



Zoom microfinance

LE CREDIT D'EQUIPEMENT PAYSAN - KAFO JIGINEW AU MALI

Sommaire

Le crédit par et pour
les paysans

La progression globale
du réseau

Le taux de remboursement
du crédit d'équipement

Destinataires des crédits
d'équipement

Analyse de l'impact

Enseignements et défis

Et quelques conclusions plus
générales

Introduction

Quand on interroge les organisations représentatives des producteurs agricoles et paysans sur les contraintes qu'elles rencontrent au niveau du financement des exploitations familiales, la problématique du crédit à moyen et long terme permettant les investissements revient régulièrement en bonne place.

Confirmation en a encore été donnée dans le cadre de l'atelier organisé à Ouagadougou en janvier 2003 à l'initiative de SOS Faim. Pendant une semaine, des organisations paysannes, des institutions de micro finance et des banques agricoles ont dialogué, échangé sur leurs difficultés et sur les pistes de collaborations, sur leurs complémentarités et les synergies à mettre en œuvre.

La nécessité de mettre des ressources longues à la disposition des institutions financières pour permettre des investissements dans les exploitations familiales a été mise en avant dans la déclaration finale¹ de l'atelier qui a réuni des représentants de quatre pays sahéliers (Burkina Faso, Mali, Niger et Sénégal).

¹ Ce document est disponible sur le site de SOS Faim
Luxembourg : www.sosfaim.org

Le crédit par et pour les paysans

L'une des plus importantes entités mutualistes de crédit d'Afrique de l'Ouest, Kafo Jiginew², a participé à cet atelier. Kafo Jiginew présente la particularité d'être une banque créée à l'initiative des paysans et qui leur appartient.

Dans le cas de Kafo Jiginew, parler de dialogue difficile entre organisations paysannes et institutions de micro finance relève donc du paradoxe. Peut-être est-ce pour cette raison qu'un produit tel que le crédit d'équipement y a été mis en place depuis plus de 10 ans. Une étude d'impact récente menée à la demande de SOS Faim par l'IRAM³ a porté sur cette expérience.

L'objectif premier de ce travail était de déboucher sur des propositions viables d'amélioration du crédit à moyen terme au sein du réseau.

En fonction du temps et des ressources disponibles, la méthode de travail a comporté trois étapes essentielles :

- une analyse documentaire ;
- une analyse plus détaillée de 8 caisses octroyant du crédit à moyen terme. Ces 8 caisses représentent un tiers du volume des crédits moyen terme. A cette occasion, des entretiens ont également été menés avec le personnel du réseau, les élus et des sociétaires.
- un entretien plus fouillé avec 36 sociétaires représentant la diversité de ceux qui accèdent au crédit à moyen terme.

Les principaux enseignements de ce travail sont présentés ci-dessous.

La progression globale du réseau

Entre fin 2000 et la date de réalisation de l'étude sur le crédit à moyen terme, le réseau

	31/12/00	31/10/02	Evolution
Nombre de caisses	113	126	11,50%
Nombre de points de services	8	12	50,00%
Nombre de sociétaires	96.740	140.705	45,40%
Pourcentage de femmes	23%	27%	17,40%
Montant des parts sociales (€)	670.000	1.040.000	55,20%
Part sociale par sociétaire (€)	6,92	7,39	6,80%
Montant des dépôts (€)	5.950.000	10.360.000	74,10%
Dépôt moyen par sociétaire (€)	61,5	73,6	19,70%
Encours total net de crédits (€)	5.950.000	13.990.000	135,10%
Nombre de crédits octroyés sur l'année	36.301	73.414	102,20%
Montant moyen des crédits (€)	163,9	190,6	16,30%
Encours moyen par sociétaire (€)	61,5	99,4	61,60%
Nombre de prêts/nombre de sociétaires	37,50%	52,20%	39,20%
Taux de remboursement	92,00%	97,60%	

a progressé de la manière suivante : Pour Kafo Jiginew, le crédit d'équipement lancé en 1992 représente un volume cumulé d'octrois de 2,23 millions d'euros répartis entre 6.600 opérations. Le montant moyen des crédits octroyés est donc de 338,2 €. Ce chiffre est du même ordre de grandeur que le produit interne brut annuel moyen par habitant du Mali.

