

Servir les petits exploitants agricoles : Évolutions récentes dans la finance numérique

On estime à 500 millions le nombre de familles de petits exploitants agricoles (soit plus de 2 milliards de personnes) qui dépendent à des degrés divers de la production agricole pour leur subsistance¹. Plus gros segment – en termes de source de revenus – de la population mondiale vivant avec moins de deux dollars par jour, ces familles sont au cœur des efforts d'inclusion financière entrepris à l'échelle mondiale – bien qu'on rencontre des difficultés à leur offrir des services financiers.

La majeure partie de la production agricole est par nature saisonnière, du temps s'écoulant entre les sorties et les rentrées de fonds. L'agriculture dépend de la qualité de la base de ressources (semences, engrais, etc.), elle est vulnérable aux parasites et à la détérioration de la production et est exposée à l'instabilité des conditions climatiques et des prix. Les prestataires de services financiers sont confrontés à des problèmes de gestion et de concentration des liquidités en raison de risques covariants – les agriculteurs de la même zone géographique empruntent généralement au même moment et exercent souvent les mêmes activités ; ils sont par conséquent exposés aux mêmes risques. Les prestataires ont souvent besoin d'incitations plus importantes pour travailler dans des zones rurales reculées où la faible densité de la population, la faiblesse des capacités financières et l'insuffisance des infrastructures entraînent des coûts de transaction plus élevés.

Les modèles conventionnels de services financiers destinés aux petits exploitants ont toujours porté sur un produit (le crédit) dans un seul but (la production agricole). Néanmoins, le crédit agricole est progressivement en train de passer d'un produit subventionné déterminé par l'offre et fourni par des établissements publics à un produit répondant

à la demande et fourni par une diversité de prestataires. Cette transition a commencé à s'opérer lorsque des unités de transformation se sont mises à fournir des crédits à la production et à déduire le remboursement desdits crédits du prix d'achat des produits mis à la vente. Au fil du temps, cette démarche est devenue plus englobante, touchant toute la chaîne de valeur agricole. Le lien étroit avec le marché a servi de substitut de garantie, contribuant à lever l'un des principaux obstacles à l'octroi de crédits aux petits exploitants par le secteur privé : l'absence de garanties matérielles comme un titre foncier. Selon les estimations toutefois, les progrès en matière de financement de la chaîne de valeur² ne touchent que 7 % des petits exploitants à travers le monde, la grande majorité d'entre eux n'ayant toujours pas accès aux marchés ou n'étant que vaguement reliés à des chaînes de valeur (Christen et Anderson, 2013). L'accent mis sur le crédit agricole passe également sous silence le fait que les petits exploitants ont des besoins financiers divers en tant que consommateurs et disposent souvent d'autres sources de revenus – qui nécessitent une grande diversité de services financiers comme l'assurance, l'épargne et les paiements.

Nombre de prestataires privés et d'autres acteurs expérimentent des services financiers numériques, en particulier ceux faisant appel à la téléphonie mobile, afin de surmonter les difficultés particulières qui empêchent d'atteindre les petits exploitants agricoles et leurs familles³. Portés par le succès relatif des services financiers numériques en dehors du monde agricole⁴, une panoplie de produits financiers numériques a été mise en service ces dernières années avec pour objectif de franchir le « dernier kilomètre » et atteindre les petits exploitants⁵. Certes, ces initiatives n'en sont encore qu'à leurs débuts et les défis abondent, mais on note une volonté générale d'explorer le potentiel des services financiers

1 Agriculture, élevage et pêche. Estimation des propriétaires d'exploitations agricoles de moins de 10 hectares réalisée par le FIDA en 2010, sur la base des données sur la population rurale du Programme de recensement mondial de l'agriculture de la FAO et du DAES de l'ONU. D'après les estimations, 446 millions d'exploitants disposaient de moins de deux hectares de terres agricoles.

2 Le financement d'une chaîne de valeur englobe « une partie ou l'ensemble des services financiers... qui transitent vers et/ou par le biais d'une chaîne de valeur pour répondre aux besoins et aux contraintes [de financement] des acteurs impliqués dans la chaîne... ». Le financement d'une chaîne de valeur peut être interne (comme l'octroi de crédit à des agriculteurs par des acheteurs de denrées agricoles) ou externe (comme des prêts bancaires accordés sur la base d'un réeppissé d'entrepôt). Pour de plus amples informations sur le financement des chaînes de valeur agricoles, voir Miller et Jones (2010).

3 Voir, par exemple, Statham, Pfeiffer et Babcock (2013). Voir également Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA, 2014).

4 Une récente enquête de GSMA a révélé que les plus importants prestataires de services d'argent mobile ont enregistré plus de 58 millions de transferts de personne à personne au niveau national, évalués à plus de 2 milliards de dollars en juin 2013. Rendez-vous sur http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2014/02/SOTIR_2013.pdf. Au Brésil, en 2012, des agents des services financiers ont traité 2,4 milliards d'opérations de paiement de factures et plus de 670 millions de dépôts ou de retraits. Consultez le site web de Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br/SPBADENDOS>). Et au Kenya, une étude récente a estimé que 62 % des adultes utilisent activement des services d'argent mobile. Voir l'enquête InterMedia Kenya FII Tracker (résultats préliminaires de l'enquête réalisée de septembre à octobre 2013 et pas encore validés).

5 Le CGAP tient une base de données en ligne de quelques exemples de services financiers numériques destinés au monde agricole et à d'autres secteurs de développement. Voir <https://docs.google.com/spreadsheets/cc?key=0AmLodop1Cr1ldDiUCGfjRG44d2V1Y0VBWVdVVM0lyNnc&usp=sharing#gid=0>.

Figure 1. Comment les services financiers numériques peuvent-ils améliorer l'accès des petits exploitants aux intrants ?

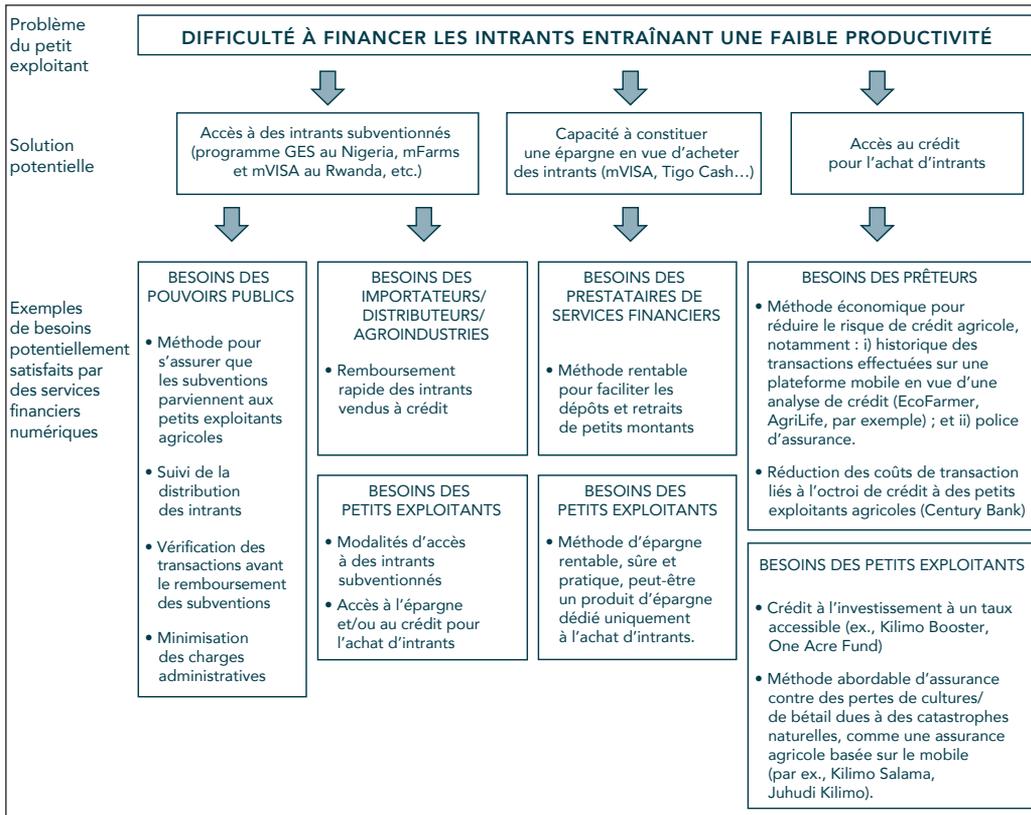
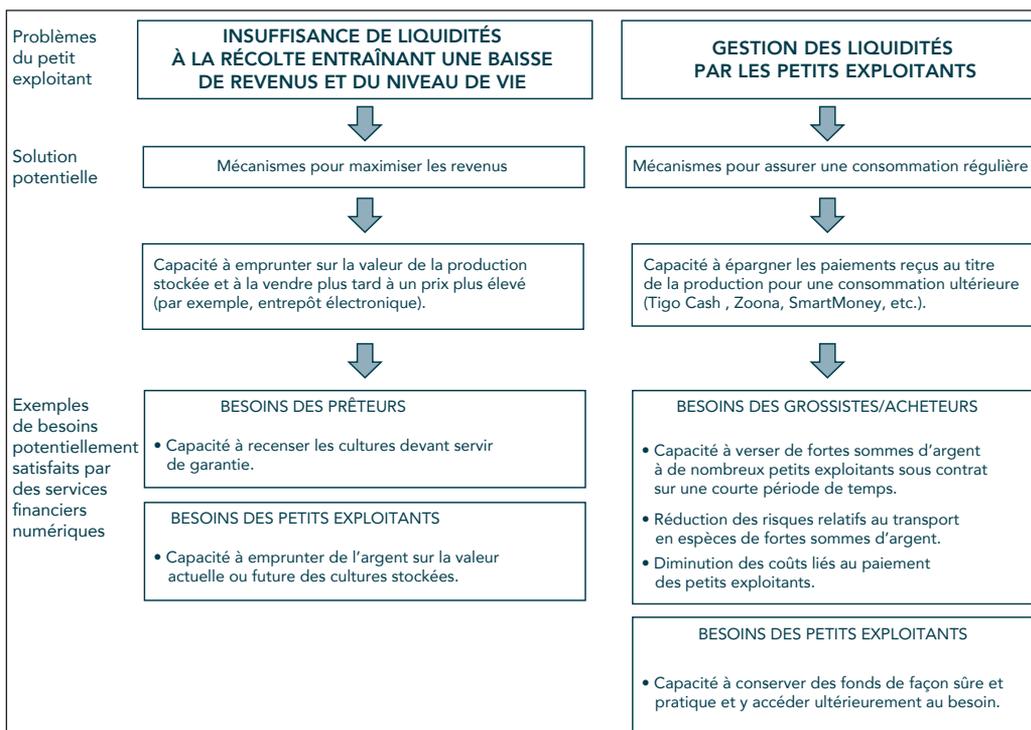


Figure 2. Comment les services financiers numériques peuvent-ils réduire les problèmes de liquidités des petits exploitants ?



numériques pour surmonter un certain nombre de difficultés qui limitent traditionnellement l'accès des petits exploitants aux services financiers formels (voir les figures 1 et 2 qui illustrent la façon dont les services financiers numériques peuvent contribuer à répondre aux besoins financiers des petits exploitants).

