

Grain de sel

JANVIER - JUIN 2016

LA REVUE D'

Inter-réseaux
Développement rural

72



**Comment financer
les exploitations familiales ?**

**Innovations
et défis**

**Agriculteurs et accès au financement :
quel rôle pour l'État ?**

ÉDITORIAL		3
PARTIE 1 : CADRAGE	Des agriculteurs en manque de financement Pourquoi est-il si difficile de financer l'agriculture familiale ?	4 6
PARTIE 2 : MODES DE FINANCEMENT	Un retour des banques dans le financement de l'agriculture ? Microfinance en Afrique de l'Ouest : histoire, défis et limites « Financement par et dans les chaînes de valeur » : de quoi parle-t-on ? Le warrantage paysan : stocker pour accéder au crédit Les leçons du fonctionnement du financement informel en Algérie Des téléphones portables au secours du crédit agricole ? L'assurance agricole : un levier en panne ?	9 12 15 18 20 22 24
PARTIE 3 : DÉBATS	Les organisations paysannes face aux besoins de financement des agriculteurs Financement des exploitations familiales : quel rôle pour l'État ? Vu de France : « l'endettement est inhérent au métier de paysan »	27 30 32
RÉFÉRENCES		35

Les opinions exprimées dans les articles ne reflètent pas nécessairement celles d'Inter-réseaux. Les articles non signés sont de la rédaction.

© Photo de couverture : Marion Guillet

Tous les articles sont libres de droit. En cas de rediffusion, merci de faire figurer la mention « © *Grain de sel* » et de nous envoyer une copie de la publication.

Grain de sel est imprimé sur du papier couché entièrement recyclé (*Cyclus Print*).

Le secrétariat exécutif d'Inter-réseaux Développement rural est composé à Paris de : Christophe Jacqmin (directeur), Sylvie Lopy (secrétaire de direction), Liora Stührenberg (chargée de mission) ; et à Ouagadougou de Marion Guillet (chargée de mission), Nadia Ouattara (chargée de mission), Flora Tamini (secrétaire comptable) et Joël Teyssier (représentant d'Inter-réseaux en Afrique de l'Ouest et du Centre).

Vers un retour de l'État

ENTRE 1999 ET 2000, l'Inter-Réseaux Développement rural a animé un groupe de travail sur le financement des exploitations familiales. En réunissant des membres en France et au Sénégal et en produisant différents documents de travail, la dynamique avait permis de déboucher sur un numéro de *Grain de Sel* en 2000¹ et une synthèse en 2001². Depuis 2013³, Inter-Réseaux a relancé les échanges sur le thème, en contribuant notamment à plusieurs débats et ateliers : et, 15 ans après, il peut être utile de revenir sur le thème dans un nouveau *Grain de Sel*. La synthèse de 2001 est construite sur une « mise en tension » entre les deux bouts de la chaîne constituée par le financement (agriculture et praticiens du développement agricole d'un côté, banquiers et financiers de l'autre). On s'y référera utilement pour mesurer les évolutions que le secteur a connues depuis lors.

Avant même les interrogations des spécialistes, les débats au sein de l'IR mettaient en évidence les interrogations sur l'estimation de la demande. L'importance du financement agricole pour accompagner l'autofinancement de l'agriculture familiale est reconnue, et réaffirmée, depuis la crise alimentaire de 2007-2008. Mais on peut toujours s'interroger sur les conditions — et les motivations — de l'appel à d'autres acteurs privés (investisseurs, entreprises ou fondations, nationaux et internationaux), plus ouverts à d'autres modèles d'organisation de la production agricole, et sur ses conséquences réelles sur le devenir des agricultures familiales. Bien que la faiblesse de l'offre de crédit agricole demeure un problème reconnu par les membres de l'IR, il demeure indispensable d'approfondir en parallèle, et au cas par cas, les conditions de durabilité de cette dernière et, parallèlement, l'environnement macro-économique conditionnant les revenus, la solvabilité des exploitations familiales et la sécurisation des remboursements des prêts.

Au-delà du crédit, les réflexions dès 2001 mettaient en évidence la diversité des services financiers (épargne, crédit, assurances) dont doivent disposer les acteurs du développement agricole à commencer par les agriculteurs et l'enjeu que cela représente en termes d'innovations et d'évolutions des institutions financières. Il est particulièrement intéressant d'observer, grâce aux contributions

du présent dossier, que ce mouvement n'est pas resté cantonné aux acteurs innovants des années 1980-1990, la microfinance, mais s'est élargi à d'autres acteurs financiers comme les banques commerciales ou la banque mobile.

Dans cette dynamique d'innovations, l'importance des autres services d'appui aux agriculteurs et le partenariat avec les organisations professionnelles étaient plutôt mal perçus. Les expériences actuelles montrent, au contraire, que ce « réencastrement » du financement dans un « écosystème » technique et institutionnel, souvent articulé aux filières ou « chaînes de valeur » apparaît plutôt comme un gage de réussite. Encore faut-il que cette articulation ne soit pas instrumentalisée par une contractualisation déséquilibrée, fragilisant les agriculteurs familiaux dans leurs rapports avec les acteurs en amont ou à l'aval de leurs propres activités.

Enfin, le rôle de l'État était alors mal perçu des acteurs financiers, portés par la vague de libéralisation financière et soutenant une approche commerciale du secteur (crédit, mais aussi assurance agricole !), financé par les taux d'intérêt prélevés sur ses activités. L'expérience aidant, le rôle de l'État pour sécuriser le crédit et, parfois, bonifier les taux d'intérêt est, malgré un enjeu majeur de renforcement de capacités, désormais reconnu ou, à tout le moins, n'est plus tabou.

Sa capacité à orienter les financements vers une agriculture durable, à même de s'adapter aux changements majeurs (démographiques, climatiques, etc.) des prochaines décennies demeure néanmoins en jeu et l'orientation de la nouvelle génération de banques étatiques, plus que publiques, à vocation agricole et que l'on observe en Afrique subsaharienne sera à suivre de près. Mais sans dialogue et cadre de concertation avec les acteurs, organisations professionnelles d'un côté et partenaires financiers de l'autre, sans coordination entre les instances couvrant plusieurs échelles de la problématique concernées (ministères du commerce, des finances, de l'agriculture, protection sociale, etc.), le financement des exploitations familiales risque de demeurer « orphelin » encore pour longtemps.

François Doligez, Président d'Inter-réseaux
Liora Stührenberg, coordonnatrice du dossier

1. N°16, disponible sur le site d'IR.

2. Gentil D., 2001 : *Le financement des exploitations agricoles dans les pays en développement, synthèse des groupes de travail (1999-2000), débats et controverses*, Document de travail, Inter-Réseaux Développement rural, 17 p. (disponible sur le site IR).

3. *L'usage de la bonification d'intérêt pour les crédits agricoles* (AFD, Inter-Réseaux, janvier 2013); *Comment les organisations paysannes peuvent-elles répondre aux besoins*

de financement des exploitations familiales? (SOS Faim, AFD, mars 2014); *Financement ou financiarisation du développement? Approches globales, nationales et dans le secteur agricole* (Gemdev-Cirad-Inter-Réseaux, novembre 2015); *Fonds de développement agricole : de la nécessaire gestion à la pérennité des services* (Afdi, novembre 2015); *Atelier régional de concertation et de réflexion sur le financement du secteur agricole* (Roppa, octobre 2016).

Ce numéro est issu d'un travail collectif qui a mobilisé activement plusieurs membres d'Inter-réseaux ou partenaires proches pendant plusieurs mois. Nous tenons à remercier en particulier Nedjma Bennegouch (SOS Faim Luxembourg), Pierre Casal Ribeiro (Fondation Grameen Crédit Agricole – Pacifica – Crédit Agricole Assurances), Patrick Delmas (Reca-Niger), Stéven Le Faou (Afdi), Anne Lhériaux (Fert), Philippe Massebiau (Farm), Marc Mees (SOS Faim Belgique), Gilles Mersadier (Afrique verte international), Anne Panel (Fert), Sébastien Subsol (ministère des Affaires étrangères et du Développement international) et Claude Torre (AFD) pour leur implication aux côtés du secrétariat exécutif d'IR tout au long de la réalisation de ce numéro.

Des agriculteurs en manque de financement ?

LES DONNÉES CHIFFRÉES PRÉSENTÉES ci-contre sont issues d'une étude conduite dans six pays (Cambodge, Mali, Sénégal, Tanzanie, Thaïlande, Tunisie) sous la direction de l'Agence française

de développement. Les résultats de cette étude ont été publiés en décembre 2012 dans l'ouvrage intitulé « Assurer la finance agricole ».

Le financement agricole



1. *Le financement des dépenses publiques* allouées au secteur agricole (le fonctionnement des administrations et services publics agricoles, les biens publics comme les infrastructures, les incitations à une orientation comme les subventions et les bonifications).
2. *Le financement des exploitations agricoles* : c'est-à-dire les services financiers permettant aux exploitations agricoles de couvrir leurs différents besoins de financement (crédits de campagne, foncier agricole, équipements, cheptel...).
3. *Le financement des agents économiques et commerciaux des chaînes de valeur* c'est à-dire les services financiers adaptés aux investissements dans la transformation, le stockage, la commercialisation...
4. *Le financement des organisations économiques de type coopératif* : investissements en équipements, financement du fonctionnement.
5. *Le financement du développement local*, de l'environnement immédiat des producteurs et des autres acteurs de la chaîne de valeur (infrastructures, services sociaux de base, prestation de services spécialisée).

Lexique

Les *services financiers* sont l'ensemble des services de paiement, de garde et d'épargne, de crédit et d'assurance.

Il existe plusieurs types de *crédit*. Les crédits de court terme (quelques mois) permettent surtout de financer des activités de campagne (commercialisation, achat d'intrants, ...). Pour des investissements plus conséquents (matériel agricole, infrastructures et équipement, foncier, cheptel...), il faut des crédits plus importants, sur du moyen ou long terme (plusieurs mois voire années).

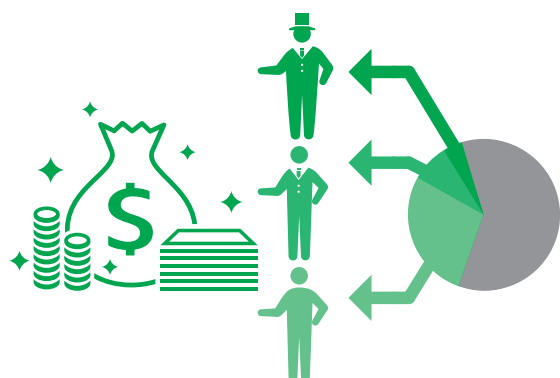
Le *risque* est la probabilité d'un événement considéré comme un mal ou un dommage. L'activité agricole est perçue comme particulièrement risquée, que ce soit au niveau des prix des produits agricoles (très volatils) ou de la production (aléas climatiques, ravageurs, ...). Pour une institution financière, ces facteurs représentent un risque de non remboursement souvent élevé et difficile à évaluer. Face à ce risque, elles demandent des garanties que tous les producteurs agricoles ne peuvent pas fournir (titre foncier, autres biens) et appliquent des taux d'intérêt en général élevés.

La *microfinance* (voir page 11) est un système financier qui

visé à donner un accès durable aux services financiers aux populations exclues du système bancaire classique. Ces organisations sont proches géographiquement des populations et s'appuient souvent sur des formes de garantie sociales (emprunteurs solidaires pour le remboursement) plutôt que matérielles. Elles offrent en général des crédits de faibles montants pour une courte durée. Les taux d'intérêts annuels varient fortement entre les pays et les zones. En milieu rural en Afrique, ils sont en moyenne compris entre 20 et 30 % par an.

Le *financement des chaînes de valeur* est un système de financement dans lequel les partenaires avec lesquels les agriculteurs négocient régulièrement — fournisseurs d'intrants et acheteurs — leur octroient un crédit ou en facilitent l'accès. Le remboursement est garanti par la vente anticipée de la culture concernée. Il existe différents types : crédit commercial, exploitation agricole sous contrat, schémas de financement de petits planteurs (voir page 14), crédit-stockage ou warrantage (voir page 16). En Afrique de l'Ouest, c'est le premier moyen par lequel les agriculteurs accèdent au financement.

Le crédit provient le plus souvent de prêteurs informels locaux

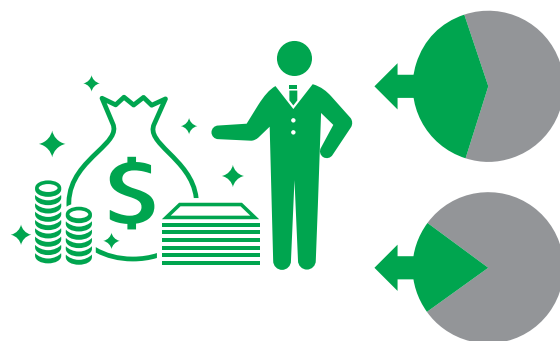


En Tanzanie :
 28 % des ruraux obtiennent des crédits auprès d'associations cumulatives d'épargne et de crédit ou de prêteurs informels locaux
 8 % des ruraux ont accès à des services bancaires
 4 % à des IMF

L'agriculture est relativement délaissée par les institutions financières en Afrique

	Part de l'agriculture dans le PIB	Part de l'emploi agricole dans l'emploi total	Part du crédit agricole dans le crédit bancaire total
Ghana	34%	56%	6%
Mali	45%	80%	15%
Sénégal	15%	78%	3%

La plupart des agriculteurs n'ont pas accès à des financements



En Tanzanie :
 60 % de la population rurale n'a accès à aucune forme de services financiers



En Tunisie, Tanzanie, Sénégal, Mali :
 20 % des demandes de crédit saisonnier sont satisfaites

Pourquoi est-il si difficile de financer l'agriculture familiale ?

Betty Wampfler (betty.wampfler@supagro.fr)

CET ARTICLE DRESSE UN PANORAMA des besoins et des difficultés d'accès au financement des exploitations familiales. Il revient sur les différentes stratégies qui ont été mises en œuvre depuis les indépendances pour permettre à ces agricultures d'accéder au crédit et souligne les défis qui restent à relever.

► Betty Wampfler est professeur d'économie du développement à Montpellier SupAgro où elle coordonne une spécialisation de master sur l'accompagnement du développement des agricultures familiales. Elle est chercheur de l'Unité mixte de recherche Marchés, organisations, institutions et stratégies d'acteurs (UMR Moisa) et a des activités d'appui au développement, en partenariat avec des acteurs d'Afrique de l'Ouest, d'Afrique Centrale et de Madagascar.

► Le dessin a initialement été publié par Marc Roesch sur son site marc-roesch.fr. Marc Roesch est ingénieur agronome, docteur en économie rurale, chercheur au Centre international de recherche agronomique pour le développement (Cirad). Il a en particulier travaillé sur des analyses d'impact de la microfinance en milieu rural.

LES AGRICULTURES FAMILIALES ont un rôle majeur à jouer dans le développement des pays du Sud mais les contraintes à leur développement restent importantes. Les aléas naturels et climatiques se renforcent ; les marchés agricoles restent incertains et fortement asymétriques ; la compétition sur les ressources se renforce ; la structuration des agriculteurs reste insuffisante ; les politiques agricoles rénovées peinent à se mettre en place.

Malgré ces contraintes, les agricultures familiales se transforment, s'équipent, intègrent des productions à plus haute valeur ajoutée, intensifient l'élevage, s'insèrent dans une diversité de marchés et de filières, consolident leurs organisations économiques et renforcent leur participation aux politiques publiques. Dans certains pays, une dynamique d'installation de jeunes agriculteurs formés, gage d'espoir et d'innovation, constitue un embryon de renouvellement des agricultures familiales.

Une offre de crédit défaillante. Pour se transformer, ces agricultures ont besoin d'investir et, souvent, faute de ressources propres suffisantes, d'accéder à des services financiers adaptés : crédit, épargne, assurances... Or ces services financiers, et l'offre de crédit en particulier, restent défaillants face à la demande des agricultures familiales. Les volumes financiers disponibles pour le crédit à l'agriculture sont faibles au regard de l'ampleur de la demande et ils se concentrent sur du crédit de court terme. Les crédits de moyen terme et de long terme font largement défaut. Les éleveurs, les jeunes agriculteurs et les organisations agricoles sont particulièrement défavorisés dans l'accès au crédit.

De plus, les taux d'intérêt proposés, notamment par la microfinance, sont souvent difficilement compatibles avec le niveau de rentabilité des activités agricoles familiales. L'offre de services financiers est peu adaptée à la nature systémique des besoins de financement des agriculteurs familiaux qui combinent des productions agricoles vivrières et commerciales, différentes formes d'élevage et souvent des activités non agricoles ; les besoins de financement familiaux (sécurité alimentaire, école, santé, ...) sont étroitement liés aux besoins productifs. Enfin, la méconnaissance et la méfiance restent grandes entre secteurs agricoles et financiers, entravant les efforts d'innovation.

Un détour théorique pour éclairer le problème.

Le développement économique peut être appréhendé comme un cercle vertueux : la production génère des revenus qui couvrent les besoins de l'unité économique ; les surplus génèrent de l'épargne mobilisable pour faire face aux chocs mais aussi pour investir ; l'investissement productif permet d'intensifier la production et de générer davantage de surplus. Si la production est faible, le cercle peut devenir vicieux et ouvrir sur les « trappes de pauvreté ».

Les services financiers de crédit, d'épargne et d'assurance peuvent transformer ce cercle. Le crédit, est un apport de capital permettant d'augmenter la capacité d'investissement. Il sera rentable pour l'emprunteur s'il permet une augmentation de la production suffisante pour couvrir le coût du crédit et générer un bénéfice en sus.

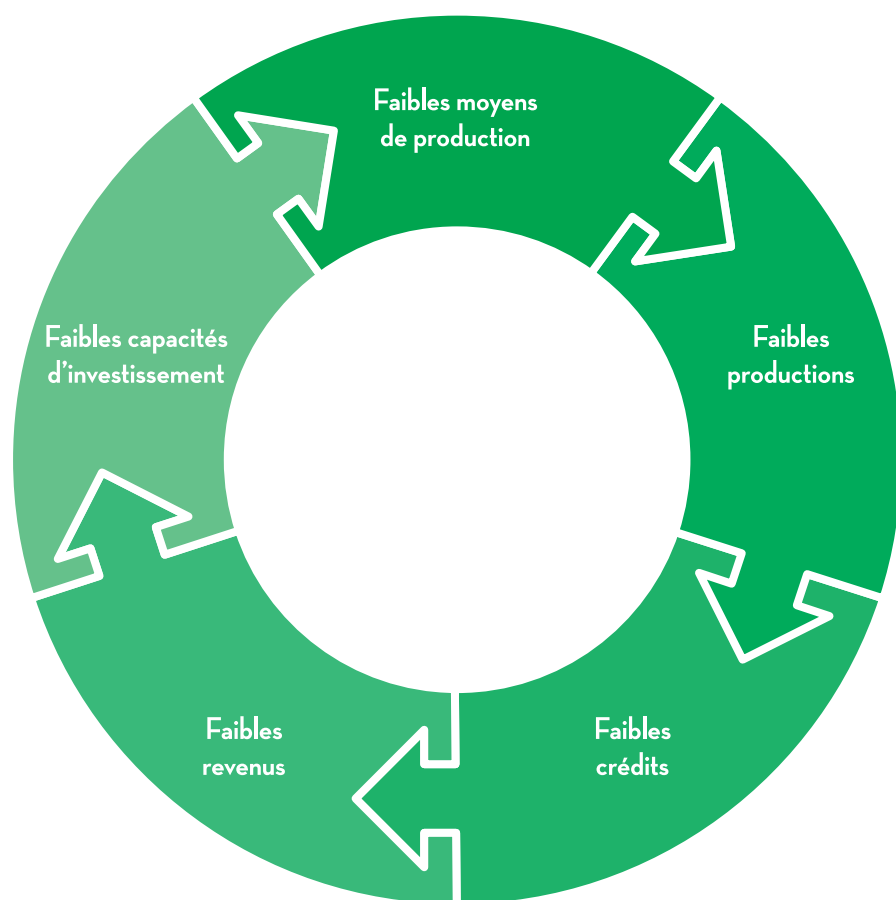
Le prêteur doit quant à lui se prémunir des risques liés à une transaction différée dans le temps : il prend des garanties et intègre le risque dans le coût du crédit. Celui-ci est la somme du coût de la transaction, du coût de l'argent, du coût du risque et de la marge bénéficiaire de l'emprunteur. Toutes ces composantes de coût sont élevées dans le contexte de l'agriculture familiale : coût de transaction élevé liés à la difficulté d'accès, à la petite taille des crédits, coût de l'argent élevé du fait de sa rareté, coût du risque élevé lié à la diversité et l'ampleur

du risque en agriculture (risques de production, de marché, risques familiaux...).

