



S. Spreague - CIRIC

Quels financements pour l'agriculture des pays en développement ?

S'appuyant sur les réflexions menées au sein du Groupe de travail sur le financement des exploitations agricoles (voir Grain de sel 15), trois grandes questions introduisent le débat :

- les difficultés de financement des exploitations agricoles,
- l'offre des institutions financières et,
- les améliorations possibles pour les systèmes de crédit agricole.

Les agricultures africaines sont majoritairement financées par les banques commerciales bien que l'offre consacrée à l'agriculture soit très faible.

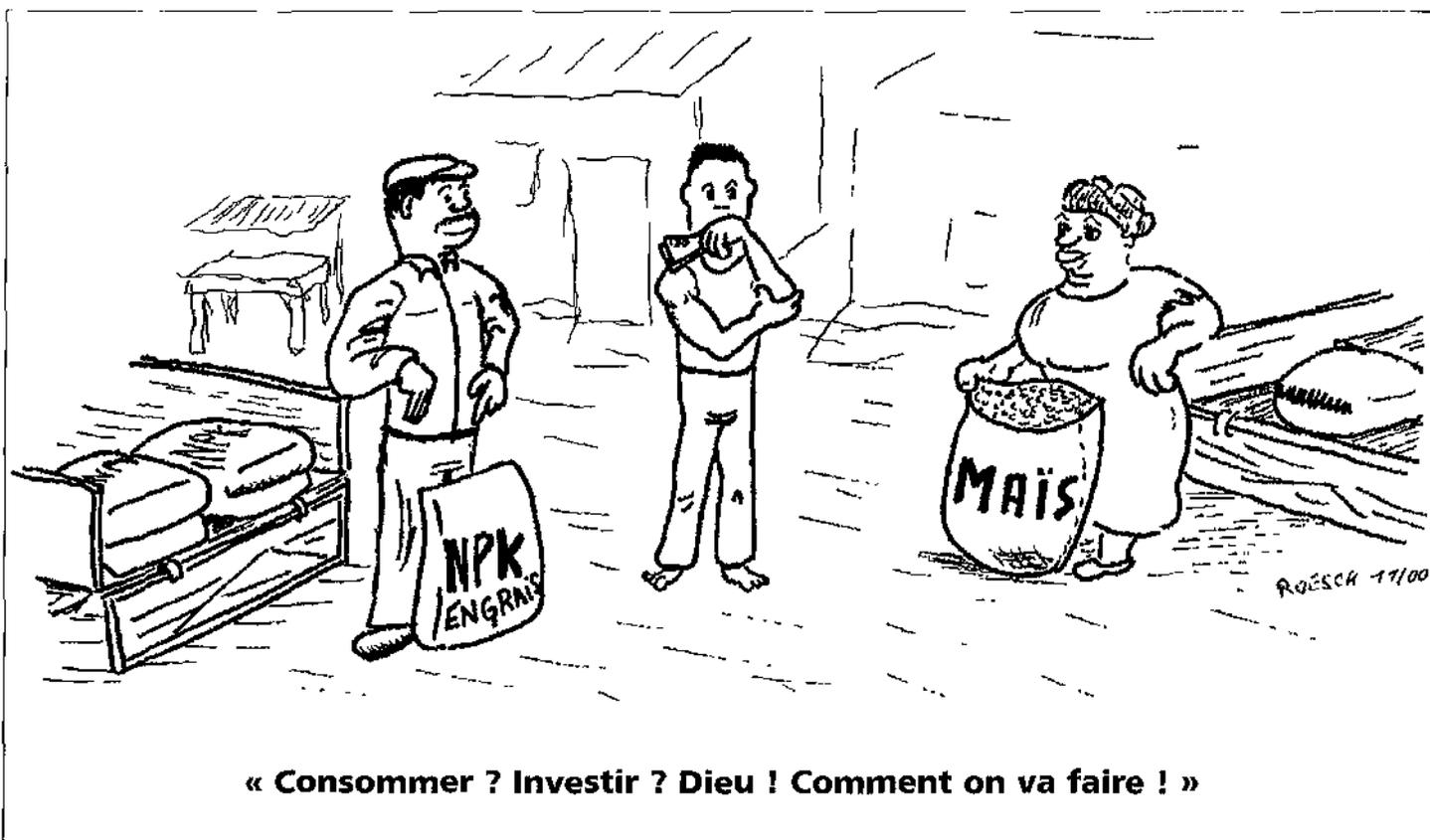
C'est ce qui ressort d'une récente étude réalisée pour le compte de la Banque ouest-africaine de développement (BOAD)*, sur les financements relatifs au monde rural des pays de l'UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine). Cette étude nous apprend que l'offre de crédit totale pour ces pays, tous secteurs confondus s'est élevée en 1998 à environ 2 600 milliards de FCFA, dont près de la moitié a bénéficié à la Côte d'Ivoire. Le reliquat s'est réparti entre un premier groupe de 4 pays sahéliens (Burkina Faso, Mali, Niger et Sénégal) et un second groupe de pays côtiers (Bénin et Togo).

Cette offre concerne essentiellement du crédit de court terme : 1,7 milliards de FCFA contre 770 millions pour le moyen terme et seulement 100 millions pour le long terme. A noter que les crédits de moyen terme,

essentiellement octroyés par les banques commerciales, concernent surtout le milieu urbain. Par ailleurs, si ces banques collectent l'essentiel des dépôts (96%), elles n'interviennent cependant que très peu dans le financement de l'agriculture.

En effet, seulement 14% de l'offre globale de crédit va au secteur agricole, soit environ 250 millions de FCFA. Les banques commerciales pourvoient à l'essentiel de cette offre (92%), très loin devant les banques de développement (5%) et les systèmes financiers décentralisés (3%). Seul le Bénin fait figure d'exception puisque 17% de l'offre y est réalisée par des SFD. Par contre, la part de crédit agricole de court terme octroyée par les systèmes financiers décentralisés (SFD), peut aller de 50% dans des pays comme le Mali, à environ 30% pour le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire ou le Niger. Il faut cependant relativiser ces chiffres qui témoignent de l'implication de quelques 'gros' SFD dans le financement des filières coton.

* « A propos de l'offre et de la demande de financement du monde rural en Afrique de l'Ouest », étude réalisée par Dominique Lesaffre pour la BOAD, Lomé, juillet 2000.



Comment promouvoir le **financement** des **exploitations familiales** ?

par J.C. Deveze*

Pour les agricultures paysannes africaines constituées en majorité de petites unités de production, la priorité est la subsistance de la famille et l'obtention de revenus. Ce n'est qu'ensuite que se pose la question de l'évolution de l'outil de production et des investissements à effectuer.

Faute d'outil de crédit formel, c'est dans le cadre local que se sont réglées par le passé, plus ou moins bien, les questions de manque d'argent pour l'acquisition d'intrants ou les besoins de la famille. Il ne s'agit pas de décrire ici les mécanismes traditionnellement utilisés à cet effet, mais de réflé-

chir aux évolutions en cours à la suite de l'ouverture des agricultures familiales sur le monde extérieur. Au stade actuel de l'évolution des agricultures africaines, on se trouve en effet devant un difficile problème d'ajustement entre une demande croissante de crédit de la part des producteurs et une offre réduite et souvent inadaptée de financement.

La demande de crédit est importante pour les nombreuses unités familiales⁽¹⁾ qui ont du mal à épargner pour s'autofinancer. Il s'agit d'une demande éparpillée, concernant le plus souvent de faibles montants avec des perspectives de remboursement insécurisées. Cette insécurité est non seulement liée, comme dans toute production agricole, aux aléas climatiques et aux maladies et fléaux éventuels, mais aussi à un environnement socio-économique instable et ris-

qué, faute de politiques agricoles maîtrisées et d'organisations de producteurs fiables

Un des rares **mécanismes de sécurisation du crédit des intrants**, mis en place dans le cadre de l'organisation intégrée des filières coton en Afrique francophone, est remis en cause par l'endettement de nombreuses organisations de producteurs et par le rejet de la caution solidaire par certains bons producteurs obligés de payer pour les insolvable.