La présente Note d'information dévoile quelques avancées accomplies récemment dans ce domaine en mutation rapide. Les études de cas qui s'y trouvent permettent : *i)* de recenser les difficultés rencontrées généralement pour desservir des petits exploitants agricoles (comme le coût et les risques liés au paiement des agriculteurs et à la fourniture de crédits subventionnés) ; *ii)* réfléchir à la manière dont les services financiers numériques sont utilisés pour surmonter ces difficultés ; et *iii)* mettre en relief quelques obstacles et succès préliminaires.

Les services financiers numériques destinés aux petits exploitants se trouvant à un stade embryonnaire, bien qu'en mutation rapide, il est trop tôt pour tirer des conclusions précises des initiatives en cours. Cependant, les premières informations recueillies donnent à penser que même si les services financiers numériques utilisant des plateformes mobiles sont porteurs de promesses d'amélioration des conditions de vie des petits exploitants et de leurs familles, d'importants défis subsistent. Le faible niveau de pénétration de la téléphonie mobile et de couverture du réseau en est un, ce qui suppose d'envisager d'autres formes de technologie. Par ailleurs, la réceptivité des petits exploitants aux services financiers mobiles dans les pays étudiés semble varier en fonction de leur expérience du téléphone mobile en général et des services de paiement mobile en particulier. On en déduit donc que le succès des services financiers numériques fondés sur le mobile peut dépendre en grande partie de facteurs tels que l'adoption de la solution d'argent mobile sur tout le territoire national et l'expérience vécue par les petits exploitants à l'utilisation de téléphones mobiles pour des services comme les appels, la messagerie et l'information agricole.

En outre, les premières informations recueillies indiquent que les innovations en matière de services financiers numériques adaptés au secteur agricole – tout en profitant aux petits exploitants – sont souvent motivées par les intérêts non pas des petits exploitants, mais d'autres parties comme des pouvoirs publics désireux de réduire les coûts des subventions versées en espèces ou des acheteurs de produits agricoles soucieux de réduire les coûts et les risques liés aux paiements en espèces.

Les interventions ultérieures devraient chercher à compléter les innovations existantes dans le domaine des services financiers numériques par d'autres produits conçus en tenant plus spécifiquement compte des besoins financiers, des comportements et des aspirations des familles de petits exploitants.

1. Paiement des récoltes au Ghana : réduire les coûts et les risques, améliorer la gestion des liquidités chez les petits exploitants

De nombreux petits exploitants agricoles à travers le monde ont des ententes avec des acheteurs au titre desquelles ces derniers leur accordent des prêts pour acquérir des intrants (et parfois recruter de la main-d'œuvre) en échange d'une promesse de vente de leurs récoltes. N'ayant pas accès à des comptes bancaires et des services financiers formels, la plupart des petits producteurs sont généralement payés en espèces. Ce système présente un certain nombre d'inconvénients. Pour l'acheteur, il est coûteux et dangereux de verser de l'argent en espèces à des milliers d'agriculteurs non bancarisés. Le versement d'espèces pose également des problèmes de sécurité et de gestion des liquidités aux agriculteurs. Ceux-ci reçoivent généralement l'équivalent de plusieurs mois de revenus (voire plus) en un jour. Étant donné qu'ils gardent souvent ces fonds chez eux, ils courent le risque d'être cambriolés ou de les perdre en cas d'incendie ou d'autres catastrophes. Dans de nombreuses

Encadré 1. Problème du petit exploitant : gestion des liquidités

Solution potentielle : Mécanisme pour assurer une consommation régulière



Capacité à épargner les paiements au titre de la production pour une consommation ultérieure.



BESOINS DES GROSSISTES/ACHETEURS

Capacité à verser de fortes sommes d'argent à de nombreux petits exploitants sous contrat sur une courte période de temps.

Réduction des risques relatifs au transport en espèces de fortes sommes d'argent.

Diminution des coûts liés au paiement des petits exploitants.

BESOINS DES PETITS EXPLOITANTS

Capacité à conserver des fonds de façon sûre et pratique et y accéder ultérieurement au besoin.

localités rurales, les paiements en espèces sont généralement effectués publiquement devant toute la population : tout le monde sait donc combien chaque famille a reçu. Ce manque de discrétion fait qu'il est encore plus difficile pour les agriculteurs démunis d'assurer une consommation régulière et de constituer une épargne, les coutumes locales demandant parfois d'apporter un soutien financier aux membres de la famille (voir l'encadré 1).

Des méthodes de financement des intrants par des moyens numériques sont à l'essai partout dans le monde, y compris au Ghana où il apparaît difficile pour des agriculteurs pauvres d'opérer la transition vers des comptes bancaires classiques. Le Ghana ne comptant que cinq succursales de banques commerciales pour 100 000 personnes, l'accès aux institutions bancaires y est limité, en particulier dans les zones rurales⁶. Selon la base de données *Global Findex* de la Banque mondiale, à peine un quart des ruraux et 15 % des personnes à faible revenu possédaient des comptes dans des institutions financières formelles au Ghana en 2011.

Paiement de produits agricoles par le biais de services financiers numériques au Ghana

En collaboration avec des acheteurs des produits agricoles et des organisations à but non lucratif, l'opérateur de réseau mobile Tigo s'emploie à aplanir les difficultés liées au coût et à la sécurité des paiements versés aux petits exploitants agricoles – tout en les aidant à gérer leurs liquidités – en utilisant le portefeuille mobile *Tigo Cash*.

Tigo offre des services dans quatre filières : cacao (au niveau national), riz (projet pilote), caoutchouc (le projet pilote devrait démarrer incessamment) et maïs (projet pré-pilote). Après un essai en 2013 auprès de 200 producteurs de cacao, un programme basé dans la région d'Ashanti envisage de transposer la plateforme de paiement *Tigo Cash* à plus de 10 000 acteurs de la filière. Bon nombre d'acheteurs de riz travaillent également avec *Tigo Cash* : par exemple, GADCO expérimente actuellement ce produit auprès de 1 000 agriculteurs. Si l'essai est concluant, il espère payer plus de 5 000 riziculteurs en utilisant *Tigo Cash* d'ici 2018.

En raison des coûts et des risques inhérents aux paiements en espèces, les acheteurs de produits agricoles sont impatients de sous-traiter les paiements à Tigo. Ils versent donc une commission (un petit

pourcentage de la valeur transférée) à Tigo, qui assure le transfert des fonds et veille à ce que ses agents disposent de liquidités suffisantes pour satisfaire toute demande de retrait d'espèces provenant des agriculteurs⁷. Ce dispositif transfère également à Tigo et ses agents les risques de fraude et de vol courus par les acheteurs. C'est surtout pour éviter de se faire cambrioler au moment d'effectuer des paiements en espèces que GADCO a choisi de recourir à une solution mobile.

Les premières informations tirées des projets pilotes indiquent que les agriculteurs sont également impatients d'adopter *Tigo Cash*. Certes, le système a été conçu de façon à leur donner le choix de présenter un bon électronique en échange d'espèces à un agent *Tigo Cash* sans souscrire au portefeuille électronique, mais la plupart des participants au projet pilote « cacao » ont préféré ouvrir un compte *Tigo Cash*. Le projet « cacao » a également révélé que la plupart des producteurs ne retirent pas immédiatement la totalité de leur paiement, mais choisissent au contraire d'en utiliser une partie pour acheter du temps de communication et effectuer des transferts de personne à personne (P2P). Lors d'une opération de paiement par exemple, près de deux tiers des cacaoculteurs ont effectué des transferts P2P, tandis que 10 % seulement ont retiré immédiatement leur dû. Plus de 85 % de ces producteurs ont plutôt renfloué leur compte, ce qui donne à penser que le portefeuille *Tigo Cash* pourrait contribuer à combler un besoin latent de services d'épargne formels. En revanche, dans le cadre du projet pilote « riz », la solution *Tigo Cash* a été utilisée de façon contradictoire – les riziculteurs pratiquant la culture pluviale ont en majorité retiré leur argent, contrairement aux adeptes de l'irrigation. La différence fondamentale résidait dans le fait que les paiements pour le riz pluvial étaient relativement faibles à cause du manque de pluie et de la faiblesse des rendements. En tout état de cause, les deux projets pilotes révèlent que si les agriculteurs perçoivent suffisamment d'argent, ils utiliseront *Tigo Cash* pour en conserver, ce qui permettra d'assurer une consommation régulière, de constituer une épargne et peut-être de réduire le risque de voir des familles à court d'argent avant la récolte suivante⁸.

