

Microfinance et petites entreprises forestières



Microfinance et petites entreprises forestières

ÉTUDE
FAO:
FORÊTS

146

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE
Rome, 2007

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de la FAO, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités.

ISBN 978-92-5-205412-2

Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce produit d'information peuvent être reproduites ou diffusées à des fins éducatives et non commerciales sans autorisation préalable du détenteur des droits d'auteur à condition que la source des informations soit clairement indiquée. Ces informations ne peuvent toutefois pas être reproduites pour la revente ou d'autres fins commerciales sans l'autorisation écrite du détenteur des droits d'auteur. Les demandes d'autorisation devront être adressées au:

Chef de la Sous-division des politiques et de l'appui en matière

de publications électroniques

Division de la communication, FAO

Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italie

ou, par courrier électronique, à:

copyright@fao.org

Contents

Remerciements	vii
Avant-propos	ix
Sigles et abréviations	xi
Résumé	xiii
1. Introduction	1
2. Exigences de microfinance de la part des petites entreprises forestières	3
Petites entreprises forestières	3
Aspects productifs	5
Aspects économiques	12
Aspects sociaux	13
3. Sources de microfinance pour les entreprises forestières	17
Services de microfinance	17
Fournisseurs de microfinance	31
Portée de la microfinance	46
Pérennité financière	49
Impact sur l'environnement	55
4. Népal: programme de développement des micro-entreprises dans le district de Parbat	57
District de Parbat	58
Programme de développement des micro-entreprises (MEDEP)	59
Programme: moyens d'existence et foresterie (LFP)	62
Conclusions	64
5. Guatemala: BANRURAL et Bancafé dans le Petén	65
Le Département du Petén	66
Bancafé	67
BANRURAL	69
Défis pour l'avenir	70
Conclusions	71
6. Soudan: Association de producteurs de gomme arabique de Elmirehbiba	73
Microfinance au Soudan	74
Village de Elmirehbiba	76

Association de producteurs de gomme arabique de Elmirehbiba (EGAPA)	77
Conclusions	79
7. Pérou: l'industrie de la noix du Brésil dans le Madre de Dios	81
Microfinance au Pérou	82
Département de Madre de Dios	83
Services de microfinance dans le Madre de Dios	83
Conclusions	87
8. Conclusions	91
Cadre politique favorable	93
Services d'appui aux entreprises, facilitation sociale et infrastructures rurales	94
Amélioration des capacités des institutions de microfinance	94
Bibliographie	101

Tableaux

1 Avantages et inconvénients des différentes catégories d'institutions de microfinance	33
2 Indicateurs financiers et indices de référence de la performance des institutions de microfinance	51
3 L'importance de divers services de microfinance pour différentes petites entreprises forestières	92

Encadrés

1 Les petites entreprises et l'accès à la microfinance au Brésil	6
2 L'utilisation de la noix de karité au Ghana	8
3 La prestation de services environnementaux par le secteur privé au Costa Rica	9
4 La production de charbon de bois en Asie	11
5 Les contraintes sociales à l'accès aux services de microfinance: petites entreprises en Afrique du Sud	15
6 Prestataires de services de microfinance à l'intention des petites entreprises du Guyana	18
7 Situation financière des petites entreprises en Ouganda	18
8 Mobilisation de micro-épargne: la Workers Bank en Jamaïque	21
9 Prêt collectif en Amérique latine	24
10 Foresterie à bail pour les petites entreprises au Népal	26
11 Micro crédit-bail: ANED en Bolivie	29
12 Microcrédit en Papouasie-Nouvelle-Guinée	35
13 ONG de microfinance: l'Association ASA au Bangladesh	37
14 Reclassement d'une ONG de microfinance en une banque commerciale: BancoSol en Bolivie	39
15 Coopératives d'épargne et de crédit en République-Unie de Tanzanie	41
16 Le système de coffre de la Gambie	42
17 Financement par prêt sur gages: Perum Pegadaian en Indonésie	43
18 Sappi et les mécanismes de sous-traitance	45
19 Élargissement de la portée du Centre pour l'agriculture et le développement rural (CARD), Philippines	48
20 Propositions d'appui du gouvernement et d'institutions de microfinance appropriées en faveur des petites entreprises	98

Remerciements

Cette publication s'appuie sur un projet présenté par Paolo Spantigati et Anna Springfors, dont le professionnalisme et l'abnégation ont fortement contribué à la réalisation de cet ouvrage.

Nous adressons également nos remerciements particuliers aux auteurs des études de cas, qui ont conféré à cette publication un aspect plus pratique et explicite: Ruth Junkin pour les études de cas concernant le Guatemala et le Pérou, Surya Binanyee, Indu Sapkota, Bhishma Subedi et Laxman Pun pour l'étude de cas concernant le Népal, et Abubakr Ibrahim Hussein pour l'étude de cas concernant le Soudan.

Le projet a été largement diffusé au sein de la FAO, pour révision par des pairs. L'orientation et la coordination d'ensemble lors de la préparation, de l'édition et de la parution de la publication finale ont été assurées par Sophie Grouwels et Sven Walter.

Cette publication n'aurait pu être réalisée sans le soutien financier de la Norvège.

Avant-propos

Le manque d'apports financiers et d'accès aux services de microfinance constitue bien souvent un problème pour les producteurs forestiers locaux. Cette publication apporte son tribut à l'Année internationale du microcrédit 2005, en se concentrant sur les questions financières intéressant les petites entreprises forestières, dans le cadre de la stratégie du secteur forestier visant à atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement, la réduction de la pauvreté et de la faim.

Cette publication examine les besoins de microfinance des petites entreprises et les difficultés qu'elles rencontrent. Elle analyse les différents types d'institutions de microfinance, le rôle qu'elles peuvent jouer dans le secteur forestier, compte tenu des caractéristiques des petites entreprises et communautés forestières, et leur impact sur les moyens d'existence et l'environnement au niveau local.

La documentation disponible sur le thème spécifique de la microfinance liée aux petites entreprises et communautés forestières est limitée. Il est peu probable qu'une approche purement «forestière» de la microfinance, reposant sur des institutions de microfinance exclusivement consacrées au financement des petites entreprises du secteur forestier, soit intrinsèquement durable. Du reste, le revenu de nombreux ménages vivant dans la forêt provient d'un large éventail d'activités, forestières ou non. Un des thèmes clés du développement durable des petites entreprises est de déterminer le moyen de mettre en place et de soutenir la fourniture de services de microfinance de façon soutenable. Cette publication présente des exemples de réussites, afin de fournir des éléments de base pour l'orientation des décisions lors de la tentative d'élargir la portée des institutions de microfinance aux communautés forestières. Elle s'appuie essentiellement sur un examen de la bibliographie, sur des études et de la documentation d'organisations internationales de développement, sur des expériences documentées de projets, sur des connaissances et expériences internes à la FAO, sur le concours d'institutions internationales de financement, d'autres organismes pertinents et de centres de connaissances, ainsi que sur quatre études de cas réalisées sur trois continents différents.

Cet ouvrage a pour ambition de servir de point de référence utile et de source d'inspiration pour des institutions nationales et internationales concernées la conception de politiques et projets de développement des communautés forestières, telles que les donateurs, les institutions publiques et les directeurs de programmes/projets. Il devrait également intéresser les institutions prestataires de services financiers à l'intention des petites entreprises en milieu rural.



R. Michael Martin, Directeur
Division des politiques et
de l'information forestières
Département des forêts de la FAO



Wulf Killmann, Directeur
Division des produits et des
industries forestiers
Département des forêts de la FAO

Sigles et abréviations

ACOFOP	Association des communautés forestières du Petén, Guatemala
ADBN	Banque de développement agricole du Népal
ANED	Asociación Nacional Ecuémica de Desarrollo (Association nationale ecuménique de développement), Bolivie
ASA	Association for Social Advancement (Association pour le progrès social), Bangladesh
BANRURAL	Banco de Desarrollo Rural (Banque de développement rural), Guatemala
BAsD	Banque asiatique de développement
BID	Banque interaméricaine de développement
BIOFOR	Biodiversity and Sustainable Forestry project (Projet de conservation de la biodiversité et de développement forestier durable), Agence des États-Unis pour le développement international/Chemonics
CARD	Centre pour l'agriculture et le développement rural, Philippines
EGAPA	Association de producteurs de gomme arabique de Elmirhhiba, Soudan
FDf	Fonds de développement forestier, Costa Rica
FIDA	Fonds international de développement agricole
GCAP	Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres
IPED	Institute of Private Enterprise Development (Institut de développement de l'entrepreneuriat privé), Guyana
LFP	Livelihoods and Forestry Programme (Programme: moyens d'existence et foresterie), Népal
MEDEP	Programme de développement des micro-entreprises, Népal
ONG	Organisation non gouvernementale
PAR	Portefeuille à risque
PIB	Produit intérieur brut
RDA	Rendement de l'actif
ROSCA	Association d'épargne et de crédit tournants, Jamaïque

Résumé

Aux termes de cette publication, on entend par petites entreprises forestières celles dont les activités économiques sont conduites principalement au niveau individuel ou du ménage, qui emploient normalement des membres de la famille, des parents proches ou des voisins, et dont la main-d'œuvre salariée est négligeable. Ce sont les entreprises forestières qui probablement connaissent le plus de difficultés à accéder aux services de microfinance, et qui seraient les clients primordiaux de la microfinance, bien que de plus grandes entreprises puissent partager les mêmes contraintes et besoins.

Les petites entreprises plantent, achètent et transforment des intrants, innovent, améliorent leur productivité et modernisent continuellement. Leurs besoins de financement intéressent divers services de microfinance: des prêts à court terme pour le financement d'intrants tels que des engrais et de la main-d'œuvre, pour le stockage et la transformation des produits; des prêts à moyen et long termes, des participations au capital et du crédit-bail pour le matériel et les plants; de l'épargne pour fluidifier la consommation et les fluctuations de trésorerie, et pour accumuler du capital afin de couvrir les besoins d'investissement; des assurances pour protéger les récoltes et garantir le remboursement des prêts; et des services de paiement. La plupart des petites entreprises déroulent leurs activités forestières en commun avec d'autres activités de transformation, de services ou agricoles, et figurent donc rarement comme des entités séparées.

L'accès limité aux services de microfinance est un obstacle au développement des petites entreprises. La nature plus risquée de leurs activités ainsi que le fait qu'elles sont en général situées dans des zones reculées représentent un défi particulier et un coût élevé pour les institutions de microfinance qui désirent les servir. Pourtant, les gouvernements devraient se garder d'imposer des plafonds sur les taux d'intérêts qui limitent la capacité des institutions de microfinance de devenir pérennes et de permettre à un nombre croissant de ménages d'accéder en permanence à leurs services. Des programmes subventionnés d'octroi de crédit ciblé, le plus souvent assortis de faibles taux de recouvrement des prêts, compromettent le développement d'une microfinance durable et déforment le marché. Les instituts opérant en milieu rural ne devraient pas être contraints d'offrir des produits financiers de qualité inférieure aux petites entreprises ni de risquer d'aggraver la qualité de leur portefeuille en imposant des quotas en matière de prêts forestiers. Des procédures financières fiables, des taux de recouvrement des coûts et une autonomie de gestion des institutions de microfinance devraient être respectés.

Les institutions de microfinance devraient plutôt développer des moyens novateurs pour dispenser leurs services et améliorer leurs capacités, afin de réduire les frais de transaction et de mieux servir leurs clients. L'expérience mondiale enseigne que la microfinance peut être diffusée avec succès, même dans les zones rurales reculées et les environnements difficiles.

Les services de microfinance peuvent être offerts par différents types d'institutions officielles et semi-officielles (banques, ONG, coopératives financières), ainsi que par des sources non financières (négociants, acheteurs, etc.) et des sources informelles (parents, prêteurs d'argent). Diverses institutions présentent différents avantages et inconvénients en termes de portée, gouvernance et services fournis. Pour appuyer l'expansion des institutions de microfinance vers les zones rurales, les programmes des gouvernements et donateurs devraient tenir compte de la nature des obstacles rencontrés, de l'infrastructure financière existante et des besoins à correspondre, et adopter l'approche la plus adaptée à la situation locale.

Quatre études de cas ont été réalisées afin d'examiner différentes institutions fournissant des services de microfinance aux petites entreprises, notamment:

- un programme de développement des micro-entreprises dans le district de Parbat, au Népal;
- la fourniture de services de microcrédit et microfinance à des concessions forestières dans le département de Petén, au Guatemala, par deux banques commerciales;
- les opportunités et défis dérivant de l'application de la microfinance, au Soudan, par une association de producteurs de gomme arabique dans le village de Elmirehbiba;
- des services de microfinance disponibles aux récoltants de noix du Brésil dans le Département de Madre de Dios, au Pérou.

À Parbat, au Népal, les prêts collectifs à l'appui des micro-entreprises (forestières et non) sont octroyés par la Banque de développement agricole du Népal, dans le cadre d'une initiative du gouvernement soutenue par le Programme des Nations Unies pour le développement. Le programme est un succès à la fois du point de vue de sa portée que de celui de sa durabilité, dépassant la cible de clients fixée initialement, atteignant d'excellents taux de recouvrement et réalisant des profits. Les résultats positifs montrent que la fourniture de services de microfinance aux petites entreprises peut se faire à travers les groupes, de façon durable, même dans les zones rurales montagneuses difficiles d'accès. La prestation effective de services d'appui aux entreprises, tels que la sélection de valides micro-entrepreneurs potentiels, le développement de l'esprit d'entreprise, des compétences techniques et d'encadrement, la promotion de liaisons avec les marchés, et le transfert de technologies, est indispensable au succès des petites entreprises, et par conséquent à la performance de recouvrement du crédit.

Le cas des entreprises forestières communautaires du Petén, au Guatemala, montre comment des baux forestiers clairement formulés, de concessions forestières légalement établies, ont amené deux banques commerciales, Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) et Banco del Café (Bancafé), à servir avec succès des petites entreprises productrices de bois d'œuvre. L'assistance technique et l'appui aux entreprises ont aidé les micro-entrepreneurs à préparer de solides plans d'exploitation annuels et à consolider leurs besoins financiers, facilitant ainsi leur accès aux banques.

Au Soudan, un cadre juridique inadéquat entrave le développement d'un secteur de la microfinance solide et durable, et des programmes de crédit subventionné encouragent

les clients à adopter un modèle d'emprunt erroné. Dans un tel environnement, le succès de l'Association de producteurs de gomme arabique de Elmirehbiba comme association d'épargne et de crédit est fortement compromis par des qualifications professionnelles inappropriées, des difficultés d'accès au financement à long terme, et un manque de services financiers intéressants. Les producteurs perçoivent l'association comme un simple dispositif d'octroi de crédit, et l'association, quant à elle, n'a pas réussi à mobiliser l'épargne de ses membres. En même temps, les négociants de gomme arabique prêtent aux producteurs avec des marges de profit très élevées sur la base de cautions personnelles, profitant de leur connaissance du secteur et du manque de solutions alternatives, c'est-à-dire d'institutions de microfinance disponibles.

Dans le même ordre, le cas des récoltants de noix du Brésil dans le Département de Madre de Dios, au Pérou, montre comment en l'absence d'un soutien adéquat en matière de sensibilisation et de dispositions réglementant le système de concessions forestières, certaines activités économiques spécifiques, exigeant des connaissances sectorielles, peuvent dissuader les institutions de microfinance de pénétrer sur le marché des petites entreprises, alors même que les intervenants des filières d'approvisionnement offrent du microcrédit de façon rentable.

Plusieurs interventions publiques peuvent aider les services de microfinance à accéder aux petites entreprises. Il s'agit notamment de créer un cadre politique et une infrastructure financière propices à la microfinance, fournissant un appui aux entreprises et une infrastructure de marché favorables à la production, renforçant le potentiel économique des petites entreprises et améliorant la prestation de services des institutions de microfinance.

En premier lieu, un environnement politique prometteur, à même d'assurer une stabilité macroéconomique, est un élément fondamental, simultanément à un cadre réglementaire de microfinance approprié ainsi qu'à un régime foncier et des droits de propriété adéquats. Un tel environnement encourage le développement ou la disponibilité continue de services de microfinance rationnels et fiables, ciblés vers les petites entreprises, et favorise la concurrence et la pénétration des institutions de microfinance sur le marché tout en assurant la protection de la clientèle. La prise en compte des prix de couverture des charges et la promotion de la concurrence et de l'efficacité institutionnelle, en mettant l'accent sur la transparence dans la fixation des prix, favoriseront la baisse des taux d'intérêt à terme.

En deuxième lieu, lors de l'appui à l'élargissement des services de microfinance aux petites entreprises, les gouvernements et les donateurs ne devraient jamais perdre de vue l'importance d'assortir la promotion de la microfinance du soutien commercial et social nécessaire. Les petites entreprises doivent être économiquement pérennes et rationnelles afin de tirer rentablement parti des services de microfinance. Cela peut passer à travers:

- des services de vulgarisation forestière et d'appui aux entreprises;
- la sélection d'entrepreneurs forestiers potentiels;
- la formation à des innovations rentables (produits, procédés commerciaux, applications de technologie);
- la fourniture d'appui à la commercialisation.

La mobilisation sociale peut favoriser la sensibilisation des petites entreprises aux services de microfinance, la diffusion d'informations concernant les institutions de microfinance, le développement d'une alphabétisation de base, d'un apprentissage du calcul et d'une formation professionnelle à l'intention des femmes, peuples autochtones et autres groupes défavorisés, et la mobilisation et création de groupes autonomes pour intervenir sur les marchés de la microfinance.

En troisième lieu, une assistance technique ciblée de haute qualité peut seconder les institutions dans l'adoption de technologies et de services de microfinance adaptés aux besoins des petites entreprises, et dans l'amélioration de la gestion et de leur performance financière. Les gouvernements et les donateurs doivent concentrer au mieux leur assistance technique dans des domaines tels que le renforcement des capacités institutionnelles et humaines des institutions de microfinance, y compris en ce qui concerne les entreprises plus petites et leurs activités, l'amélioration de l'infrastructure financière, la promotion des meilleures pratiques, la transparence de l'information, l'appui à la réduction des coûts de transaction, l'innovation pour les produits et la mobilisation commerciale de ressources. Les interventions importantes, susceptibles d'accroître sensiblement la performance du secteur de la microfinance dans un pays ou une région, comprennent: le reclassement et l'intégration des institutions financières informelles (enregistrement, établissement de rapports, statut juridique, questions prudentielles, supervision); l'appui aux liaisons et réseaux entre institutions et la mise en place de services factiers; le rapprochement des banques avec les institutions de microfinance informelles locales; la transformation de banques de développement agricole en prestataires pérennes de finance agricole et autres services de microfinance.

L'accent devrait être placé sur la fourniture de services de microfinance à l'intention des ménages ruraux, et non sur l'octroi de crédit à la production arboricole et forestière. Les besoins d'ensemble en microfinance générés par les activités des ménages ruraux, leurs nécessités de financement et leur capacité de remboursement devraient être considérés, et non uniquement le financement destiné aux investissements spécifiques des petites entreprises. Tandis que le calendrier de remboursement des prêts destinés à la production devrait se baser sur des estimations de flux de trésorerie générés par les investissements, les flux de liquidités des ménages découlant d'autres activités peuvent servir de source supplémentaire de financement pour rembourser le prêt. Certaines institutions de microfinance ont répondu à ce problème en basant leur décision de prêter sur la capacité de remboursement existante du ménage rural, sans aucun examen préalable des nouveaux investissements ou activités proposés. Les méthodes d'examen préalable des prêts, prenant en considération les activités de la famille tout entière et les flux de liquidités du ménage, au lieu de se concentrer uniquement sur les flux de trésorerie des activités d'investissement des petites entreprises spécifiques, peuvent favoriser le développement d'opportunités de crédit.

Les petites entreprises devraient pouvoir disposer d'une gamme variée d'options de financement parfaitement adaptées à d'éventuelles stratégies hétérogènes d'investissement et de production. Par exemple, dans les zones marginales où prévalent des activités à

faible rendement, les groupes autonomes ou coopératives de crédit, qui sont orientés vers l'épargne et opèrent au coût nominal, ou les ONG à forte orientation sociale, dont la portée est focalisée sur la pauvreté, seraient probablement plus appropriés. Dans les zones à fort potentiel de rendement économique, et où opèrent des entreprises plus petites et rentables, les coopératives de crédit plus importantes ainsi que les banques (banques rurales, banques commerciales) ayant des approches individuelles et de groupe et gérées de façon professionnelle, seraient probablement plus adaptées.

Les institutions et autorités locales, tels que le personnel d'encadrement agricole et les forestiers peuvent jouer un rôle important en aidant les institutions de microfinance à filtrer la clientèle, à discerner les activités économiques pour lesquelles leurs clients entendent emprunter et les risques que cela comporte, à superviser les prêts et respecter les remboursements (contribuant, par là même à la réduction des coûts de transaction, et favorisant le développement de la microfinance).

1. Introduction

Le manque d'apports financiers et d'accès aux services de microfinance constitue un problème pour les producteurs forestiers locaux, ce qui est notamment le cas des petites entreprises. Cette publication examine les principaux problèmes et contraintes qui se posent aux petites entreprises des pays en développement lorsqu'elles tentent d'accéder aux services de microfinance, et identifie les moyens de surmonter ces défis. Elle analyse les différents types d'institutions de microfinance, leur rôle potentiel dans le secteur forestier compte tenu des caractéristiques des petites entreprises et des communautés forestières, et leur impact sur les moyens d'existence et l'environnement au niveau local.

Cette publication s'adresse aux petites entreprises dont les activités économiques sont conduites principalement au niveau individuel ou du ménage, qui emploient normalement des membres de la famille, des parents proches ou des voisins, et dont la main-d'œuvre salariée est négligeable. Cet ouvrage se concentre sur les entreprises forestières plus petites et moins structurées, car ce sont elles les plus susceptibles de rencontrer des difficultés d'accès aux services de microfinance. Toutefois, la plupart des questions et recommandations abordées concernent aussi les entreprises plus grandes, employeurs de main-d'œuvre en puissance. Les activités des entreprises comprennent la récolte et le traitement de produits forestiers ligneux tels le bois, le bois de feu, les services forestiers, et de produits forestiers non ligneux tels que les fruits, les herbes et plantes, le bambou, le rotin et les résines.

Cette analyse englobe différentes institutions et approches de microfinance accessibles aux petites entreprises, non seulement pour la fourniture de microcrédit, mais aussi pour la prestation d'une gamme complète de services, dont l'épargne, le crédit-bail, l'assurance et les transferts de liquidités. Elle examine les avantages comparatifs et les carences de plusieurs approches et instruments, et comprend:

- un examen des petites entreprises et leur demande de services de microfinance;
- un examen des caractéristiques, services et institutions de microfinance;
- quatre études de cas;
- des conclusions.

2. Exigences de microfinance de la part des petites entreprises forestières

PETITES ENTREPRISES FORESTIÈRES

Cette publication se concentre sur des entreprises dont les activités économiques forestières sont conduites principalement au niveau individuel ou du ménage, qui emploient normalement des membres de la famille, des parents proches ou des voisins, et dont la main-d'œuvre salariée est négligeable. Ces entreprises sont spécifiquement:

- de petite dimension et souvent axées sur le ménage;
- pour la plupart rurales et souvent à caractère saisonnier;
- à forte intensité de main-d'œuvre et utilisant des technologies élémentaires;
- demandeuses d'apports en capital limités;
- accessibles à des groupes socialement défavorisés ayant de faibles revenus;
- rentables pour l'économie locale;
- dépendantes des femmes dans une large mesure, lesquelles représentent souvent la majorité de la main-d'œuvre.

La diversité des activités varie d'un pays à l'autre. Dans la plupart des cas, la diversité est la résultante des différences de dotations ou disponibilités en matières premières forestières. Les produits peuvent être divisés en produits forestiers ligneux, bois de feu et produits forestiers non ligneux. Il existe des petites entreprises spécialisées en services forestiers, par exemple, celles qui déroulent des activités touristiques et de services environnementaux en forêt.

La plus importante source de main-d'œuvre pour une petite entreprise est la famille, qu'il s'agisse du propriétaire ou du dirigeant ou des membres de la famille. Les activités forestières se déroulent habituellement avec les autres activités de transformation, de service, ou agricoles, de sorte que ces entreprises figurent rarement sous forme séparée. Leur intégration resserrée avec l'agriculture se reflète dans leur mode d'opérer en fonction des saisons et dans leur dépendance vis-à-vis des revenus agricoles afin de générer le gros de la demande pour leurs produits.

La transformation et la commercialisation sont les outils grâce auxquels les matières premières sont converties en produits appropriés, répondant aux exigences du marché. La transformation confère aux biens des caractéristiques physiques tandis que la commercialisation leur apporte les services nécessaires, et autres particularités immatérielles, pour en faire des produits complets, à même de satisfaire les valeurs requises par le marché.

Les conditions suivantes devraient être réunies afin d'identifier les opportunités d'investissement dans les activités forestières à l'échelle de la petite entreprise:

- La demande potentielle et les débouchés pour un produit donné devraient être satisfaisants.
- La technologie devrait être disponible et permettre d'arriver à un coût de production moyen unitaire faible.
- La productivité de la main-d'œuvre devrait augmenter ou avoir un potentiel de croissance.
- Les capacités technologiques et de gestion devraient être bonnes.
- Les matières premières devraient être assurées pour l'avenir prévu.

Parmi les conditions mentionnées ci-dessus, la demande potentielle et les débouchés sont habituellement les plus importantes et les seules externes à l'entreprise. Une analyse du marché devrait comporter des questions fondamentales du type: À quels marchés correspondent ces produits et où se trouvent-ils? De quels moyens dispose-t-on pour transporter les marchandises vers les marchés? Quels sont les concurrents opérant sur les mêmes marchés? De quels atouts spécifiques dispose le producteur/cueilleur par rapport à ces concurrents? Ce n'est que lorsque les débouchés sont considérés comme satisfaisants, ou susceptibles de s'améliorer, qu'une appréciation plus poussée des autres critères sera utile. Toutes choses étant égales par ailleurs, la capacité d'obtenir de faibles coûts de production est probablement la deuxième caractéristique la plus importante pour être potentiellement viable.

De nombreuses petites entreprises opèrent sur le marché informel où la source de financement la plus diffuse se trouve sous forme d'épargne. La recherche de financement externe se fait normalement auprès de fournisseurs de crédit informels ou non institutionnels. D'ailleurs, à ce stade, ce sont les besoins en fonds de roulement qui sont les plus importants. À mesure que ces entreprises développent et élargissent leurs besoins financiers, l'importance relative de l'épargne diminue, et la proportion de crédit institutionnel par rapport au crédit non institutionnel croît, parallèlement à croissance de la proportion de capital fixe par rapport au capital circulant.

En ce qui concerne leurs possibilités de développement, les petites entreprises sont confrontées à une vaste étendue de problèmes potentiels, qui peuvent être résumés comme suit:

- déficit de financement, en particulier de capital circulant, aggravé par des difficultés d'accès aux financements disponibles et à son coût;
- pénuries de matières premières dues à la surexploitation ou à d'autres causes naturelles, et souvent aggravées par des gaspillages, des réglementations restrictives, une mauvaise distribution et un manque de fonds de roulement;
- marchés exigus et incertains dus aux faibles revenus ruraux, aux effets saisonniers, à un faible accès aux grands marchés et à une dure concurrence;
- non-disponibilité de technologies appropriées sous forme d'outils et de matériel adaptés;
- déficiences de gestion, lesquelles aggravent toutes les autres difficultés étant donné que les petites entreprises manquent souvent de la capacité d'analyser les situations et d'atténuer les impacts négatifs des problèmes;

- manque d'organisation des entreprises qui leur permettrait d'utiliser efficacement les services d'appui disponibles.

Les petites entreprises forestières citent fréquemment la finance comme obstacle principal au maintien de leur position concurrentielle et au développement de leurs activités, les pénuries de matières premières passant bien souvent au second plan. La finance, une réelle contrainte en tant que telle, peut aussi être révélatrice d'autres difficultés. Bien que l'objet de cette publication soit la microfinance, lorsque l'on considère le développement d'ensemble de ces entreprises, il convient de considérer que leurs problèmes interagissent. L'encadré 1 décrit les problèmes que doivent affronter les petites entreprises au Brésil pour accéder à la microfinance.

ASPECTS PRODUCTIFS

Les activités économiques forestières comprennent la plantation, la production et la transformation de produits arboricoles ainsi que la récolte et l'exploitation de produits forestiers non ligneux. L'écotourisme et les services environnementaux sont autant d'autres utilisations possibles des forêts, basées sur la gestion durable et la conservation des ressources naturelles. Les petites entreprises ont différents types de nécessités de microfinance, en fonction des produits et services forestiers qu'elles génèrent et de leurs aspects productifs respectifs.

Le développement du bois et de l'arboriculture comprend des activités liées aux pépinières, plantations et aux forêts sous plans d'aménagement. Les arbres sont des investissements à long terme dont les bénéfices s'accumulent au cours du temps. Les principaux défis qui se posent au financement de l'arboriculture concernent la nature de longue durée de l'investissement et le décalage de temps entre les dépenses initiales à la création de la plantation (période de gestation ou immaturité) et le moment de production à plein régime. Les produits forestiers comprennent des peuplements à gestation brève, tels que le palmier à huile, le caféier, le cacaotier et le théier, et des peuplements à gestation lente, tels que l'hévéa, le cocotier, les arbres fruitiers et les espèces ligneuses. Pour la plupart des peuplements, une part substantielle des coûts de développement totaux est cumulée au cours de la première année, en particulier si des travaux d'irrigation ou de clôture s'imposent, en plus de l'ensemencement, du défrichage et du nivellement. Les coûts pour les années suivantes, pour le désherbage, la fertilisation, la lutte phytosanitaire, la sylviculture et le repiquage partiel, tendent à être nettement inférieurs.

Le risque lié à l'investissement dans l'arboriculture augmente proportionnellement à la lenteur de la phase d'immaturité. Les principaux risques sont les suivants:

- **Risque de production.** Ravageurs, incendies, etc., peuvent provoquer une perte totale de l'investissement dans le pire des cas.
- **Risque de commercialisation.** Des paramètres économiques, tels que les prix des facteurs de production et des produits, le coût de la main-d'œuvre, l'évolution de l'offre et de la demande et l'impact des taux de change sur la rentabilité de l'arboriculture sont difficiles à prévoir.
- **Risque financier.** Du fait de leur nature à long terme et de leurs périodes de gestation, des ressources considérables sont immobilisées sur de longues durées.