De façon plus générale, c'est d'abord le manque de sécurité sur le plan commercial (approvisionnement et vente) qui constitue le principal handicap à la sécurisation du crédit. Il ne s'agit pas seulement de la faiblesse de certains prix d'achat, mais aussi des intrants fournis en retard, des produits de traitement de mauvaise qualité, des incertitudes sur le prix de vente, des retards de paiement, etc., qui pénalisent le remboursement du crédit. D'autres éléments de sécurisation comme la maîtrise du foncier, l'équipement de l'exploitation peuvent être importants, mais ils sont souvent secondaires par rapport aux problèmes subsistant dans l'organisation des filières agricoles.

Difficile pour les organismes de présenter une offre face à une demande si peu maîtrisable. Pour le moment, la microfinance paraît être la voie la plus crédible. Les systèmes de financement décentralisés essaient en effet de s'adapter au contexte, en combinant épargne locale et crédit, en répondant à la demande de caractère social, en se basant sur une bonne connaissance de l'emprunteur et en recourant à des systèmes de garantie adaptés (caution d'autres adhérents connus, reprise du matériel en cas de défaillance sur un crédit d'équipement, etc.).

Il ne faut pas se cacher que les progrès en ce domaine sont fragiles vu les difficultés à consolider et à étendre l'action des organismes de microfinance. Ce qui conduit à faire preuve d'une grande prudence dans leur extension, de rigueur dans leur gestion et, malheureusement, à pratiquer des taux élevés de crédit pour assurer leur équilibre financier (souvent incompatibles avec des investissements agricoles). Si le préfinancement des campagnes agricoles par

des prêts à court terme est souvent possible, le financement d'investissements à moyen terme pour l'équipement en culture attelé ou la réalisation de plantations par exemple, reste l'exception.

Elles doivent en effet trouver des relais, soit en refinançant les organismes de microfinance, soit en contractant avec des organisations de producteurs ou des agro-industries. Les organisations de producteurs qui en plus de leurs activités se sont lancées dans le crédit agricole ont rarement réussi. Il semble préférable qu'elles aident à créer des organismes autonomes de microfinance dans leur zone d'action ou à les consolider s'ils existent déjà.

Cette analyse pessimiste (offre insuffisante, partielle et coûteuse, demande dispersée et insécurisée) conduit cependant à rechercher des solutions qui ne peuvent être que progressives vu l'im-

savoir apprécier les risques, gagner la confiance des emprunteurs pour mieux les connaître et travailler en équipe.

Mais, tout ceci ne peut prendre du sens que si l'environnement socio-économique et judiciaire des agricultures africaines se sécurise pour permettre la mise en place de dynamiques susceptibles de créer de meilleures conditions de crédit pour les petits entrepreneurs. Il faut en effet rappeler que les efforts de financement de l'exploitation familiale seront mal récompensés sans la mise en place, avec les représentants des agriculteurs, de **politiques agricoles** encourageant l'investissement au sein des unités de production agricole.

Finalement, il s'agit pour chacun d'assurer au mieux les fonctions liées à son métier. Pour les producteurs, maîtriser production, vente et investissement, pour les OP, rendre des services fiables en matière d'approvisionnement, de technique et de mise en marché et être exigeant en matière d'octroi de crédit à leurs membres; pour les organismes de crédit, prêter à ceux qui présentent des dossiers sérieux et se faire rembourser, pour les gouvernements, créer un cadre sécurisé à destination des acteurs économiques; pour les bailleurs de fonds, enfin, accompagner les efforts de ceux qui cherchent à assurer honnêtement leurs fonctions.

Ensuite doivent être recherchées des solutions pour prendre en compte certains autres aspects complémentaires (mutuelle de santé, assurance calamité agricole, prêt d'installation jeunes agriculteurs, Fonds de garantie). ■

** Chargé de mission à l'Agence française pour le développement. Membre du bureau de l'Inter-Réseaux*

Les banques de développement et les banques commerciales ont du mal à s'intéresser à l'exploitation familiale

portance des difficultés à affronter. Pour ma part, je m'en tiendrai à trois priorités⁽²⁾

En matière de rapport entre emprunteur et prêteur, l'important est d'établir des **relations de confiance** basées sur une connaissance réciproque des possibilités et contraintes de chaque partie et sur une approche progressive commençant par des petits prêts avant d'en augmenter les montants une fois les remboursements effectués. Les garanties mobilisables ne sont donc pas toujours l'aspect essentiel.

Ces relations de confiance supposent aussi une **professionnalisation** de chaque partie, c'est-à-dire une amélioration des capacités de chacun à exercer son métier. Le producteur doit maîtriser sa technique, ses risques, sa gestion⁽³⁾, son organisation. Il doit améliorer aussi la présentation de ses dossiers d'emprunt dans le cadre, par exemple, d'un conseil de gestion pour son exploitation. De même, l'agent de crédit doit maîtriser non seulement les techniques de financement, mais aussi

⁽¹⁾ Les agriculteurs capables d'emprunter des sommes importantes sur des investissements porteurs avec des garanties crédibles sont rares.

⁽²⁾ On est encore souvent loin de pouvoir traiter des problèmes financiers comme les fonds de garantie, les bonifications de taux d'intérêt, les allègements de fiscalité.

⁽³⁾ Y compris pour régler les problèmes de répartition des revenus et de choix des investissements dans la famille.

La problématique du crédit agricole pour le moyen et long terme

par Dominique Gentil*

Beaucoup croient que la microfinance ne correspond qu'à une «logique de survie», juste capable d'entraîner de petites améliorations du niveau de vie des emprunteurs.



en Afrique et en Asie : semences sélectionnées, pesticides, engrais, main d'œuvre complémentaire pour la préparation des sols, le repiquage, le sarclage ou la récolte, embouche de porc, ovins-caprins ou bovins, filets, pirogues, matériel léger, transformation du manioc et de l'arachide, etc. La succession, sur plusieurs années, de prêts à court terme peut faciliter une diversification et une accumulation chez certains emprunteurs lorsque les logiques de redistribution sociale ne sont pas prédominantes. L'investissement à moyen terme, pour l'achat d'animaux par exemple, peut alors être autofinancé, puisque le crédit permet de payer les dépenses de campagne. Comme nous le verrons ultérieurement, le court terme peut également, dans certaines conditions, financer le long terme.

Les prêts à moyen terme (2 à 5 ans)

Quand l'objet du crédit est rentable, il ne pose pas de problèmes insurmontables à la microfinance, comme le montre l'expérience accumulée depuis plusieurs dizaines d'années dans l'équipement en culture attelée, par des milliers d'agriculteurs du Mali Sud et du Bénin⁽¹⁾. Cette approche peut être élargie à une gamme assez étendue d'investissements : motopompes de la vallée de la Taïka au Niger, matériel agricole financé par les CECAM (caisse d'épargne et de crédit mutuel) de Madagascar, moteurs et filets de pêche, petits aménagements hydroagricoles, ateliers d'élevage, équipements de transformation (décortiqueuses, mini-laiteries, etc.).

Le problème central, comme dans tout crédit, reste l'évaluation de la qualité de l'emprunteur, de la rentabilité de l'investissement et du risque. Si l'investissement est rentable, le risque peut être mieux maîtrisé que pour le crédit court terme car le matériel peut servir de garantie (saisie possible ou plutôt sys-

tème de location-vente) et il est possible d'accorder plus facilement des moratoires partiels en cas de mauvaise année. Les échecs observés dans certains crédits moyen terme viennent souvent d'une rentabilité insuffisante de l'investissement, d'une technologie mal maîtrisée par l'emprunteur, d'un service d'entretien et pièces détachées non fonctionnel, du non ajustement du crédit au calendrier de production ou aux caractéristiques sociologiques du milieu.

L'exemple de la pêche est assez caractéristique à cet égard. Les résultats sont souvent catastrophiques parce que les calendriers de remboursement sont calqués sur le calendrier agricole (une à deux échéances annuelles), alors que les recettes sont importantes mais souvent journalières et à certaines périodes déterminées. Quand, de plus, les agents des caisses locales sont extérieurs au milieu de la pêche, ont peur d'aller sur l'eau ou de faire face aux différents pouvoirs (empoisonnement, malédiction) attribués aux pêcheurs si l'on se réfère au Bénin, il n'est pas étonnant que les impayés s'accumulent.

