



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Brève introduction aux séminaires**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Programmes de recherche en partenariat**
  - Microfinance et financement de l'agriculture : 6 pays d'Afrique de l'Ouest, Madagascar, Vietnam, Cambodge
  - Développement de la traction animale en contexte de désengagement de l'Etat : Cameroun, Burkina, Sénégal
  - Financement des producteurs et des OP du commerce équitable : Bolivie, Pérou, République Dominicaine, Tanzanie



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Encadrement de thèses**
  - Microfinance au Cambodge
  - Financement de l'agriculture dans la zone Office du Niger au Mali
  - Financement de l'agriculture dans la Vallée du Fleuve Sénégal
  - Financement informel de l'agriculture en Algérie
  - Accès aux services des producteurs et des OP du commerce équitable
  - Gouvernance et impact dans la microfinance au Sénégal



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Travaux pour des bailleurs :**
  - Etude du financement de l'agriculture par la microfinance (UEMOA)
  - Evaluation de l'impact du réseau ADF en Albanie (Banque Mondiale)
  - Evaluation de l'impact du réseau CECAM Madagascar (Union Européenne)
  - Contribution à l'élaboration de la Politique de Financement rural du FIDA



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

### **■ Travaux d'expertise :**

- Financement de l'agriculture dans la zone Office du Niger au Mali. (CIRAD/AFD)
- Evaluation des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit de Niono, Mali (AFD/BNDA).
- Evaluation du programme d'appui à l'organisation paysanne FIFATA , Madagascar (MAE)
- Etude de faisabilité du Programme de Développement des SFR du Niger (FIDA)



## Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de

- **Formation**

- Appui à l'association professionnelle des IMF du Mali
- Spécialisation Finance rurale du master ADR au Cnearc

- **Diffusion**

- Animation des sites internet Pole Microfinancement et Portail microfinance



## Quelques leçons de cette expérience

- La microfinance, une innovation + , mais pas la panacée
- Au début, était faite de sectes : les mutualistes, les « crédit solidaire », les caisses villageoises...
- 20 ans plus tard, les réussites/échecs ont conduit à plus de raison et de bon sens : pas de système miracle qui fait tout, des modèles mixtes, des adaptations, dialogue, ...
- L'agriculture reste difficile à financer : méconnaissance, besoins spécifiques, risques, ...
- Importance de raisonner en termes d'accès au « système financier » : microfinance, banque, mais aussi autofinancement
- Importance de raisonner la durabilité, la pérennisation
- Rien n'est jamais gagné



## Les enjeux du financement des SCV au Lac Alaotra

- Madagascar, une trajectoire de financement rural emblématique :
  - Effondrement du système public
  - Lente reconstruction d'un système financier rural par les IMF + des banques
  - Mais toujours grande difficulté à couvrir les besoins à l'échelle du territoire et à financer l'agriculture





## Les enjeux du financement des SCV au Lac Alaotra

- Le projet BV LAC : une opportunité de contribuer à construire un système de financement de l'agriculture
  - Crédit « pour les SCV » : ???
  - En revanche, des choix opérationnels +
    - mettre les producteurs en lien avec les IF existantes
    - Accompagner cette relation pour la pérenniser
  - Un projet qui donne des moyens de reconstruire un système de financement de l'agriculture



## **Les trois grands enjeux du financement des SCV au Lac Alaotra**

- 1<sup>er</sup> : Pour pérenniser les SCV, pérenniser l'accès au crédit
- 2<sup>ème</sup> : Ouvrir le système de crédit sur les besoins des ménages agricoles (diversité des ménages, diversité des besoins)
- 3<sup>ème</sup> : Développer la capacité d'autofinancement des ménages : appui à la gestion, mais aussi développement de services d'épargne adaptés

## Une étude pour comprendre comment évolue le « système financier »

- **Problématique** : Analyse des causes de non remboursement des crédits au Lac Alaotra  
Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS
- Des premiers résultats intéressants que Maud va nous présenter



## Sur la base des premiers résultats, quatre thèmes de séminaire

- **Quatre mini séminaires pour :**
  - Voir ce qui se fait ailleurs
  - Échanger sur l'intérêt et la faisabilité de ces innovations ici
- **Les thèmes :**
  - Quel(s) systèmes de gestion du risque pour pérenniser le crédit
  - Diversifier les crédits pour mieux répondre aux besoins et sécuriser le dispositif
  - Quelles formations ?
  - Quel rôle pour le projet et les opérateurs ?
- **Pour aller plus loin :** sélection de documents sur CDROM



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Mini séminaire 1**

**Quel(s) système(s) de gestion du risque pour pérenniser  
l'accès des ménages- producteurs SCV au crédit ?**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## Maitriser le risque du financement de l'agriculture

Par :

- **Des systèmes de garantie**
  - Potentialités et limites de la caution solidaire
  - Les associations de caution mutuelle
- **Des systèmes d'information**
  - Au niveau des institutions financières
  - Au niveau d'une zone : les centrales de risque
- **La connaissance de la « clientèle » :**
  - Des agents proches des « clients »
  - le réseau des fermes de référence, le conseil de gestion, des outils clé pour la pérennisation, l'efficacité et l'équité du financement



## Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire

- Un principe qui a révolutionné les approches du financement : garantie morale / solidarité / pression sociale
- 2 grandes formes :
  - Grameen Bank
  - CS au sein des OP filières



## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

20 ans de recul :

- Un outil clé pour toucher les populations exclues du système bancaire, développé à l'échelle de la planète
- CS /OP reste difficile
- Difficulté à le stabiliser dans le temps
- Evolution fréquente vers crédit individuel





## Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire

Les conditions d'un bon fonctionnement :

- Absence d'alternative de financement
- Cohésion / pression sociale pouvant s'exercer
- Importance des conditions de création des groupes : bonne compréhension, cooptation réelle, donner du temps au temps




## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

- Maintenir un degré de forte décentralisation du système et petits groupes
- Fort encadrement technique, accompagnement des groupes : gestion, contrôle
- Développer les fonds propres des groupes




**Maitriser le risque par des systèmes de garantie :  
la caution solidaire**

Où en est la caution solidaire dans le système  
financier du Lac ?




## Maitriser le risque par des systèmes de garantie : les associations de caution mutuelle

- Structure conjuguant caution solidaire et garantie matérielle
- Expérimentée en Guinée, au Burkina, avec groupes professionnels demandant « gros » crédits
- Principe : l'ACM garantit le crédit auprès de l'IF



## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : les associations de caution mutuelle**

- L'ACM constitue un fonds, placé auprès de l'IF
- Le fonds est rémunéré par l'IF
- Si un membre de l'ACM est défaillant, l'ACM rembourse à sa place



## Maitriser le risque par des systèmes de garantie : les associations de caution mutuelle

- Avantages des ACM : si bon remboursement
  - Ristourne sur les intérêts
  - Intérêt sur capital immobilisé
  - Plafond de crédit plus important
  - Partage de 50% du résultat de l'ACM
  - Formations en gestion
- Faisabilité au Lac ?

# Maitriser le risque par des systèmes d'information adaptés

## 1) Au niveau des IF

- Un dispositif central pour les IF
- Souvent encore défailnants
- Pb clé :
  - Délai de circulation de l'information
  - Niveau d'agrégation des données inadapté
- Aujourd'hui, BEST a role central dan système d'info, quid après le projet ?



## Maitriser le risque par des systèmes d'information adaptés : les centrales de risque

- Dispositifs permettant l'échange d'info entre IF d'une même zone
- Etablis niveau zone, région, pays
- Dispositifs légers (Office du Niger) ou lourds (Bénin)



## Maitriser le risque par des systèmes d'information adaptés : les centrales de risque

- Intérêt :
  - Pour les IF : réduction du risque
  - Pour le bon client : réduction délais et des couts de transaction , voire du taux d'intérêt (?)
  - Pour le marché : assainissement
- Difficultés :
  - Convaincre des concurrents de coopérer
  - Systèmes d'info défailants
  - Organisation matérielle
- Pour aller plus loin :
- un exemple
- [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org) (Dossier thématiques)



## Maitriser le risque par une meilleure inter-connaissance IF – Clients

- Pour la plupart des IF, l'agriculture reste terrain inconnu, d'où méfiance, limitation du crédit, inadaptation des produits et procédures
- Moyens d'améliorer la connaissance :
  - Des agents proches des « clients » : encourager les IF à venir sur le terrain
  - Des paysans capables de discuter avec les IF : développer la formation
  - le réseau des fermes de référence, le conseil de gestion des outils clé pour mieux répondre aux besoins des ménages, développer l'offre de financement et limiter les risques : diversité des systèmes d'activités, résultats économiques des ménages



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Mini séminaire 2**

**Diversifier les services financiers pour mieux répondre  
aux besoins des ménages- producteurs SCV**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## **Diversifier les services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages producteurs SCV**

- Diversifier le crédit
- Proposer des services d'épargne pour renforcer capacité d'autofinancement des ménages
- Sécuriser par l'assurance



## Pourquoi diversifier le crédit ?

- Aujourd'hui, le « crédit SCV » est un premier pas +++ vers le financement des ménages agricoles dans un contexte où l'offre de crédit était quasi inexistante il y a encore 5 ans
- Mais le « ciblage » du crédit sur une technique / production est :
  - risqué car les ménages vont l'employer autrement
  - insuffisant pour répondre aux besoins de financement des ménages agricoles



## Répondre à la diversité des besoins de financement

- Campagne agricole : rizière, SCV, élevage, ...
- Équipement agricole,
- Terre, bâtiment, ...
- Soudure
- Scolarisation des enfants
- Urgence : hospitalisation, décès,
- Fonds de roulement activité non agricole
- Équipement activité non agricole
- Besoins sociaux, ...



## Pour les IF, intérêt et limites de diversifier les crédits

- Intérêts :
  - Gagner et fidéliser clientèle en répondant mieux à ses besoins
  - Sécuriser le remboursement par des produits mieux aux réalités du ménage
  - Répartir son risque
- Limites :
  - Gérer plusieurs crédits est plus difficile et coûteux que gérer un seul crédit
  - Certains crédits sont plus risqués que d'autres
- Aujourd'hui l'offre de crédit est faiblement diversifiée



## **L'accès à une combinaison de crédits permet aux ménages agricoles de se développer**

Le crédit de campagne / crédit productif pour  
activité non agricole :

- Les facteurs du succès :
  - Montant adapté aux besoins et aux capacités  
des ménages
  - Octroi aux bonnes périodes, éventuellement en  
plusieurs tranches
  - Période de remboursement et nombre  
d'échéances adaptés aux activités





## **L'accès à une combinaison de crédits permet aux ménages agricoles de se développer**

Le crédit de stockage

(warrantage au Niger, GCV à Madagascar)

Intérêt :

- Meilleure valorisation de la production agricole
- Sécurité alimentaire
- Développement d'activité de contre saison



# Le crédit de stockage

- Le principe :  
le producteur confie un stock de produit agricole à un magasin collectif ; le stock constitue une garantie pour accéder à un crédit permettant de réaliser une AGR ; à la soudure, le crédit est remboursé, le stock agricole, libéré, est revendu par le producteur avec un bénéfice



## Un exemple :

- Le crédit warranté au Niger
  - Une action de développement important en cours
  - Soutenue par la FAO + FIDA
  - Un guide du warrantage



## Intérêt / Limites du warrantage

- Intérêt

- Permet au producteur d'accéder à un crédit sans autre garantie que son stock / toucher frange de pop. plus pauvre
- Sécurise l'IMF qui détient le stock
- Donne au producteur une double perspective de bénéfice :
  - Le bénéfice réalisé à partir du crédit
  - Le bénéfice retiré de la vente du stock à un moment où les prix sont élevés

- Limites

- Denrées stockables
- Ayant variations de prix fortes entre récolte et soudure

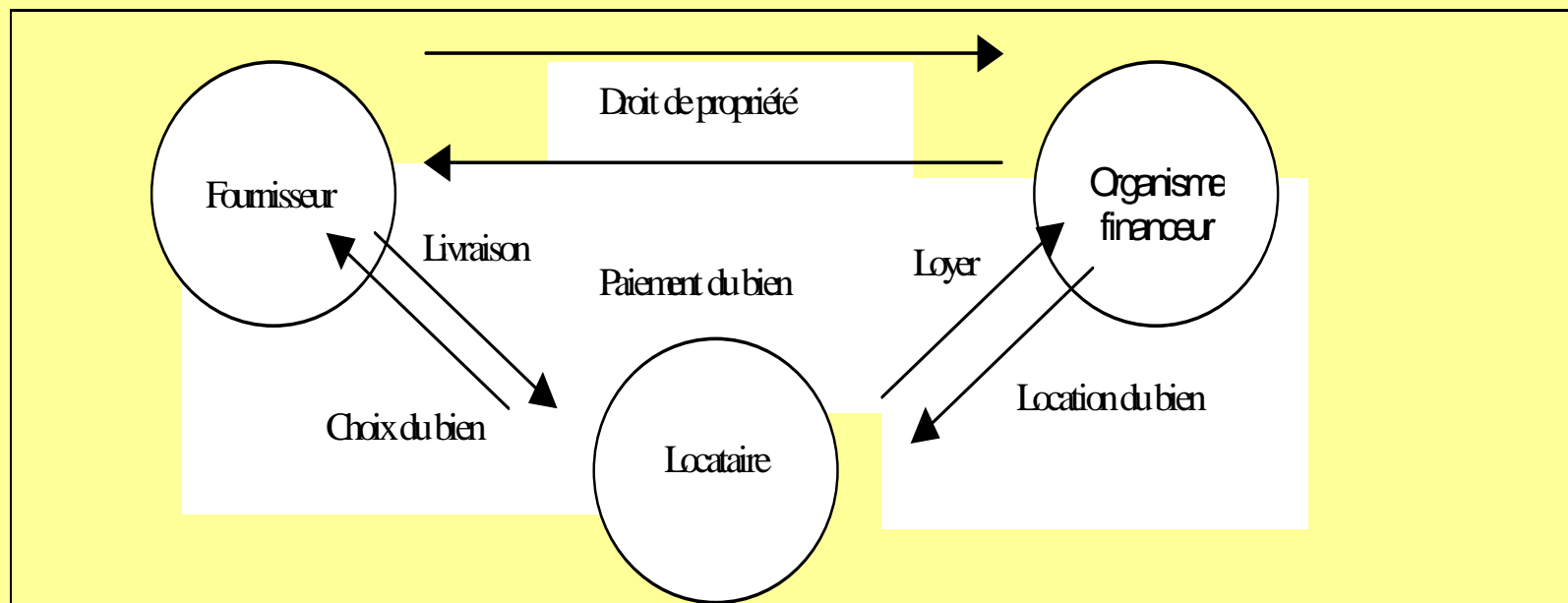


## Le crédit moyen terme pour financer l'équipement

L'offre de financement de moyen terme pour l'agriculture est très faible :