Dans le cas du crédit d'équipement, le comité de crédit prend des décisions sur base de critères assez sévères, étant donné que la demande est largement supérieure aux ressources disponibles. Les principaux critères employés sont : l'existence d'un réel besoin couvert par le crédit ; l'honnêteté et le dynamisme du sociétaire ; ses revenus ; ses antécédents en terme de remboursement de crédit.

Malgré des ressources toujours limitées, la tendance générale depuis 10 années est néanmoins à la croissance du crédit à moyen terme. A la fin de l'année 2001, il représentait 15% du volume des crédits et les prévisions pour les cinq années futures laissaient présager une augmentation jusqu'à un niveau de 20 à 25% de l'en-cours des crédits court terme.

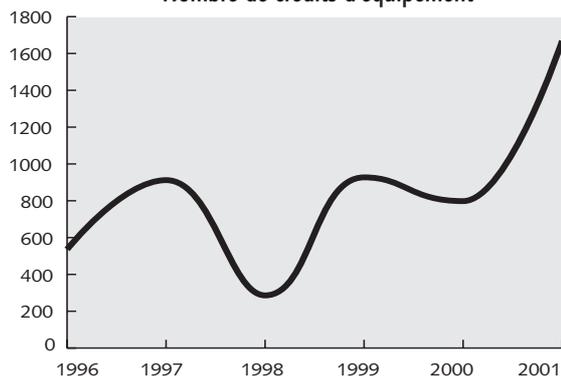
Cette importance croissante dans le portefeuille de Kafo Jiginew n'est possible que grâce à l'existence de ressources longues, parmi lesquelles le capital social du réseau. Il est cependant intéressant de noter que l'en cours de crédit moyen terme représentait 140% du capital social à la fin de l'année



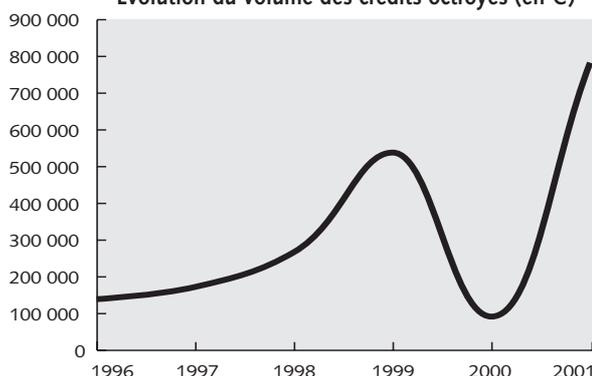
² Kafo Jiginew a fait l'objet d'une présentation générale dans le Zoom microfinance n°4.

³ IRAM : Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement. Ce travail, confié à Denis Pommier, a très largement inspiré ce document.

Nombre de crédits d'équipement



Evolution du volume des crédits octroyés (en €)



2001. Ce rapport met en évidence la nécessité de trouver par ailleurs des ressources longues pour faire de l'investissement.

Une évolution importante du volume et du nombre de crédits d'équipement a ainsi été rendue possible à partir de 1998 grâce au concours apporté par SOS Faim avec la coopération belge (apport d'une ligne de financement de 413 millions CFA⁴ en 5 ans). Les deux graphiques ci-dessous témoignent de la tendance générale à la hausse du nombre et du montant des crédits à moyen terme depuis 1996.

Le taux de remboursement du crédit d'équipement

Malgré des conditions avantageuses (1,5% par mois sur le capital restant dû réparti sur 36 mois), le crédit d'équipement se comporte relativement moins bien que le crédit de campagne. En 2000, le niveau des remboursements a même atteint le taux plancher de 84% en raison de la crise du coton⁵. En 2002, la situation a pu être redressée grâce à

la bonne campagne 2001 (forte production et prix offert plus élevé) : le pourcentage est remonté au-dessus de 90%. Ces difficultés de remboursement traduisent généralement une situation de surendettement des agriculteurs. Et ceux-ci privilégient l'accès au crédit de campagne qu'ils remboursent en premier.

Le taux de perte plus élevé observé sur ce type de crédit a évidemment une implication sur sa rentabilité : son rendement net annuel peut être estimé à 4% seulement, ce qui est sensiblement plus bas que le crédit de campagne.