Au-delà des principes de base de tout crédit (qualité de l'emprunteur et du projet, appropriation, risques et garanties...), le crédit moyen terme pose quelques problèmes spécifiques. Le montant important de l'investissement initial, avec des effets de seuil (on ne peut pas faire un crédit de 8 000 FF si l'investissement est de 12 000, autrement il y aura détournement d'objet ou constitution de groupes fictifs). Ceci va à l'encontre d'un principe fondamental du crédit, celui de la progressivité (il vaut mieux commencer par des petites sommes à court terme que par de grosses sommes et du moyen terme).

L'exception à ce principe de progressivité nécessite d'être d'autant plus vigilant sur la sélection des emprunteurs et leur suivi, que sur la rentabilité des objets financés (ne pas trop se fier aux estimations généralement opti-

Pour eux, la microfinance serait incapable d'avoir les mêmes «effets structurants» qui ne pourraient provenir que d'investissements lourds, nécessitant des crédits à moyen et long termes. Comme les banques commerciales s'y refusent aussi, on serait dans l'impasse et il faudrait donc réfléchir à de nouvelles banques agricoles, avec un rôle important de l'Etat et des financements extérieurs et des taux d'intérêt subventionnés « comme en Europe ». Compte tenu des expériences passées et des difficultés croissantes des Etats, cette solution semble peu réaliste. Il paraît donc préférable de faire évoluer la microfinance à partir d'expériences déjà existantes et d'établir éventuellement des partenariats avec les banques commerciales.

Les acquis du court terme

Comme le montrent de nombreuses études d'impact, les prêts à court terme de faible montant (de 500 à 3 000 FF) conviennent bien à la plupart des besoins des agriculteurs, éleveurs, et pêcheurs

mistes des agronomes). Dans le cas des coopératives d'épargne et de crédit (Coopec), la meilleure solution serait de financer avec l'épargne collectée. Mais, avec le Programme d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit (PARMEC) qui réglemente au sein des pays de l'UEMOA⁽²⁾ les instituts d'épargne et de crédit, les Coopec ne peuvent pas transformer, contrairement aux banques, une partie de l'épargne court terme en crédit moyen terme.

D'où une pression, qui peut être positive, pour augmenter les fonds propres ou développer l'épargne longue (plans d'investissement). Une solution, à manier avec précaution, est d'obtenir des lignes de crédit externes, avec parfois des effets désastreux si on n'a pas prévu les risques de change ou si la ligne de crédit oblige à des décaissements rapides avec des taux d'intérêt faibles. Une autre possibilité est, sur certains dossiers, de travailler avec des banques commerciales ouvertes (lignes de crédit ou prêts à risques et bénéfiques partagés).

Le crédit long terme

Quand la rentabilité du crédit est différée ou peu importante, mais que l'investissement est utile (conservation des sols, reboisement, aménagement de bas fonds, surcreusement de mares), il est préférable de raisonner en termes de cofinancement avec subventions externes

(Fonds d'investissement local, Fonds de développement villageois), plutôt que de faire du faux crédit avec un différé qui ne se remboursera pas. Dans le problème des plantations de café et cacao par exemple, la solution souvent proposée par les «experts» de suivre le calendrier d'exploitation (crédit sur 7 ans dont 3 de différé), aboutit généralement à l'échec, car le crédit est «oublié» par l'emprunteur, les cadres qui l'ont octroyé ne sont plus en place et le crédit ne se rembourse pas.

Une solution alternative expérimentée en Guinée Forestière peut apporter des éléments de réponse. Au lieu de réaliser d'un seul coup un investissement important (3 ha de café par exemple), qui peut désorganiser la gestion de l'exploitation et de sa main d'œuvre, il est souvent préférable de faire des investissements échelonnés (par exemple 0,5 ha par an). Ces dépenses sont couvertes par un crédit à court terme, remboursé par les caféières existantes ou par les autres ressources (huile rouge, cola, riz, bananes). Le crédit est sécurisé et le revenu de l'agriculteur s'accroît régulièrement. Bien sûr la solution du petit investissement échelonné dans une économie diversifiée n'est pas applicable à tous les contextes, mais l'esprit du crédit qui se rembourse chaque année, ajusté à l'ensemble des ressources de l'exploitation et non au seul investissement

considéré, a sans doute une validité assez généralisée.

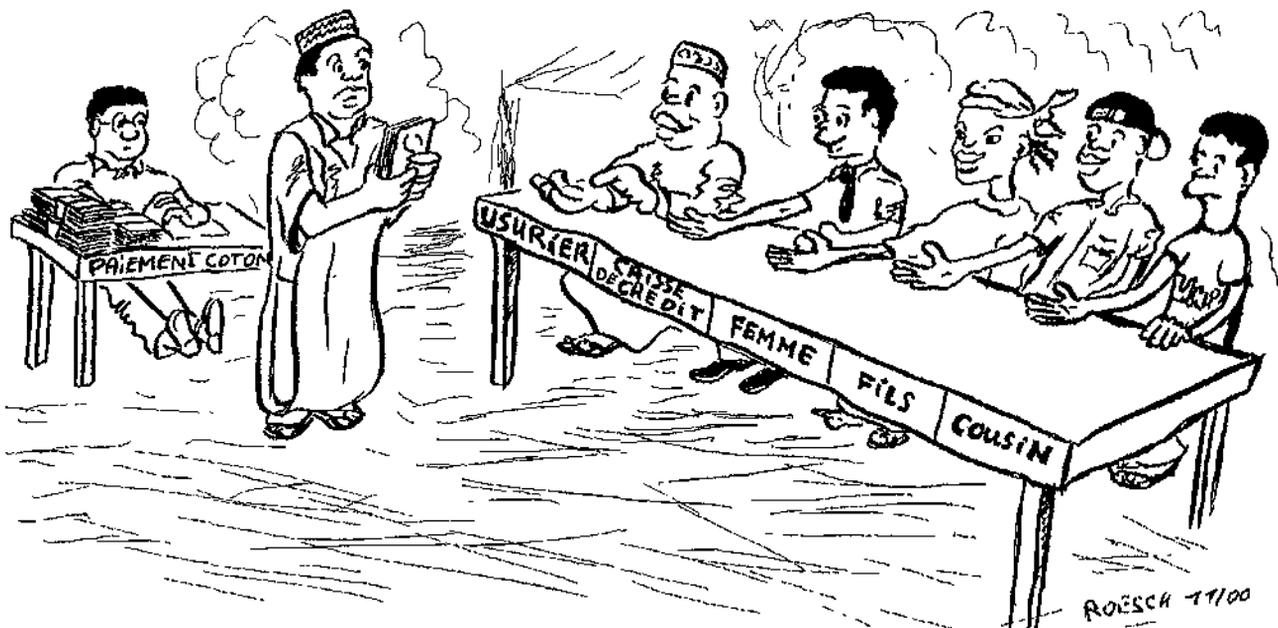
En conclusion, la microfinance, si elle évolue, s'adapte, passe des accords avec des banques «ouvertes», peut répondre aux problèmes de crédit agricole de la quasi-totalité des agriculteurs, éleveurs et pêcheurs. Le problème est peut-être plutôt dans la qualité, l'adaptation et la rentabilité des propositions techniques que dans le crédit agricole lui-même. Reste le cas de certaines minorités actives, «nouveaux agriculteurs», gros exploitants plus ou moins politisés, qui peuvent avoir des effets dynamisants mais aussi très perturbateurs, notamment dans le domaine foncier ou de la main d'œuvre. En principe, clients potentiels de banques commerciales, la non résolution de leurs problèmes spécifiques par la microfinance ne doit pas entraîner une critique injustifiée de celle-ci ou l'oubli de catégories majoritaires (agricultures familiales). ■

* *Socio-économiste à l'IRAM
(Institut de recherche et
d'application de méthodes de
développement)
Email : iram@iram-sr.org*

⁽¹⁾ À la FECECAM Bénin, le moyen terme et le court terme allongés (18 mois), représentaient 19 % des 15 milliards FCFA de crédit.