ENCADRÉ 1

Les petites entreprises et l'accès à la microfinance au Brésil

Les politiques et instruments de crédit destinés spécifiquement à exercer un effet de levier sur des entreprises plus petites font défaut au Brésil. Au-delà du fait que les lignes de crédit sont rares et inadéquates, les producteurs ignorent leur existence et, en particulier, comment y accéder.

La plupart des financements aux petites entreprises proviennent du propriétaire ou des bénéficiaires réinvestis. Le principal obstacle à l'accès aux services de microfinance pour ces entreprises est constitué par le fait que les banques parviennent difficilement à évaluer les risques lors de l'octroi d'un prêt, étant mal équipées pour apprécier la valeur et le coût des opérations, la capacité financière des emprunteurs, la réputation des emprunteurs, la situation économique du secteur du bois aux contours éphémères, les cautions ou garanties offertes et le cadre juridique en cas de défaut de remboursement. La difficulté de fournir des cautions et garanties, et des taux d'intérêt élevés sont aussi considérés comme des obstacles majeurs.

Les options de financement récemment rendues disponibles aux petites entreprises grâce aux nouvelles lignes de crédit du Programa de Plantio Comercial de Florestas (PROPFLO) et du Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), ont pour vocation de mieux intégrer les producteurs ruraux dans la production forestière. Elles pourraient être développées en termes de ressources et enrichies par une assistance technique et des mécanismes d'accès simplifiés. En outre, ces lignes pourraient être étendues à toutes les régions du pays et à toutes les activités forestières, notamment à la gestion et la commercialisation des produits forestiers non ligneux.

La participation des petites entreprises est essentielle à la formation ou la consolidation des "grappes forestières". L'intégration des activités forestières est une condition indispensable au développement socioéconomique des communautés au niveau régional, et à la pérennité des entreprises forestières et industrielles. La détermination du gouvernement de Lula à concentrer l'attention sur l'accessibilité de la microfinance aux entreprises du secteur informel, à travers la Banque de développement national, est un premier pas important. Toutefois, les prêts à vocation sociale au Brésil se sont concentrés, jusqu'à ce jour, principalement sur le microcrédit pour les pauvres en milieu urbain, ignorant complètement les groupes ruraux subordonnés aux forêts. Des efforts doivent donc être déployés pour soutenir les opportunités d'investissement offertes aux producteurs ruraux et à leurs entreprises.

Source: May, Goncalves da Vinha et Macqueen, 2003

Dans le développement de l'arboriculture, il est important de considérer les caractéristiques des produits récoltés. Des peuplements, tels que le palmier à huile, la canne à sucre et le théier, requièrent un traitement immédiat du fait de la détérioration rapide de la qualité après la coupe.

La plantation d'arbres à l'appui de systèmes de production agricole, des moyens d'existence des communautés, de l'atténuation de la pauvreté et de la sécurité alimentaire, est de plus en plus utilisée. Les communautés et les petits exploitants qui investissent, y compris les fermiers individuels, font pousser des arbres pour leurs haies brise-vent, jardins potagers et parcelles boisées, et pour une gamme variée de systèmes agroforestiers, à même de fournir des produits forestiers ligneux et non, du bois de feu, du fourrage et un abri.

Les produits forestiers non ligneux ont une origine biologique différente du bois, et peuvent être cueillis à l'état sauvage ou produits dans des plantations forestières, des plans agroforestiers, et des arbres hors forêt. Il s'agit, par exemple, d'aliments et additifs alimentaires (noix comestibles, champignons, fruits, herbes, épices et condiments, plantes aromatiques, gibier), de fibres (utilisées pour la construction, les meubles, les vêtements et les ustensiles), de résines, gommés, et produits végétaux et animaux utilisés à des fins médicinales, cosmétiques et culturelles. L'encadré 2 décrit l'utilisation de la noix de karité au Ghana, et les difficultés rencontrées lors du traitement du karité.

Les produits forestiers non ligneux sont extrêmement nombreux et polyvalents. Ils comprennent des matières premières à l'état brut et des produits de consommation, ainsi que des biens de consommation ou industriels ayant subi une ultérieure transformation. Beaucoup de produits étant saisonniers, leurs marchés sont plutôt modestes dans l'ensemble, ce qui implique que des producteurs individuels peuvent rarement compter sur un produit pour leur subsistance. En outre, la base de ressources naturelles est très variable, qu'il s'agisse de zones complètement sauvages ou de plantations.

De par leur origine naturelle, les produits forestiers non ligneux ne peuvent pas avoir des caractéristiques totalement uniformes, et leur approvisionnement ne peut pas non plus être régulier et complètement fiable. Les produits des forêts naturelles, «non domestiqués» et les produits des zones sauvages, en particulier, ont des caractéristiques moins uniformes que les produits des plantations. La tendance est donc de se tourner vers une production plus uniforme basée sur les plantations chaque fois que les marchés potentiels deviennent suffisamment larges et intéressants et que la production en plantation est envisageable.

Certains produits forestiers non ligneux sont disponibles pour la consommation immédiatement après la récolte, tandis que d'autres nécessitent un traitement pour être utiles et acceptables pour les consommateurs, comme il a été exposé précédemment. Certains produits doivent traverser plusieurs étapes lors de leur transformation avant de devenir des produits de consommation finaux (par exemple, après avoir été extraites du bois, les huiles essentielles sont d'abord transformées en fragrances puis en parfums).

Dans certains cas, les problèmes liés à la variation des produits et à leur qualité peuvent être maîtrisés par l'introduction de normes sur les produits et de qualité, avec leur classement relatif. Un autre moyen d'affronter ces problèmes est d'assurer un conditionnement et un stockage convenables. De nombreux produits de consommation, tels que les denrées alimentaires, les médicaments, les produits

ENCADRÉ 2

L'utilisation de la noix de karité au Ghana

Les peuplements de karité presque purs sont fréquents dans les "parcs agroforestiers" typiques du Ghana septentrional, aux côtés de cultures telles que les ignames, le millet, le sorgho, le maïs, le manioc et les légumineuses. Une rotation des cultures particulière débute la première année par le défrichement des forêts claires et des terres en jachère, en préservant des arbres individuels appartenant à certaines espèces sur l'exploitation après le brûlage contrôlé de la végétation coupée à la base des arbres indésirables. Dans ce système d'exploitation agricole cyclique, l'aménagement des karités (protection, élagage et déboisement, etc.) se produit surtout lorsque les terres en jachère (rarement des terres forestières vierges) sont défrichées.

Ce sont d'habitude les femmes qui sont chargées de la récolte sur les terres familiales, de préférence sur des terres qui ont déjà été défrichées en vue de la plantation. Pour les femmes qui n'ont pas de famille, et dont les rendements sont faibles à la longue, la récolte peut aussi avoir lieu sur des terres en jachère ou non aménagées. En général, les fruits frais sont ramassés tôt dans la matinée, privés de leur pulpe et rapportés au foyer dans des moules après que les travaux domestiques aient été achevés. Les fruits frais sont empilés jusqu'à ce que la quantité soit suffisante pour faire bouillir les noix.

En dépit d'une forte densité d'arbres sur les exploitations, le rendement total d'amandes séchées par hectare est faible, ne permettant pas aux exploitations individuelles de subsistance de produire des quantités adaptées à une activité commerciale d'envergure raisonnable. Il est donc peu probable que les femmes désireuses de traiter des quantités supérieures, destinées à la vente sur les marchés locaux pour la consommation nationale, ou à la transformation en beurre pour l'exportation, aient constitué de larges réserves d'amandes de karité grâce aux récoltes du village, sans compter qu'elles doivent souvent lutter sur le marché hors banque pour les achats.

Le besoin d'acheter des matières premières représente le défi principal auquel sont confrontées les coopératives de traitement du beurre de karité, même les plus organisées, c'est-à-dire le besoin de "préfinancement". Dans le cas des ventes sur les marchés, un groupe d'une trentaine de femmes environ réussira normalement à acheter localement quelques sacs d'amandes, à les transformer en beurre et à les acheminer par transport public vers des centres plus importants pour les vendre avec de maigres profits. Les seuls groupes qui ont été capables de produire avec succès des quantités réalistes de beurre de karité, de fabrication traditionnelle de qualité acceptable, sont ceux qui ont été aidés par des organismes externes et ont la chance de recevoir des commandes par avance et une aide au préfinancement.

sanitaires et les produits de beauté, sont soumis à des restrictions et réglementations car ils peuvent avoir des effets sur la santé humaine.

Les producteurs de produits forestiers non ligneux comprennent les cueilleurs des produits provenant des forêts. Ils comptent également les intermédiaires de premier rang qui achètent les matières premières de base aux cueilleurs et les transforment en produits primaires. Les producteurs sont aussi ceux qui convertissent les produits primaires semi-transformés en produits semis-finis, à valeur ajoutée, ou en produits de consommation finaux, au cours des étapes successives de la transformation et de la commercialisation.

En général, la base de ressources naturelles n'appartient pas aux cueilleurs, ces derniers ne détenant que des droits d'utilisation formels ou informels. Ils sont particulièrement exposés au risque d'être privés de l'accès à la terre. Ainsi, la gestion des ressources n'incombe pas aux cueilleurs, même si leur intérêt est qu'elle soit durable à long terme.

Les forêts offrent une vaste gamme de services environnementaux, parmi lesquels la protection des bassins versants, les habitats de la faune et de la flore sauvages, les valeurs récréatives et le stockage du carbone. Jusqu'ici, le secteur privé n'a pas fait preuve d'intérêt particulier dans la conservation, mais un changement est en cours depuis que les propriétaires forestiers commencent à percevoir des revenus d'activités telles que le tourisme, la bioprospection et le stockage du carbone. En particulier, le potentiel de l'écotourisme et de la récréation, comme utilisations forestières alternatives, attire de plus en plus les investissements privés. Certains pays ont en projet des lois visant à encourager de tels investissements. L'approche affirmée du Costa Rica, qui consiste à promouvoir la participation du secteur privé à la prestation de services environnementaux, mérite une attention particulière (encadré 3).

Les petites entreprises engagées dans des activités d'écotourisme utiliseront la forêt comme une source d'attraction du point de vue environnemental et culturel, et seront donc sensibles à la conservation de son capital naturel et culturel. De même, les services environnementaux relatifs aux avantages de la conservation des forêts auront pour conséquence d'empêcher l'épuisement des ressources naturelles forestières, et permettront uniquement une exploitation limitée et durable de la forêt et de sa biodiversité.

Par ailleurs, certaines activités de transformation utilisent la forêt comme une base de ressources naturelles; c'est le cas, par exemple, du sciage/sciage de long, de la charpenterie/menuiserie, du découpage de bois en parcelles et de la fabrication primaire. En général, leur principal obstacle est l'accès aux matières premières. Ces entreprises ne seront pas traitées séparément dans cette publication, même si, dans la plupart des cas, on peut supposer que leurs besoins financiers sont similaires à ceux d'autres entreprises rurales.

Parmi les autres produits forestiers traditionnels, figurent les combustibles ligneux. Pour des entreprises plus petites compétentes dans ce domaine, l'accès au financement n'a pas été identifié comme un problème majeur dans l'exercice de leurs activités, même si les entrepreneurs nécessiteront encore de services de microfinance pour les besoins du ménage. L'exemple de la production de charbon de bois en Asie est considéré à l'encadré 4.

ENCADRÉ 3

La prestation de services environnementaux par le secteur privé au Costa Rica

Le rôle de pionnier du Costa Rica, consistant à capturer les valeurs associées aux services environnementaux de ses forêts, suscite l'admiration des responsables politiques et des intellectuels partout dans le monde. Les premières tentatives se sont concentrées sur le développement du pays, en tant que destination écotouristique, sur la promotion de l'investissement privé dans l'infrastructure liée au tourisme forestier, et sur le paiement par les touristes d'un droit d'accès aux forêts.

Il a également développé une infrastructure pour la vente des droits d'explorer les réserves génétiques de ses forêts, pour la vente des services liés à la fixation du carbone et, au niveau national, pour la vente des droits concernant la protection des bassins versants. Bien que le gouvernement ait joué un rôle critique en établissant un cadre pour capter les financements, et qu'il ait été le principal fournisseur de forêts quand il s'est agi de bioprospection et de fixation du carbone, l'engagement du secteur privé n'a cessé de croître. Actuellement, le Réseau national de réserves naturelles privées s'étend sur 250 000 hectares, ce qui équivaut à la moitié de la superficie de forêts naturelles de propriété privée.

Des incitations fiscales et financières ont figuré à l'ordre du jour du programme forestier costa-ricain depuis 1979. Au début, le reboisement a été encouragé par des déductions fiscales, du crédit concessionnel, des obligations rachetables, des fonds municipaux forestiers, et un fonds de développement forestier. En 1990, la structure des incitations a été modifiée pour mettre davantage l'accent sur un bon aménagement forestier et sur la protection des forêts pour leurs services environnementaux.

Pour les producteurs à petite et moyenne échelle, les instruments budgétaires les plus significatifs ont été le certificat de prêt forestier (CAFA) et le Fonds de développement forestier (FDF). Le CAFA a été introduit en 1987 comme obligation rachetable d'une valeur de 520 \$E.U. par hectare pour les petits exploitants dont les plantations n'excèdent pas 25 hectares. Le FDF créé en 1988, incitait les organisations de développement communautaire au reboisement. Seuls des projets de plus de 100 hectares, et concernant plus de 20 agriculteurs, ont été pris en considération, et le don a couvert 70 pour cent environ du coût du reboisement. À eux deux, le CAFA et le FDF ont encouragé le reboisement de 45 000 hectares. En dépit d'un succès apparent, ces plans présentent l'inconvénient d'être économiquement inefficaces. Pas moins de 50 pour cent de la superficie reboisée n'a pas atteint les taux de croissance ou les niveaux de densité requis pour être économiquement viables.

Alors que le gouvernement continue de recevoir des paiements au titre de la fixation du carbone, et que de son côté il finance des propriétaires fonciers privés au titre du plan de rémunération des services environnementaux, il se pourrait qu'à l'avenir les fonds soient directement transférés aux propriétaires fonciers privés.

Outre la vente de services environnementaux à des acheteurs étrangers, la Fondation pour la conservation de la cordillère volcanique centrale (FUNDECOR) a été créée pour gérer les paiements acquittés par des compagnies hydroélectriques à des propriétaires forestiers locaux de la cordillère volcanique centrale, chargés d'assurer la protection des bassins versants forestiers. Deux projets, Don Pedro Hydroelectric S.A. et Rio Volcan S.A., tous les deux émanant de Global Energy Company, ont versé à FUNDECOR 10 \$E.U. par hectare pour la prestation de services environnementaux. Ce paiement a été transféré à des propriétaires forestiers locaux, pour assurer la protection des forêts dans les zones adjacentes de captage de l'eau pour l'énergie hydroélectrique.

Source: Landell-Mills et Ford, 1999

ENCADRÉ 4

La production de charbon de bois en Asie

Le coût économique de la production de charbon de bois est susceptible de varier sensiblement en fonction du système de production. Dans un système traditionnel, le producteur ramasse le bois gratuitement, il procure la main-d'œuvre pour creuser la mine et convertir le bois en charbon de bois, et il transporte les produits finaux sur les marchés pour les vendre. Ce type d'opération n'exige aucun investissement en espèces. Dans ce cas, le coût de production est pratiquement nul (à l'exception des outils achetés pour l'utilisation courante du ménage qui peuvent aussi servir à couper le bois et à creuser la mine), à condition de ne pas devoir payer une commission symbolique au Ministère des forêts, au titre de redevance d'État sur le bois, et à condition d'obtenir le permis de fabriquer du charbon de bois dans la forêt. Ce coût, ce qui est rarement le cas, représenterait alors le seul investissement en espèces nécessaire à la fabrication de charbon de bois. Dans un tel système, le travail du producteur de charbon de bois consiste simplement à convertir du temps libre en un produit commercialisable, à défaut d'autres opportunités rémunératrices.

Tant que le prix du charbon de bois sur les marchés sera suffisamment élevé pour encourager ce type de production, les pauvres y verront une intéressante opportunité d'activité rémunératrice. Le producteur doit apprécier s'il/elle est en mesure de recouvrer le coût des facteurs nécessaires au processus de fabrication, grâce aux recettes de la vente du charbon de bois sur le marché. Cela se traduit par un investissement plus risqué, et le risque augmente à mesure que l'échelle des opérations s'élargit. Ce type de producteur va essayer de maximiser le rendement de son investissement en ayant recours à des innovations technologiques et de gestion. Là où ce type d'opération existe, la possibilité d'un développement plus ample en sera d'autant plus élevée et souhaitable.

Source: Bhattarai, 1998

ASPECTS ÉCONOMIQUES

Avec le développement de la foresterie participative, la contribution des forêts et des arbres aux moyens d'existence ruraux s'est acquise une reconnaissance. Pour de nombreux pauvres vivant dans les zones boisées, les marchés des produits et services forestiers offrent une des possibilités les plus prometteuses de réduire les niveaux de la pauvreté. Les petites entreprises représentent une opportunité d'amélioration des moyens d'existence en milieu rural et procurent en même temps des incitations pour mieux gérer et protéger les ressources naturelles.

Les besoins financiers peuvent être divisés entre capital fixe et capital circulant. On entend par capital fixe les investissements en actifs tels que les terrains, bâtiments et équipements, dont la durée d'utilisation économique s'étend du moyen au long terme. Par contre, on entend par capital circulant principalement les liquidités, les inventaires de matières premières, les travaux en cours, les produits finis, et les comptes débiteurs. Cette définition contient implicitement la notion selon laquelle les fonds de roulement sont «auto-amortissables» sur le court terme, une période correspondant approximativement au cycle de production de l'entreprise, tandis que les fonds investis en capital fixe seront recouverts uniquement par des excédents de trésorerie sur le moyen et long terme.

Même si les différences entre pays, régions et secteurs sont significatives, les petites entreprises tendent en général à avoir des besoins de financement moindres en capital fixe qu'en capital circulant, du fait de leur forte intensité de main-d'œuvre (ou, inversement, de leur faible intensité de capital). Les petites entreprises nécessitent souvent des périodes de production et de commercialisation assez longues, ce qui entraîne une demande relative de capital circulant élevée.

La capacité d'autofinancement d'une petite entreprise est déterminée par sa longévité économique, la durée de sa période de gestation, les dépenses encourues au cours de la période d'immaturation, et l'impact des effets saisonniers. D'importants besoins en capital initial (plantation forestière, outillage) peuvent nécessiter de plus longues périodes de remboursement par rapport aux flux annuels de trésorerie que dégage l'investissement. L'investissement en matériel polyvalent, plutôt qu'à utilisation unique, a des chances de produire un flux de trésorerie plus régulier. Le matériel spécialisé, comme les abatteuses-tronçonneuses par exemple, requiert une forte intensité de capital et donc des opérations de plus grande envergure.

Les communautés forestières et les petites entreprises sont surtout situées dans les zones rurales. Or, un des problèmes particuliers qui touche les zones rurales est celui du caractère saisonnier des sources de revenus. D'autres problèmes peuvent dériver du fait de l'éloignement et de l'isolement, d'infrastructures de communication insuffisantes, de mauvais débouchés sur les marchés et d'une instabilité politique et macroéconomique. La vie en milieu rural signifie souvent un accès limité aux institutions qui fournissent des services de microfinance.

La demande de microfinance de la part de plus petites entreprises découlera des investissements nécessaires à leurs activités productives ainsi que de leurs possibilités de développement, et sera fonction de l'accessibilité et du coût des services de microfinance, notamment les taux d'intérêts et les coûts de transaction,

qui détermineront la viabilité des investissements. Les petites entreprises spécialisées dans l'arboriculture et les produits forestiers ligneux auront en général des besoins d'investissement en capital fixe au cours des premières années, et ensuite des besoins en capital circulant, sur une durée supérieure à celle réclamée par d'autres activités rurales et avec des rendements économiques visibles plusieurs années après le début des activités. Dans le cas des produits forestiers non ligneux, la demande de capital fixe est normalement limitée au matériel de transformation, le cas échéant, et les besoins en capital circulant tendent à être moindres et avec des rendements plus brefs. Pour les plus petites entreprises spécialisées en écotourisme, les besoins en capital et financiers seront le plus souvent liés à des activités qui n'ont pas un rapport direct avec la foresterie, telles que la construction d'agréments, des fonds de roulement pour gérer les installations, des dépenses pour les services collectifs, la formation et le renforcement des capacités.

Du point de vue de la microfinance, les petites entreprises et les ménages forestiers qui combinent des activités liées à des produits forestiers ligneux et non, auront l'avantage de pouvoir atténuer les risques liés aux investissements et aux besoins financiers. L'existence de sources de revenu autres que la forêt est aussi un élément positif, dès lors que les habitants des zones rurales peuvent, en combinant différentes activités, réduire davantage et diversifier les risques et leur vulnérabilité. Dans ces cas, les prêts octroyés pour des activités forestières peuvent être financés par d'autres sources de revenu. Un autre aspect positif de la coexistence de plusieurs activités économiques au sein d'un ménage est le fait que certaines activités rentables à court terme, telles que celles liées aux produits forestiers non ligneux, peuvent dégager les flux de trésorerie nécessaires pour soutenir durablement des activités rentables à plus long terme, liées au développement de l'arboriculture, et financer ainsi les investissements requis. Lorsque cela est possible, les activités liées à l'écotourisme peuvent procurer des sources de revenu liquide, contribuant à diversifier les risques et stabiliser le revenu du ménage, et donc à rembourser les investissements à plus long terme.

Inversement, dépendre d'activités différentes et nombreuses pourrait produire un effet négatif sur l'activité forestière et augmenter les risques, étant donné que les petites entreprises sont exposées aux risques de nombreux marchés, y compris des marchés non forestiers. Lorsqu'une source de revenu est épuisée, cela peut avoir des répercussions négatives sur les autres, dès lors que des ressources, déjà bien limitées, sont utilisées pour compenser la perte. Par exemple, un prêt obtenu pour une vache qui périt brusquement doit être remboursé sur le revenu provenant d'autres sources, comme celles de la forêt. Par conséquent, la diversification en de nombreuses activités n'équivaut à aucune véritable spécialisation en raison du manque de temps et de ressources.

ASPECTS SOCIAUX

De nombreux habitants des zones rurales n'osent pas s'adresser aux banques et autres institutions financières qu'ils perçoivent comme de puissantes institutions. Dans les communautés qui ne sont familiarisées avec les services financiers, les personnes peuvent craindre de s'engager dans de telles activités. L'accessibilité des services de

microfinance est donc fonction, non seulement de leur distance physique et des coûts relatifs aux prestations, mais aussi de considérations et barrières sociales, telles que l'analphabétisme, l'absence d'autonomisation des femmes, et des facteurs culturels et religieux.

Les femmes et les hommes plus pauvres ont des besoins en services financiers différents, et un accès différent aux infrastructures qui appuient la création de leur revenu, ou aux plans de développement des entreprises. Les femmes pauvres sont souvent moins susceptibles de contracter des prêts que les hommes, du fait de la structure du système de crédit officiel qui tend à être très hiérarchisée, et elles pourraient même percevoir le système comme moins accessible pour elles que pour d'autres emprunteurs potentiels. Les femmes dont les revenus sont faibles tendent à être moins instruites et moins familiarisées avec les procédures officielles et formelles. Même si l'analphabétisme général, d'ordinaire plus élevé dans les zones rurales, limite autant les femmes que les hommes dans leur capacité de remplir des formulaires de demande de services financiers, les niveaux d'analphabétisme sont plus élevés parmi les femmes que parmi les hommes dans la plupart des pays du monde.

Dans de nombreux pays, ce sont les hommes qui en général possèdent les terres et autres types de capital fixe, et les femmes tendent donc à manquer des garanties requises par les établissements formels de crédit. Très souvent, les procédures en vigueur dans les établissements formels de crédit requièrent la signature d'un homme chef de ménage, ce qui complique la tâche des ménages dirigés par une femme, désireux de faire une demande de crédit. Dans l'ensemble, les femmes tendent à ignorer leur droit de solliciter des services financiers, même dans les pays industrialisés et dans les pays en transition.

En dépit de ces difficultés, l'accès aux services financiers peut permettre aux femmes d'exercer un effet de levier sur leurs compétences et, par là même, développer leurs entreprises. En enrichissant leurs compétences, en obtenant un accès à la technologie, aux matières premières, à l'information sur les marchés et aux liaisons commerciales, les femmes peuvent développer leur rôle dans l'économie. Améliorer la position économique des femmes contribue à renforcer leur confiance, et par là leurs rôles social et politique. Il est important de souligner que, ni les femmes, ni les hommes, et ni les pauvres, ne constituent un groupe homogène et qu'ils ne devraient donc pas être considérés comme tels, lorsque leurs contraintes sociales sont en cause.

Les petites entreprises ont des caractéristiques spéciales en ce qu'elles sont habituellement dirigées par des ruraux pauvres, et souvent gérées en parallèle à d'autres activités agricoles. Toutes les activités sont en forte concurrence pour des ressources limitées. Étant donné que l'entreprise et le ménage ne peuvent être séparés, leurs activités dépendent les unes des autres. Même si un financement est octroyé par une source de crédit avec une finalité précise, la production de produits forestiers par exemple, dans la pratique, il n'est pas possible d'imposer que la somme prêtée soit destinée exclusivement à cette fin spécifique. Des problèmes peuvent découler d'une fongibilité budgétaire élevée, considérant que les micro-entrepreneurs cherchent à satisfaire les demandes contradictoires de leur entreprise, du ménage et des autres activités.

Les petites entreprises bénéficient directement aux économies locales, uniquement lorsque les produits peuvent être commercialisés avec succès et lorsque la commercialisation est gérée par les producteurs, pour garantir que les avantages parviennent à la communauté locale. Les groupes à faible revenu et socialement défavorisés manquent souvent des connaissances de base et des ressources nécessaires pour une commercialisation efficace.

D'un pays particulier à l'autre, d'autres facteurs sociaux peuvent avoir une incidence significative sur la prestation de services de microfinance, par exemple des considérations de santé dans le cas de l'Afrique du Sud (encadré 5).

ENCADRÉ 5

Les contraintes sociales à l'accès aux services de microfinance: petites entreprises en Afrique du Sud

Des institutions financières proposent un éventail de services financiers au secteur forestier. Cependant, en Afrique du Sud, le manque de possibilités de financement pour les petites entreprises forestières a été identifié comme un des obstacles majeurs à leur développement.

Nombre d'entre elles restent fortement dépendantes de crédit, ou de capitaux auxquels elles ont accès, tels que des prêts privés du secteur informel, pour leurs capacités propres. De nombreux entrepreneurs émergents sont sous-qualifiés et manquent d'expérience commerciale, ce qui les empêche d'accéder aux capitaux. En outre, la plupart des ménages ruraux pauvres d'Afrique du Sud ne sont pas propriétaires de leurs terres, elles sont plutôt détenues par fidéicommissaires ou elles sont communales. Cela signifie que la terre elle-même ne peut pas être utilisée comme garantie pour certifier les prêts, et les entrepreneurs émergents désireux de créer des petites entreprises sont encore plus défavorisés.

Les institutions financières prétendent que la pandémie du SIDA représente un risque financier majeur qu'il faut prendre en compte dans le processus d'évaluation totale des risques des créditeurs. Dans les petites entreprises, en particulier, dont le rôle du propriétaire/dirigeant est très important, l'impact du SIDA est destiné à être beaucoup plus grave que dans de plus grandes entreprises, dont la gestion et la main-d'œuvre sont plus flexibles. Malgré toutes les bonnes intentions d'améliorer le marché du financement à l'intention des petites entreprises, le SIDA peut fort bien avoir de graves effets négatifs dans les prochaines années, notamment en ce qui concerne la dépendance croissante des ménages touchés vis-à-vis de l'accès direct aux ressources naturelles pour leur survie.

Source: Lewis et al., 2004

3. Sources de microfinance pour les entreprises forestières

La microfinance est l'offre de services financiers de base aux ménages pauvres et à faible revenu ainsi qu'à leurs micro-entreprises. La microfinance comprend plusieurs outils financiers, tels que l'épargne, le crédit, le crédit-bail, l'assurance et les transferts de liquidités. Ces services sont dispensés par un éventail d'institutions, qui se divisent, en gros, entre banques, ONG, associations et coopératives d'épargne et de crédit et sources non financières et informelles.

La prestation de services financiers aux petites entreprises est un puissant outil de réduction de la pauvreté, permettant aux ménages pauvres de constituer un capital, d'accroître leur revenu et de réduire leur vulnérabilité aux contraintes économiques et aux chocs externes. La microfinance aide les ménages ruraux à planifier et gérer la consommation et les investissements, à faire face aux risques et à améliorer leurs conditions de vie, leur santé et leur instruction en facilitant les flux de trésorerie des ménages et en augmentant le revenu disponible de la famille. L'encadré 6 donne un exemple de fourniture de microfinance à des petites entreprises au Guyana.

Pour aider à réduire effectivement la pauvreté sur le long terme, les services de microfinance doivent être durables et avoir une large portée, et fournir des services et des produits qui répondent et s'adaptent aux besoins des pauvres et de leurs entreprises. Ce chapitre examine différents services de microfinance et leurs caractéristiques, ainsi que la portée de la microfinance, en soulignant la pertinence des spécificités des services dispensés aux petites entreprises. La durabilité de la microfinance et l'impact que le financement des petites entreprises peut avoir sur l'environnement, seront ensuite considérés.

SERVICES DE MICROFINANCE

Les ruraux pauvres et leurs entreprises forestières ont besoin d'une variété de services financiers, non seulement de microcrédit, mais aussi d'épargne, de crédit, de crédit-bail, d'assurance et de transferts de liquidités. Pour répondre avec succès à ces besoins, les services de microfinance doivent être fonctionnels, souples, facilement et rapidement accessibles, et d'un prix raisonnable. L'encadré 7 donne un aperçu des besoins de produits financiers en Ouganda.

La prestation de services de microfinance peut être facilitée par des services d'appui aux entreprises. Ces services peuvent contribuer à développer la capacité de gestion financière et commerciale des ménages ruraux, à améliorer leurs compétences techniques, à fournir des services d'appui aux entreprises au niveau local en mettant l'accent sur la commercialisation, et à établir des liaisons entre les communautés forestières et les services de microfinance. Les services d'appui aux entreprises

ENCADRÉ 6

Prestataires de services de microfinance à l'intention des petites entreprises du Guyana

Les petites entreprises du secteur forestier s'appuient sur des mécanismes, à la fois formels et informels, pour satisfaire leurs exigences financières. Il existe quelques institutions officielles de microfinance au Guyana, même si aucune n'est spécifique au secteur forestier.