Pour sa part, Tigo génère des avantages considérables au-delà des commissions qu'il perçoit pour faciliter ces paiements. À peine 3 % des cacaoculteurs participant à un projet pilote initial disposaient d'une carte SIM

6 Voir la base de données sur l'inclusion financière mondiale (Global Findex, Banque mondiale).

7 Pour une analyse globale des difficultés liées à la gestion des liquidités, voir Flaming, McKay et Pickens (2011). Pour mieux comprendre le rôle joué par les agents pour faciliter l'accès aux services financiers, consulter le site web du CGAP (<http://www.cgap.org/topics/agent-networks>)

8 Il existe cependant des témoignages qui attestent le contraire. L'on a demandé à un agriculteur des environs de Kisumu (Kenya), qui utilise M-PESA pour payer des intrants qu'il a reçus d'un fournisseur, la raison pour laquelle il n'a pas laissé un solde dans son portefeuille M-PESA. Il a répondu : « Il est très facile de dépenser de l'argent avec M-PESA. En campagne, il existe très peu de possibilités de dépenser de l'argent en espèces, donc si je veux constituer une épargne, je garde des espèces ».

Tigo avant le lancement du projet, mais ils ont pour la plupart choisi d'en acquérir pour effectuer des opérations sur la plateforme de portefeuille mobile. En outre, Tigo profite de cette initiative pour placer d'autres produits auprès des agriculteurs, notamment un produit d'assurance maladie pour toute la famille et une police d'assurance-vie faisant appel à la téléphonie mobile. Cependant, dans des zones rurales où la couverture du réseau est limitée, les agriculteurs sont plus réticents à acquérir des cartes SIM (voir les problèmes liés à l'offre plus bas).

Défis à relever

Si le paiement de produits agricoles au moyen de solutions mobiles a suscité l'engouement au Ghana, Tigo et ses partenaires ont connu un certain nombre de difficultés liées à la demande et à l'offre durant les phases d'essai et de déploiement.

Difficultés liées à la demande

Tout d'abord, Tigo et ses partenaires ont été confrontés au fait que les agriculteurs manquaient d'informations sur les services d'argent mobile et ne savaient pas comment s'en servir. La plupart d'entre eux n'étaient pas au courant de l'existence de ces services, ce qui n'est pas surprenant, car en début 2014, à peine 8 % des adultes ghanéens les utilisaient activement⁹. Vu leur marge d'erreur limitée, les petits exploitants agricoles sont généralement réticents à adopter de nouveaux produits. Tigo devait donc établir un climat de confiance – pour ce faire, il a collaboré avec des organisations à but non lucratif comme *Agribusiness Systems International (ASI)*, une filiale de l'*ACDI/VOCA (Agriculture Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance)* qui fournit une assistance technique aux agriculteurs et aux entreprises agroalimentaires pour renforcer leurs capacités. En tant que tiers de confiance, ASI a pu exploiter ses relations avec des groupes de petits riziculteurs pour sensibiliser les agriculteurs aux avantages associés à la perception de leurs paiements par le biais de *Tigo Cash*.

Une fois que les agriculteurs ont exprimé leur intérêt pour les services d'argent mobile, une formation adéquate était nécessaire. Les principaux obstacles à la formation étaient l'illettrisme et le manque de connaissances dans le domaine financier. Environ 30 % des agriculteurs ciblés étaient illettrés, la plupart d'entre eux ayant une expérience limitée des services financiers formels et ne sachant rien de la monnaie électronique. En plus des formations qu'il dispensait, Tigo a désigné des « ambassadeurs » *Tigo Cash*

(membres de la population qui reçoivent de petits cadeaux comme des t-shirts souvenirs) pour aider les utilisateurs et s'est en partie appuyé sur des jeunes technophiles éduqués appartenant à la communauté. En ce qui concerne l'initiation aux services financiers, Tigo et ses agents ont consacré beaucoup de temps à expliquer le concept de monnaie électronique et l'importance de mémoriser et de protéger les numéros d'identification personnels (PIN). Tigo a constaté que les jeux de rôle avec des clients potentiels étaient particulièrement efficaces en zones rurales et que les formations devraient être dispensées moins d'une semaine avant les premiers paiements pour s'assurer que les participants peuvent se rappeler et appliquer correctement les concepts.

Difficultés liées à l'offre

La couverture du réseau pose problème dans certaines localités rurales. Raison pour laquelle certains agriculteurs hésitent à activer des cartes SIM dans des zones où Tigo a une couverture limitée. Actuellement, cette situation concerne davantage le nord du Ghana et les producteurs de cacao, qui vivent généralement dans des zones plus reculées. Bien que le problème demeure à court terme, Tigo envisage d'étendre sa couverture réseau dans bon nombre de ces localités. Par ailleurs, faire adopter Tigo aux agriculteurs permettra d'accroître substantiellement le nombre d'abonnés en zones rurales, ce qui justifierait des investissements pour la couverture des zones rurales.

Une autre difficulté liée à l'offre consiste à s'assurer que les agents disposent de liquidités suffisantes en milieu rural. Ici aussi, Tigo a eu recours à des partenariats. Avant la mise en œuvre des projets pilotes, ASI a répertorié les sites où se trouvent des agents et des agriculteurs et a interrogé ces derniers pour comprendre leur comportement financier. Tigo a ensuite renforcé son réseau d'agents dans ces régions, selon les besoins. L'opérateur travaille également en étroite collaboration avec des banques partenaires pour assurer la disponibilité des liquidités. Jusqu'à présent, on n'a pas encore rencontré de problèmes de liquidités, les deux premiers projets pilotes ayant été réalisés avec des producteurs de cacao et de riz pluvial dont les revenus sont relativement faibles et les dates de récolte prévisibles dans les deux cas. La disponibilité de liquidités chez les agents devrait cependant représenter un plus grand défi à l'avenir, dès que des produits comme le caoutchouc seront pris en compte, ceux-ci n'ayant pas de saison de récolte précise et générant des revenus plus élevés que le cacao et le riz.

⁹ Information basée sur des statistiques d'opérateurs mobiles fournies à la Banque centrale du Ghana (Bank of Ghana). Les opérateurs mobiles désignent généralement par « utilisateur actif » un individu qui effectue au moins une transaction tous les 30 jours, bien que certains opérateurs au Ghana utilisent une période pouvant aller jusqu'à 90 jours.

2. Subventions publiques des intrants au Nigéria : réduire les coûts et accroître les rendements

Pour augmenter les rendements et promouvoir la sécurité alimentaire et le développement rural, de nombreux pays subventionnent l'accès aux engrais et aux semences pour bon nombre de leurs petits exploitants agricoles¹⁰. Les efforts du Gouvernement fédéral nigérian constituent une bonne illustration de la façon dont le coût d'administration de ces subventions, élément clé du financement de la chaîne de valeur, peut être réduit grâce aux services financiers numériques. En 2011, les autorités fédérales nigérianes ont dépensé 30 milliards de nairas (près de 180 millions de dollars) au titre de subventions aux engrais. Dans le cadre de ce dispositif, les autorités ont pu acquérir et distribuer des engrais en passant commande à des fournisseurs et en les chargeant de livrer les engrais aux gouvernements des États concernés. Les autorités fédérales ont accordé une subvention générale de 25 % sur le coût des engrais livrés aux gouvernements fédérés, dans l'espoir que cela permettrait d'en diminuer le prix de 25 % pour les petits exploitants agricoles (voir l'encadré 2).

Dans la pratique cependant, la distribution d'engrais par l'administration s'est avérée inefficace, onéreuse et minée par la corruption. En l'absence de mécanismes de contrôle efficaces, certains fonctionnaires acheminaient les engrais à des alliés politiques. De nombreux opérateurs privés ont usé de leur influence politique pour obtenir des engrais subventionnés et les revendre à des prix non subventionnés¹¹. En conséquence, le programme de subventions a gravement affaibli la capacité d'opérateurs privés légitimes à développer des marchés et des filières efficaces pour la vente et la distribution d'engrais. En outre, selon le ministère fédéral nigérian de l'Agriculture et du Développement rural (FMARD), à peine 11 % des engrais subventionnés parvenaient effectivement aux petits exploitants¹².

Programme d'appui à l'amélioration de la croissance

En 2012¹³, le FMARD a lancé le programme d'appui à l'amélioration de la croissance (GES) afin de transformer la distribution des subventions d'engrais dans le pays. Dans le cadre de ce programme, le

Encadré 2. Problème du petit exploitant : difficulté à financer les intrants entraînant une faible productivité

Une solution : accès à des intrants subventionnés



BESOINS DES POUVOIRS PUBLICS

Méthode pour s'assurer que les subventions parviennent aux petits exploitants agricoles.

Suivi de la distribution des intrants.

Vérification des transactions avant le remboursement des subventions.

Minimisation des charges administratives.

BESOINS DES IMPORTATEURS/ DISTRIBUTEURS/AGROINDUSTRIES

Remboursement rapide des intrants vendus à crédit.

BESOINS DES PETITS EXPLOITANTS

Modalités d'accès aux intrants subventionnés.

Accès à l'épargne et/ou au crédit pour l'achat d'intrants.

rôle des pouvoirs publics est passé de l'achat et la distribution directs d'engrais à la facilitation des approvisionnements, la régulation de la qualité et la promotion de la filière privée. À présent, les autorités fédérales et les gouvernements fédérés concernés supportent chacun 25 % du coût des engrais, ce qui équivaut à une subvention de 50 % qui profite directement aux petits exploitants.

Dans le cadre de ce programme, les gouvernements des États fédérés et les collectivités locales sont chargés de recenser les petits exploitants agricoles pouvant prétendre à la subvention – qui ne possèdent pas plus de cinq hectares de terres agricoles. Les agriculteurs remplissent manuellement un formulaire lisible en machine, les renseignements fournis sont traités et saisis dans une base de données nationale et les agriculteurs reçoivent un numéro d'identification unique associé au GES. Si les agriculteurs disposent d'un téléphone portable, leurs numéros de téléphone sont enregistrés au moment de l'inscription et le système leur envoie périodiquement des messages pour confirmer leur inscription et les informer du lieu et de la date de retrait de leur subvention.