Financer l'agriculture familiale est donc une clé du développement, mais aussi une opération complexe nécessitant une coordination appropriée.

Les réponses ont évolué au fil du temps. Dans les années 1960 et 1970, c'est l'investissement public et la coordination verticale de l'économie par l'État qui apparaissaient comme les réponses appropriées. Reposant sur l'hypothèse de l'incapacité des paysannes pauvres à épargner et à investir, les politiques de cette période ont été fondées sur le crédit agricole public, appréhendé comme un levier pour amorcer le cercle vertueux du développement agricole, du changement technique et de l'innovation. Le coût du crédit était partiellement assumé par l'État à travers des taux d'intérêt subventionnés et le risque de non remboursement était limité par des prélèvements à la source dans des filières de production fortement intégrées. La coordination du système de financement était étatique et verticale. La faiblesse des résultats

« Secteurs agricole et financier se connaissent encore mal »



Accès au crédit et pauvreté : un cercle vicieux

D'après *Le warrantage au Niger, une pratique adaptée aux besoins des petits producteurs et productrices* (FAO, 2012).

obtenus, conjuguée à la défaillance des structures publiques impliquées et à la généralisation de la pensée économique libérale, ont conduit à délaisser cette approche.

A suivi dans les années 1980 une réponse par les marchés financiers ruraux. Les services financiers ne sont alors plus considérés comme des outils politiques d'orientation du développement, mais comme des composantes d'un marché qui met en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux, par la médiation d'un prix - le taux d'intérêt. La coordination « naturelle » du marché doit permettre aux capitaux de se loger dans les secteurs les plus à même de les faire fructifier. Mais les banques commerciales ne se sont pas emparées du marché agricole, jugé peu attractif. Même la microfinance qui se développe à cette période peine à répondre à la demande de l'agriculture familiale. Pendant vingt ans, les agricultures familiales resteront ainsi très peu financées.

L'innovation au secours des marchés financiers imparfaits. Les dix dernières années ont été marquées par deux évolutions. La première, lente, résulte de la saturation des marchés financiers urbains et de la progressive consolidation des agricultures familiales. Les institutions financières se sont ouvertes — très prudemment — aux agricultures familiales. Les banques commerciales s'aventurent en milieu rural et financent les exploitations agricoles les plus sécurisées. La microfinance développe des services pour l'agriculture. Des alliances se multiplient entre les

banques commerciales, qui détiennent les ressources financières, et la microfinance qui dispose de réseaux décentralisés capables de toucher les agriculteurs.

La seconde évolution est assez clairement liée au choc de la crise alimentaire de 2008. La prise de conscience de la nécessité de soutenir le financement agricole s'est affirmée et les politiques de financement de l'agriculture ont été re-légitimées, pour corriger les imperfections des marchés financiers. D'importants fonds publics et privés (fondations, investisseurs...) sont mobilisés pour développer des dispositifs d'appui au financement agricole (fonds de garantie, lignes de crédit dédiées, voire création de banques agricoles). Des innovations de produits, de services, d'organisation, (warrantage, microleasing, assurances agricoles, finance digitale...) se sont également développées avec un soutien public significatif. Cette double mobilisation, des marchés et des politiques publiques, est le plus souvent inscrite dans une approche de finance de filière.

Les coordinations de filière sont invoquées pour faciliter la circulation de l'information, sécuriser les transactions, encadrer les organisations agricoles et, plus globalement, impulser le développement des agricultures familiales et des entreprises agricoles.

Renforcer les compétences et mobiliser les organisations de producteurs. Le financement des agricultures familiales a donc quelque peu progressé, mais il reste des défis majeurs à relever. Le manque de connaissance sur les besoins de financement des

« Les politiques de financement de l'agriculture ont été relégitimées »

C'est mon épargne vous pouvez le mettre sur mon compte ?



Les éleveurs sont particulièrement défavorisés dans l'accès au crédit

❶ L'agriculture familiale reste un handicap important pour le développement de services financiers adaptés. Les institutions financières connaissent mal les réalités des agricultures familiales; les organisations agricoles sont peu à même de définir les besoins de financement de leurs membres; les services d'appui aux agricultures familiales manquent de compétences en finance agricole.

L'offre de crédit agricole existante est faiblement adaptée aux besoins systémiques de financement des agricultures familiales. La finance de filière qui tend à se généraliser, ignore ces réalités systémiques. Alors que les ménages agricoles ont besoin d'accéder à une gamme de crédits, les institutions financières peinent à diversifier leur offre de crédits et limitent fortement les possibilités pour un même ménage de combiner différents crédits, car elles jugent que c'est trop risqué et complexe à gérer.

Les compétences financières de l'ensemble des acteurs du système financier restent largement insuffisantes. Trop peu d'agriculteurs familiaux maîtrisent la gestion courante de leur exploitation. Les

organisations agricoles peinent à formaliser leur problématique financière et à négocier de manière équilibrée avec les institutions financières. À l'exception de quelques institutions de microfinance et banques rurales, les personnels des institutions financières sont peu familiers avec les réalités des agricultures familiales. Les décideurs politiques et les partenaires techniques et financiers organisent leur action autour de quelques concepts dominants — la finance de filière, l'assurance agricole, l'entrepreneur agricole — qui gagneraient à être confrontées à la complexité des réalités. Le renforcement de compétences est donc un enjeu essentiel pour tous les acteurs du système financier agricole.

La coordination du système financier agricole, enfin, reste une difficulté majeure. La finance de filière est une forme de coordination, mais elle reste partielle. Une large mobilisation, incluant les organisations agricoles, est aujourd'hui une condition forte pour construire, à l'échelle des territoires, une réflexion stratégique sur le financement des agricultures familiales. ■

Un retour des banques dans le financement de l'agriculture ?

Inter-réseaux (inter-reseaux@inter-reseaux.org) et Mustapha Ben El Ahmar (mbeneTahmar@gmail.com)

SUITE AUX DIFFICULTÉS RENCONTRÉES dans les années 1960-1970, les banques ont largement déserté le secteur agricole, et plus encore le financement des exploitations familiales. Depuis quelques années, un retour des banques vers l'agriculture semble toutefois se dessiner, sous différentes formes. L'expérience du Maroc en particulier est riche d'enseignements.

► par Inter-réseaux

Les banques et l'agriculture, une histoire compliquée

DANS LES ANNÉES 1960 et 1970, les pays ouest-africains ont mené plusieurs politiques visant à faciliter l'accès au financement des agriculteurs. Ils ont par exemple fixé des taux d'intérêts relativement bas et imposé aux banques des quotas de prêts obligatoires. Ils ont aussi créé des banques de développement dont le mandat était de financer l'agriculture.

Des banques agricoles en crise. Or ces programmes ont souvent été mal gérés, ce qui a conduit à plusieurs problèmes. Tout d'abord, ils ne parvenaient pas à toucher les agriculteurs les plus pauvres. De plus, les pouvoirs publics ont fréquemment imposé un effacement des dettes, alimentant une certaine confusion dans l'esprit des agriculteurs entre dons et prêts. Les taux médiocres de recouvrement des prêts et les remises de dettes répétées rendaient ces programmes difficilement viables. Enfin, le modèle même de banques ne finançant qu'un seul secteur d'activité allait difficilement avec les principes de gestion du risque du secteur bancaire.

Du fait de ces difficultés, ces banques de développement agricole étaient peu viables. Plusieurs ont fermé, comme au Togo et au Burkina Faso. Parallèlement, cette situation — octroi de crédits bonifiés par des canaux officiels, mauvais recouvrement des prêts, remises de dettes... — n'a pas poussé les banques commerciales à s'intéresser au secteur agricole.

Un « désert bancaire » ? À partir des années 1980, les États ont considérablement réduit leur intervention dans le secteur agricole et ont commencé à libéraliser leurs marchés financiers. Si cette évolution a souvent conduit à une augmentation des flux financiers, en particulier étrangers, elle n'a eu quasiment aucun impact pour les agriculteurs.

Cette situation perdure encore largement. On estime en général que seuls 5 % des crédits bancaires

vont à l'agriculture en Afrique sub-saharienne. La plupart des banques n'ont des agences qu'en milieu urbain. Elles financent certains sites agroindustriels, négociants et activités connexes mais dédaignent la production agricole à l'exception de quelques conglomérats importants.

Un retour des banques vers l'agriculture ? Des évolutions positives semblent toutefois se dessiner depuis une dizaine d'années. Du fait de la saturation des marchés financiers urbains et de la consolidation des agricultures familiales, certaines banques commerciales commencent à s'aventurer en milieu rural et à financer les exploitations agricoles les plus sécurisées. Des alliances se multiplient entre les banques commerciales, qui détiennent les ressources financières, et les institutions de microfinance qui disposent de réseaux décentralisés capables de toucher les agriculteurs.

On assiste également à une certaine renaissance de banques dédiées au financement de l'agriculture. C'est le cas depuis 2010 au Niger avec la Bagri (Banque agricole du Niger). Au Burkina Faso, le premier ministre a annoncé en juillet 2016 la création prochaine d'une banque agricole. Le principe de diversification des activités — et donc des risques — au sein de ces banques tend par ailleurs à se généraliser.

Étant donné les risques importants inhérents à l'activité agricole, on voit toutefois difficilement comment ces banques vont pouvoir proposer une offre de financement à moyen et long terme suffisamment importante et adaptée aux besoins des exploitations familiales, sans une intervention de l'État. Celle-ci pouvant par exemple prendre la forme de fonds de garanties ou de bonification des taux d'intérêts.

L'expérience du Crédit agricole du Maroc que nous vous proposons de lire ici est porteuse à ce titre de plusieurs enseignements intéressants.

« 5 % des crédits bancaires vont à l'agriculture en Afrique »

L'expérience d'un siècle du groupe Crédit agricole du Maroc

LE GROUPE CRÉDIT AGRICOLE DU MAROC (GCAM) dispose aujourd'hui d'un réseau de 850 agences, d'un effectif de 4 000 salariés et des crédits à l'économie de 62 milliards de dirhams, dont plus de la moitié sont affectés aux secteurs agricole, agroali-

mentaire et rural. Le GCAM se positionne ainsi parmi les quatre premières banques marocaines, sans s'être éloigné de sa mission originelle de financement de l'agriculture et du monde rural.

► par Mustapha Ben El Ahmar



► Mustapha Ben El Ahmar est spécialiste en finances agricoles et rurales depuis plus de 30 ans. Il a piloté en 2009 la création de « Tamwil El Fellah », filiale du GCAM spécialisée dans le financement de la petite agriculture familiale et assuré sa Direction Générale pendant ses 3 premières années d'activité. Il dirige depuis 2013 le Cercam (Centre d'études et recherches du groupe Crédit agricole du Maroc), très actif dans les projets d'accompagnement non financiers des petits producteurs agricoles. Il est impliqué dans d'autres projets de recherche et de développement agricole et rural avec des partenaires nationaux et internationaux.

► Au 1^{er} décembre 2016, 1 million de Dirhams représentent environ 100 000 Euros ou 60 millions de FCFA

◀ **Partager le risque sur d'autres secteurs.** Le système de crédit agricole au Maroc remonte à 1917, date de création de la première agence. La Caisse nationale de crédit agricole (CNCA), créée en 1961, est restée longtemps cantonnée à la distribution de crédits à l'agriculture. Elle s'est ouverte progressivement à la collecte de l'épargne, à la diversification de ses activités au-delà du secteur agricole et à l'appropriation de nouveaux métiers bancaire (placements, crédits conso, gestion d'actifs...).

Dans la décennie 1990, le système s'essouffle suite à la conjugaison de plusieurs facteurs conjoncturels et structurels, internes et externes; d'où une phase de restructuration profonde entamée en 1997 et couronnée en 2004 par la transformation juridique de la banque qui devient le « Crédit agricole du Maroc », une société anonyme de droit marocain, et l'ouverture de son capital à des investisseurs publics et privés. Selon ses statuts, l'État détient au moins 51 % du capital du Crédit agricole, dont la mission première reste le financement de l'agriculture, même s'il finance d'autres secteurs.

Pour développer une banque agricole et financer des activités potentiellement risquées, il fallait en effet développer en parallèle une banque universelle afin de partager le risque sur d'autres secteurs économiques et drainer les ressources nécessaires au financement de l'agriculture.

◀ **Une stratégie segmentée.** La stratégie de financement de l'agriculture est basée essentiellement sur la segmentation de la population agricole par rapport à sa réalité et ses besoins (cf. graphique). Trois grandes catégories d'exploitations ont été identifiées, auxquelles répondent différentes offres de financement.

La macro-finance agricole et rurale est destinée aux grandes entreprises et exploitations agricoles, mais aussi aux petites et moyennes entreprises rurales jugées « bancables », c'est-à-dire répondant aux normes de la banque centrale marocaine (notamment l'existence de garanties formelles). L'offre de crédit répond aux différents besoins de ces acteurs : irrigation, mécanisation, foncier agricole, équipement industriel, logistique et transport. La durée du crédit peut aller jusqu'à 15 ans, sans plafond de crédit. Les taux de crédit sont libres, mais ceux accordés à l'agriculture sont actuellement de 5 % pour le court terme et 5,5 % pour le moyen et long terme (parmi

les meilleurs taux du marché).

À l'autre extrémité, la fondation ARDI pour la micro-finance, créée en 2001 sous forme d'association sans but lucratif, s'adresse aux populations rurales à bas revenus et aux micro-exploitations agricoles qui vivent en partie de l'agriculture mais surtout d'autres activités rurales. Les prêts sont plafonnés à 50 000 dirhams et leur durée n'excède pas 6 mois, pour des taux de l'ordre de 18 %. En juin 2016, la fondation dépassait les 110 000 clients actifs et 300 millions de dirhams d'encours de crédits.

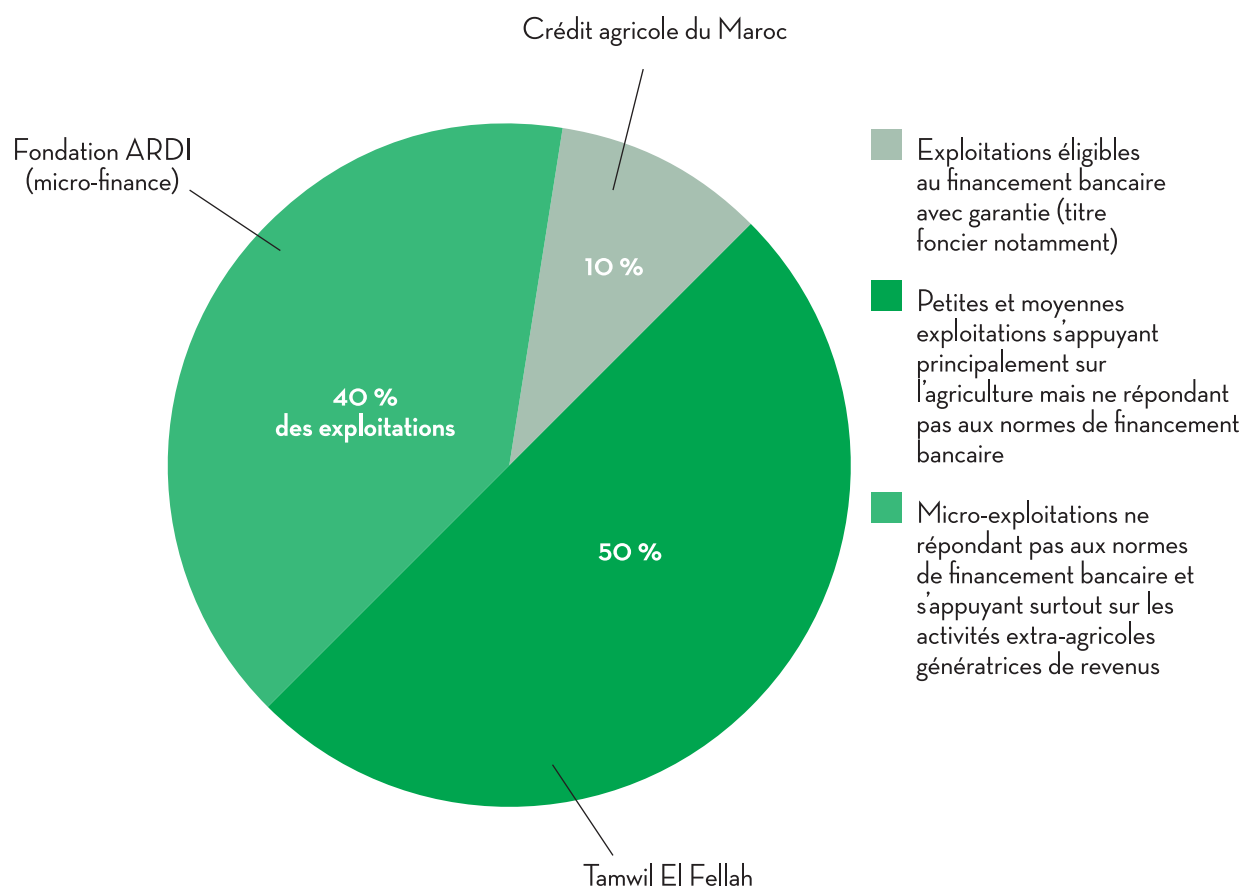
◀ **Le développement d'un système de méso-finance.**

Jusqu'à une période récente, les exploitations agricoles situées entre ces deux segments — environ 750 000 exploitations, soit la moitié des agriculteurs du Maroc — se trouvaient dans un certain « désert » en matière de crédit bancaire. Elles ne répondent en effet pas à une approche bancaire classique, en raison de plusieurs facteurs : exigüité et morcellement de la superficie exploitée, faiblesse de la productivité, forte dépendance aux aléas climatiques, précarité des statuts fonciers, faiblesse du niveau d'instruction, âge avancé des chefs d'exploitation... L'approche microfinance quant à elle ne correspond pas réellement à la nature de leur besoins (cycles de culture long, besoins d'investir...) puisqu'elle offre essentiellement des crédits dont les montants sont relativement faibles et les échéances assez courtes.

C'est pour répondre aux besoins de ces exploitations que la filiale « Tamwil El Fellah » a été mise en place en 2010, comme filiale détenue à 100 % par le GCAM. Le capital social initial de Tamwil El Fellah est de 100 millions de dirhams, apporté intégralement par le GCAM.

L'intervention de Tamwil El Fellah repose sur un certain nombre de principes fondamentaux. Il s'agit d'un financement de proximité, réalisé dans une logique d'appoint : le crédit vient compléter l'investissement ou les incitations financières de l'État. L'offre est adaptée à la situation des exploitations visées : les conditions de financement et les procédures sont simples, les délais d'instruction et de déblocage du crédit rapides (5 jours en tout, en moyenne). Le montant du prêt peut atteindre 100 000 dirhams par agriculteur. Ce plafond va probablement être doublé en 2017 pour mieux répondre aux besoins du segment supérieur de la population cible.

« L'appui de l'État a été déterminant »



La stratégie du groupe Crédit agricole du Maroc

Fin avril 2016, soit six ans seulement après sa mise en place, Tamwil El Fellah avait développé un réseau de 250 points de vente (42 en agences propres et 208 en desk dans les agences de la maison mère) et atteint 67 000 clients, avec près de 700 millions de dirhams d'encours de crédits. Le taux de recouvrement des crédits était de 97 %. La majorité des crédits — environ 60 % — ont été octroyés pour le financement d'investissements (élevage laitier, irrigation, matériel agricole, plantations arboricoles...). Des crédits de campagne ont aussi été accordés. D'après les enquêtes téléphoniques réalisées auprès des clients, 97 % des crédits ont été utilisés à leurs fins.

Le financement a touché principalement les personnes physiques. À partir d'octobre 2011, Tamwil El Fellah a entamé l'accompagnement des premières coopératives. Il a financé à ce jour près de 3 000 coopératives dont le nombre de bénéficiaires a dépassé les 30 000 petits producteurs agricoles.

Mission de service public. Plusieurs éléments clés ont permis le développement d'un système de méso-finance performant. Les équipes de Tamwil El Fellah connaissent bien les clients et leur exploitation. Elles sont en partie constituées d'ingénieurs et de techniciens agricoles expérimentés dans les crédits à l'agriculture, motivés pour le travail du terrain, et déployés dans des régions qu'ils connaissent en profondeur. Ils suivent de près l'utilisation du crédit et le remboursement des échéances. Un système d'information a été développé pour faciliter ce travail de suivi.

De plus, les procédures sont adaptées à la situation des agriculteurs. Fin avril 2016, la quasi-totalité des crédits (99 %) ont été octroyés sur la base de justificatifs fonciers non hypothécaires : acte de propriété issu des autorités traditionnelles (biens non imma-

triculés), acte d'héritage, de partage ou d'achat, ou encore actes de jouissance collective ou de location. Les titres fonciers représentent moins de 1 % des justificatifs. Les montants et les échéances des prêts sont également adaptés aux capacités de remboursement de l'agriculteur et aux périodes de commercialisation. Le montant du crédit ne dépasse par exemple jamais 20 à 25 % des revenus de l'agriculteur.