L'Institute of Private Enterprise Development (IPED) (l'Institut de développement de l'entrepreneuriat privé) est une organisation sans but lucratif, qui a été créée en 1986 pour l'octroi de crédit aux micro, petites et moyennes entreprises, et de services d'appui technique et de gestion aux bénéficiaires des ses prêts. Son programme, destiné aux micro-entreprises, a été lancé en 1993. Le secteur forestier figure parmi les bénéficiaires des prêts de l'IPED. Entre 1986 et 1999, l'IPED a accordé 73 prêts, soit 0,4 pour cent de son portefeuille de prêts, à des groupes/particuliers opérant dans les secteurs de l'exploitation forestière, du sciage et de la production de charbon de bois, et 11 prêts pour la production de jouets en bois. On a cependant constaté une diminution des emprunts contractés auprès de cette institution par des sociétés d'exploitation forestière et de sciage.

Le caractère saisonnier des opérations de récolte forestière entraîne des problèmes de flux de trésorerie, particulièrement aigus pour les opérations de petite envergure. Hormis certains plans de microcrédit privés spécialisés, les incitations spécifiques aux entreprises plus petites sont rares. L'échelle des opérations et le manque de capital excluent souvent ces acteurs des initiatives susceptibles d'améliorer la durabilité, telles que l'adhésion à des organes de représentation, les sessions de formation et les systèmes de certification.

Source: Thomas et al., 2003

ENCADRÉ 7

Situation financière des petites entreprises en Ouganda

Pour les petites entreprises de l'Ouganda (appartenant ou non au secteur forestier), la finance et la gestion financière représentent un des obstacles les plus importants à leur fonctionnement effectif. Les ougandais ont à leur disposition peu de produits financiers en dehors des prêts bancaires. L'accès à la finance en Ouganda comporte de nombreux problèmes, à cause d'un secteur financier relativement sous-développé, ce qui nuit particulièrement à l'investissement durable dans les opérations à long terme, comme celles de la foresterie.

Pour de nombreuses petites entreprises, il est extrêmement difficile d'obtenir un prêt car cela suppose la réalisation d'une budgétisation effective et de projections de flux de trésorerie, la préparation de plans d'entreprise, le maintien de la solvabilité et de la liquidité, la fourniture de garanties, la gestion des comptes et la mise à disposition de

rapports financiers précis à l'intention d'investisseurs externes ou de l'administration des impôts. En outre, beaucoup d'entreprises opèrent dans le cadre de nombreuses activités commerciales parallèles, et leurs finances tendent à flotter de l'une à l'autre, créant parfois des problèmes de flux de trésorerie et de liquidités. Les petites entreprises qui ne peuvent pas obtenir de prêt doivent avoir recours au crédit informel, dont les taux d'intérêt sont très élevés, ou compter sur leurs relations personnelles.

En général, les institutions de microfinance octroient des prêts à court terme pour de faibles montants, alors que les petites entreprises nécessitent souvent des prêts plus importants et à plus long terme. On constate souvent un manque de coopération entre les banques et le secteur forestier. Une meilleure appréciation de la nature spécifique et de longue durée des investissements forestiers est nécessaire pour que les banques comprennent les besoins opérationnels des petites entreprises. Bien que l'investissement, dans l'arboriculture, par exemple, puisse susciter un intérêt, on constate une incapacité, générale et répandue, à investir dans un secteur qui dégage des bénéfices uniquement sur le long terme.

Un fonds pour la production de grumes de sciage a été créé pour répondre au problème de l'accès à la finance de longue durée pour le développement des plantations de petite et moyenne envergure. Ce fonds sera géré en tant qu'entité indépendante par un agent ou une banque, et il octroiera des dons et des prêts destinés à des petits et moyens investisseurs privés et à des groupes organisés.

Dans un secteur financier moderne, on trouve certains produits tels que la concession des biens et la prise de participation. En Ouganda, de tels services n'existent pas encore, et la réglementation du pays n'admet pas, ou ne reconnaît pas, le concept moderne du crédit-bail. Si ce concept était explicité et rendu plus accessible, il offrirait aux petites entreprises des possibilités de démarrer ou de développer leurs activités. Cela dit, un projet de loi sur les institutions financières (Financial Institutions Bill - 2003) est en cours de discussion et permettra de préciser davantage le régime fiscal et les obligations de toutes les parties aux accords de crédit-bail.

Des mécanismes de participation fournissent la plupart du financement nécessaire aux petites et moyennes entreprises dans le monde. En Ouganda, la prise de participation est limitée, en grande partie du fait de la perte de capital social, résultat de nombreuses années de troubles civils, ce qui a engendré un manque de confiance général entre les prêteurs et les bénéficiaires de crédit, exception faite des liens familiaux proches.

Source: Auren et Krassowska, 2004

devraient croître à mesure que les petites entreprises se développent et satisfaire leurs besoins en évolution. On peut citer les exemples suivants de services d'appui aux entreprises, permettant d'améliorer l'accès à la microfinance: formation des ménages ruraux à la gestion de fonds, à la demande de prêt, à la tenue des registres et à la comptabilité; examen préliminaire des prêts dans le cadre de la planification financière des petites entreprises; consolidation de propositions individuelles de petite envergure

en un portefeuille de plans d'entreprises forestières conformes à la pratique bancaire; et appui aux institutions de microfinance dans le suivi et la supervision de l'exécution des activités des petites entreprises. Les services d'appui peuvent également aider les institutions de microfinance à évaluer les risques que comportent les petites entreprises. Des services intégrés, tels qu'une formation offerte aux producteurs et un contrôle de la qualité, fournis par des acheteurs de produits de base, peuvent aussi améliorer positivement l'accès aux services de microfinance, en renforçant les compétences des micro-entrepreneurs et la commerciabilité de leurs produits.

Épargne

Comme l'a montré l'expérience de la microfinance dans le monde, l'accès à des services d'épargne sûrs et flexibles peut jouer un rôle critique en faveur des pauvres dans leurs stratégies pour minimiser les risques, atténuer les fluctuations des revenus, affronter des dépenses imprévues et urgentes, et constituer une petite base d'avoirs à terme. En particulier, les personnes très pauvres vivant en milieu rural, susceptibles de manquer d'opportunités d'investir et de moyens de préserver leur épargne sans risque, apprécient fortement d'accéder à des services d'épargne sûrs.

La plupart des familles pauvres ont recours à l'épargne, et souvent sous une forme non financière, par exemple des petits objets en or ou des biens stockés, parce qu'elles manquent fréquemment d'accès à de bonnes structures d'épargne formelle. L'épargne en nature n'est pas une option optimale puisqu'elle est fonction des fluctuations des cours des produits de base, des destructions par les ravageurs, des incendies et des vols.

Tandis que les institutions de microfinance offrent de bons services à la fois de prêt et d'épargne volontaire, l'expérience mondiale montre que la demande d'épargne est habituellement supérieure à la demande de prêt. Une meilleure disponibilité des structures d'épargne sûres améliore la capacité d'autofinancement, réduisant ainsi le besoin d'emprunter avec les risques que cela comporte. Lorsqu'un ménage pauvre nécessite d'une somme d'argent relativement élevée pour un investissement, l'épargne est le mode le moins risqué de l'obtenir, par rapport à un endettement avec obligation fixe de remboursement.

Traditionnellement, la mobilisation d'épargne en microfinance a eu lieu sous forme d'épargne obligatoire, selon des méthodes de prêt de groupe ou individuelles. Bien souvent, un pourcentage du montant du prêt est requis comme épargne obligatoire et est censé garantir le remboursement du prêt de la part du groupe. L'épargne obligatoire a également été perçue comme un moyen d'inciter les ménages pauvres à prendre l'habitude d'épargner.

Cependant, l'expérience a révélé que l'épargne obligatoire ne contribue pas à encourager les clients à épargner, mais qu'elle est plutôt considérée comme une des conditions requises pour accéder aux prêts. C'est la mobilisation d'épargne volontaire, assurant la sécurité, la flexibilité et l'accessibilité, qui peut avoir l'impact le plus fort sur l'existence des pauvres. En proposant des produits et incitations appropriés, les institutions de microfinance peuvent rapidement mobiliser une quantité de ressources significative (voir l'encadré 8).

ENCADRÉ 8

Mobilisation de micro-épargne: la Workers Bank en Jamaïque

En 1993 la Workers Bank de Jamaïque cherchait des moyens d'encourager et stimuler les dépôts en épargne dans son réseau bancaire. La forte concurrence sur les marchés a amené la banque à introduire des méthodes nouvelles et novatrices de mobilisation de l'épargne, en invitant les petits épargnants à déposer des sommes de plus en plus importantes auprès de la banque. Un nouveau produit, le plan d'épargne partenaire (Partner Savings Plan), a été inspiré par une analyse de l'Association d'épargne et de crédit tournants (Jamaican Rotating Savings and Credit Association - ROSCA), qui a été créée pour offrir une forme intéressante d'épargne aux jamaïcains disposant de faibles revenus, en particulier les femmes.

L'analyse a identifié un certain nombre de facteurs de succès, qui ont été reproduits dans le plan d'épargne partenaire de la banque. Ces facteurs comprenaient un accès facilité pour la conduite des transactions concernant à la fois l'épargne et le crédit, la simplicité des transactions commerciales (pas d'impôts, pas de formulaires complexes), la souplesse des arrangements concernant l'épargne informelle et de faibles minima pour les soldes d'ouverture, un avantage géographique, de faibles coûts de transaction, et une familiarité avec des personnes engagées dans le plan d'épargne partenaire.

En se commercialisant elle-même comme une option plus sûre que celle son partenaire traditionnel ROSCA, en ajoutant un intérêt appelé "bonus", et en offrant une possibilité de gagner des récompenses importantes, la banque est parvenue à mobiliser 17 292 comptes partenaires, soit des dépôts d'une valeur totale de 3,36 millions de \$E.U., de mai 1994 à septembre 1997.

Source: Owens, 2003

Les ménages ruraux et leurs entreprises peuvent avoir des difficultés à accéder aux institutions de microfinance, lesquelles tendent à éviter les zones à faible densité de population et reculées, en raison des coûts plus élevés que cela implique. Considérant l'importance des effets saisonniers et du revenu différé pour les petites entreprises rurales, l'épargne est très importante, non seulement pour construire un capital, mais aussi pour faciliter la consommation, pour consentir un accès permanent aux services de santé et à l'éducation, et pour jouer le rôle d'assurance en cas de circonstances imprévues.

Assurer l'existence de services d'épargne sûrs et accessibles à l'intention des petites entreprises forestières devrait constituer une priorité pour tout programme de développement de la microfinance. Les moyens dont disposent les institutions de microfinance pour rendre des services disponibles à des coûts inférieurs, comprennent les services bancaires itinérants, des spécialistes de la microfinance qui se rendent auprès des communautés rurales les jours de marché, et l'appui aux groupes dans la collecte et le dépôt d'épargne volontaire.

La mobilisation de l'épargne des petites entreprises comporte cependant un risque, et les institutions de microfinance habilitées à cette fin devraient démontrer clairement leur capacité de mobiliser l'épargne sans risque. En conséquence, elles devraient témoigner d'une forte gouvernance et d'une gestion professionnelle, de solidité et de fiabilité, de contrôles internes opportuns, de systèmes d'information et de gestion financière, de la garantie que les dépôts et l'épargne ne sont pas utilisés pour couvrir les dépenses d'exploitation, et de rapports attestant d'une bonne gestion de la qualité du portefeuille de prêt. Dans la plupart des pays, la mobilisation de l'épargne publique est réservée aux banques, qui devraient adopter une réglementation garantissant une effective supervision.

Les coopératives de crédit représentent également un outil très important pour la mobilisation de l'épargne, bien qu'elle soit généralement limitée aux membres des coopératives. Il est important de mettre en place des dispositions solides visant à réglementer et superviser les opérations des coopératives, afin d'éviter les défaillances de gouvernance qui, à terme, nuiraient aux membres dépositaires.

Microcrédit

Le microcrédit consiste en de petits prêts accordés à des ménages pauvres ou à des micro-entreprises. Le microcrédit est caractérisé normalement par des produits des prêts standardisés avec de courtes échéances, des montants limités, des calendriers de remboursement fixes et des taux d'intérêt élevés. La plupart des institutions de microfinance exigent de la part des emprunteurs potentiels qu'ils épargnent avant de faire une demande de prêt, afin de démontrer leur intention de développer des relations bancaires à long terme. Lorsque le montant épargné atteint un niveau spécifique, le prêteur prendra en considération d'en octroyer une partie sous forme de prêt. Bien que l'épargne forcée soit un moyen efficace de maîtrise des risques liés aux aléas de moralité, elle accroît le taux d'intérêt effectif et restreint les emprunts potentiels.

Une des innovations du microcrédit les plus caractéristiques est le recours à des techniques de prêt collectif. Celui-ci réduit les asymétries d'information, communes à la plupart des situations de prêt, faisant appel à une majeure connaissance réciproque entre les emprunteurs. Étant donné qu'un membre d'un groupe est beaucoup plus à même de comprendre la solvabilité d'un particulier dans un village, qu'un administrateur de prêt non local, les techniques de groupe peuvent être mises à profit pour filtrer les membres, pour contrôler les remboursements, et pour exercer des pressions par les pairs. Les groupes font appel à des réseaux de confiance et des relations au sein du village, à des connaissances partagées concernant les conditions d'octroi et la performance, pour aider à assurer le remboursement des prêts accordés au groupe. Les incitations et dynamiques du groupe, pour éviter les risques moraux, sont renforcées à travers des réunions de groupe régulières, souvent requises dans l'accord de prêt collectif.

Les associations d'épargne et de crédit, de groupe et villageoises, ou banques rurales, sont habituellement constituées suite à un prêt accordé par un organisme de parrainage à un groupe ou association villageoise qui, par la suite, octroie des prêts individuels à ses membres. L'organisme de parrainage peut être une ONG ou une banque. Le «système de caisse de crédit villageois» se réfère normalement à un groupe de 10 to 30

personnes, tandis que le «prêt collectif» fait référence à un groupe de 3 à 9 personnes. Néanmoins, «prêt collectif» est employé ici génériquement pour les deux cas de figure, étant donné que leurs caractéristiques fondamentales sont essentiellement identiques.

Parmi les justifications clés de la méthodologie de prêt collectif, figurent des charges d'exploitation réduites pour l'institution de microfinance, qui octroie un unique prêt, à de nombreux petits emprunteurs, une seule fois, en lieu d'un nombre bien supérieur de prêts individuels, et la possibilité de remplacer des cautionnements individuels par une solidarité sociale pour garantir les prêts (en cas de groupe solidaire). Regrouper l'épargne obligatoire et l'épargne volontaire est un moyen de surmonter les dépôts minimum et les commissions sur les soldes succincts et de réduire les coûts de transaction pour les épargnants, des représentants effectuant le voyage pour tous. L'inconvénient est que les administrateurs de prêts doivent se déplacer pour assister à toutes les réunions du groupe, temps qui devrait être consacré à l'organisation et la formation de nouveaux groupes.

Les groupes peuvent être employés de deux façons: simplement en tant que mécanismes d'octroi, recevant les paiements au titre des prêts de la part des institutions de microfinance, et recueillant l'épargne et les remboursements de la part des membres, tout en maintenant la responsabilité individuelle; ou en tant que groupes solidaires, dans lesquels le groupe dans son ensemble est responsable des prêts rétrocédés aux membres individuellement, et en cas de défaut de remboursement de la part d'un membre, ce sont les autres qui s'en chargeront. Le groupe solidaire garantit ces prêts rétrocédés et compte sur la pression exercée par les pairs ainsi que sur le soutien des pairs parmi les membres pour assurer le remboursement. En plus de fournir une garantie de groupe pour le prêt, le fait que tous les membres du groupe soient responsables du remboursement du prêt présente l'avantage de n'accepter que des personnes responsables et de s'assurer que chaque particulier emprunte selon sa capacité de remboursement.

En complément de la co-responsabilité des membres du groupe pour les prêts existants, un fonds de garantie de groupe est souvent constitué. Une petite commission est ajoutée au prêt de chaque membre et déposée dans un fonds. Cet argent peut être utilisé en cas de circonstances imprévues, pour couvrir les versements de membres du groupe aux prises avec des difficultés temporaires de remboursement du prêt en temps voulu. Le fonds permet aux membres du groupe de réduire l'utilisation de leurs propres ressources pour effectuer ces paiements, mais augmente le taux d'intérêt effectif sur leurs prêts.

Les opérations bancaires de groupe peuvent offrir aux petites entreprises et aux familles rurales des services importants, en plus du crédit et de l'épargne: souvent les groupes reçoivent aussi des services non financiers et établissent des comptes internes. Dans le cadre de leur établissement et fonctionnement, les groupes adoptent normalement des règlements, renforcent leur apprentissage financier et apprennent à tenir des registres concernant les transactions financières avec l'aide de l'institution de microfinance qui les parraine. Des réunions régulières, qui permettent de véhiculer des services de crédit et d'épargne, présentent également des avantages, tels que la constitution de réseaux, une assistance technique informelle sur certains aspects de la production et de la commercialisation, une habilitation et un

renforcement du capital social du groupe. Le compte interne du groupe, sur lequel l'argent provient de plusieurs sources (épargne obligatoire et volontaire, revenu des intérêts perçus, commissions et amendes imposées), puis est utilisé pour octroyer des prêts aux membres du groupe, est employé par certains groupes comme source supplémentaire de crédit et d'épargne pour leurs membres.

Tous ces avantages rendent le prêt collectif particulièrement utile lorsqu'on essaie de parvenir aux petites entreprises forestières et ménages ruraux pauvres (voir encadré 9). Cependant, l'inconvénient des prêts de groupe est qu'ils sont plutôt rigides par rapport aux prêts individuels; chaque membre se voit accorder un prêt démarrant aux mêmes dates, avec des échéances et fréquences de remboursement identiques pour tous, et la taille des prêts rétrocédés est généralement plafonnée, dans l'optique de la solidarité de groupe. Par conséquent, le prêt collectif pourrait davantage convenir aux petites entreprises engagées dans des activités exigeant un capital limité et dont les rendements sont réguliers et immédiats.

Le capital social est une condition préalable au succès du prêt collectif. Lorsque la cohésion sociale est faible, les groupes ne sont pas homogènes et la sélection et le contrôle par des pairs ne sont pas appropriés, mettant à risque la capacité de remboursement du groupe. Toutefois, le prêt collectif solidaire présente l'inconvénient de rendre les membres du groupe responsables de l'éventuel défaut de paiement des co-emprunteurs, vis-à-vis desquels ils peuvent avoir le sentiment de manquer de contrôle. Cela peut nuire à la participation et à l'emprunt du groupe, ou faire échouer les initiatives de prêt collectif.

ENCADRÉ 9

Prêt collectif en Amérique latine

En Amérique latine, le prêt collectif est davantage concentré dans les zones rurales que ne l'est le prêt individuel: 29 pour cent des clients des caisses villageoises (dix emprunteurs ou plus) et 17 pour cent des groupes solidaires (de trois à neuf emprunteurs) de la région vivent en milieu rural, contre seulement 8 pour cent pour les clients individuels. Le prêt collectif a également une pénétration supérieure au sein des ménage plus pauvres: le solde moyen du prêt, dans le cas du prêt collectif, communément utilisé comme mesure indirecte du statut des clients partant du principe selon lequel les ménages plus pauvres seront capables d'emprunter des sommes inférieures, est de loin inférieur à celui des prêts individuels - 150 \$E.U. pour les banques rurales et 329 \$E.U. pour les groupes, contre 980 \$E.U. pour les prêts individuels.

Les services bancaires de groupe doivent devenir à terme plus souples et au service des clients, afin d'améliorer leur satisfaction, leur maintien et leur impact. Dans le cas de quatre institutions bancaires rurales, de premier plan en Amérique latine, les taux de maintien des clients sont faibles comparés à ceux obtenus par des prêteurs individuels.

Source: Westley, 2004

À mesure que la clientèle se développe économiquement et devient plus informée sur les services de microfinance, et que la concurrence se renforce dans ce secteur, les petites entreprises sont susceptibles d'accroître leur demande de produits plus diversifiés, tels que des calendriers de remboursement souples, des prêts individuels et des prêts avec des structures d'échéance et des finalités différentes. Un exemple de ce déplacement vers des systèmes plus flexibles est celui adopté par la Grameen Bank depuis la fin de 2002. D'après le nouveau système généralisé Grameen, des échéances et remboursements de prêt flexibles et de nouveaux produits de dépôt ont été introduits, et la responsabilité de groupe a été abandonnée. D'autres institutions de microfinance ont également écarté le modèle Grameen traditionnel, ou ont donné plus de flexibilité aux produits disponibles parallèlement aux produits de groupe standardisés traditionnels.

Les petites entreprises, en particulier lorsqu'elles sont spécialisées dans l'exploitation forestière du bois, peuvent nécessiter de financer de plus amples investissements, ayant des périodes d'amortissement prolongées. Du fait de la période de gestation, on constate normalement un décalage significatif entre les dépenses initiales et le moment où l'investissement produit un flux de trésorerie positif, permettant à l'entreprise de rembourser le prêt. Bien qu'ils présentent l'avantage de réduire les coûts de transaction et les risques de crédit, le microcrédit traditionnel standardisé et le prêt collectif ne sont pas forcément adaptés à leurs flux de trésorerie ni à leurs besoins d'investissement. Les petites entreprises exigeant un capital intensif pour financer des investissements à durée déterminée, et engagées dans des activités comportant des risques supérieurs, sont susceptibles de rencontrer des difficultés d'accès à un microcrédit qui puisse satisfaire leur demande, étant donné ses échéances plus brèves, ses montants limités et ses calendriers de remboursement fixes.

Des pratiques de prêt et produits financiers novateurs peuvent être adaptés pour correspondre aux flux de trésorerie des petites entreprises forestières et des ménages. Les innovations qui peuvent faciliter l'accès au crédit comprennent le recours à des substituts de garanties et la progression des clients vers des prêts plus importants et des échéances plus longues. Des prêts, ou des baux, pour les équipements ayant des échéances de deux ans ou plus, sont d'autres exemples de nouveaux produits de crédit, qui sont apparus dans le secteur de la microfinance, où la concurrence est de plus en plus marquée, et qui permettraient aux petites entreprises forestières de faire face aux contraintes posées par les crédits de trésorerie à court terme.

Une contrainte essentielle à l'accès au crédit, pour ces entreprises et pour les ménages forestiers pauvres, est souvent le manque d'immobilisations et de garanties. Des politiques appropriées en matière de régime foncier et de droits de propriété peuvent jouer un rôle majeur et aider à surmonter ces obstacles, comme l'illustre le projet du Népal à l'encadré 10.

Les institutions de microfinance peuvent également jouer un rôle important en développant la capacité des entreprises plus petites à financer des investissements dans l'arboriculture, en leur offrant une combinaison de prêts à court et moyen terme leur permettant de compenser les périodes critiques de flux de trésorerie, au moment de la création et durant la période de gestation. Une telle approche est davantage possible

ENCADRÉ 10

Foresterie à bail pour les petites entreprises au Népal

Au Népal, un projet de mise en valeur des ressources forestières et fourragères sous bail dans le moyen pays, lancé par le gouvernement avec l'appui du Fonds international de développement agricole (FIDA) et du Gouvernement néerlandais, s'est attaqué à la réduction de la pauvreté et la réhabilitation des terres dégradées, en cédant à bail de petits blocs de terres forestières publiques dégradées aux ménages les plus pauvres pour 40 années.

Le crédit-bail à long terme confère aux pauvres une sécurité de possession des terres à long terme et une incitation à investir pour régénérer, protéger et aménager les superficies forestières dégradées. Parallèlement, le régime foncier facilite l'accès aux services de microfinance et au crédit.

Source: FIDA, 2004a

dans le cas de cultures à gestation brève, telles que le thé ou le café, et d'entreprises qui ont d'autres sources de revenu. La promotion de pratiques, telles que la culture intercalaire, la plantation décalée de produits arboricoles et la plantation d'espèces ayant des périodes de gestation différentes, peut atténuer les contraintes liées aux flux de trésorerie et rendre possible le recours à d'autres sources de revenu pour le remboursement du prêt.

Même le simple élargissement de la portée de l'institution de microfinance, lorsque cela est possible, peut ne pas être suffisant pour assurer que les ménages ruraux, et surtout les plus pauvres, puissent tirer parti des services de microfinance disponibles, et en particulier accéder au microcrédit. Les petites entreprises manquent souvent de compétences en gestion financière et planification commerciale, ce qui entrave leur développement en tant que clients susceptibles de bénéficier des services de microfinance. La disponibilité de services d'appui publics non financiers, tels que l'approvisionnement en intrants et équipements, la commercialisation de la production, la vulgarisation et le développement commercial, peut jouer un rôle majeur en facilitant leur accès à la finance à plus long terme, puisqu'ils réduisent les risques et coûts de transactions élevés, et augmentent la rentabilité des investissements.

Crédit-bail¹

Le crédit-bail est une transaction selon laquelle le propriétaire (le bailleur) d'un actif productif consent à une autre partie (le locataire) d'utiliser un bien pour une période prédéfinie en échange d'un loyer (paiement du bail). Le paiement du crédit-bail est calculé de façon à couvrir tous les frais encourus par le bailleur, y compris les intérêts de l'amortissement des capitaux permanents, l'assurance, les frais administratifs et

¹ Données tirées de Bamako, 2000

la marge bénéficiaire. Durant la période du crédit-bail, le locataire est responsable de toutes les charges d'exploitation, y compris l'entretien et les réparations des biens. Le bien sous bail est censé constituer la principale source de revenu pour le remboursement du crédit-bail.

Les principaux types de crédit-bail sont:

- **Le crédit-bail financier ou intégralement remboursé.** Les remboursements sont étalés sur une longue période et représentent souvent la valeur intégrale du bien.
- **Le crédit-bail de type location-vente.** Le locataire acquiert une possession croissante du bien à mesure qu'il effectue les remboursements et, à la fin de la période de crédit-bail, la propriété du bien est automatiquement transférée au locataire.
- **Le crédit-bail opérationnel.** La propriété du bien n'est pas transférée, par conséquent il s'agit davantage d'un type de location.
- **Ré-affermage ou crédit-bail rétroactif.** C'est un type de prêt sur gage. Le client rend liquide un élément d'actif en le vendant à une institution financière, pour un montant agréé dans le contrat de ré-affermage. Ce contrat précise les taux de crédit-bail et la date à laquelle un client a la possibilité de racheter le bien.

L'avantage principal du crédit-bail, par rapport aux prêts traditionnels, est l'élimination ou la réduction des garanties exigées, car l'objet du bail est une garantie en soi. Le bailleur demeurant le propriétaire légal du bien, la saisie n'en est que plus aisée. De plus, le bailleur exerce un contrôle majeur sur les décaissements de fonds, évitant le risque de détournement. La perspective de pouvoir devenir propriétaire d'un bien encourage fortement le locataire à effectuer des remboursements en temps opportuns. Des avantages fiscaux peuvent aussi être obtenus par l'amortissement du bien au budget.

Le crédit-bail peut être octroyé par des banques, des institutions financières non bancaires, telles que des sociétés de leasing et autres institutions financières. Les fournisseurs d'équipements peuvent aussi y recourir, en alternative au crédit fournisseur. Une étroite coopération avec les fournisseurs d'équipements facilite la formation technique et le service après-vente.

Le succès du crédit-bail dépend essentiellement du choix du bien, celui-ci constituant la principale source de paiement et la garantie de l'opération. Pour convenir au crédit-bail, les équipements devraient:

- générer un flux régulier de revenu;
- être facilement vendus sur le marché de l'occasion;
- permettre de multiples utilisations plutôt qu'un usage simple;
- être munis d'un titre de propriété précis pour faciliter la saisie et la liquidation.

De par ses caractéristiques, le crédit-bail est particulièrement adapté aux petites entreprises spécialisées dans la transformation de produits ligneux et non ligneux, désireuses de financer l'achat d'équipement. Même si la sélection des clients tient compte de l'expérience de la clientèle et de son habileté à gérer le bien, de ses antécédents en matière de crédit, et de sa capacité à exécuter un acompte ou dépôt, un client peut obtenir un contrat de crédit-bail sur la base des flux de trésorerie qu'il

génère. Cet élément représente un intérêt particulier pour les petites entreprises forestières, qui n'ont pas une vaste expérience en matière de crédit, ni des avoirs ou une assise financière étendus.

En finançant l'acquisition d'immobilisations, cette alternative au crédit déjoue un des plus importants goulets d'étranglement que les petites entreprises forestières affrontent lorsqu'elles développent leur production et leurs opportunités productives, et permet à celles qui disposent de maigres ressources financières de démarrer une activité, ou d'effectuer de nouveaux investissements en capital, même en l'absence de garanties. En même temps, elle réduit les risques liés au portefeuille des institutions de microfinance.

Malgré les avantages qu'il comporte, le crédit-bail n'est pas complètement développé comme instrument financier pour les petites entreprises dans les pays en développement. Le crédit-bail n'est parfois pas disponible pour elles, considérant les risques et coûts de transaction élevés que comporte le fait de traiter avec des petits clients, en particulier dans un contexte rural, un accès limité aux sources de financement à long terme, et un manque d'information sur les technologies et les compétences spécifiques à même de l'adapter aux exigences du marché cible. Cependant, le crédit-bail peut être un instrument efficace pour financer les petites entreprises forestières, les aidant à réduire les risques de crédit et le besoin de garantie. Les institutions de microfinance devraient tirer pleinement parti de ces avantages. Le cas de l'ANED (encadré 11) montre que cela peut être réalisé avec succès dans les zones rurales.

Participation au capital/capital risque²

La participation au capital signifie un apport de capital externe à une entreprise existante, aux fins d'investissement. À l'opposé des prêts, l'investisseur ne perçoit pas de rendement fixe, tel que le versement d'intérêts, mais il a une créance résiduelle sur les bénéfices de la société. Le capital risque signifie un recours à la participation au capital pour capitaliser des investissements extrêmement risqués, tels que des démarrages d'entreprise, qui peuvent ne pas attirer le secteur de la microfinance traditionnel, et ne pas apporter de garanties suffisantes.