10 Cette Note d'information s'intéresse uniquement à la transformation des subventions agricoles en produits électroniques et ne prend pas position sur le bien-fondé de l'octroi de subventions d'intrants aux petits exploitants par l'État.

11 Le ministre nigérian de l'Agriculture et du Développement rural, Akinwumi Adesina, a déclaré le 23 août 2013 : « Pour parler franchement, le gouvernement ne subventionnait pas les agriculteurs, mais plutôt la corruption. Les agriculteurs ont davantage été réduits à l'impuissance quand des semences et des engrais de haute qualité dont ils avaient besoin pour accroître leur productivité ont été confisqués par l'élite, les riches et des personnalités politiques influentes. Pour les quelques chanceux qui ont reçu des engrais, ceux-ci leur ont été donnés dans des bols, comme à des mendiants. Les agriculteurs ont ainsi perdu leur dignité ».

12 Voir Miller et Jones (2010).

13 Plusieurs projets témoins ont été réalisés au niveau local entre 2008 et 2011.

Tableau 1. Dépenses des autorités fédérales au titre des subventions d'engrais et nombre de bénéficiaires

	2011	2012	2013
Dépenses des autorités fédérales (subventions & charges administratives)	180 millions USD	30 millions USD	96 millions USD (estimations)
Nombre de petits exploitants bénéficiaires	600 000 – 800 000	1,2 million	4,3 millions
Coût par petit exploitant recevant des engrais	225 – 300 USD (estimations)	25 USD	22 USD (environ)

Les agriculteurs disposant d'un téléphone mobile retirent leurs subventions à partir de leurs propres téléphones, tandis que ceux qui n'en ont pas peuvent utiliser un autre téléphone à cet effet. Le programme affecte un certain montant de crédit de subvention à chaque agriculteur ; ces crédits sont rattachés au numéro d'identification de l'agriculteur au titre du GES et, le cas échéant, à son numéro de téléphone portable. Dans tous les cas, les fonds ne sont pas transférés directement aux agriculteurs ; ils peuvent donc utiliser le service sans abonnement à un portefeuille électronique. Les participants qui disposent d'un téléphone reçoivent un message SMS les informant que leurs subventions sont disponibles et qu'ils peuvent se rendre au Centre local de retrait des subventions et de distribution de produits agricoles¹⁴ pour entrer en possession de leurs intrants. En général, les participants qui ne disposent pas de téléphone sauront qu'il est temps d'aller retirer leur subvention lorsque d'autres agriculteurs de la collectivité reçoivent des notifications par SMS. Au Centre de retrait, les agriculteurs paient leur quote-part et retirent la subvention après avoir envoyé un SMS¹⁵ à la plateforme centrale pour demander une autorisation de retrait. Les agriculteurs qui n'ont pas fourni de numéro de téléphone mobile au moment de l'inscription peuvent effectuer la transaction en se servant d'un téléphone disponible au Centre de retrait pour renseigner leur numéro d'identification GES. Si la transaction est effectuée avec succès, l'agriculteur et le négociant reçoivent des messages de confirmation autorisant le retrait de la subvention. Durant ses deux premières années d'exécution (2012-2013), le programme était essentiellement géré par Cellulant, une entreprise technologique agréée comme prestataire de services de paiement mobile.

Premiers résultats du GES

Pour éviter toute obstruction par des groupes d'intérêts qui sortiraient perdants de la mise en œuvre de la nouvelle approche, le programme GES a été déployé très rapidement. Le premier projet témoin a démarré en novembre 2011 et la mise à l'échelle a commencé en mars 2012. En 2012, 1,2 million de petits exploitants agricoles ont acheté des engrais subventionnés dans le cadre du programme. Vers la fin de l'année 2013, 8 millions d'agriculteurs remplissaient les conditions nécessaires pour recevoir des subventions, parmi lesquels 4,3 millions de bénéficiaires effectifs¹⁶.

Par rapport au programme précédent, le dispositif GES s'est avéré beaucoup plus efficace et transparent. Comme indiqué précédemment, les autorités fédérales ont dépensé 30 milliards de nairas (environ 180 millions de dollars) en 2011 pour subventionner les engrais, dont près de 90 % n'ont jamais atteint leurs cibles. Les intervenants estiment qu'entre 600 000 et 800 000 petits exploitants ont reçu des engrais subventionnés en 2011. En revanche, en 2012, le Gouvernement fédéral a pu atteindre 1,2 million de petits exploitants en dépensant à peine 5 milliards de nairas (environ 30 millions de dollars) au titre des subventions et des charges administratives. Même en prenant en compte les contributions de contrepartie des États fédérés d'un montant de 3,8 milliards de nairas (environ 23 millions de dollars), le coût de la subvention par agriculteur a chuté de plus de 80 %, passant de 37 500 nairas (environ 230 dollars) en 2011 à moins de 7 500 nairas (environ 46 dollars) en 2012. En 2013, les autorités fédérales ont pu atteindre 4,3 millions de petits exploitants pour un coût approximatif de 12 milliards de nairas ou environ 96 millions de dollars (subventions et charges administratives comprises). (Voir le tableau 1.)

¹⁴ À la mi-2013, il existait 1 466 Centres de retrait dans tout le pays. Voir Aiyetan et Pindiga (2013). Bien qu'en théorie, les Centres de retrait soient des commerces privés, dans la pratique, nombre d'entre eux sont installés dans des entrepôts appartenant aux collectivités locales en raison de l'absence d'un réseau développé de négociants privés.

¹⁵ Les agriculteurs peuvent demander de l'aide à un centre d'appels lorsqu'ils ne réussissent pas à effectuer la transaction par SMS.

¹⁶ Bien que 9 millions d'agriculteurs se soient enregistrés entre 2012 et 2013, seuls 8 millions de comptes d'agriculteurs ont été activés en raison du décalage entre leur inscription dans leur localité et la validation et le téléchargement de leurs données sur la plateforme centrale. Sur les 3,7 millions d'agriculteurs qui remplissaient les conditions pour recevoir les subventions, mais n'ont pas acheté d'engrais subventionnés, on pense que la plupart ont choisi de ne pas le faire alors que les autres ont essayé de retirer leurs subventions sans y parvenir.

Principaux obstacles à la mise en œuvre du GES

Bien que le programme GES restructuré soit plus efficace et touche davantage de petits exploitants agricoles que les dispositifs antérieurs, il rencontre beaucoup de difficultés, dont certaines ont spécifiquement trait à l'utilisation des téléphones mobiles et d'autres pas.

Difficultés liées à l'utilisation des téléphones mobiles

- **Couverture du réseau** : la couverture du réseau varie considérablement au Nigéria, en particulier en zones rurales. Certains agriculteurs ont été incapables de retirer leurs subventions en raison de pannes de système dues au manque d'accès au réseau. Un négociant de produits agricoles situé près d'Abuja a même recommandé de revenir à un système basé sur le coupon imprimé pour cette raison.
- **Accès à une carte SIM et/ou un téléphone mobile** : alors que la plupart des Nigériens résidant en ville possèdent leur propre carte SIM et leur téléphone mobile, à peine 50 % des agriculteurs nigériens possèdent un téléphone. Les agriculteurs qui partagent une carte SIM ne peuvent pas utiliser le numéro de téléphone mobile comme identifiant unique¹⁷, tandis que ceux qui partagent un combiné téléphonique ne recevront peut-être pas régulièrement les messages qui leur sont envoyés. *Cellulant* estime qu'au moins 30 % des agriculteurs d'une collectivité particulière doivent *i)* s'être inscrits avec une carte SIM unique et un téléphone mobile en bon état et *ii)* avoir communiqué correctement toutes les informations nécessaires à l'inscription pour que les populations soient convenablement informées du lieu et des dates de retrait des subventions au niveau de la collectivité. Ce n'est que lorsque cette masse critique sera atteinte que les agriculteurs sans accès au téléphone sauront quand se rendre au Centre local pour retirer leurs subventions.
- **Autres problèmes** : d'autres problèmes liés à l'utilisation de téléphones mobiles sont : *i)* le manque de temps de communication pour réclamer les subventions par SMS au Centre de retrait ; *ii)* le déchargement complet de la batterie du téléphone ; *iii)* la perte ou le vol du téléphone portable ; *iv)* le changement de carte SIM entre le moment de l'inscription et le retrait de la subvention ; et *v)* la non-réception des messages d'information concernant l'inscription et le retrait de la subvention.

Autres difficultés

Un certain nombre d'autres problèmes non liés à l'utilisation de téléphones mobiles ont été recensés lors du déploiement du programme GES :

- **Délai entre l'inscription et la validation de la participation** : le processus d'inscription n'est pas encore entièrement automatisé. Le programme GES est certes passé des formulaires d'inscription manuels à des formulaires lisibles en machine, mais il s'écoule toujours beaucoup de temps entre la date d'inscription et la date à laquelle l'agriculteur est admis à participer au programme. Les formulaires lisibles en machine doivent être transférés par les différents services locaux à *Data Sciences*, une société informatique, pour être numérisés. Une fois les formulaires numérisés, les données sont transférées à *Cellulant*, qui les exporte ensuite vers la plateforme centrale et met l'information à la disposition des centres de retrait. Ce n'est qu'à ce stade que les agriculteurs sont autorisés à recevoir des subventions.
- **Remboursement tardif des fournisseurs** : malgré l'utilisation de téléphones mobiles pour communiquer avec les producteurs, le programme s'appuie toujours sur des documents imprimés en raison de l'absence d'infrastructures électroniques publiques pleinement opérationnelles au Nigéria. Les Centres de retrait utilisent encore des listes de contrôle et des registres de producteurs et de transaction en version papier, qui doivent tous être envoyés au Commissaire chargé de l'Agriculture de l'État pour certification. Une fois certifiés par les autorités de l'État, ces documents sont transmis au FMARD puis à *Cellulant* pour des besoins de rapprochement. En conséquence, les fournisseurs doivent souvent attendre des mois avant d'être remboursés par l'administration au titre de la portion subventionnée du coût des engrais.
- **Protection des consommateurs** : les producteurs peuvent encore se faire duper dans les Centres de retrait, nombre d'entre eux étant analphabètes et/ou ne maîtrisant pas les outils financiers. On rapporte que certains négociants arrivent à convaincre les producteurs de les rémunérer pour effectuer des transactions pour leur compte au lieu de les aider à les effectuer eux-mêmes.
- **Identification** : l'identification du client et la vérification de son identité ne sont pas effectuées de façon satisfaisante faute d'une carte nationale d'identité, de photographies numériques et/ou de données biométriques. Dans la pratique, les téléphones mobiles ne se sont pas révélés être un moyen d'identification fiable pour les raisons mentionnées plus haut (batteries déchargées, manque de temps de communication, combinés perdus ou volés, carte SIM perdue ou changée, etc.).