Destinataires des crédits d'équipement

L'étude a reconstitué ces informations sur base d'un échantillon de 824 crédits en cours en novembre 2002. Trois tendances très lourdes se dégagent de ces données :

- 98,5% des prêts sont allés à des hommes chefs d'exploitation ;
- 86% des crédits concernent des agriculteurs et éleveurs.
- le montant moyen présente une grande disparité entre l'agriculteur (350 €) et d'autres catégories soc - professionnelles comme les artisans et les commerçants (de 1.750 € à 3.140 €).

Par conséquent, si 95% des prêts sont allés aux caisses rurales du réseau, ceux-ci ne représentent que 76% des montants octroyés tandis que les crédits urbains représentent 24% du volume pour seulement 5% des opérations.

Les enquêtes menées en zone rurale ont mis en évidence 4 grands types de destinataires :

- les agriculteurs remplacent des bœufs ou des équipements suite à une décapitalisation (mort, vol, mauvais état de l'outil, revente) ;
- des agriculteurs bien équipés augmentent leur capacité de travail (passage de 1 à 2 voire 3 attelages) ;

⁴ Environ 630.000 EURO

⁵ En raison du prix d'achat du coton peu élevé offert par la Compagnie Malienne des Textiles, de nombreux agriculteurs ont fait la "grève" des semis.

- d'autres s'équipent pour la première fois ou complètent un attelage. Il s'agit souvent de nouveaux responsables d'exploitation issus de l'éclatement des exploitations traditionnelles ;
- finalement, quelques agriculteurs investissent en dehors de la sphère agricole, par exemple dans le logement ou le commerce.

L'essentiel de la demande agricole, soit 94%, se concentre sur les bœufs de labour, puis les demandes relatives aux équipements de travail au sol (charrues, semoirs) suivent avec 4% et enfin les charrettes avec 1,6%. Seuls deux agriculteurs sur 700 ont utilisé leur crédit pour mettre un système d'irrigation en place.

En **zone urbaine**, les catégories les plus importantes sont le logement au sens large (terrain, construction, amélioration et équipement d'habitat) et certains équipements collectifs à vocation sociale ou productive (dispensaire, magasin de stockage).

Enfin, les activités de commerce et de services se développent également sous l'impulsion de commerçants, artisans et de salariés qui diversifient leurs sources de revenus (restaurants, cabines de téléphone,...) ou augmentent leur capacité d'intervention sur le marché (cas du commerce du riz ou de la vente de vaisselle en plastique) par une augmentation de leur fond de roulement. Ce secteur peu important numériquement concentre néanmoins 9% du portefeuille.

Socio - économiquement, le groupe des fonctionnaires et salariés est un groupe relativement homogène avec des revenus intermédiaires par rapport à ceux plus élevés des commerçants et artisans et ceux plus bas des agriculteurs. La catégorie des agriculteurs est sans aucun doute la moins homogène : si certains peuvent se permettre un endettement de 3 à 5 millions de CFA⁶ pour l'achat d'un tracteur d'occasion, la plupart ne dépassent pas une demande de 200.000 CFA.

Le profil type du client du crédit d'équipement est donc celui d'un homme de 30 à 50 ans, agriculteur vivrier et producteur de coton, qui travaille dur dans son champ et a de bons antécédents avec Kafo Jiginew.

Analyse de l'impact

L'impact économique

Au niveau économique, deux approches complémentaires (méso-économique et microéconomique) sont possibles pour considérer l'impact sur les activités, sur le niveau de vie, sur l'épargne et sur l'adoption de nouvelles techniques agricoles.

La faible couverture des besoins en équipement (moins de 7.000 opérations en 10 ans) fait que l'impact méso économique (au niveau de l'ensemble de la région du Mali Sud) est bien moindre que celle du crédit de campagne.

Les effets de ces opérations sont d'autant plus difficiles à mesurer que d'autres variables, comme la pluviométrie et le prix mondial du coton déterminent brutalement et de façon très significative les revenus et la capacité d'épargne des ruraux, à la hausse ou à la baisse dans une fourchette de l'ordre de 40% ces dernières années.

Dans deux cas, cependant, ceux des caisses rurales de Beleco et Seyla, l'impact a été localement très significatif et positif, en appuyant dans le premier cas la relance de la production après une année difficile et dans l'autre cas, une recomposition sociale autour de la caisse après une crise de confiance. Dans ces deux situations, le moyen terme avec son différé de remboursement apparaît comme un mécanisme bien adapté pour absorber les crises.