- Les banques ne le financent plus
- Difficile à faire par la microfinance
  - Les ressources de la MF sont encore trop faibles/demande , donc concentrées sur le court terme
  - Manque de ressources longues
  - Crédit plus risqué (?)
- Une innovation : le crédit bail (ANED en Bolivie, CECAM à Madagascar )

# Une innovation majeure de la microfinance : l'adaptation du crédit bail au financement de l'équipement





## Conditions

- Durée : 1 an – 3 ans
- Taux d'intérêt : 2 à 3 %/mois
- Apport personnel 25% - 30 %
- Garantie : selon demandeur
- Demande de crédit validée par caisse de base + Caisse régionale (si montant élevé)



# Les risques observés


- Mauvais entretien du matériel par l'emprunteur
- Vol, accident
- Difficulté du statut d'application du crédit bail par méconnaissance du statut
- Ne peut être fait que sur produits standards susceptibles d'être revendus facilement





## Les enseignements tirés des expériences de crédit bail

- Vraie alternative pour financement équipements
- Est une garantie pour IMF mais comporte néanmoins prise de risque
- Sélection des emprunteurs est fondamentale



## Les enseignements tirés des expériences de crédit bail (Suite)

- La responsabilisation de l'emprunteur est déterminante (autofinancement, ....)
- Le suivi contrôle est indispensable
- Le développement crédit bail nécessite un environnement favorable (technique, économique, juridique)
- Ne peut être développé que progressivement au sein d'une IMF (nécessite structure financière solide, bonne assise technique, viabilité sociale bien assise)



## Quel impact ? Expérience CECAM

- A permis équipement agricole (20 000 contrats entre 1991 et 2001, au bénéfice de 10 000 membres)
- Efficace parce que combiné à autres crédits (c.campagne, C. commercialisation, ...)
- Facteur « accélérateur de projet économique »
- Reste néanmoins un produit accessible principalement aux paysans moyens et aisés



## Enseignements pour la MF et les politiques publiques

- Le crédit bail, un produit apte à financer investissement agricole et rural à une échelle significative
- Moyennant rigueur, un produit sécurisé compatible avec exigences de pérennisation de la MF
- Un produit « accélérateur de développement des moyens et aisés mais accessibles aussi aux ménages pauvres
- Un produit dont l'efficacité repose sur
  - L'adaptation aux spécificités rurales
  - L'insertion dans une gamme large de crédits répondant aux différents besoins des ménages



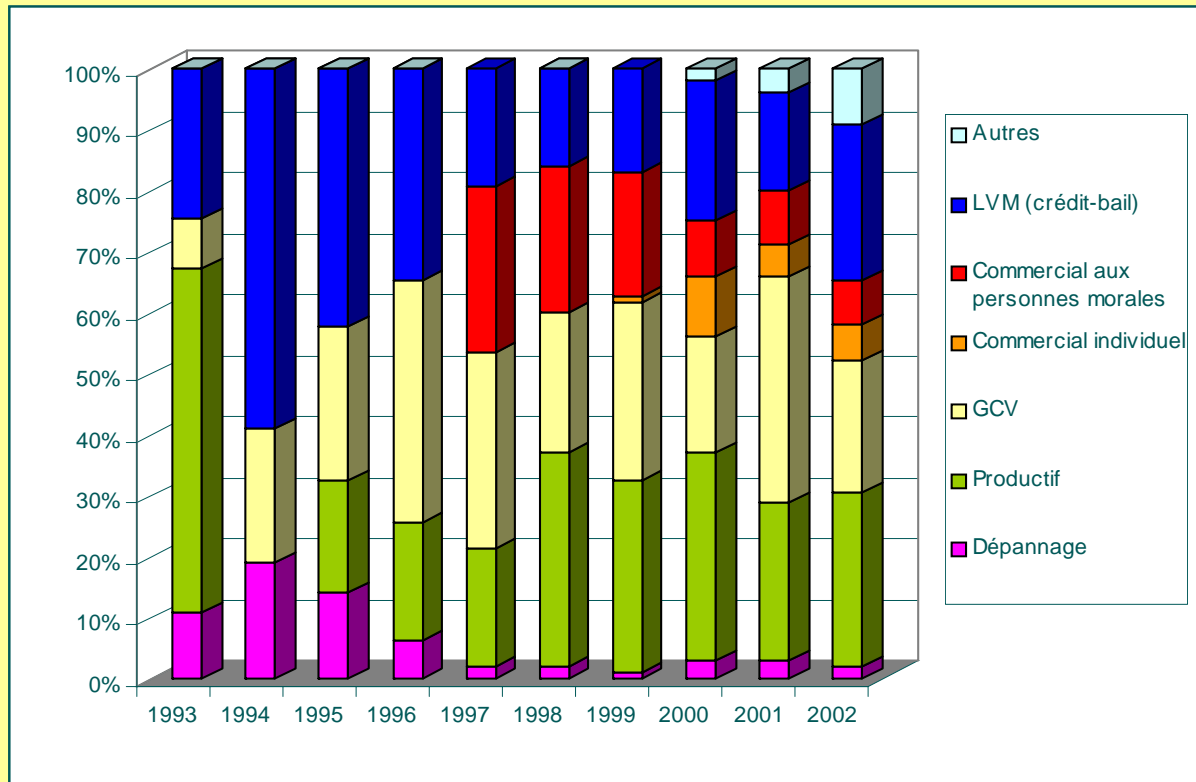
## Un appui des politiques publiques nécessaire pour

- Cadre juridique favorable au crédit bail
- Conditions favorables à mobilisation de ressources longues
- Favoriser la connaissance de la diversité des besoins de financement et diversification des portefeuilles de crédit
- Favoriser l'accès et l'utilisation du LVM par les ménages vulnérables :
  - Assurance
  - Bonification ? Le gouvernement malgache et l'UE expérimentent



## **L'offre des systèmes financiers ruraux reste très faiblement diversifiée**

- Dominante de crédit productif
- Un exemple atypique de gamme de crédits diversifiée : le réseau CECAM de Madagascar






# Risque d'une palette de crédits

- Endettement
- Nécessité d'un suivi individuel
- Nécessité d'un bon système d'information





## Diversifier l'offre de services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages : Développer les services d'épargne

- Un service nécessaire pour renforcer capacité d'autofinancement des ménages
- Et une clé de la pérennisation des IF
- La collecte de l'épargne rurale et agricole reste difficile
- Pour différentes raisons :
  - Peu de capacité d'épargne dans les ménages
  - Concurrence des formes d'épargne traditionnelle
  - Manque de disponibilité




## Comment développer l'épargne ?

### Au niveau des IF

- Adapter les produits aux contraintes des ménages (argent disponible, ...)
- Rémunérer l'épargne
- Souvent les IF rurales se tournent vers la ville pour développer l'épargne

### Au niveau des opérateurs d'appui

- Appuyer la réflexion sur l'autofinancement



## Diversifier l'offre de services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages : les services d'assurance

- Un nouveau secteur financier
- Intéresse les IF pour sécuriser le crédit
- Des expériences +++ : l'assurance santé (mutuelles de santé au Cambodge, au Benin, ...)
- Des expériences plus mitigées voire échecs : les assurances agricoles



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Mini séminaire 3**

**Quelles formations ?**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## L'expérience du groupe de travail OP- IF du Niger


2000 : constats :

- Des OP nombreuses, « jeunes », qui ont toutes des besoins de financement non couverts
- Un secteur financier rural qui ne se développe que lentement
- Aucun lien entre OP et IF
- Un groupe se crée pour travailler au renforcement du partenariat OP-IF



## Les étapes du travail des OP- IF du Niger


- Atelier de concertation OP – IMF : 2003
- Des formations –action avec une IMF : FCMN Niya (2004 – 2005)  
(CNEARC – PDSFR/FIDA – PROPAN – MAE – Projet Intransit FAO)
  - > aujourd'hui la FCMN négocie un prêt avec .... une banque
- Atelier de concertation OP – IMF : 2005
- Groupe de travail se crée et s'élargit
- Des initiatives OP-IF se développent autour du warrantage
- La Chambre d'Agriculture reprend le thème financement rural /. Négociations avec la Banque de Solidarité et / politiques publiques
- Conception avec les OP et les IMF d'un outil d'accompagnement : un manuel pour « Construire la confiance entre OP et IMF »



## L'expérience du groupe de travail OP- IF du Niger

### 1. Renforcer la capacité des OP à analyser leur situation de financement et leur environnement financier

- Les OP ont des niveaux de capacité d'analyse de leurs besoins et contraintes de financement très variés
- Elles connaissent mal le nouveau référentiel « marchés financiers ruraux »
- Elles connaissent mal les institutions financières de leur environnement
- Besoin de formation pour acquérir référentiels et outils



# L'expérience du groupe de travail OP- IF du Niger

## Appuyer le renforcement du partenariat OP / IF,

### 2. Construire la confiance

#### **Du côté des OP :**

- mieux connaître le partenaire financier : sa logique, son référentiel, son vocabulaire
- Savoir évaluer la qualité d'un partenaire (quels indicateurs de fiabilité, où trouver l'info, comment être sûr de l'info, ...)
- Maîtriser les outils de la négociation financière (dossier de financement, garantie, négociation du taux d'intérêt, ... )

#### **Du côté des IF :**

- Mieux connaître l'agriculture : importance des outils fermes de référence, ...





## La formation, centrale dans la phase à venir de BV Lac

- Pour autonomiser et pérenniser le système financier, la formation est centrale
- Qui former ?
- A quoi ?
- Où ? Par qui ?

## Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n°5

### Que peut apporter le conseil de gestion à l'analyse des besoins de financement des exploitations agricoles ?

#### **Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise*

- *Introduction de l'atelier 1 : Adéquation de l'offre de la microfinance aux besoins de financement de l'agriculture (C.Lapenu, Cerise)*
- *Introduction de l'atelier 2 : Microfinance et sécurisation du crédit aux exploitations agricoles (D.Lesaffre, D.Pesche, (Inter-reseaux)*
- *Communication de M.Roesch et E. Vall (Cirad) sur : Recettes Dépenses et crédits, comment accorder les rythmes*
- *Communication du Projet Centre de Prestations de Services (PCPS) zone Office du Niger (Mali)*  
\*\*\*\*\*
- *Fournier, Y., Konaté, M., Lapenu, C., 2002 (Mai).Etude sur le crédit aux producteurs en zone cotonnière, République du Mali, Mission de restructuration du secteur coton, IRAM, BIREC, CERISE.*
- *Vers une démarche d'aide à la décision adaptée à l'exploitation agricole Le conseil de gestion : Djamen, Havard et Dionnéwa 2001 Conseil Scientifique PRASAC*

#### **Rédacteurs de la fiche :**

*Marc Roesch CIRAD ; Cécile Lapenu CERISE*

### OUVRIR « LA BOITE NOIRE »

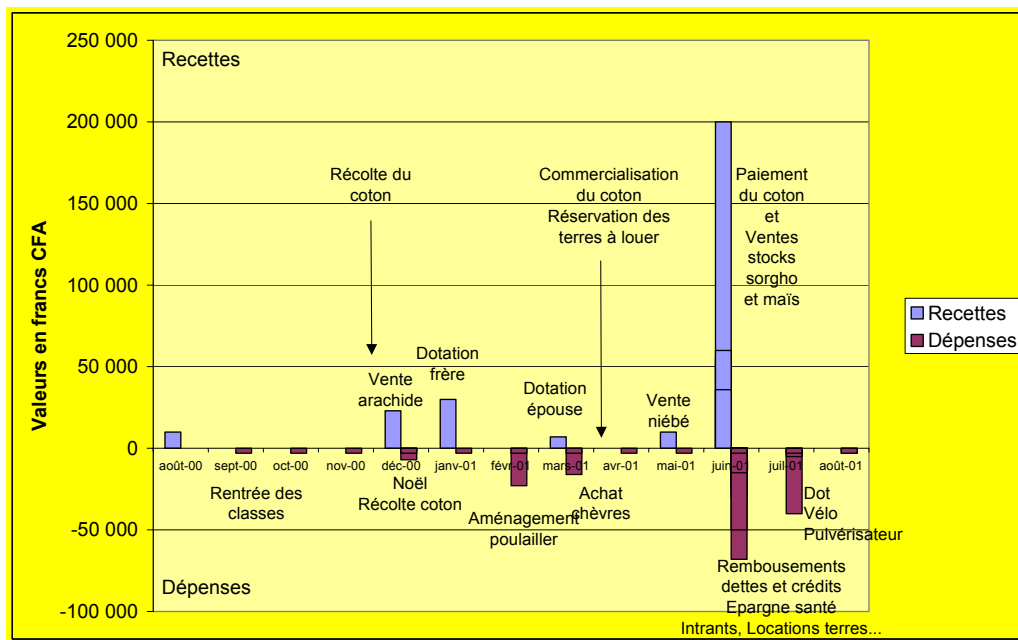
Une exploitation n'est pas seulement une unité de production agricole, c'est aussi une entité sociale. Elle s'insère dans une société et dans un environnement économique.