Nouvelles technologies

Pour relever ces défis, le programme GES expérimente diverses technologies qui présentent chacune des

¹⁷ Si chaque agriculteur dispose d'un numéro GES unique, le numéro de téléphone mobile est supposé représenter une forme d'identification multifactorielle.

fonctionnalités et des objectifs différents au plan de l'inclusion financière. *Cellulant*, par exemple, est en train de mettre en œuvre une initiative de paiement pour le monde agricole (*Nigeria Agriculture Payment Initiative* ou NAPI) qui permettra de collecter les coordonnées de chaque agriculteur à l'aide d'un dispositif biométrique et de lui délivrer une nouvelle carte nationale d'identité. Celle-ci se présentera sous la forme d'une carte à puce EMV reliée au compte GES de chaque producteur, qu'il pourra utiliser pour retirer des subventions auprès de dispositifs points de vente. Ce service sera en mesure d'effectuer des transactions hors réseau et de les transmettre par lots, ce qui devrait atténuer les contraintes liées à la couverture du réseau. Par ailleurs, les agriculteurs pourront utiliser leur carte d'identité comme une carte de débit rattachée à un compte basique de la *Bank of Agriculture*, grâce auquel ils pourront constituer une épargne et avoir accès au crédit, à des produits d'assurance et à d'autres services financiers agricoles¹⁸. D'autres acteurs du secteur agricole pourront également se rapprocher des agriculteurs par le biais de NAPI, notamment les « agrégateurs », les fournisseurs d'intrants, les négociants de produits agricoles, les institutions financières et les fournisseurs de services d'information agricole. Un premier projet pilote a été lancé dans un État nigérian au premier semestre 2014.

Consult Hyperion, un autre fournisseur de services technologiques, a été autorisé à préparer un projet pilote mettant en jeu des cartes NFC. Dans le cadre de ce pilote, les agriculteurs de deux États seront enregistrés à l'aide de tablettes qui collectent électroniquement toutes les données pour les transférer le même jour à la base de données centrale. Les préposés à l'inscription prendront des photographies numériques des agriculteurs et leur remettront des cartes à puce. Comme par le passé, chaque agriculteur sera affecté à un Centre de retrait particulier, mais les négociants seront désormais équipés de tablettes Android bon marché compatibles avec la technologie NFC. Lorsque les agriculteurs se rendront dans leur Centre local pour retirer leurs subventions, ils s'identifieront en introduisant la carte à puce dans la tablette. Le négociant verra s'afficher une photographie de l'agriculteur, ainsi que son identité et les informations confirmant qu'il est bénéficiaire d'une subvention. Les transactions peuvent être importées par lots dès qu'une connexion en ligne est établie, ce qui permet de réaliser des opérations particulières même sans être connecté au réseau.

Les deux initiatives visent certes à améliorer la distribution des subventions aux intrants, mais leurs démarches diffèrent nettement du point de vue de l'inclusion financière. (Voir l'encadré 3 pour

un exemple du Rwanda.) Le dispositif de *Consult Hyperion* vise spécifiquement à améliorer la fourniture des subventions. Avec des ambitions plus limitées, il peut être déployé plus rapidement et à moindre coût que le système NAPI. Ce dernier nécessitera des équipements plus coûteux pour la collecte de données biométriques, mais permet à terme une inclusion financière complète en reliant les producteurs à une panoplie de services financiers agricoles. Il faut cependant noter qu'en raison des difficultés de connexion au réseau et du nombre limité de personnes possédant un téléphone mobile, les deux programmes abandonnent progressivement le téléphone portable comme moyen principal de prestation de services.

3. Autres innovations en finance numérique favorables aux petits exploitants

Les précédentes études de cas ont mis en évidence la manière dont les services financiers numériques peuvent profiter aux petits exploitants en facilitant les paiements au titre des produits agricoles, en lissant la consommation et en permettant de constituer une épargne afin/et d'accéder aux intrants subventionnés. Cette section du rapport présente un certain nombre d'autres initiatives en matière de finance numérique qui sont aux premiers stades de leur développement et qui visent chacune à surmonter un obstacle qui empêche habituellement d'offrir des services financiers aux petits exploitants : i) un service électronique d'entreposage visant à faciliter l'accès au crédit garanti par des récépissés d'entrepôt ; ii) des services d'assurance agricole fondés sur la téléphonie mobile ; et iii) des écosystèmes numériques qui utilisent les données sur les transactions des agriculteurs pour évaluer leur solvabilité (voir l'encadré 5).

Manque de liquidités durant les récoltes : Entrepôt électronique au Kenya

Le manque de liquidités au moment des récoltes est une contrainte financière majeure pour les petits exploitants agricoles partout dans le monde. Pour bon nombre d'entre eux, il reste peu d'argent de la récolte précédente, voire rien du tout, et une « saison de faim » s'installe avant la nouvelle récolte (Thurow, 2012). Ayant désespérément besoin d'argent, ils sont souvent obligés de vendre leur production alors que le marché est saturé et les prix sont par conséquent bas. Paradoxalement, ces mêmes producteurs sont souvent obligés d'acheter les mêmes denrées pour la consommation du ménage plus tard durant la saison, alors que les prix ont augmenté. Les entrepôts permettent de certifier la qualité et la quantité de la production. Les producteurs peuvent ensuite se

¹⁸ Bien que Bank of Agriculture soit le chef de file de l'opération, toutes les banques nigérianes sont connectées à NAPI et seront en mesure d'offrir des services financiers aux agriculteurs sur la base de la carte nationale d'identité.

Encadré 3. La méthode rwandaise de subventions aux intrants est-elle plus inclusive ?

Comme le Nigéria, le Rwanda utilise les nouvelles technologies pour améliorer la fourniture d'engrais subventionnés aux petits exploitants agricoles. Actuellement, des représentants de collectivités locales recensent les agriculteurs qui remplissent les conditions nécessaires pour bénéficier des subventions, ensuite le ministère de l'Agriculture et des Ressources animales (MINAGRI) dépêche sur le terrain des agents équipés de scanners portables et d'imprimantes Bluetooth pour enregistrer des informations sur chaque agriculteur et imprimer les bons qui leurs sont remis. Les producteurs échangent les bons auprès de négociants locaux de produits agricoles, qui confirment leur participation au programme à partir d'une liste de contrôle. À la fin de chaque saison, les négociants remettent les bons et la liste de contrôle aux fournisseurs, qui déposent alors une demande de remboursement au MINAGRI. La vérification des bons pose problème en ce moment ; pour la première campagne de 2014, le MINAGRI a rejeté 21 % des bons présentés pour non-respect des conditions de présentation.

Comme au Nigéria, les autorités espèrent que le passage des bons imprimés aux subventions numériques permettra de réduire les coûts, limiter la fraude et simplifier le processus d'inscription des producteurs et de remboursement des fournisseurs pour les subventions retirées. Le MINAGRI a donc engagé une initiative pilote visant à remplacer les imprimés par un système électronique en faisant appel à : i) mVISA, un portefeuille mobile compatible avec tous les opérateurs ; et ii) mFarms, un système de gestion de la chaîne d'approvisionnement des engrais fonctionnant sous Android et utilisé actuellement par des agro-négociants pour la gestion de leurs opérations, qui devrait faciliter à terme le partage de données entre le MINAGRI, les fournisseurs et les négociants.

La principale différence entre les programmes nigérien et rwandais réside dans le fait que, depuis le début, l'initiative rwandaise intègre un portefeuille mobile multifonctionnel. Au début de la saison, le MINAGRI recense les producteurs susceptibles de bénéficier de la subvention et recueille des informations comme leur nom, le numéro de leur carte nationale d'identité, leur numéro de téléphone portable et le type et la valeur de la subvention. Il transfère ces informations à la Bank of Kigali et à Urwego Opportunity Bank, qui inscrivent à distance les producteurs sur la plateforme mVISA, un service de portefeuille électronique adossé aux banques. Les producteurs inscrits reçoivent un message contenant des instructions pour créer un code PIN et utiliser leurs comptes mVISA et le personnel des banques se rend dans les villages pour sensibiliser et former les producteurs à l'utilisation du service.

*Pour en savoir plus sur les paiements G2P financièrement inclusifs, lire Bold, Porteous et Rotman (2012).

Le portefeuille électronique offre aux agriculteurs un moyen sûr et pratique d'épargner, et aucune commission n'est prélevée pour le retrait d'espèces ou le paiement des commerçants, ce qui facilite le paiement numérique de leur quote-part du montant des intrants. Les producteurs n'auront plus besoin de présenter un bon d'échange au négociant, le paiement par le biais du compte mVISA (protégé par code PIN) du producteur permettant de s'assurer que seuls les producteurs remplissant les conditions nécessaires peuvent toucher des subventions. Le négociant confirmera le droit du producteur à toucher la subvention à partir d'une liste de contrôle (qui reste encore sous format papier, mais devrait être tenue en format électronique une fois que le MINAGRI adopte le système mFarms) qui contient des renseignements tels que le numéro de la carte nationale d'identité et de téléphone portable du producteur. Puisqu'il sera plus facile de vérifier que les paiements par mVISA correspondent aux subventions touchées à partir de la liste de contrôle du négociant, le MINAGRI prévoit d'effectuer ces vérifications et de rembourser le montant des subventions sur une base hebdomadaire.

