérations et de leur clientèle, leur réussite leur permet de monopoliser une grande part du marché potentiel. Durant cette phase, les IMF continuent souvent de bénéficier de subventions pour le renforcement institutionnel, mais elles recourent aussi à des prêts souples des bailleurs de fonds pour financer leur croissance : l'AFD peut alors intervenir *via* la facilité microfinance qui offre cette flexibilité. En phase de consolidation, au cours de laquelle les IMF se focalisent sur leur viabilité et la pérennité des opérations, l'AFD pourra intervenir *via* des lignes de crédit octroyées aux banques locales ou des mécanismes de partage de risques, tels que la garantie ARIZ, afin d'encourager les institutions à se tourner vers les banques locales. Enfin, en phase d'intégration, les IMF font partie intégrante du système financier formel, réglementé, ce qui leur permet d'accélérer leur croissance. Le groupe AFD peut alors intervenir en fonds propre ou quasi fonds propre au sein de ces institutions.

Ainsi la palette d'outils disponibles permet de faire face aux spécificités de l'intervention en milieu rural. L'AFD doit toutefois veiller à ne pas créer de distorsion de concurrence en s'assurant de la complémentarité de ses produits, notamment dans des zones de recoupement où plusieurs IMF interviennent.

Toutefois il est important de souligner à la fois la nécessité de considérer la microfinance comme un des outils au développement du milieu rural et de la développer dans un cadre coordonné d'interventions afin d'éviter toute concurrence entre logiques et approches différentes.

Complémentarité et coordination de la microfinance en milieu rural

Si la microfinance est un outil pour répondre aux besoins du milieu rural, elle n'en est pas la panacée et doit impérativement s'inscrire dans une réelle stratégie de développement qui s'appuie sur l'amélioration des techniques agricoles mais aussi sur le développement des infrastructures ce qui, à Madagascar, est crucial pour permettre de fluidifier le marché agricole, d'améliorer les circuits de distribution et de limiter les risques pesant sur ce secteur. Les bailleurs peuvent intervenir dans le financement des institutions de microfinance.

La microfinance se développe généralement par le biais de plusieurs institutions du fait de contextes régionaux qui encouragent la diversité, de mécanismes d'intervention différents (urbain, rural) et de partage de marché entre plusieurs approches de la microfinance qui se veulent idéologiquement différentes (modèle anglo-saxon, modèle français, modèle Grameen...). Dans les zones à fort potentiel, les bailleurs de fonds doivent ainsi être de plus en plus attentifs à l'additionnalité permise par leurs subventions et concours concessionnels et éviter ainsi de créer des distorsions de concurrence.

La microfinance est une finance d'inspiration sociale qui se veut une alternative aux mécanismes de marché qui en excluent les plus faibles. Face à l'émergence d'institutions dont l'objectif n'est pas toujours celui de proposer des services financiers à ceux qui en sont exclus, en particulier en milieu rural, la question d'une régulation se pose. Cette question se pose d'abord en interne par rapport à l'objet social et aux attentes des parties prenantes des orientations stratégiques (actionnaires, salariés, élus dans le cas de structures mutualistes...) de l'IMF. Elle interpelle également les stratégies nationales de la microfinance ainsi que les bailleurs et leurs stratégies de soutien, afin qu'elles soient cohérentes et coordonnées.