L'agriculture est une activité rythmée par les saisons. La vie sociale a, elle aussi, ses rythmes (naissance, mariage, scolarité, fêtes religieuses...); il en est de même de l'activité économique.

Chacune de ces trois composantes (production agricole, vie sociale, activité économique) intervient sur la trésorerie de l'exploitation en apportant des fonds à certaines périodes et en réclamant des dépenses à d'autres. Les rythmes des recettes et des dépenses de chacune de ces activités ne sont ni parallèles, ni forcément complémentaires.

Les membres d'une exploitation agricole peuvent difficilement influencer sur ces rythmes. Bon nombres d'éléments s'imposent à eux. Tout l'art d'un gestionnaire du budget d'une famille rurale consistera à tenter d'équilibrer recettes et dépenses tout au long de l'année en « gérant » l'ensemble des ressources dont il dispose (terres, cultures, main-d'œuvre, activités extra-agricoles, etc).

## Exemple de budget d'une exploitation cotonnière au Nord Cameroun <sup>1</sup>



Deux outils particuliers lui permettent d'atténuer ou de réguler les effets de ces rythmes décalés : l'épargne et le crédit.

Pour aider les producteurs à tirer le meilleur profit des ressources dont ils disposent, autrement dit à « gérer » l'exploitation, la recherche, des organismes de vulgarisation, des Projets et des ONG développent des outils d'aide à la décision. Ils peuvent porter uniquement sur la partie gestion financière, ou s'intéresser à l'ensemble des éléments qui constituent l'exploitation agricole (technique, économique, sociaux). On peut parler dans le premier cas de « conseil de gestion » et dans l'autre de « conseil d'exploitation ».

Nous parlerons plus précisément du conseil d'exploitation à partir de l'exemple du Nord Cameroun et mettrons en encadré les exemples de l'Office du Niger et du Mali Sud.

Pour les organismes de crédit, 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 de ces rythmes 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, des façons d'agencer ces

<sup>1</sup> Recettes, dépenses et crédits, comment accorder les rythmes ? Ce que peut apporter le Conseil d'Exploitation à la gestion de la trésorerie des ménages agricoles et aux institutions de microfinance, ROESCH Marc, VALL Eric, KENIKOU MOUNKAMA Christine et HAVARD Michel Communication présentée au Séminaire International sur « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? », 21-24 janvier 2002, Dakar (Sénégal)

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 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 ...).

## **LE CONSEIL D'EXPLOITATION**

L'objectif de la démarche du conseil d'exploitation est de mettre en place une nouvelle approche, une réorientation de l'encadrement rural vers le renforcement des capacités d'auto-analyse des producteurs. Cette démarche est initiée par les organisations paysannes, les organismes d'encadrement du monde rural et la recherche dans le but d'améliorer les performances technico-économiques des exploitations et les capacités des chefs d'exploitations à envisager le développement de leurs activités sur le moyen et le long terme.

La démarche est progressive sur trois années. Elle commence par l'animation de groupes d'agriculteurs volontaires et résolus à faire évoluer leurs pratiques actuelles. Les animations requièrent des techniciens agricoles ayant une bonne connaissance du terrain, un référentiel technique solide et régulièrement remis à jour et surtout une bonne aptitude à l'écoute et au diagnostic participatif.

La première année (à raison d'une séance par semaine durant la saison sèche) porte sur la formation aux bases de la gestion à travers la prévision et la mesure : calcul des besoins et des ressources alimentaires et monétaires sur une année, élaboration d'un programme prévisionnel de campagne. L'exploitant met en application, sur son exploitation, le recueil des données nécessaires au diagnostic d'exploitation.

En deuxième année, en groupe, les agriculteurs analysent les éléments d'information recueillis par chacun, et chaque agriculteur prend peu à peu en compte des indicateurs économiques de la conduite de son exploitation.

La troisième année marque un changement d'échelle puisque l'on passe au conseil individuel avec un diagnostic global de l'exploitation et une étude du projet de l'agriculteur mobilisant largement sa participation.

Les supports utilisés pour le conseil d'exploitation sont :

- un carnet de suivi afin d'inciter le paysan à la prise de notes pour qu'il dispose d'informations fiables sur son exploitation ;
- des actions techniques pour développer le champ de référence des paysans, accélérer leur appropriation de la démarche, et renforcer l'adhésion par l'apport d'éléments concrets ;
- des guides, des documents pédagogiques et des sessions périodiques de formations pour les animateurs.

Le traitement d'un projet d'un agriculteur se décompose en trois phases :

**Phase 1. Elaboration du projet.** Elle débute par un diagnostic de l'exploitation et une étude des projets visant à préciser i) l'adéquation entre le projet de l'agriculteur, sa situation actuelle et sa vision de l'avenir, et ii) sa capacité d'autofinancement, principal indicateur de faisabilité

du projet. Par une série de dialogues itératifs entre l'agriculteur et le conseiller, il est établi un programme prévisionnel de trésorerie, véritable montage financier du projet.

**Phase 2. Le crédit.** Si le projet nécessite de prendre un crédit, le plan de financement est discuté entre l'agriculteur et l'IMF (date et montant du crédit octroyé, calendrier de remboursement).

**Phase 3. Suivi du projet.** La troisième phase est un suivi technico-économique visant à accompagner l'agriculteur dans le suivi de l'exécution du projet, pour l'aider le cas échéant à adapter sa stratégie s'il rencontre des difficultés dans l'exécution ou bien la valorisation de son projet et enfin pour analyser l'impact du projet sur l'évolution de son activité.

**L'exemple du Nord Cameroun :** l'expérience du conseil d'exploitation est conduite dans le cadre d'un partenariat PRASAC - DPGT<sup>2</sup>. Au total, 28 groupes expérimentent le conseil d'exploitation sur 18 villages soit environ 320 ménages. Les paysans qui y participent sont relativement jeunes et bien scolarisés cultivant des superficies plus importantes, et des revenus plus élevés que la moyenne.

**Le programme de première année** se cale sur le calendrier des activités paysannes avec des modules de formation durant la saison sèche et des actions techniques (semis mécanique, multiplication de semences, ...) durant la saison des cultures.

Les trois modules de formation sont les suivants :

- sécurité alimentaire en novembre-décembre (comment gérer les produits agricoles durant la saison sèche pour nourrir le ménage, faire face aux dépenses obligatoires et imprévisibles, vendre au bon moment...);
- gestion de trésorerie en janvier-février (qu'est-ce que gérer ? la notion d'épargne, de crédit...)
- prévision de la campagne en mars avril (prévoir les intrants par culture, et calculer les montants correspondants, prévoir l'argent au moment opportun...).

**Au cours de la deuxième année,** les opérations seront orientées vers :

- La consolidation des acquis de la première année
- Le renforcement des capacités d'auto-analyse (diagnostic) des paysans

Pour ce faire, au plan méthodologique, on procédera à :

- un rappel des thèmes abordés en première année
- la détermination et le suivi par les paysans des points clefs (indicateurs) d'évaluation des performances de leur exploitation

D'autres thèmes sont définis en fonction des situations et de la demande (des modules sur l'utilisation des herbicides, la conservation des sols, l'embouche bovine, la santé et l'alimentation animales, l'explication des fiches techniques Sodécoton sur les principales cultures).

**En année 3 :** le conseil devient individuel :

- diagnostic participatif de l'exploitation = une discussion approfondie entre le conseiller et l'agriculteur sur la base des données recueillies au cours des deux années
- analyse technico-économique du projet
- discussion entre le conseiller et l'exploitant à partir de l'interprétation des résultats de l'analyse du projet
- prise de décision par l'agriculteur, suivi et adaptation au fur et à mesure de la mise en œuvre du projet avec l'appui du conseiller

## UN OUTIL POUR LES IMF ?

Le conseil d'exploitation est une démarche pour mener une réflexion à la fois sur l'organisation de l'exploitation (allocation des terres, utilisation de la main-d'œuvre, les techniques mises en œuvre) mais aussi pour la gestion de la trésorerie en limitant les sur-liquidités et les endettements dans l'urgence.

Il pourrait être très utile aux organismes de crédit de plusieurs façons :

1) en sécurisant le crédit octroyé aux producteurs en conseil d'exploitation ; leur projet est analysé de façon détaillé et il comporte une estimation de sa rentabilité dans le temps. Le plan de trésorerie

<sup>2</sup> Projet de développement paysannal et de gestion de terroirs.

comporte les remboursements à faire, à la fois en prévoyant la date de remboursement, le montant et une prévision de l'origine des fonds servant au remboursement;

2 ) en fournissant des informations sur le mode de fonctionnement et de gestion des exploitations agricoles (en ouvrant le « boîte noire ») ; ceci permet de se faire une idée des conditions de viabilité des projets présentés par rapport aux différents types d'agriculteurs et donc de se faire des grilles d'analyse des demandes de crédit à l'agriculture;

3 ) en identifiant les créneaux dans lesquels il est possible de trouver des exploitations porteuses de projets viables.

4 ) en planifiant le décaissement des crédits en fonction d'une programmation des projets et de leur avancement.

5 ) en identifiant les périodes de sur-liquidité dans les exploitations pour leur proposer des produits d'épargne.

Les modalités concrètes d'utilisation de cet outil par les IMF restent largement à élaborer. Par ailleurs, cette utilisation pose de nombreuses questions : quelles modalités d'utilisation à grande échelle, quels coûts, qui va prendre en charge ces coûts, comment conjuguer l'impératif de transparence avec la nécessaire confidentialité de certains types d'informations obtenues par ces dispositifs, ... ?

De même que le conseil d'exploitation, le conseil de gestion aux organisations paysannes peut être un outil utile pour favoriser le rapprochement des OP et des IMF.

### **L'appui des centres de gestion pour l'amélioration des remboursements des organisations de producteurs**

L'action des centres de gestion, avant même de fournir un service individualisé de conseil à l'exploitation, permet de rétablir la confiance entre les membres des organisations de producteurs, de clarifier les situations d'endettement et de limiter les cas de surendettement, ce qui se traduit pour les institutions prêteuses par une amélioration du taux de remboursement.

#### **1. L'exemple du PCPS Office du Niger (Communication PCPS, Séminaire Dakar)**

Le Projet Centre de Prestations de Services (PCPS) intervient dans la zone Office du Niger (Mali) depuis 1995. La zone Office du Niger est une région de production de riz, et plus de 80% des crédits octroyés sont destinés à la riziculture et plus particulièrement au financement des engrais. La création du PCPS est intervenue dans un contexte marqué par le surendettement des OP, la suspension du crédit et un climat de crise de confiance à tous les niveaux. Le PCPS a proposé en particulier un service de conseil en gestion / comptabilité.

Les Centres de Prestations de Services ont fait du redressement économique des OP adhérentes une priorité. Cela implique une reconstitution des montants impayés de chaque organisation auprès des institutions financières, puis une clarification interne pour chaque OP, afin que chaque exploitant reconnaisse le montant de ses dettes envers son organisation. Ce travail permet de renouer le dialogue entre les institutions financières et les OP. Des plans de rééchelonnement ont été mis en œuvre tenant compte des capacités de remboursement et des montants restés en impayés. Le respect par l'OP de la convention de rééchelonnement établie entre l'institution financière et l'OP permet de relancer immédiatement le crédit.

Le montant des impayés qui était de 900 millions de FCFA en 1998 est de 637 en 2001. Grâce à la confiance restaurée entre les institutions de crédit et les OP, l'ensemble des OP membres des CPS ont de nouveau accès au crédit intrants.

Le système fonctionne sur le principe du paiement du service par les OP. Les cotisations sont complétées par les subventions du projet pour équilibrer le budget.

#### **2. L'exemple du PGR Mali Sud (Fournier *et al.*, 2002)**

Le Projet de Gestion Rurale est établi dans la zone cotonnière de Mali Sud depuis 1992. L'objectif premier est de mettre en place un système de gestion basé sur des outils adaptés aux besoins des paysans afin d'instaurer la

transparence dans les comptes des producteurs et de leurs organisations, et de favoriser des prises de décisions des OP, notamment dans le choix des investissements, la gestion de trésorerie et la maîtrise des frais généraux. L'action des Centre de gestion auprès des Associations villageoises adhérentes montre une amélioration des remboursements grâce à un système comptable accepté par les bureaux des AV et qui permet une restitution des états financiers en assemblée générale du village, à une évaluation rigoureuse des besoins d'intrants (individuelle et collective) et à une bonne gestion des intrants en magasins (règles de fonctionnement établies par les centres de gestion). Le centre de gestion permet la diffusion de l'information à l'ensemble des membres de l'AV afin que les membres puisse exercer un contre-pouvoir face aux risques de dérive des bureaux de l'AV. Pour les institutions financières, l'action des centres de gestion permet de sécuriser les crédits et de faciliter l'instruction des demandes par les éléments d'information fournis.

Cependant, les limites des centres de gestion portent d'une part sur leur couverture encore limitée (coûts afférents à une couverture plus large ; certains bureaux des AV ont intérêt à maintenir l'opacité autour de la gestion de l'AV et restent réticents à une adhésion, etc.) et d'autre part sur un appui qui s'est cantonné surtout au mandat classique d'appui à la comptabilité et n'a pas valorisé une offre adaptée en conseil de gestion (difficulté du transfert de la comptabilité, les conseillers sont peu disponibles pour le conseil de gestion ; évaluation quantitative des conseillers, peu incités à développer une offre qualitative ; trop faible niveau et formation permanente insuffisante des conseillers).