La participation au capital comporte souvent des coûts de transaction élevés, liés au dépistage et à l'évaluation des opportunités d'investissement, à la réalisation d'études de faisabilité, de plans de développement, et de stratégies de désengagement, et au suivi et à la supervision de la gestion de l'entreprise. La participation au capital ne fait pas partie des services de microfinance traditionnels, aussi est-elle normalement cantonnée aux moyennes et grandes entreprises. Cependant, on constate un regain d'intérêt au recours aux approches de participation au capital et de capital risque pour le financement des petites entreprises. Certains fonds et programmes ont été créés pour capitaliser des opérations conjointes entre petites entreprises et investisseurs. L'investisseur qui souscrit au capital achète des parts pour le compte d'un groupe cible, puis désinvestit progressivement en vendant les parts au groupe en question.

² Données tirées de FAO, 2003

ENCADRÉ 11

Micro crédit-bail: ANED en Bolivie

Le programme financier de crédit-bail de l'Association nationale œcuménique de développement (Asociación Nacional Ecuánica de Desarrollo - ANED), mécanisme novateur de micro crédit-bail pour financer des fonds d'investissement, à l'intention des petits producteurs des zones rurales, est apparu en 1997 pour répondre aux nécessités de nombreux producteurs ruraux d'obtenir des valeurs immobilisées afin d'augmenter sensiblement leur productivité et leur revenu.

Au départ, le programme a connu de nombreuses difficultés. Tout d'abord, il a du élaborer une méthodologie de simplification de l'utilisation des produits, étant donné que la plupart des producteurs n'avaient reçu qu'une instruction de base. Une autre difficulté tenait à la gestion des opérations, dès lors que le logiciel utilisé par l'organisation devait être adapté aux conditions financières de crédit-bail en vigueur en Bolivie. En outre, un effort intensif était requis pour identifier des fournisseurs capables de procurer le matériel adapté aux besoins des consommateurs ciblés et de former les clients au maniement des machines et de l'équipement.

Jusqu'en octobre 1999, en deux années d'activité, l'équipement a été financé pour un montant supérieur à 623 000 \$E.U., dont 95 pour cent étaient destinés au matériel agricole et le reste à l'artisanat traditionnel, avec un montant moyen par contrat de 1 895 \$E.U., ce qui confirme que le matériel financé était destiné aux petits producteurs ruraux. En décembre 1998, le taux d'impayés du programme était nul. Bien qu'il n'ait pas été possible d'obtenir des données séparées quant à la rentabilité et la durabilité du programme, les informations disponibles sur les revenus, coûts, décaissements et bénéfices générés par le programme ont indiqué qu'il pouvait dégager des bénéfices nets positifs tout en opérant aux conditions du marché.

Source: Alvarado et Galarza, 2003

La participation au capital comporte deux avantages essentiels pour les investisseurs. Tout d'abord, elle est susceptible de s'adapter avec plus de souplesse aux conditions instables et aux situations de rentabilité et liquidité fluctuantes. Deuxièmement, l'investisseur participe à la gestion de l'entreprise, ce qui réduit les problèmes de risque moral dus à une information asymétrique et contribue à fournir des apports supplémentaires en matière de gestion.

La participation au capital et le capital risque sont des outils précieux pour le financement d'investissements risqués à long terme, parce qu'ils n'entraînent pas de dépenses financières fixes pour les petites entreprises, et qu'ils représentent un moyen de partage du risque. Il s'agit d'un mécanisme avantageux, qui joue le rôle d'alternative aux dons de contrepartie, et qui est plus approprié que les taux d'intérêt bonifiés, pour les gouvernements ou les ONG désireux de soutenir des pratiques environnementales particulières, tout en développant des petites entreprises forestières.

Dans le cas des petites entreprises forestières, cependant, le recours à la participation au capital et au capital risque peut comporter plusieurs difficultés. Bien souvent, la rentabilité des activités forestières ne supporte pas la comparaison avec celle de beaucoup d'autres secteurs économiques, lorsqu'elle est corrigée en fonction des risques; les informations sur la production forestière et les risques qu'elle comporte ne sont pas toujours promptement disponibles. Par conséquent, les institutions de microfinance traditionnelle ont souvent des réticences à s'engager avec de telles entreprises.

Micro-assurance³

La micro-assurance est un outil de gestion des risques pour les pauvres. L'assurance protège les particuliers et les chefs d'entreprise contre les pertes financières en répartissant les risques entre un grand nombre de personnes. Le contrat stipule le montant d'une perte potentielle précise couverte par un assureur et la personne, ou entreprise, assurée paie une prime directement liée à la probabilité et au coût du risque particulier.

La micro-assurance a démarré traditionnellement sous la forme d'assurance sur les emprunts, mais elle est actuellement en expansion pour répondre aux besoins d'une demande au revenu faible et pour couvrir un éventail de produits tels que:

- **l'assurance maladie**, couvrant les frais médicaux en cas de maladie et de blessure;
- **l'assurance sur les annuités, l'assurance sur les dotations et l'assurance-vie** qui prévoient l'accumulation d'épargne pour la retraite et en cas de décès;
- **l'assurance récolte**, contre des rendements faibles, dus à des circonstances particulières telles que les catastrophes naturelles;
- **L'assurance sur les immobilisations**, contre les dommages, la destruction ou le vol de biens;
- **Le fonds d'assurance en cas de décès**, qui prévoit des indemnités pour les membres et les personnes à leur charge, ainsi qu'un amortissement du prêt pour les membres emprunteurs.

La micro-assurance est un mécanisme de sécurité permettant de se prémunir contre des événements négatifs: il est donc particulièrement utile pour les familles rurales et pauvres, comme pour les petites entreprises forestières, qui sont exposés à des risques majeurs de par la nature de leurs activités et les périodes de rendements. La création de nouvelles filières de distribution étant onéreuse, la micro-assurance a davantage de chances de parvenir de façon viable à ces entreprises si elle est intégrée aux institutions de microfinance existantes, grâce à des mécanismes de prestation et à une clientèle déjà présents. À condition que son coût soit raisonnable, la micro-assurance peut représenter un puissant outil de réduction de la pauvreté avec un fort potentiel de développement et, en même temps, contribuer sensiblement à la rentabilité de l'institution de microfinance.

³ Données tirées de GCAP, 2003

Envois de fonds⁴

Dans de nombreuses zones défavorisées, les transferts des revenus des migrants sont une importante source de revenu pour les ménages. Le transfert d'argent de la part des migrants, saisonniers et de longue durée, vers leur pays d'origine représente un service financier très précieux et peut atteindre des volumes et nombres de transactions élevés. En 2003, les transferts des revenus des travailleurs migrants vers les pays en développement ont été estimés à plus de 90 milliards de \$E.U. Si les voies informelles, non comptabilisées, auxquelles de nombreux immigrants ont recours pour transférer leur l'argent, étaient prises en compte, on estime que la valeur totale serait considérablement supérieure. Les transferts de fonds dans l'enceinte des pays sont également importants, notamment pour les familles rurales vivant dans les régions les plus pauvres, souvent soutenues par un membre qui travaille en ville.

Les envois de fonds sont essentiellement utilisés pour couvrir les dépenses du ménage des familles des migrants dans les pays en développement, notamment la nourriture, le logement et l'éducation. Les immigrants d'Amérique latine envoient à leur famille 300 \$E.U. en moyenne, jusqu'à huit fois par an, tandis que les travailleurs d'Asie du Sud-Est transfèrent environ 800 \$E.U., mais moins fréquemment. Bien que les montants soient souvent modestes, ils représentent dans de nombreux cas la principale source de revenu disponible pour les familles pauvres des migrants, et sont parfois fondamentaux pour les ménages ruraux. Dans le district de Parbat, au Népal, les envois de fonds représentent 38 pour cent du PIB total du district. Les envois de fonds peuvent également jouer un rôle important dans la constitution d'immobilisations financières et l'appui au démarrage rapide de petites activités de subsistance, telles que les entreprises forestières.

Des charges financières et des coûts de transaction élevés peuvent grever sur la valeur des envois de fonds à hauteur de 15 à 20 pour cent durant le transfert. En encourageant une majeure concurrence entre les banques et les bureaux de transfert d'argent, il est possible de réduire les inefficiences et les commissions et d'obtenir un plus ample choix de services alternatifs, ce qui aura un impact sur le coût des envois de fonds. Les principaux bénéficiaires seraient les ménages ruraux, dans la mesure où ils sont plus susceptibles que les autres de dépendre des envois de fonds des migrants et où ils disposent d'un choix limité de prestataires de services.

FOURNISSEURS DE MICROFINANCE

Les institutions officielles et semi-officielles de microfinance se répartissent en trois catégories:

- les institutions bancaires (officielles);
- les ONG (semi-officielles);
- les coopératives, les associations d'épargne et de crédit (avec des degrés d'officialité variables).

Les institutions officielles et semi-officielles de microfinance présentent divers avantages et inconvénients liés, d'une part, à leur portée et leur axe social et, de l'autre,

⁴ Données tirées de FIDA, 2004b

à l'ampleur de la réglementation et de la gouvernance de l'organisation. Un aperçu de leurs avantages et faiblesses comparés est donné au tableau 1.

Les programmes à l'initiative de gouvernements et donateurs en faveur du développement de la microfinance rurale ont généralement recours à ces institutions officielles et semi-officielles pour parvenir aux ménages ruraux, compte tenu des contraintes spécifiques locales et de la situation en cours. Il arrive parfois que des projets de développement octroient du financement ou établissent des fonds renouvelables pour des initiatives de microcrédit généralement gérées par une institution de microfinance sélectionnée. Dans certains cas, les fonds renouvelables peuvent être directement gérés par un organisme administratif, qui peut être assimilé pour la prestation de services de microfinance par des ONG, ou être affectés à des associations d'épargne et de crédit, ou mutuelles de crédit créées à cet effet, les formes les moins officielles de coopératives de crédit. La prestation de services de microfinance dans le cadre de projets émanant de gouvernements n'est donc pas traitée séparément, mais considérée du point de vue de l'institution employée.

L'expérience montre que la performance et la perspective de durabilité des projets de microfinance à l'initiative de gouvernements et donateurs sont habituellement supérieures lorsque des institutions de microfinance existantes et efficaces sont utilisées et, si possible, renforcées grâce une assistance technique spécifique. Lorsque de nouvelles mutuelles de crédit sont créées, ou que des organismes publics sont utilisés pour la fourniture de crédit aux fins du projet, le manque de compétences spécifiques en gestion financière risque de mettre en péril la solidité et l'exécution de l'initiative.

En plus des institutions officielles et semi-officielles de microfinance, des bureaux de prêteur sur gage et autres sources officieuses et informelles de microcrédit, telles que des prêteurs, négociants, parents et voisins, jouent également un rôle très important dans la microfinance, en particulier dans les zones peu couvertes par des institutions plus officielles.

Banques

Une variété de banques sont susceptibles de fournir des services de microfinance, notamment les banques d'État, les banques commerciales, les caisses d'épargne, les banques postales, les banques régionales, les banques rurales et les banques d'épargne. Avec la microfinance qui se révèle être une activité rentable (voir Robinson, 2002), de nombreuses banques ont élargi la portée de leurs opérations à la microfinance en ciblant un segment de clientèle aux revenus inférieurs, et en établissant des programmes de liaison avec des sources semi-officielles de différents types.

En fonction de la taille et du réseau de l'institution, les banques peuvent suivre une stratégie de fourniture directe de services de microfinance, ou agir en tant que grossiste fournissant des services en cascade et des services de refinancement à de plus petites institutions locales de microfinance. Le ciblage de la part de banques d'un segment de clientèle aux revenus inférieurs, pour intégrer la microfinance peut se produire, soit directement par le lancement d'un service de microfinance, soit par la création d'une division au sein de la banque chargée de traiter les services de microfinance, soit par la

TABEAU 1
Avantages et inconvénients des différentes catégories d'institutions de microfinance^a

Avantage/inconvénient	Banques	ONG	Mutuelles de crédit
Avantages			
Services de microfinance	Mobilisation publique d'épargne Fourniture de gestion professionnelle financière et système d'information de gestion Accès à des fonds commerciaux, liaisons plus importantes avec le système financier pourvu Davantage équipées pour une éventuelle prestation de services, tels que le crédit bail et la micro-assurance	Davantage axées sur les aspects sociaux et environnementaux Tradition d'exploitation basée sur le capital social et avec les groupes Expérience dans la fourniture d'appui non financier Intérêt potentiel dans l'apport en participation au capital	Proches des clients/membres Fonds internes facilement accessibles
Portée	Axées sur la durabilité Vaste réseau d'agences (pour les banques nationales d'État ou les banques commerciales)	Davantage de souplesse en faveur du développement Portée élargie, mission d'optimisation de la couverture des communautés défavorisées	Charges d'exploitation peu élevées Capital social
Gouvernance	Réglementation et supervision prudentielles des opérations		Propriété de type associatif Démocratiques, participatives
Inconvénients			
Services de microfinance	Axées sur la rentabilité, moindre attention accordée aux objectifs sociaux et environnementaux Procédures de demande de prêt plus formelles, pour la plupart exigeant des garanties	Insuffisance de gestion professionnelle, système d'information de gestion inadéquat	Manque de compétences en gestion financière et système d'information de gestion inadéquat Pratiques et normes souvent sous-développées
Portée	Contraintes croissantes dues à la réglementation prudentielle (par exemple, besoins en capitaux pour la ramification) Réticence à s'engager dans la microfinance, ou à servir les communautés défavorisées	Contraintes financières au développement (sources de financement limitées, dépendance à l'égard des donateurs) Préoccupations quant à la solidité	Portée limitée aux membres Préoccupations quant à la solidité
Gouvernance		Faiblesses possibles en matière de gouvernance et de propriété	Faiblesse de la supervision et de la gouvernance

^a Les situations réelles varient en fonction des institutions de microfinance spécifiques et des cadres réglementaires financiers nationaux.

création de filiales spécialisées indépendantes (cela a été le cas au Chili, où la Banco del Desarrollo a créé la Bandesarrollo Microempresa Asesoría Financiera de Interés Social).

À travers leurs réseaux ruraux généralement étendus, leurs systèmes de transferts de fonds, leur accès à de multiples sources de financement, leur personnel bien formé et leurs systèmes administratifs de gestion et comptabilité modernes, les banques possèdent souvent un avantage comparatif lorsqu'il s'agit de parvenir à un grand nombre de pauvres, tout en étant rentables. À condition qu'elles soient réglementées et supervisées, les banques sont en général un outil fiable de mobilisation publique de l'épargne, que la loi de nombreux pays limite aux banques agréées.

Les infrastructures des postes sont aussi utilisées, dans de nombreux pays, pour délivrer des services financiers, profitant du fait que le traitement du courrier n'occupe pas à temps plein le personnel. En général, les banques postales n'octroient pas de prêts; leurs services sont limités à l'épargne et aux paiements/virements, avec des comptes et des transactions plutôt de faible envergure.

Étant donné la faible densité de population, l'accès difficile et les maigres infrastructures qui caractérisent généralement les zones rurales, il se peut que les banques émettent des réticences à offrir des services adéquats aux petites entreprises forestières et à répondre à leurs besoins financiers. Les produits de crédit proposés par les banques sont rarement adaptés aux cycles productifs plus longs des activités forestières et rurales, et la plupart des banques octroient du crédit uniquement en échange de garanties, que les ménages plus pauvres ne possèdent pas toujours. D'autres faiblesses principales des banques intégrant le marché de la microfinance ont été identifiées, à savoir: un manque potentiel d'engagement institutionnel, une structure organisationnelle et administrative inadaptée aux services de microfinance, la nécessité d'accommoder les méthodologies financières relatives au personnel, et le manque de connaissances du marché et des meilleures pratiques de la microfinance.

Le développement de la portée d'institutions de microfinance viables pour servir de larges segments de population, en particulier les communautés reculées et les ménages pauvres, requiert un appui considérable et effectif en intermédiation sociale. Les banques, ou plus généralement les institutions de microfinance du secteur privé, sont peu disposées à investir dans l'intermédiation sociale (en particulier, la sensibilisation et la tenue des registres concernant les services financiers de base), compte tenu des effets externes associés à de tels investissements. À moins qu'elles ne s'associent à des interventions parallèles du gouvernement en matière d'intermédiation sociale, ou des services d'appui aux entreprises, les banques seront probablement incapables d'atteindre le niveau de couverture souhaité.

Bien que les banques puissent être considérées comme la deuxième meilleure option de fourniture de services de microfinance aux petites entreprises forestières, à cause d'un centrage social et de compétences inférieures, les avantages que présentent une supervision et mobilisation publique de l'épargne plus importantes, des opérations financières solides et plus nombreuses et une confiance de la part de la clientèle, ne devraient pas être négligés. En conséquence de ces avantages, une approche de microcrédit a été adoptée en Papouasie-Nouvelle-Guinée pour développer la fourniture de services de microfinance (voir encadré 12). Une approche similaire a

ENCADRÉ 12

Microcrédit en Papouasie-Nouvelle-Guinée

En Papouasie-Nouvelle-Guinée, pays caractérisé par une importante population rurale, une faible densité de population, des zones reculées d'accès difficile, une économie dépendant des forêts et un régime foncier coutumier, l'approche adoptée par le gouvernement dans le passé, s'appuyant sur des sociétés d'épargne et de crédit s'est révélée être un échec. C'est la raison pour laquelle de médiocres gouvernance et gestion de ces institutions ont produit une perte de confiance de la part des particuliers. Le gouvernement a donc décidé d'expérimenter un plan de microcrédit pour la prestation durable de services de microfinance impulsés par la demande, avec comme point de départ la création, en 2004, de la microbanque Wau (Wau Microbank), avec des fonds provenant du gouvernement et de donateurs internationaux. Une approche du microcrédit est censées présenter plusieurs avantages: de plus importantes perspectives de durabilité, une meilleure gouvernance, et l'adoption de technologies, système et procédures financières plus efficaces.

La microbanque Wau présente l'avantage d'être réglementée et supervisée par la banque centrale, administrée par une équipe de personnel qualifié, ouverte au public en général, et qualifiée à recouvrir l'épargne. En vertu d'une autorisation spéciale que lui a accordée la banque centrale, la microbanque Wau est exonérée de la réglementation bancaire générale, et est habilitée à exercer des fonctions bancaires limitées, destinées au public, à savoir accepter des dépôts d'épargne de la part du public en général et accorder de petits prêts à ses populations cibles.

Avec son adhésion aux normes de pratiques communes établies et la supervision de la banque centrale, la microbanque Wau constitue un instrument adéquat pour répondre au besoin de dépôts d'épargne sûre, ce qui représente une priorité pour la population locale, étant donné les opportunités d'investissement limitées et le danger de conserver de l'argent chez soi à cause de la criminalité. En plus des dépôts à vue et à terme, la banque offre des prêts aux entreprises et à toutes fins, des services de paiements et feuille de paie, ainsi que quelques services non financiers (orientation commerciale aux emprunteurs).

Lorsque la pleine durabilité de la prestation de services de microfinance sera atteinte, le gouvernement entend transférer la propriété de la banque à la communauté locale et reproduire le modèle dans d'autres zones.

Source: Banque asiatique de développement, 2004

été suivie au Timor-Leste. Le conflit, successif au référendum pour l'indépendance de 1999 a causé la fermeture de toutes les banques indonésiennes, et seules deux banques étrangères ont ouvert des agences dans la capitale, offrant des services financiers limités. Aux prises avec la nécessité d'appuyer le développement de la microfinance dans les zones rurales, le nouveau gouvernement a créé, en 2002, une banque de microfinance et développé un cadre politique et juridique au sein duquel elle pourrait opérer.

Organisations non gouvernementales

Au sens large, les ONG comprennent toutes les institutions qui ne sont pas réglementées par des lois et dispositions bancaires et qui, en général, ont un objectif de développement, ou social, en plus de leur objectif financier. Bien souvent, une solide performance financière est un moyen et non une fin en soi. Leur objectif primordial n'est pas financier: étendre leur portée dans des zones, ou à des familles, qui ne sont normalement pas servies par des banques et institutions bancaires de microfinance. De telles institutions ont tendance à se concentrer sur les pauvres et les ménages à faible revenu, plutôt qu'uniquement sur ceux qui n'ont pas accès aux banques.

Étant donné leurs objectifs sociaux, l'élargissement de leur portée aux pauvres est souvent rapide, avec comme seule limitation la disponibilité des ressources. Les ONG peuvent présenter plusieurs autres avantages: elles opèrent localement et possèdent donc un avantage en matière d'informations et de réseaux; elles sont spécialisées dans la formation de groupes, l'introduction de disciplines, le transfert de savoir-faire et de compétences; et elles sont capables de mener parallèlement des activités de formation professionnelle.

Un atout des ONG peut aussi consister en une majeure attention accordée aux questions environnementales. Les banques ne sont généralement pas équipées pour appuyer, ou contrôler, le recours aux services de microfinance dans une optique de développement économique, à travers l'exploitation durable des ressources naturelles. Les ONG peuvent avoir davantage d'expérience et de compétences pour garantir la protection de l'environnement, tout en soutenant le développement économique, à travers des services de microfinance.

Comme l'a montré l'expérience de la microfinance dans le monde, les ONG sont un puissant outil de fourniture de services de microfinance à l'intention des pauvres vivant dans des zones rurales reculées, maximisant leur portée par le biais de techniques novatrices performantes pour la fourniture de tels services et, notamment, octroyant et recouvrant de minuscules prêts non garantis. L'encadré 13 donne un exemple réussi d'ONG de microfinance au Bangladesh.

Du fait de leur focalisation sociale et environnementale, les ONG de microfinance sont souvent mieux équipées pour satisfaire les besoins des petites entreprises forestières. Elles peuvent disposer des compétences nécessaires pour constituer et renforcer des groupes et pour aider de telles entreprises à développer des activités, économiquement rentables, n'ayant pas d'impact négatif sur les forêts. Dans des zones rurales caractérisées par une fourniture de services de microfinance extrêmement coûteuse et par de plus petites entreprises forestières engagées dans des activités de production sectorielles peu connues des institutions de microfinance plus officielles, les ONG sont probablement les seules institutions à même de fournir durablement ces services.

La dépendance des ONG de microfinance vis-à-vis des subventions, leur solidité financière, leur capacité de gestion et de suivi et leur taux de remboursement peuvent occasionnellement poser des problèmes. Leur gouvernance interne peut aussi susciter des inquiétudes. Une institution faitière forte et indépendante, capable d'imposer une rigueur financière, dotée de bonnes capacités de formation, qui mettrait l'ONG

ENCADRÉ 13

ONG de microfinance: l'Association ASA au Bangladesh

L'Association pour le progrès social (Association for Social Advancement - ASA) a été fondée en tant qu'ONG en 1978 dans le but de créer un environnement propice à l'établissement d'une société juste. En 1991, ASA a été restructurée et a abandonné tous les autres services pour devenir un ONG spécialisée, prête à élargir sa portée, à offrir des crédits rentables et à parvenir à une autonomie financière à travers l'efficacité.

Les fondements du succès d'ASA, qui l'ont amenée à être considérée au niveau mondial comme une des institutions de microfinance ayant la croissance la plus rapide, une des plus rentables, des plus durables et des mieux gérées, reposent sur l'attention qu'elle accorde aux services de microfinance de large portée rentables et durables, sur son passage de la dépendance vis-à-vis des donateurs à l'emprunt commercial pour financer ses opérations, et sur ses moyens novateurs d'offrir de la microfinance.

ASA opère selon quatre normes d'organisation essentielles pour parvenir à son objectif central qui est la diffusion durable: des produits des prêts normalisés; des services de base pour les dépôts volontaires; des procédures simples, efficaces et strictes pour une fourniture rentable de microcrédit et des services de dépôts limités; et aucune tolérance vis-à-vis des retards de remboursement de tranches du prêt.

ASA s'appuie sur un modèle unifié pour son système de filiales, qui consiste à normaliser les procédures décrites dans un manuel d'exploitation détaillé, prévoyant: un niveau maximum de délégation de pouvoirs et un niveau minimum de subjectivité; l'uniformisation de toutes les filiales d'ASA (personnel, locaux, mobilier, etc.); et des systèmes comptables simples, uniformes, qui ont facilité l'expansion rapide de ses filiales. La responsabilité de groupe n'existe pas et les groupes sont uniquement un moyen de réduire les charges d'exploitation. Elle permet à ses clients d'accéder facilement et rapidement à ses micro-prêts normalisés (avec des montants augmentant avec chaque nouveau prêt), et pratique des taux d'intérêt de recouvrement des coûts et un libre accès à l'épargne.

À la fin de juin 2004, ASA comptait 1 725 filiales (159 en 1992), avec plus de 2,3 millions de prêts décaissés par an destinés à plus de 2,5 millions de clients actifs (des femmes pour plus de 95 pour cent), 2,8 millions d'épargnants, 345 millions de \$E.U. décaissés par an sous forme de prêts, 48,8 millions de \$E.U. mobilisés en épargne, un rendement retraité des actifs de 11 pour cent en 2003, une moyenne de 419 clients actifs par administrateur de prêt et 1 654 clients actifs par filiale en 2003, un des niveaux les plus élevés de la région. Les taux de remboursement immédiat sur la période 1999-2003 ont dépassé 98 pour cent, et ASA est financièrement autonome depuis le milieu des années 90.

Le modèle ASA montre comment la maîtrise serrée des coûts, notamment une réduction systématique des coûts et une minimisation des coûts de transaction, associée à une structure administrative épurée et une forte productivité des administrateurs de prêt, peuvent offrir des services financiers efficaces à des millions de clients pauvres.

en relation avec le réseau financier officiel, pourrait aider les ONG de microfinance à surmonter ces faiblesses. Au Népal, par exemple, le Centre de développement de la microfinance rurale (Rural Microfinance Development Centre) a été créé en tant qu'organisation faîtière chargée de soutenir les nombreuses ONG de microfinance dans le pays.

Pour garantir des opérations solides et durables, il est important que les ONG renforcent les contrôles internes, la gestion des risques, la transparence et la diffusion de l'information financière, tout en prêtant davantage attention au coût de la fourniture des services, et notamment à leur durabilité.

La plupart des ONG de microfinance sont axées sur le crédit, avec des dépôts souvent limités aux garanties en espèces obligatoires pour les prêts. Leur incapacité à mobiliser publiquement les dépôts et leurs liens restreints avec les marchés financiers rendent leur expansion difficile sans un accès continu aux fonds de refinancement provenant des gouvernements et des donateurs internationaux. Des restrictions juridiques concernant l'envergure des services fournis par les ONG peuvent également limiter l'efficacité de leur réponse aux besoins hétérogènes des pauvres. Certaines des ONG de microfinance les plus performantes parviennent à obtenir du financement de banques commerciales, mais rarement dans des proportions dépassant leurs fonds propres. À un certain point, donc, les ONG de microfinance orientées vers la croissance se trouvent immobilisées par un manque de financement. Un ratio dettes/fonds propres de 1:1 est assez typique des ONG, tandis que les banques et autres institutions financières réglementées opèrent avec des ratios de levier de l'ordre de 10:1.

La nécessité de surmonter leur dépendance de fonds à l'égard des donateurs internationaux ou des gouvernements pour leurs activités de prêt, qui limite leur croissance, est une raison fondamentale pour laquelle de nombreuses ONG de microfinance se transforment en institutions bancaires de microfinance. En devenant habilitées et supervisées par des autorités financières gouvernementales avec le temps, les ONG de microfinance peuvent s'autofinancer avec les comptes d'épargne et les dépôts à terme capturés du public, et utiliser le capital pour offrir des services financiers à un nombre beaucoup plus important de pauvres et sur de plus longues périodes. Le reclassement en institutions bancaires réglementées permet également aux ONG de chercher d'autres financements commerciaux, provenant de prêts bancaires et, de plus en plus, par le biais des marchés de capitaux sous forme d'émissions d'obligations (voir encadré 14).

Coopératives financières et mutuelles de crédit

Les mutuelles de crédit et les institutions financières coopératives recouvrent l'épargne et octroient des prêts à leurs membres. Dans de nombreuses zones rurales, les mutuelles de crédit restent encore la seule source de services de dépôt et de crédit, exception faite du marché financier informel. Étant donné que l'adhésion repose en général sur certains liens communs, par exemple, des personnes vivant dans le même village, ou ayant un emploi commun, les mutuelles de crédit tendent à être relativement petites. Les groupes ayant une plus longue tradition de la fiducie mutuelle, et les communautés étroitement liées, qui acceptent que des utilisateurs des ressources donnent le change

ENCADRÉ 14

**Reclassement d'une ONG de microfinance en une banque commerciale:
BancoSol en Bolivie**

En Amérique latine, la microfinance, qui avait démarré dans les années 50 avec la création des mutuelles de crédit, a entamé une expansion rapide dans les années 80, avec des ONG à orientation sociale accordant des prêts à des micro-entrepreneurs pauvres. La croissance de ces ONG de microfinance a été largement financée par des subventions et des prêts concessionnels, provenant de donateurs internationaux et de gouvernements de la région. Au début des années 90, quelques ONG de microfinance de premier ordre sont parvenues à une pleine durabilité. Par conséquent, une des plus importantes de ces institutions pionnières de microfinance, l'ONG bolivienne PRODEM, *Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Micro Empresa* (Fondation pour la promotion et le développement de la micro-entreprise), s'est convertie, en 1992, en une institution de microfinance, BancoSol, la première réglementée en Amérique latine, c'est-à-dire une banque commerciale réglementée.

Sa transformation en banque a permis à BancoSol de mobiliser de l'épargne, de dépasser les fonds des donateurs et des gouvernements et d'obtenir une source de financement moins onéreuse que le crédit commercial émanant d'autres intermédiaires financiers, et de répondre à la demande de clients pour des achats isolés. En 1997, cinq années seulement après sa commercialisation, BancoSol desservait déjà un tiers de la clientèle totale du système bancaire bolivien tout entier, malgré l'application de taux d'intérêts effectifs élevés, et dépassait les autres banques boliviennes en termes de rentabilité grâce à des méthodes de crédit rentables et à l'expérience et la motivation de son personnel. Le produit des intérêts couvrait entièrement ses dépenses d'exploitation et financières, et le développement de ses opérations était financé en captant des prêts commerciaux et des dépôts du public, sous la supervision prudentielle des autorités boliviennes. À la fin de 2001, plus de 75 pour cent de son financement total était sous la forme de dépôts du public, les autres 25 pour cent provenant d'institutions financières.

Pour répondre aux défis financiers soulevés par une croissance rapide et compenser l'augmentation relative des coûts, BancoSol a commencé à augmenter la dimension et les échéances des prêts, dégageant ainsi davantage de produit des intérêts avec une légère augmentation des coûts opérationnels par prêt. Cette augmentation de l'efficacité du portefeuille a permis à BancoSol de rester financièrement pérenne sans devoir augmenter ses taux d'intérêt.