Enfin, l'appui de l'État a été déterminant. Le risque inhérent au secteur agricole est élevé : forte dépendance aux aléas climatiques, faible disponibilité des garanties hypothécaires, faible niveau de couverture par les systèmes d'assurance... Sans une couverture partielle du risque par l'État, le développement de Tamwil El Fellah n'aurait pas été possible. Un fonds de stabilisation prudentiel (FSP) de 100 millions de dirhams, initialement abondé par l'État, a été mis en place. Il vise à prendre en charge 60 % des impayés potentiels de Tamwil El Fellah. Sa gestion a été confiée au groupe CAM, conformément à une convention signée avec l'État en 2009. La mise en place de ce fonds a été essentielle au développement du crédit pour les petites et moyennes exploitations. Elle se justifie par le fait que l'intervention dans le secteur agricole relève en partie d'une mission de service public. Pour le moment, le FSP a produit près de 15 millions de dirhams d'intérêts de placement et n'a pas encore été mis en jeu compte tenu du faible taux d'impayé des crédits.

Enfin, l'État a aussi engagé une réforme du dispositif national de conseil agricole. L'encadrement technique, commercial et financier des exploitations agricoles et le renforcement des capacités de gestion des organisations (association, coopératives...) s'avèrent en effet essentiels au développement d'un système de crédit agricole durable. ■

Microfinance en Afrique de l'Ouest: histoire, défis et limites

Alpha Ouedraogo (ouedera1ou@yahoo.fr)

DEPUIS SES ORIGINES À LA FIN DES ANNÉES 1950, la microfinance en Afrique de l'Ouest a parcouru beaucoup de chemin. A s'en éloigner en cours de route de ses objectifs initiaux ? Cet article retrace l'histoire de la microfinance en Afrique de l'Ouest, insistant sur les évolutions récentes et les défis qu'elles soulèvent.

► Alpha Ouedraogo a été directeur général de la Confédération des institutions financières en Afrique de l'Ouest jusqu'en février 2014. Il a une trentaine d'années d'expérience dans le domaine de la mise en place, la gestion, l'expansion et la gouvernance des institutions de financement décentralisé. Au Burkina, il a œuvré à la création et au développement du Réseau des caisses populaires du Burkina Faso, l'un des plus grands réseaux d'épargne et de crédit au niveau du pays et de la région ouest-africaine.

► Pour en savoir plus, nous vous recommandons la lecture de l'ouvrage *Microfinance en Afrique de l'Ouest : Histoires et innovations*, écrit par Alpha Ouedraogo et Dominique Gentils (Karthala, 2008).

► Le dessin a initialement été publié par Marc Roesch sur son site marc-roesch.fr. Marc Roesch est ingénieur agronome, docteur en économie rurale, chercheur au Centre international de recherche agronomique pour le développement (Cirad). Il a en particulier travaillé sur des analyses d'impact de la microfinance en milieu rural.

L'HISTOIRE DE LA MICROFINANCE en Afrique de l'Ouest est étroitement liée à la mise en place des coopératives d'épargne de crédit (cf. encadré) en milieu rural. Dès les années 1960 et le début des années 1970, l'échec des stratégies de financement agricole à travers les banques d'État et les institutions financières spécialisées sert de terreau au développement de la microfinance. Les premières coopératives d'épargne de crédit apparaissent dès 1956 au Ghana, pour s'implanter successivement au Togo en 1969, au Burkina Faso en 1972, au Bénin en 1975 puis dans les autres pays de la région.

Ces coopératives naissent à l'initiative des organisations paysannes, avec l'appui de certaines ONG comme le Centre international de développement et de recherche Canada et France. Elles constituent le socle sur lequel se construit ensuite progressivement la microfinance. Contrairement aux idées reçues, la microfinance est donc bien antérieure à la création de la Grameenbank en 1983 et au sommet du crédit de Washington en 1997.

Des coopératives d'épargne à une diversité d'acteurs. La mission de ces coopératives d'épargne de crédit est de collecter l'épargne locale, pour octroyer du crédit à ses membres. Ces crédits sont utilisés à des finalités sociales (funérailles, mariage...) mais aussi productives (agriculture, élevage, petit commerce). Aux débuts de ces coopératives, les prêts concernent des montants relativement faibles (entre 50 000 et 200 000 FCFA). Aujourd'hui, ils peuvent atteindre 50 à 200 millions de FCFA. Les taux d'intérêts annuels varient entre 10 % et 20 %.

Le paysage de la microfinance se diversifie rapidement. Dans les années 1990, il est ainsi caractérisé par une multitude d'acteurs (cf. encadré).

La microfinance est alors marquée par deux logiques d'interventions. La première, à vocation sociale vise avant tout à soulager la pauvreté et à réduire les inégalités. L'autre, à vocation financière, cherche d'abord à créer une infrastructure financière pérenne pour réaliser la mission sociale de lutte contre la pauvreté. La microfinance est ainsi un champ de paradoxe, entre recherche de rentabilité financière d'une part et lutte contre la pauvreté et les inégalités de l'autre.

Un secteur de plus en plus réglementé. La crise du système bancaire dans la zone de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (Uemoa) et

la promulgation de la nouvelle loi bancaire en 1990 entraînent des réflexions sur la nécessité d'un cadre juridique adapté à la microfinance. Un long processus participatif aboutit à une loi cadre communautaire communément appelée « loi Parmec », en 1993. Elle concerne les pays d'Afrique de l'Ouest appartenant à la zone CFA. Elle s'applique initialement aux seules institutions mutualistes ou coopératives d'épargnes et de crédit confirmant leur prédominance dans le secteur (80 % des acteurs de la microfinance). En 2007 elle est élargie aux associations et sociétés commerciales.

Cette « loi Parmec » permet d'institutionnaliser et de protéger les coopératives d'épargne et de crédit. Elle introduit une certaine régulation, en mettant en place des processus d'agrément, des normes comptables et l'obligation de respecter certains ratios financiers. Elle facilite le regroupement des coopératives en unions, fédérations et confédérations. Elle entraîne parallèlement une hausse importante des exigences en termes de rapportage et de gestion des risques... des exigences aujourd'hui plus élevées que pour les banques.

Une croissance – et des défis – exponentiels. Le secteur de la microfinance est en pleine expansion. Au vide des années pionnières a succédé le « trop plein » de ces dernières années, soulevant une série de défis majeurs.

Les tendances observées font apparaître une croissance exponentielle dans le secteur à différents niveaux : augmentation du nombre de bénéficiaires, croissance des dépôts collectés, hausse de l'encours de crédit octroyés. Ainsi au 31 décembre 2015 selon la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), le secteur de la microfinance totalise dans les pays de l'Uemoa plus de 679 institutions pour 9 millions de bénéficiaires. Les dépôts collectés s'élèvent eux à plus de 881 milliards de FCFA, et les encours de crédit dépassent les 850 milliards de FCFA.

La croissance des coopératives organisées en réseau compte pour beaucoup dans cette évolution. Elle explique en effet 30 à 50 % de la croissance totale du secteur, suivant les indicateurs. La Confédération des institutions financières regroupe six grandes fédérations nationales (Burkina Faso, Bénin, Togo, Mali, Sénégal). Elle représente à elle seule 25 % des membres, 35 % des dépôts et 26 % du crédit dans la zone Uemoa.

« Le mimétisme bancaire nuit aux valeurs de l'économie sociale et solidaire »



* Chanson de Pamela Mounk'a 1981

Cette croissance s'est accompagnée d'une diversification de la clientèle et des produits financiers, ainsi que d'une augmentation importante des volumes de crédit. Ce qui n'a pas été sans poser des problèmes. Les institutions ont grossi pour absorber l'afflux des bénéficiaires mais l'accroissement des transactions ne s'est pas accompagné d'un changement de l'organisation du travail et du développement des ressources humaines capables de supporter ces transformations, ce qui a posé des défis pour la qualité de l'offre de services, la fiabilisation des clients et la sécurisation des opérations.

De plus, la démultiplication des points de service, afin de fournir une offre décentralisée et proche des clients, a entraîné des points de rupture mettant parfois à mal l'éthique de fonctionnement et de gestion. À l'origine, les coopératives d'épargne et de crédit reposent en effet sur un principe de solidarité entre les membres ainsi que d'autonomie et de répartition du pouvoir entre les membres dans la gestion des coopératives. On considérait que tout le monde pouvait s'impliquer dans la gestion de la coopérative.

En réalité, les capacités de gestion étaient souvent relativement limitées. Avec la croissance des coopératives, la diversification des produits financiers et la multiplication des caisses pour être à proximité des membres, il y a eu de véritables problèmes en termes de capacités de gestion. Le principe d'autodiscipline et de contrôle interne s'est vite retrouvé confronté à des limites. De plus en plus, des cadres ont été recrutés pour assurer ces missions de gestion et de contrôle, ayant parfois plus de pouvoir — car d'informations — sur les structures que les élus bénévoles.

Interrogations, dérives et dérapages. Cette croissance des coopératives d'épargne et de crédit a par ailleurs conduit à une injection massive de liquidités dans le secteur par les partenaires techniques et financiers. En effet, fortes de leur assise financière élargie, plusieurs coopératives ont, à partir de la fin des années 1990, obtenu de leurs partenaires des lignes de refinancement. Elles ont ainsi eu accès à beaucoup de liquidités d'un coup, sans avoir nécessairement les capacités de gestion nécessaires. Jusqu'alors, les coopératives avaient pu s'adapter au fur et à mesure de leur croissance, puisque celle-ci était nécessairement progressive car directement liée à l'augmenta-

tion des membres épargnants.

La croissance de l'offre de crédit — sous la pression des partenaires techniques et financiers, mais aussi des membres des coopératives qui ont des besoins de financement de plus en plus élevés — a nourri une augmentation des impayés, conduisant à une détérioration financière de ces institutions. En effet, de nombreuses IMF n'étaient pas préparées à gérer des montants de crédit élevés. Fin 2014, une dizaine de systèmes financiers décentralisés était sous administration provisoire.

Limiter la prise de risque en matière d'octroi de crédit, d'investissement et de nouveaux instruments financiers constituera un défi majeur pour les prochaines années.

De la sécurisation financière à la recherche de profits ? Enfin, de nombreuses institutions de microfinance ont augmenté les montants des crédits octroyés afin de rechercher une rentabilité plus grande. Prêter des petits montants s'avère en effet moins « rentable », en raison des différents coûts de transaction (temps des démarches, procédures de sécurité, etc.). Pour ce faire, elles ont réorienté le crédit vers les zones urbaines, vers des clients salariés ou commerçants, et vers le secteur informel, globalement plus rentables que l'agriculture en Afrique de l'Ouest. L'octroi de crédit s'est ainsi trouvé de plus en plus orienté sur quelques gros clients créant un « effet entonnoir » : alors que l'épargne est collectée auprès de tous les membres de la coopérative, la plupart d'entre eux (en moyenne 80 % environ) sont éliminés du crédit, ce qui questionne la mission originelle de ces organisations censées permettre l'accès des populations moins favorisées aux services financiers.

Ces différentes difficultés mettent en lumière avec une extrême gravité à quel point le secteur a oublié certains de ses repères. La microfinance s'était construite sur une culture de confiance entre ses acteurs, d'accumulation progressive de l'épargne et d'apprentissage et de maîtrise de l'outil. Or la croissance rapide de ces dernières années a créé une tension entre le projet d'entreprise et le projet social de la microfinance.

La question de la recherche de pérennité financière est clé mais la microfinance ne doit pas non plus devenir un nouveau « gisement minier » avec de retours ↷

Réunion des membres d'une association villageoise d'épargne et de crédit au Togo

© Marion Guillet



sur investissement de 20 à 30 % par an.

Les exigences de rentabilité et de conformité du secteur, certes nécessaires, inoculent « un mimétisme bancaire » qui élimine progressivement l'innovation, la culture et les valeurs de l'économie sociale et solidaire entraînant une perte d'identité. La faiblesse de la capitalisation limite l'atteinte d'échelle, amenant la microfinance à créer ses propres exclus. Dans les milieux démunis, il est en effet impossible pour une IMF d'atteindre une rentabilité à court terme (moins d'un an), sauf à sélectionner les couches les plus rentables.

Enfin, on observe ces dernières années une tendance, chez les États et leurs partenaires, à vouloir transférer au secteur de la microfinance les respon-

sabilités du développement, pour en faire un « foyer à tout faire » : promotion de l'éducation, de la santé, des femmes, de la nutrition... Cette dynamique éloigne le secteur de sa fonction première d'élargir l'accessibilité des populations aux services financiers.

Depuis plus de vingt ans, la microfinance soulève des interrogations qui restent d'actualité. La microfinance est-elle juste une stratégie de survie ? Peut-elle devenir une stratégie de croissance, par la génération de revenus grâce aux investissements qu'elle permet ? Peut-elle devenir — à une échelle plus globale — une stratégie de développement, en offrant au plus grand nombre un accès aux services financiers ?

La réponse à ces questions conditionnera l'avenir de la microfinance. ■

Une diversité d'acteurs

PLUSIEURS CONCEPTS sont employés pour parler de la *microfinance*. Le terme retenu dans le cadre de la loi Parmec est celui de « *système financier décentralisé* ». Il désigne des institutions dont l'objet est d'offrir des services financiers (comme la collecte de dépôts et les prêts d'argent) à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers. On parle aujourd'hui de plus en plus de « *d'inclusion financière* ». Ce concept, porté notamment par la Banque mondiale, semble vouloir replacer l'accent sur le volet social de la microfinance.

Le secteur de la microfinance regroupe aujourd'hui une *diversité d'acteurs* :

- Les *coopératives d'épargne et de crédit* sont un groupement de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et

d'entraide mutuelles. Leur objet principal est de collecter l'épargne de leurs membres et de leur octroyer du crédit.

- Les *associations de crédit villageois* regroupent des personnes qui mettent leurs moyens en commun pour se rendre des services. Elles ne sont pas nécessairement caractérisées par une logique d'entreprise ou de capitalisation.
- Des *sociétés privées* proposent également des services financiers. Elles peuvent être des sociétés anonymes, des sociétés à responsabilités limitée. Elles cherchent notamment à rémunérer le capital de leurs actionnaires.
- Les *ONG* et les *services de l'État* mettent également en place des *projets* de microcrédit. Pour lutter contre la pauvreté, ces projets cherchent à appliquer des taux d'intérêts faibles, voire nuls, ce qui peut nuire aux autres acteurs du secteur.

« Financement par et dans les chaînes de valeur » : de quoi parle-t-on ?

Mathilde Gasperi (gasperim@afd.fr) et Liora Stührenberg (liora.stuhrenberg@inter-reseaux.org)

CET ARTICLE interroge le concept de financement par les « chaînes de valeur », présenté comme une solution aux difficultés d'accès au crédit des agriculteurs. Recouvrant des réalités diverses, ce concept résout partiellement la question du financement des exploitants familiaux et ne doit pas éluder la question de la place – essentielle – de l'État dans ce domaine.

► Mathilde Gasperi est chef de projets au sein de la division « Agriculture, développement rural et biodiversité » de l'Agence française de développement.

► Liora Stührenberg est chargée de mission, animatrice réseau au sein d'Inter-réseaux.

LE CONCEPT de « financement par les chaînes de valeur » (« *value chain finance* » en anglais) est très en vogue ces dernières années ; la plupart des travaux sur le crédit agricole aborde cette problématique sous l'angle du financement dans et par les filières. Mais pour être durables, ces schémas doivent s'inscrire dans un écosystème propice, autour de filières organisées et structurées dans un cadre de régulation. En outre, ces dispositifs de financement dans les filières sont plus difficiles à mettre en place dans les cultures vivrières qui offrent des débouchés multiples (autoconsommation, nombreux acheteurs) et/ou sont soumises à de fortes variabilités et volatilités de prix.

Un concept peu précis recouvrant des réalités très diverses. L'expression « *value chain finance* » est utilisée pour décrire des situations très variées. Crédit informel en nature octroyé par des fournisseurs d'intrants à un groupe d'agriculteurs ; paiement partiel anticipé de la récolte à venir par l'acheteur ; groupement d'agriculteurs s'organisant pour stocker leur production afin d'obtenir un crédit auprès d'une institution de microfinance ; fourniture de services par des prestataires privés financés par les acheteurs... : toutes ces situations bénéficient de l'appellation « financement par et dans les chaînes de valeur ».

Expliqué sommairement, le financement par les chaînes de valeur renvoie à tous les mécanismes possibles de coopération entre les acteurs des filières permettant l'accès au crédit de l'un de ces acteurs, la plupart du temps les producteurs. Le crédit, en espèces ou en nature, est accordé soit directement par les autres acteurs de la filière (fournisseurs d'intrants, commerçants, entreprises de transformation, exportateurs...), soit par une institution financière, en contrepartie d'un engagement de vente de la production, à des conditions (prix, qualité) prédéfinies ou non.

Revisiter des schémas anciens. Le financement dans et par les filières n'est pourtant pas un mécanisme nouveau. Avant les indépendances, les producteurs de coton du Mali et d'arachides au Sénégal recevaient des crédits saisonniers des entreprises — alors publiques — de transformation de ces produits, tandis que les planteurs de thé, de café et de tabac en Tanzanie étaient financés via les offices de commercialisation.

Post indépendances, le financement par les chaînes de valeur était la plupart du temps rendu possible par des filières intégrées verticalement et un rôle central joué par la puissance publique, souvent actionnaire majoritaire des sociétés. Il concernait essentiellement des filières d'exportation et reposait sur la sécurisation

des débouchés commerciaux, soit via des monopoles de fait ou de droit des transformateurs-exportateurs, soit par l'intervention de l'État dans l'achat des productions ou la fixation des prix de vente.

Dans les filières vivrières, la mise en place de ces schémas s'est avérée beaucoup plus difficile, compte-tenu du risque pour le pré-financier que les producteurs ne respectent pas leurs engagements de vente (autoconsommation ou vente à d'autres transformateurs-commerçants).

Libéralisations et dérégulations dans les filières.

Les années 1980 et 1990 ont été marquées par une remise en cause du rôle central joué par les États dans les filières agro-industrielles. Si les États sont parfois restés actionnaires principaux de sociétés d'égrenage de coton, de plantations et transformation d'huile de palme en Afrique de l'Ouest et du Centre, les privatisations sont le plus souvent allées de pair avec une multiplication des sociétés de transformation ou de commercialisation.

Cet accroissement de la « concurrence » a rendu plus ardue la mise en place de schémas contractuels permettant l'accès au crédit des petits exploitants. D'une part, parce que la plupart de ses sociétés, endettées elles-mêmes pour la modernisation de leurs usines et de leurs plantations, ne pouvaient porter sur leur propre bilan des prêts consentis à leurs fournisseurs (les agriculteurs). Mais surtout parce que ces sociétés ne pouvaient consentir ou garantir des prêts aux exploitants que si le risque de livraison des produits à d'autres acheteurs était limité ou contrôlé. En l'absence d'organisation des filières ou de régulation pour limiter ces risques, la multiplication des acheteurs-transformateurs industriels ou artisanaux s'est traduite, le plus souvent, par une baisse significative des rendements et des volumes produits (ce fut le cas des filières coton au Ghana et en Zambie, par exemple).

La fin des années 2000 a vu la réinscription, à l'agenda international, des enjeux de développement agricole. Dans un contexte de fortes contraintes sur les ressources publiques, les réflexions se sont orientées vers la mobilisation des canaux de l'investissement privé pour accompagner le passage à l'échelle des agricultures des pays en développement. Le concept de « *value chain finance* » a alors (ré)-émergé comme une solution permettant de sécuriser le crédit accordé aux exploitants... mais pour soutenir quelles filières et dans quelles conditions ?

Partage des risques, coûts et bénéfices entre les acteurs. Du fait des multiples défaillances des mar- ➔

Chés des services dont l'agriculture a besoin (crédit, foncier, information, formation), la mise en lien de « grands » privés (qu'ils soient dans la production, la transformation ou la commercialisation) avec les agriculteurs familiaux des pays en développement apparaît aujourd'hui comme une des options pour permettre l'émergence des « agricultures du Sud ».

Pour fonctionner durablement, ce financement par et dans les filières requiert de s'inscrire dans des filières structurées, assurant un partage satisfaisant de la valeur ajoutée créée entre les différents acteurs, et s'insérant dans un cadre de régulation permettant de sécuriser le remboursement des crédits.