Les Centres de gestion ont produit une information riche sur les budgets des AV et de leurs membres qui pourrait alimenter les institutions financières pour une meilleure adaptation de leurs services.

*- La fiche N° 6 développera plus longuement ce thème-*

Le conseil d'exploitation est sorti de sa phase expérimentale pour être appliqué dans plusieurs pays, plusieurs villages et auprès de centaines d'agriculteurs. Le frein au développement de cet outil est pour l'instant son coût. Il ne peut être financé par les agriculteurs seuls, il nécessite encore d'être largement subventionné par l'aide extérieure.

# Forum Microfinance

La centrale de risque de l'Office du  
Niger au Mali

Betty Wampfler(Cnearc/Cirad)



# La centrale de risque de l'Office du Niger au Mali

- Contexte de création de la centrale
- Modalités d'organisation et de fonctionnement
- Portée, limites et perspectives

# Contexte de création de la CR

- Un périmètre irrigué de 53 000 ha, grenier à riz du Mali
- Une production rizicole qui a fortement augmenté depuis 1980
- Un début de diversification des productions et des activités
- Des besoins de financement importants et diversifiés

# Une longue histoire d'impayés

- 1987 : Transfert du financement à BNDA + FDV + AV
- Un endettement qui s'accroît : 2,5 milliards FCFA en 1994/95
- Jusqu'à menacer de bloquer le financement de l'Office du Niger
- Une réponse : la création des IMF : FRCMD, Nesigesso, CVECA

- Après période de concurrence sévère, face au risque, concertation et création de la centrale de risque de l'ON
- Avec pour objectifs :
  - \* récupération des impayés
  - \* assainissement du marché financier
  - \* meilleure gestion des ressources

# Une structure de concertation légère à faible coût

- Échange d'information (crédits en souffrance/OP, mauvais payeurs, récupération des impayés,...)
- Gestion concertée (impayés, nouveaux crédits, répartition géographique des activités)
- Discussions stratégiques (ex : taux d'intérêt)

# Quels résultats ?

- Récupération d'une partie des impayés
- Assainissement du marché financier
- Reprise des activités de crédit dans la zone : 112 caisses locales, 4 milliards de crédit/an,
- Un développement géographique organisé
- Une instance de discussion stratégique
- Une instance de représentation des IMF

# Facteurs favorisants ?

- Proximité
- Petite taille des réseaux
- menace de blocage du financement de la zone
- Présence d'une structure d'appui aux OP :  
le centre de gestion Farafansi So

# Quelles limites ?

- Système d'information insuffisant
- Crédits non rizicoles plus difficiles à suivre
- Une structure jeune, fragile, dans un environnement mouvant
- Une régulation liée à l'intérêt de ses membres
- Une régulation incomplète
- Des élus encore peu présents
- Une perception controversée dans le milieu



# Quelles perspectives ?

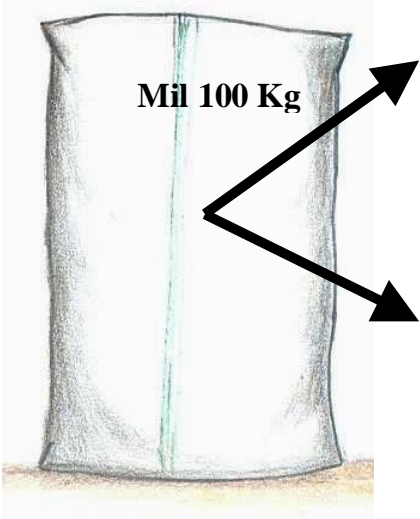
- Améliorer le système d'information
- Améliorer la gouvernance
- Améliorer l'image de la centrale et des IMF dans le milieu
- Un exemple pour le Mali

# Le crédit warranté au Niger

- Technique adaptée au Niger
- Le warrantage orthodoxe
- Les volumes engagés
- Les objectifs du Projet Intrants
- Les limites
- Conditions de réussite
- Perspectives

# L'adaptation de la technique au Niger.

Constats : évolution des prix



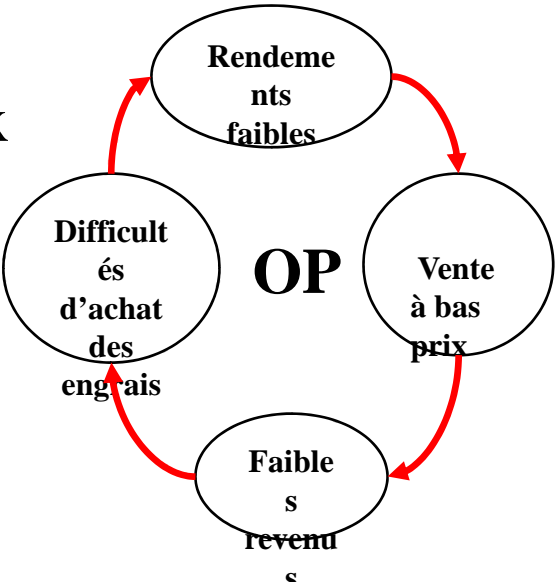
A la récolte :



A la soudure :

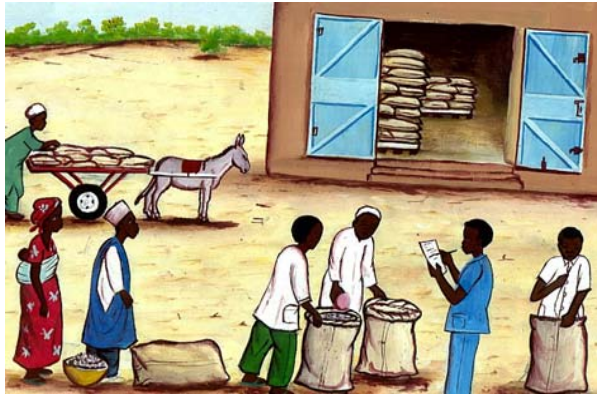


Entraîne un cercle vicieux



# Une solution : le warrantage. Les étapes.

Etape 1 : stockage



Etape 2 : contrôle du stock par le banquier et pose de 2 cadenas.



Etape 3 : le crédit



Etape 4 : l'AGR



# Le dénouement.

- En avril :
  - On réalise l'AGR
  - On rembourse la banque
  - On récupère son stock
- On gagne environ 30% de la valeur stockée

# Le warrantage orthodoxe

Fait appel à un entreposeur agréé.



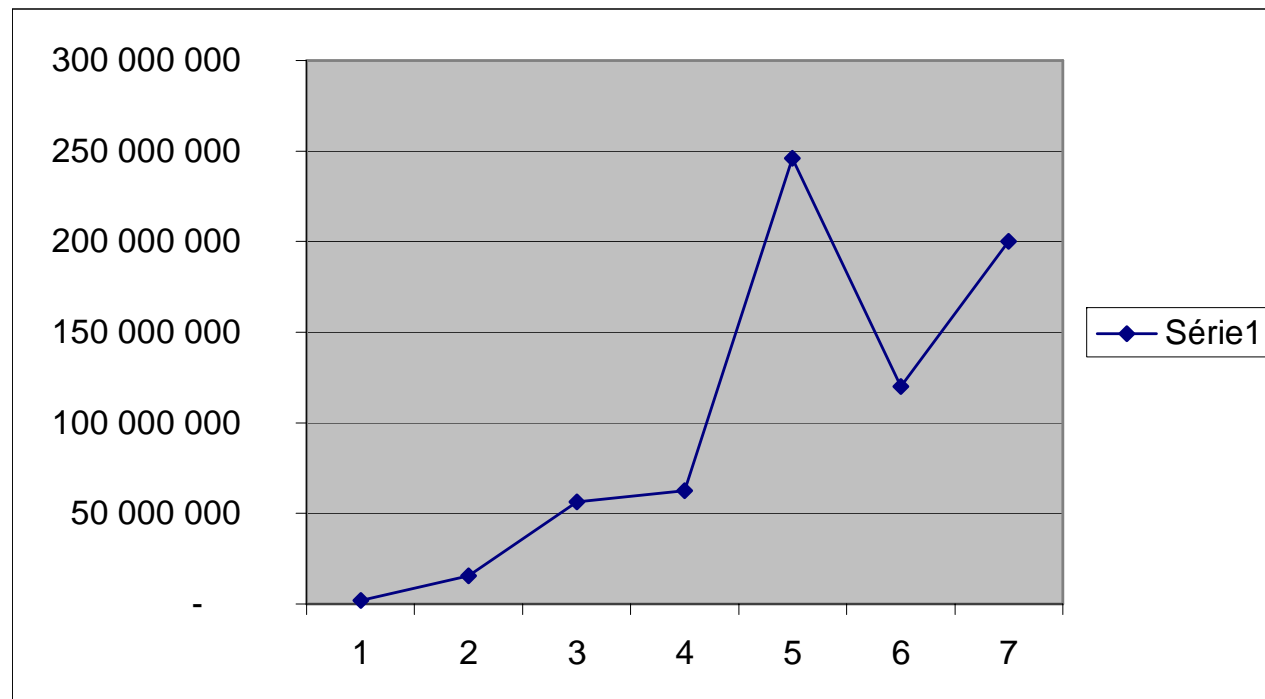
Qui délivre un certificat de dépôt : le warrant.

# Les volumes engagés.

- Depuis janvier 1999 : 700.000.000 de CFA
- Un gain chez le producteur évalué à 200.000.000 de CFA.

| Année                 | 1 999     | 2 000      | 2 001      | 2 002      | 2 003       | 2 004       | 2 005       |
|-----------------------|-----------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| Montants accordés CFA | 2 133 900 | 15 487 250 | 56 352 825 | 62 652 060 | 246 010 046 | 120 000 000 | 200 000 000 |
| USD                   | 4 026     | 29 221     | 106 326    | 118 211    | 464 170     | 226 415     | 377 358     |

cumul            2 133 900    17 621 150    73 973 975    136 626 035    382 636 081    502 636 081    702 636 081



# Les objectifs du Projet Intrants

- Dégager des liquidités pour l'achat des intrants.
- Dégager des liquidités pour les AGR. Voir un exemple en [annexe 1](#).
- Améliorer la commercialisation. Voir un exemple en [annexe 2](#).



# Les limites

- Pas de règles bien définies
- Octroi à 100% de la valeur au lieu de 80% ou moins.
- Manque de professionnalisme
- Esprit individuel des membres des OP et attentisme (dépôts individuels)
- Manque de (re)financement.

# Les conditions de réussite.

- Magasin : sain et sûr facilement accessible
- Choix des produits à stocker
- Choix des AGR et rentabilité
- Suivi des stocks
- Rigueur



## Les perspectives

- 1. La microfinance générerait un encours de crédit global moyen annuel de l'ordre de 4 milliards de CFA. Au profit de plus de 300.000 bénéficiaires**
  - IMF : 2 milliards
  - Projets et ONGs : 2 milliards
- 2. La trésorerie des banques commerciales disponible est de l'ordre de 43 milliards de CFA**
- 3. La demande en warrantage serait supérieure à l'offre dans un rapport 3 / 2**
- 4. La demande potentielle est au moins 5 fois supérieure à l'offre actuelle**

**Le potentiel de cette technique reste à réaliser. A court terme : 400 millions CFA/an. A moyen terme (3 ans), il pourrait être compris entre 1 et 2 milliards CFA**



## Annexe 1 : AGR de contre-saison. La pomme de terre.

La culture de pomme de terre peut rapporter beaucoup mais il faut un investissement initial très élevé avec les semences. Il faut 1 250 à 2 500 Kg de semences pour 1 ha plus la main d'oeuvre. Soit un investissement de total de près de 1.500.000 CFA.



Pour avoir 1.500.000 CFA on peut mettre 188 sacs de mil en garantie pour du warrantage.

Si le mil est à 10.000 CFA le sac, la banque peut accorder 80% de la valeur, soit 1.504.000 CFA de crédit warranté.



et cultiver 1 Ha de pomme de terre.



Lors de la vente des pommes de terre et le remboursement du crédit, le bilan peut être calculé comme suit :

|  | Produits         | Charges            |
|--|------------------|--------------------|
| Augmentation de la valeur des 188 sacs de mil. | 752 000          |                    |
| Vente de 20 000 Kg de pomme de terre.          | 4 000 000        |                    |
| Remboursement du crédit                        |                  | - 1 504 000        |
| Intérêts du crédit (2,5% x 5 mois)             |                  | - 188 000          |
| Frais de dossiers (2%)                         |                  | - 20 000           |
| <b>Totaux</b>                                  | <b>4 752 000</b> | <b>- 1 712 000</b> |
| <b>Bénéfice net :</b>                          | <b>3 040 000</b> |                    |

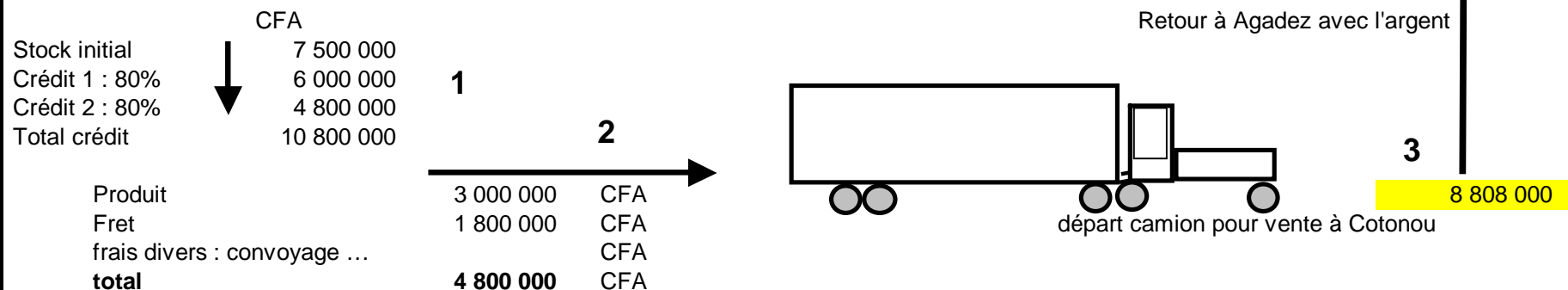


On suppose ici que le sac de mil est passé de 10.000 CFA à 14.000 CFA.