⁽²⁾ UEMOA : Union économique et monétaire ouest-africaine

REINVESTIR L'ARGENT DE LA VENTE DU COTON ... QUAND IL EN RESTE





Risques et garanties bancaires dans les pays en développement

par André Neveu*

Maîtriser les risques de non-remboursement de prêts est un problème essentiel pour les banques, en particulier dans les pays en développement en raison de mauvaises habitudes, de la fragilité des structures bancaires et des aléas propres à l'activité agricole.

Certes, les institutions de microfinance se sont efforcées de réduire les taux d'impayés et ont souvent obtenu de réels succès ; toutefois, le problème demeure permanent et n'autorise aucun laisser faire.

Les risques et leur gestion

Il s'agit soit de risques individuels, soit de risques généraux (ou covariants)

• Les risques individuels viennent souvent de la difficulté d'introduire le progrès technique dans des exploitations mal préparées au changement. Mais ils peuvent aussi résulter d'incidents familiaux, de détournements, d'accidents climatiques ... Les risques indi-

viduels peuvent être contenus dans des limites raisonnables grâce à une étude attentive des demandes de prêt, à un strict suivi des remboursements et à de sérieuses garanties.

● **Les risques covariants** sont la conséquence d'aléas climatiques (sécheresse, inondations) ou d'une forte baisse des prix de vente des produits agricoles. Ces risques sont beaucoup plus graves pour la banque car ils touchent tous les agriculteurs d'une même région et se traduisent par de multiples retards de remboursement et de lourdes pertes. Ils sont très difficiles à maîtriser, les recours individuels auprès d'emprunteurs qui ont parfois tout perdu, étant sans effet. La protection de la banque sera plutôt recherchée au travers d'aides de l'État en faveur des agriculteurs sinistrés, de provisions pour risques généraux ou d'une participation à un Fonds de garantie interbancaire. Par exemple, la *Grameen Bank* au Bangladesh a créé un Fonds de réserve approvisionné par un prélèvement sur les prêts accordés et destiné à venir en aide aux agriculteurs sinistrés. Ce Fonds permet de financer des reports d'échéances ainsi que des prêts de redémarrage de l'activité.

Les différents types de garanties

Rappelons la règle de base suivante: un prêt ne doit jamais être accordé parce qu'il existe une bonne garantie, mais uniquement si le prêteur a l'intime conviction que l'opération envisagée est raisonnable et que le prêt pourra être remboursé normalement, c'est à dire sans avoir à faire jouer les garanties. Même si leur rôle n'est que subsidiaire, les garanties constituent une sécurité supplémentaire qu'il ne faut pas négliger car une mauvaise appréciation du risque est toujours possible et un accident imprévu n'est jamais exclu.

Dressons maintenant la liste des principales garanties utilisées en agriculture.

● **L'hypothèque** : C'est une garantie attachée à un bien immobilier appartenant à l'emprunteur. Elle permet la vente du bien au profit du prêteur en cas de non-remboursement. Elle est assujettie à un formalisme précis et est coûteuse. En outre, en l'absence de

cadastre et d'une législation précise, sa mise en œuvre est impossible.

● **La caution** : Celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. La caution peut être individuelle ou collective, simple ou solidaire. C'est une garantie simple et gratuite.

● **Le gage** . Un objet gagé peut être saisi à la demande du créancier bénéficiaire du gage en cas de non-paiement du prêt s'y rapportant. Le gage s'applique souvent aux véhicules immatriculés lorsque ceux-ci ne peuvent pas être vendus sans certificat de non gage. Simple, rapide et peu coûteux, la valeur du gage tient à la possibilité de récupérer l'objet gagé et au maintien de sa valeur marchande telle qu'elle est prévue au fil des années.

● **Le warrant agricole** . C'est un gage sur une récolte qui ne peut être vendue tant que le prêt n'est pas remboursé. On peut warranter des récoltes sur pied ou déjà engrangées. C'est une garantie peu coûteuse, quoique complexe à gérer, et qui, pour s'appliquer aux spécificités agricoles, suppose l'existence d'une législation particulière.

● **La délégation de paiement** : ordre donné à l'acheteur de la récolte, préalablement choisi, de payer le créancier à la place de l'agriculteur débiteur. Elle implique que l'emprunteur respecte le mode de commercialisation prévu ou n'en ait pas d'autre à sa disposition (c'est le cas des produits traités en usine). Simple et peu coûteuse, elle permet de garantir dans de bonnes conditions le financement des approvisionnements.

● **Le Fonds de garantie** : somme d'argent mise en réserve et gérée de manière autonome en vue de couvrir le non-remboursement de certains prêts. Une banque peut créer son propre Fonds de garantie (éventuellement avec la participation de l'État, des organisations paysannes et des agriculteurs) ou adhérer à un Fonds de garantie interbancaire. Le principal problème tient à l'alimentation du Fonds (par des dotations ou des cotisations des emprunteurs), car le volume des prêts garantis ne devrait

pas dépasser 5 à 10 fois les ressources du Fonds.

On peut encore citer les sociétés de caution mutuelle ou la garantie de l'État. Enfin le leasing qui n'est pas une garantie, assure cependant une bonne protection de la banque car elle reste propriétaire du bien faisant l'objet du contrat.

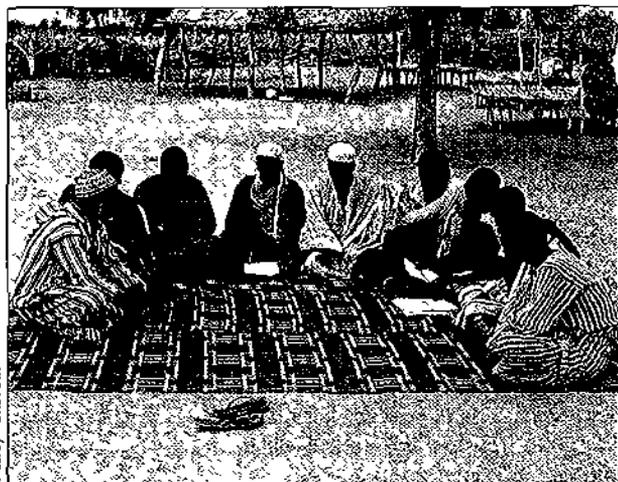
La qualité et l'efficacité d'une garantie dépendent de l'existence d'une législation la rendant possible, des conditions réelles de sa mise en œuvre, de la juste appréciation de sa valeur par la banque, de la rigueur de sa formalisation, enfin du suivi assuré par le prêteur afin qu'elle soit toujours disponible au moment de son éventuelle mise en jeu.

Le choix des garanties demandées variera selon les législations nationales, les régimes de propriété du sol, les objets financés et les prêteurs. Ainsi le gage est la garantie préférée des usuriers et autres prêteurs individuels, mais les banques y recourent également, notamment pour les véhicules. L'hypothèque, principale garantie des banques des pays anglo-saxons, est d'un emploi difficile dans les pays en développement. Dans ces derniers, les banques solidaires font plutôt appel à la caution d'un groupement (seulement 5 personnes au Bangladesh mais parfois l'ensemble de l'organisation villageoise en Afrique de l'Ouest). Pour les prêts à court terme qui financent des récoltes souvent commercialisées par un organisme unique, la délégation de paiement est la règle (comme au Mali avec la CMDT ou au Bénin avec la SONAPRA, sociétés qui achètent la récolte de coton). ■

* Ancien cadre du Crédit Agricole français

Conclusion

La maîtrise du risque de non-remboursement permet aux banques de continuer d'accorder des crédits sans être contraintes d'accroître exagérément leurs taux d'intérêts ou même de devoir cesser leurs activités. C'est particulièrement vrai pour les banques finançant l'agriculture compte tenu des difficultés spécifiques des pays en voie de développement.



X. Leroy - DISTOM

Risques familiaux, épargne et mutuelles

Les économies familiales en situation de plus ou moins grande précarité sont très sensibles aux problèmes de santé des différents membres de la famille. Une maladie ou un accident engendre des coûts élevés (médicaments, soins, hospitalisation) et réduit souvent la main d'œuvre disponible. Ces aléas peuvent réduire à néant les projets permis par l'accès à

un crédit et, parfois, les difficultés économiques qu'ils occasionnent engendrent des problèmes de remboursement, voir une décapitalisation de l'exploitation familiale. Des enquêtes d'impact sur plus de 1.000 emprunteurs de réseaux de financement rural dans trois pays d'Afrique (Bénin, Burkina Faso et Guinée) ont montré par exemple que près de 20 % des crédits contractés n'engendraient pas de bénéfices en raison de ces difficultés.