Les effets au niveau microéconomique peuvent quant à eux être très différents d'une exploitation à une autre en fonction de l'uti-

⁶ Un € vaut 655,957 CFA

lisation du prêt, de l'évolution familiale et de celle du contexte de l'activité.

L'enquête révèle cependant que :

- 80% des sociétaires ont créé des capacités de production nouvelles grâce au crédit moyen terme (bœufs, charrettes, poste à souder, outils) ;
- tous les agriculteurs ont investi pour produire dans leurs champs

En particulier, la demande pour les bœufs de labour est liée à la fois à l'existence d'épidémies ou de vols et à l'éclatement de nombreuses exploitations traditionnelles qui pousse chacun à se doter de son propre attelage pour ne pas dépendre d'autres personnes pour labourer son champ. Cette demande est d'autant plus forte que la saison des pluies est brève (comme en 2002).

Les effets et les limites des investissements réalisés par les paysans distinguent 2 observations.

D'une part, avec l'achat d'un ou de deux bœufs, la surface labourée est augmentée ; le labour est réalisé en temps opportun ; les rendements tendent à augmenter ; les obligations vis-à-vis des voisins ou parents diminuent. Par contre, la pression foncière peut être accrue et le résultat reste dépendant de différents facteurs comme la pluviométrie, la mise en place opportune des intrants, le niveau de prix du coton.

D'autre part, l'achat d'une charrette libère partiellement la femme du travail de portage de l'eau et du bois, mais un ou deux animaux sont nécessaires à son utilisation.

Selon l'enquête, deux tiers des agriculteurs affirment avoir des revenus en progression grâce à l'équipement acquis. L'autre tiers se trouve dans la situation inverse, pour des raisons assez diverses : décès ou maladies, pluviométrie déficiente, accès trop tardif au crédit, chute du prix du coton, inondations en 1999,...

Près de 70% des agriculteurs interrogés en étaient à leur premier prêt, alors que la moitié des commerçants, salariés ou fonctionnaires rencontrés avaient déjà eu accès à 3, 4 voire 5 crédits d'équipement. Ceci témoigne de la volonté des caisses urbaines d'accompagner la croissance des activités⁷ de leurs clients par des crédits successifs et de diminuer ainsi leurs coûts de sélection et les risques inhérents aux nouveaux clients mal connus.

De manière générale, le crédit moyen terme apparaît peu utilisé pour développer de nouvelles techniques. Il sert plutôt à renforcer des dynamiques existantes alors que l'offre de technologies adaptées au milieu semble largement insuffisante.

L'impact social

Malgré la difficulté de mesurer cet impact sur base d'une enquête limitée, différents éléments émergent à ce niveau :

- dans un cas sur huit environ, le crédit d'équipement permet de diminuer le temps et la pénibilité du travail des femmes, notamment pour le transport du bois de feu ou de l'eau. Dans de rares cas, le crédit permet d'augmenter l'autonomie économique des femmes (petits élevages par exemple). En contrepoint, on peut s'interroger sur les effets de l'augmentation des surfaces labourées et par conséquent la lourdeur des travaux champêtres sur la vie des femmes rurales ;
- les agriculteurs qui n'ont pas connu de problèmes de remboursement mettent tous en avant une certaine amélioration de leurs conditions de vie, notamment au niveau de leur logement et de l'éducation des enfants. La faible pénétration des crédits d'équipement limite cependant les impacts de cette stratégie dans la région où l'exode rural continue à se poursuivre ;
- on note également un impact psychologique. Le crédit moyen terme est relative-

⁷ Le potentiel de croissance de ces entreprises est sans doute plus important que celui des exploitations familiales rurales.



ment rare tout en étant avantageux financièrement. La sélection est donc assez stricte. Le prestige social des sociétaires sélectionnés en est accru. A l'inverse, les impayés sont vécus généralement comme des échecs dans un contexte où la pression sociale reste forte. Le risque de perdre l'accès au crédit de campagne est également un incitant à bien rembourser.

L'impact institutionnel

Le crédit d'équipement a aussi des effets sur Kafo Jiginew au niveau local et au niveau de la fédération.