# ← Annexe 2 : commercialisation.

## Warrantage pour la commercialisation. Exemple : oignon

|   |                          |                    |
|---|--------------------------|--------------------|
| Remboursement du premier lot d'oignon plus d'un second pour l'embarquer à nouveau sur Cotonou |                          |                    |
| <b>Produit</b>  |                          | 8 808 000          |
| <b>Remboursement capital</b>  |                          | 10 741 000         |
| <b>4 Intérêts</b>   | 2,5% par mois sur 1 mois | 268 525            |
| <b>Total</b>  |                          | 11 009 525         |
| <b>Reste</b>  |                          | <b>- 2 201 525</b> |



Prix de l'oignon à Agadez (production) et sur la côte (marché) en CFA. Fret : 30 CFA/T.Km sur 2 000 km

| Date           | Prix CFA/Kg Agadez | CFA/Kg gros cotonou | CFA/Kg gros Lomé | Coût fret CFA/Kg cotonou | Différence Cotonou | Coût fret Kg Lomé | Différence Lomé |
|----------------|--------------------|---------------------|------------------|--------------------------|--------------------|-------------------|-----------------|
| Sem 1 janv. 04 | 100                | 367                 | 334              | 60                       | 210                | 60                | 174             |

- 1 L'OP constitue un premier stock d'oignon d'une valeur de : 7 500 000 CFA  
La banque accorde un crédit de 80% soit : 6 000 000 CFA
- 2 L'OP rechte pour : 3 000 000 CFA d'oignon et paie le transport sur cotonou, soit : 1 800 000
- 3 L'OP vend ses oignons à Agadez et en obtient : 8 808 000 CFA
- 4 De retour à Agadez, ce montant permet de rembourser le crédit 2 et de quoi envoyer un second lot à Cotonou

## Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n° 8

### Potentialités et limites de la caution solidaire

#### **Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise*

- *Etudes de cas de l'ATP CIRAD CERISE*
- *Communication de la CNCA du Sénégal*

\*\*\*\*\*

- *Conde, K., Bouju, S., Gentil, D., 2001. Le Crédit Rural de Guinée vu par ses acteurs, L'étude socio-anthropologique comme outil de changement institutionnel. Collection Etudes et Travaux, Edition du Gret, CRG, IRAM, Paris, 95 p.*
- *Fournier, Y., Konaté, M., Lapenu, C., 2002 (Mai). Etude sur le crédit aux producteurs en zone cotonnière, Mission de restructuration du secteur coton, République du Mali, Iram, Birec, Cerise, Paris, 153 p.*
- *Etude sur le financement de l'agriculture dans la zone UEMOA - UEMOA*

#### **Rédacteurs de la fiche :**

*Cécile Lapenu, CERISE ; Yves Fournier, IRAM ; Pascal Ichanju, IRAM*

### **1. Objectifs et modalités de la caution solidaire.**

La caution solidaire, inspirée des organisations informelles au sein des familles, des villages et de groupes sociaux divers, est née de l'idée de trouver des formes de garanties alternatives pour les individus et les ménages pauvres qui n'avaient pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs pour recevoir un crédit.

Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe. La caution solidaire s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. La sanction en cas de mauvais remboursement est le refus d'un nouveau prêt pour tous les membres du groupe, qu'ils aient ou non remboursé à titre individuel.

Le principe de la caution solidaire peut se décliner sous différentes formes, dont les deux principales sont la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les organisations paysannes (OP) au sein des filières intégrées.

#### **1.1. Caution solidaire de type Grameen Bank**

Le modèle de la Grameen Bank se définit par rapport à un public cible pauvre et sans garanties matérielles (en particulier les femmes démunies et les paysans sans terre).

L'absence de garantie est alors compensée par la caution solidaire : les membres de petits groupes de 5 personnes s'engagent solidairement, sur la base de la confiance et de la

connaissance mutuelle, à rembourser le crédit de l'ensemble du groupe. Il s'agit là d'une relation bipartite entre la banque et le groupe. La banque offre le crédit qui est remboursé par l'ensemble du groupe. En cas de défaillance de l'un des membres, les autres doivent le rappeler à ses obligations et le cas échéant, se substituer à lui pour assurer l'intégralité du remboursement. Si le groupe ne rembourse pas tout le prêt, c'est l'ensemble du groupe qui est privé de prêts futurs.

### ***12. Caution solidaire des filières intégrées***

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 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 (Ton, 2001).

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.

## **2. Fonctionnement, risques et controverses de la caution solidaire.**

Les aspects positifs de la caution solidaire souvent soulignés par les institutions ou les clients sont les suivants :

### ***21. Des avantages certains mais pas toujours égaux pour tous les acteurs.***

Ils sont nombreux et profitent parfois davantage aux structures d'appuis (office en charge de la filière) ou de financement (Banque, IMF) qu'aux paysans :

- accès facilité au crédit pour les ménages sans garanties matérielles ;
- réduction des coûts de gestion pour les banques et les IMF : économies d'échelles ;
- sélection et suivi des emprunteurs par un système de proximité et de connaissance qui réduit les asymétries d'information habituelles entre la banque et l'emprunteur.

### ***22. Des risques importants.***

Pourtant, des risques et dérives de la caution solidaire sont souvent relevés :

- Caution solidaire instrumentalisée :

Avec l'objectif de pérennité financière et de maximisation du profit, de nombreuses IMF et banques commerciales cherchent à augmenter la productivité des agents ; les salariés n'ont alors plus le temps d'expliquer et de vérifier les fondements de la caution solidaire et voient simplement un moyen de réaliser des économies d'échelle en interagissant simplement avec les présidents de groupe plutôt qu'avec chaque individu dans le groupe. L'observation montre que les IMF de crédit solidaire qui atteignent une grande taille ont tendance à faire une « réplication mécanique » de la caution solidaire et il n'y a souvent plus d'innovation pour la soutenir ou tout simplement assez de personnel disponible pour l'information, la formation ou la vérification des « fondamentaux » d'une saine caution solidaire.

Parfois, les salariés des institutions de financement présentent le groupe solidaire comme une condition d'accès au crédit et non comme la garantie du prêt sollicité ce qui amène les membres à constituer des groupes non fonctionnels (comportements opportunistes du genre groupes de solidarité fictifs, prête-noms, pas de concertation entre les membres, aucune solidarité ni pression sur les membres défaillants).

La compréhension de l'engagement que représente la caution solidaire n'est parfois pas acquise par les emprunteurs ou, a contrario, elle peut être comprise mais le groupe de l'applique pas en cas d'impayés.

- Les deux mamelles des filières intégrées : caution solidaire et revenus monétaires accumulés collectivement dans les OP.

La croyance des banques de développement impliquées dans les filières coton par exemple, que la caution solidaire alliée à la permanence des revenus monétaires accumulés collectivement dans les OP devait suffire à garantir tous les prêts a fait long feu en raison de pratiques de plafonds d'endettement irréalistes. On a vu des plafonds d'endettement dépassant largement les 60 % des revenus du coton des producteurs. Dans ces conditions, les variations des niveaux annuels de production et des prix aux producteurs ont parfois « boosté » l'endettement qui est devenu incontrôlable. Et lorsqu'une banque commerciale (exemple de la BIM au Mali) se met à faire des prêts de consommation « à tour de bras » l'endettement atteint des sommets avec la garantie perçue comme illimitée de la caution solidaire !...

- Caution solidaire ou pression sociale ?

On observe souvent que dès qu'un membre d'un groupe est en retard, les autres membres se rabattent sur sa famille pour le remboursement. Les membres s'appuient en fait sur les responsabilités individuelles : chacun à l'intérieur de son groupe défend son nom et son honneur mais rarement celui du groupe. Ceci se retrouve en particulier lorsque les normes énoncées par l'IMF dans la constitution des groupes solidaires n'ont pas tenu compte des connaissances et des valeurs communautaires. Ainsi, certaines IMF ont fait le choix d'interdire des groupes fondés sur le ménage ou la famille alors que souvent la première garantie de l'individu reste sa famille.

- La boîte noire de la caution solidaire : endettement individuel et comportements opportunistes



Au Burkina, « Le Producteur » (numéro 001 - août 2000), bulletin d'information trimestriel de l'Union Nationale des Producteurs de Coton, analysait le défaut de maîtrise du crédit par les GPC<sup>1</sup> en ces termes : « *l'une des causes de la crise actuelle de la filière coton réside dans le dysfonctionnement de la caution solidaire. La caution solidaire, au lieu d'être une solidarité dans le paiement, un mécanisme de contrôle du groupe sur l'individu ou tout simplement une pression sociale, est devenue carrément une solidarité perverse, c'est à dire une solidarité dans le non-remboursement.* »

Au-delà des comportements opportunistes rapportés ci-dessus, la caution solidaire a offert aux institutions financières la possibilité de traiter globalement un groupe sans se soucier des situations individuelles d'endettement. Ainsi, lorsque les problèmes de remboursement apparaissent au niveau d'un groupe, la situation individuelle des clients peut être depuis un certain temps déjà préoccupante, sans que l'institution n'ait eu conscience. Rattraper la situation à ce stade peut alors être particulièrement difficile.

Les filières coton (Burkina Faso et Mali) ont montré ces dernières années que l'on a eu bien tort de ne s'inquiéter que de l'endettement externe des OP comme l'ont fait les banques de développement (BNDA<sup>2</sup> et BACB<sup>3</sup>). L'endettement interne non résolu des membres des OP a généré une crise dite « de la caution solidaire » qui a nourri l'endettement externe, dont le révélateur a été l'éclatement des anciens GV<sup>4</sup> (surtout du Burkina Faso) et dans une moindre mesure de certaines AV<sup>5</sup> (Mali). On voit bien tout l'intérêt qu'il y a à surveiller l'endettement interne des OP pour éviter de nouvelles crises du même genre.

- Limites de la caution solidaire en termes de montants de prêts et de « résistance » aux mauvais remboursements :

La caution solidaire traite en égaux chacun des membres du groupe (même montant d'où même responsabilités dans les remboursements). Pourtant, lorsque les membres ont reçu plusieurs prêts, leurs opportunités et volonté d'investir peuvent être différenciées, et certains peuvent rechercher des prêts dont les montants plus élevés ne sont plus compatibles avec une responsabilité commune dans le remboursement. Le principe de la caution solidaire peut donc limiter l'accès à des prêts de montants élevés ce qui peut être préjudiciable pour les clients (pas de réponse à leurs besoins) et à l'institution (pas d'économies d'échelle, mauvaise fidélisation des bons clients).

Par ailleurs, l'observation montre que s'il ne s'agit que d'un membre avec un montant réduit d'impayés, sans ou avec un peu de pression de la part du groupe, le crédit en impayé se rembourse ; par contre, si le nombre de membres et les montants sont plus importants, les impayés risquent fort de devenir une perte pour le prêteur, sans que la caution solidaire ne soit plus un rempart efficace.

---

<sup>1</sup> GPC : Groupements de Producteurs Coton.

<sup>2</sup> BNDA : Banque Nationale de Développement Agricole (Mali).

<sup>3</sup> BACB (ex CNCA) : Banque Agricole de Crédit du Burkina (Burkina Faso)

<sup>4</sup> GV : Groupement Villageois.

<sup>5</sup> AV : Association Villageoise.

- Caution solidaire et concurrence :

En l'absence de garanties matérielles, l'incitation à rembourser pour les membres du groupe solidaire repose sur la promesse d'accès à un prêt futur (généralement d'un montant plus élevé que le précédent). Or ce système ne peut fonctionner que s'il n'y a pas de système financier concurrent sur la zone qui puisse aussi offrir un service identique (risque de concurrence) ou différencié (risque de contradictions dû aux règles différentes) aux mêmes clients.

Dans le cas des filières intégrées, le système repose sur le monopole d'achat de l'organisme collecteur. Avec la privatisation de nombreuses filières en Afrique de l'Ouest, et la multiplication possible des organismes collecteurs, le risque pour l'institution financière est de ne pas pouvoir identifier qui a acheté la production de l'emprunteur et de perdre la garantie de la domiciliation des recettes.

### **3. La caution solidaire : un outil controversé mais qui reste nécessaire, accompagné de mesures complémentaires**

#### ***31. Faut-il supprimer la caution solidaire ?***

Malgré les critiques et les difficultés soulignées ci-dessus, l'analyse approfondie des alternatives possibles montrent souvent que la caution solidaire reste un outil nécessaire au regard des objectifs et des publics-cibles des IMF qui l'utilisent, mais il demande une gestion rigoureuse, et souvent des mesures complémentaires de gestion et de garanties.