Face à ces risques, les institutions de financement rural ont souvent mis en place des Fonds d'auto-assurance (ou Fonds de solidarité). Ces fonds, prélevés lors de l'octroi des prêts⁽¹⁾, permettent de couvrir les défauts de paiement liés aux décès ou à l'invalidité des

emprunteurs. S'ils préservent la viabilité des systèmes financiers, ils ne répondent pas aux difficultés traversées par les économies familiales.

Un autre niveau de réponse peut se structurer autour de la mise en place d'un service d'épargne. La constitution d'une épargne liquide, sur livret ou compte d'épargne à vue, permet de disposer d'une réserve mobilisable à tout moment, capable de faire face aux dépenses exceptionnelles ou à une baisse inattendue des revenus familiaux. La réussite de cette fonction « d'épargne-assurance » dépend de l'adéquation des modalités d'épargne retenue (sécurité, liquidité, confidentialité, rémunération, etc.) et de la confiance qu'inspirera, auprès des paysans, l'institution qui la gère.

Bonification des taux du crédit agricole au Sénégal

• La situation avant 1997

Les taux d'intérêt des prêts, aussi bien de campagne que pour les investissements, étaient de 12,5 % l'an. Un taux trop élevé pour le financement des intrants et encore moins acceptable pour les investissements et les aménagements hydroagricoles. Ce niveau de taux d'intérêt a été longtemps justifié par les banques du fait d'un risque élevé de non-remboursement, que les loyers des prêts ne permettent de couvrir que partiellement. Un tel mécanisme entraînait donc une subvention inacceptable des mauvais payeurs (souvent les gros producteurs) par ceux qui remboursent régulièrement leurs prêts (la plupart des petits paysans).

Les effets cumulés de l'absence de financements adaptés et de la cherté du coût du crédit ont contribué, en plus du mécanisme de subvention implicite des mauvais payeurs, à décourager les producteurs de rembourser leurs dettes et à adopter des stratégies de contournement qui ont occasionné leur sur-endettement, dans l'attente d'un effacement du stock de la dette souvent promis par les politiciens.

• Désendettement des exploitations familiales

A la suite de difficiles négociations menées avec l'État, à l'initiative du CNCR (Conseil national de concertation et de coopération des ruraux), le gouvernement sénégalais devait adopter, en 1997, les mesures suivantes :

- baisse du taux d'intérêt débiteur de 12,5% à 7,5%,
- limitation de l'apport personnel à 10% du crédit demandé,
- allongement de la durée du crédit matériel à 7 ans,
- moratoire sur les impayés sur 5 ans à 1% l'an.

La décision d'accorder un moratoire et de baisser le taux débiteur du crédit par la mise en place d'un Fonds de bonification des taux, visait à favoriser l'accès au crédit agricole des exploitations familiales, notamment celles dont les niveaux de revenus sont égaux ou en dessous du seuil de pauvreté.

Ces mesures positives n'ont cependant pas permis une relance significative de la production agricole pour lutter efficacement contre la pauvreté, améliorer la sécurité alimentaire, accroître les revenus des ruraux et les exportations de produits agricoles. En l'absence d'une situation exacte de l'endettement et des profils des emprunteurs, on peut penser que les exploitations se trouvant en dessous du seuil de pauvreté, n'ont bénéficié que très modestement de ces incitations. De nouvelles mesures complémentaires, comme par exemple un état des lieux détaillé de la situation de l'endettement des paysans et la mise en œuvre effective de Fonds de calamités et de garantie, seront donc nécessaires pour atteindre les objectifs visés.

Daouda Sackho,
économiste à AQUADEV, animateur de
l'antenne Sénégal du groupe de travail.
Email : daouda@enda.sn

Plus récemment, et dans le prolongement des pratiques informelles de « caisses de secours ou caisses villageoises », se développent à titre expérimental différents systèmes d'assurance santé ou de mutuelles de santé en milieu rural. Ils ont pour objectif, dans des zones où existe une certaine solvabilité, de sécuriser les économies familiales en permettant de faire face aux dépenses de santé, en évitant la décapitalisation et en encourageant l'accès

aux soins. Une institution de financement rural au Cambodge, EMT²⁾, propose par exemple un premier niveau de services reposant sur la couverture de risques facilement identifiables (décès, amputations, certaines opérations) en contrepartie de cotisations individuelles. Elle réfléchit à la définition d'un système d'assurance étendue avec services complémentaires (indemnisation forfaitaire) et aide à l'accès aux soins via des visites médicales, le recours d'un

médecin traitant à domicile et la prise en charge du transfert à l'hôpital. ■

*François Doligez,
ingénieur agronome, IRAM
(Institut de recherche et
d'application de méthodes de
développement)*

¹⁾ Un prélèvement autour de 1 % du montant octroyé en général suffit à couvrir ce risque.

²⁾ Ennathien Moulethan Tchonnebat, avec l'appui du GRET.

INTERVIEW

Le crédit : une arme à double tranchant pour les paysans

En permettant de financer en partie l'installation, la modernisation ou le fonctionnement des exploitations agricoles, le crédit génère certes des revenus supplémentaires pour ses bénéficiaires. Mais, gardons-nous d'en faire la panacée nous dit Souleymane Diouf, chercheur sénégalais, dans un entretien avec Christine Jallais, animatrice du groupe de travail.

Le crédit est-il un facteur important de développement pour l'agriculture ?

SD : Les quelques entrepreneurs agricoles demandeurs de crédit actuellement émergents dans les pays en développement ne doivent pas occulter la masse de paysans villageois qui pratiquent une agriculture de subsistance. Il ne faut pas chercher une seule réponse aux besoins de financement du secteur agricole mais plutôt mettre en place des crédits diversifiés, voire même instaurer un système de subvention à l'attention des paysans les plus pauvres.

L'accès au crédit n'est-il pas plus valorisant que le recours à une subvention pour le paysan ?

SD : Le crédit ne profite qu'à ceux qui sont aptes à le gérer. Il est dangereux pour les autres. La plupart du temps, on livre les paysans au crédit sans véritablement se soucier des conséquences. Si les sacrifices consentis pour rembourser un crédit inopportun (réduction des prélèvements familiaux, vente d'objets personnels, emprunts auprès d'usuriers) ne suffisent pas à l'acquittement de ses annuités, un paysan endetté peut perdre les biens mis en garantie dans son contrat. C'est pourquoi il faut rester très attentif aux discussions qui sont actuellement menées autour de l'immatriculation foncière et de la mise en garantie systématique des titres fonciers auprès des banques, car il ne faudrait pas que le crédit entraîne l'expropriation des petits paysans.

Un crédit utilisé à des fins productives n'est-il pas toujours générateur de revenu ?

SD : Le succès d'une activité agricole ne dépend malheu-

reusement pas uniquement des facteurs de production que l'on y injecte mais aussi de l'environnement dans lequel on l'exerce. Dans les pays en développement, l'environnement est globalement défavorable à l'agriculture. Les filières organisées sont rares, les paysans ne sont pas protégés des aléas climatiques ou économiques, il n'existe pas d'usines agroalimentaires susceptibles d'absorber les excédents de production, les paysans ne sont pas formés à la gestion et au crédit.

En matière de crédit, on constate que les institutions de financement n'autorisent à leurs clients aucun échec dans un environnement où pourtant rien ne les prédispose au succès. On ne doit finalement pas considérer le crédit comme une action de développement prioritaire. Le développement de l'agriculture passe surtout par la mise en place d'actions visant à réduire les problèmes de faim, de santé, de disponibilité en eau dans le monde rural. Il est important de créer un terrain où les paysans puissent enfin rentabiliser convenablement leurs investissements. Et si ces investissements agricoles ne peuvent être utilisés toute l'année, il faut aussi encourager les paysans vers la pluri-activité.

L'Etat est-il prêt à mener les opérations complémentaires dont vous parlez ?