Si l'adoption du système mVISA devrait aider le MINAGRI à réaliser ses objectifs d'amélioration de la distribution des subventions pour l'achat d'intrants, le fait de doter les producteurs de portefeuilles mVISA devrait également permettre une inclusion financière plus complète. Certains producteurs utilisent déjà mVISA pour payer les factures d'électricité et d'eau et les frais de scolarité. Par ailleurs, les comptes mVISA étant des portefeuilles mobiles adossés à des banques, les producteurs sont instantanément reliés à une institution autorisée à recevoir des dépôts. De ce fait, les portefeuilles mobiles mis en place pour faciliter le versement des subventions aux engrais peuvent servir de tremplin à l'introduction de services bancaires complets, notamment d'épargne formelle, de crédit et d'assurance*.

La méthode rwandaise présente certes un plus grand potentiel d'inclusion financière pour les petits exploitants agricoles, mais elle comporte également des limites. Les faibles niveaux d'adoption durant le pilote peuvent être attribués en grande partie à l'insuffisance des efforts de sensibilisation et de formation en raison des contraintes du calendrier de mise en œuvre. Ces problèmes et des défaillances techniques – comme le fait de recevoir des SMS en anglais plutôt qu'en kinyarwanda – peuvent être résolus en se préparant mieux au déploiement complet des services. Cependant, le plus grand obstacle à la réussite de l'initiative rwandaise est la couverture du réseau. Comme au Nigéria et au Ghana, l'accès au réseau en zones rurales n'est parfois pas fiable et certains négociants en appellent déjà à un retour aux bons si la couverture du réseau ne s'améliore pas.

servir de cette certification (dénommée récépissé d'entrepôt) comme garantie pour obtenir un prêt commercial. Ce prêt va leur permettre de vendre leurs produits à une date ultérieure, lorsque l'offre diminue et les prix augmentent. La plupart des entrepôts commerciaux sont cependant trop éloignés, trop chers, ou exigent des quantités minimales, ce qui empêche les petits exploitants de les solliciter (voir l'encadré 4).

Au Kenya, la Fondation Grameen s'est associée à *Farm Concern International* (FCI) pour mettre sur pied un programme pilote d'entrepôt électronique destiné aux producteurs de maïs. Les producteurs peuvent stocker individuellement leurs récoltes chez eux, ou collectivement avec d'autres producteurs, ou dans certains cas, dans des entrepôts villageois établis par le programme¹⁹. L'innovation de ce

¹⁹ Les coûts associés aux entrepôts villageois sont pris en charge par FCI durant les six premiers mois avant que lesdits entrepôts ne soient transférés aux petits producteurs participants qui en assureront une gestion collective.

Encadré 4. Problème du petit exploitant : Insuffisance de liquidités à la récolte entraînant une baisse de revenus et du niveau de vie

Une solution : création d'un mécanisme permettant de maximiser les revenus grâce à la capacité à emprunter sur la valeur de la production stockée et à la vendre plus tard à un prix plus élevé (par exemple, entrepôt électronique).



BESOINS DES PRÊTEURS

Capacité à recenser des cultures devant servir de garantie

BESOINS DES PETITS EXPLOITANTS

Capacité à emprunter de l'argent sur la valeur actuelle ou future des cultures stockées

programme repose dans les outils de collecte de données par téléphone de la fondation Grameen (TaroWorks™) utilisés par des professionnels de l'information formés dans les villages pour recueillir et transférer des renseignements sur les récoltes stockées par les producteurs : quantité, méthode de stockage (pour indiquer les risques de parasites ou de détérioration) et taux d'humidité (pour indiquer la propension au pourrissement ou aux maladies)²⁰. Un dispositif GPS enregistre l'emplacement au moment de la saisie des données, afin de s'assurer que les personnes qui renseignent ces données n'inventent pas des informations à distance et que les céréales peuvent faire l'objet d'un suivi, si nécessaire. Sur la base des données recueillies et de la valeur des céréales stockées au moment de la récolte, Grameen et FCI fixent le montant du prêt que l'on peut accorder au producteur. Ils communiquent ces informations à une institution financière partenaire, qui les utilise pour décider en dernier ressort d'accorder ou non le prêt et verse une avance aux producteurs en tenant compte de la valeur de la production stockée.

Les risques liés au stockage et aux ventes parallèles sont atténués de diverses façons : *i)* les agriculteurs garantissent mutuellement leurs prêts et se mobilisent également pour vérifier la qualité des céréales de leurs homologues tout au long de la période de stockage ; *ii)* les professionnels de l'information au niveau du village procèdent à des vérifications durant toute la période de stockage – ces contrôles sont effectués au moyen d'une application mobile qui permet de mesurer le taux d'humidité et la quantité de maïs grain stocké au niveau des ménages ou collectivement ; et *iii)* les prêts eux-mêmes agissent comme un

Encadré 5. Écosystèmes numériques pour petits exploitants : Où situer les services financiers ?

Un certain nombre de prestataires considèrent les services financiers numériques comme une simple composante, voire la dernière composante, d'un écosystème numérique beaucoup plus vaste qui relie tous les principaux intervenants d'une filière particulière, à savoir les producteurs, les associations de producteurs (coopératives et agrégateurs), les négociants, les acheteurs, les prestataires de services financiers, les opérateurs de réseaux mobiles et d'autres. Au départ, l'écosystème attire les producteurs en leur donnant, parfois gratuitement, accès à des informations comme des rapports météorologiques, des conseils en techniques agricoles et les prix du marché. Les négociants paieraient alors des frais pour envoyer des messages promotionnels sur les intrants aux producteurs inscrits. Les acheteurs seraient payés pour transmettre des informations sur leurs opérations d'achat de récoltes, créant ainsi une chaîne d'information sur des producteurs particuliers, les types et les quantités de produits vendus, ainsi que les montants perçus. Ces renseignements pourraient être utilisés pour établir la solvabilité des producteurs qui n'ont généralement pas d'historique de crédit formel. Les prestataires de services financiers s'appuieraient sur l'historique des opérations effectuées par les producteurs pour leur proposer des prêts et d'autres produits financiers utilisant des plateformes mobiles. Au bout du compte, une fois que l'écosystème serait pleinement opérationnel, il encadrerait les transactions financières connexes, comme les paiements des acheteurs aux producteurs, les paiements des intrants par les agriculteurs ou les remboursements de prêt par ces derniers.

Nombre de ces écosystèmes sont aux premiers stades de leur développement, notamment EcoFarmer au Zimbabwe (une ligne de produits de l'opérateur Econet) et AgriLife au Kenya, en Ouganda et en Indonésie (sous la houlette du développeur de solutions informatiques Mobipay). Bien qu'à un stade embryonnaire, ils enregistrent déjà quelques succès, quoique modestes. Par exemple, la documentation par AgriLife des opérations effectuées par les producteurs a donné lieu à une augmentation des prêts aux producteurs participants. Une des trois banques qui utilisent actuellement la plateforme AgriLife, Century Microfinance Bank, accorde des prêts aux particuliers inscrits sur la plateforme AgriLife en s'appuyant sur une garantie délivrée par les coopératives agricoles et d'autres agrégateurs. Century a démarré ses opérations de prêts via AgriLife en août 2013. Au 31 décembre 2013, l'encours des prêts qu'il a consentis était passé de 25,2 millions à 88,6 millions de shillings kenyans. À l'aide de la plateforme AgriLife, Century a réussi à accroître son portefeuille de prêts de 250 % en cinq mois, pour des frais supplémentaires négligeables.

facteur d'atténuation du risque de vente parallèle, les agriculteurs étant moins susceptibles de procéder

²⁰ Dans le cas où les producteurs stockent leurs récoltes chez eux ou les regroupent ailleurs que dans les entrepôts villageois, ils sont individuellement ou collectivement, le cas échéant, responsables de la qualité des produits stockés. Ils doivent respecter des normes minimales de stockage pour que les informations concernant leurs produits soient introduites dans le système d'entrepôt électronique. Par exemple, si le taux d'humidité du maïs est supérieur à 13,5 % ou si les installations ne sont pas protégées de la pluie ou des souris, ils ne peuvent pas participer au programme.

à de telles ventes s'ils disposent d'un peu d'argent pour faire face aux chocs et s'ils sont en mesure d'obtenir un prix plus élevé à une date ultérieure grâce au stockage et à la vente en groupe.

En outre, l'exposition du prêteur au risque financier est limitée : les prêts ne couvrent que 50 % de la valeur du maïs grain stocké. Puisqu'on s'attend à une augmentation des prix de près de 50 %, le prêt n'équivaut généralement qu'au tiers de la valeur du produit au moment de la vente.

L'entreposage électronique est encore à ses premiers stades de conception. Le projet pilote montre que la numérisation des services peut certes contribuer à rapprocher les producteurs des cercles financiers, mais des difficultés subsistent. Une première difficulté consiste à trouver des institutions financières partenaires qui n'ont pas peur du risque inhérent (en particulier en ce qui concerne le stockage à domicile), mais également qui sont prêtes à engager les ressources internes nécessaires. Une autre difficulté est liée au facteur temps – au moment des récoltes, les producteurs sont pressés d'obtenir des fonds pour satisfaire des besoins immédiats de liquidités, alors que le processus d'entreposage électronique prend du temps. Enfin, l'exactitude des données collectées constitue un défi que Grameen et FCI tentent de surmonter par la formation continue des professionnels de l'information des villages.