#### ***Guinée : Etude socio-anthropologique (Condé et al., 2001)***

*Le Crédit Rural de Guinée a été mis en place selon une approche de crédit inspirée de la Grameen Bank pour répondre, d'une part, aux besoins des populations et, d'autre part, à la question de la garantie et de la viabilité. Le CRG se fonde ainsi dès l'origine sur les principes du crédit solidaire qu'il va cependant fondamentalement aménager aux conditions de la Guinée, radicalement différentes de celles du Bangladesh. Le modèle adapté qui va en résulter continuera néanmoins à faire du groupe solidaire (cinq à dix personnes) la règle principale et la première forme de garantie. Cependant, après plusieurs années et avec l'enregistrement de problèmes de remboursements, le CRG est devenu sensible aux effets pervers de la caution solidaire. L'hypothèse était qu'il faudrait sans doute l'abandonner, après deux à trois ans de fonctionnement des groupes, après que ceux-ci aient permis une meilleure sélection des emprunteurs au départ. Pourtant, une analyse socio-anthropologique de la situation a montré la complexité de la question et fait une typologie des groupes dont certains ont réussi ou se sont reconstitués autour d'un noyau stable. Le principe de la caution solidaire n'est pas remis en cause par les enquêtes alors que ses modalités d'application le sont. En particulier, les membres voudraient pouvoir constituer des groupes sur des bases familiales ; pouvoir constituer des groupes plus petits (3 personnes) ou au contraire des groupes élargis sous forme de contrats villageois, conformes aux logiques communautaires de solidarités ; compléter la caution solidaire avec d'autres formes de garanties qui pourront être complémentaires et différenciées selon l'ancienneté de l'associé, le type et le montant du crédit, etc.*

### **Mali : réflexion commune de l'atelier de Sikasso**

*Les associations villageoises (AV) des zones cotonnières du Mali ont connu ces dernières années des situations de surendettement préoccupantes (jusqu'à 60% de leurs revenus cotonniers en moyenne). L'une des raisons évoquées à cette situation porte sur l'application du principe de la caution solidaire : celui-ci a permis d'une part l'octroi de crédits à la consommation qui pesaient trop lourds sur les recettes cotonnières pour être remboursés ; par ailleurs, la demande de crédit par la banque est restée centrée sur la capacité globale de remboursement de l'association villageoise (AV), qui garantit et cautionne le prêt, mais ne prend pas en compte, de façon rigoureuse, la situation individuelle des emprunteurs (examen du revenu coton et de la situation d'engagements financiers des demandeurs individuels) (PGR, 2001). Ce diagnostic et les critiques des producteurs sur la lourdeur de la caution solidaire tendaient à discréditer le principe même de la caution solidaire. Pourtant, les recommandations issues de l'atelier de réflexion réunissant l'ensemble des acteurs (Sikasso, février 2001) ont conclu que le principe de la caution solidaire pour le remboursement des crédits individuels et collectifs des AV devait être maintenu. Certains crédits sont cependant exclus du champ de la caution (intrants pour les cultures de rente qui n'entrent pas dans le système de production cotonnier, crédits collectifs orientés vers l'investissement communautaire, crédit à la consommation).*

La caution solidaire, souvent, ne peut être supprimée car elle n'a pas d'alternative crédible par rapport aux contraintes des populations ciblées ; par ailleurs, son principe n'est généralement pas mis en cause par les emprunteurs. Ce qui est important c'est son contexte d'insertion au sein des groupes (qualité de la gestion interne), et la mise en œuvre de moyens pour la renforcer ou la sanctionner.

Dans les cas des filières intégrées, des outils et méthodes pour assurer cette rigueur existent parfois à travers l'action de centres de gestion : transparence des comptes, clarification des responsabilités collectives, confiance rétablie entre les membres, regard extérieur en cas de conflits, etc.

### **32 Réinsérer la caution solidaire dans un ensemble de mesures de rigueur de la gestion.**

Les réflexions collectives menées au Mali (atelier de Sikasso 2001) ont aussi souligné un certain nombre de règles à respecter dans l'application du principe de solidarité :

- En amont de la caution solidaire : une qualité de gestion des groupes et des OP.

La caution solidaire pour être un instrument efficace de garantie des prêts doit s'insérer dans un environnement de gestion de qualité (groupes, OP). L'expérience de l'appui des centres de gestion ruraux (Mali) démontre bien que, en intervenant sur les différentes fonctions des AV, on crée les conditions d'exercice d'une caution solidaire efficace : recensement rigoureux des besoins de crédit (on les réduit en supprimant la demande opportuniste), gestion rigoureuse des stocks d'intrants en magasin (réduisant les pertes et détournements), analyse de l'endettement (pour identifier des solutions), tenue rigoureuse de la comptabilité et restitutions en AG des états financiers (qui apporte le retour de la confiance des membres dans l'AV), etc.

- Surveiller l'endettement interne des OP dans les filières.

On ne le répétera jamais assez la surveillance de l'endettement interne des OP est un élément clef pour prévenir les crises de confiance malheureusement traduites comme « crises de la caution solidaire ». Les centres de gestion ruraux au Mali analysent cet endettement interne et peuvent de ce fait limiter les risques.

Au-delà, il ne suffit pas de tenir à jour une liste des AV exclues de l'accès au crédit, comme le fait la BNDA au Mali, si en même temps on ne met pas en place une stratégie opérationnelle de désendettement. Il faut éviter qu'une bulle d'AV exclues du crédit puisse se former rapidement et traiter le problème de l'endettement dès le repérage des cas. Ce qui suppose un dialogue institutionnel entre les acteurs pour trouver les solutions (intervention des centres de gestion rurale dans les plans de désendettement, ou d'autres opérateurs).

- Rechercher une caution solidaire « par affinité » ?

Le passage de la forme des Associations villageoises où tous les villageois sont membres de fait de l'AV (et donc les mauvais payeurs sont pris en charge de fait par les autres avec l'aide de la caution solidaire) à une forme où l'adhésion est volontaire, permet de constituer de nouvelles organisations paysannes dans lesquelles les mauvais payeurs peuvent être exclus au départ et pourront être exclus par la suite en cas de mauvais remboursement ou de fraude.

La notion de regroupement « par affinité » par le libre choix entre associés permet cette souplesse qui donne un moyen de pression aux membres du groupe vis-à-vis des mauvais payeurs. En effet, le principe de la caution solidaire ne peut fonctionner sans une réelle adhésion de la part des producteurs. Il faut donc éviter que le système soit appliqué sans leur consentement.

- Limites de la prise en charge par la caution solidaire

Dans le cas du Mali, à l'issue d'une réflexion commune des acteurs (atelier de Sikasso), le champ d'application de la caution solidaire a été limité aux crédits productifs individuels ou collectifs orientés vers le système de production cotonnier. Les crédits consommation et investissements sociaux ont été exclus de la caution solidaire. Le ratio d'endettement supporté par le coton a été fixé à un maximum de 60% du revenu monétaire cotonnier. Ce ratio doit cependant être utilisé de manière nuancée et non pas comme une règle stricte, il peut renforcer l'exercice de la caution solidaire avec une discrimination incitative.

Il serait possible de concevoir que les AV en situation d'endettement interne et de mauvaise gestion aient un plafond maximal d'endettement plus faible. Les AV bien gérées et accompagnées depuis quelques années par des centres de gestion pourraient quant à elles bénéficier d'un plafond plus élevé si elles le demandent. La suppression ou l'allègement de la fiscalité applicable aux crédits (TAF au Mali) pour les AV en relation contractuelle avec les centres de gestion pourrait être une incitation pour les AV non adhérentes à adhérer à ces centres de gestion ruraux.

Dans la pratique, la caution solidaire demeure un outil utile qui nécessite le plus souvent des formes de garanties complémentaires pour mieux sécuriser les prêts et offrir une plus grande souplesse dans les services pour les clients. Ainsi, la caution solidaire ne peut être raisonnée isolément d'autres mesures qui contribuent à son application. Ces compléments peuvent être les suivants :

- Garanties physiques.

Dans beaucoup de régions, la notion de gage est connue et pratiquée par les communautés en fonction de l'importance du prêt sollicité, des acteurs et des relations qui les unissent. Des biens personnels ou familiaux tels que les terres, les plantations d'arbres fruitiers, les biens précieux ou les maisons peuvent être proposés comme garantie lorsque, traditionnellement, le système de mise en gage est pratiqué par les populations<sup>6</sup>.

Une forme de garantie matérielle existe déjà sur le crédit équipement : ainsi, la BNDA au Mali établit une clause de reprise du matériel comme garantie en cas de mauvais remboursement en demeurant contractuellement propriétaire du bien jusqu'au remboursement complet du prêt.

- Nantissement d'une épargne de sécurité (sur la durée du crédit).

On peut envisager une mobilisation d'épargne de sécurité qui peut être placée (et rémunérée) sur le compte du groupe auprès de l'IMF ou de la banque partenaire.

- Elargissement des « décideurs » dans l'octroi du prêt.

Au Burkina-Faso, la structuration de la profession agricole depuis le Groupement de producteur jusqu'à l'Union nationale a permis de remettre en fonctionnement depuis 2000 des comités de crédit qui prennent leurs décisions au niveau du département. Jusque-là, la CNCA seule, qui ne connaît pas ses clients individuellement, ne pouvait tirer aucun parti de cette institution. Mais la présence aujourd'hui des conseillers de gestion, des représentants des producteurs et des documents établis par les conseillers permet au comité de prendre une décision éclairée. Le comité comprend l'union départementale, l'union nationale, la BACB, la société cotonnière (SOFITEX). Les crédits sont accordés sur la base des superficies réellement cultivées, de l'historique du groupement et du respect du taux d'endettement maximum : pour les intrants, 40% des recettes escomptées au prix plancher, pour l'endettement total, 60%. Il faut veiller cependant à ce que les décisions d'octroi au niveau des comités de crédit ne déresponsabilisent pas les groupements de producteurs à la base.

- Code de bonne conduite qui responsabilise l'ensemble des acteurs de la chaîne de crédit.

Edicter une procédure et des règles d'analyse et de traitement des demandes de crédits qui précisent les rôles et responsabilités des différents acteurs de la chaîne de crédit est une évidence qu'il faut cependant rappeler. Cette procédure doit permettre la bonne remontée et fiabilité de l'information qui sera traitée pour décider de l'accord ou refus du crédit. La réglementation doit être connue de tous les acteurs et pour cela largement diffusée. Elle doit veiller à ce que les responsabilités de chacun soient clairement définies et partagées entre emprunteur, prêteur et autres acteurs concernés (syndicats, encadrement agricole, centres de gestion, etc.). Une instance de suivi comptant

---

<sup>6</sup> Exemples : Guinée Conakry, voir Condé *et al.* 2001 ; Indonésie : voir Dury, S., Vilcosqui, L., Mary, F., 1996. Durian trees in Javanese home-gardens: their importance in informal financial systems. *Agroforestry Systems*, 33 (3), pp 215-230.

l'ensemble des acteurs concernés évaluera périodiquement la bonne application des mesures adoptées et adaptera au fur et à mesure la réglementation afin de pallier d'éventuels dysfonctionnements.

Une tentative de ce type est amorcée au Mali depuis l'atelier de Sikasso en Février 2001 mais n'a pas encore abouti à la mise en place d'une instance de suivi et de régulation opérationnelle. Au Burkina Faso, des comités de crédit réunis aux différents niveaux administratifs sont à pied d'œuvre pour croiser les informations des différents services, examiner les demandes de crédit en conséquence et avaliser la réglementation sur l'instruction et l'octroi des crédits aux groupements de producteurs de coton.

- Elargissement de la base de remboursement à l'ensemble du système productif des exploitations familiales.

Dans les systèmes de filières intégrées, la caution solidaire telle qu'elle est appliquée au Mali par exemple sur le coton va de pair avec la domiciliation des recettes coton auprès de la BNDA qui consent les crédits aux AV et repose donc exclusivement sur la production cotonnière. Pourtant, les observations des centres de gestion sur certaines associations villageoises montrent que les producteurs diversifient leurs sources de revenus (pois sucrés, pomme de terre, élevage, commerce, etc.) et pourraient avoir bien d'autres sources de remboursement de leurs crédits au sein de l'exploitation familiale.

La connaissance de ces sources potentielles de revenus (organisation des filières, rentabilité des activités, risques agro-climatiques, sécurité des débouchés, etc.) est un premier niveau d'analyse nécessaire. Ces informations pourraient être collectées et diffusées par les chambres d'agriculture et les centres de gestion.

Dans un deuxième temps, pour pouvoir mobiliser ces revenus hors coton comme source de remboursement, il faut pouvoir suivre individuellement les exploitations familiales. Ce travail peut être effectué, à terme, grâce à des formes de conseil à l'exploitation : dans ce cas, les centres de gestion peuvent établir avec les producteurs les budgets de l'exploitation, analyser les besoins en crédit et identifier les sources possibles de remboursement. A partir de ces informations, les institutions financières peuvent définir l'objet, le montant et les modalités de remboursement adaptés aux capacités de l'exploitation familiale.

Enfin, la garantie des remboursements à partir de ces autres sources de revenus ne peut être assurée par une domiciliation des recettes auprès de l'institution financière. Elle nécessite une relation étroite entre l'emprunteur et l'institution prêteuse, une augmentation progressive des plafonds de prêts, des formes d'incitation au remboursement (ristourne sur le taux d'intérêt pour des remboursements dans les temps, accès privilégié à des prêts futurs plus conséquents, etc.).

- Les autres formes de garanties utilisées par les IMF.

D'une façon générale, les IMF utilisent un certain nombre de garanties pour assurer le bon remboursement des prêts. Ces garanties peuvent être complémentaires de la caution solidaire :

- Connaissance individuelle des emprunteurs par les élus des organes de gestion des caisses et les salariés.
- Mobilisation d'une épargne préalable qui engage d'une part l'emprunteur dans la réalisation de ses investissements et peut servir de premier recours en cas de défaillance des remboursements.
- Tour de rôle dans l'accès au crédit, avec accès des suivants conditionné au remboursement normal d'échéances par les premiers emprunteurs (ou à défaut par le groupe).
- Valorisation de la pression sociale dans un environnement rural où l'on ne peut s'y soustraire et courir le risque d'une atteinte à la réputation individuelle par des comportements de mauvais payeur.
- Greniers villageois et stocks de céréales qui garantissent des crédits sur les produits vivriers.