SD : L'Etat se doit d'avoir une vision globale et non parcelle de la problématique financement de l'agriculture. Il ne doit pas seulement favoriser l'implantation d'entrepreneurs agricoles en leur accordant des facilités de crédit mais aussi permettre aux nombreuses petites exploitations familiales de perdurer. L'Etat doit ainsi davantage investir dans les zones rurales défavorisées s'il souhaite réellement limiter l'exode rural. ■

La contribution des OP au financement de l'agriculture

par Betty Wampfler*

Alors que les OP d'Afrique de l'Ouest sont en pleine phase de structuration et de consolidation, se pose pour elles le problème du financement de leurs activités nouvelles et de leurs exploitations agricoles.

Pour ces OP, avec des ressources particulièrement limitées, il s'agit en effet de

- financer leur propre développement, leur fonctionnement de base et leurs activités économiques,
- contribuer au financement des nouvelles structures (recherche, vulgarisation) issues de la privatisation et de la décentralisation ;
- et enfin, contribuer au financement des exploitations agricoles.

Face à ces enjeux, plusieurs stratégies sont expérimentées

- utiliser les services financiers existants (services publics, banques, micro-finance),
- créer leurs propres outils de financement,
- développer une fonction d'intermédiation entre exploitations et services financiers,
- s'impliquer dans l'élaboration de cadres macro-économique et politique

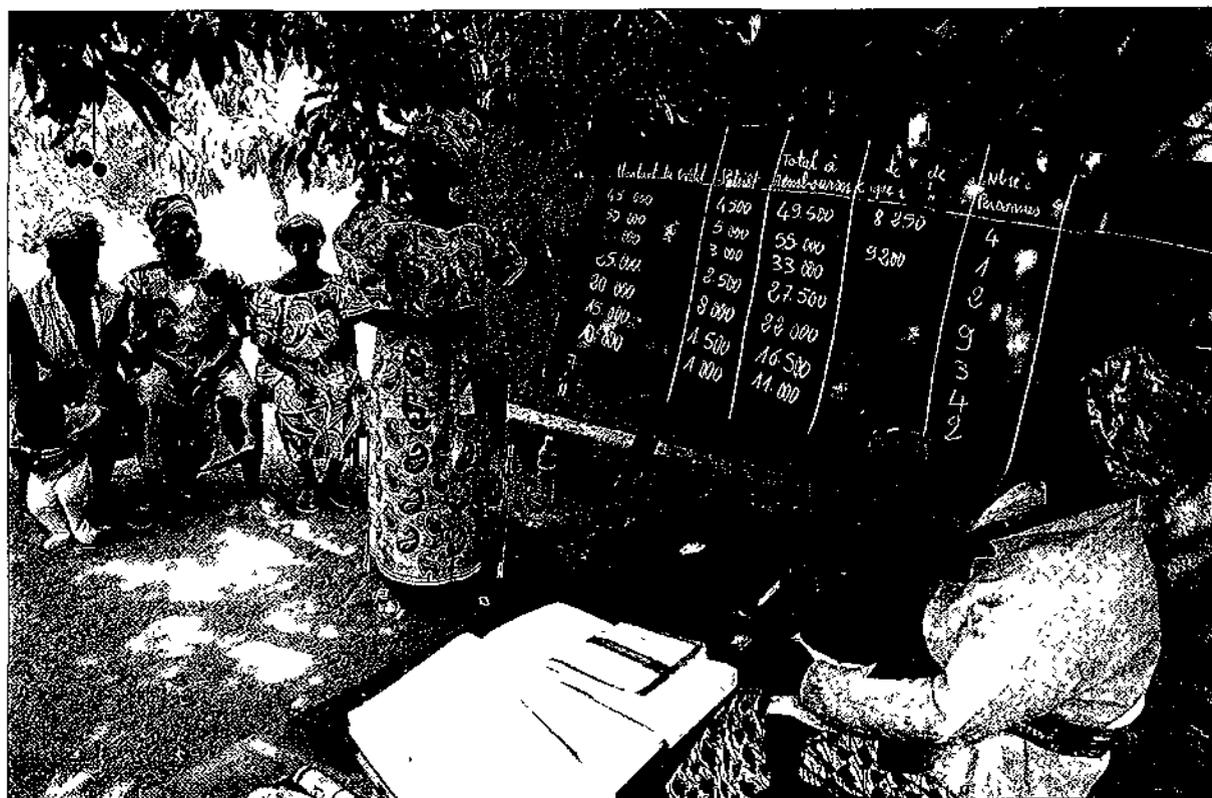
favorisant l'accès des exploitations aux services financiers.

Mais dans un contexte rural en profonde mutation, les résultats observés demeurent extrêmement contrastés et les affirmations générales (« Ce qui marche, ne marche pas », « Ce qu'il faut faire, ne pas faire ») sont difficiles à établir.

D'abord consolider

La fonction de financement est étroitement imbriquée dans toutes les autres dimensions des OP. Aussi, pour développer une réflexion efficace en matière de financement, les OP doivent-elles d'abord se consolider en interne et par rapport à l'extérieur. Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, des projets d'appui aux OP sont en cours, mais la difficulté majeure semble être d'ar-

Gestion d'une caisse de crédit.



ticuler toutes ces dimensions nécessaires au renforcement des OP, à savoir :

- **le renforcement des capacités de gestion** : souvent abordé exclusivement à travers des outils comptables auxquels certains responsables (voire seulement des salariés) sont formés. Ces outils bien que nécessaires ne sont pas suffisants. Une comptabilité fournit une vision de ce qui est passé, mais n'apporte pas forcément des éléments de gestion du quotidien et de l'avenir. Elle reste souvent obscure pour les non initiés et peut contribuer à renforcer les clivages entre ceux qui maîtrisent l'information et la base. Il semble donc important que l'acquisition de ce type d'outil soit aussi ouverte que possible pour qu'un maximum de membres d'OP y accède, complété par une réelle formation à la gestion..

- **Le renforcement des capacités de la base** par manque de financement ou du fait de la difficulté de concevoir des formations de masse, la base n'est que peu touchée par les formations. Or l'analphabétisme constitue une barrière importante à l'implication efficace des membres dans la gestion ou simplement à l'utilisation des services de l'OP. A un autre niveau, les individus mandatés par l'OP pour se former à l'extérieur éprouvent des difficultés à transmettre leurs acquis au retour. Autant de facteurs qui rendent difficile le partage de compétences et contribuent à creuser le fossé entre une base peu impliquée et quelques leaders surchargés.

- **Les capacités de réflexion stratégique et de négociation institutionnelle** qui doivent être renforcées au-delà des compétences de gestion.

- **La consolidation financière** : les processus de libéralisation fournissent aux OP de nouveaux espaces de développement, mais la contrepartie qui leur est demandée est exigeante puisqu'en plus de leurs propres problèmes de financement, elles sont sensées contribuer au financement de tous ces nouveaux espaces : organisations de régulation des filières, vulgarisation, recherche, infrastructures, etc. On peut donc s'interroger sur leur capacité réelle à prendre tout cela en charge et sur les mesures les plus adéquates pour les appuyer



Faut-il séparer le financement des autres fonctions d'appui ?

Tout le monde s'accorde sur la nécessité de créer des services financiers durables. Ce qui suppose un statut légal permettant le contrôle et l'insertion sur le marché financier, l'autonomie financière et la viabilité sociale. Les OP ont-elles les moyens de mettre en œuvre directement de tels services ? Ou bien la fonction de financement doit-elle être conduite dans des structures spécialisées et autonomes ?

Les échecs accumulés par les OP qui se sont lancées dans cette expérience plaident pour une séparation claire des fonctions : aux OP, l'organisation professionnelle et économique, aux institutions de microfinance (IMF), les fonctions de financement. De nombreux arguments militent en cette faveur :

- le financement est un métier spécifique qui demande des compétences spécialisées ;
- une des conditions de durabilité du système financier réside dans sa capacité à diversifier les services financiers (différents crédits à différentes activités, différents types d'épargne...), pour mieux répondre à la demande, répartir les risques au sein du portefeuille ainsi que les coûts entre les services. Un système financier géré par une OP sera toujours handicapé au niveau de cette nécessaire diversification ;

- pour durer, un système financier doit pouvoir s'insérer sur le marché financier et mobiliser des ressources (épargne), d'où un renforcement des exigences en matière de gestion, de professionnalisation, de risque, etc. ;

- la confusion des fonctions d'appui technique et de financement peut conduire à une désresponsabilisation de l'emprunteur ;

- une OP, même fédérative ou de dimension importante, reste une organisation sociale au service du producteur. Dans ce contexte, sa capacité à sanctionner les mauvais payeurs est limitée. De même, cette caractéristique conduit à de longs débats sur les taux d'intérêt 'justes', dans laquelle la durabilité peut être sacrifiée à la gestion de court terme.