Suivant l'exemple de BancoSol, quelque 40 ONG de microfinance de la région se sont depuis reclassées pour devenir des institutions commerciales de microfinance réglementés, dépendant de moins en moins de subventions et de plus en plus de dépôts provenant du public.

avec leur conduite, sont plus susceptibles que d'autres de créer et soutenir avec succès des mutuelles de crédit prometteuses. Par ailleurs, il est fort possible que des coopératives efficaces renforcent le capital social de leurs membres.

Les mutuelles de crédit démarrent avec un capital de partage, ou une épargne de partage et, de norme, n'acceptent pas de dépôts d'épargne publique, mais uniquement de la part de leurs membres. Les mutuelles de crédit ont pour objectif principal d'accorder des prêts à leurs membres à des prix intéressants, de parvenir à un rapprochement afin de dominer l'asymétrie de l'information, et de développer des dynamiques de groupe qui favorisent le remboursement.

La gouvernance repose généralement sur le principe selon lequel chaque membre dispose d'une voix, aucun conseil d'administration ne représente les intérêts des propriétaires, et une assemblée annuelle de tous les membres décide démocratiquement des questions essentielles. Un des risques potentiels est que de puissants administrateurs jouissant d'une forte autorité, se révèlent inefficaces et conduisent les mutuelles de crédit sur la voie de l'illégalité, la fraude et de l'échec, les membres individuels étant peu encouragés à devenir propriétaires et n'ayant pas le pouvoir d'éviter cette éventualité.

Les mutuelles de crédit sont fréquemment confrontées à des obstacles limitant leur portée, car la demande de prêts est souvent supérieure à l'offre d'épargne, et les prêts aux membres sont généralement limités. L'élargissement de leur adhésion peut être un moyen pour les mutuelles de crédit de développer leur portée, même si le fait d'élargir le capital social et les informations concernant les membres risque de les affaiblir. Les mutuelles de crédit peuvent aussi pâtir d'un manque de formation financière et de compétences en gestion, et d'une qualité variable de supervision et gouvernance, qui peuvent les exposer à des risques potentiels. Deux autres éventuelles faiblesses sont une attitude permissive à l'égard des retards de paiement du prêt, dérivant d'une mauvaise interprétation de l'esprit coopératif, et la concentration des prêts, étant donné que de petites mutuelles de crédit basées sur une unique communauté pourraient ne pas réussir à diversifier suffisamment leurs portefeuilles.

Ces faiblesses potentielles signifient que les mutuelles de crédit risquent de fournir des produits et des services non concurrentiels et des informations financières trompeuses, et d'entreprendre des opérations financières confuses. L'analyse du prêt peut être davantage basée sur les considérations relatives à l'adhésion des membres, et le crédit octroyé sur la base d'un pro rata plutôt que sur des perspectives de revenu.

Pour s'attaquer aux faiblesses et risques potentiels, et pour garantir que les mutuelles de crédit soient des institutions de microfinance saines et durables, il importe que le système financier assure aux coopératives financières des normes d'exploitation strictes, une supervision effective, sur le terrain et au-delà, des normes comptables et de comptes rendus améliorées, et l'application des conditions requises par le ratio d'adéquation des fonds propres et des limites à l'emprunt externe. L'encadré 15 illustre l'exemple de la République-Unie de Tanzanie, où les coopératives d'épargne et de crédit ont été soutenues avec succès.

Pour les petites entreprises forestières, des coopératives de crédit locales ainsi que des ONG forestières locales peuvent présenter l'avantage de posséder une

connaissance détaillée des caractéristiques de leurs activités et de leurs contraintes, du point de vue technique, économique et social. Cela peut les aider à identifier les services financiers les plus opportuns et à développer les systèmes de garantie les plus efficaces. Les coopératives de crédit aident également à maîtriser les contraintes des coûts de transaction élevés dans la prestation des services destinés à de telles entreprises.

Il existe des exemples de formes coopératives plus informelles au sein des communautés forestières, comme le système de coffre en Gambie (décrit à l'encadré 16), dans lesquelles des fonds commun sont utilisés à bon escient pour les petites entreprises.

Les institutions de microfinance qui financent exclusivement des portefeuilles agricoles, ou forestiers, sont extrêmement vulnérables aux chocs externes. Considérant que les petites entreprises ont des nécessités de financement des investissements plus importantes lors du démarrage des activités de plantation forestière, les coopératives de crédit qui se concentrent sur des activités de production forestière, peuvent souvent voir leurs fonds devenir rapidement insuffisants pour financer la demande locale de crédit.

Sources non financières ou informelles

Bureaux de prêteur sur gages. Les bureaux de prêteurs sur gages peuvent être une source importante de microcrédit pour les ménages pauvres et à faible revenu. Les principales raisons de leur succès auprès des familles plus pauvres est leur facilité d'accès – aucun formulaire de demande de prêt à remplir, mais uniquement une carte d'identité et l'article à donner en gage – et des procédures d'octroi de prêt très rapides. Pour les ménages

ENCADRÉ 15

Coopératives d'épargne et de crédit en République-Unie de Tanzanie

Dans les zones de la Tanzanie où la population est clairsemée, les banques commerciales refusent de prêter service aux ruraux pauvres de façon durable et les banques de développement en sont incapables. Pour remédier à cette carence, le gouvernement, avec l'appui du FIDA, a facilité la transformation de près de 200 coopératives rurales d'épargne et de crédit, qui sont passées de filières de crédit à des institutions autonomes, autofinancées et autogérées, opérant comme des banques rurales privées.

Le renforcement des coopératives rurales d'épargne et de crédit a entraîné des augmentations annuelles des dépôts d'épargne de 70 pour cent, la diversification des produits de prêt pour financer des micro-entreprises, non seulement agricoles, y compris les petits échanges pratiqués par les femmes, et une augmentation de l'adhésion des femmes de 40 pour cent. Le taux de recouvrement de 91 pour cent n'est pas encore entièrement satisfaisant, mais représente un résultat substantiel. En mobilisant leurs propres ressources, en abaissant leurs coûts de transaction et en augmentant les taux de remboursement, les coopératives se sont engagées sur la voie de la pérennité.

Source: FIDA, 2004c

ENCADRÉ 16

Le système de coffre de la Gambie

Certains villages de la Gambie ont recours au système de coffre. Les sources de revenu qui aboutissent dans le coffre de la forêt communautaire sont les suivantes:

- 85 pour cent de toutes les recettes de la forêt communautaire, obtenues des divers groupes d'intérêt;
- 50 pour cent des contraventions perçues sur des infractions commises dans la forêt communautaire et des violations des règlements internes;
- Les recettes des projets financés grâce au coffre, par exemple une entreprise de bois et grumes de Berefet qui finance partiellement le camp d'écotourisme.

Le coffre est administré par un comité de la forêt communautaire. Tout décaissement du coffre doit être approuvé par au moins deux tiers des membres du comité et devrait être destiné soit à des activités de développement de la foresterie, soit à d'autres activités de développement communautaire. Le comité tient de vrais registres, indiquant les recettes et les dépenses du coffre et est tenu de préparer et transmettre aux forestiers de district un relevé de comptes pour chaque exercice comptable. Le commissaire aux comptes chargé de la forêt communautaire procède à un audit interne du coffre, dès lors que tout forestier désigné par le Directeur chargé des forêts est habilité à cette fonction.

Dans le village de Kafuta, le produit des activités de coupe depuis 2003-2004 a été déposé dans le coffre du village. Le comité de la forêt communautaire est convenu unanimement d'utiliser une partie de cette somme avec le solde des fonds du comité de développement villageois afin de financer la production et les coûts de commercialisation des entreprises de grumes et de combustible ligneux pour 2004-2005. En outre, ces entreprises ont apporté leur appui financier au système d'irrigation du village, ainsi qu'à la construction d'une mosquée.

Source: Département des forêts, Gambie, non publié.

ruraux, en particulier ceux spécialisés dans des activités liées aux produits forestiers non ligneux, ayant peu d'accès aux avoirs et aux garanties, les petits prêts sur gages peuvent être un moyen précieux de réagir à des déficits imprévus de flux de trésorerie de la famille, étant moins onéreux et plus fiables que les prêteurs d'argent. Le renforcement d'institutions de prêt sur gages saines et efficaces et l'appui au développement de produits ciblés sur les pauvres peuvent donc représenter un moyen efficace d'élargir la portée du microcrédit et de servir les ménages ruraux (voir encadré 17).

Accords avec des institutions non financières. Les fournisseurs d'équipement, les transformateurs et les négociants font partie des institutions non financières susceptibles d'être intéressées par la fourniture de finance, et en mesure de le faire. Elles peuvent présenter des avantages par rapport aux institutions financières, en termes de réduction des risques et des coûts de transaction, c'est-à-dire:

ENCADRÉ 17

Financement par prêt sur gages: Perum Pegadaian en Indonésie

En 2001, Perum Pegadaian, une société publique indonésienne de prêt sur gages, était le plus important fournisseur de microcrédit du pays, comprenant presque la moitié de tous les emprunteurs de microfinance, avec plus de 15 millions de clients. Néanmoins, étant donné la dimension très modeste des prêts, avec des encours de crédits totaux de 150 millions de \$E.U., elle ne représente que 7 pour cent du montant total des encours de microcrédit.

L'importance de Perum Pegadaian en tant que fournisseur de microcrédit à l'intention des ménages pauvres et à faible revenu est confirmée par une dimension moyenne de prêts inférieure à 10 \$E.U. (40 pour cent de sa clientèle emprunte moins de 5 \$E.U.; 88 pour cent de ses clients moins de 56 \$E.U.), comparée à une dimension moyenne de prêts supérieure à 80 \$E.U. pour les coopératives et les mutuelles de crédit, et supérieure à 300 \$E.U. pour les banques. Avec un rendement des fonds propres de 17 pour cent et un rendement des actifs de 4,5 pour cent, la société est financièrement saine et rentable. Les facteurs essentiels de son succès auprès des familles pauvres sont des procédures d'octroi de micro-prêts simples et rapides (lesquels peuvent être généralement débloqués en moins de 15 minutes); la présence de produits spécifiquement destinés à la clientèle plus pauvre grâce à l'acceptation, à titre de garantie, de simples articles, tels que des tissus, des vêtements et de petits appareils; et sa portée considérable grâce à ses 772 filiales et 14 bureaux régionaux dans toute l'Indonésie. Pour renforcer son axe de microfinance, Perum Pegadaian développe actuellement des micro-prêts qui n'exigent pas de véritable dépôt des avoirs à titre de garantie, mais des titres de propriété (d'une motocyclette, par exemple) ou même des certificats de mariage.

Source: Perum Pegadaian, 2003

- **Les fournisseurs d'équipement** vantent souvent une forte présence dans les zones rurales afin d'y vendre leurs produits. Cela leur permet de superviser les clients plus fréquemment, à des coûts relativement faibles, tout en s'assurant de la productivité des investissements grâce à la fourniture de pièces et de services.
- **Les acheteurs, les négociants et les transformateurs** peuvent être en mesure de déduire les remboursements du prêt du produit de la vente, à travers des transactions intégrées. Cet arrangement réduit les coûts de transaction imposés par le recouvrement du prêt et par le risque d'insolvabilité, et contribue à réduire les risques de commercialisation.

En comparaison avec la plupart des institutions de microfinance, les fournisseurs, négociants et transformateurs ont une meilleure connaissance des petites entreprises, et de leurs activités économiques et produits, parce qu'ils sont leurs clients réguliers. Par conséquent, il sont mieux placés pour apprécier leur potentiel économique et les risques

de financement. Ils peuvent aussi affronter des coûts de transaction moindres par rapport à la plupart des institutions de microfinance, grâce aux contacts commerciaux réguliers qu'ils possèdent déjà. Du point de vue de l'offre de crédit, les institutions non financières peuvent donc être un mécanisme d'un bon rapport coût-efficacité.

Il existe différents types de partenariats entreprise-communauté:

- mécanismes de sous-traitance;
- entreprises communes;
- entreprises communautaires;
- autres types de contrats.

Les mécanismes de sous-traitance apparaissent lorsque des sociétés passent des contrats avec des communautés, ou des propriétaires fonciers, à l'intérieur de leurs concessions, ou dans des zones voisines, pour planter des arbres et fournir à la société un montant établi de bois, à un prix concordé. Les spécificités des mécanismes de sous-traitance et l'équilibre entre droits et devoirs sont variables. Dans certains cas, la société n'est pas obligée à acheter le bois des propriétaires fonciers, mais possède un droit d'agir en priorité. Dans d'autres cas, les propriétaires fonciers peuvent choisir de vendre à une tierce partie, si la société s'éloigne du prix du marché. L'encadré 18 décrit l'exemple d'un des premiers mécanismes de sous-traitance, adopté par Sappi, en Afrique du Sud.

L'avantage primordial pour la société, ou le titulaire de concession agréé, est l'augmentation de la fourniture de bois produit naturellement. Ces mécanismes réduisent également les coûts de supervision de la plantation de la part de la société, par exemple, les populations locales ayant un intérêt personnel à protéger les plantations, les feux de forêt n'en sont que davantage prévenus.

Les résultats de recherches montrent que les collaborations les plus réussies ont lieu lorsque les sociétés négocient avec les communautés de façon transparente pour aboutir à une situation favorable pour toutes les parties. Cela permet d'obtenir des sous-traitants un engagement à long terme. Les groupes locaux ont également besoin de s'assurer de la propriété des terres, ce qui entraînerait une faible concurrence pour l'utilisation des terres. La société doit fournir aux cultivateurs d'arbres des informations claires sur les risques et conséquences potentiels et bien planifier les mécanismes de réinvestissement. Elle doit être à même d'offrir un prix convenable pour le bois, car la viabilité des mécanismes sur le long terme sera fonction des bénéfices obtenus par les cultivateurs d'arbres, à partir de la première récolte.

Les entreprises communes sont en réalité des accords de partenariat. En général, la société et les participants de la communauté mettent en commun des fonds propres et se répartissent les bénéfices à hauteur de leurs parts respectives. Les communautés engagées dans des opérations conjointes peuvent être impliquées dans la gestion des opérations.

D'autres arrangements entre sociétés et communautés oscillent entre de simples contrats, par lesquels les communautés sont payées pour protéger des arbres sur des terres déjà affectées à la société, et des arrangements, par lesquels des sociétés accordent des contributions au développement local (par exemple, écoles et soins de santé) en échange d'une coopération communautaire. Les accords informels varient considérablement.

ENCADRÉ 18

Sappi et les mécanismes de sous-traitance

Sappi est une société internationale de pâte et papier et le deuxième plus important propriétaire privé de forêts de l'Afrique du Sud. Elle a été la première société d'Afrique du Sud à expérimenter des accords de partenariat avec des communautés locales, comme un moyen d'accroître l'accès aux ressources forestières.

Le mécanisme original, "Project Grow", a été lancé au Kwazulu-Natal, en 1982, et a depuis lors été administré par Lima Development Foundation, une ONG possédant une large expérience du développement communautaire. Dans le cadre de ce mécanisme, les communautés locales signent un contrat avec Sappi, lequel leur donne droit à des compétences, une formation et des jeunes plants gratuitement, à des avances sur salaires, et à un marché garanti pour leurs arbres aux prix en vigueur. Lorsque les arbres sont finalement prêts, Sappi paie aux participants la valeur de la production, déduction faite de toute avance de paiement.

Ce mécanisme a bien fonctionné, même si les agriculteurs ne sont pas propriétaires des terres qu'ils plantent. En général, on accorde aux particuliers des droits de propriété communautaire des terres sur des parcelles de moins de 1 hectare en moyenne par famille. En 1999, 6 800 hectares avaient été plantés par 7 600 agriculteurs, générant 2,4 millions de rands (R) (545 000 \$E.U.) par an. Les participants gagnent environ 205 \$E.U. par hectare par an, ce qui soutient favorablement la comparaison avec des alternatives, telles que le pacage ou la production de sucre.

En 1990, Sappi a introduit un deuxième mécanisme de sous-traitance pour les détenteurs de titres fonciers, intitulé Management Associated Programme (programme associé de gestion - MAP). Le MAP offre gratuitement des jeunes plants et des conseils techniques, un prêt d'un montant pouvant atteindre 1 200 R (275 \$E.U.) par hectare, à un taux d'intérêt bancaire préférentiel, et un prix du bois garanti sur le marché. Jusqu'en 1999, 28 000 hectares ont été plantés. Le revenu moyen est de 115 \$E.U. par hectare, par an. Le planteur doit respecter les pratiques d'exploitation prescrites par Sappi et ne peut vendre son bois à personne d'autre.

Source: Landell-Mills et Ford, 1999

Les accords avec des institutions non financières peuvent impliquer des coûts élevés de mise en place et gestion du système d'administration et de suivi des prêts, et un manque de transparence dans la gestion comptable. En raison du pouvoir de négociation supérieur que possèdent en général les prestataires informels, du manque de sources de crédit alternatives et d'une alphabétisation et de compétences financières de leurs clients souvent limitées, les termes et conditions selon lesquels ces services sont fournis peuvent ne pas permettre aux clients d'exploiter pleinement les opportunités économiques, et les taux d'intérêt appliqués sont souvent considérables. Des fonds restreints peuvent aussi poser problème et limiter la portée, souvent au bénéfice de

petites entreprises forestières plus prospères et prometteuses. Un des avantages que présentent les institutions financières réglementées et supervisées est leur capacité d'offrir des services financiers supplémentaires, tels que l'épargne, une plus ample variété de typologies de prêts, et des services de paiement.

Arrangements financiers informels. Pour la plupart des ménages pauvres, et à faible revenu, des zones rurales, les services de microfinance sont principalement fournis par des sources informelles, telles que l'autofinancement par le biais de la famille et des parents, des amis et des voisins, ou l'emprunt à des prêteurs ou négociants. Les pauvres tendent à être trop conscients des risques pour emprunter en vue de la promotion des ventes (c'est-à-dire, d'investir pour le futur). Ils préfèrent d'abord rassembler leurs propres ressources, ou celles de la famille et des amis proches, pour financer la plupart des investissements ruraux.

L'autofinancement est l'investissement de l'épargne accumulée par un ménage ou une entreprise dans les activités de ce ménage ou de cette une entreprise. Chez les pauvres, la plupart des investissements se font par autofinancement, dont l'avantage est de n'exiger aucune information externe, ni garantie, ni contrat, ni formulaire. Cependant, les ressources autofinancées peuvent ne pas correspondre à celles nécessaires pour l'investissement et peuvent donc limiter la gamme d'activités. Cela peut représenter une contrainte particulière dans le cas d'investissements indivisibles (tels que l'achat de bétail, d'équipement, ou d'un sac d'engrais), et réduire considérablement la possibilité d'introduire des innovations et technologies productives.

Les fournisseurs de crédit informels, tels que les prêteurs et intermédiaires de crédit, sont souvent la seule source de crédit disponible dans les zones reculées, principalement du crédit à court dont les taux d'intérêt sont supérieurs à ceux des sources semi-officielles et officielles. Leur contribution à l'intermédiation financière et à l'amélioration de l'allocation des ressources est aussi limitée, dans la mesure où ils opèrent le plus souvent dans des zones mal localisées, et permettent rarement des mouvements de fonds sur de plus amples distances, et au-delà des clients bien connus.

PORTÉE DE LA MICROFINANCE

En dépit de l'expansion considérable de la microfinance dans le monde au cours des vingt dernières années, un nombre écrasant de pauvres n'a toujours pas accès aux services financiers de base. Cette expansion a gagné surtout les ménages urbains et les micro-entreprises ayant des flux de revenu réguliers. Leurs activités pouvant exiger des prêts de montants relativement supérieurs, les petites entreprises forestières et les ménages ruraux ont des flux de revenu moins fréquents, nécessitent des durées de remboursement plus importantes et sont encore largement mal servis. Même les institutions de microfinance rurale se concentrent encore, et surtout, sur des activités commerciales et non agricoles, dont les chiffres d'affaires sont plus immédiats.

Une expansion réussie de la portée peut être obtenue à travers l'arrivée d'intermédiaires financiers, qui auparavant ne servaient pas les micro-clients, ou l'élargissement et le renforcement de la couverture des services par des institutions de microfinance déjà existantes.

Dans les régions rurales, et d'accès reculé, le renforcement et l'expansion des opérations des institutions de microfinance existantes peuvent représenter une meilleure solution que la tentative d'attirer les banques commerciales des villes vers les zones rurales. Le manque d'expérience de ces banques en crédit rural peut représenter une barrière considérable à leur entrée sur les marchés ruraux. L'expérience de la microfinance montre que l'expansion forcée d'opérations de crédit, dans le cadre de régimes impulsés par l'offre, entraîne systématiquement une mauvaise performance des institutions de microfinance, avec des taux de remboursement en déclin à mesure que la qualité des emprunteurs et du portefeuille de prêts est sacrifiée en faveur de la quantité. Dans les secteurs forestiers, étant donné la particularité des investissements, les institutions de microfinance sans expérience dans le secteur, ou ne bénéficiant pas de l'appui d'organismes publics spécialisés, manqueront probablement des compétences nécessaires pour comprendre et apprécier les investissements des petites entreprises.

Des réseaux de filiales limités constituent un goulet d'étranglement pour l'étendue de la portée des institutions de microfinance déjà opératives. Cela représente une contrainte majeure pour les banques, alors même qu'une législation bancaire stricte impose des exigences en capital élevées pour l'ouverture de filiales, et pour les fonds limités, en particulier les ONG de microfinance qui sont excessivement dépendantes des financements des gouvernements et des donateurs. La constitution d'un réseau de partenariats entre institutions de microfinance, et entre celles-ci et d'autres institutions financières, peut aider à surmonter les contraintes et permettre la croissance et l'expansion nécessaires. Pour que l'intégration puisse avoir lieu, les institutions de microfinance doivent adhérer aux normes de meilleures pratiques financières et à la transparence dans leur performance financière et opérationnelle. La disponibilité croissante de mécanismes d'évaluation des institutions de microfinance et d'institutions de notation devrait faciliter la constitution de tels réseaux de partenaires. On peut citer comme exemples d'organismes spécialisés en notation de la microfinance Microcredit Ratings International Ltd. et Credit Rating Information Services of India Ltd. pour l'Asie, MicroRate pour l'Amérique latine et l'Afrique, et Microfinanza Ltd. et Planet Rating dans le monde entier. Le Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (GCAP) et la Banque interaméricaine de développement (BID) ont lancé la phase pilote d'une initiative conjointe, intitulée Microfinance Rating and Assessment Fund (Fonds de notation et d'évaluation de la microfinance), visant à améliorer la qualité, la fiabilité et la disponibilité des informations sur le risque et la performance des institutions de microfinance, dans tous les pays en développement.

Des systèmes et procédures simples sont souvent la clé de l'élargissement de la portée des institutions de microfinance, surtout dans des milieux ruraux tels que ceux des petites entreprises forestières où les coûts de la fourniture de services de microfinance sont élevés (voir encadré 19).

Lorsqu'ils sont viables, par exemple grâce aux filiales mobiles ou aux visites des agents de crédit, les services de proximité améliorent l'accessibilité des institutions de microfinance et encouragent l'expansion de leur portée vers les zones reculées, en particulier en faveur des ménages à faible revenu et analphabètes. La technologie de l'information et de la communication présente également une très forte capacité de

ENCADRÉ 19

Élargissement de la portée du Centre pour l'agriculture et le développement rural (CARD), Philippines

Après l'adoption de la méthodologie ASA (voir encadré 13) à la fin 2001, CARD, une ONG déjà active dans le pays depuis plus de dix ans, a enregistré une augmentation, à la fin de 2003, non seulement du nombre de clients touchés et du portefeuille, mais aussi du niveau d'épargne. Le nombre total de clients a augmenté de 134 pour cent, le portefeuille de 102 pour cent, l'épargne de 110 pour cent, les filiales de 148 pour cent, et les fonctionnaires techniques de 185 pour cent. Tout cela a été accompli en maintenant un taux de remboursement de 99 pour cent et une pérennité financière de plus de 100 pour cent.

Les facteurs retenus par CARD comme essentiels pour obtenir, en deux ans, un élargissement aussi rapide en utilisant la méthodologie ASA sont: une comptabilité, des formulaires et des systèmes de classement élémentaires (une filiale type ne possède ni caissier, ni comptable, ni ordinateurs); un personnel de filiale qui peut suivre le prêt à la trace à n'importe quel moment sans attendre l'aval du siège de l'institution de microfinance, ce qui permet donc au personnel de prendre des mesures immédiates et opportunes au cas où une déviation par rapport aux objectifs serait constatée; des procédures de formation du personnel et de recrutement simplifiées; l'encouragement de retraits flexibles d'épargne; et un contrôle renforcé de la part du siège par le biais d'une liste de contrôle simplifiée.

Source: Alip et Dimaculangan, 2004

rompre les barrières, géographiques et autres, à l'élargissement de la portée, et pourrait donc représenter une importante opportunité pour les communautés forestières.

Dans les zones forestières, où les liens communaux tendent à se renforcer, on peut faire appel à la mobilisation sociale et aux valeurs culturelles partagées et respectées pour minimiser les coûts et accélérer l'étendue de la portée de la microfinance. Des organisations informelles traditionnelles, des pratiques de collaboration, des valeurs culturelles, telles que l'honneur, la solidarité, l'intégrité et la disponibilité envers les autres sont autant d'actifs sociaux qui peuvent être mis à profit pour élargir la couverture et réduire les coûts des services de microfinance.

Portée et parité hommes-femmes⁵

Les programmes de microfinance ciblent généralement les femmes pauvres car l'expérience a montré que le ciblage des ménages plus pauvres se révélait plus efficace à travers les femmes, étant donné qu'elles sont plus prudentes face aux risques, qu'elles cherchent à utiliser le prêt de façon plus productive, qu'elles ont un risque de crédit

⁵ Données tirées de FAO, 2002

plus favorable et qu'elles présentent des taux de remboursement supérieurs à ceux des hommes. Les femmes sont censées posséder une majeure capacité d'entreprise non exprimée, avoir une meilleure propension à l'épargne, et être plus susceptibles d'utiliser le revenu qu'elles gèrent pour améliorer la nutrition et l'éducation des enfants. Les crédits de petite entité pratiqués en microfinance semblent mieux correspondre aux femmes qu'aux hommes, et les femmes peuvent aussi être utilisées comme moyen d'offrir du crédit. La microfinance est généralement considérée comme un puissant outil d'autonomisation des femmes et d'amélioration de leurs moyens d'existence.

Cependant, considérer les questions de parité hommes-femmes dans les interventions de microfinance signifie davantage que de cibler un programme sur les femmes, ou de compter le nombre de prêts accordés aux femmes. Une approche soucieuse de l'équité entre les sexes impliquerait un examen de la position économique et sociale des femmes comme des hommes au sein de la famille et de la communauté. Cela suppose également une analyse de la façon dont leur position est renforcée à travers les institutions avec lesquelles elles traitent, et la façon dont elle est orientée par les lois et coutumes du pays.

Les programmes publics qui aident les femmes à surmonter les contraintes de l'accès au crédit et autres services financiers grâce à des politiques programmes et/ou législation spécifiques, peuvent améliorer la portée de la microfinance, en s'appuyant sur leur performance générale de remboursement et sur leur potentiel économique sous-utilisé.

Portée à travers les groupes

La plupart des institutions de microfinance proposent des services d'épargne et de prêt et autres prestations de microfinance à des groupes, réduisant ainsi le nombre de transactions individuelles. En étendant leur portée aux groupes, les institutions de microfinance peuvent aussi tirer parti des groupes et de leur représentants pour une certain nombre d'activités, telles que le décaissement de prêts individuels, le recouvrement de l'épargne et les remboursements individuels, le contrôle par les pairs, et la pression de recouvrement.

Les coûts de transaction sont parfois trop élevés pour pouvoir offrir des services de microfinance sur une base individuelle, durablement et fréquemment, surtout dans les zones d'accès difficile et où la population est dispersée, telles que sont les régions forestières. Même si certaines petites entreprises forestières plus importantes et plus solides peuvent se permettre de se rendre auprès des filiales des institutions de microfinance, lorsqu'elles le nécessitent, l'entremise du groupe peut représenter un mécanisme permettant aux institutions de microfinance d'étendre avec succès leur portée, tout en limitant les augmentations de coûts.

PÉRENNITÉ FINANCIÈRE

La pérennité financière est nécessaire pour pouvoir atteindre un nombre significatif de pauvres, d'une façon stable et durable. La pérennité est la capacité qu'a le fournisseur de microfinance de couvrir tous ses coûts, et c'est donc le seul moyen de parvenir à une échelle et à un impact significatifs, au-delà de ce que les donateurs et organismes

publics peuvent financer. Des institutions de microfinance saines, efficaces et pérennes devraient garantir des taux de recouvrement des prêts élevés, appliquer des taux d'intérêt appropriés, augmenter le productivité et le nombre des emprunteurs, et réduire les charges d'exploitation grâce à des systèmes de prestation efficaces. La pérennité est étroitement liée à la portée étant donné que la plupart des pauvres ne parviennent pas à accéder aux services financiers à cause du manque d'intermédiaires financiers solides, qui représentent le seul moyen d'assurer aux pauvres une fourniture continue de services de microfinance.

Pour parvenir à la viabilité et à une bonne performance financière, nécessaires pour prêter service aux petites entreprises de façon fiable et continue, les institutions de microfinance devraient être en mesure d'appliquer des taux de recouvrement des coûts et d'assurer en même temps la transparence des prix pour protéger les consommateurs. Des institutions de microfinance viables et pérennes, qui concentrent leurs efforts sur la réduction des coûts de transaction et le développement de nouveaux produits et services, seront en mesure d'offrir aux pauvres de meilleurs services de microfinance. La promotion de la concurrence et de l'efficacité institutionnelle facilitera la réduction des taux d'intérêt à terme.

Plusieurs indicateurs, indices de référence et systèmes de classement ont été élaborés pour évaluer la performance des institutions de microfinance ainsi que leur pérennité (tableau 2). Les coûts de transaction, dont le risque de crédit et le risque économique, et les taux d'intérêt, sont les principaux facteurs financiers, avec le coût du financement, agissant sur la viabilité et la pérennité de l'institution.

Le rendement de l'actif (RDA) ajusté et le portefeuille à risque (PAR) sont parmi les indicateurs les plus significatifs de la performance financière globale. Le RDA ajusté désigne la rentabilité de l'institution de microfinance, déduction faite d'éventuels dons et la quelle façon dont l'institution de microfinance remplit sa mission de base, à savoir prêter de l'argent et en percevoir le remboursement. Des indicateurs plus détaillés sont disponibles dans GCAP (1999). Des indices de référence de microfinance détaillés, par exemple par méthode de prêt, par région, par marché cible, sont disponibles dans *MicroBanking Bulletin* (www.mixmbb.org).