- Bonne gouvernance des groupes solidaires.

Au Burkina-Faso par exemple, on a observé d'une manière générale que les groupements de producteurs dont le taux d'endettement est le plus faible sont ceux qui sont convenablement structurés, avec un règlement intérieur écrit, un bureau exécutif, etc. Cette constatation montre que la structuration et la professionnalisation des organisations de producteurs sont des facteurs importants de limitation de l'endettement.

Les AV au Mali n'ont pas de statut juridique. De ce fait, il n'a pas été défini les règles de fonctionnement de l'organisation, notamment la durée des mandats, le rôle et les responsabilités des représentants villageois constituant les bureaux. Cette situation a favorisé l'absence de démocratie avec le refus de certains responsables élus du principe du renouvellement des bureaux des AV ainsi que la concentration des responsabilités entre un petit nombre de paysans alphabétisés, qui au fil du temps ont révélé des perversions de la gestion (non transparence de la gestion, accaparement des crédits, détournements, etc.).

Un enjeu de la structuration des groupes de caution solidaire est d'assurer une meilleure gouvernance qui confortera le fonctionnement de la caution solidaire. Le statut ou le règlement interne des groupes doit clarifier les règles. Il faut aussi veiller à ce qu'elles soient respectées. Des acteurs extérieurs au groupe comme les agents de crédit, les centres de gestion, de conseils ou de prestations de services quand ils existent, les autorités villageoises lorsqu'elles peuvent être impliquées efficacement, etc. ont un rôle dans le rappel des bonnes règles et / ou pour tirer la sonnette d'alarme en cas de non-respect ou de dérives. L'alphabétisation et la formation permanente des membres des groupes restent des enjeux importants et indispensables.

- Centrale des risques.

Une centrale des risques constitue une mesure préventive d'analyse, de suivi des engagements de crédits ainsi que du contrôle du risque d'endettement. Elle doit permettre d'éviter le surendettement et l'endettement multiples auprès de plusieurs institutions financières (et la fameuse pratique de la « cavalerie », c'est à dire le procédé qui consiste à emprunter auprès de l'une pour rembourser un crédit déjà contracté dans une autre institution).

La solution n'est pas dans l'application de l'ensemble de ces mesures de manière indiscriminée, mais dans le choix raisonné de celles qui vont s'avérer efficaces dans un contexte donné qui doit être au préalable analysé pour identifier les bonnes solutions.

**Communication CNCA Sénégal : renforcement de la caution solidaire**

*Le niveau d'activité des exploitations agricoles étant faible à moyen, une approche de groupe a été initiée par la CNCAS. Ainsi, la clientèle rurale est généralement organisée dans des formes associatives (groupement d'intérêt économique, sections villageoises) auxquelles la loi confère la possibilité d'avoir des activités lucratives. Le GIE ou la section villageoise regroupe les chefs d'exploitation familiale avec une taille variable selon les régions (affinité sociale, activité...). Il y a cependant des cas où le groupe peut être composé des membres de la même exploitation familiale (cas des grandes exploitations). Cette approche groupe a l'avantage de rendre effective la caution solidaire et de contenir les coûts de transaction.*

*Pour renforcer les performances de ces groupements en matière de crédit, la CNCAS a fondé sa démarche autour de certains principes :*

- *le renforcement des fonds propres de groupements : la notion d'apport personnel bloqué se substituant à l'autofinancement permet aux membres du groupement d'avoir un sentiment d'appartenance à une structure ayant un patrimoine. Cette notion est importante surtout dans les systèmes sous pluie où le groupement ne dispose pas d'équipement ;*
- *l'appui aux initiatives des organisations socioprofessionnelles pouvant conforter le bon fonctionnement des organisations de base. Ainsi, une fonction importante telle que l'approvisionnement groupé en intrants a été fortement appuyée ;*
- *la concertation et la responsabilisation des organisations socioprofessionnelles symbolisées par leur participation à des comités consultatifs de crédit en particulier ;*
- *l'encouragement à la constitution de fonds de garantie professionnels : l'expérience en cours dans la région du fleuve Sénégal avec la filière tomate et les discussions en cours pour la filière cotonnière laissent entrevoir des perspectives intéressantes dans ce cadre ;*
- *le financement des initiatives de mise en réseau au niveau des organisations faîtières.*

#### **4. Conclusion : des leçons à tirer.**

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.).

## Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n°4

### Le taux d'intérêt en question

**Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise.*

*Fiche Mémento de l'Agronome – Version Multimédia – CNEARC, CIRAD – à paraître.*

**Rédactrice de la fiche :**

*Cécile Lapenu (CERISE)*

Dans les années 60 et 70, les banques publiques de développement ont largement financé l'agriculture des pays du Sud à travers des financements à taux concessionnels proposés par les Etats.

La plupart de ces banques ont cependant fait faillite suite à de graves problèmes de gestion. La libéralisation, en démantelant les derniers systèmes de financement publics agricoles qui subsistaient, a renforcé ce mouvement de retrait du financement concessionnel en faveur de l'agriculture. Depuis les années 90, du fait de la faible décentralisation des banques commerciales et de la réduction drastique des financements publics, dans de nombreuses zones rurales, la microfinance représente la seule offre de services financiers accessible aux populations rurales et aux ménages agricoles.

Cependant, les charges sont généralement très élevées pour les institutions de microfinance (IMF) : faibles montants octroyés, dispersion géographique des clients, risques élevés (pas de garanties, activités risquées, en particulier pour l'agriculture). Par ailleurs, les promoteurs de la microfinance sont conscients de l'importance d'offrir un service pérenne.

Ainsi, pour atteindre, difficilement, l'équilibre financier en milieu rural, les IMF bien gérées ont souvent besoin de taux d'intérêt sur le crédit de l'ordre de 2 à 3 % par mois.

D'où le débat qui oppose maintenant les partisans d'un service pérenne mais cher (en particulier les opérateurs des IMF), aux tenants de la baisse des taux (certaines ONG, organisations paysannes recourant aux services des IMF, etc.) : pour répondre aux besoins de financement de l'agriculture, les institutions financières peuvent-elle couvrir leurs coûts par les taux d'intérêt ou doivent-elle fixer des taux le plus bas possible ?

#### 1. Le débat sur le niveau des taux d'intérêt

Un certain nombre de points focalisent les débats sur le niveau des taux d'intérêts. Ils sont résumés dans le tableau suivant.

**Tableau récapitulatif des arguments sur le niveau des taux d'intérêt :**

| Les observations                                       | Taux exorbitants ?  | Taux nécessaires et acceptables ?  |
|--|---|--|
| Intérêt des clients pour l'accès au crédit             | Les théories économiques enseignent que, pour favoriser la croissance au niveau macroéconomique, il faut réduire le prix de l'argent.   | Les bénéficiaires sont avant tout intéressés par l'accès au crédit ; le coût d'opportunité de l'argent est très élevé  |
| Taux informel comparativement plus élevé               | Les taux informels ont souvent été dénoncés comme usuraires et ne peuvent servir de référence   | Les taux du système informel sont nettement plus élevés, de l'ordre de 5 à 10% par mois ou 100% pour les prêts en nature de semences ou soudure dans l'agriculture   |
| Rentabilité des activités                              | Rentabilité faible des activités agricoles  | Rentabilité forte des activités de commerce, transformation, services ; pour les crédits de campagne (semences sélectionnées, engrais, pesticides, embouches...), en général de 4 à 10 mois, un taux élevé n'entrave pas la rentabilité des activités financées. Le financement d'une exploitation agricole doit se raisonner sur l'ensemble du système d'activité et la rentabilité d'ensemble. |
| Rendement décroissant                                  | La rentabilité faible des activités agricoles empêche les investissements dans ce domaine.  | Avec peu de capital, les premiers investissements se feront dans les activités les plus rentables ; lorsque le volume de capital augmente, les rendements tendent à diminuer. Les petits prêts peuvent supporter des taux d'intérêt élevés   |
| Satisfaction des clients et bons taux de remboursement | Souvent, les clients doivent s'endetter ailleurs pour respecter leurs engagements et garder leur dignité.   | Les IMF constatent le plus souvent que la demande dépasse leurs possibilités de financement. Les clients sont rationnels et recourent à des services qui leur sont utiles.   |
| Couverture des coûts par les intérêts des prêts        | Les taux d'intérêt pour les prêts à l'agriculture doivent être subventionnés.<br><br>Les « charges » des SFD renvoient aussi à leur « train de vie » général qui, dans bien des cas, pourraient être allégés. | Pour atteindre l'équilibre financier et l'autonomie opérationnelle, les IMF doivent fixer des taux élevés. La bonification des taux d'intérêt ne paraît pas judicieuse (effets pervers des taux faibles) et est difficilement soutenable dans la durée. Les fonds des bailleurs sont limités et les IMF doivent mobiliser des ressources aux taux du marché                                      |
| Rôle des subventions de l'Etat                         | Les subventions restent nécessaires et devraient aller en priorité à l'obtention de taux concessionnels   | Les subventions restent nécessaires mais devraient aller en priorité vers des dépenses d'investissements (extension du réseau, formation, équipement, études et recherches, etc.). Le fonctionnement "courant" est pris en charge par l'institution, ce qui renforce son autonomie financière.   |

Des points de convergence se retrouvent cependant, et devraient conduire, pour améliorer le financement de l'agriculture, à mener les efforts suivants :

- Tendre à offrir un service pérenne aux populations rurales ;
- Gérer les coûts au mieux et tendre toujours vers la diminution de ces coûts ;
- Raisonner en terme de différentiel, c'est-à-dire d'écart entre le coût de la ressource et le coût du crédit. C'est par exemple le raisonnement des paysans dans les coopératives d'épargne et de crédit (Coopec), qui décident souvent des rémunérations très faibles de l'épargne pour avoir des taux de crédit pas trop élevés ou des caisses villageoises qui ont des taux d'épargne

et de crédit très supérieurs aux normes bancaires habituelles (10 % de rémunération de l'épargne sur 6 mois et 20 % de taux d'intérêt sur 6 mois).

- Mener des études d'impact et de satisfaction des clients : proposer des services adaptés ; connaître la rentabilité globale du système d'activités des exploitations agricoles ; savoir comment le crédit s'insère dans le système d'activités des clients.

- Adapter le taux aux types de services : ainsi, le taux d'intérêt peut être diminué pour le crédit moyen terme car les frais de gestion sont souvent moins élevés et des garanties matérielles peuvent être trouvées (exemple de la location vente).

Le débat sur les taux d'intérêt doit dépasser les conflits stériles qui opposent par exemple les organisations paysannes (OP) et IMF qui sont chacune dans leur logique propre : les IMF défendent des taux élevés, pour leur survie ; les OP défendent des taux faibles... pour leur survie.

La question des taux doit s'insérer dans une réflexion plus large s'appuyant sur une analyse de la nature des besoins de financement et des dispositifs de financement appropriés (services financiers, autofinancement, subvention, impôts, ..) et sur les articulations nécessaires entre ces différents dispositifs et sur les conditions de leur mise en œuvre (règles, rôle de l'Etat et intervention des politiques publiques, ententes entre OP et IMF, etc.). Comme l'évoque l'Inter-Réseaux (2002), les vrais choix sont à placer sur le plan politique : les choix (ou les non choix) politiques sont déterminants pour l'emploi, l'occupation du territoire et la contribution de l'activité agricole dans l'économie du pays.

## 2. Calcul des taux d'intérêt

Au delà de la question du niveau du taux d'intérêt, un second débat présent dans le monde de la microfinance porte sur la transparence de ce taux pour les clients. En effet, le taux d'intérêt peut être annoncé comme un taux uniforme ou comme un taux dégressif. Le taux d'intérêt uniforme s'applique à la totalité du montant initial du crédit, quelles que soient les modalités de remboursement ; le taux d'intérêt dégressif s'applique sur le capital restant dû. Ainsi il peut y avoir une différence notable entre le taux d'intérêt annoncé et le taux d'intérêt effectif.

### 21. Exemple de différents taux effectifs selon les conditions du prêt

Un client emprunte 1000 € pour un an à un taux d'intérêt uniforme de 3% par mois, soit 36 % par an.

L'institution de microfinance lui annonce qu'il devra rembourser 1 000 € de capital et 360 € d'intérêts (3 % x 12 mois).

A- Il n'y a pas de frais supplémentaires.

A1- S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1 360 €, son taux d'intérêt effectif est de 36 % par an ou 3 % par mois.

Par contre,

A2- S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1 360 / 12), son taux d'intérêt effectif est de 5 % par mois (60 % par an) ;

A3- S'il rembourse toutes les semaines 26,15 € (1360 / 52), son taux d'intérêt effectif est de 1,23 % par semaine (près de 64% par an)

B- Il y a des frais supplémentaires sous forme de frais de dossiers (10 €).

B1 - S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1360 €, son taux d'intérêt effectif est de 40 % par an.

B2 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1360 / 12), son taux d'intérêt effectif est de 5,26 % par mois (63,12 % par an).

C – Il y a des frais supplémentaires sous forme d'épargne bloquée : le client doit déposer 100 € qui ne seront pas rémunérés, et qui seront restitués pour lorsque le dernier remboursement aura été versé.

C1 - S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1360 €, son taux d'intérêt effectif est de 40% par an.

C2 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1360 / 12), son taux d'intérêt effectif est de 6,01 % par mois (72,12 % par an).

C3 – S'il rembourse toutes les semaines 26,15 € (1360 / 52), son taux d'intérêt effectif est de 1,5 % par semaine (76,2% par an).