Comme le disait un sociétaire, "l'accès au crédit moyen terme, c'est sérieux!". Cela veut dire que Kafo Jiginew est en bonne santé, solide et confiant dans l'avenir. Pour la caisse qui offre ce service, cela signifie une nouvelle étape de croissance mais aussi une augmentation des risques, en particulier dans les caisses urbaines.

L'ouverture du crédit d'équipement ne commence pas avant trois ou quatre ans d'existence de la caisse, quand cette dernière est autonome financièrement ou presque. Le montant de l'enveloppe mise à disposition dépend des ressources stables collectées. Comme le produit est attractif (coût et durée), il favorise objectivement la collecte de ressources longues, plus difficiles à réunir en milieu rural.

La mise en place de crédits d'équipement qui réussissent a dès lors trois effets sur les caisses qui le pratiquent :

- leurs performances économiques et financières s'améliorent ;
- le nombre de sociétaires augmente ;
- le prestige de la caisse est rehaussé.

Mais avec la durée des prêts, les risques également augmentent dans un contexte d'insécurité et de menaces telles que le démantèlement ou la privatisation de la Compagnie

Maliennne des Textiles (CMDT), le comportement incontrôlé du coton sur le marché mondial et la dégradation de l'environnement.

Enseignements et défis

L'étude conclut au fait que l'expérience de Kafo Jiginew après 10 ans de crédit d'équipement est pertinente pour toutes les institutions financières travaillant dans le monde rural. La capacité du réseau à s'adapter à une demande diversifiée est à mettre en évidence.

Cependant, l'environnement économique et social dans lequel évolue le réseau reste précaire et il s'est détérioré en 2002 à cause notamment de la baisse de 10% du prix du coton mais aussi des mauvaises récoltes dans les zones les plus sèches. La guerre en Côte d'Ivoire, la situation complexe de la Compagnie Maliennne des Textiles en voie de privatisation et les difficultés du Syndicat des Cotonniers et Vivriers (SYCOV) dans le service des intrants agricoles n'ont pas arrangé les choses.

Le réseau a également des faiblesses internes : une très grande dépendance vis-à-vis du coton, une difficulté d'apprécier les risques globaux des clients débiteurs liée à l'absence d'une centrale de risques, l'insuffisance numérique du personnel de contrôle interne.

L'impact économique et social du crédit d'équipement est positif dans une grande majorité des cas, au niveau local et des familles ayant eu accès au crédit.

Il est par contre diffus au niveau méso économique en raison de sa faible ampleur par rapport à l'économie de la région. Le public touché est essentiellement composé de paysans, producteurs de coton dont la demande s'est concentrée sur l'acquisition des bœufs de labour indispensables à la pratique de la culture attelée recommandée par la Compagnie maliennne des textiles.

Cette demande a été en grande partie motivée par la décapitalisation des exploitations qui avaient perdu ou revendu leurs animaux de trait en 2000 (suite à la grève des semis des surfaces de coton liée à un conflit sur le prix offert à la récolte) dans la région de Fana. Dans ce cas, le crédit d'équipement correspondait clairement à un besoin et a permis de relancer la production, assurant par la même occasion la viabilité des remboursements.

Il convient néanmoins de s'interroger sur la pertinence économique de financer de plus en plus de commerces, de services urbains et de logements avec l'outil à moyen terme. En effet, ces opérations ont différents effets : la concentration des risques sur quelques caisses urbaines, mais aussi un impact économique probablement moindre que les investissements directs dans le monde rural. A ce sujet, il est certainement important que Kafo Jiginew approfondisse l'identification de crédits alliant les innovations techniques et sociales et la génération de valeur ajoutée : on peut penser notamment au financement des cultures vivrières essentielles, du coton biologique, du karité organique ou encore de systèmes d'irrigation locaux (en liaison avec la problématique de la maîtrise de l'eau au niveau régional).

Une autre piste à creuser est certainement l'adaptation des produits financiers aux besoins de femmes. Celles-ci bénéficient d'une ligne de crédit spécifique (Programme Crédit Individuel aux Femmes) pour l'achat d'équipements mais cela ne représente qu'environ 1.000 prêts en 2002 pour un montant de 96.000 €. Dans certaines caisses, ces lignes spécifiques destinées aux femmes sociétaires les excluent de facto des autres lignes de financement à moyen terme. Or le sociétariat féminin a progressé de manière significative suite à différentes initiatives telles que le crédit épargne - éducation qui a touché près de 30.000 femmes.