Le développement des petites plantations pri-

Développement de l'hévéaculture familiale au sud-ouest du Ghana

L'AFD ACCOMPAGNE depuis 1995 une opération visant le développement de l'hévéaculture par des exploitations agricoles familiales au sud-ouest du Ghana, à travers la mise en place d'un schéma de contractualisation entre quatre acteurs :

- une « agro-industrie », société privée, filiale de groupes internationaux acteurs majeurs des filières hévéas et palmiers à huile dans plusieurs pays de la sous-région, disposant d'une grande plantation d'hévéa et d'une usine de traitement du caoutchouc dans le sud-ouest, qui souhaite accroître son activité en s'approvisionnant auprès d'agriculteurs ;
- des exploitations agricoles familiales plus ou moins diversifiées (maïs, manioc, cacao, palmier à huile, etc.) pouvant, moyennant accord des chefs de terre, étendre leurs exploitations ou transformer certaines de leurs parcelles en plantations d'hévéas ;
- une banque publique ayant un mandat de développement ;
- un État soutenant le développement, par les exploitations familiales, de certaines filières agricoles d'exportation (cacao, hévéa, huile de palme).

Ce partenariat entre ces quatre acteurs permet aux exploitants familiaux, sans sûreté réelle du point de vue de la banque, d'accéder à des crédits adaptés, qu'il s'agisse du taux d'intérêt ou de la durée du prêt, pour financer leur investissement dans les plantations.

Dans ce schéma, l'agro-industrie fournit aux planteurs intrants et conseils techniques et s'engage à acheter l'intégralité de leur production, selon une formule de prix négociée, fondée sur les cours internationaux du caoutchouc. Les exploitants s'engagent, outre le respect des itinéraires techniques, à vendre toute leur production à l'agro-industrie via un contrat d'exclusivité. De ces ventes sont déduites, à la source, les échéances de remboursement des crédits. Une clause des contrats de prêts prévoit qu'en cas de défaut de remboursement des crédits, la plantation pourra être reprise et gérée par l'agro-industrie, jusqu'à remboursement de la dette contractée auprès de l'établissement bancaire.

L'État a accompagné la création et le renforcement des capacités de l'association des producteurs hévéicoles familiaux associés au projet, afin de lui permettre de représenter et de défendre les intérêts de ses membres. Une part revenant à l'organisation de producteurs a été intégrée dans la formule de prix

d'achat du caoutchouc négociée entre les acteurs ; cette part dote l'organisation des moyens nécessaires à l'exercice de ses missions.

Ainsi, en raison de la défiance initiale des agriculteurs vis-à-vis du coût des plants facturés par l'agro-industrie, l'association de producteurs a créé sa propre pépinière, offrant de la transparence sur les coûts réels attachés à la production des plants. Les négociations autour du mécanisme de prix d'achat ont également permis de faire évoluer la formule vers des termes plus favorables aux planteurs (60 et 64 % du prix FOB). Le partage des coûts liés aux taux de mortalité des plants fournis par l'agro-industrie aux planteurs a aussi fait l'objet de négociations, pour aboutir à une prise en charge, par l'agro-industrie, du renouvellement des plants jusqu'à 30 % de taux de mortalité.

Outre le rôle central de l'État comme médiateur entre les acteurs impliqués, la situation de « monopole de fait » dont jouissait l'agro-industrie au sud-ouest du Ghana a été clé dans la réussite de ce schéma. Elle permettait en effet de réduire les risques de détournement des ventes au profit d'autres entreprises de transformation, sécurisant ainsi le remboursement des crédits bancaires. Cette position est aujourd'hui affaiblie par l'arrivée de nouveaux acheteurs de caoutchouc dans sa zone de collecte. Cela pourrait remettre en cause le dispositif de financement actuel et l'accès de nouveaux planteurs à des crédits d'investissement de cette nature.

Cette « concurrence » accrue pourrait ne pas menacer le schéma de financement actuel s'il existait un mécanisme de régulation permettant i) la transparence des achats de fonds de tasse (latex) (pour que de toute vente puisse être déduit le montant du crédit à rembourser, quel que soit l'acheteur) et ii) une formule de prix contraignante négociée entre tous les acteurs, permettant de diminuer les effets des variations de prix et/ou d'en répartir la charge équitablement entre les différents acteurs. Cela impliquerait d'aller au-delà du schéma de financement actuel et d'élargir le cercle des partenaires à toutes les associations de producteurs d'hévéa et à tous les agro-industriels, pour aller vers une structure interprofessionnelle qui pourrait prendre part, aux côtés des autorités ghanéennes, à la gouvernance d'une « agence » de facilitation-promotion-régulation de la filière hévéicole.

vées-paysannes d'hévéa financé depuis plus de 20 ans par l'AFD dans le sud-ouest du Ghana, illustre bien comment et à quelles conditions un schéma de financement des investissements des exploitants familiaux peut fonctionner dans une filière pérenne (cf. encadré).

La réussite de ce schéma a résidé dans l'instauration et le maintien d'un dialogue régulier entre les agriculteurs, l'agro-industrie et la banque. L'État a joué un rôle central de médiation et de facilitation entre les acteurs, permettant d'équilibrer le partage des coûts, bénéfices et risques associés à ce schéma et de pérenniser ainsi ce dispositif de financement des exploitations familiales.

Le rôle de l'État est notamment clé pour réduire les « asymétries d'information » entre d'une part les acteurs de l'aval ou de l'amont de la filière et d'autre part les producteurs. Réduire ces asymétries est essentiel au partage équitable des coûts et des bénéfices.

Repenser le rôle de l'État. L'exemple de l'hévéaculture au Ghana est spécifique puisqu'il concerne une culture pérenne, exportée sur un marché international relativement stable (par rapport à d'autres produits comme les céréales ou le café) et pour laquelle la concurrence entre acheteurs reste faible.

Appliquer un schéma de cette nature à des cultures annuelles, plus risquées (pluviométrie, maladies), dont le prix est soumis à de fortes variabilités intra-annuelles (entre la récolte et la soudure) et interannuelles (excédent et déficit), sur les marchés locaux et internationaux, est beaucoup plus difficile. Même si des exemples existent de relations de confiance établies entre des agriculteurs d'une région et un transforma-

teur local (rizier, tritrateur d'oléagineux), les schémas de financement dans les filières céréalières notamment restent complexes à mettre en place. L'existence d'un grand nombre d'acteurs (commerçants, riziers...) difficiles à identifier et la faible organisation de ces filières compliquent la mise en place de dispositifs de régulation équitables, respectables et donc durables. Le concept de « *value chain finance* » ne doit ainsi pas éluder la problématique de financement des exploitations dans ces filières moins structurées, via d'autres mécanismes ou à travers d'autres approches.

De plus, les agriculteurs familiaux combinent en effet des productions agricoles vivrières et commerciales, différentes formes d'élevage et souvent des activités non agricoles. Les besoins de financement familiaux (sécurité alimentaire, école, santé...) sont étroitement liés aux besoins productifs. Les schémas de financement par les filières répondent difficilement aux besoins systémiques de financement des agricultures familiales.

La puissance publique a donc un rôle clé à jouer pour faciliter la mise en place et le respect d'institutions (règles et instances) de régulation des filières. Mais elle est aussi essentiel bien au-delà de ces schémas, pour contribuer à l'instauration d'un « écosystème complet » de financement des exploitations agricoles et des autres acteurs (comme les petites et moyennes entreprises agroalimentaires). Pour cela, il est nécessaire de soutenir le développement d'institutions financières capables de les financer à court, moyen et long termes, à travers divers mécanismes (prévention et couverture des risques via des fonds de calamité ou des fonds de garantie, dispositifs de conseil de gestion etc.). ■

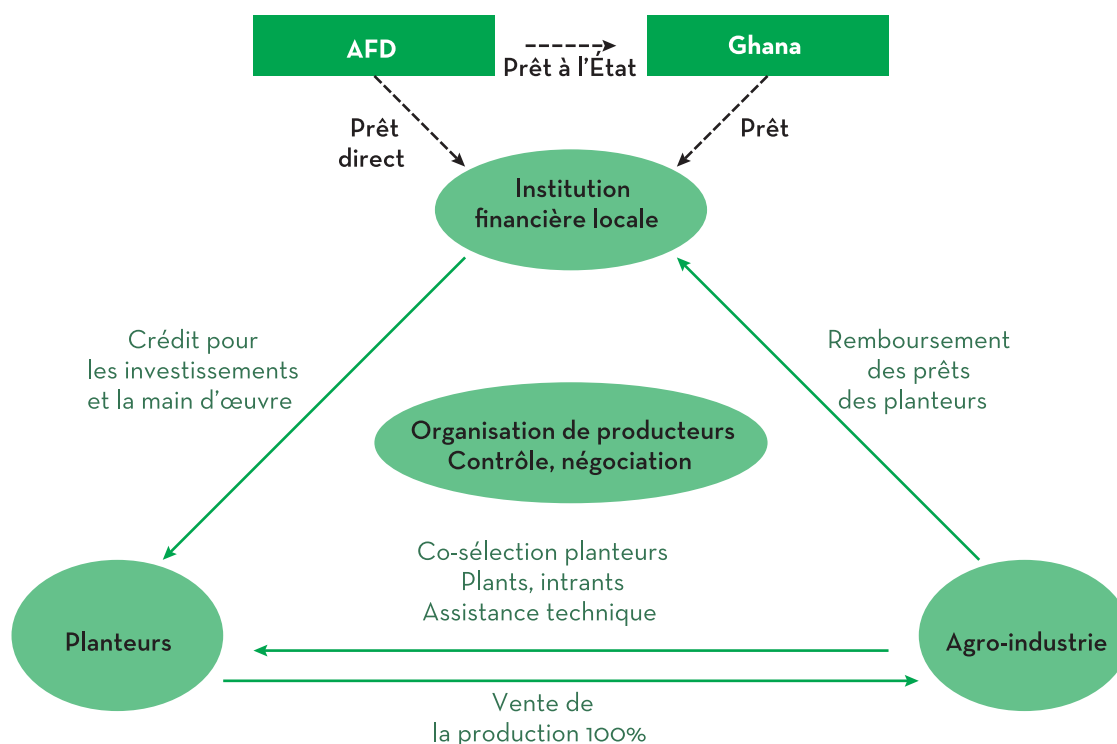


Schéma de l'expérience de financement des planteurs d'hévéa

Le warrantage paysan: stocker pour accéder au crédit ?

Inter-réseaux (inter-reseaux@inter-reseaux.org)

EN AFRIQUE, les institutions financières hésitent à prêter aux agriculteurs car ils présentent rarement des garanties suffisantes. Le warrantage permet aux agriculteurs de stocker leur production afin d'obtenir un crédit.

► Cet article s'appuie en particulier sur les documents suivants :

– *Étude sur les systèmes d'entreposage et de tierce détention adaptés à l'Afrique sub-saharienne*,

AFD, CTA, FIDA, septembre 2014 ;

– *Assurer la viabilité et promouvoir le développement des systèmes de stockage alimentaire de proximité en Afrique de l'Ouest*,

Bureau Issala, Inter-réseaux, Oxfam, SOS Faim, mars 2016 ;

– *Le warrantage paysan, un outil de protection des ressources*, article de

Andrea Ghione, Félicité Kambou, Tristan Le Cotty, Élodie Maître d'Hôtel et Gauthier Malnoury paru dans

Grain de sel n°59-72, juin 2013 ;

– *Renforcer les capacités des réseaux d'organisations agricoles par l'analyse de l'évolution du prix des céréales locales au Burkina, Mali et Niger durant la période 2001-2010*, Afrique Verte

Internationale, décembre 2010.

► Nous remercions Laëtitia Laurent (Fert) et

Andriamparany Ranoasy (Fifata) pour leur relecture.

LE WARRANTAGE dit « communautaire » ou « paysan » existe depuis plusieurs années en Afrique de l'Ouest. Développé au Niger à partir de la fin des années 1990 par la FAO, il s'est répandu dans la région, en particulier au Burkina Faso.

Stocker pour se financer. Le warrantage offre l'opportunité aux producteurs de stocker une partie de leur récolte pendant la saison sèche dans un entrepôt de stockage sécurisé. Au niveau de l'organisation de producteurs, un comité de gestion est en charge de la constitution du stock qui a lieu d'octobre à décembre. La capacité des entrepôts dépasse rarement les 80 tonnes. Le stock constitue une garantie liquide et divisible et permet aux producteurs d'obtenir un crédit de 80 % de la valeur du stock à la récolte auprès d'une institution de microfinance. Le système de contrôle du stock — deux clés, réparties entre l'IMF et les producteurs — permet d'établir une relation de confiance avec l'IMF car le risque est plus faible. Les taux de remboursement environnent d'ailleurs souvent les 100 %.

Au Niger, le taux d'intérêt se situe généralement entre 2 et 2,5 % par mois. Au Burkina Faso, ils sont de l'ordre de 1,5 %, soit proches des pratiques de financement rural dans la région.

« Deuxième récolte ». Ce crédit permet aux producteurs de faire face à leurs besoins de liquidités sans avoir à vendre leur récolte à un moment où les prix sont au plus bas. Il permet aussi à certains producteurs d'investir dans des activités de contre-saison.

Six mois environ après la constitution du stock, entre avril et juin, les producteurs remboursent le crédit et les intérêts à l'institution de microfinance

et s'acquittent des frais de stockage auprès de l'organisation. Le comité de gestion peut procéder au déstockage des sacs que les producteurs sont libres d'utiliser comme bon leur semble (consommation familiale, semences, vente). Les producteurs impliqués dans le warrantage au Burkina aiment appeler cette période de déstockage la « deuxième récolte ».

Un développement rapide au Burkina. Au Niger, à la fin des années 2000, le warrantage concernait environ 5 000 tonnes de produits agricoles divers appartenant à 12 500 agriculteurs. Depuis, le volume de prêts semble avoir stagné, en raison de mauvaises récoltes, des difficultés d'un des prêteurs, du manque d'entrepôts et de la fin de l'appui de la FAO. Une importante organisation paysanne — Mooriben — a diversifié ses modes d'accès au crédit, notamment en contractualisant avec une banque.

Au Burkina Faso, un recensement des principales expériences de warrantage lors de la campagne 2012-2013 faisait état d'environ 4 000 tonnes de céréales stockées, dans plus de 100 entrepôts de stockage, ce qui avait permis l'ouverture de près de 300 millions de FCFA de lignes de crédit auprès du Réseau des caisses populaire du Burkina (RCPB).

Le warrantage ne représentait alors au Burkina que 2 % du portefeuille de crédits agricoles de la RCPB, mais c'est un produit en plein essor. D'après des estimations du Cirad à partir des crédits du RCPB, les volumes de crédit ont augmenté de 191 % entre les campagnes 2011-2012 et 2012-2013.

Des entrepôts insuffisants et des prix volatils. Les principales contraintes au développement du

Warrantage à Madagascar: une révolution en matière de prêt

LES GRENIERS COMMUNAUTAIRES villageois (GCV) à Madagascar constituent une réussite en termes de warrantage. Les dépôts annuels sont estimés à 100 000 à 120 000 tonnes par an, constitués à 90 % de riz paddy. Les bénéficiaires déposant généralement de 1 à 2 tonnes, ces prêts concernent un grand nombre d'agriculteurs. Les GCV représentent plus de 40 % du portefeuille de prêts des deux principaux réseaux d'institutions de microfinance. Les taux de remboursement avoisinent les 99 %.

Les GCV ont été développés à l'origine par les Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuels (CE-

CAM). Plusieurs réseaux de microfinance les ont depuis adoptés. Toutes ces institutions pratiquent des taux d'intérêts de 3 % par mois. Les GCV ont au départ été conçus pour conserver les produits dans les magasins d'OP. Dans la pratique des dizaines de milliers de GCV à domicile conservent le stock de quelques déposants, sous double cadenas : le déposant dispose d'une des clés, l'IMF de l'autre. Grâce à une garantie de l'AFD, les banques commerciales refinancent les IMF à hauteur d'environ 18 millions d'euros par an.



warrantage aujourd'hui semblent être le manque d'entrepôts, dont le financement dépend de l'aide extérieure, et les capacités financières limitées des IMF. Les activités de stockage, de montage de dossier et de remboursement groupés demandent du temps et peuvent engendrer des frustrations pour les producteurs qui ont stocké en premier et qui doivent attendre leur crédit.

Par ailleurs, le warrantage est « rentable » économiquement pour le producteur lorsque le prix des produits warrantés augmente suffisamment, entre les phases de stockage et de déstockage, pour couvrir le taux d'intérêt versé aux IMF, le montant versé au groupement pour le stockage des produits et les pertes éventuelles de stockage. Selon les estimations, cette variation doit être supérieure à 14,5 % au Burkina, 17,5 % au Niger.

Or ce n'est pas toujours le cas. Selon une étude d'Afrique Verte, dans le cas du mil dans six villes du Niger entre 2001 et 2010 par exemple, le producteur était perdant dans près d'un tiers des cas.

Des banques frileuses. Dans 71 % des cas, le warrantage était une opportunité pour le producteur de mil. L'étude montre toutefois que les producteurs profitent plus de l'opération que le financeur dans environ 37 % des cas seulement. Selon l'étude, « la part qui revient au producteur est rarement proportionnelle au risque qu'il prend et le banquier ou l'IMF ne partagent aucunement le risque ».

Il semble y avoir encore un certain problème de confiance au niveau des institutions financières, malgré les taux de remboursement élevés.

L'État et ses partenaires ont sans doute un rôle à jouer pour rassurer les banques, en se portant garant pour les agriculteurs les plus vulnérables par exemple. Le financement de la construction d'entrepôts de stockage ou la mise en place d'une législation encadrant le warrantage sont d'autres leviers sur lesquels les pouvoirs publics pourraient agir pour appuyer le développement du warrantage en Afrique de l'Ouest. ■

L'essor de la tierce détention

UNE AUTRE FORME de crédit-stockage s'est développée ces dernières années en Afrique de l'Ouest : la « tierce détention ». Les produits sont stockés dans un entrepôt privé placé sous le contrôle d'un tiers qui atteste de l'existence, la qualité et la quantité du stock et assure sa surveillance, ce qui permet au propriétaire des produits de solliciter un prêt.

Proposé à partir des années 1980 et 1990 par des sociétés internationales, et plus récemment nationales, ce service permet essentiellement de financer les opérations des importateurs et des exportateurs sur des produits comme le riz, le sucre ou l'huile dans le premier cas, le cacao ou le coton dans le second. Les banques de Côte d'Ivoire auraient mobilisé 2,6 milliards de dollars pour financer les produits de base en tierce détention destinés à l'exportation en 2011.

De plus en plus d'expériences voient les petits producteurs bénéficier de ce système.

L'innovation majeure vient de la société SEGAS au Burkina Faso qui s'est efforcée d'asseoir une clientèle parmi les OP. SEGAS-BF intervient sur près de 15 sites de stockage à travers le pays et vise à construire un réseau national. Elle réceptionne les marchandises que les particuliers et groupements déposent sur les sites de stockage, les pèse et les reconditionne, les traite avec un insecticide puis elle délivre des récépissés d'entrepôt aux déposants qui leur permettent d'obtenir un crédit auprès de l'IMF. Elle leur procure également des intrants et une recherche de marchés. Les agriculteurs sont prêts à payer SEGAS-BF deux fois le tarif facturé par leurs propres OP pour des services de tierce détention (soit 200 à 250 FCFA par sac de 100 kg). Il semble apporter une valeur ajoutée au système en veillant à la qualité et grâce à la plus grande souplesse et aux services complémentaires qu'il propose.

Les leçons du fonctionnement du financement informel en Algérie

Ali Daoudi (a.daoudi@ensa.dz)

DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, le crédit agricole ne s'est pas développé pour répondre aux besoins des agriculteurs. En Algérie, seuls 2,2 % d'entre eux ont bénéficié de crédit bancaire en 2015. L'étude des pratiques informelles de financement – largement développées – peut-elle inspirer la mise en place de systèmes de crédit adaptés ?

► Ali Daoudi est agroéconomiste, enseignant chercheur à l'Ecole nationale supérieure d'agronomie (ENSA) d'Alger. Ses thèmes de recherche concernent en particulier l'accès aux ressources productives en agriculture (financement, foncier, eau).

► Pour plus de détails sur les formes de financement informel dans le secteur agricole en Algérie, vous pouvez lire :

– Daoudi A. et Wampfler B., 2010. Le financement informel dans l'agriculture algérienne : les principales pratiques et leurs déterminants (*Cahiers Agricultures*, 19 : 243-248).

– Daoudi A, Wampfler B, Bédrani S, 2011. Contrat et confiance pour la gestion des risques de défaillances dans les transactions de financement informel dans le secteur agricole en Algérie (*Les Cahiers du CREAD*, 95 : 79-99).

LA RELATION entre développement agricole et accès régulier au financement n'est plus à démontrer ; la transformation des exploitations agricoles est un processus permanent, dont la réussite et la durabilité nécessitent, entre autres, l'existence d'un système de financement agricole accessible à tous.