Réduction des risques : l'assurance agricole au Kenya et au Zimbabwe

L'assurance des récoltes et du bétail permet de réduire les risques liés au crédit agricole, aussi bien pour les prêteurs que pour les agriculteurs. Au Kenya, la Fondation Syngenta pour une agriculture durable et UAP Insurance ont mis au point Kilimo Salama, un produit d'assurance agricole basé sur un indice météorologique qui permet aux agriculteurs d'assurer les intrants achetés auprès de distributeurs de produits agricoles participant à l'initiative. Les agriculteurs versent une prime représentant environ 5 % du volume d'intrants équivalant à 100 dollars qui est nécessaire pour semer environ un demi-hectare de maïs, auxquels le producteur d'intrants ajoute une prime de contrepartie de 5 %. Les agriculteurs peuvent s'inscrire à l'initiative à travers des établissements de microfinance, des coopératives ou des négociants agricoles, qui utilisent tous une application mobile (développée conjointement par Syngenta et Safaricom) pour saisir les coordonnées du participant dans le système. L'agriculteur reçoit ensuite un SMS de confirmation indiquant les données

d'inscription et un numéro de police d'assurance²¹. Les niveaux de précipitations sont surveillés à partir de systèmes de collecte de données satellitaires et de stations météorologiques automatisées ; en cas d'excès de précipitations ou de sécheresse, des fonds sont automatiquement versés sur le compte M-PESA de l'agriculteur.

Kilimo Salama a mis au point un produit d'assurance agricole à faible coût qui peut être fourni aux petits exploitants agricoles en : *i*) sous-traitant le processus d'inscription des producteurs aux prêteurs et aux négociants équipés d'une application mobile ; *ii*) en utilisant des techniques de surveillance à distance basées sur un indice qui n'exigent pas de procédures coûteuses de vérification en personne des demandes d'indemnisation ; et *iii*) en utilisant M-PESA pour les paiements. Autre facteur de son expansion, le service est passé d'une option d'adhésion (nécessitant des actions promotionnelles pour encourager les agriculteurs à faire un « achat à contrecœur ») à une option de retrait au titre de laquelle les agriculteurs sont automatiquement inscrits au programme dès l'achat de produits particuliers. En fin 2013, près de 185 000 petits exploitants agricoles au Kenya (et au Rwanda²²) avaient souscrit une assurance Kilimo Salama, dont la grande majorité avait contracté des prêts auprès d'EMF pour acheter des semences certifiées et des engrais, des prêts auxquels l'assurance était obligatoirement associée²³. Selon Syngenta, une étude d'impact réalisée en 2012 a conclu que les agriculteurs assurés ont investi 20 % de plus que leurs voisins non assurés et ont gagné 16 % de plus.

Les principaux défis auxquels le produit Kilimo Salama est confronté ont trait à la confiance et la rentabilité. La plupart des agriculteurs ont une mauvaise expérience des produits d'assurance, voire aucune. Les sensibiliser a été un processus long et coûteux. Les premières personnes à adopter ce produit n'ont d'abord assuré qu'une petite quantité de graines ou d'autres intrants jusqu'à ce qu'elles soient certaines que les compensations seront effectivement versées (IFC, non daté). En outre, Kilimo Salama a engagé des frais initiaux importants pour l'achat de matériel et de logiciels nécessaires, l'obtention des agréments auprès de l'administration et l'établissement de partenariats et de relations avec les négociants, les producteurs et d'autres acteurs. Des questions subsistent donc sur la viabilité du produit, au moins jusqu'à ce qu'il réalise des économies d'échelle suffisantes.

L'opérateur de téléphonie mobile Econet prépare actuellement un produit d'assurance similaire au

21 Voir http://kilimosalama.files.wordpress.com/2010/02/kilimosalama_v031.pdf.

22 Jusqu'au début de l'année 2014, les producteurs rwandais n'utilisaient pas encore de téléphones mobiles pour accéder aux services de Kilimo Salama.

23 Si on peut faciliter l'accès à l'assurance en associant des polices d'assurance aux prêts destinés à l'achat d'intrants, cette démarche amène néanmoins à se demander si les consommateurs comprennent bien les coûts et les avantages des produits groupés. Pour en savoir plus sur le groupage des produits dans le contexte de la micro-assurance, voir CGAP, Section 6c (2012).

Zimbabwe. EcoFarmer, une co-entreprise entre la ligne de produits EcoFarmer d'Econet et Cell Insurance, assure des sacs de 10 kilogrammes de semences de maïs – marque *Seedco EcoFarmer Special* – commercialisés par des agents et partenaires d'EcoFarmer. Les agriculteurs s'inscrivent d'abord au titre d'EcoFarmers auprès d'un agent ou d'une institution partenaire en déclarant leur identité. Ils peuvent ensuite souscrire une assurance à partir d'un téléphone mobile Econet. Pour cela, il leur faut composer un code USSD, renseigner le numéro sur un coupon et acquitter une prime annuelle de 10 dollars (ou 2,50 dollars si l'agriculteur ne souhaite qu'obtenir le remboursement du prix d'achat des semences)²⁴. En cas d'excès de précipitations ou de sécheresse, les producteurs reçoivent à travers la plateforme mobile une indemnisation correspondant à 10 fois le montant de la prime²⁵. Au Zimbabwe, l'obstacle majeur à l'adoption du produit est la dépendance des producteurs aux aides de l'État en cas de mauvaise récolte ou de catastrophe naturelle.

Les produits d'assurance agricole destinés aux petits exploitants se sont récemment étendus au bétail. Par exemple, Juhudi Kilimo, une institution spécialisée dans le financement d'actifs agricoles pour des petits exploitants, offre depuis 2009 une assurance pour le bétail au Kenya, mais s'est récemment associée à Kilimo Salama pour améliorer cette offre. Les producteurs qui empruntent auprès de Juhudi Kilimo pour acheter une vache peuvent souscrire une assurance couvrant jusqu'à 80 % de la valeur de la vache. Les emprunteurs paient une prime représentant 3,5 % du coût de la vache et s'engagent à respecter un programme de soins de référence, qui comprend la vaccination, la lutte contre les tiques, le déparasitage et la fourniture de suppléments minéraux. Si la vache meurt dans l'année, un vétérinaire local détermine la cause de la mort et l'agriculteur assuré reçoit un paiement représentant 50 à 80 % de la valeur déclarée de la vache²⁶. L'utilisation de plateformes mobiles peut faciliter le remboursement des prêts contractés par les producteurs et le versement des indemnités, mais ces dernières dépassent souvent les limites du portefeuille mobile, nécessitant des contrôles longs et lourds.

4. Conclusion

Bien que l'utilisation de services financiers numériques pour faciliter l'accès des petits exploitants au

financement soit encore à un stade embryonnaire, le nombre même de projets à l'essai pousse à l'optimisme. Les services financiers numériques essaient de lever bon nombre d'obstacles traditionnels au financement de l'agriculture, permettant ainsi aux producteurs d'épargner, d'emprunter, de gérer un revenu irrégulier, d'acquérir des intrants et de se prémunir contre des pertes. À la faveur de l'expansion sans cesse croissante de l'accès à la téléphonie mobile, de la couverture du réseau et des écosystèmes numériques, on peut s'attendre à voir un plus grand nombre de prestataires de services financiers se rapprocher du segment largement inexploré des petits producteurs.

L'utilisation de services financiers numériques pour atteindre les petits exploitants agricoles reste cependant entravée par un certain nombre d'obstacles. Entre autres, les difficultés traditionnelles de la finance numérique (à savoir l'inscription des clients et le développement de réseaux d'agents) sont exacerbées lorsqu'il s'agit de petits producteurs qui non seulement ne disposent généralement pas de moyens financiers suffisants, mais vivent en outre dans des localités rurales où les niveaux d'infrastructures et de couverture du réseau sont plus bas. Malgré l'expansion rapide de l'utilisation du téléphone mobile, de nombreux petits producteurs ne disposent pas encore de cartes SIM et/ou utilisent leurs combinés téléphoniques de façon collective.

En conséquence, certains pays gagneraient davantage à adopter d'autres technologies, particulièrement à court terme. Un risque connexe, cependant, est l'adoption de solutions technologiques à court terme qui limitent le potentiel des producteurs à les utiliser comme un tremplin vers une inclusion financière complète. Ce risque est manifeste au Nigéria où le premier programme GES – qui proposait un système utilisant le téléphone mobile, mais sans rapport avec le portefeuille électronique – est suivi de deux projets pilotes basés sur des cartes dont les objectifs en matière d'inclusion financière sont très différents. En revanche, le Rwanda et le Ghana se tournent vers des portefeuilles mobiles qui donnent accès à une panoplie de services financiers²⁷. Des projets pilotes associant des producteurs de cacao au Ghana ont déjà démontré que les petits exploitants utilisent les portefeuilles mobiles non seulement pour encaisser immédiatement leur argent, mais aussi pour des transferts de particulier à particulier

24 Au départ, les producteurs devaient s'inscrire auprès d'EcoFarmer et payer 1,50 dollar par mois pour recevoir des informations quotidiennes par SMS, mais ce service est désormais gratuit.

25 L'excès de précipitations est défini comme six jours consécutifs de pluie, y compris au moins 50 mm de précipitations durant les 50 premiers jours de la saison de semences. La sécheresse est définie comme 24 jours secs consécutifs, des semis à la récolte.

26 En règle générale, les producteurs reçoivent 50 % de la valeur si la mort est due à des causes évitables (comme des maladies transmises par des tiques) et 80 % si elle est accidentelle (en cas de fièvre aphteuse). Ne sont pas couvertes des souffrances causées de façon intentionnelle, la malnutrition, la mammite, etc.

27 Dans des marchés de services financiers numériques développés comme le Kenya, les portefeuilles mobiles facilitent l'accès à l'épargne formelle (mShwari), au crédit agricole (Musoni), au crédit de consommation (mShwari), à l'assurance agricole (Kilimo Salama) et à l'assurance maladie (Linda Jamii).