Cette approche est stratégique pour Kafo Jiginew dans la mesure où cela la positionne non seulement comme une "banque qui fait des affaires" mais aussi et surtout comme une institution qui contribue dans le bon sens à la transformation économique et sociale de sa région d'origine.

La question du poids des crédits urbains au niveau des opérations à moyen terme pose également – indirectement – la question du centre de gravité du réseau. Kafo Jiginew réalise en effet de plus en plus d'efforts orientés vers les caisses urbaines et la transformation planifiée de la caisse centrale en institution bancaire risque de renforcer cette tendance tout en modifiant profondément les rapports de force en défaveur des élus du réseau qui viennent des villages.

Une autre difficulté rencontrée est certes celle de la déperdition de l'information au sein du réseau : les données existant au niveau des caisses locales et permettant de déterminer le profil des clients du crédit d'équipement ne sont pas analysées et synthétisées de manière à définir une politique d'investissements garantissant un impact économique croissant. La mise en place d'un dispositif de suivi – évaluation avec une participation des sociétaires et des élus est recommandée, de façon à prendre de bonnes décisions, basées sur un consensus large.

Et quelques conclusions plus générales.

Sur base de cette expérience significative menée au sein de Kafo Jiginew, trois éléments de débats nous apparaissent intéressants à relever :

- La question du risque : la durée plus importante des crédits d'équipement implique-t-elle bien un facteur de risque plus important pour l'institution de micro finance, dans la mesure où la

menace de changement défavorable du contexte est plus forte ?

- Une politique massive de crédit à moyen terme est plus difficile à mettre en œuvre en raison de la rareté des ressources, des montants moyens plus importants et de la plus faible rotation de ceux-ci. Un impact moins visible au niveau méso-économique constitue-t-il un frein à la diffusion de cet outil ?

- Précisément concernant la difficile mobilisation des ressources longues, quelles stratégies internes et externes devraient

être déployée par les institutions de micro finance afin de pallier ces déficiences ?

- Enfin, quelle stratégie les institutions de micro finance doivent-elles mettre en œuvre pour permettre qu'un produit tel que le crédit d'équipement aille de pair avec une dynamique de changement économique et social et d'innovations technologiques ?

SOS Faim et la microfinance

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Parmi ces partenaires, on retrouve entre autres : Kafo Jiginew au Mali, DECSI et SFPI en Éthiopie, Edpyme Proempresa, Edpymes Confianza, MIDE et FondeSurco au Pérou, Sointral au Chili, FADES en Bolivie et MC² au Cameroun.

Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en œuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique : www.sosfaim.be

Si vous souhaitez contribuer au débat lancé par SOS Faim sur la microfinance, n'hésitez pas à nous communiquer vos réflexions et interrogations soit par courrier soit par voie électronique.

Ce bulletin a été réalisé par Marc Mees (mmees@sosfaim.be), responsable du Service Appui aux partenaires à SOS Faim.

Références :

Ce numéro de ZOOM Microfinance est tiré de : "Impact socio-économique des prêts d'équipement. L'expérience du réseau Kafo Jiginew au Mali." Etude réalisée à la demande de SOS Faim par Denis Pommier, IRAM (Institut de recherches et d'applications des méthodes de développement) Novembre 2002

SOS Faim – Action pour le développement
Rue aux Laines, 4 – B 1000 Bruxelles – Belgique
Tél : 32-(0)2-511.22.38 – Fax : 32-(0)2-514.47.77
E-mail : info@sosfaim.be – Site internet : www.sosfaim.be

SOS Faim – Action pour le développement
Résidence "Um Deich" bloc C, 9 rue du Canal
L - 4050 Esch-sur-Alzette – Grand Duché du Luxembourg
Tél : 352-49.09.96 – Fax : 352-26.48.09.01
E-mail : info@sosfaim.org – Site internet : www.sosfaim.org

"Zoom microfinance" est réalisé avec le soutien de la Direction Générale de la Coopération internationale de Belgique et le ministère des Affaires étrangères luxembourgeois.