Crédit agricole, levier de développement. Les réformes des systèmes de crédit agricole engagées à la fin des années 1980, dans la plupart des pays en développement, n'ont toutefois pas abouti à la création de marchés financiers ruraux offrant des services adaptés à toutes les catégories d'acteurs. Cet échec a été expliqué par l'inexistence de cadres institutionnels nécessaires au bon fonctionnement des marchés. Les risques de défaillances (non remboursement) constituent souvent le principal frein au développement du crédit agricole. Les solutions classiques des banques face à ces risques (garanties matérielles et taux d'intérêt souvent élevés) rendent généralement le crédit inaccessible pour la majorité des agriculteurs. En Algérie par exemple, moins de 3 % des agriculteurs ont accédé à un crédit en 2015.

La réussite de la réforme du système de financement agricole nécessite la mise en œuvre d'innovations techniques et institutionnelles, qui — pour être efficaces — doivent être inspirées des principes de fonctionnement de l'économie.

Et de l'économie telle que les agriculteurs et leurs partenaires privés la perçoivent et l'exercent.

Le financement informel, modèle pour le crédit bancaire ? Dans le domaine du financement agricole, l'étude des pratiques informelles suggère des pistes de réflexion qui semblent pertinentes.

Dans l'agriculture algérienne, le financement informel est important (tous les agriculteurs y recourent). Ce type de financement n'est pas le simple produit d'un dysfonctionnement du marché formel, ou le dernier avatar des pratiques de solidarité et d'entraide d'une société traditionnelle en mutation. Il fait partie d'une organisation socioéconomique complexe, mais flexible, qui dispose de ses propres règles de fonctionnement.

Quatre pratiques de financement informel dominant : i) la vente sur pied avec préfinancement, ii) le crédit fournisseur, iii) l'association de production, et iv) le prêt entre particuliers. Seul le prêt entre particuliers est une pratique directement dédiée à l'échange de l'argent. Dans la vente sur pied

avec préfinancement, l'acheteur « prépaie » la récolte agricole attendue. Dans les transactions d'association de production, l'agriculteur s'associe à un bailleur de fonds qui se fait rembourser en part de production, proportionnelle à sa contribution aux charges de production. Le crédit fournisseur est quant à lui exclusivement lié au paiement de l'acquisition d'un intrant ou d'un service agricole, qu'un fournisseur avance au producteur qui le rembourse en cash, dans un délai prédéterminé (d'une semaine à plusieurs mois).

Chacune de ces pratiques est généralement réservée à un nombre réduit de productions agricoles : i) l'arboriculture fruitière et le maraîchage pour la vente sur pied, ii) les cultures annuelles et l'élevage pour l'association et iii) principalement le maraîchage et dans une moindre mesure les céréales, l'arboriculture et l'élevage pour le crédit fournisseur. Leur importance relative varie donc d'une région à une autre et d'une filière à l'autre. Ces pratiques constituent une réponse adaptée à une demande en financement façonnée par les besoins spécifiques inhérents à la production et aux stratégies de gestion de trésorerie des agriculteurs.

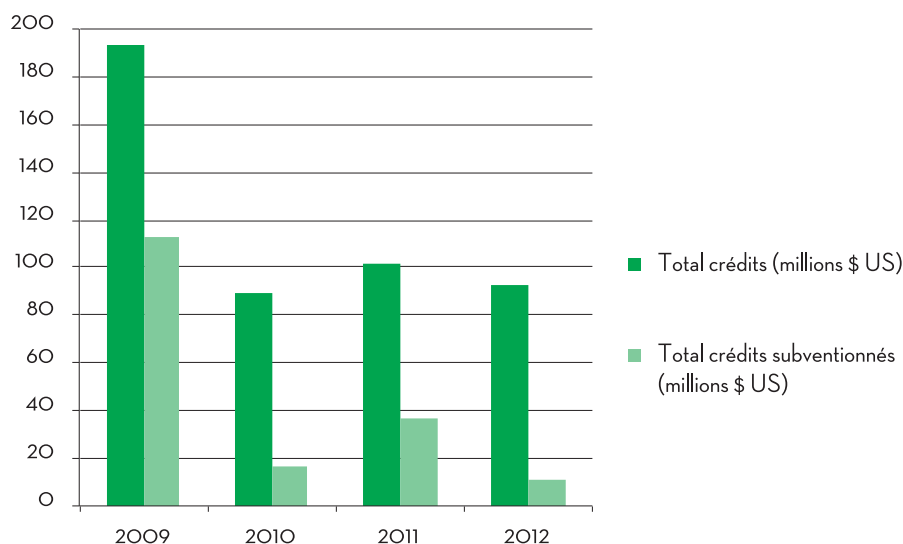
Cependant, malgré leur fréquence dans le secteur agricole, ces pratiques ne contribuent que partiellement au financement des besoins des exploitants. La vente sur pied avec préfinancement, l'association de production et dans une

large mesure le crédit fournisseur sont des pratiques qui financent le fonctionnement des systèmes de production et très peu les investissements. Seul le prêt entre particuliers peut être mobilisé pour financer à la fois les dépenses de fonctionnement et les investissements productifs.

Légitimité des transactions. Dans toute société, les rapports entre individus sont cadrés par des principes et règles qui définissent ce qui est juste, souhaité et donc légitime. Ces principes facilitent la coopération entre individus et l'arbitrage dans les situations conflictuelles. En Algérie, pour les agriculteurs, une transaction de financement est considérée comme légitime quand elle respecte le principe selon lequel l'argent n'est pas un objet en soi mais un instrument de commerce. C'est radicalement opposé aux pratiques des banques.

Dans aucune des transactions de financement informel identifiées le créancier n'est rémunéré juste pour avoir renoncé, momentanément, à dépenser son épargne. L'argent mobilisé ne peut être rémunéré que

« Les investissements sont rarement financés »



Évolutions des crédits accordés aux agriculteurs par la banque agricole en Algérie

Source : données de la BADR banque, 2013

s'il prend la forme d'une prise de participation dans un processus de production. Dans ce cas, le créancier cofinance directement un processus de production, dont il devient propriétaire des résultats, seul ou avec l'agriculteur.

Le prêt d'argent n'est jamais rémunéré, en tout cas pas à travers une rétribution matérielle directement indexée à la somme prêtée (les intérêts). L'emprunteur assume alors seul les résultats de l'activité financée et le remboursement du prêt est socialement considéré comme obligatoire, quels que soient ces résultats. En cas d'incapacité effective de remboursement (perte de récolte), un nouveau délai est redéfini par les deux parties. Le prêt entre particuliers et le crédit fournisseur entrent dans cette catégorie de financement informel. Ces types de prêts peuvent impliquer pour l'emprunteur d'autres formes de redevances à l'égard du prêteur ; une attente de réciprocité, dans le cas des prêts entre particuliers, ou d'une relation commerciale fidèle, dans le cas du crédit fournisseur.

La réputation et l'information pour prévenir les non remboursements. Contre la défaillance due à la mauvaise foi de l'emprunteur (risque moral), qui refuse de rembourser ses dettes pour augmenter son intérêt personnel, le mécanisme de la réputation et de l'exclusion est mobilisé dans toutes les transactions de financement informel. Un membre d'un groupe socioprofessionnel qui se serait distingué par ses comportements déviants, par rapport aux principes partagés, se fait vite rattraper par sa réputation et est exclu du groupe socioprofessionnel, avec comme conséquences des difficultés d'accès aux différents contrats agraires (accès au financement, main d'œuvre, etc.).

L'efficacité de ce mécanisme varie en fonction de l'étendue du groupe et de la qualité de la circulation de l'information entre ses membres. Ce mécanisme n'est parfaitement opérationnel qu'entre des acteurs qui se connaissent très bien. Il est déterminant dans les transactions de crédit fournisseur et de prêt entre particuliers, qui ne se font généralement qu'entre acteurs proches, soit dans le cadre d'un réseau social étroit, soit dans le cadre d'une coopération économique récurrente.

Le profit justifie des mécanismes coûteux de gestion de défaillances. Les transactions de vente sur pied avec préfinancement et d'association de production peuvent avoir lieu entre des individus qui ne se connaissent pas. Dans ce genre de situation, les partenaires recourent à d'autres mécanismes, variables en fonction du profit attendu et du niveau de risque perçu. Il peut s'agir d'une garantie matérielle, souvent adaptée à la nature de la transaction (ex : versement, dès la conclusion du contrat, d'une première tranche de la valeur globale de la transaction de la vente sur pied, ou de l'obligation faite aux acheteurs de payer la dernière tranche avant la fin de la récolte). Ces mécanismes peuvent aussi être des dispositifs de surveillance et de contrôle des comportements du partenaire (emprunteur et prêteur), comme ils peuvent prendre la forme d'une procédure de notification des dépenses effectuées et leur justification par des pièces comptables (bons, factures...). Tous ces dispositifs constituent des mécanismes qui visent à rendre les actions du partenaire contrôlables et leur non-respect repérable.

La négociation et la mise en œuvre de ces mécanismes engendrent des coûts qui varient en fonction de la complexité et de la rigueur de ces derniers. C'est d'ailleurs pour cette raison que ces mécanismes contractuels sont plus importants dans les deux types de transactions où le financement mobilisé est rémunéré (vente sur pied avec préfinancement et association de production). Il y a donc une sorte de relation proportionnelle entre l'importance de l'intérêt matériel que représente la transaction pour le bailleur de fonds et la complexité des mécanismes contractuels et donc leurs coûts de transaction. Ces mécanismes ont généralement tendance à se relâcher avec le développement de la confiance entre les partenaires qui survient avec la récurrence des transactions.

Ainsi, la proximité avec les clients et leur fidélisation, la maîtrise des données professionnelles les concernant et leur implication dans la gestion mutuelle des risques de défaillances, constituent les éléments de base pour toutes innovations à même de permettre aux banques agricoles d'adapter leur fonctionnement et leurs services aux besoins des agriculteurs. ■

Des téléphones portables au secours du crédit agricole ?

Élise Bouëdron (elise.bouedron@agroparis-tech.fr) et Ken Lohento (lohento@cta.int)_

LA TÉLÉPHONIE MOBILE pourrait-elle révolutionner l'accès au crédit en milieu rural ? De plus en plus d'initiatives visent à améliorer l'accès au financement des agriculteurs par la téléphonie mobile. Cet article passe en revue certaines d'entre elles et interroge le potentiel et les limites des services bancaires mobiles pour le financement des agriculteurs.

► Ken Lohento est coordonnateur de Programmes TIC pour l'agriculture au Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA). Il dispose d'une expérience de plus de 15 ans au Bénin, en Afrique et au niveau international en matière de politiques et usages des technologies de l'information pour le développement.

► Élise Bouëdron est étudiante en agronomie à l'école d'ingénieur AgroParisTech. Elle a réalisé un stage au sein d'Inter-réseaux à Paris en 2016.

► Cet article repose en grande partie sur les éléments contenus dans le livre *Innové pour l'agriculture*, publié en français et en anglais par le CTA en 2016. Vous pouvez télécharger cette publication sur le site du CTA : <http://www.cta.int/fr/article/2016-03-29/innové-pour-l'agriculture.html>.

C'EST EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE que les services bancaires mobiles sont le plus développés. Selon la Banque mondiale, 10 % des adultes y détiennent un compte permettant d'effectuer des transactions financières depuis un téléphone mobile, contre seulement 1 à 2 % en moyenne sur les autres continents. Ce chiffre atteint 60 % au Kenya.

La banque mobile pour les agriculteurs ? Ce succès s'explique surtout par la faible présence des institutions financières (IF) en dehors des grandes villes et par le succès de la téléphonie mobile.

Ces services permettent d'effectuer des opérations financières depuis un téléphone mobile ; ils peuvent être proposés par des IF, des opérateurs téléphoniques ou des entreprises. Les services les plus couramment utilisés sont les paiements de particulier à particulier.

Mais d'autres initiatives se développent depuis quelques années. Elles permettent par exemple de déposer et de retirer de l'argent, de consulter son relevé de compte, ou même de faire une demande de prêt.

Obtenir un prêt par téléphone. *Ensibuuko* par exemple est une start-up ougandaise qui permet à des coopératives d'épargne et de crédit — les Sacco (*Saving and Credit Cooperative Organizations*) — d'offrir des services financiers mobiles à leurs clients grâce à une application mobile : *MoBis (Mobile Banking & information software)*. Les agriculteurs consultent leurs relevés de compte et effectuent des demandes de transactions financières depuis leur téléphone. Toutes les demandes de prêt et de transactions financières sont traitées au niveau de la coopérative, sur le serveur informatique où sont numérisées les données bancaires.

Ensibuuko a été au départ imaginé par des agriculteurs ougandais. Puis la plate-forme mobile a été développée en 2013 avec le soutien du CTA par un groupe de développeurs volontaires. Aujourd'hui le service rendu par *Ensibuuko* est facturé à chaque coopérative d'épargne et de crédit pour un montant proportionnel aux nombres d'utilisateurs de son serveur informatique (cela peut varier de 500 à 2 000 dollars par coopérative). Les agriculteurs eux ne paient à *Ensibuuko* que le coût de la transaction, soit 0,02 dollar l'unité.

Musoni Services vise également à faciliter l'accès au crédit. Il s'agit d'une structure de micro-crédit qui utilise presque exclusivement les services mobiles. Dans les zones isolées, l'agriculteur peut communiquer avec l'IF grâce à un système de SMS et, s'il n'a pas de portable, créer son compte et effectuer ses opérations

grâce aux agents de terrains munis de tablettes. Cette entreprise est présente aujourd'hui dans plusieurs pays d'Afrique de l'Est ainsi qu'au Myanmar.

Améliorer la crédibilité des agriculteurs. D'autres services mobiles ne sont pas à proprement parler des services bancaires, mais facilitent l'accès au crédit des populations. *FarmDrive* par exemple est une application kenyane qui propose un outil de profil de crédit détaillé. Les agriculteurs remplissent des informations simples de productivité ou de comptabilité. Sur cette base, *FarmDrive* élabore des rapports permettant de confirmer la crédibilité et la solvabilité des paysans bénéficiaires.

Ces rapports améliorent la compréhension des agriculteurs de leur propre exploitation et sont utilisés lors de la demande de prêt auprès d'IF. *FarmDrive* collabore avec *Musoni* qui fournit le crédit, et sa fonction d'intermédiation a permis à *Musoni* d'accroître de 30 % le nombre des paysans bénéficiaires de crédits.

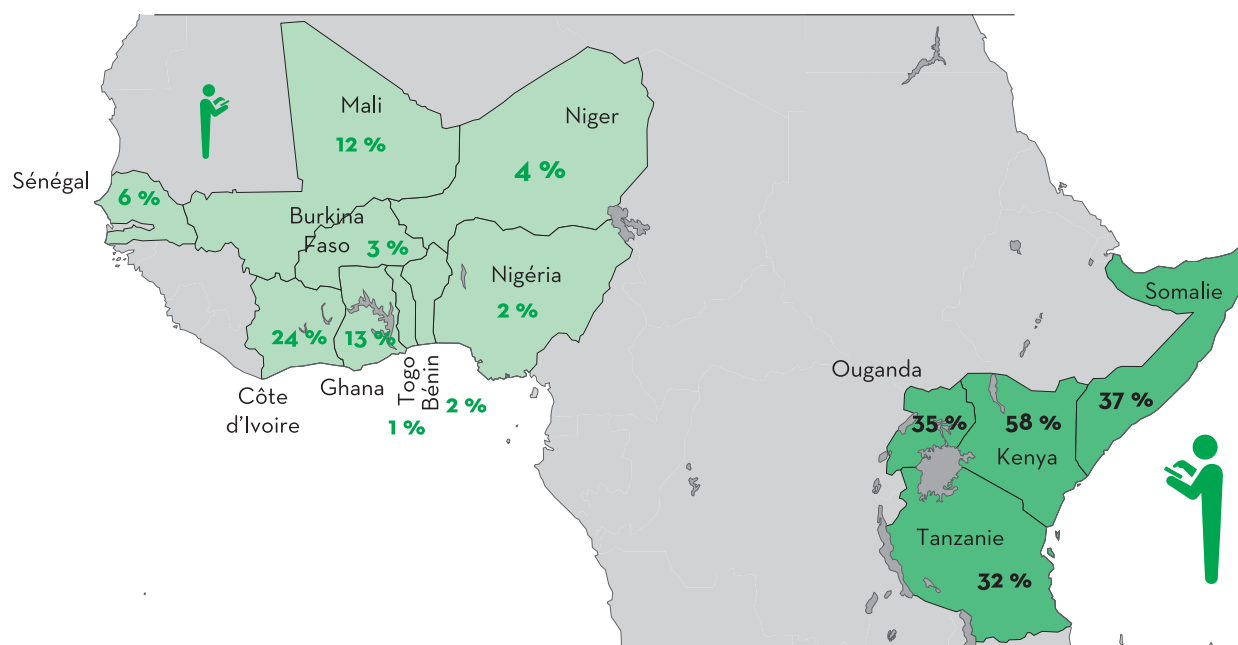
Réduire les risques et les coûts, rassurer les banques.

Le principal avantage d'un service mobile est la possibilité d'effectuer ses opérations à distance de l'IF et donc d'étendre l'accès aux services financiers aux zones rurales reculées. Les transactions sont aussi plus rapides ; traditionnellement, un versement de prêt peut prendre une quinzaine de jours, contre seulement une à deux heures avec un compte mobile.

Dans une certaine mesure, le service mobile pourrait amorcer un cercle vertueux. Il concerne en effet essentiellement des personnes qui n'ont jamais été bancarisées et familiarisent ainsi celles-ci avec les services bancaires et des notions de gestion des comptes.

Un certain nombre de petites coopératives de crédit peinent à fournir un service suffisant du fait d'une mauvaise gestion ; beaucoup sont sujettes aux fraudes et aux erreurs de saisies, notamment en raison de leur comptabilité manuelle. Grâce à la numérisation des données sur le serveur, les opérations sont consultables et vérifiables à distance par des fonctionnaires gouvernementaux.

Illettrisme numérique et financier. À part *M-Pesa* au Kenya (cf. encadré), ces initiatives restent toutefois encore relativement réduites. Aujourd'hui, près de 400 000 agriculteurs utilisent la plateforme d'*Ensibuuko* en Ouganda à travers les Sacco, soit un peu plus de 1 % des agriculteurs du pays. Ils étaient 100 000 à recourir à *Musoni* en Afrique et en Asie en 2015. *FarmDrive*, plus modeste, a déjà collaboré avec plus de 3 000 agriculteurs. Le principal frein



Les comptes mobiles encore peu développés en Afrique de l'Ouest (% de la population adulte avec un compte bancaire mobile)

NDLR : L'Afrique de l'Ouest connaît une utilisation croissante des transferts d'argent via des téléphones mobiles. Les services mobiles d'accès aux crédits ne sont pas encore implantés dans les pays francophones, mais des rapprochements entre opérateurs de téléphonie mobile et institutions financières (IF) sont en cours.

Pour accorder un crédit, les IF exigent toutefois

que le producteur ait accès, au sein de l'organisation à laquelle il appartient, à des conseils et formations pour renforcer ses capacités de gestion financière. L'individualisation de la relation « exploitant-IF » que souhaitent instaurer les opérateurs de services bancaires mobiles devra nécessairement intégrer ce niveau d'organisation intermédiaire.

au développement de tels services est le taux d'illettrisme numérique et financier en milieu rural, mais également les problèmes de connectivité et d'énergie.

Face à ces défis, les plateformes ont parfois besoin de soutiens financiers extérieurs. Au-delà de ces questions financières, certaines conditions qui se posent déjà depuis longtemps aux banques clas-

siques — comme la formation des producteurs ou encore la réduction des risques inhérents au secteur agricole — resteront tout autant nécessaires au développement de la banque mobile. ■

M-Pesa: une révolution bancaire ?

EN QUELQUES ANNÉES, *M-Pesa* est devenu le symbole de l'entrée des technologies de la communication dans l'univers des services financiers. Lancé en 2007, ce service est aujourd'hui utilisé par plus d'un Kenyan sur trois.

M-Pesa permet essentiellement d'effectuer des transferts d'argent par téléphone. Après s'être abonné gratuitement au service, l'utilisateur peut effectuer un dépôt en cash à un commerçant agréé à proximité. Le commerçant crée un compte virtuel et le crédite pour une somme minimum d'un dollar. L'utilisateur peut alors transférer l'argent par SMS à un autre compte en entrant le numéro de téléphone associé. Grâce aux 60 000 petits commerçants qui constituent son réseau d'agences, *M-Pesa* est présent sur tout le territoire, même en zone rurale.

Safaricom, l'opérateur de téléphonie mobile partenaire du service, a bien saisi l'opportunité d'un tel marché dans un pays où seuls 21 % des habitants sont bancarisés mais 81 % possèdent un téléphone portable.