Coûts de transaction et risques de crédit

Les coûts de transaction sont ceux qui sont liés à la fourniture de services de microfinance, tels que le recouvrement de l'épargne, le décaissement des prêts, le recouvrement des remboursements et la fourniture d'autres services, tels que l'assurance et les transferts autres que le coût du financement.

La fourniture de services de microfinance aux petites entreprises tend à entraîner des coûts de transaction supérieurs à ceux, déjà élevés, produits par la fourniture de microfinance traditionnelle, du fait que la densité de population est généralement faible et les ménages vivent principalement dans des zones reculées. Des coûts de transaction supérieurs appliqués par les institutions de microfinance, s'expliquent en grande partie par la nécessité de parcourir de longues distances pour atteindre une clientèle rurale dispersée, par des infrastructures rurales de transport et de communication insuffisamment développées, et par une faible connaissance des

TABEAU 2
Indicateurs financiers et indices de référence de la performance des institutions de microfinance

Critère de performance	Indicateur	Indice de référence de la performance
Adéquation des fonds propres	Taux d'adéquation des fonds propres	Minimum 20% (cependant, cela dépend de la taille et de la typologie d'institution de microfinance: le ratio peut être inférieur dans les institutions de microfinance plus importantes, plus réglementées)
	Adéquation des provisions pour créances douteuses	100%
Qualité du portefeuille	Portefeuille à risque (PAR)	Maximum 10% (appliqué à 31 ou 91 jours PAR)
	Taux de perte sur créances irrécouvrables	Maximum 4%
Rentabilité	Rendement de l'actif (RDA) (ajusté après subventions)	Minimum 2%
Rapport coût-efficacité	Taux d'autonomie d'exploitation	Minimum 120%
Autonomie financière pérenne	Ratio d'autonomie financière	Minimum 100%
	Indice de recours aux subventions	Maximum 0%
Productivité	Nombre moyen de transactions/opérations de guichet quotidiennes	Aucun indice de référence standard
	Nombre de clients actifs/d'agents opérationnels	Aucun indice de référence standard
Portée	Nombre d'unités de prestation de services (filiales, sous-filiales, unités mobiles)	Aucun indice de référence standard
	Nombre d'épargnants ou de comptes d'épargne	Aucun indice de référence standard
	Solde moyen de l'épargne	Aucun indice de référence standard
	Nombre d'emprunteurs ou de comptes de prêt	Aucun indice de référence standard
	Taille moyenne du crédit	Aucun indice de référence standard

Source: FIDA, 2004c

ménages ruraux hétérogènes, de leurs activités économiques et de leurs besoins financiers. Normalement, les salaires et les coûts de transport représentent plus de 60 pour cent du total des coûts administratifs des institutions de microfinance. Il convient de noter que les clients, en plus des coûts de l'emprunt, ont à leur charge d'autres coûts supplémentaires: des coûts d'opportunité (temps de travail), des coûts de transport, des commissions et paiements officieux, des retards, un excès de documentation et de garanties.

Le mécanisme de prestation de services de microfinance a aussi des retombées importantes sur les coûts de transaction; afin d'atteindre une portée plus étendue, certaines institutions de microfinance offrent aux clients des services de proximité,

par lesquels leurs agents se rendent auprès du ménage au lieu d'exiger que les clients se déplacent auprès de la filiale. Cela réduit les frais pour le client et facilite l'accès au service, mais entraîne des coûts de transaction plus élevés pour les institutions de microfinance.

Bien que la majorité des investissements des petites entreprises forestières soit censé produire des bénéfices à moyen et long terme, les activités forestières sont perçues comme porteuses d'incertitudes. Plus l'envergure et l'échéance du prêt sont importantes, ce qui est le cas des investissements fixes de départ, tels que la plantation d'arbres et l'achat de matériel, plus les contacts avec l'emprunteur sont fréquents et sa supervision importante. Cela devrait permettre de maîtriser le risque d'insolvabilité, qui est onéreux et exige beaucoup de temps. Lorsqu'elles proposent leurs services aux communautés forestières, les institutions de microfinance auront donc tendance à pratiquer des coûts supérieurs et à exiger des garanties plus importantes par rapport à d'autres clients.

Proposer des services de microfinance à des particuliers pauvres comporte des risques élevés. La gestion de ces risques fait partie des coûts de transaction, qu'il s'agisse d'acquiescer des informations sur les emprunteurs et leurs activités économiques, ou de prendre les dispositions nécessaires pour se prémunir contre un éventuel défaut de remboursement. Les risques de crédit se réfèrent aux aléas de moralité, c'est-à-dire à la possibilité que les emprunteurs ignorent le remboursement, tandis que les risques économiques externes renvoient à la viabilité économique et financière future de l'investissement financé. Les prêteurs doivent filtrer et sélectionner soigneusement les emprunteurs, afin de réduire les risques liés aux aléas de moralité, d'assurer que l'entrepreneur a des compétences en gestion suffisantes et que l'activité économique générera suffisamment de profit pour pouvoir rembourser le prêt.

Les risques de crédit sont normalement appréciés en créant un profil du client, comportant des dossiers de suivi, un éventail d'expériences, les actifs existants et le personnel. Le risque de crédit est normalement supérieur pour un client avec lequel l'institution de microfinance n'a pas d'expérience précédente, donc d'habitude les nouveaux emprunteurs reçoivent des prêts inférieurs avec des périodes de remboursement plus courtes, tandis que les emprunteurs démontrant une bonne capacité de remboursement du prêt peuvent progressivement recevoir des sommes plus importantes avec des délais supérieurs. Des paiements fréquents de petites tranches sont un bon moyen de maintenir le contact entre l'emprunteur et le prêteur, et de maîtriser ce risque, bien que cela augmente les coûts de transaction. Si le remboursement est basé sur des estimations de flux de liquidités générés par l'investissement, la supervision devrait s'assurer que le prêt décaissé est utilisé aux fins stipulées dans le contrat de prêt. La mobilisation d'épargne est une voie alternative pour nouer davantage de liens entre les emprunteurs et les prêteurs, tout en réduisant le risque de crédit et assurant partiellement la couverture de la perte en cas de défaut de remboursement.

Garantie. Jusqu'à un certain point, ou dans une certaine mesure, les risques et problèmes liés aux informations et les coûts peuvent être réduits par le recours à la garantie. La garantie a deux fonctions importantes: elle agit en tant que dispositif de filtrage pour

réduire les récidives de créances douteuses et elle réduit le risque de prêt en offrant aux prêteurs une source supplémentaire de remboursement. Étant donné les coûts et les risques que comporte la liquidation de la garantie, les prêteurs ont tendance à exiger une garantie évaluée entre 1,5 et 2 fois le montant du prêt. L'exigence d'une garantie a un impact négatif auprès des pauvres, parce qu'elle tend à limiter l'octroi de prêts aux personnes plus aisées.

Les petites entreprises forestières doivent généralement affronter des exigences de garantie plus importantes à cause d'incertitudes supérieures quant à leur capacité de remboursement, étant donné la nature à long terme de l'investissement financé et la plus forte probabilité que des événements négatifs imprévus se produisent au cours de cette période. Cela représente un problème pour de nombreux pays en développement, et en particulier pour les entreprises et les ménages dépendant des activités forestières, étant donné que les terres forestières, dans de nombreux cas, appartiennent au gouvernement, et que les ménages manquent souvent de titres de propriété formels et de registres pour les biens de propriété immobilière. Des exemples de risques externes susceptibles d'affecter les activités forestières sont notamment: les catastrophes naturelles, telles que les tempêtes et les incendies; des défaillances techniques de production, telles que des produits arboricoles endommagés au cours de la phase d'immaturation, ou du matériel qui tombe en panne; et des changements de conditions économiques, par exemple une demande inférieure pour le produit qui entraîne un prix inférieur.

Les investissements en immobilisations, telles que terres ou bâtiments, sont généralement moins risqués pour le prêteur parce que les biens (et l'emprunteur avec) peuvent difficilement disparaître et peuvent servir de garantie. Les semi-immobilisations, telles que les produits arboricoles, ont en commun beaucoup de ces caractéristiques, mais nécessitent davantage de supervision. Afin de réduire les risques financiers, des biens mobiliers, tels que certains types de machines, exigent, soit des garanties supplémentaires, soit un système d'enregistrement opportun et un cadre juridique qui facilite la saisie.

Taux d'intérêt

Pour atteindre la pérennité, les taux d'intérêt des institutions de microfinance devraient couvrir tous les coûts, y compris les coûts des ressources, les coûts administratifs, les provisions pour créances douteuses et l'inflation. Les institutions de microfinance appliquent souvent des taux d'intérêt de 2 à 3 pour cent par mois, voire plus; ces taux sont surtout le résultat de coûts de transaction élevés et de risques liés à l'intermédiation financière. Les coûts de gestion des prêts, en terme de personnel et de ressources, sont approximativement les mêmes, indépendamment de la dimension du prêt, ce qui aura un impact plus important dans le cas de petits prêts. Pour couvrir ces coûts et tenir compte de leur croissance, les institutions de microfinance devraient donc être autorisées à appliquer des taux d'intérêt supérieurs aux taux moyens bancaires. Lorsqu'elles offrent leurs services aux petites entreprises forestières, il se peut qu'elles appliquent des taux d'intérêt encore plus élevés que la moyenne des taux de la microfinance, du fait de coûts de transaction plus élevés dans les zones rurales.

Pour la plupart des ruraux, les alternatives au microcrédit durable sont les prêteurs d'argent, les fournisseurs d'intrants, les milieux inflexibles et risqués de l'épargne au niveau local, ou rien du tout. Bien que les taux d'intérêt appliqués par les institutions de microfinance pour couvrir les coûts du microcrédit soient relativement élevés, ils sont encore inférieurs à ceux que les pauvres ont l'habitude de payer aux prêteurs d'argent ou aux intermédiaires. Garantir la transparence et la concurrence entre les institutions de microfinance aidera, d'autre part, à empêcher que ces taux excessifs et autres commissions soient imputés aux clients pour couvrir des inefficacités opérationnelles.

Le taux d'intérêt influe directement sur les coûts financiers des prêts dans le cas des petites entreprises et, par conséquent, sur la viabilité des investissements. Des taux d'intérêt élevés ont un impact significatif sur la rentabilité, notamment celle des investissements à plus long terme tels que l'arboriculture, considérant les sommes importantes à rembourser sur de longues périodes. Si des taux d'intérêt supérieurs sont appliqués à des prêts plus importants avec des échéances plus longues, les coûts financiers peuvent dépasser la rentabilité des opportunités spécifiques d'investissement à terme. D'autre part, les prêts à plus long terme ont pour principal avantage d'étaler l'amortissement des remboursements sur une plus longue période, ce qui les rend plus abordables.

Étant donné que des taux d'intérêt élevés peuvent être un élément de dissuasion pour l'investissement et le développement économique des petites entreprises forestières, pour ne pas compromettre la pérennité des institutions de microfinance, il faudrait viser des taux d'intérêt plus favorables en augmentant l'efficacité, en affermissant la performance financière, en garantissant une forte productivité du personnel, en introduisant des innovations qui réduisent les coûts de transaction, en facilitant l'accès à des sources commerciales de financement moins coûteuses, et en encourageant une concurrence plus importante.

Les institutions de microfinance qui proposent des services d'épargne, généralement les banques, disposent d'une source de financement à prix réduit pour accorder davantage de crédit. Les clients pauvres n'étant d'habitude pas très sensibles aux incitations des taux d'intérêt, en particulier lorsque des services d'épargne alternatifs ne sont pas disponibles, mais plutôt à la flexibilité et l'accessibilité de l'épargne, celle-ci présente l'avantage d'être en général une source de financement peu coûteuse. La mobilisation de l'épargne est donc un important moyen de réduire les coûts des institutions de microfinance, ce qui entraîne des opérations plus durables avec des taux d'intérêt inférieurs. Des institutions de refinancement, ou faitières, efficaces et un réseau étendu de liaisons entre les institutions financières de différents niveaux, sont aussi importants afin de réduire les coûts de provisionnement des institutions de microfinance qui dépendent des sources commerciales de financement.

Pour permettre à des institutions de microfinance efficaces d'atteindre la pérennité et faciliter leur croissance, il importe que les gouvernements n'imposent pas de plafonds aux taux d'intérêt ni ne proposent des programmes de crédit concessionnel non durables. De tels programmes faussent les marchés et sont souvent acculés par de très faibles niveaux de remboursement, compromettant les opérations d'institutions

de microfinance saines. Les expériences passées en matière de crédit concessionnel ciblé ont généralement été peu satisfaisantes, avec de faibles taux de remboursement, et ont montré qu'il est difficile de cibler le crédit concessionnel à cause de la recherche de rente de la part de consommateurs plus importants ou plus aisés, d'un favoritisme politique, et d'un détournement facilité des fonds du prêt vers d'autres finalités. Un des problèmes posés par le crédit concessionnel est que les emprunteurs tendent à se sentir moins contraints de rembourser des prêts subventionnés par les gouvernements. Des taux d'insolvabilité de plus de 50 pour cent sont communs aux programmes de crédit rural concessionnel du monde entier. Si les défauts de remboursement des prêts sont tolérés, les emprunteurs peuvent confondre les prêts avec les subventions, ce qui compromettra leur discipline future en matière de crédit.

Les institutions de microfinance qui administrent les programmes de prêt des gouvernements avec des taux d'intérêt faibles, ou plafonnés, ne recouvreront jamais leurs coûts et donc exigeront constamment des subventions de la part des gouvernements ou des donateurs (avec les implications fiscales que cela comporte). Même s'ils profitent aux emprunteurs qui réussissent à obtenir des prêts, les taux d'intérêt plafonnés auront des effets négatifs pour un grand nombre d'emprunteurs potentiels. La raison en est que les institutions de microfinance se retireront souvent du marché, auront une croissance plus lente et réduiront leurs opérations dans les zones rurales, où elles ne peuvent pas recouvrer leurs coûts de transaction, ce qui entraîne un accès limité au crédit en général.

De nombreuses institutions de microfinance ont démarré grâce à des financements de donateurs internationaux, à de l'argent octroyé par les autorités locales, ou à une combinaison des deux. Afin d'encourager les institutions de microfinance à devenir pérennes, tout type de ressource accordée par des donateurs sous forme de subvention devrait être provisoire et transparente, et ne devrait pas être liée au prêt, mais favoriser au contraire le renforcement de l'institution et de ses capacités.

IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT

En plus de son impact économique, la microfinance peut avoir un impact sur l'environnement. Les modifications des actifs physiques, humains et sociaux, qui résultent des activités de microfinance, auront un effet sur la production, la consommation et la gestion des ressources de la communauté. L'effet net des demandes croissantes sur les forêts et sur la qualité des ressources forestières – dont, éventuellement, les effets du capital physique et de la production, les effets du revenu et de sa diversification, et les effets du capital social et humain – peut être négatif ou positif. La microfinance, et en particulier le microcrédit, peuvent influencer directement sur les ressources forestières grâce aux efforts délibérés de la part des prêteurs, ou indirectement en modifiant les contraintes auxquelles sont soumises les communautés et entreprises forestières.

Des exemples de liens directs entre le microcrédit et les objectifs de respect de l'environnement sont les institutions de microfinance (en général les ONG) qui lient explicitement la gestion de l'environnement au crédit, ou qui incluent des pratiques respectueuses de l'environnement parmi les conditions de prêt. Les ONG spécialisées

dans la conservation ou le développement peuvent aussi faire appel au microcrédit pour promouvoir leurs programmes environnementaux.

Les conséquences indirectes, sur l'environnement, de l'élargissement du microcrédit vers les pauvres prennent généralement en compte les effets économiques produits par la disponibilité du crédit. Ces conséquences comprennent l'augmentation du capital physique, la croissance et la diversification du revenu. Il existe aussi des effets sociaux (majeure autonomisation des femmes, consolidation et renforcement du capital social à travers le crédit de groupe) qui, en général, améliorent l'utilisation des ressources forestières communes. L'impact net de la combinaison de tous ces facteurs sur les taux de déforestation et sur l'utilisation des ressources environnementales est ambigu, et fonction des réactions des emprunteurs aux changements établis d'opportunités, du comportement qu'ils adoptent, des conditions locales et de la façon dont la composition, et plus seulement le niveau, des activités varie.

Bien qu'on ait encore beaucoup à apprendre de la relation entre la microfinance, l'environnement et l'utilisation des ressources naturelles, il est évident que la nature de l'institution de microfinance et la mesure dans laquelle sa prestation de services est liée à des objectifs environnementaux, peuvent avoir des effets différents sur les ressources forestières.

Les incitations au microcrédit liées à l'utilisation rationnelle des ressources naturelles, appuyées par un enseignement et une formation appropriés en faveur de la protection de l'environnement, à l'initiative du gouvernement ou d'institutions de microfinance sensibles, aideront à minimiser l'impact négatif et à assurer une gestion durable des forêts. Une attention particulière doit être accordée pour assurer que les objectifs environnementaux et la sauvegarde ne compromettent pas la viabilité de l'institution de microfinance. Des mécanismes, tels que les dons de contrepartie du gouvernement ou la fourniture subventionnée d'intrants aux entreprises forestières qui ont adopté des pratiques écologiquement viables, peuvent être préférables à l'octroi de crédit ciblé à taux d'intérêt bonifiés, qui s'est souvent révélé inefficace et compromet à long terme la pérennité des institutions de microfinance.

4. Népal: programme de développement des micro-entreprises dans le district de Parbat

Avec à la fin de 2002 une couverture forestière totale estimée à environ 39,6 pour cent, le Népal est un pays extrêmement riche en ressources forestières telles que le bois de qualité, les plantes médicinales et aromatiques, le bois de feu, l'herbe, le fourrage, les feuilles, la faune et la flore sauvages, les stations de chasse et le tourisme forestier. Pour gérer ses ressources, le Népal a adopté une approche réussie de gestion des forêts communautaires, en créant 13 079 groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt, représentant plus d'un tiers de la population totale du pays, c'est-à-dire 23 millions d'habitants.

Même si les groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt voient le jour comme organisations locales pour la conservation, la gestion et l'utilisation des ressources forestières, ces immenses ressources demeurent encore en grande partie inutilisées. Qui plus est, il existe d'énormes potentialités pour la création et le développement de petites entreprises forestières respectueuses de l'environnement. Avec en 2004 30 pour cent de la population vivant encore en dessous du seuil national de pauvreté, le gouvernement a reconnu que, non seulement la conservation et la gestion des forêts par les communautés est essentielle, mais qu'il en est de même pour l'utilisation durable des ressources forestières par les pauvres et les familles rurales en situation d'exclusion sociale, à travers le développement de petites entreprises pour lutter contre la pauvreté.

Jusqu'à présent, les entrepreneurs du secteur privé ont refusé d'investir dans les petites entreprises forestières. Le développement de telles entreprises fait face à de multiples questions et défis:

- Bien que la législation et les politiques sectorielles sur la foresterie communautaire et les produits forestiers non ligneux tentent de promouvoir la propriété communautaire des ressources, il existe encore des restrictions imposées au niveau de sa mise en place, notamment en ce qui concerne l'utilisation commerciale, le développement de l'entreprise et la commercialisation des ressources forestières, ce qui ne favorise pas les investissements du secteur privé.
- Les informations disponibles sur les débouchés potentiels pour les produits de ces entreprises sont limitées, et les micro-entrepreneurs rencontrent des difficultés dans le développement de liaisons avec les marchés nationaux et internationaux.
- La qualité des produits forestiers ne correspond souvent pas aux normes requises, ce qui entraîne des difficultés de commercialisation.

- Ces entreprises sont fortement dépendantes de la technologie. Étant donné que très peu d'institutions ont des compétences dans des technologies appropriées à leurs besoins, les entrepreneurs dépendent des importations de ces technologies.
- Les forêts communautaires étant aménagées en petites parcelles, la quantité de matières premières disponibles n'est donc pas toujours suffisamment viable pour gérer les petites entreprises du point de vue commercial.
- L'accès aux institutions de microfinance est limité. L'extension des services de microfinance aux zones rurales pose un défi à cause de frais généraux élevés. Les institutions de microfinance ont une expérience et une connaissance limitées de ces entreprises et, par conséquent, elles ne se rendent pas compte de leurs potentialités en tant que clients. La lenteur et la lourdeur des procédures d'accès au microcrédit des institutions de microfinance découragent les investissements du secteur privé.
- Les micro-entrepreneurs et les institutions de microfinance hésitent à investir dans ces entreprises parce que la fourniture renouvelable des intrants forestiers est liée à la conservation et à l'exploitation durable des ressources, sur lesquelles il leur semble n'avoir aucun contrôle ni expertise.

Il existe de nombreuses institutions financières officielles et semi-officielles au Népal, certaines fournissant uniquement des services de microfinance et d'autres des services supplémentaires. À la mi-janvier 2004, le nombre total d'institutions de microfinance et de programmes de microfinance était de 2 861, dont 2 800 étaient des coopératives d'épargne et de crédit. Le microcrédit total décaissé a touché 727 000 ménages, ce qui correspond seulement à 45 pour cent des familles vivant en dessous du seuil national de pauvreté, soit 17,1 pour cent du total des ménages du Népal. Avec encore 55 pour cent de ménages pauvres n'ayant pas accès au microcrédit, la demande potentielle du pays est très importante.

DISTRICT DE PARBAT

Le district de Parbat, un des 75 districts du Népal, est situé entre les collines de la région de développement Ouest. La population totale du district est d'environ 157 826 habitants, avec 53,8 pour cent de femmes. Son altitude varie entre 1 700 et 10 700 pieds au-dessus du niveau moyen de la mer, et sa superficie totale est de 536,86 km². Le district est caractérisé par une grande diversité d'ethnies et de castes.

L'agriculture est le soutien principal du district de Parbat, avec 90,82 pour cent de la population qui en dépend. L'économie locale dépend aussi fortement des envois de fonds et des pensions, qui représentent 38 pour cent du PIB total du district. L'agriculture et l'élevage comptent pour 64,5 pour cent de la production totale du district, suivis par la production forestière (pour la plupart des produits forestiers non ligneux) avec 11,5 pour cent. Ces données indiquent que les vastes ressources forestières disponibles ne sont pas pleinement exploitées du point de vue économique.

Bien que plusieurs institutions bancaires, ONG de microfinance et coopératives de crédit soient opératives dans le district de Parbat, parallèlement aux organisations et groupes financiers informels, très peu d'institutions de microfinance octroient du crédit aux petites entreprises, en pratique seulement trois banques d'État. Il est important de souligner que le manque de microfinance n'est manifestement pas le seul obstacle

au développement de ces entreprises ni au redressement des pauvres de Parbat. Pour obtenir un impact durable, l'offre de microcrédit ne suffit pas à elle seule, elle devrait être accompagnée de politiques sectorielles forestières appropriées, d'informations et de liaisons accessibles avec les marchés, d'infrastructures de communications essentielles, et de renforcement des capacités des entreprises et formation professionnelle.

Les contraintes majeures à l'accès au microcrédit sont le manque de garanties à disposition des micro-entrepreneurs forestiers et les risques liés aux fortes incertitudes concernant les politiques sectorielles publiques, le marché des petites entreprises et l'approvisionnement en matières premières. À cause de l'accès limité aux ressources, autres que leur propre épargne ou les ressources de la famille, les petites entreprises financent habituellement leurs activités commerciales par l'entremise de prêteurs d'argent ou de groupes communautaires locaux d'affaires (*Dhukuti*). Les prêteurs d'argent ont pour habitude de pratiquer des taux d'intérêt extrêmement élevés, bien supérieurs aux taux du marché; ils accordent des prêts de petite dimension, et généralement à des personnes bien connues localement et plus aisées. Les *Dhukuti*, eux aussi, appliquent habituellement des taux d'intérêt supérieurs à ceux des institutions de microfinance et soumettent leurs fonds de crédit aux enchères pour rationner leurs ressources limitées.

De nombreux projets financés par des donateurs et appuyés par le gouvernement sont en cours dans le district pour lutter contre la pauvreté, plusieurs d'entre eux ayant pour domaine de compétence la microfinance. En conséquence, de nombreuses petites entreprises sont en passe d'être créées par des ménages pauvres avec l'appui des services de développement des entreprises et financiers. L'expérience de deux principaux programmes novateurs, ayant pour cible les communautés pauvres dépendant des forêts du district de Parbat, est décrite ci-après: le programme de développement des micro-entreprises ainsi que le programme intitulé: moyens d'existence et foresterie.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MICRO-ENTREPRISES (MEDEP)

Le MEDEP est une initiative du gouvernement appuyée par le Programme des Nations Unies pour le développement, qui a débuté en 1998 et couvre 20 districts, dont celui de Parbat. Le programme a adopté une approche globale de services d'appui aux entreprises, à l'intention des micro-entreprises ayant pour cible les familles qui vivent en dessous du seuil de pauvreté. Le MEDEP prévoyait au départ le développement de l'entrepreneuriat, puis une étude du marché, le développement des compétences, le microcrédit, l'accès à des technologies appropriées et aux conseils en entreprise, les liaisons avec les marchés, et le développement du système de sous-traitance.

Le MEDEP fournit du microcrédit grâce à des arrangements spéciaux de partenariat avec la Banque de développement agricole du Népal (ADBN), en prenant appui sur le réseau existant de filiales et sous-filiales de la banque. Le microcrédit est octroyé sur la base du partage des coûts, 30 pour cent à la charge du MEDEP et 70 pour cent de l'ADBN, et est administré conjointement par les deux partenaires.

Produit de microcrédit du MEDEP

Pour accéder au microcrédit, le MEDEP a élaboré des procédures et directives simples que les micro-entrepreneurs doivent suivre:

- Les entrepreneurs potentiels, sélectionnés sur la base du ciblage de la pauvreté grâce à des évaluations rurales participatives, ainsi que sur la base de leur potentiel d'exploitation et de plusieurs autres critères d'éligibilité, constituent des groupes de micro-entrepreneurs.
- Les groupes de micro-entrepreneurs reçoivent une formation en planification de développement et commencent à accumuler de l'épargne sur le compte du groupe sur base mensuelle. Les groupes préparent des plans de développement basés sur leur propre sélection d'entreprises et décident de la quantité de prêt à requérir auprès de la banque.
- Le groupe remplit le formulaire de demande de prêt fourni par la filiale de l'ADBN de Parbat.
- Le plan de développement, le formulaire de demande de prêts et des copies des certificats de citoyenneté sont soumis au MEDEP par l'intermédiaire d'un facilitateur du développement des entreprises.
- Les agents chargés du développement des entreprises auprès du MEDEP, contrôlent la documentation et, suite à leur approbation, les entrepreneurs soumettent les documents à l'ADBN.
- Un agent de crédit de l'ADBN réexamine les documents et soumet la demande au responsable, pour approbation ou rejet. Considérant que le processus de sélection des entrepreneurs est court et rigoureux, les demandes de prêt sont en général d'un bon niveau, et il arrive rarement qu'une demande de prêt soit rejetée par la banque. Le prêt est approuvé et décaissé dans les trois jours, sur la base d'une garantie de groupe.
- Le prêt est normalement de petite dimension, mais croît au gré des cycles du prêt. Il peut aussi être augmenté sur recommandation du Comité d'exécution du programme au niveau du district, selon la nature de la petite entreprise en question.
- Le crédit est très rigoureusement contrôlé par les facilitateurs et les agents du MEDEP chargés du développement des entreprises, ainsi que par l'agent de crédit de l'ADBN.
- Les entrepreneurs remboursent le prêt en une année sur la base de versements mensuels.
- Le taux d'intérêt était initialement fixé à 16 pour cent, mais il a été baissé à 12 pour cent, un niveau compétitif par rapport aux autres banques commerciales et significativement inférieur à celui des autres institutions de microfinance (le taux d'intérêt appliqué par les banques publiques en 2004 variait entre 8,5 et 12,5 pour cent, tandis que les banques régionales de développement rural et les ONG pratiquaient des taux d'intérêt de 20 à 24 pour cent).

Une simple directive pour les opérations de crédit a été élaborée et appliquée par les bureaux au niveau du district. Le MEDEP a également mis à la disposition des filiales de l'ADBN des ordinateurs reliés à son système d'information de gestion, en vue de l'établissement des rapports ainsi que du contrôle.

Pour gérer le risque de crédit, les mécanismes adoptés par le MEDEP et l'ADBN à Parbat sont:

- la sélection de clients opportuns;
- la solidarité de groupe et les pressions exercées par les pairs pour le remboursement;
- l'appui accordé à la planification de développement et au décaissement du prêt pour des propositions d'entreprises viables;
- le décaissement du montant du prêt en plusieurs tranches;
- des garanties (fournies par le MEDEP à l'ADBN);
- des contrôles **réguliers**;
- une assistance technique de la part du MEDEP en ce qui concerne le renforcement des capacités des entrepreneurs, la gestion d'entreprise, et les informations sur les marchés et leurs liaisons.

Performance du MEDEP

Au cours des cinq dernières années suivant son lancement, le MEDEP a obtenu des résultats significatifs dans le district de Parbat. Le programme a identifié environ 673 micro-entrepreneurs, dépassant l'objectif initial qui était de développer 600 micro-entreprises et de créer des emplois dans les zones rurales des districts. Environ 36 pour cent (242) des entreprises créées étaient forestières, ce qui est un résultat important étant donné qu'elles ne bénéficient pas de contingents de crédit ou de crédit dirigé. Les activités des petites entreprises forestières soutenues reposaient pour la plupart sur les produits forestiers non ligneux, tels que l'élevage des abeilles (98 entrepreneurs), le travail manuel du bambou et du *nigalo* (45 entreprises), la transformation du *lapsi* (33 entrepreneurs), de l'*allo* (33 entreprises), du *ketuky* (agave) (7 entreprises), la fabrication du savon (6 entreprises), la culture du *chiraito* (1 entreprise), la confection de bâtons d'encens (1 entreprise).

Le montant total du microcrédit décaissé par la filiale de Parbat de l'ADBN depuis septembre 2004 est d'environ 2,9 millions de roupies népalaises (NR), équivalant à 39 800 \$E.U., dépassant déjà le montant total alloué au district par le programme (2,7 millions de NR soit 36 980 \$E.U.). Cela a été possible grâce au recyclage des remboursements, qui correspondent à plus de 1,8 million de NR, et aux intérêts générés par les prêts. La dimension moyenne des prêts est d'environ 60 \$E.U., et le taux de recouvrement s'élève à 95,8 pour cent.