Face à cet argumentaire, les OP ont deux objections majeures :

- l'absence d'alternative : dans de nombreux cas, il n'existe pas d'opérateur IMF, local ou autre, capable d'assurer les services financiers à l'échelle où se pose le problème ;
 - les 'dérives urbaines des IMF' souvent tentées de s'affranchir du milieu rural et de ses risques, dès qu'elles entrent dans une phase de croissance.
- Pour sortir de cette impasse, certaines OP proposent et commencent parfois à mettre en œuvre des 'solutions médianes'
- l'OP crée une IMF autonome qui doit obéir à de stricts principes de rigueur ➤

- financière, mais sur lesquels elle garde un contrôle (participation au capital, au conseil d'administration) ;
 - l'OP s'implique dans le capital des institutions de financement existantes et développe une fonction d'intermédiation entre le secteur financier et les agricultures familiales

Dans des contextes où, les IMF ne sont pas assez fortes pour prendre en charge le financement de l'agriculture familiale aux échelles nationales où se pose le problème, le débat est ouvert. Les OP, au regard de leur faiblesse institutionnelle et économique actuelle, de l'ampleur des fonctions qui leur sont dévolues par la libéralisation, au regard aussi de l'endettement qui les fragilise et limite leur capacité d'investissement, sauront-elles gérer leur implication dans les services financiers ?

Comment renforcer le rôle d'intermédiation des OP ?

Les OP peuvent jouer un rôle d'intermédiation visant à développer l'inter-connaissance et la confiance entre secteur financier et agricultures familiales. Là, plusieurs pistes peuvent être explorées :

- renforcer leurs capacités de négociation institutionnelle ;
 - décloisonner le monde des OP et des institutions de microfinance et améliorer la connaissance réciproque de ces secteurs en favorisant une meilleure circulation de l'information. Ce travail pourrait être notamment engagé à un niveau national par une collaboration entre les programmes d'appui aux OP et les programmes sectoriels de développement de la microfinance, qui se mettent en place dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest ;
 - accompagner les OP dans leur réflexion sur l'évolution des modes de garantie : là aussi, la réflexion pourrait être utilement conduite à l'interface entre programmes d'appui aux IMF et OP...
- Continuer aussi à promouvoir le développement des institutions de microfinance :
- par leur professionnalisation, tout en ayant le souci de promouvoir les formes d'IMF susceptibles de répondre à la demande des différents segments de l'agriculture, et,
 - par la concertation entre IMF et



entre IMF et OP pour limiter les méfaits de la concurrence sauvage.

Comment favoriser une ouverture des IMF à l'agriculture ?

De nombreuses pistes restent à explorer :

- renforcer les liens entre banques agricoles (quand elles existent encore), IMF et OP ;
 - développer la connaissance de l'agriculture par les 'banquiers', en utilisant notamment les ressources du conseil de gestion ;
 - favoriser l'implication des OP dans les IMF ;
 - rechercher des ressources longues permettant aux IMF de s'adapter aux besoins de l'agriculture ;
 - expérimenter de nouvelles formes de garantie (société de cautionnement mutuel, Fonds de garantie paritaire, etc.).
- Ceci étant, l'état actuel de développement des IMF en Afrique de l'Ouest laisse tout de même planer de sérieux doutes sur leur capacité à répondre à l'attente des OP et des agricultures familiales, qui plus est dans un contexte de libéralisation

Ce qui inévitablement, nous ramène à la question du rôle de l'Etat

Parmi les rôles incontestés de l'Etat figurent la législation, le contrôle, la régulation de la concurrence, mais aussi l'appui à la professionnalisation, tant des IMF que des OP. Là où ça se complique, c'est quand on aborde la question du financement de l'agriculture. En effet, quel doit être son rôle dans ce domaine ? Les agricultures familiales peuvent-elles se développer sur la seule base de leur capacité d'accumulation propre ? A l'image des processus de développement des agricultures du Nord, l'Etat doit-il prendre en charge une partie du financement du développement et de l'innovation ? Et dans ce cas, avec quelles ressources ? Même dans le contexte ambiant de libéralisation économique, la question reste ouverte ■

* CIRAD-TERA, Montpellier, Email : betty.wampfler@cirad.fr
Pour obtenir l'étude qui a servi de base à cette note, contacter l'auteur.

Comment attirer les argentiers vers le secteur agricole ?

Des propositions de l'Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire*.

Les importants Fonds sont régulièrement injectés dans des programmes de développement sous forme de prêts non bancaires. Malheureusement, l'absence sur le terrain de professionnels du crédit capables d'en assurer une gestion efficace et sécurisée en réduisent l'efficacité. Ainsi, depuis le désengagement de l'Etat et la dissolution de la *Banque nationale de développement agricole* dans les années 90, les agriculteurs, livrés à eux-mêmes, ne trouvent plus de structures de financement pour couvrir leurs besoins de crédits familiaux ou professionnels.

Les financements publics à taux modérés mis en place il y a quelques années (Fonds Sociaux, Opérations clefs en mains), ont dû être arrêtés faute de ressources et à cause d'un niveau d'impayés inacceptable. Et pourtant, des centaines de milliards de francs vont aux paysans chaque année grâce à la vente de café, cacao, palmier, hévéa, coton, vivriers, bovins et ovins, volailles, etc

D'où l'appel de l'ANOPACI aux banques, pour qu'elles s'impliquent davantage dans le milieu agricole, aussi bien en matière d'épargne, où il y a des gisements importants, que de prêts indispensables à la modernisation des exploitations. Confiante que l'agriculture ivoirienne peut investir raisonnablement pour peu qu'on lui en donne les moyens, elle a commandité une étude** visant à rechercher des formules de financement suffisamment sécurisées et rentables à court ou moyen terme pour recueillir l'adhésion des 'argentiers' (pouvoirs Publics, bailleurs de fonds, système bancaire) dans un pays encore sous-bancarisé

Malgré les raisons invoquées par les banques commerciales pour expliquer leur méfiance envers le monde agricole - manque de rentabilité, insuffisan-

ce de ressources à moyen terme, risques propres au milieu agricole, absence de garanties - l'ANOPACI croit possible un rapprochement entre agriculteurs et banques traditionnelles pour un financement adapté aux besoins des paysans. Si l'on prend l'exemple des taux d'intérêt, véritable pomme de discord entre les deux parties en ce sens que des taux à 18 ou 20 % sur des crédits moyen terme sont insupportables pour le monde rural, l'ANOPACI prône une action commune du milieu agricole et du secteur bancaire pour obtenir des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds, une bonification de taux à 9 ou 10% selon certains critères. Cette formule, utilisée dans d'autres pays, se pratique aussi pour le financement de programmes de développement rural par des bailleurs extérieurs.

Pour ce qui est des revenus, la plupart des agriculteurs ivoiriens ne peuvent se permettre des emprunts d'un ou plu-

Des garde-fous pour combattre la méfiance des banques

sieurs millions de francs pour édifier un bâtiment, acheter un attelage, planter plusieurs hectares de palmier ou d'hévéa, s'offrir une fourgonnette, creuser un forage ou acquérir une motopompe. Des subventions à destination des petits paysans seraient indispensables pour lutter contre la pauvreté en milieu rural. Il faudrait également tenir compte de cette agriculture plus compétitive qui peut avoir un effet d'entraînement sur l'ensemble de la population rurale.