Safaricom a aussi développé le service *M-Shwari* qui permet d'épargner de l'argent et de contracter un microcrédit. D'après une étude de *Financial Inclusion Insights*, 54 % des utilisateurs de *M-Shwari* en 2013 au Kenya n'avaient pas d'autres comptes bancaires, ce qui montre l'importance du service dans le processus de bancarisation. Bien que un Kenyan sur cinq se soit abonné à *M-Shwari*, seuls 30 % des clients déclarent s'en servir pour prendre un prêt. Les clients souscriraient au service par curiosité, puis déçus par les montants proposés ils l'utiliseraient surtout pour stocker des petites sommes d'argent sur de courtes durées.

Une autre limite, et non des moindres, réside dans le risque de fraude lié à de tels services. Selon une étude de la Banque centrale du Kenya, 37 % des transactions via un téléphone mobile sont frauduleuses, contre 10 % lorsqu'elles sont réalisées par des agents de banque classiques.

L'assurance agricole : un levier en panne ?

Pierre Casal Ribeiro (pierre.casalribeiro@credit-agricole-sa.fr) et Yaya Koloma (y.koloma@istom.net)

EN RÉDUISANT LES RISQUES pour les institutions financières, l'assurance agricole doit faciliter l'accès des petits producteurs agricoles au crédit. Pourtant, elle peine encore à se développer en Afrique de l'Ouest. Pourquoi ? Ces deux articles examinent cette question, du point de vue des institutions de microfinance et des producteurs.

► Pierre Casal Ribeiro est chargé de recherche sur les questions liées à l'assurance agricole au sein de la Fondation Grameen Crédit Agricole et de Pacifica – Crédit Agricole Assurances.

IMF et assurance agricole : un amour impossible ?

L'AGRICULTURE A TOUJOURS ÉTÉ une activité économique risquée, notamment parce qu'elle est soumise aux aléas de la nature. Des conditions climatiques défavorables, et c'est la récolte de l'année qui peut être perdue. Ces risques qui pèsent sur la production et les rendements expliquent en grande partie la réticence des banques et des institutions de microfinance à prêter aux agriculteurs.

Sécuriser l'investissement agricole. L'assurance offre pourtant une réponse pertinente à la fois pour les agriculteurs et le secteur financier. En assurant leur récolte ou leur bétail contre les risques les plus courants, les agriculteurs réduisent leur exposition au risque et améliorent leurs capacités de remboursement. Pendant longtemps, les petits producteurs agricoles des pays en développement ont été considérés comme non assurables. Les capitaux à assurer étaient trop faibles, et les frais de gestion trop importants pour qu'une compagnie d'assurance puisse dégager une rentabilité suffisante sur le segment de

l'agriculture familiale.

Néanmoins, depuis une quinzaine d'années, le développement de l'assurance *indicielle* a radicalement transformé l'assurance agricole. Contrairement à l'assurance traditionnelle qui fait appel à un expert sur le terrain pour évaluer la perte économique lors d'un sinistre, l'assurance indicielle fait appel à une variable (la pluviométrie par exemple) pour modéliser la perte de rendement. L'indemnisation est déclenchée à partir d'un seuil défini à l'avance, basé sur des données de rendement moyen ou de mortalité du cheptel par zone, sur des données météorologiques comme la pluviométrie ou les températures, ou enfin sur des images satellite qui vont mesurer la pousse de la végétation. Cette approche innovante, en réduisant les coûts d'expertise et de transaction, met l'assurance agricole à la portée des exploitations agricoles familiales.

L'assurance indicielle se heurte néanmoins au problème du *risque de base*. On parle de risque de base lorsqu'il existe un écart entre la perte estimée par l'indice et la perte réelle subie par l'agriculteur. Un agriculteur peut donc avoir payé une *prime d'assurance*, subir un sinistre, et ne pas recevoir d'indemnisation. Ceci peut être lié à un défaut dans la qualité des données, dans leur modélisation, ou à la géographie. Cependant, lorsque ce risque de base est faible et contrôlé, l'assurance indicielle constitue une réponse pertinente pour gérer les risques, notamment climatiques, qui pèsent sur la production. L'assurance agricole réduit le défaut de paiement des agriculteurs, et devrait donc faciliter leur accès au crédit.

Pourtant, elle peine encore à se diffuser.

Le désintérêt des IMF pour l'assurance agricole.

En théorie, l'assurance agricole a tout pour séduire les institutions de microfinance (IMF). Elle permet de sécuriser les prêts accordés aux agriculteurs, et donc potentiellement d'accroître la quantité de ces prêts. C'est aussi un moyen pour une IMF de se différencier de ses concurrents et d'attirer de nouveaux clients. Les commissions sur les primes distribuées génèrent également un chiffre d'affaires supplémentaire pour l'institution. Enfin, l'assurance agricole participe à la mission sociale de l'institution : certaines études démontrent que les agriculteurs assurés investissent plus dans leurs exploitations et obtiennent des revenus plus élevés que les agriculteurs non assurés



(*Make it rain*, A. Schickele, 2016). Pourtant, force est de constater que peu d'IMF proposent de l'assurance agricole à leurs clients.

En juin 2015 à Dakar, la Fondation Grameen Crédit Agricole a organisé un atelier avec ses IMF africaines partenaires, pour mieux comprendre les raisons de ce désintérêt. Un des premiers motifs évoqués par les IMF est leur méconnaissance du produit, qui revêt une technicité et une complexité qui peuvent rebutter. De nombreuses IMF ont également cité le besoin de renforcement de leurs capacités, de formation de leur personnel voire d'adaptation de leur système de gestion pour proposer de l'assurance agricole à leur client. Certaines ont par ailleurs mis en avant le prix trop élevé de l'assurance (généralement entre 8 et 12 % de la somme assurée) et le manque de demande de leurs clients. L'assurance est en effet un service basé sur la confiance, et dont le bénéfice n'est visible qu'au moment d'un sinistre. Il est donc très difficile de convaincre les clients de la valeur de l'assurance.

On observe ainsi que dans les pays où l'assurance agricole s'est le plus largement répandue, celle-ci est fortement subventionnée. En Inde, elle couvre plus de 25 millions de petits producteurs grâce à un soutien public important. Pour bénéficier d'un prêt à taux préférentiel auprès d'une banque de développement agricole, les agriculteurs doivent obligatoirement souscrire à une assurance. La prime est subventionnée par le gouvernement fédéral et les États indiens, jusqu'à 80 % pour les agriculteurs les plus marginalisés.

Peut-on se passer des IMF ? D'autres canaux que les IMF existent pour distribuer l'assurance agricole. Il est par exemple possible pour les organisations de producteurs de souscrire directement à une assurance agricole pour leurs membres, comme c'est le cas du Réseau national des coopératives de producteurs de semences d'arachide au Sénégal.

Une autre voie prometteuse est celle que propose *Acre Africa* au Kenya, au Rwanda et en Tanzanie. Les agriculteurs qui achètent un sac de semences de maïs trouvent dans le sac un code à envoyer par SMS. En envoyant ce code, l'agriculteur est automatiquement géolocalisé et une couverture de 3 semaines contre le risque de sécheresse est activée. Le prix de cette assurance est inclus dans le prix du sac de semences. Si au bout des 3 semaines il n'a pas suffisamment plu pour garantir le succès de la germination, l'agriculteur est indemnisé du montant du sac de semences et peut acheter un nouveau sac pour replanter au cours de la même saison.

Faut-il néanmoins renoncer à travailler avec les IMF pour étendre l'accès à l'assurance agricole ? Un des grands bénéfices de l'assurance agricole consiste justement en un meilleur accès au crédit. Il semble donc nécessaire d'écouter leurs demandes pour renforcer leurs capacités sur le sujet. Si elles sont accompagnées, les IMF ont tout à gagner à intégrer l'assurance agricole dans leur offre de services. ■

Assurance récolte et financement: des résultats contrastés au Burkina Faso

EN 2011, l'arrivée en Afrique de l'Ouest de l'« Assurance Récolte au Sahel » (ARS) a été perçue par les institutions financières (IF) comme une opportunité pour sécuriser leur financement en direction des petites exploitations agricoles. Ce projet conduit par Planet Guarantee vise à développer des produits de microassurance récolte adaptés aux besoins des petites exploitations agricoles du Sahel. L'assurance couvre les producteurs de céréales contre le risque de perte de récolte en cas de déficit pluviométrique observé grâce à un dispositif satellitaire. Elle est censée encourager les producteurs à recourir à un crédit de campagne.

Encourager le crédit. Au Burkina Faso, l'ARS est vendue au début de la campagne agricole, seulement entre mai et juin. Elle est liée au crédit de campagne fourni par les IF (banques, IMF, coopératives) pour les dépenses en intrants agricoles. Ces crédits ont en général une échéance variant entre 9 et 12 mois et un taux d'intérêt nominal de 24 % en 2015. La prise du crédit chez les IF partenaires implique automatiquement l'achat d'une police d'ARS : pour obtenir le crédit de campagne, le producteur doit s'acquitter d'une prime d'assurance correspondant en moyenne

à 10,8 % du montant sollicité. Toutefois, le montant de la prime varie selon les zones, certaines plus exposées que d'autres à la variabilité climatique. Il est aussi possible de souscrire à l'assurance sans prendre de crédit.

En cas de sécheresse, le processus d'indemnisation se déclenche et l'assureur devra rembourser, aux IF prêteuses, le capital restant dû, et aux producteurs, la partie du crédit qu'ils auront déjà remboursée ou, s'ils n'ont pas pris de crédit, la valeur correspondant (en crédit) aux surfaces assurées. Théoriquement, les IF sont ainsi protégées du risque d'impayés des crédits de campagne qu'elles octroient. Au niveau des producteurs assurés, le risque de décapitalisation lié au non remboursement du crédit est en partie réduit.

Une adhésion limitée. Planet Guarantee, l'organisme chargé de la conception du produit et de sa diffusion, visait au départ un objectif de 60 000 à 80 000 producteurs assurés en 2015 dans les quatre pays. Il notait en 2013 que seulement 17 987 producteurs avaient pu être assurés. Au Burkina Faso, en 2014, on dénombrait 3 420 producteurs assurés pour une superficie déclarée de 4 440 ha et 222 millions FCFA de capital assurés. Un total de 23,8 millions FCFA de

► Yaya Koloma est enseignant chercheur à l'Istom (École supérieure d'agro-développement international). Ses recherches portent principalement sur les thèmes de la microfinance, du financement de l'agriculture, de la microassurance agricole, de la santé et de la pauvreté, en particulier en Afrique de l'Ouest (Mali, Burkina Faso, Sénégal).

Évolution du nombre d'assurés dans les caisses villageoises de Tikan et Lah (Burkina Faso)

Source : SIG APFI, auteur.

	2012	2013	2014	2015
Nombre d'assurés	87	123	134	120
En % des agriculteurs membres de la caisse	5,8 %	7,7 %	7,6 %	7,1 %

primes ont été collectées cette année et 800 producteurs indemnisés.

Depuis 2012, l'Istom mène des investigations dans différents villages au Burkina Faso afin d'appréhender les effets et les enjeux de l'ARS pour les petites exploitations. Deux caisses villageoises, Lah et Tikan, affiliées à l'Association de promotion de la finance inclusive (APFI), une IMF partenaire, ont assisté à l'introduction de l'ARS en 2011 et 2012. Grâce aux données recueillies auprès de ces deux caisses, quelques éléments présentés ici questionnent l'impact de l'ARS sur l'accès au financement des petites exploitations.

Méfiance des agriculteurs. Depuis 2011, le nombre d'assurés dans les caisses villageoises a globalement augmenté, mais le pourcentage d'assurés, par rapport au nombre d'agriculteurs membres de ces caisses (le taux de prise) est resté bas (cf. graphique/tableau). On assiste plus à une extensification (hausse du nombre de villages couverts) de l'assurance qu'à une intensification (hausse du nombre d'assurés par village).

Des évolutions contrastées entre les caisses suggèrent plusieurs explications à ce succès limité. Les producteurs sont globalement méfiants car ils connaissent mal le dispositif. Cette méfiance a été alimentée pour certains par des « mauvaises expériences » d'indemnisation. L'assurance ne couvre en effet pas la perte réelle mais le montant du crédit ou la valeur correspondant (en crédit) des surfaces assurées. Même expliqué aux agriculteurs, ce facteur pose problème. L'assurance est par ailleurs parfois jugée trop coûteuse. Pour ces différentes raisons, la part du crédit agricole octroyé pendant la période de vente de l'assurance reste très limitée et dépasse rarement les 50 %.

Une déconnexion entre assurance et crédit ? Parallèlement à ces évolutions, on observe une différence de stratégie dans le recours au crédit et à l'assurance entre les producteurs membres des deux caisses. À Tikan, le crédit de campagne par hectare

est en hausse, tandis que la superficie assurée par producteur diminue. En moyenne, les producteurs assurés contractent un montant de crédit plus élevé pour cultiver les céréales couvertes par l'assurance.

À Lah en revanche, le montant de crédit par hectare a tendance à se contracter alors que la superficie déclarée assurée par producteur augmente. Ce comportement s'assimile à une stratégie d'espérance de gain plus élevé en cas de sécheresse, surtout chez des producteurs qui s'assurent sans le crédit. Pour ceux de Tikan, on est semblé-t-il dans une stratégie globale de gestion de l'exploitation agricole, d'autant que les montants mobilisés ne servent pas toujours à l'achat d'intrants pour les cultures assurées mais peuvent servir à répondre aux multiples besoins du ménage, avec également une espérance de gain chez certains.

Les données suggèrent ainsi un impact limité voire contrasté dans les villages. Si la surface dédiée aux céréales assurées tend à augmenter à Lah, elle ne conduit pas forcément les producteurs à demander plus de crédit. Pour les producteurs de Tikan, la prise de l'assurance semble s'accompagner d'un montant de crédit graduellement plus élevé mais se traduirait en moyenne par une baisse progressive de la surface assurée, ce qui peut correspondre à une sous-utilisation du potentiel en surface assurée existant des exploitations agricoles. Par ailleurs, l'expérience dans la gestion des risques, la compréhension du dispositif de l'ARS, ainsi que son coût moyen (prime), qui paradoxalement décroît à mesure que la surface assurée s'agrandit, peuvent en partie expliquer la différence de comportement chez les producteurs des deux caisses villageoises.

En somme, si des débuts encourageants ont pu être observés, l'assurance récolte au Sahel semble avoir une portée limitée au Burkina Faso. Dans nombre de villages, son impact sur la demande et l'octroi de crédit est loin d'être assuré. La demande potentielle nécessite d'être davantage comprise et requiert des produits qui répondent au mieux à ses besoins. ■

Compagnie nationale d'assurance agricole du Sénégal

CRÉÉE EN 2008 et fruit d'un partenariat public-privé, elle réunit autour d'un capital de 1,5 milliard de FCFA l'État (36 %), les compagnies d'assurance et de réassurance (56 %), des organisations de producteurs et d'éleveurs (7 %) et des privés nationaux (1 %).

Sa réalisation fait du Sénégal un pionnier en matière de couverture des risques agricoles dans la région. Elle propose de nombreux produits couvrant une diversité de risques : dommages et vols sur des bâtiments et équipements, catastrophes naturelles, mortalité du bétail... L'État subventionne 50 % du coût de la prime d'assurance auprès de la CNAAS. La prime moyenne pour couvrir 1 ha d'arachide

s'élève ainsi à 3 370 FCFA dont la moitié seulement est payée par l'agriculteur. La prime moyenne pour assurer un animal est de 5 % de la valeur de l'animal soit 2,5 % à payer par l'éleveur.

La couverture de cette compagnie reste modeste mais s'étend progressivement. En 2009-2010, les souscriptions aux polices d'assurance s'élevaient à 10 millions de FCFA. En 2013 elles ont fait un bond à FCFA 300 millions puis à FCFA 400 millions en 2014. En 2012, 2 103 producteurs avaient pris une assurance récolte, pour une superficie totale de 4 688 hectares. La même année, 156 éleveurs avaient assuré 61 571 têtes de bétail.

Les organisations paysannes face aux besoins de financement des agriculteurs

Andriamparany Ranoasy (paranyfiata@gmail.com) et Tahirou Amza (opaniger@yahoo.fr)

DANS LA MESURE OÙ les organisations paysannes visent à proposer des réponses aux difficultés rencontrées par leurs membres, la question de l'accès des agriculteurs au financement est cruciale pour elles. Quelles solutions y apportent-elles ?

► Andriamparany Ranoasy est le directeur de Fifata, une des organisations de producteurs les plus importantes à Madagascar.

► Tahirou Amza est le directeur de la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN). Il est agroéconomiste et travaille en particulier sur les enjeux du financement agricole.

► Pour en savoir plus sur les Fonds régionaux de développement agricole à Madagascar, nous vous recommandons la lecture de la capitalisation intitulée « *Des paysans malgaches investis dans un dispositif de financement de l'agriculture* ». Elle porte sur l'expérience de mise en place de fonds régionaux de développement à Madagascar, par l'Afdi en partenariat avec le réseau SOA, de 2006 à 2014.

GRAIN DE SEL : Pourquoi les exploitations familiales ont-elles des difficultés à accéder au financement dans vos pays ?

ANDRIAMPARANY RANOASY : À Madagascar, la plupart des agriculteurs ne savent pas écrire, ils n'osent donc pas demander un crédit. Seuls environ 10 % des agriculteurs malgaches ont déjà pris un crédit, que ce soit auprès d'une banque ou d'une institution de microfinance (IMF) mutualiste. Avec le développement des IMF, en particulier depuis 5 à 10 ans, la situation commence à évoluer, bien que pour l'instant encore peu de producteurs accèdent à leurs services.

TAHIROU AMZA : Au Niger, l'offre de crédit est insuffisante, mal connue, mal répartie et accessible seulement à des conditions souvent inappropriées (montant, durée, taux d'intérêt, garanties, délais). Les institutions financières souffrent d'un manque de ressources humaines qualifiées et d'outils pertinents pour analyser les demandes des exploitations familiales. Il y a aussi une faible maîtrise des informations sur les exploitations familiales et leur rentabilité. Le risque est élevé et les capacités de remboursement des EF sont relativement faibles. Enfin, au niveau des organisations de producteurs, il y a parfois une faible capacité à exprimer les besoins des EF et à faire respecter les engagements de remboursement des producteurs. Les dispositifs endogènes de crédit des OP sont de leur côté instables.

GDS : Que font vos organisations respectives pour améliorer l'accès des EF au financement ?

TA : Depuis 2004, la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN) a entamé une réflexion sur la mise en place d'un système de financement interne répondant aux préoccupations spécifiques de ses membres. Depuis 2005, elle a expérimenté plusieurs types de crédit. La mise en marché collective avec des avances pour la production et la commercialisation (crédits pour l'achat d'intrants, de matériels agricoles, d'animaux de traits, de semences), développée avec plusieurs partenaires (BRS/ORABANK, Ecobank et SIDI), s'est avérée le type de crédit le mieux adapté aux besoins de la FCMN. Un « crédit documentaire » a été mis en place avec la BOA pour le financement de semences de pomme de terre : la banque (BOA) s'engage pour son client importateur (FCMN) à régler au fournisseur de semences dans un délai de 3 mois, via une banque intermédiaire (BNP Paribas) la valeur de la marchandise (les semences) contre la remise de documents strictement conformes justifiant

la valeur et l'expédition des marchandises. Le crédit documentaire a pour effet de rassurer les deux parties : l'acheteur ne paie pas tant qu'il n'a pas reçu la marchandise; le vendeur n'enverra pas la marchandise tant qu'il n'a pas la garantie d'être payé. Le « crédit fournisseur » pour les semences de plants de pomme de terre a aussi été testé. Le warrantage d'oignon et de pomme de terre, avec des magasins de stockage type FCMN permettant de limiter les pertes à 7 % maximum, est aussi pratiqué. Enfin, la FCMN a aussi eu le privilège de bénéficier d'un fonds de garantie de la FAO au même titre que d'autres organisations paysannes faitières pour leur faciliter l'accès au crédit. Pour l'ensemble de ces expériences, les exploitants membres ont eu accès au crédit à travers la faitière nationale qui porte la responsabilité du risque. Les relations entre la faitière et les membres (unions et coopératives) sont formalisées à travers des contrats qui précisent les modalités de mise en place et de remboursement.