(P2P), des recharges de temps de communication et même pour l'épargne. Et au Rwanda, l'administration et les banques considèrent les portefeuilles électroniques des petits producteurs comme un point d'accès futur à tous les services bancaires.

Le niveau d'adoption des services financiers mobiles par les petits exploitants est probablement corrélé à l'acceptation de tels services dans la population générale. Dans des pays comme le Nigéria, où moins de 1 % des adultes utilisent activement des solutions d'argent mobile²⁸, les producteurs sont réticents à adopter des portefeuilles électroniques. En l'absence d'une infrastructure d'envergure nationale, les petits exploitants sont peu motivés à recourir à ces services. Au fil du temps, à mesure que les plateformes d'argent mobile se développeront, les agents renforceront leur présence dans les zones rurales et les producteurs maîtriseront davantage le concept et la technologie. Les producteurs ont été plus réceptifs au Ghana, où l'adoption de l'argent mobile progresse rapidement et où près de 8 % des adultes utilisent désormais activement ce service²⁹. Et dans les pays où les paiements mobiles sont déjà largement adoptés, les agriculteurs seront peut-être plus disposés à utiliser des portefeuilles électroniques. Plusieurs pays d'Afrique de l'Est offrent de bonnes perspectives, notamment le Kenya, la Tanzanie et le Rwanda, où on comptait respectivement 62 %³⁰, 40 %³¹ et 25 %³² d'utilisateurs actifs d'argent mobile au sein de la population adulte en 2013.

Une leçon qui découle du rapport est que des efforts et des moyens importants sont nécessaires pour assurer l'accès des petits exploitants agricoles aux services financiers numériques, en particulier aux premiers stades de déploiement des produits. Les petits exploitants sont généralement peu enclins à prendre des risques et ne maîtrisent pas toujours la technologie, alors sensibilisation et formation sont nécessaires. Comme on a pu le voir dans les études de cas du Ghana et du Kenya, une collaboration étroite entre plusieurs parties prenantes est souvent essentielle au succès des initiatives. Les services offerts ne vont peut-être pas profiter immédiatement à tous les acteurs concernés, mais les opérateurs privés doivent y trouver un intérêt commercial certain sinon ils ne les déploieraient pas sur le territoire national après la phase d'essai.

Dans le domaine des services financiers numériques, la majorité des innovations destinées au monde agricole sont motivées par les intérêts non pas des petits exploitants, mais d'autres acteurs comme les pouvoirs publics qui veulent baisser les coûts des subventions ou les acheteurs de produits agricoles soucieux de réduire les coûts et les risques liés aux paiements en espèces. Ces innovations doivent être encouragées, car elles présentent certainement des avantages pour les petits exploitants, mais elles ne sont pas conçues dans l'optique de répondre aux besoins spécifiques de ces derniers. À l'avenir, des initiatives d'inclusion financière devraient s'attacher à compléter les innovations existantes dans le domaine des services financiers numériques par d'autres produits conçus plus spécifiquement pour répondre aux besoins de familles de petits exploitants. Cela nécessitera une meilleure compréhension de la grande diversité de leurs besoins financiers, non seulement par rapport à la production agricole, mais également en ce qui concerne la consommation et la gestion d'autres sources de revenus³³.

Bibliographie

Adesina, Akinwumi, *Agriculture : The Value Chain Road Map*, Présentation à la 9^e Conférence des éditeurs du Nigeria, *Nigeria Beyond Oil : The Role of the Editor*, Asaba, Nigeria, 23 août 2013. <http://nigerianguildofeditors.com/2013/10/agriculture-the-value-chain-road-map/>

Aiyetan, Dayo, et Habeeb I. Pindiga, *Fertiliser Subsidy: How Nigeria Short Changes Farmers*, Daily Trust, 3 octobre 2013. <http://dailytrust.info/index.php/agriculture/6812-fertiliser-subsidy-how-nigeria-short-changes-farmers>

Bold, Chris, David Porteous, et Sarah Rotman, « Transferts sociaux et inclusion financière : étude de quatre pays à revenu faible », Note d'information N° 77, Washington, CGAP, février 2012. <http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Social-Cash-Transfers-and-Financial-Inclusion-Evidence-from-Four-Countries-Feb-2012.pdf>

28 Sur la base de statistiques fournies par la Banque centrale du Nigéria.

29 Sur la base de statistiques fournies par la Banque centrale du Ghana.

30 Voir l'enquête InterMedia Kenya FII Tracker (résultats préliminaires de l'enquête réalisée de septembre à octobre 2013 et pas encore validés).

31 Sur la base de statistiques de GSMA : <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2014/03/Tanzania-Mobile-Money-infographic-GSMA-MMU.pdf>.

32 Sur la base de statistiques mises à disposition par la Banque nationale du Rwanda.

33 Pour en savoir plus, cliquer sur les liens suivants : <http://www.cgap.org/blog/series/understanding-demand-smallholder-financing> and <http://www.cgap.org/blog/series/diaries-tool-understanding-smallholder-families>.

Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA), « Réduire le risque de crédit dans la chaîne d'approvisionnement », Bulletin de l'ICT, Numéro 76 -27, 2014. http://ictupdate.cta.int/content/download/32066/256706/file/ICT_76_ENG_DEF_LR_NEW.pdf

CGAP, « Principes directeurs en matière de réglementation et de supervision de la microfinance », Directives concertées, Washington, CGAP, Octobre 2012. http://www.cgap.org/sites/default/files/Consensus-Guideline-A-Guide-to-Regulation-and-Supervision-of-Microfinance-Oct-2012_0.pdf

Christen, Robert Peck et Jamie Anderson, « Segmentation des ménages de petits exploitants agricoles : Répondre aux divers besoins financiers de familles agricoles », Note d'information N° 85. Washington, CGAP, avril 2013. <http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Segmentation-of-Smallholder-Households-April-2013.pdf>

Flaming, Mark, Claudia McKay et Mark Pickens, « La gérance d'agents : trousse à outils : Construire un réseau viable d'agents de services bancaires sans agences », Guide technique, Washington, CGAP, 2011. <http://www.cgap.org/publications/agent-management-toolkit>

IFC, *Kilimo Salama—Index-based Agriculture Insurance : A Product Design Case Study*, Washington, IFC, n.d. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2de52e004958606ba2bab719583b6d16/Kilimo+Salama%E2%80%93Index-based+Agriculture+Insurance-Final.pdf?MOD=AJPERES>.

Miller, Calvin et Linda Jones, *Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons*, Nigerian Guild of Editors, 2010. <http://nigerianguildofeditors.com/2013/10/agriculture-the-value-chain-road-map/>

Penicaud, Claire et Arunjay Katakam, *State of the Industry 2013 : Mobile Financial Services for the Unbanked*, Londres, GSMA, 2013. http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2014/02/SOTIR_2013.pdf

Statham, Chris Kirsten Pfeiffer et Lee H. Babcock, *Key Lessons for Mobile Finance in African Agriculture: Three Case Studies*, Briefing Paper, Washington, USAID, Janvier 2013. <https://communities.usaidallnet.gov/ictforag/node/362>

Thurow, Roger, *The Last Hunger Season: A Year in an African Farm Community on the Brink of Change*, Public Affairs, 2012.

N'hésitez pas à partager cette Note d'information avec vos collègues ou à nous demander des exemplaires supplémentaires du présent numéro ou d'autres numéros de la série.

Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires sur cet article.

Toutes les publications du CGAP sont disponibles sur son site web : www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC
20433 USA

Tél. : 202-473-9594
Fax : 202-522-3744

Courriel : cgap@worldbank.org
© CGAP, 2014

Cette Note d'information a été rédigée par Jeremiah Grossman et Michael Tarazi. Les auteurs tiennent à remercier les personnes suivantes pour leur collaboration et pour le temps et l'énergie qu'ils ont consacrés à les aider dans leurs recherches : Selorm Adadevoh et Judith Bossman (Tigo, Ghana), Sridhar Reddy et Julius Ameku (GADCO Ghana Limited), Kwesi Korboe (ASI, Ghana), Stephen Mink, Sheu Salau et Aparajita Goyal (Banque mondiale), Azeez Muyiwa (FMARD), Scott Wallace (IFDC, Nigéria), Bolaji Akinboro (Cellulant, Nigéria), Pankaj Chawla (WACOT, Nigéria), Bulus Ogbaji (FADAMA Nigéria), Robert Hale (DFID, Nigéria), Martin Drevon et Jeanne di Arc Nyaruyonga (IFDC, Rwanda), Lucy Mbabazi (VISA, Rwanda), Charles Murekezi et Emmanuel Nyirimana (MINAGRI, Rwanda), Espoir Serugo (Urwego Opportunity Bank), Lawson Naibo et Kizito Okute (Bank of Kigali), Flor Owimbera (agronome, Rwanda), Erin Connor (Grameen Foundation), Lee Babcock (consultant indépendant), Nila Uthayakumar et Laura Johnson (Kilimo Salama), Nat Robinson (Juhudi Kilimo), Pauline Githugu (Century Microfinance Bank) et Lesley Denyes (Mercy Corps). Les auteurs voudraient également remercier les personnes qui ont révisé ce document, notamment Michael Hamp et Kathy Zissimopoulos (FIDA), Maria Pagura (Banque mondiale), ainsi que les membres des programmes MMU de la GSMA et mAgri.

Recommandation pour la citation du présent document :
Grossman, Jeremiah, et Michael Tarazi, « Servir les petits exploitants agricoles : Évolutions récentes dans la finance numérique », Note d'information N° 94, Washington, CGAP, juin 2014.

Impr : ISBN : 978-1-62696-044-2
pdf : ISBN : 978-1-62696-045-9

epub : ISBN : 978-1-62696-046-6
mobi : ISBN : 978-1-62696-047-3



MetLife Foundation
Ensuring Access. Empowering Communities.