Le montant total décaissé en faveur des petites entreprises forestières est d'environ 1,1 million de NR (15 300 \$E.U.), soit à peu près 38 pour cent du total des prêts approuvés, et leur taux d'intérêt est de 12 pour cent. Ces entreprises enregistrent un excellent taux de recouvrement de 99,7 pour cent, qui est supérieur à celui des entreprises non forestières (93,7 pour cent), ce qui offre d'excellentes perspectives de promotion des entreprises forestières dans le district.

Étant donné le grand nombre de petits emprunteurs, les dépenses opérationnelles de l'ADBN sont élevées. Le MEDEP apporte son soutien à la banque en prenant à sa charge les salaires, déplacements, indemnités journalières et autres dépenses logistiques, nécessaires aux facilitateurs et agents chargés du développement des entreprises, pour sélectionner les entreprises et entrepreneurs, développer et examiner leurs plans de développement, et assurer le suivi des opérations et

l'administration du prêt. Le MEDEP apporte son soutien à titre concessionnel dans la mesure où il opère avec des ménages qui vivent en dessous du seuil de pauvreté.

En ce qui concerne la pérennité financière, des calculs détaillés montrent que même après avoir pris en compte cette subvention du MEDEP sous forme de salaires et autres frais généraux à l'ADBN, le bénéfice net s'élève encore à environ 4 pour cent, dont une provision pour risques d'insolvabilité de 1 pour cent. Le modèle semble viable même après le retrait progressif du MEDEP. C'est un fait particulièrement significatif dans la mesure où la plupart des institutions de microfinance du Népal enregistrent en réalité des pertes et non des bénéfices, et le gouvernement leur octroie chaque année des fonds pour les aider.

Facteurs clés du succès

Le MEDEP a identifié les facteurs clés suivants pour expliquer son succès dans le district de Parbat:

- la sélection de participants cibles opportuns, par l'application de critères de sélection scientifiques et rigoureux, afin d'identifier des micro-entrepreneurs potentiels bien motivés et capables de prendre le risque de lancer des micro-entreprises;
- une prestation de services d'appui aux entreprises, appropriée, complète et séquentielle, comprenant le développement de l'entrepreneuriat, le déploiement des compétences et le lancement sur les marchés, la microfinance étant un des services qui devraient apparaître à la fin de la séquence;
- une approche impulsée par la demande, le MEDEP répondant de façon systématique et séquentielle à la demande de services d'appui aux entreprises de la part de micro-entrepreneurs potentiels;
- un contrôle, suivi et conseils en entreprise précis, consécutivement à la création de l'entreprise.

La sélection des bénéficiaires cibles opportuns, avec un potentiel de développement approprié, est le facteur le plus important pour assurer le succès des petites entreprises forestières, comme en atteste le cas de l'entreprise de fabrication de feuilles de sal, Gupteshwar Samudayik Ban Upabhokta Samuha, créée par un des groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt, de Parbat. Cette entreprise, établie grâce au soutien du MEDEP et du programme «moyens d'existence et foresterie», a été opérative pendant seulement un mois avant de fermer. Les raisons de cet échec sont notamment une appréciation inadéquate du marché préalablement au lancement de l'entreprise et des difficultés d'approvisionnement en feuilles de sal.

Renforcer les capacités qu'ont les ménages forestiers pauvres de gérer leurs entreprises efficacement, ainsi que leur offrir une formation et les mettre en relation avec des institutions équipées des technologies appropriées, sont des éléments essentiels pour améliorer les capacités des ménages forestiers d'utiliser efficacement la microfinance et d'assurer le remboursement des prêts.

PROGRAMME: MOYENS D'EXISTENCE ET FORESTERIE (LFP)

Le LFP est un programme décennal financé par le Département du développement international, Royaume-Uni, et exécuté par le Ministère des forêts et de la conservation

des sols du Népal. Il a pour but de réduire la vulnérabilité et d'améliorer les moyens d'existence des ruraux pauvres par la promotion d'une utilisation plus équitable, efficace et durable des ressources forestières. Le programme a démarré en 2001, s'appuyant sur un projet de foresterie communautaire précédent, et couvre 15 districts dont celui de Parbat. Se concentrant sur la gestion forestière communautaire, le LFP agit en collaboration avec le bureau des forêts du district de Parbat et les groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt, offrant également une assistance technique à ces groupes pour le développement de petites entreprises.

Le LFP et le bureau des forêts du district de Parbat respectent un ordre séquentiel lors de leur prestation de services d'appui aux entreprises à l'intention des bénéficiaires ciblés. L'assistance débute par une formation en sous-groupes, suivie par une étude de faisabilité, une formation en création d'entreprise, la préparation du plan de développement, une formation en développement des compétences, l'exécution, la constitution de réseaux et l'établissement de rapports. En plus du renforcement des capacités, le LFP offre une assistance financière (capital d'amorçage), aux groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt, pour le développement de micro-entreprises en faveur de ménages plus démunis. Ces groupes communautaires fournissent à leur tour du microcrédit à leurs membres au taux de 10 pour cent, accordant la priorité aux pauvres qui souhaitent créer des micro-entreprises.

La procédure permettant aux petites entreprises d'accéder aux prêts du LFP/bureau des forêts du district prend en compte les éléments suivants:

- Le groupe communautaire d'utilisateurs de la forêt demande un financement sur la base d'un intérêt commun, parmi ses membres, au développement des entreprises.
- Le LFP effectue une étude de faisabilité de l'entreprise et aide les membres du groupe à préparer un plan de développement.
- Le montant de l'investissement est concordé conjointement par les membres du groupe et le LFP/bureau des forêts du district.
- Le LFP/bureau des forêts du district contribue à hauteur de 50 à 70 pour cent à l'investissement total octroyé au groupe communautaire d'utilisateurs de la forêt sous forme de fonds de roulement.
- Le groupe communautaire d'utilisateurs de la forêt apporte la somme restante et verse la totalité du prêt aux entrepreneurs, selon des modalités, soit de groupe, soit individuelles.
- Le taux d'intérêt est fixé par le groupe communautaire et s'élève habituellement à 10 pour cent dans le district de Parbat.
- Le montant total du prêt du groupe n'a pas de limite fixée.
- L'échéance du prêt varie également d'un groupe communautaire à l'autre mais, dans la majorité des cas, le remboursement s'effectue sur un an au plus.

Dans le district de Parbat, le LFP a accordé un total de 458 156 NR (6 300 \$E.U.) en microcrédit à 331 entrepreneurs. Plus de 66 pour cent de cette somme (304 000 NR, soit 4 200 \$E.U.) a été octroyée à 210 entrepreneurs forestiers.

Malheureusement, étant donné que le LFP n'a pas établi de registre sur les montants remboursés, les encours et les défauts de remboursement, il n'est pas

possible d'apprécier la performance du programme à l'égard de la microfinance, ni sa rentabilité, ni ses perspectives de pérennité.

CONCLUSIONS

À l'heure actuelle, l'utilisation économique durable des forêts en est encore à son stade initial au Népal, et plusieurs groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt semblent intéressés à l'acquisition de compétences techniques et managériales pour développer les petites entreprises. La prise de conscience du potentiel des ressources forestières en faveur de la réduction de la pauvreté s'est accrue, ce qui à l'avenir stimulera certainement la demande de services de microfinance.

L'approche du MEDEP, qui consiste à développer des groupes de micro-entrepreneurs et à faciliter leur accès à la microfinance, et celle du LFP qui consiste à tirer parti de groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt existants pour offrir des services de microfinance à leurs membres, peuvent se révéler des mécanismes prometteurs, pour vaincre nombre des contraintes auxquelles sont exposées les petites entreprises. Certains doutes peuvent se poser dans le cas du LFP, où le manque de données concernant la performance financière ne permet pas d'évaluation complète du plan de microfinance. Toutefois, la performance positive du MEDEP démontre que le recours à des groupes pour la prestation de services de microfinance peut être fait de façon rentable et durable au Népal, même dans les zones rurales montueuses difficiles d'accès, telles que le district de Parbat, comme le confirme la participation de l'ADBN au programme, avec ses propres ressources.

Il convient de souligner le fait que la microfinance est uniquement un aspect du développement des petites entreprises. Des services efficaces d'appui aux entreprises, tels que la formation à l'entrepreneuriat, les compétences techniques et de gestion, le lancement sur les marchés et leurs liaisons, et le transfert de technologies appropriées sont indispensables au succès de ces entreprises, et donc à leur performance de remboursement du crédit.

La fourniture de microcrédit dans le cadre du MEDEP est limitée aux ressources allouées par ces programmes, et les prêts ne sont pas facilement accessibles par les ménages communautaires, autres que les groupes cibles du MEDEP et du LFP. Une autre préoccupation est de savoir ce qu'il se passera après l'achèvement du programme. À plus long terme, il sera donc important de développer des liaisons entre les groupes de micro-entrepreneurs, ou groupes communautaires d'utilisateurs de la forêt, et les institutions de microfinance, sur le modèle d'initiatives réussies telles que le MEDEP.

5. Guatemala: BANRURAL et Bancafé dans le Petén

Le système de concessions forestières du Petén, Guatemala, est unique en son genre en Amérique latine de par son ouverture aux associations et coopératives communautaires ainsi qu'aux scieries industrielles de gros débits. La création du système communautaire de concessions forestières a posé une série de défis au gouvernement, à la société civile et au secteur des entreprises, quant à leur développement institutionnel. Des réglementations et capacités dans la gestion des concessions, des autorisations et des certifications, devraient être développées au niveau gouvernemental. La plupart des entreprises communautaires ont été accompagnées par des ONG, et/ou des organismes internationaux de coopération, tout au long de leur parcours de développement. Par ailleurs, de nouvelles alliances au niveau communautaire ont été nouées, ce qui a joué un rôle clé vis-à-vis des entreprises forestières communautaires et des politiques concernant la réserve de la biosphère. Dans le cadre du processus évolutif, des services financiers plus sophistiqués sont actuellement orientés vers ces entreprises.

Le secteur de la microfinance au Guatemala est servi par des banques commerciales, des coopératives d'épargne et de crédit, des ONG et des prêteurs d'argent non officiels. Deux banques commerciales, la Banco de Desarrollo Rural (Banque de développement rural - BANRURAL) et la Banco del Café (Banque du café - Bancafé), se sont fortement engagées dans la microfinance, avec des programmes spéciaux destinés aux micro-, petites et moyennes entreprises. Au Guatemala, les coopératives d'épargne et de crédit sont relativement bien développées et distribuées sur tout le pays. La Fédération nationale des coopératives d'épargne et de crédit compte 28 membres, même si sept seulement rendent compte de leurs résultats au Ministère chargé des micro-, petites et moyennes entreprises. La plupart de leur portefeuille est concentré en prêts individuels et, en 2003, elles ont fait état d'encours de crédits en microfinance s'élevant à approximativement 34 millions de \$E.U.

Il existe 35 ONG prestataires de services de microfinance, opérant principalement à travers les caisses villageoises de crédit et les groupements solidaires; plus de 75 pour cent de leurs prêts sont assurés par des garanties fiduciaires, solidaires ou communautaires. En général, leur étendue géographique est limitée. Vingt d'entre elles font partie du Réseau guatémaltèque d'institutions de microfinance. En 2003, ce réseau rapporte que ses membres possédaient au total 143 bureaux et/ou filiales dans l'ensemble Guatemala, et approximativement 100 000 clients de micro et petites entreprises. Les encours de crédits étaient d'environ 54 millions de \$E.U.

Un avantage clé que présentent les deux banques par rapport aux autres institutions de microfinance est leur couverture nationale. Bancafé possède 172 filiales à travers le pays et BANRURAL, 275. Aucune des coopératives, qui rendent compte au Vice-

Ministère chargé des micro-, petites et moyennes entreprises, ne possède de bureau dans le Petén, et seules deux ONG de microfinance y ont des filiales.

Malgré l'existence de ces institutions de microfinance, le secteur rural guatémaltèque reste relativement mal pourvu en services financiers. Une étude au niveau national a révélé que deux entrepreneurs sur trois dans les zones rurales n'a aucune relation avec les institutions de microfinance officielles ou non officielles. Parmi le tiers restant, 51 pour cent sont en relation avec des banques commerciales, 27 pour cent avec des coopératives d'épargne et de crédit, 12 pour cent avec des banques d'état, 9 pour cent avec des ONG et 1 pour cent avec des prêteurs d'argent.

LE DÉPARTEMENT DU PETÉN

Le Département du Petén a été fortement colonisé au cours des 40 dernières années, avec un accroissement de la population passant de 11 000 habitants en 1941 à 500 000 en 1996. La population est composée principalement d'immigrants de première, deuxième et troisième générations, provenant d'autres régions du Guatemala, chargés de défricher de vastes zones de forêts pour l'agriculture saisonnière et le pacage. Ils étaient également employés dans l'extraction forestière de menu bois ainsi que dans les produits forestiers non ligneux.

Plusieurs politiques ont été développées en faveur de la protection de la base de ressources naturelles du Petén. Cependant, avec 59,3 pour cent de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté et 22,15 dans des conditions de pauvreté extrême, toute stratégie durable de conservation doit incorporer des alternatives liées aux moyens d'existence pour la population locale.

Suite à la création du Conseil national pour les zones protégées, en 1989, et de la Réserve de la biosphère maya, en 1990, 12 entreprises forestières communautaires ont été établies dans la Réserve par des communautés voisines et des parties prenantes. Toutes les entreprises ont été juridiquement établies et réalisent une planification régulière prévue par la procédure de concession. En outre, en vertu de la condition selon laquelle les concessions doivent être certifiées dans les trois ans, dix des entreprises forestières communautaires ont déjà obtenu la certification du Forest Stewardship Council (Conseil d'intendance des forêts), ce qui élargit davantage leurs perspectives de débouchés.

Considérant que les concessions forestières communautaires sont accordées à long terme, et soumises à des plans d'aménagement sur le long terme (entre 25 et 70 ans), les entreprises forestières communautaires exploitent chaque année une petite portion de leur superficie (approximativement 1 pour cent). Cela contribue à garantir la capacité régénérative de la forêt. Au début, les concessions exploitaient principalement de l'acajou et du cèdre tropical – bois très précieux bénéficiant d'une solide demande. Elles ont commencé à explorer des possibilités de commercialisation pour d'autres bois qu'elles ont actuellement inclus dans leurs plans d'exploitation annuels.

Des donateurs ont appuyé le lancement des entreprises forestières, en particulier par l'octroi d'assistance technique pour l'élaboration de plans d'aménagement forestier. Le soutien des donateurs reste disponible, dans une certaine mesure, pour le processus de certification et pour l'élaboration des plans d'exploitation annuels.

Les besoins de finance varient d'une entreprise forestière communautaire à l'autre, en fonction de la quantité de bois à exploiter, de la distance entre la concession et la communauté, de décisions internes concernant le niveau des salaires et de la quantité de matériel possédée par l'entreprise. La capacité productive de chaque concession varie en fonction de la densité de bois commercialement viable procuré.

Compte tenu du caractère relativement récent des entreprises forestières communautaires, la plupart n'ont pas été en mesure de se capitaliser dans une mesure suffisante, et recherchent donc des financements pour couvrir leurs charges d'exploitation courantes, ainsi que pour acheter des immobilisations. La plupart des entreprises tirent donc parti d'une combinaison des ressources décrites ci-dessous pour couvrir leurs besoins opérationnels:

- **Partenariats avec l'industrie du bois.** Les rapports avec l'industrie du bois consistent à former des partenariats, au sein desquels les entreprises forestières communautaires fourniront les matières premières, et l'industrie partenaire, le capital et le matériel nécessaires pour compléter le processus de sciage. Ces partenariats se sont révélés prometteurs pour les entreprises forestières communautaires aux premiers stades de leur développement. Cependant, les entreprises communautaires tendent généralement à aller vers une majeure indépendance dans leur processus productif global, afin d'obtenir de meilleurs rendements pour leurs membres.
- **Paiements anticipés de la part des acheteurs.** Des paiements anticipés de la part des acheteurs permettent aux entreprises forestières communautaires de financer leurs activités d'extraction. Cependant, ils entraînent également une rigidité des prix du bois, limitant ainsi la possibilité pour les entreprises de trouver le meilleur offrant.
- **Prêteurs d'argent locaux.** Les entreprises forestières communautaires du Petén continuent de recourir aux services des prêteurs d'argent locaux. Ces prêts sont attirants de par leur accessibilité et leur souplesse. Leur taux d'intérêt est cependant élevé, atteignant jusqu'à 20 pour cent par mois. Dans au moins un cas, une entreprise forestière communautaire a utilisé cette source pour acheter une immobilisation. L'entreprise est encore à la recherche d'un prêt, d'une banque commerciale, pour s'acquitter de cette dette aux intérêts élevés.
- **Association des communautés forestières du Petén (ACOFOP).** L'ACOFOP compte parmi ses membres 22 associations communautaires liées à la Réserve de la biosphère maya. Elle dispose de petits financements pour accorder à ses membres des prêts relais dans des circonstances spéciales.
- **Banques commerciales.** Bancafé et BANRURAL ont commencé à octroyer des prêts aux entreprises forestières communautaires en 2003 et 1999 respectivement.

BANCAFÉ

Bancafé a été créée en octobre 1978 avec la mission d'offrir des services de microfinance aux clients, afin de les aider à s'intégrer pleinement dans l'économie moderne. En 2003, Bancafé avait des encours de crédits destinés aux micro-entreprises, auprès de caisses

villageoises de crédit, de groupements solidaires et sous forme de prêts individuels, d'un montant d'environ 17,8 millions de \$E.U.

Le début des rapports entre Bancafé et les concessions forestières communautaires date de 2003. Celle-ci a été contactée par des institutions qui soutiennent les concessions, lui demandant de considérer la possibilité de financer les plans d'exploitation annuels d'un groupe de concessions. Les demandes de prêt ont été appuyées par la promesse de soutien de la part du bureau local du Projet de conservation de la biodiversité et de développement forestier durable (BIOFOR) de l'Agence des États-Unis pour le développement international/Chemonics, et de l'ACOFOP.

Les prêts sont attribués aux concessions forestières selon un type de groupement solidaire institutionnel. Les concessions forestières doivent avoir un statut juridique officiel et être membre de l'ACOFOP. Les prêts sont octroyés sur la base des plans d'exploitation annuels, élaborés par chacune des concessions forestières. Ces plans précisent la quantité et le type de bois qui sera exploité et présentent une ventilation détaillée des coûts nécessaires pour l'extraction. Cette ventilation sert de base pour établir le montant total et le calendrier des décaissements, effectués tous les mois ou tous les deux mois. Pour garantir les prêts, l'ACOFOP s'engage à couvrir tout défaut de paiement, un nantissement est opéré sur le bois exploité, et l'effet psychologique d'un éventuel défaut de paiement joue sur le prestige international gagné par les concessions.

Les prêts aux concessions ont une durée approximative de 10 mois et un taux d'intérêt de 18 pour cent, avec intérêts et capital dus en une tranche finale. Lorsque les prêts s'inscrivent en arriérés, les intérêts sont capitalisés. Les conditions requises pour les prêts comprennent: un statut juridique actualisé et une documentation juridique, des états financiers et/ou des estimations de l'exploitation pour l'année à venir, l'approbation du plan d'exploitation annuel par le Département d'État chargé des forêts et une garantie de solidarité de l'ACOFOP. Bancafé effectue des inspections chaque trimestre et exige que les destinataires du prêt gèrent leurs comptes auprès de Bancafé. L'ACOFOP exerce également un rôle important de contrôle de l'utilisation du crédit et du remboursement.

En 2003, première année de services aux concessions forestières communautaires, Bancafé a approuvé huit prêts pour un total de 1,3 million de \$E.U. Sur ces huit prêts aux concessions, quatre ont été remboursés en temps voulus, les quatre concessions restantes ayant requis des prorogations du prêt. Après une prorogation d'un mois, 9 pour cent du portefeuille total s'est inscrit en arriérés. Tous les prêts ont été payés dans les six mois de la date d'échéance. Dans le cas des arriérés pour les prêts de 2003, l'ACOFOP s'est activée auprès des concessions concernées pour garantir le remboursement. Dans un cas, l'ACOFOP a attribué un prêt relais à une concession afin d'assurer à Bancafé le remboursement.

Les quatre concessions qui ont remboursé leur prêt en temps voulus, et sans prorogation, ont été admises à contracter de nouveaux prêts en 2004. Trois d'entre elles ont décidé de maintenir les rapports avec Bancafé et une a décidé de ne pas contracter de nouveau prêt, étant donné qu'elle s'attendait à des flux de trésorerie suffisants provenant d'autres sources.

Tandis que la collaboration avec l'ACOFOP comme client principal est intéressante pour la banque qui peut diminuer ses coûts de transaction, elle présente certains inconvénients pour les entreprises communautaires et pour l'ACOFOP. Certaines entreprises communautaires ont déploré que le processus de décaissement du prêt ait été retardé parce que la documentation requise pour les demandes de toutes les entreprises a été présentée globalement. Si la documentation d'une entreprise n'était pas présentée dans l'ordre et en temps voulu, le processus dans son ensemble était retardé. La pérennité de l'ACOFOP est aussi un sujet de préoccupation, car elle supporte des coûts de gestion du processus de prêt et de contrôle de l'utilisation et du remboursement, mais ne reçoit rien des taux d'intérêt ni aucune commission de gestion pour ces services. Du reste, dans le cas d'un défaut de paiement massif de la part des concessions forestières, l'ACOFOP ne posséderait pas les avoirs suffisants pour couvrir les pertes.

Les prêts aux concessions forestières représentent une part importante du portefeuille de Bancafé dans la région du Petén, s'élevant à 45 pour cent du portefeuille en 2003 et à 50 pour cent en 2004. Afin d'attirer cette clientèle, Bancafé offre des taux préférentiels pour les transferts de fonds et un taux d'intérêt favorable pour les prêts (18 pour cent), et met à la disposition des membres des concessions des crédits individuels. On ne dispose pas de données financières ventilées; toutefois, Bancafé a fait état d'un montant total des impayés de 6,6 pour cent en octobre 2004 et la banque n'a pas cessé d'être rentable.

BANRURAL

BANRURAL a été formée en 1997, en conséquence de la transformation de la banque d'état précédente, Banco de Desarrollo Agrícola (Banque de développement agricole). BANRURAL était constituée de capital mixte, comptant parmi ses actionnaires le Gouvernement guatémaltèque, des coopératives, des groupes autochtones, des ONG des entreprises et le public en général.

Dans le courant 2003, elle possédait des encours de crédits destinés aux micro-entreprises auprès de caisses de crédit villageoises, de groupements solidaires et sous forme de prêts individuels, d'un montant d'environ 53 millions de \$E.U. BANRURAL est autorisée par la loi à accepter des garanties non conventionnelles, telles que des biens familiaux, des machines et autres instruments, afin de faciliter le microcrédit. Elle contribue également au crédit de refinancement destiné aux ONG et coopératives, et collabore avec des fonds fiduciaires de microfinance (*fideicomisos*).

BANRURAL a commencé à coopérer avec les concessions forestières communautaires en 1999, octroyant des prêts pouvant atteindre 13 000 \$E.U. à trois concessions. Ces prêts étaient assortis de garanties sur l'équipement, ainsi que de preuves de contrats de vente. En 2002, la banque a fait l'expérience de prêts plus importants, jusqu'à 52 000 \$E.U., accordés à quatre concessions, garantis par une lettre de crédit fournie par un importateur américain. Cependant, cette expérience n'a pas été aussi réussie que la précédente. L'importateur a été dans l'impossibilité d'acheter le bois qu'il avait commandé et a demandé aux concessions de trouver d'autres acheteurs. Les concessions ont demandé à la banque une prorogation afin d'identifier d'autres

acheteurs et celle-ci a accepté. Toutes les concessions ont fini par rembourser le prêt, mais avec du retard et, dans un cas, la concession a dû vendre des biens pour annuler le prêt.

À la lumière de cette expérience, en 2003, BANRURAL était réticente à l'idée d'octroyer des prêts plus importants. Tout en continuant à accorder des prêts inférieurs d'un montant maximum de 13 000 \$E.U., aucune lettre de crédit n'a plus été acceptée. En 2004, elle a commencé à re-octroyer des prêts plus importants, atteignant jusqu'à 65 000 \$E.U., et elle prévoyait de continuer à accorder des prêts supérieurs en 2005. Les limites précédentes sur les montants totaux des prêts semblent avoir été dépassées, à mesure que se développe la concurrence avec Bancafé.

Comme dans le cas de Bancafé, les plans d'exploitation annuels des concessions représentent un facteur important de la demande de prêt. Parmi les conditions requises supplémentaires, figurent des copies de contrats de vente, des statuts juridiques en règle et des copies des états financiers. Les prêts sont octroyés en février et les intérêts et le capital sont dus en novembre ou décembre. Deux visites de contrôle sont réalisées auprès des entreprises – une avant le prêt et une autre au cours de la période couverte par le prêt. On ne dispose pas de données financières ventilées; toutefois, BANRURAL a fait état d'un montant total des impayés de 2,1 pour cent, à compter d'octobre 2004, et elle dégage manifestement des bénéfices.

DÉFIS POUR L'AVENIR

À ce jour, le défaut de remboursement des prêts a été imputé principalement à des problèmes dans la vente des produits en temps voulu. Dans certains cas, les prêts ont été déviés vers des utilisations non déclarées. Certaines des décisions concernant l'utilisation des fonds n'ont pas été des plus appropriées, telles que l'achat d'équipement obsolètes. Étant donné que les entreprises continueront de requérir un soutien technique et managérial, pour le moins dans un futur proche, et que le projet BIOFOR de l'Agence des États-Unis pour le développement international/Chemonics approche de son terme, la pérennité de la structure de soutien est une question clé. À long terme, le défi sera d'assurer la croissance des capacités et de l'indépendance des entreprises forestières communautaires.

Dans le cadre de la stratégie de désengagement de BIOFOR, une entreprise locale a été créée, Forescom, spécialiste des processus de commercialisation et marketing. Forescom est une société à responsabilité limitée dont les actionnaires comprennent 11 des entreprises forestières communautaires. La société a été légalement constituée en juillet 2003, mais a débuté ses activités en avril 2004. Forescom servira d'intermédiaire sur les marchés pour ses actionnaires, afin d'obtenir de meilleures conditions de marché en négociant en bloc.

Forescom est aussi en train d'étudier des possibilités de création d'un fonds qui lui permettrait d'accorder à ses membres des conditions de financement plus favorables. Une nouveau rôle pour la société serait de servir de point de contact pour les prêts accordés par des banques commerciales. La société couvrirait ses coûts grâce à une marge sur les taux d'intérêt, ou une marge appliquée dans le cadre du processus de commercialisation. Forescom peut aussi répondre au besoin d'achat conjoint

d'équipement pour réaliser des économies d'échelle, tels que des séchoirs pour améliorer la qualité du bois vendu.

Les entreprises forestières communautaires exigent du crédit, non seulement pour réaliser les activités stipulées dans leurs plans d'exploitation annuels, mais aussi pour l'achat d'immobilisations et pour des déficits de trésorerie à court terme. À cette fin, elles recourent souvent à des stratégies de financement diversifiées et utilisent des sources informelles. Dans de nombreux cas, une partie au moins de la production est vendue à travers des paiements anticipés de clients à des coûts fixés. En plus, les besoins à court terme sont souvent couverts grâce à des prêts accordés par des prêteurs d'argent locaux. En dépit de leurs taux d'intérêt élevés, ces sources non officielles continuent de fournir les plus prompts services, dès lors que les entreprises sont confrontées à des besoins immédiats en flux de trésorerie.

Tout cela semble indiquer que les banques commerciales ne satisfont toujours pas tous les besoins financiers des entreprises forestières communautaires. À mesure que les entreprises se développent, et que leur profil de remboursement se consolide sur le secteur bancaire, des opportunités de financement plus flexibles, telles que des lignes de crédit qui seraient accessibles lorsque nécessaires, et acquittées par voie de remboursements réguliers, devraient être disponibles.

CONCLUSIONS

Le cas du Petén illustre le fait que, dans un environnement institutionnel et une structure d'appui appropriés, les entreprises forestière communautaires peuvent accéder avec succès aux services de microfinance des banques commerciales. Plusieurs facteurs ont contribué à l'aptitude des entreprises à bénéficier d'un concours bancaire, à savoir des droits forestiers clairs et l'établissement juridique des concessions, de solides plans d'exploitation annuels, la fourniture d'assistance technique et de services d'appui aux entreprises, des garanties de crédit et un abaissement des coûts de transaction.

Alors que les entreprises forestières communautaires ne possèdent pas de droit sur les forêts qu'elles exploitent, elles ont des droits précis sur leurs concessions. L'étendue de leur capacité d'exploiter la concession est stipulée dans leur plan général de gestion et leurs plans d'exploitation annuels. Le recensement réalisé à ce propos donne une indication précise des niveaux de production attendus et il est peu probable que cette production ne soit pas atteinte. Même si les entreprises communautaires sont récentes et continuent de présenter des faiblesses de gestion, leur pérennité financière est assurée, dans une certaine mesure, par la demande existante pour beaucoup de leurs produits, ce qui minimise les risques pour les banques.

L'assistance technique et les services d'appui aux entreprises, fournis par les organisations de la société civile et les organismes de coopération internationaux, ont apporté une ultérieure garantie aux banques qui peuvent offrir des prêts plus importants aux entreprises communautaires. L'échelle obtenue par le groupe de concessions forestières communautaires, et l'échelle des services financiers nécessaires, font du crédit un produit intéressant pour les banques. En outre, la consolidation des besoins financiers des membres micro-entrepreneurs de la concession forestière, et la solidarité au sein du groupe, facilitent clairement l'accès aux banques commerciales et

réduisent les coûts de supervision. Parvenir à cette échelle amène aussi les banques à offrir d'autres services, tels que des services de transfert d'argent à des taux escomptés et des prêts individuels aux membres de l'entreprise communautaire afin d'attirer les clients.

Dans le cas de Bancafé, le projet BIOFOR et l'ACOFOP ont activement promu le groupe d'entreprises forestières communautaires, dans son ensemble, auprès de la banque. La garantie apportée par l'ACOFOP et l'assistance au contrôle qu'elle a offerte aux côtés de Chemonics/BIOFOR ont été essentielles pour l'instauration de relations de crédit avec les entreprises. Bancafé a réussi à abaisser ses coûts de transaction, en considérant le groupe de prêts dans son ensemble, et en traitant avec un seul client, l'ACOFOP.