AR : C'est justement le problème du financement que nous

avons voulu aborder à la création de Fifata. Pour cela, nous avons développé à partir de 1993 des Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (Cecam). Ce sont des institutions de microfinance à vocation rurale et agricole. Cela a été un succès important. Il existe aujourd'hui 202 caisses locales regroupant au total environ 196 000 membres. Cette année, les crédits en cours s'élèvent à environ 109 milliards d'Ariary (plus de 20 milliards FCFA, ou de 30 millions d'euros) et l'épargne dépasse les 29 milliards d'Ariary (plus de 5 milliards de FCFA ou de 8 millions d'euros). Pour développer et sécuriser sa structure, le réseau des Cecam s'est progressivement ouvert vers les zones urbaines et le financement des transporteurs et des commerçants, mais tout en conservant sa vocation de financement des agriculteurs. Il a aujourd'hui acquis une autonomie totale vis-à-vis de Fifata. Au niveau de Fifata, nous avons depuis développé d'autres activités complémentaires car travailler uniquement sur l'accès au financement ne peut pas tout régler.

GDS : Pourquoi travailler uniquement sur l'accès au crédit ne suffit-il pas ?

AR : Au départ, la plupart des producteurs disaient que le financement était le principal frein au développement agricole. Mais ce n'est pas tout à fait vrai. Depuis la création des Cecam, il leur est plus facile d'obtenir des crédits, mais ils ont des difficultés à les rembourser. Nous nous sommes rendu compte que

« Travailler uniquement sur le crédit ne suffit pas »

☞ nous avons besoin de formations techniques, d'informations sur notre exploitation et de compétences en gestion. L'agriculture n'est pas considérée comme un métier à Madagascar. Les gens ont tendance à penser qu'on n'a pas besoin de compétences et de formations pour être agriculteur. C'est faux mais ça explique pourquoi l'État a très peu investi dans le domaine du conseil et de la formation aux agriculteurs. Nous avons donc dû proposer nous-mêmes ces services. Si d'autres le font c'est bien aussi, mais nous devons alors prendre part à toutes les instances décisionnelles qui fournissent ces services aux producteurs, qu'il s'agisse de finance, de formation ou de foncier, afin de nous assurer que les besoins réels des exploitations familiales sont bien pris en compte.

GDS : *Que faudrait-il aujourd'hui faire de plus ou mieux pour améliorer l'accès des agriculteurs au financement ?*

TA : Au niveau des OP, je pense que nous avons encore tout à travailler à faire de renforcement de la crédibilité des exploitations familiales vis-à-vis des institutions financières. Cela passera par une meilleure maîtrise des informations économiques sur les exploitations familiales, mais aussi par la formation et la sensibilisation des producteurs sur la demande, la gestion et le remboursement des crédits. Négocier un fonds de garantie ou renforcer les fonds propres des OP peut aussi permettre de cautionner les exploitations familiales auprès des institutions financières.

Nous devrions aussi continuer à construire des partenariats et des liens de confiance avec le système financier existant, qu'il s'agisse des banques ou des IMF, pour qu'elles financent les agriculteurs mais aussi les autres activités économiques structurantes. Enfin les organisations paysannes ont un rôle clé à jouer pour défendre les intérêts des exploitations familiales auprès des autres acteurs de la filière, notamment lorsqu'il y a des schémas de contractualisation liant les producteurs aux acteurs de l'aval ou de l'amont, mais aussi auprès de l'État pour qu'il adopte des politiques agricoles favorables à l'investissement, au financement et à la gestion du risque agricole. La construction d'interprofessions ou encore la prise de participation par les organisations de producteurs dans les institutions financières et dans les entreprises agroalimentaires permettraient également de progresser.

Au-delà du rôle des OP, il faudra aussi que l'État s'investisse davantage. Il pourrait par exemple favoriser les prélèvements sur la commercialisation des

produits agricoles sous forme de taxes reversées à la profession agricole pour accroître la participation des OP dans le financement des chaînes de valeur agricole et les concertations internes à la profession. Il pourrait aussi favoriser la mise en place d'institution de microfinance et de guichets de proximité en milieu rural, incitant l'installation de nouveaux guichets de proximité par des structures professionnelles existantes ou à venir. Des projets pilotes sur la question d'assurance agricole pourraient conduire à la mise en place de dispositifs d'assurance agricole.

AR : L'accès au financement doit se penser de façon différente selon le type d'exploitation. Les paysans très pauvres doivent être subventionnés pour survivre. Parce que s'ils ne cultivent pas, ils vont mourir aujourd'hui. Les grands producteurs n'ont pas de problème pour accéder au crédit proposé par les banques. Les paysans dans une situation intermédiaire, qui maîtrisent déjà les techniques de production et qui font des efforts de gestion de leur exploitation peuvent assumer de prendre un crédit mais le taux appliqué aujourd'hui par les IMF à Madagascar reste encore trop élevé. Au niveau des Cecam par exemple, il varie entre 2,5 % et 4 % par mois. Les banques exigent aussi

des garanties que le producteur ne peut pas toujours fournir.

Récemment, l'État a décidé de mettre en place un Fonds pour le développement agricole (FDA), qui pourrait permettre

d'accélérer les choses. Avant de mettre en place ce fonds à l'échelle nationale, des Fonds régionaux de développement agricole (FRDA) ont été mis en place dans plusieurs régions : les partenaires financiers versent leurs fonds aux FRDA qui les gèrent ensuite. Ces FRDA existent depuis 2009. Il existe quatre guichets pour accéder aux financements du FRDA : organisation paysanne régionale, centre de services agricoles, recherche universitaire et paysanne et microfinance. Par exemple, si un producteur veut prendre un crédit pour acheter une charrette, il faut qu'il fournisse au moins un quart du coût total. 25 % sont prêtées par la Cecam et les 50 % restants sont fournis par le FRDA. Après évaluation du pilotage des FRDA, l'État a décidé de mettre en place le Fonds national : cela fait 2 ans que le conseil d'administration du FDA (14 membres dont 7 producteurs agricoles) a été mis en place et cela la fait 6 mois que la directrice est en poste. Elle est en train de constituer son équipe. Beaucoup de choses sont encore en discussion et restent à définir, mais ce fonds pourrait contribuer à améliorer la situation du financement agricole. ■

« Il faut adapter le financement au type d'exploitation »

Exploitations familiales et accès au crédit au Niger

AU NIGER, moins de 10 % des producteurs obtiennent des crédits auprès des institutions financières directement ou via leurs organisations, mais un grand nombre de producteurs prennent du crédit auprès des commerçants. Les commerçants sont ainsi la « première banque agricole » du Niger avec une multitude de pratiques qui se sont progressivement développées (lire l'expérience de la FCMN ci-contre).

Les banques peinent encore à financer le secteur agricole. Lorsqu'elles le font, c'est principalement en adoptant une position de « grossiste » : elles financent les institutions de microfinance impliquées dans le financement de l'agriculture. C'est le cas notamment d'ECOBANK Niger et de la Banque agricole du Niger (Bagri).

Les institutions de microfinance sont prégnantes dans le financement de l'agriculture et du monde rural. À fin décembre 2014, le crédit à l'agriculture représente au total 18 % du portefeuille des institutions de microfinance majeures du pays, soit environ 5,7 milliards de FCFA.

Le taux pratiqué par les institutions de microfinance est en général entre 18 et 24 % par an. De leur côté, elles empruntent auprès des banques au taux moyen de 11 %. ASUSU SA, qui représente 50 % des crédits agricoles de ces institutions, propose un taux mensuel dégressif de 1,65 % par mois. L'obtention de crédits individuels par le biais des organisations de producteurs pourrait et devrait permettre de limiter les frais de compte, qui sont mensuels et constituent

une charge très importante pour les petits crédits, en ouvrant un seul compte même s'il y a une douzaine de producteurs bénéficiaires au final du crédit.

Des négociations sont également en cours avec les institutions financières, les organisations de producteurs, les gouvernements et leurs partenaires afin de trouver une alternative aux garanties financières que les producteurs ne peuvent le plus souvent pas produire. Quatre à cinq grands programmes (coopération suisse, danoise, et luxembourgeoise, Agence française de développement, Fonds international de développement agricole) se sont engagés dans le développement de crédits aux exploitations agricoles avec un système de subvention adossé au crédit pour les investissements, le renforcement des capacités des institutions financières (procédures, formation du personnel), le renforcement des OP, la réflexion pour la mise en place d'un fonds de garantie ou encore la création d'un fonds de financement des institutions de microfinance. Celles-ci ont aujourd'hui des ressources insuffisantes et se financent auprès de banques à des taux qui ne permettent pas de diminuer les taux d'intérêt.

Plusieurs évolutions sont ainsi en cours. Un des changements les plus importants, c'est que la question du crédit commence à être vue différemment avec la compréhension que cela demande un ensemble de mesures coordonnées. Au Niger c'est le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N qui anime la réflexion, construit des propositions et coordonne les initiatives.



Un magasin de stockage de la Fédération des coopératives maraichères du Niger

Financement des exploitations familiales : quel rôle pour l'État ?

Ibrahima Coulibaly, Erick Sile, Claude Torre et Augustin Wambo Yamdjeu

► Ibrahima Coulibaly est vice-président du Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'Ouest (Roppa) et président de la Coordination nationale des organisations paysannes du Mali (CNOF).

► Erick Sile est conseiller en finance agricole au sein du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (Nepad)

► Claude Torre est chef de projet au sein de la division « Agriculture, Développement Rural et Biodiversité » de l'Agence française de développement (AFD).

► Augustin Wambo Yamdjeu est responsable du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA/CAADP) au Nepad.

COMMENT AMÉLIORER L'ACCÈS au financement des agriculteurs familiaux ? L'État peut-il ou doit-il intervenir dans ce domaine ? Comment ? Sur ces questions, nous avons interrogé un leader paysan, deux responsables des politiques régionales africaines et un représentant d'un partenaire technique et financier actif dans ce domaine en Afrique de l'Ouest.

GRAIN DE SEL : *Quel est le principal obstacle aujourd'hui auquel les exploitations familiales sont confrontées quand elles veulent se financer ?*

AUGUSTIN WAMBO YAMDJEU & ERICK SILE : Les institutions de financement sont frileuses à l'idée d'accorder un crédit aux producteurs agricoles car elles estiment qu'ils sont vulnérables ou en incapacité de bien gérer leur activité. Les aléas climatiques présentent aussi un risque élevé pour les petits exploitants qui n'ont pas accès aux équipements d'irrigation.

IBRAHIMA COULIBALY : Dans la plupart des pays, il n'existe pas de cadre de financement des petits producteurs légal, formel et accepté de façon consensuelle. On assiste donc à des actions par « à coups ». Les États investissent de l'argent — et souvent beaucoup d'argent — dans le secteur, mais il est utilisé de manière totalement désordonnée. Il arrive aussi souvent qu'un nouveau gouvernement remette en cause les outils déployés par le précédent.

CLAUDE TORRE : De manière générale, l'agriculture se pratique dans les zones rurales qui sont le plus souvent délaissées en termes d'accès aux services et en infrastructures. Les services financiers qui s'avèrent coûteux pour atteindre des clients dispersés et faiblement organisés. De plus, l'agriculture est une activité risquée car liée à l'incertitude météorologique ou aux aléas sanitaires. C'est donc un sujet de développement territorial, au même titre que l'accès à l'éducation, à la santé, à l'eau, aux infrastructures, etc.

GDS : *Comment développer l'accès au crédit, en particulier à moyen et long terme, des exploitations familiales ?*

CT : Pour les raisons invoquées, le secteur privé est dans l'incapacité de fournir des services financiers efficaces en zone rurale. Cela constitue une défaillance de marché majeure que l'État peut être en mesure de réduire. L'expérience montre qu'il faut agir à la fois sur la demande (culture économique et financière, capacités techniques, organisation des producteurs) et sur l'offre (produits financiers aménagés, accès aux informations technico-économiques, mobilisation d'instruments de partage des risques, ressources adaptées, technologies de réduction des coûts).

Pour le crédit de moyen et long termes, de nombreux pays (Bénin, Togo mais aussi Mexique) ont développé des instruments financiers spécifiques (facilités ou banques de second niveau) qui mobilisent des ressources longues et concessionnelles, destinées aux institutions (de premier niveau) finançant le secteur. Le plus souvent ces instruments sont combinés avec d'autres outils pour transférer une partie des risques (fonds de garantie ou assurance obligatoire

par exemple). Dans d'autres pays (Colombie, Nigeria) une réglementation oblige l'affectation par les banques commerciales d'un pourcentage minimum de leur portefeuille au secteur agricole, directement ou par réaffectation via un instrument dédié.

L'AFD s'est penchée très tôt sur le financement agricole à travers des appuis aux banques de développement dans de nombreux pays d'Afrique. Après les déboires de ces dernières, l'équipe des « agros » avait cru trouver l'instrument idéal dans la microfinance. Hélas plusieurs échecs liés à une croissance non maîtrisée et l'impossibilité de financer l'investissement agricole par ces institutions nous ont obligés à revoir nos ambitions. Aujourd'hui la pérennisation d'un assemblage d'institutions financières variées nous semble prioritaire : banque ou IMF, fournisseurs de services d'épargne, de crédit, d'assurance, de réassurance, de garantie de crédit, ou tout autre instrument d'incitation bien géré, mutualistes, publiques ou privées, qui interviennent en association ou non. Bien entendu c'est aussi par les complémentarités entre les acteurs des filières et l'institution de services financiers que se construisent les dispositifs les plus performants, permettant le respect des contrats et le développement des exploitations familiales. Les approches favorisant la sécurisation d'actifs, souvent par un tiers (warrantage, tierce détention, etc.), sont une voie très efficace de développement des filières.

AWY & ES : La question du risque et des garanties doit être abordée de manière simple, en partant de bases auxquelles les gens s'identifient. Le système de « pression sociale » marche plutôt bien chez nous. Quand vous faites partie d'une communauté et que vous empruntez de l'argent, il est rare que vous en fassiez ce que vous voulez sans chercher à le rembourser. Car vous appartenez à un groupe social et votre image vaut de l'or.

Des institutions appropriées dans les zones rurales pourraient aussi apporter des solutions durables aux problèmes de risque et garanties. Les institutions financières mutualistes telles que les coopératives d'épargne et de crédit et certaines institutions de microfinance ont un fort encrage communautaire dans les zones rurales. Ces institutions regorgent ainsi d'énormes informations sur leurs clients, élément important dans l'évaluation du risque.

Mais la question du crédit n'est pas une question que seul le secteur privé peut régler. Le régulateur doit mettre en place un dialogue permanent entre tous les acteurs de la chaîne de valeur du crédit, afin d'identifier les problèmes et définir puis mener les réformes nécessaires.



IC: L'époque de l'État qui règle tout n'est pas prête de revenir mais l'État peut en effet catalyser dans le même pot commun différentes sortes de ressources. Le secteur bancaire sera essentiel, en particulier pour offrir la possibilité de crédits à moyen terme au petit producteur. Les institutions de microfinance auront aussi toujours un rôle à jouer dans le financement des petits producteurs.

GDS: On a coutume de dire que les États sont trop intervenus dans le financement de l'agriculture suite aux indépendances. Quelle serait la juste place des pouvoirs publics dans ce domaine ?

AWY & ES: Il nous semble au contraire que l'État n'est pas intervenu. En tout cas, il n'a pas créé les effets de levier nécessaires au développement du crédit pour en démocratiser l'accès à tous. L'expérience récente du Nigeria illustre bien l'intérêt de tels effets de levier.

Il y a cinq ans, une réunion a été organisée entre le gouverneur de la Banque centrale, le ministre des Finances, le ministre de l'Agriculture, les principales banques commerciales et les autres institutions de financement au niveau micro, méso et macro. Il s'agissait notamment de voir comment mettre en place un mécanisme de réduction du risque pour les banques. Selon un représentant de l'une d'elles, assurer un pourcentage minimum de recouvrement des crédits pouvait empêcher une banque de faire faillite. C'est sur cette base qu'a été développé le « *Nigeria incentive-based risk sharing system for agriculture lending* » (Nirsal : voir encadré). L'équipe chargée de développer ce programme (des représentants du ministère de l'Agriculture, du ministère des Finances et du secteur bancaire) est devenue une agence qui dispose de moyens propres pour mener des missions d'expertise et de conseil sur l'accès au crédit agricole. La situation du crédit agricole au Nigeria a beaucoup évolué depuis.

Comme au Nigeria, le secteur public pourrait développer des mécanismes de partage des risques tels que des fonds de garanties. Ces mécanismes serviraient à atténuer considérablement les effets de potentielles défaillances des clients sur les portefeuilles des institutions financières, mais aussi à s'assurer que les petits exploitants

reçoivent des crédits aux taux d'intérêt raisonnables.

Il est important de souligner que le Nigeria n'appartient pas à la zone du franc CFA ; la banque centrale a par conséquent des marges de manœuvre importantes. Quand vous appartenez à une zone monétaire, vous ne pouvez pas décider librement de modifier la masse monétaire que vous mettez en circulation. Les décisions relatives à votre politique monétaire doivent être adoptées de manière collégiale, entre tous les membres de la zone, c'est-à-dire entre des pays qui n'ont ni les mêmes niveaux d'endettement, ni les mêmes difficultés sur leur balance commerciale.

CT: Il me semble que l'intervention publique peut être de qualité si son fonctionnement est transparent, encadré par des procédures respectées. L'échec de nombreuses institutions publiques est le plus souvent lié à une mauvaise gouvernance et une influence politicienne de court terme qui ont nui à leur viabilité. L'État a le devoir d'intervenir pour régler les défaillances de marché mais il doit le faire avec les bonnes incitations financières. Il doit être aussi capable de faire évoluer ces dernières, sur la base de l'évaluation de ses politiques publiques, par des réformes voire des stratégies de sortie, si le secteur privé prend progressivement la place, avec qualité, de certains services publics.

GDS: Sur quels leviers l'État peut-il jouer pour améliorer l'accès des producteurs au financement ?

CT: Nous avons financé une étude qui sera bientôt publiée et qui recense les nombreux instruments dont l'État peut disposer dans ce domaine : mixage de subvention avec le crédit, bonification de taux d'intérêt, réglementation et fiscalité favorables, banques de second niveau, soutien aux instruments de gestion des risques, appui au développement des filières, etc. Tout l'art réside dans le bon usage de ces moyens budgétaires car il faudra définir les modalités de transfert, de transparence et redevabilité, d'évaluation et impact. Cela peut se faire avec des entreprises privées ou mutualistes (PPP) mais les entreprises et sociétés publiques ont encore bien leur place.

IC: Il faut que l'État soit un catalyseur permettant

à chaque acteur intervenant dans le financement de se sentir à l'aise et de bénéficier en parallèle des ressources publiques pour gérer les externalités. On pourrait par exemple imaginer que l'État bonifie les taux d'intérêts, comme au Sénégal. Dans la mesure où les investissements réalisés dans le secteur agricole mettent en général plusieurs mois à produire des résultats il faudrait aussi que l'État mette en place des systèmes pour garantir ces financements, pour que les banques se sentent davantage sécurisées dans des prêts d'investissement à moyen et long terme dans l'agriculture. Sans ressources publiques, notamment à travers la mise en place de fonds nationaux d'appui à l'agriculture par exemple, le développement de tels crédits sera difficilement possible. Il faut également des mécanismes visant à gérer les calamités climatiques. Ces mêmes fonds peuvent servir à cela. Ils sont actuellement en train d'être mis en place au Mali, au Sénégal, et au niveau régional dans le cadre de l'Ecowap.

Au Mali, ce fonds a été mis en place et abondé par l'État mais aux yeux de la plupart des acteurs et en particulier des organisations paysannes, les fonds n'ont pas été utilisés de manière satisfaisante. Aujourd'hui nous sommes en train de discuter avec le nouveau ministre de l'Agriculture pour repenser le fonctionnement de ce fonds, pour qu'il puisse devenir un outil solide et durable d'accompagnement du secteur agricole et en particulier des petits producteurs. Ce fonds aura plusieurs guichets : un pour des initiatives innovantes,

un pour la gestion des calamités, pourquoi pas un pour la bonification de taux d'intérêts.

GDS: Existe-t-il, en Afrique, des États qui vous semblent mener une politique efficace en matière d'accès au financement des agriculteurs ?

CT: Le Maroc et le Sénégal nous paraissent des États qui avancent, à leur rythme, dans la bonne direction. Mais de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest ou Centrale souhaitent suivre leur chemin et l'AFD sera là, parmi d'autres, pour les appuyer.

AWY & ES: Le gouvernement du Sénégal est en voie de promulguer la réglementation nécessaire au bon fonctionnement d'un système de récépissés d'entrepôt permettant aux petits exploitants agricoles d'obtenir des crédits auprès d'institutions financières (lire p. 18-19). Par ailleurs, dans le cadre de la mise en œuvre de Plan Sénégal Émergent, le Sénégal intensifie des mesures visant notamment l'allègement de la fiscalité sur les intrants et équipements agricoles. L'expérience du Nigeria semble aussi intéressante. Le Ghana, le Kenya et l'Ouganda pourraient d'ailleurs vouloir suivre la même approche.

IC: La dynamique générale est positive. Je pense qu'on a dépassé le cap du manque d'intérêts et de financement pour l'agriculture, mais qu'il faut maintenant établir des cadres intelligents et durables, élaborés collectivement et prenant en compte les besoins de chaque partie.