La meilleure des garanties, les banquiers le savent bien, c'est la qualité de l'entreprise financée et la moralité des emprunteurs. Dans ce domaine, le projet prévoit quelques garde-fous : étude



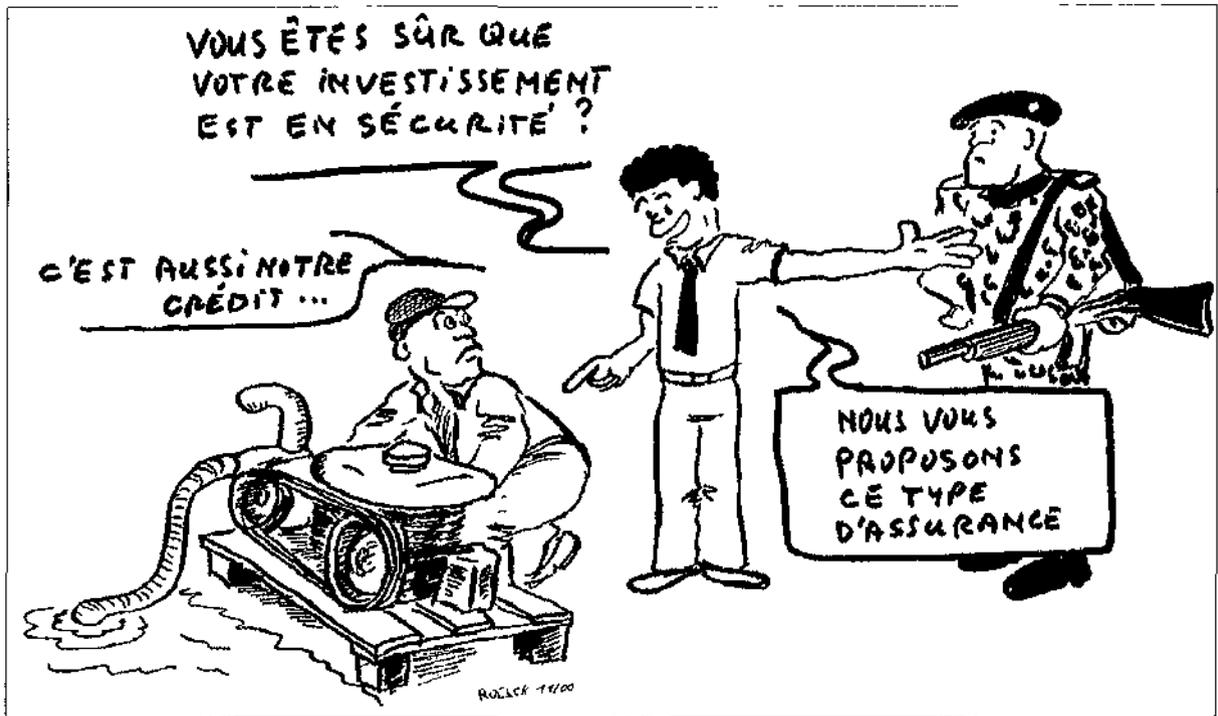
X Leroy ORSTOM

prévisionnelle sérieuse faite par des conseillers habilités, obligation de suivi de gestion pendant 3 ans, avis d'une commission mixte régionale composée majoritairement d'exploitants agricoles de la région, autonomie de décision des banques, etc.

Certaines pratiques à l'efficacité éprouvée seront conservées. C'est par exemple la nécessité d'un minimum d'autofinancement et d'une épargne préalable à un niveau raisonnable, n'excluant pas le plus grand nombre. Des précautions sont aussi prévues pour vérifier la stabilité de l'outil de production. Ainsi, à défaut de terres en propriété, une attestation d'occupation paisible et durable certifiée par l'autorité administrative sera demandée.

Le système prévoit en outre un partage du risque d'impayés entre l'organisme prêteur et un Fonds de garantie alimenté par les pouvoirs publics et des bailleurs de fonds. Soucieuse de faire adhérer le plus grand nombre de partenaires à cette proposition, l'ANOPACI a multiplié les contacts auprès des banques commerciales, des sociétés financières décentralisées, de la Caisse d'épargne et des chèques postaux, du ministère de l'agriculture et de la *Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest* qui suit ces travaux avec attention. Reste à trouver des bailleurs pour la dotation initiale du Fonds de garantie et à obtenir le soutien des pouvoirs publics pour expérimenter le projet. ■

* Contact : Séraphin Biatchon. Email : popa@afnet.net
** Étude menée avec la collaboration de Bernard Ganachaud, retraité du Crédit Agricole français, en partenariat avec l'AFDI (Agriculteurs Français et développement international) et l'Inter-Réseaux.



► de justement sur cette solidarité entre les membres. Toutefois, la réalité du terrain est tout autre, à l'analyse des mutations survenues dans le champ de la microfinance.

Au Sénégal, les premières expériences de coopératives d'épargne ont eu lieu en milieu rural, mais des réseaux comme le *Crédit mutuel du Sénégal* ont commencé à couvrir aussi la zone urbaine où existe également une forte demande. Ce changement n'a pas été sans opérer des mutations au niveau du sociétariat, de la philosophie, du fonctionnement voire des services proposés. Ainsi, la pression solidaire qui constituait la principale force des institutions en milieu rural est pratiquement inefficace en ville où les sociétaires ne se connaissent pas tous et n'habitent pas dans les mêmes zones. Dès lors, l'unique solution pour recouvrer les crédits octroyés demeure la vigilance et l'exigence de garanties fiables.

Concernant la constitution sociologique du sociétariat, le milieu urbain offre une clientèle de micro-entrepreneurs relativement 'aisés'. De plus, une nouvelle classe aux revenus plus substantiels a fait son apparition au sein des circuits décentralisés, amenant les institutions à les satisfaire prioritairement par des services de plus en plus élaborés, au détriment des couches à revenus modestes. Concernant ensuite la variable instruction, les domiciliations de salaires et l'adhésion de sociétaires fonctionnaires ont également pro-

voqué des mutations au niveau des services offerts.

Les clients instruits, plus exigeants, ont tendance à réclamer les mêmes conditions que dans les banques (compte-chèque). Cette situation ne risque-t-elle pas de compromettre la simplicité des procédures qui ont fait le succès des institutions de micro-crédit dans un contexte de faible instruction ? Concernant les institutions elles-mêmes, l'autonomie nécessite une diminution des lignes de crédits offertes par les bailleurs de fonds. Or, la réduction voire l'arrêt de ces appuis appelle une recherche de profits pour compenser le vide créé (conditions de crédits plus sévères, garanties, taux d'intérêt élevés sur le prêt, etc.), d'autant que la hausse quotidienne des adhérents entraîne des charges que l'institution est obligée de rattraper. Autre difficulté enfin, la concurrence entre réseaux mutualistes qui amène les institutions à devenir compétitives et productives. Au regard de tous ces critères, il n'est pas vain de se demander si le cadre socioculturel urbain, la recomposition sociologique du sociétariat et le retrait progressif des lignes de crédit extérieur, permettent réellement aux circuits financiers décentralisés d'offrir des services aux plus pauvres.

La petite épargne intéresse de moins en moins les institutions qui consciemment ou inconsciemment cherchent désormais à faire face aux changements de contexte par la quête de profit. L'efficacité économique semble en

contradiction avec la proximité sociale. A partir de cet instant, quel sera le sort des plus pauvres qui survivent difficilement dans des conditions précaires ? En milieu urbain, il s'agit surtout des jeunes qui n'arrivent pas à s'insérer dans un secteur moderne de plus en plus élitiste, mais également des femmes, souvent à la périphérie de l'éducation et exclues de certaines responsabilités. Leurs ressources, lorsqu'elles n'ont pas d'activités, se résument à celles du mari. Elles sont néanmoins dynamiques dans le secteur informel où elles exercent des activités de maâtchage, de petit commerce, de poissonnerie, de friperie. Ici apparaît tout le sens que revêt le microcrédit pour ces femmes.

Si l'environnement actuel des institutions financières décentralisées appelle une nouvelle orientation de leur part, quelles sont, en termes d'alternatives, les stratégies mises en œuvre par les couches défavorisées pour faire face à leur sort ? Les institutions de microfinance à force de rechercher la viabilité financière ne risquent-elles pas à long terme de trahir leur vocation première pour n'être qu'une autre formule de la banque classique ? Autant d'interrogations qui suscitent le doute et méritent des études plus approfondies. ■

* Étudiante en Sociologie - BP 21583 Dakar Ponty, Sénégal.
Tél. : (221) 632 05 39 - Email : sigapal@hotmail.com