C4 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1 360 / 12), avec 1% de frais au départ, son taux d'intérêt effectif est de 6,2 % par mois (74,7 % par an).

C5 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1 360 / 12), avec 1% de frais au départ mais que son épargne est rémunérée à 1% par mois, son taux d'intérêt effectif est de 6,1 % par mois (73,4% par an).

D1 - Pour obtenir un taux d'intérêt effectif de 36 % par an ou 3 % par mois pour un prêt d'un an de 1000 €, l'emprunteur devrait effectuer un remboursement constant mensuel de 100,46 €.

Résumé (voir mode de calcul dans la partie suivante):

| Différents scénarii de remboursement   | Taux sur la période | Taux effectif annuel |
|--|---------------------|----------------------|
| Capital emprunté : 1000 €<br>Intérêts payés : 360 €  |                     |                      |
| A1: remboursement annuel ; pas de frais  | 36,0%               | 36,0%                |
| A2: remboursement mensuel ; pas de frais   | 5,1%                | 61,0%                |
| A3: remboursement hebdomadaire ; pas de frais  | 1,2%                | 64,0%                |
| B1: remboursement annuel ; 1% de frais   | 37,4%               | 37,4%                |
| B2: remboursement mensuel ; 1% de frais  | 5,3%                | 63,1%                |
| B3: remboursement hebdomadaire ; 1% de frais   | 1,3%                | 66,2%                |
| C1: remb. annuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)  | 40,0%               | 40,0%                |
| C2: remb. mensuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)   | 6,0%                | 72,1%                |
| C3: remb. hebdo ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)   | 1,5%                | 76,2%                |
| C4: remb. mensuel ; 1% de frais ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)                                     | 6,2%                | 74,7%                |
| C5: remb. mensuel ; 1% de frais ; 10% d'épargne initiale bloquée rémunérée à 1%                                    | 6,1%                | 73,4%                |
| D1 : Capital emprunté, 1000 € ; <b>intérêts payés, 205, 52 €</b> ; remb. constant mensuel (100,46€) ; pas de frais | 3%                  | 36%                  |

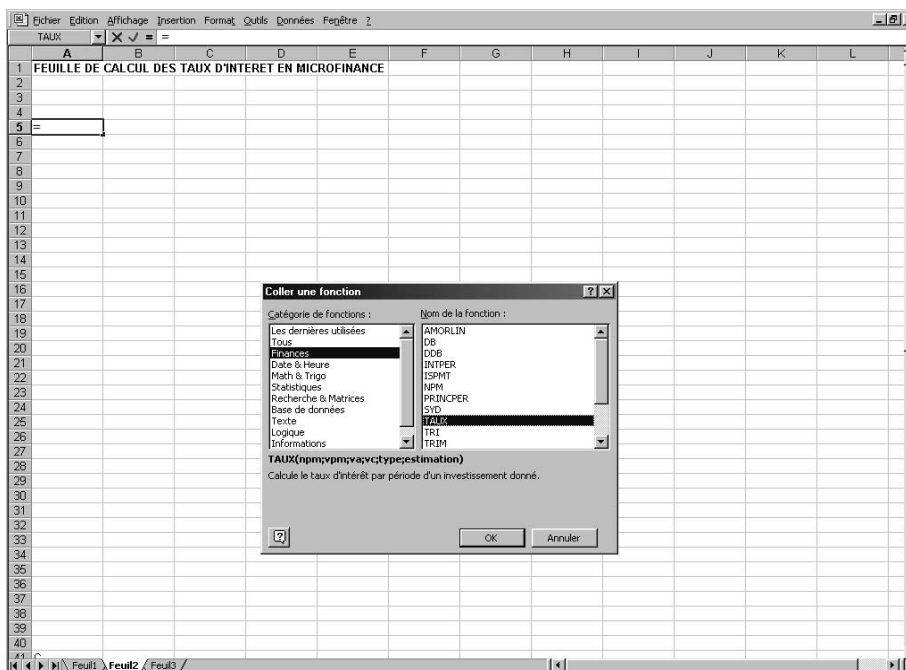
Selon certains, le choix d'un taux uniforme facilite la compréhension des mécanismes du crédit par les emprunteurs mais aussi par le personnel en charge de l'octroi des crédits. Pour d'autres, au contraire, ce choix de la simplicité revient à tromper le client. Cette pratique peut aussi entraîner des dérives : la tentation est grande de la part des institutions de profiter du manque d'information des emprunteurs pour appliquer un taux d'intérêt uniforme qui induit un coût caché du crédit. De ce débat, ressort l'idée qu'il est important que les IMF prennent l'habitude de calculer un taux d'intérêt effectif sur leurs crédits et en informent leur clientèle. Cela nécessite alors un investissement en formation important (Inter-réseaux, 2002).

## 22. Mode de calcul des taux d'intérêts effectifs

On peut par exemple utiliser les fonctions financières d'Excel

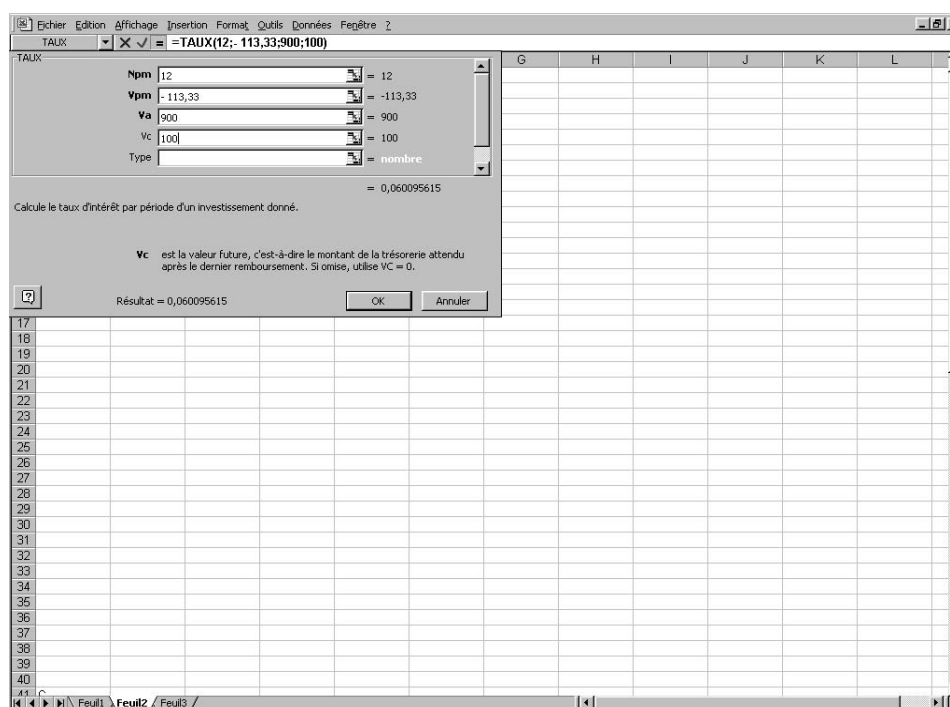
Dans le menu, on choisit **Insertion** puis **Fonction**.

Dans la fenêtre « Coller une fonction », on sélectionne « Finance » dans « Catégorie de fonctions » et « Taux » dans « Nom de la fonction ».



La fonction « TAUX » calcule le taux d'intérêt par période pour un investissement donné<sup>1</sup> (voir fichier d'aide sur Excel).

<sup>1</sup> TAUX est calculé par itération et peut n'avoir aucune solution ou en avoir plusieurs. La fonction renvoie la valeur d'erreur #NOMBRE ! si, après 20 itérations, les résultats ne convergent pas à 0,0000001 près.



***Npm*** représente le nombre total de périodes de remboursement au cours de la période (nombre d'échéances)

***Vpm*** représente le montant du remboursement pour chaque période et reste constant pendant toute la durée de l'opération. Attention, *Vpm* est de signe opposé à *Va* (et donc généralement noté négativement).

***Va*** représente la valeur actuelle, c'est-à-dire le montant net des fonds fournis à l'emprunteur au moment où le prêt est décaissé.

***Vc*** représente la valeur future (valeur capitalisée) c'est-à-dire le montant qui reste entre les mains de client une fois que le prêt est remboursé, soit généralement zéro, sauf s'il s'agit d'un prêt comportant un élément d'épargne forcée. Si *Vc* est omis, la valeur par défaut est 0.

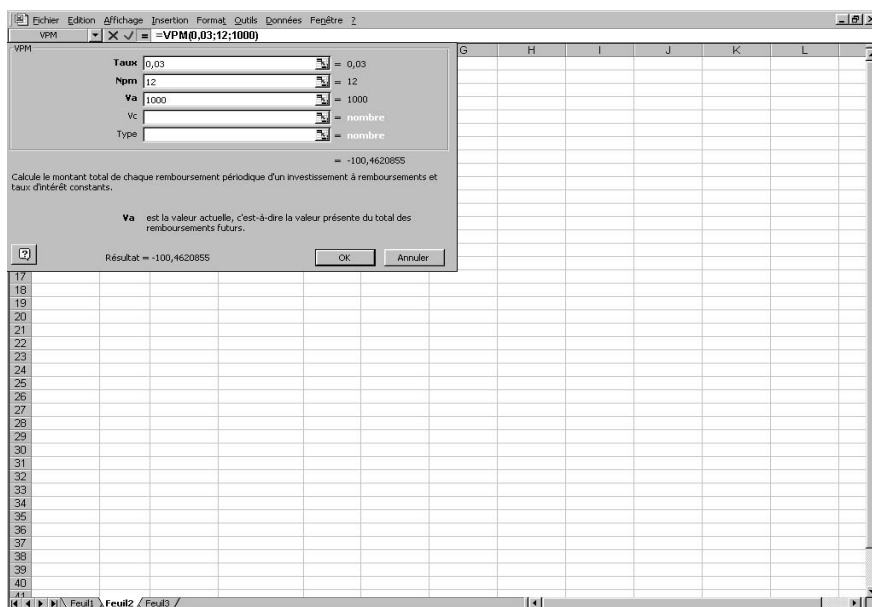
***Type*** indique quand les paiements doivent être effectués : 0 ou omis = paiement en fin de période ; 1 = paiement en début de période.

Le taux d'intérêt sera exprimé dans la même unité de temps que *Npm* (nombre de périodes).

| Scénario   | Npm | Vpm      | Va   | Vc  | Taux sur la période | Taux effectif annuel |
|--|-----|----------|------|-----|---------------------|----------------------|
| Capital : 1000 €<br>Intérêts : 360 €                                     |     |          |      |     |                     |                      |
| A1: remboursement annuel ; pas de frais                                  | 1   | -1360,00 | 1000 | 0   | 36,0%               | 36,0%                |
| A2: remboursement mensuel ; pas de frais                                 | 12  | -113,33  | 1000 | 0   | 5,1%                | 61,0%                |
| A3: remboursement hebdomadaire ; pas de frais                            | 52  | -26,15   | 1000 | 0   | 1,2%                | 64,0%                |
| B1: remboursement annuel ; 1% de frais                                   | 1   | -1360,00 | 990  | 0   | 37,4%               | 37,4%                |
| B2: remboursement mensuel ; 1% de frais                                  | 12  | -113,33  | 990  | 0   | 5,3%                | 63,1%                |
| B3: remboursement hebdomadaire ; 1% de frais                             | 52  | -26,15   | 990  | 0   | 1,3%                | 66,2%                |
| C1: remboursement annuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)  | 1   | -1360,00 | 900  | 100 | 40,0%               | 40,0%                |
| C2: remboursement mensuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%) | 12  | -113,33  | 900  | 100 | 6,0%                | 72,1%                |

|   |    |         |     |     |      |       |
|---|----|---------|-----|-----|------|-------|
| C3: remboursement hebdomadaire ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)           | 52 | -26,15  | 900 | 100 | 1,5% | 76,2% |
| C4: remboursement mensuel ; 1% de frais ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)  | 12 | -113,33 | 890 | 100 | 6,2% | 74,7% |
| C5: remboursement mensuel ; 1% de frais ; 10% d'épargne initiale bloquée rémunérée à 1% | 12 | -113,33 | 890 | 110 | 6,1% | 73,4% |

Cas D1 - Pour calculer le montant total de chaque remboursement périodique avec un remboursement constant et un taux d'intérêt effectif de 36% par an ou de 3% par an, on utilise la fonction financière « VPM ».



Pour un taux mensuel de 3% (Taux = 0,03), un remboursement sur 12 mois (Npm = 12) et un emprunt initial de 1000 €, le remboursement mensuel constant doit être de 100,46 €.

## Bibliographie

Adams, D.W., Graham, D.H., Von Pischke, J.D., (eds), 1983. Limitations of cheap credit in promoting rural development. World Bank EDI Training Materials, Washington, DC, USA, 135 p.

Creusot, A.C., 16 novembre 1999. Débats autour du taux d'intérêt uniforme. Espace Finance, BIM 45 – CD Rom GRET-CIRAD <<http://microfinancement.cirad.fr/fr/frame3.html>>

Gentil, D., 2001 (Janvier). Le financement des exploitations agricoles dans les pays en développement, Synthèse des groupes de travail, Débats et controverses. Inter-Réseaux – Développement rural.

Inter-Réseaux, 2002. Des taux d'intérêt exorbitants ? Inter-Réseaux – Développement rural. Fiche n°1, Financement des exploitations dans les pays en développement. 6 p. (<http://finance.inter-reseaux.net/>).



Rosenberg, R., 1997 (Janvier). Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits. Etude Spéciale N°1, CGAP, Washington DC, USA, 12 p.

SOS Faim, 2001 (Novembre). Zoom Microfinance N°6, SOS Faim, Action pour le développement, Bruxelles, Belgique.

---