Nigeria: encourager les banques à prêter au secteur agricole

LANCÉ EN 2011, le *Nigeria Incentive-Based Risk-Sharing System for Agricultural Lending* (Nirsal) vise à faciliter l'octroi de crédit au secteur agroindustriel. Le programme repose sur l'idée qu'une augmentation du volume de crédit vers l'agriculture ne pourra être atteinte qu'en améliorant les capacités des intermédiaires financiers et en construisant la confiance au sein des banques.

Le Nirsal a une dotation initiale de 75 milliards de Nairas* réparti selon 5 piliers. Le principal dispositif (45 milliards nairas) permet de couvrir jusqu'à 80 % des premières pertes liées à des crédits non remboursés. Les exploitations familiales sont concernées par ce dispositif, individuellement ou en regroupement, pour des besoins d'investissements ne dépassant pas 5 millions de nairas. Ces interventions bénéficient d'une couverture de risque à 75 %. Les taux d'intérêts sont laissés à une libre détermination des banques mais ils doivent permettre de couvrir les frais des institutions de prêt tout en garantissant la rentabilité de l'activité. De fait, ils se situent entre 7,5 et 10,5 %. La durée des prêts se situe entre 24 et 28 mois.

Un second mécanisme (4,5 milliards) vise à réduire les risques en développant des produits d'assurance. Parallèlement, un mécanisme d'assistance technique (9 milliards) vise à aider les institutions financières

à évaluer le risque réel et à former les producteurs pour une utilisation efficace de leur prêt.

Enfin, un fonds de 1,5 milliard de Naira permet d'évaluer les banques. Deux critères entrent en compte: l'efficacité des prêts et l'impact social. Un fonds de 15 milliards de nairas permet de récompenser les banques qui ont reçues une évaluation favorable. Ces fonds doivent leur servir à financer un projet permettant d'améliorer leur capacité à prêter à l'agriculture.

Le programme étant jeune, les études d'impact manquent, mais certains analystes considèrent ses premiers résultats comme encourageants. Entre 2011 et 2016, le Nirsal a garanti 454 projets pour une somme totale de 61 milliards de nairas. Depuis 2011, le Nirsal aurait permis de faire augmenter les prêts bancaires au secteur agricole à 7,5 % des prêts totaux accordés par les banques contre 1 % auparavant. Le succès est plus mitigé pour certains agriculteurs. Les conditions pour accéder au crédit, en particulier le taux d'intérêt, ne seraient pas assez favorables. Le programme leur semble aussi parfois confus.

* Au 15/11/2016, 75 milliards de nairas équivalent à environ 145 milliards FCFA et 220 millions d'euros.

Vu de France: « l'endettement est inhérent au métier de paysan »

Entretien avec Patrick Bougeard
(bougeardpatrick@gmail.com)

TANDIS QUE LES DIFFICULTÉS pour un agriculteur d'accéder au financement reviennent régulièrement dans les débats en Afrique de l'Ouest, c'est de plus en plus de l'endettement des paysans dont il est question en France. Nous vous proposons de lire un entretien sur ce phénomène avec Patrick Bougeard, président de Solidarité Paysans.

► Patrick Bougeard est président de l'association française Solidarité Paysans.

► Solidarité Paysans est une association française qui vise à accompagner et défendre les agriculteurs confrontés à des difficultés sur leur ferme. En prenant en compte tous les aspects des problèmes rencontrés par les personnes (juridiques, financiers, techniques mais aussi sociaux, familiaux, de santé, de logement, etc.), l'association se fixe pour objectif de permettre à l'agriculteur de retrouver pleinement la maîtrise de sa ferme ainsi que sa place dans son milieu professionnel et son territoire.

SELON UNE ÉTUDE DE 2014 du ministère de l'Agriculture français, le niveau d'endettement des exploitations agricoles moyennes et grandes s'élevait en France à 171 600 euros en moyenne en 2012. En 2012, le taux d'endettement moyen (rapport de l'ensemble des dettes au total de l'actif) s'élevait à 40 %. Il ne fait qu'augmenter, accompagnant un agrandissement des structures et un alourdissement des investissements (cf graphique). L'augmentation de l'endettement a aussi pu être favorisée par des taux d'intérêt relativement bas durant la dernière décennie (3,8 % en 2012 à comparer avec 7,4 % en 1990).

L'endettement diffère toutefois sensiblement selon l'orientation : il dépasse 375 000 euros en moyenne pour les éleveurs de porcins contre moins de 100 000 euros pour les éleveurs d'ovins et de caprins par exemple. D'autres facteurs différencient les niveaux d'endettement. Par exemple les très grandes exploitations sont plus souvent endettées que les petites. Une exploitation dont le chef est âgé de moins de 40 ans est endettée à hauteur de 231 000 euros en moyenne, en raison des dépenses d'installation.

GRAIN DE SEL : *L'endettement des agriculteurs est-il un phénomène qui ne concerne que la France ?*

PATRICK BOUGEARD : L'endettement est une caractéristique inhérente au métier de paysan en France, mais aussi en Europe car le modèle de production agricole est un modèle de capitalisation. Lorsque vous vous installez, vous êtes obligés d'acquérir des moyens de production, que ce soit un robot de traite, une stabulation ou un cheptel dans une très grosse exploitation ou une brouette, une bêche et un râteau pour un maraîcher qui démarre.

GDS : *Il existe donc des différences entre les agriculteurs dans les niveaux d'endettement.*

PB : Bien sûr. Les productions de type « industrielles intégrées » comme la volaille en général ou le porc sont monogastriques. Elles valorisent des aliments concentrés et ont souvent été pensées en hors-sol. Le cycle de production est court et il dépend dans bien des cas d'intrants importants. Pour le porc par exemple, on estimait à une époque qu'il fallait 60 € d'intrants (aliments) pour 100 € de production finale. En ce qui concerne en revanche les productions bovines, viande et lait (poly gastriques demandant du fourrage grossier dans la ration, la production est plus attachée au sol), le cycle de production — et ainsi la rotation des capitaux — sont plus longs. C'est donc à la fois le niveau et

la nature de l'endettement qui peuvent changer. Dans le cas de la volaille et du porc, on trouve généralement plus de prêts à court terme ou d'ouverture de crédit.

GDS : *Au-delà du modèle agricole en place, d'autres éléments permettent-ils d'expliquer les niveaux élevés d'endettement des agriculteurs en France ?*

PB : Oui, bien sûr. Par exemple, lorsque vous avez des revenus en agriculture, les centres de gestion vous poussent à faire de « l'optimisation fiscale ». Concrètement cela veut dire que dans une bonne année, vous diminuez vos revenus en provisionnant une partie de ceux-ci pour des investissements que vous êtes obligés de concrétiser dans les trois années qui suivent. Vous rachetez donc un tracteur, une salle de

traite, du cheptel, de la terre...

Il y a également une pression de notre secteur d'activité : il faut être opérationnel rapidement donc l'équipement individuel peut être plus intéressant que l'équipement collectif. Il y a aussi une incitation à faire grossir toujours plus les exploitations, ce qui nécessite des investissements : par exemple vous avez 100 vaches mais avec 50 de plus on vous explique que vous ferez des économies d'échelle. Enfin, il y a l'image que les agriculteurs veulent renvoyer au sein de leur environnement : il vaut mieux avoir un tracteur neuf de 100 chevaux qu'un tracteur d'occasion de 60.

L'endettement est aussi lié à la manière dont est structuré l'environnement social du paysan. Les retraites agricoles sont faibles. Ce qui permet de justifier cette rémunération basse des retraites paysannes, c'est le fait que lorsque le paysan cesse son activité il vend ses actifs. Il dégage ainsi une rente financière qui lui permet de compenser sa faible retraite. Mais du coup, entrer dans le modèle de production agricole oblige à acheter ses actifs à celui qui part. Sauf à disposer d'une fortune personnelle conséquente, vous êtes obligés dès le départ de dépendre des banques.

Un certain nombre de facteurs concourent ainsi — idéologiquement et de manière organisée par le modèle — à l'endettement des exploitations agricoles.

GDS : *Cet endettement est-il un problème ?*

PB : Au niveau de Solidarité Paysans, nous considérons qu'il s'agit d'un problème. Les syndicalistes majoritaires ne le pensent pas ; ils considèrent que c'est inhérent au métier, que l'agriculteur est un entrepreneur et que l'entrepreneur doit forcément capitaliser pour développer sa production.

« 30 à 40 % des paysans seraient en difficulté financière »



GDS : Pourquoi cet endettement est-il un problème ?

PB : On a aujourd'hui des crises tous les deux ans, qui balayent un certain nombre de producteurs. Le dernier recensement (2010) montre qu'on a perdu en dix ans 26 % d'exploitations et 22 % d'emplois sur ces fermes. Ces crises sont toujours liées à un état de dégradation de la situation financière des exploitations. Les plus endettées disparaissent à chacune de ces crises. Et cela dure depuis l'après-guerre. Il n'y a jamais eu d'infléchissement de cette courbe, ce qui veut dire que le modèle a besoin de la disparition de paysans pour fonctionner.

GDS : Cette question de l'endettement n'est donc pas nouvelle ?

PB : Absolument pas. La question de l'endettement a été posée dès les années 1950, mais jusque dans les années 1980, un certain nombre de phénomènes protégeait l'agriculteur. La PAC distribuait encore des aides liées à la production : plus vous produisiez, plus vous touchiez d'aides. L'inflation était forte : quand vous empruntiez, elle remboursait vos taux d'intérêts. Mais dans les années 1980, lorsque l'inflation a disparu et que la PAC a modifié son mode de soutien à l'agriculture, l'endettement est apparu comme l'élément crucial de la situation des paysans.

GDS : A-t-on des chiffres sur le nombre d'agriculteurs qui ne sont aujourd'hui pas en mesure de rembourser leur crédit ?

PB : Pas vraiment, car personne n'accepte de communiquer de tels chiffres. On entend souvent dire que 10 % des agriculteurs sont en difficulté. Mais au cœur de la crise agricole actuelle, on parle de 60 000 paysans en état de cessation de paiement, soit plus de 10 % des agriculteurs. Ce qui veut dire que vraisemblablement les paysans qui sont en difficulté financière, qui ont du mal à honorer leurs encours bancaires, se situent plutôt entre 30 et 40 %.

GDS : Étant donnée cette situation, les banques ne sont-elles pas réticentes à prêter aux agriculteurs ?

PB : Les banques n'ont jamais pris de risques. Elles ont toujours bénéficié soit de garanties d'État sur des prêts d'installation, soit de fonds internes de garanties qui permettaient en cas de défaillance de l'emprunteur d'aller chercher les garanties là où elles étaient, soit de solliciter des garanties familiales, soit de prises de garanties sur des actifs personnels de l'emprunteur. Je n'ai jamais connu une banque qui a été mise en péril par le fait de prêter des sommes d'argent importantes aux agriculteurs. La limite que les banques donnent au prêt, c'est la limite de la garantie qu'elles ont. Lorsqu'elles estiment qu'un dossier est risqué, elles ne prêtent pas d'argent.

GDS : Existe-t-il des solutions face à cette situation d'endettement ?

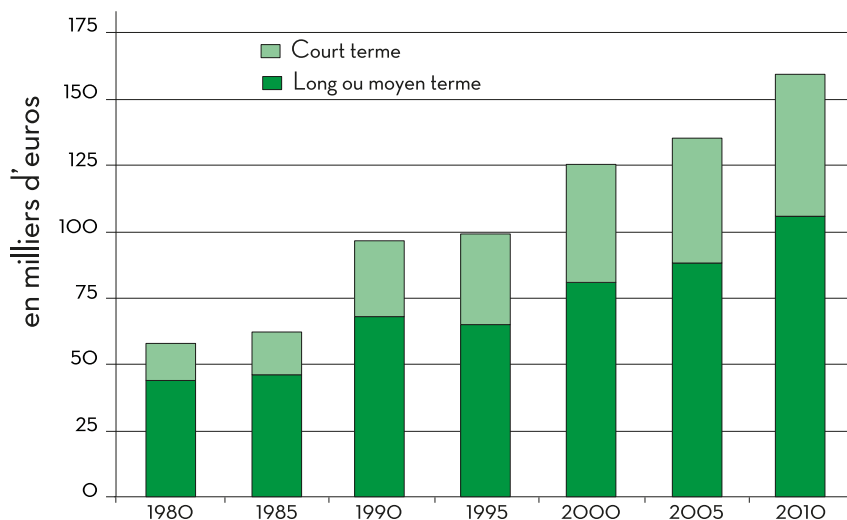
PB : Il existe des solutions individuelles. Je connais l'exemple d'un Groupement agricole d'exploitation en commun (Gaec) dans le Maine et Loire qui fonctionne selon le principe suivant : lorsqu'un jeune rentre sur le Gaec, il y amène les moyens de production inhérents à l'exploitation mais il les abandonne en propriété au Gaec en partant. En contrepartie, le Gaec cotise lui-même pour une caisse de retraite complémentaire permettant d'assurer au paysan une retraite ne l'obligeant pas de vendre les moyens de production. On est dans un espace de propriété individuelle et collective des moyens de production.

Dans certains cas, des paysans ont pu aussi directement négocier entre eux : le revendeur se substitue à la banque et demande au repreneur de lui verser l'équivalent du capital progressivement, par exemple 600 euros par mois pendant 20 ans. Le revendeur a ainsi un complément de retraite et le repreneur n'est pas obligé de s'endetter auprès d'une banque pour s'installer.

Toutes ces solutions permettent à des agriculteurs d'avoir une carrière moins liée à la banque et plus sereine. Mais on reste sur des solutions individuelles. Malheureusement, nous n'avons pas aujourd'hui en France de réelles pistes de solution globale pour résoudre la question de l'endettement des paysans. ■

Niveau d'endettement des agriculteurs français de 1980 à 2010

Source : Agreste, ministère de l'Agriculture



Un cycle d'échange et de réflexions sur le financement agricole

CE NUMÉRO DE *GRAIN DE SEL* s'inscrit dans le cadre d'un cycle de réflexions et d'échanges animé par Inter-réseaux et qui a impliqué plusieurs membres et partenaires. Il restitue un certain nombre d'éléments de ces réflexions. Nous vous invitons à retrouver sur le site d'Inter-réseaux d'autres produits de ce cycle thématique consacré au financement agricole.

Une autre publication en particulier a été réalisée par Inter-réseaux. Un **Bulletin de synthèse** (n°21, *Peut-on parler d'une renaissance de l'APD agricole*

en Afrique de l'Ouest?), publié en septembre 2016, s'intéresse aux principaux bailleurs impliqués dans le financement des politiques agricoles ouest-africaines.

La réalisation de ces publications a suscité de nombreux **entretiens, échanges et réactions**, dont certains ont été retranscrits. Nous vous invitons à les retrouver sur notre site et à contribuer vous aussi à cette réflexion collective. Vos contributions pourront être publiées sur notre site.

Poursuivre la lecture

DE NOMBREUSES RESSOURCES ont été produites sur le sujet du financement des exploitations agricoles. Nous en avons indiqué plusieurs en marge des articles de ce numéro, en lien avec les sujets abordés. Sans aucune prétention de dresser une liste exhaustive des ressources disponibles sur le financement des exploitations familiales, nous vous conseillons également la lecture des documents suivants :

- *Le crédit à l'agriculture, un outil-clé du développement agricole*, Fondation FARM, juillet 2016, 36 p. ;
- *Financement et sécurisation du financement de l'agriculture dans les pays en développement*, séminaire de recherche organisé le 21 janvier 2016 à l'Istom. Les présentations sont en ligne sur le site d'Istom. ;
- *Réponses des organisations paysannes aux besoins de financement des exploitations familiales en Afrique*

de l'Ouest, SOS Faim, 2014, 118 p. ;

- *Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles*, CTA, mars 2014, 52 p. ;
- *Paysans et entrepreneurs: investir dans pour la sécurité alimentaire*, HLPE, juin 2013, 126 p. ;
- *Étude sur l'usage de la bonification d'intérêt pour le développement des crédits agricoles*, Agence française de développement, 2013, 216 p. ;
- *Assurer l'accès à la finance agricole. Conclusion d'une étude horizontale couvrant le Cambodge, la Mali, le Sénégal, la Tanzanie, la Thaïlande et la Tunisie*, AFD, décembre 2012, 138 p. ;
- *Financement des chaînes de valeur, outils et leçons*, Miller C. & Jones L., FAO, 2013, 199 p. ;
- *Document de politique générale sur la finance agricole en Afrique*, MFW4A, 2012, 34 p. ;



Réunion des membres d'une association villageoise d'épargne et de crédit au Togo

Inter-réseaux en quelques mots

INTER-RÉSEAUX DÉVELOPPEMENT RURAL a été créé en 1996, à l'initiative de personnes engagées dans le développement rural et avec l'appui des pouvoirs publics français. Depuis ses débuts Inter-réseaux a évolué et se définit aujourd'hui comme « un réseau euro-africain multipolaire porté par des acteurs stratégiques ».

La finalité d'Inter-réseaux est de créer les conditions pour que les acteurs engagés dans le développement agricole et rural puissent agir en faveur des populations rurales et du développement d'une agriculture durable basée sur l'exploitation familiale capable de relever les défis : (i) de

nourrir les populations africaines dans un contexte de développement démographique important ; (ii) de créer des emplois et des revenus afin de lutter contre la pauvreté.

Inter-réseaux est un réseau multi acteurs au service de ses membres, et qui se veut utile aux acteurs engagés dans le développement agricole et rural. Il a pour mission de leur faciliter : i) l'accès à l'information, ii) le dialogue et la mise en débat, iii) la valorisation de leurs réflexions et expériences.

Votre revue *Grain de sel*

Participez à l'élaboration de votre revue

Écrire dans *Grain de sel* ou participer à la rédaction d'un article pour un dossier ? Réagir à un article ? Apporter un témoignage, un avis ? Débattre d'un sujet ? C'est possible, et c'est simple !

Pour cela, il suffit de nous adresser vos contributions, individuelles ou collectives, à inter-reseaux@inter-reseaux.org

Tout texte est le bienvenu, quel que soit son format, dans la mesure où il pourra être valorisé de multiples façons (encadré, article de une ou deux pages, article sur le site web d'Inter-réseaux, etc.). Vous pouvez également nous suggérer des thématiques à creuser, par email ou courrier postal, cela nous intéresse !

Vous recherchez un article dans un précédent numéro de *Grain de sel* ?

Vous pouvez retrouver les numéros déjà parus sur le site web d'Inter-réseaux et en particulier les articles des derniers dossiers :

– N°71 : Jeunesses rurales africaines : contours, aspirations et perspectives

– N°67-70 : Année internationale de l'agriculture familiale : bilan et perspectives
– N°63-66 : Agroécologie en Afrique de l'Ouest et du Centre : réalités et perspectives

Nous préparons déjà les prochains numéros

Le prochain numéro aura pour thème le pastoralisme. Contactez-nous si vous souhaitez participer à sa réalisation !

Annonce aux abonnés de *Grain de sel*

Afin d'économiser des frais de port et d'édition, de plus en plus coûteux, nous vous proposons de recevoir *Grain de sel* via email en format PDF. Si vous êtes d'accord, merci de nous le confirmer par email à l'adresse suivante : secretariat@inter-reseaux.org, en précisant vos nom, prénom, organisme et adresse postale pour que nous puissions vous retirer de notre liste d'envoi courrier.

RECEVOIR *GRAIN DE SEL*

Grain de sel est diffusé par abonnement gratuit pour les ressortissants du Sud, et payant au Nord (22 euros par an, par chèque à l'ordre de Inter-réseaux ou par virement). Pour vous abonner, envoyez un courrier postal avec vos prénom, nom, adresse postale et adresse de courrier électronique à Inter-réseaux, 32 rue Le Peletier, 75009 Paris France ou à Inter-réseaux, 09 BP 1571 Ouagadougou 09 Burkina Faso ou bien encore en envoyant un email à : secretariat@inter-reseaux.org



directeur de la publication	François Doligez
responsable du numéro	Liora Stührenberg
comité de rédaction	Nedjma Bennegouch, Roger Blein, Pierre Casal Ribeiro, Jean-René Cuzon, Patrick Delmas, Stéven Le Faou, Anne Lhériaux, Philippe Massebiau, Marc Mees, Gilles Mersadier, Gifty Narh, Anne Panel, Vital Pelon, Sébastien Subsol, Joël Teyssier, Claude Torre
conception graphique, mise en œuvre	Bureau Issala
photogravure, impression	IMB, 14400 Bayeux
éditeur	Inter-réseaux Développement rural - Paris Tél.: +33 (0) 1 42 46 57 13 secretariat@inter-reseaux.org www.inter-reseaux.org
dépôt légal	2e trimestre 2016
ISSN	1253-0166