Les entreprises forestières communautaires nécessitent du crédit, non seulement pour réaliser les activités stipulées dans leurs plans d'exploitation annuels, mais aussi pour l'achat d'immobilisations et pour des déficits de trésorerie à court terme. Actuellement, ces besoins sont couverts par des sources qui sont beaucoup plus chères que les banques commerciales. À mesure que les entreprises se développent et que leur profil de remboursement se consolide sur le secteur bancaire, des opportunités de financement plus flexibles devraient être disponibles.

6. Soudan: Association de producteurs de gomme arabique de El mirehbiba

Le secteur forestier du Soudan produit 12 pour cent du PIB. La gomme arabique est un important produit forestier non ligneux obtenue de l'*Acacia senegal* (arbre de gomme arabique, connu au Soudan sous le nom de *hashab*). L'*hashab* se trouve à l'état naturel sur des sols sableux, principalement dans une zone de 300 Km de large, du Soudan central, dénommée «ceinture de la gomme», où les précipitations annuelles sont comprises entre 300 et 600 mm environ. Le système agroforestier traditionnel, par lequel des *hashab* naturels, ou régénérés artificiellement, sont exploités et percés pour en extraire la gomme pendant la période de jachère, en alternance avec des cultures agricoles, est considéré comme un des meilleurs exemples d'agroforesterie durable de terres arides. En dehors de la gomme, les *hashab* produisent également du combustible ligneux, du charbon de bois, du bois pour les constructions locales, du tissu de tannage et du fourrage, obtenu les feuilles et les cosses pendant la saison sèche.

Avec une production annuelle totale de gomme arabique de 20 000 à 40 000 tonnes, le Soudan est le principal fournisseur mondial de ce produit de base, qui est largement utilisé dans un énorme éventail d'applications industrielles et médicales, ainsi qu'en tant que stabilisant et additif naturel dans l'industrie alimentaire du monde entier. La tendance actuelle des préférences des consommateurs vers des produits davantage naturels et à base de plantes (par exemple, la gomme arabique en lieu de gélatine de boeuf) pour les confiseries et autres aliments, favorise une utilisation et une production accrues. Cela a généré un regain d'intérêt dans l'agroforesterie traditionnelle de l'*Acacia senegal*.

La production de gomme arabique débute par l'action des fermiers soudanais qui s'occupent des arbres et les protègent tout au long de l'année. À un moment bien précis de l'année, habituellement vers la mi-octobre, en fonction des conditions locales et des compétences acquises sur de nombreuses années, les fermiers «percent» leurs arbres et la gomme exsude de l'endroit où l'écorce a été coupée. Six semaines plus tard, on procède à la première récolte de la gomme. La gomme sera recueillie jusqu'à quatre ou même six fois, à intervalles de trois semaines. Les fermiers achemineront ensuite la gomme pour la vendre sur un des marchés aux enchères de la gomme.

Les marchands locaux achètent la gomme à un prix minimal convenu, voire supérieur. La gomme est ensuite livrée dans des hangars pour le nettoyage, où elle sera sélectionnée et calibrée selon trois catégories distinctes: orange net, tamisée et poudrée. La gomme calibrée est ensuite vendue par les marchands de la Compagnie de la gomme arabique. Emballée dans des sacs de toile de jute de 50 ou de 100 kg, la gomme est ensuite acheminée vers les ports de sortie du Soudan, essentiellement Port Soudan

sur la mer Rouge. La Compagnie de la gomme arabique fournit différentes catégories de deux types bien distincts de gomme arabique: *hashab* ou *kordofan* provenant des arbres *Acacia senegal*, et la gomme *talha* provenant des arbres *Acacia seyal*. Toutefois, la gomme arabique peut être commercialisée sous une forme traitée comme sous une forme mécanique ou d'aérosol, ainsi que sous des formes spécifiques à des applications plus sophistiquées.

MICROFINANCE AU SOUDAN

La politique de l'État qui consiste à promouvoir la microfinance pour atténuer la pauvreté au Soudan est surtout exprimée dans la Stratégie globale nationale 1992-2002. Un des objectifs principaux de cette stratégie est d'encourager la microfinance en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté. Toutefois, la reconnaissance de la microfinance comme un des secteurs prioritaires de la politique du crédit au Soudan n'est intervenue que vers le milieu des années 90. La réglementation financière de la Banque du Soudan est encore en cours de révision, et une véritable identification des activités de microfinance fait encore défaut.

Les instruments financiers islamiques traditionnels jouent un rôle important dans le pays. Ils comprennent le *murabaha*, le *salam*, le *musharaka* et le *mudaraba*. Le *murabaha* est un contrat d'achat et de revente, aux termes duquel la banque achète des biens commandés au client et les revend au client à un prix plus élevé (coût-plus-marge), habituellement sur la base d'un paiement convenu d'avance. C'est l'instrument préféré des banques, et c'est aussi celui qui se rapproche le plus des contrats financiers conventionnels portant intérêts. Le *salam* est aussi un contrat d'achat et de revente mais, à l'opposé du *murabaha*, la banque achète les biens à son client, mais ce dernier livre les biens à un moment différé. Ce contrat est surtout utilisé dans l'agriculture. La banque paie le fermier le jour de la signature du contrat et le fermier livre sa production à la banque après la récolte.

Le *musharaka* est un contrat de partenariat par lequel la banque et son client partagent un projet et ses bénéfices. Les bénéfices sont partagés selon un ratio convenu, mais les pertes sont partagées en fonction de la propriété. Le *mudaraba* est également un contrat de partenariat par lequel la banque et son client partagent un projet, mais la banque fournit le capital et le client la main-d'œuvre. Les bénéfices sont partagés selon un ratio convenu mais, en cas de perte, la banque perd son financement.

Un certain nombre d'institutions se sont engagées dans la microfinance au Soudan, lesquelles peuvent être classées en gros en trois catégories: les banques, les ONG et les fonds sociaux. Au Soudan, une pléthore de plans sociaux pour fournir du microcrédit aux pauvres sont traditionnellement élaborés. Ce sont des initiatives et fonds gouvernementaux, dans le cadre des efforts nationaux de lutte contre la pauvreté, y compris certains fonds sociaux locaux et ONG, qui sont chargés d'apporter du microcrédit pour la subsistance des foyers, entre autres activités. Le Soudan vante plus de 100 ONG locales et étrangères, en coordination directe avec les autorités locales, chargées d'octroyer du microcrédit, des prêts d'urgence, des services de soins médicaux et d'instruction aux pauvres. En outre, de nombreux projets de développement rural présentent des composantes d'appui à la microfinance.

La Banque centrale exige des banques qu'elles consacrent au moins 10 pour cent du total de leurs prêts à la microfinance. Même si cette mesure est en théorie obligatoire, en pratique, elle n'est pas imposée mais laissée à la discrétion de chaque banque; de 1999 à 2002, le crédit accordé aux petites producteurs a représenté environ 133 millions de \$E.U., seulement 8,8 pour cent du crédit total accordé par les banques. Parmi les faiblesses majeures qui empêchent les banques de jouer un rôle effectif dans la microfinance, figurent: l'absence d'une politique nationale adéquate; le manque d'exposition au risque et de formation en facilitation et gestion de la microfinance; des procédures lentes et conventionnelles; la nécessité de fournir des garanties nombreuses et conventionnelles; la réticence à pénétrer sur les marchés ruraux; une expérience sur le terrain limitée, et des liens insuffisants avec les organisations de base, voire une portée limitée. Le système bancaire est structuré pour servir le secteur formel, est peu axé vers la mobilisation de l'épargne, et privé de produits de crédit à la consommation/d'urgence.

En ce qui concerne les micro-prêts, les ONG sont plus proches des opérations de base que ne le sont les institutions formelles de crédit. En 2003, les sept principales ONG compétentes en microcrédit comptaient un nombre total de 8 300 clients et enregistraient des taux de remboursement de 70 à 100 pour cent. Parmi les caractéristiques communes des ces ONG, on peut citer le fait que: elles sont communautaires; elles tendent à utiliser des procédures plus simples; elles peuvent recourir à des garanties flexibles; certaines ont créé des liens prometteurs avec le système bancaire traditionnel; elles financent des activités variées, c'est-à-dire qu'elles ne se cantonnent pas aux «activités productives»; et elles adoptent différents mécanismes et approches de microfinance (même s'ils ne sont pas tous efficaces). Cependant, les ONG de microfinance sont confrontées à des problèmes de transition entre l'octroi de subventions et l'octroi de crédit, à un moment où le crédit est nouvellement proposé à la clientèle après une période d'opérations caritatives. Elles doivent aussi affronter des problèmes de durabilité, lors du passage des donateurs à des sources de financement commerciales.

Les fonds sociaux tels que les fonds de pension et les fonds d'assurance sociale sont utilisés par le gouvernement pour lutter contre la pauvreté par plusieurs moyens, notamment la microfinance. En 2001, ces ressources s'élevaient à 130 millions de \$E.U. pour un total de deux millions de bénéficiaires. Certaines caractéristiques communes à ces fonds sociaux à l'égard de la microfinance révèlent que beaucoup sont, en grande partie, ou même complètement, sous la forme de dons ou de fonds caritatifs, et que ceux qui ont un guichet crédit sont destinés uniquement à leurs membres. En outre, le partage du crédit est négligeable dans le cas des fonds sociaux (à l'exception de la Social Development Foundation - Fondation pour le développement social dans l'État de Khartoum, qui s'est accrue au fil des ans et a perfectionné ses opérations en intégrant les expériences d'autrui), et ceux qui opèrent avec des fonds liés au microcrédit ont une exposition limitée aux pratiques de microfinance et à la gestion.

Parmi les sources non officielles de microfinance, le *khatta* ou *sanduq* (un fonds rotatif auto-administré par des épargnants/investisseurs) est la forme la plus populaire et répandue d'engagement social. Les négociants des villages offrent un autre moyen

de financer les micro-entreprises, représentant une des institutions financières les plus flexibles et traditionnelles. Ils demandent uniquement des garanties personnelles, mais agissent avec des marges de profit très élevées. Une autre forme de ce financement des petites entreprises est le «partenariat traditionnel» en moyens de production. Avec ce système, un petit entrepreneur relativement pauvre peut gagner l'accès aux moyens de production. Les recettes sont distribuées équitablement entre les facteurs de production. La fourniture de microcrédit, dans certaines zones du Soudan, est assurée grâce aux liens de parenté et aux normes tribales. Des membres du même clan/tribu, ou zone, fournissent une aide financière flexible pour démarrer des activités sans aucun coût supplémentaire. Une autre forme est l'action d'aide collective (*nafir*), par laquelle les habitants d'un village apportent leur contribution aux familles pauvres sous la forme de travail collectif.

VILLAGE DE ELMIREHBIBA

Le village de Elmirehbiba est situé dans une zone de savane boisée, à faibles précipitations, la savane d'arbres de gomme arabique (*Acacia senegal*). Le village est encore privé d'énergie électrique ou de toute forme de télécommunications, et l'approvisionnement en eau potable reste problématique. Il se trouve à 37 Km du centre urbain de Umruwaba, un vaste marché de gomme arabique et centre urbain de l'État du Nord Kordofan, mais il n'est pas relié à la ville par des routes goudronnées. La correspondance avec le marché de Umruwaba est assurée par une seule course journalière, prévue en camion privé, ou à dos d'âne, ou de chameau. L'État du Kordofan produit plus de 50 pour cent de la meilleure gomme arabique *hashab* soudanaise.

Le modèle d'utilisation des terres de Elmirehbiba dominant est la production forestière et agricole. Les principales cultures sont la gomme arabique d'arbres *hashab*, alternés en agriculture itinérante avec le sésame, l'arachide et le sorgho. Des cultures mineures sont également produites, telles que l'oseille rouge, le millet, le gombo, les pois à vache, les cosses de séné et la pastèque. À Elmirehbiba, les utilisations des arbres *hashab* pour le fourrage et le combustible sont importantes pour les fermiers locaux, à cause des sols sableux pauvres en ressources. D'ailleurs, étant donné la qualité du sol, les arbres *hashab* ont une valeur de stabilisation environnementale en plus de leur valeur productive.

Les zones de Elmirehbiba dans lesquelles est produite la gomme sont des terres de propriété tribale, réglementées par des régimes fonciers coutumiers tribaux. Des pratiques tribales, héritées d'un passé lointain d'organisation de la possession des terres par application de lois et conventions locales, sont encore en vigueur et sont utilisées pour régler les conflits fonciers. Les producteurs de gomme arabique appartiennent à des tribus, chacune habitant un territoire, et chaque producteur ayant le droit d'utilisation de ces ressources foncières, à travers des pratiques d'usufruit.

Ce système fonctionne sous le contrôle de l'autorité du chef du village et du chef de la tribu *Gawamaa*. La possession de petites exploitations de 5 à 50 feddans (1 feddan = 0,42 hectares) prévaut, avec un nombre limité de familles propriétaires de larges zones

de *hashab* de 100 à 200 feddans. Les jardins sont entrecoupés de poches cultivées, du fait de l'utilisation alternée des terres, entre la culture et le recépage des *hashab* sur des parcelles abandonnées. Pour régler leurs conflits, relatifs aux *hashab*, des particuliers s'adressent au *Sheikh* (chef du village) et aux dirigeants du village.

Au niveau du village, la gomme est produite par les fermiers eux-mêmes et certains peuvent avoir recours à de la main-d'œuvre salariée. Les emplois hors exploitation sont limités, du fait de la nature agricole de l'économie et du faible développement industriel. La production de gomme arabique constitue l'activité principale d'octobre à janvier. Pendant la période de relâche, la production agricole fournit une activité alternative de mai à octobre. Les autres activités comprennent le ramassage de combustible ligneux, la fabrication de charbon de bois, la vente de matériaux de construction, et le travail salarié pour des emplois occasionnels, tels que le creusement de puits et l'extraction d'eau.

Les négociants locaux de Umruwaba jouent un rôle significatif dans les processus de production et commercialisation de la gomme. Certains négociants octroient également du crédit aux producteurs de gomme, pour qu'ils se procurent des biens de consommation, et s'assurent ainsi que la gomme leur sera livrée comme à des acheteurs de premier choix.

L'accès aux institutions de microfinance est restreint, à cause de l'éloignement des villages, ainsi que de leur incapacité de satisfaire aux exigences de garanties conventionnelles et leur manque d'expérience face aux obligations bancaires. La demande de microcrédit est morcelée, et a été altérée par la tendance à octroyer du capital et des taux d'intérêt subventionnés.

En l'absence de prêts institutionnels, les fermiers recourent, soit au métayage, soit aux crédits *shail*, octroyés par des sociétés de fabrication de gomme arabique, pour satisfaire leurs besoins commerciaux et de financement des moyens d'existence. Le système *shail* est essentiellement un système d'hypothèque sur les cultures, par lequel l'emprunteur vend à l'avance une partie de sa future récolte en échange d'un prêt de la part d'un négociant, propriétaire, parent, ou ami du village; une connaissance suffisante de l'emprunteur est une condition nécessaire, et il n'est même pas demandé de garantie. Des prêts non officiels peuvent être octroyés, en espèces ou en nature, mais le remboursement s'effectue généralement en nature, aux prix fixé par le prêteur, qui sont sensiblement inférieurs aux prix des récoltes.

ASSOCIATION DE PRODUCTEURS DE GOMME ARABIQUE DE ELMIREHBIBA (EGAPA)

L'EGAPA est un groupement solidaire polyvalent de 300 membres, reposant sur la notion de confiance commune. Le groupe a été constitué en 1993, avec l'appui du projet multidonateurs de réapprovisionnement de la zone de la gomme arabique et du Forest National Corporation (Conseil national des forêts), afin de promouvoir l'autonomie en utilisant des concepts autochtones soudanais, tels que des cadres communautaires avec des fonds rotatifs, ou *sandug*. Les dirigeants du groupe sont élus par les membres, et agissent en tant qu'interlocuteurs du fonctionnaire du Conseil national des forêts.

Les producteurs de gomme arabique qui vivent à Elmirehbiba sont admis en qualité de membres après avoir versé des frais d'inscription de 100 dinars soudanais (SD) (0,40 \$E.U.). Le faible montant des frais d'inscription est une incitation délibérée de la part du Conseil national des forêts pour attirer les producteurs. L'assemblée générale élit trois membres aux postes principaux de Président, Secrétaire et Trésorier. L'EGAPA était, initialement, enregistrée comme coopérative, mais les producteurs ont refusé la structure de gestion coopérative qui s'est révélée être un échec, d'après leur expérience.

Parmi les activités principales exercées par l'EGAPA jusqu'ici, figurent:

- l'administration des activités de crédit, relatives à la négociation des prix, l'octroi de crédit et le recouvrement des remboursements;
- la supervision des systèmes de livraison et de distribution des intrants, y compris la distribution d'eau potable;
- la participation à plusieurs activités de développement des écoles du village.

Pour réaliser leurs activités, les membres d'EGAPA nécessitent du microcrédit:

- pour acheter des intrants, tels que des semences améliorées, des outils manuels, des pesticides et des sacs et plants de *hashab*;
- pour rémunérer la main-d'œuvre qui sèmera, repiquera, cultivera et récoltera les cultures;
- pour financer le transport, le stockage et la commercialisation;
- pour les approvisionnements destinés à la consommation et aux moyens d'existence.

Le principal produit financier fourni par l'EGAPA est un microcrédit grâce à un instrument financier islamique appelé *salam*. Le producteur reçoit un crédit en espèces, pour les étapes du perçage et de la collecte, et il rembourse ultérieurement en nature avec de la gomme arabique. Le comité distribue le crédit aux membres de l'EGAPA, sur la base de leurs superficies en arbres *hashab*. Un crédit complémentaire spécial, dénué d'intérêts, est également octroyé aux membres pour les cérémonies funèbres. Considérant les ressources limitées de l'EGAPA, et la demande de crédit élevée, il arrive que l'on rationne des prêts. Le crédit est garanti par le Conseil national des forêts et par le *Sheikh* du village, ainsi que par la récolte à venir.

Les outils de gestion des risques de l'EGAPA comprennent la connaissance personnelle des clients, le contrôle par les pairs et la supervision par le Sheikh. L'expérience de l'EGAPA dans les activités de production de la gomme arabique contribue à réduire le risque lié au crédit *salam*, étant un prêt libellé dans un produit de base, et facilite le crédit. Du reste, l'EGAPA prête assistance à ses membres, en diversification de la production et technologie avec l'appui de la Agricultural Research Corporation (Société de recherche agricole). Dans la majorité des cas, le Conseil national des forêts négocie les termes du crédit *salam* avec les créanciers, à savoir le prix du contrat et la dimension du prêt, par unité de terre cultivée particulière, et donne son appui pour le décaissement du prêt ainsi que pour la livraison des récoltes aux centres de collecte appartenant aux prêteurs.

CONCLUSIONS

L'EGAPA a démarré avec des frais d'inscription comme somme initiale. Le règlement portant création prévoit que chaque membre doit transférer 33 pour cent de son bénéfice annuel net au fonds auto-renouvelable, destiné à des activités de développement qui profiteront à l'ensemble du village. Cependant, après dix années d'activité, le fonds auto-renouvelable n'a pas réussi à mobiliser l'épargne de ses membres producteurs, et l'association pâtit de sources de financement instables et insuffisantes. Désormais, la seule source de financement est le crédit qu'elle reçoit de l'extraction et de la récolte de la gomme et du Conseil national des forêts.

Malheureusement, le Secrétaire de l'EGAPA ne tient pas de registres, exceptée la liste des membres et le crédit qu'ils reçoivent, ce qui ne permet pas de fournir une évaluation quantitative des charges d'exploitation, de la rentabilité et de la pérennité des fonds auto-renouvelables de l'EGAPA.

Toutefois, sur la base de l'expérience acquise jusqu'ici, une évaluation d'ensemble de la fourniture de microfinance de l'EGAPA est possible, et se révèle décourageante. Le financement de l'EGAPA dépend de sources qui ne sont pas de longue durée et pas toujours régulières; les opérations ne sont pas toujours basées sur la demande; l'intermédiation est concentrée sur la fourniture de microcrédit; et il ressort que le personnel manque de compétences professionnelles en gestion financière. L'incapacité de mobiliser l'épargne interne, qui constitue la base du fonctionnement d'une association d'épargne et de crédit, telle que l'EGAPA, est un élément décisif. Cela semble indiquer que l'association est davantage considérée comme un mécanisme d'accès au crédit ciblé, provenant de sources externes, que comme une source durable pour un éventail complet de services de microfinance – dont la performance de remboursement n'est pas correctement suivie et ne peut être appréciée.

Pour devenir pérenne, l'EGAPA devrait développer un accès stable au financement à plus long terme, de bons produits répondant aux exigences des membres, et la capacité et professionnalité de son personnel. Elle devrait également parvenir à mobiliser l'épargne de ses membres, ainsi qu'établir et tenir des registres et comptes appropriés. La diversification du portefeuille de prêt peut aussi être nécessaire afin de diversifier les risques.

Il est important de rappeler qu'aucune fourniture réussie de microcrédit, ou plus exactement de services de microfinance, n'est possible sans des micro-entreprises clientes viables. Précédemment à, ou pour le moins simultanément à, l'élargissement de la portée de la microfinance aux producteurs de gomme arabique, un certain nombre d'initiatives doivent être entreprises, dont: l'amélioration de la politique agricole foncière pour s'atteler aux questions des systèmes de droit foncier et d'utilisation des terres; des politiques sectorielles et de microfinance plus stables; un système juridique et judiciaire plus fiable; la mise en valeur des technologies de transformation; la promotion de la commercialisation des produits, y compris des exportations; et l'amélioration des infrastructures de communications, nécessaires au développement du secteur agroforestier.

7. Pérou: l'industrie de la noix du Brésil dans le Madre de Dios

La noix du Brésil est un produit forestier non ligneux qui se trouve à l'état naturel dans les forêts amazoniennes du Brésil, de la Bolivie et du Pérou. La noix du Brésil provient d'un des plus grands arbres de la forêt pluviale tropicale du Bassin amazonien. Les fruits tombent naturellement sur le sol et sont ensuite ramassés, traités et vendus principalement sur le marché international, sur lequel la demande de noix est établie. La Bolivie en est le plus important exportateur, suivie du Brésil, et ensuite du Pérou. Au Pérou, la production est localisée dans le département du Madre de Dios, dans la Sud-Est du pays.

Le Gouvernement péruvien est le propriétaire officiel de tous les châtaigniers du Brésil et accorde des concessions de 40 ans à des particuliers, avec pour droit exclusif de récolter les noix circonscrites dans une zone précise. La chaîne de production de la noix du Brésil comporte quatre composantes: la production; la collecte (nettoisement des sentiers entre les arbres, amoncellement des fruits et leur transport au campement); le traitement (séchage et trempage, écorçage des noix, séchage des noix écorcées) et commercialisation.

L'extraction de noix du Brésil au sud du Pérou était, par tradition, effectuée de façon informelle, les récoltants se rendant dans la forêt sans aucune intervention ou réglementation du gouvernement. Dans les années 90, le gouvernement a progressivement et fortement commencé à réglementer le secteur. Le système en vigueur de concessions pour les produits forestiers non ligneux prévoit que le récoltant présente un plan d'aménagement afin d'obtenir une concession pour l'extraction de noix du Brésil.

Les entreprises intéressées par la noix du Brésil sont des micro-entreprises appartenant généralement à une personne chargée de la récolte, qui emploie de la main-d'œuvre d'une même famille et/ou de familles différentes. Le nombre d'employés, au cours d'une saison donnée, varie de un à sept, avec une moyenne de quatre environ. Les entreprises se chargent de tout le processus de récolte, jusqu'au séchage des noix écorcées, pour ensuite les vendre à des intermédiaires, ou directement aux sociétés de transformation/exportation. Généralement, les cueilleurs de noix du Brésil ne dépendent pas exclusivement de la production de noix pour leur subsistance, mais entreprennent également d'autres activités, telles que l'élevage de bétail, l'agriculture, le ramassage et le commerce du bois.

Le système de concessions de noix de Brésil exige également que tout groupe, ou tout particulier, bénéficiant d'une concession, exhibe un numéro d'identification fiscale, attribué par le gouvernement péruvien. Étant donné les faibles niveaux d'organisation entre récoltants, cela revient à une concentration de concessions

attribuées à des micro-entrepreneurs individuels, qui ensuite sous-traitent la récolte dans la concession à des membres de la même famille et de familles différentes.

Les coûts que les cueilleurs doivent soutenir pour leur activité de production comprennent les frais juridiques (pour l'obtention et le maintien de droits de concession), les coûts de collecte et les coûts de récolte. Les micro-entreprises qui récoltent la noix du Brésil ne sont pas opératives toute l'année, mais de trois à neuf mois, selon leur type de vente et la zone dans laquelle leur concession est située. Ceux qui travaillent le moins, délèguent généralement leur récolte à une entreprise de transformation qui écorce et calibre les noix, tandis que ceux qui travaillent plus longtemps sont plus directement impliqués dans tout le processus de récolte et de préparation.

MICROFINANCE AU PÉROU

Le secteur de la microfinance au Pérou est relativement développé, avec différents types d'institutions prestataires de services. Il s'agit d'institutions financières officielles, notamment les banques commerciales, les banques municipales d'épargne et de crédit (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito), les banques rurales d'épargne et de crédit (Cajas Rurales de Ahorro y Crédito) et les instituts de développement des micro- et petites entreprises (Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Micro Empresas), ainsi que des institutions semi-officielles, telles que les coopératives d'épargne et de crédit et les ONG de microfinance. Les prêteurs d'argent non officiels continuent également de jouer un rôle important.

Au moment où la portée des institutions de microfinance et la concurrence sont significatives dans les zones urbaines, le secteur rural affronte davantage de difficultés pour accéder aux services de microfinance. Suite à la fermeture de la banque agricole d'État, en 1992, des banques rurales d'épargne et de crédit ont été créées en 1994 pour combler ce vide. Bien que ces institutions destinent 51 pour cent de leur portefeuille total (environ 35 millions de \$E.U.) au secteur agricole, le volume d'ensemble de leurs opérations est encore en deçà des besoins du secteur. Les banques municipales d'épargne et de crédit sont des acteurs importants du secteur de la microfinance au Pérou. Cependant, seulement 7,4 pour cent de leur portefeuille total (environ 17 millions de \$E.U.) est consacré à des activités agricoles.

Le rôle des mutuelles de crédit dans le secteur de la microfinance est assez restreint, en ce qu'elles n'offrent pas de microcrédit de façon significative et ont une portée d'ensemble limitée. Les instituts de développement des micro- et petites entreprises sont la forme la plus récente d'institution financière au Pérou. Créées en 1996, elles représentent un point de référence pour les ONG désireuses de se mettre au niveau du secteur formel. Ces instituts sont des entreprises commerciales spécialisées dans la fourniture de services de crédit, et initialement limitées dans leur capacité de recouvrer l'épargne, ce qu'elles ne peuvent pas faire tant qu'elles n'ont pas accumulé au moins 1 million de \$E.U. de capital. Les instituts de développement des micro- et petites entreprises consacrent actuellement environ 3,4 pour cent de leur portefeuille, soit 1,4 million de \$E.U., au secteur agricole.

En 2001, le gouvernement a adopté une loi pour la création d'une nouvelle banque d'État, l'AGROBANCO, pour assurer la fourniture de microfinance au secteur rural. L'objectif spécifique de cette banque est de fournir du crédit au secteur agricole, tout en opérant en tant que banque faîtière qui offre des lignes de crédit à d'autres institutions financières formelles.

DÉPARTEMENT DE MADRE DE DIOS

Le département de Madre de Dios est situé au sud-est du Pérou, et est riverain de la Bolivie et du Brésil. Sa population compte environ 100 000 habitants et sa superficie, de 8,476 millions hectares, représente 6,6 pour cent du territoire national. Le département est plus isolé que les autres zones de l'Amazonie du fait de mauvaises routes qui limitent son développement industriel et commercial. Il compte trois banques municipales d'épargne et de crédit, mais aucune banque rurale d'épargne et de crédit, ni aucun institut de développement des micro- et petites entreprises.

L'industrie de la noix du Brésil est une force motrice pour le département de Madre de Dios. On estime que, partout dans le département, entre 22 et 30 pour cent de la population tire son revenu directement, ou indirectement, du commerce de la noix du Brésil. Selon le recensement national, plus de 70 pour cent de la population du département est pauvre, et l'incidence de la pauvreté parmi ceux dont la subsistance dépend de la noix du Brésil est encore supérieure.

Des études sur les revenus des cueilleurs de noix du Brésil ont démontré que cette activité, exécutée en trois mois, génère en moyenne 67 pour cent de leur revenu annuel brut. En valeur absolue, cela équivaut à 6 410 \$E.U. par an et par récoltant, soit 534 \$E.U. en moyenne par mois. Étant donné qu'une famille est composée en moyenne de six personnes, cela équivaut à un revenu mensuel par tête de 89 \$E.U. Ce chiffre est inférieur au revenu minimum nécessaire pour vivre, à savoir, pour le pays, de 200 \$E.U. en moyenne par mois.

La plupart des concessions visitées au cours de l'étude de cas (67 pour cent) ont confirmé qu'elles n'étaient pas en mesure d'épargner leur salaire. Les principales causes identifiées étaient des prix de ventes bas, des coûts relativement élevés, un nombre important de membres dépendant de cette activité dans les familles, des sources de revenu relativement peu diversifiées.

SERVICES DE MICROFINANCE DANS LE MADRE DE DIOS

Pour accéder aux ressources financières, les récoltants de noix du Brésil profitent surtout des systèmes de paiement anticipé, et les tentatives d'introduire des alternatives financières n'ont pas rencontré beaucoup de succès. Les instruments financiers les plus communément utilisés sont notamment:

- **Les *habilitos* (paiements anticipés).** Afin de garantir un flux de trésorerie suffisant pour achever la récolte et couvrir d'autres besoins liés aux moyens d'existence et les coûts de la récolte, les concessions acceptent les paiements anticipés (*habilitos*), de la part d'intermédiaires (*habilitadores*), au début de la saison de récolte. Les paiements anticipés sont effectués en échange de la garantie selon laquelle la production sera acheminée par l'intermédiaire. Les

prix sont fixés au moment du paiement anticipé et peuvent s'adresser, à la fois aux noix décortiquées et aux noix non décortiquées. Les *habilitadores* peuvent être des entreprises organisées, ou des particuliers de la communauté locale, transformateurs ou simplement intermédiaires qui revendent les noix à un transformateur ou à un exportateur.

- **La vente de noix non décortiquées.** Les noix non décortiquées sont parfois commercialisées en petites quantités, au début de la récolte, afin d'obtenir des fonds de roulement pour poursuivre la récolte et couvrir les dettes. Ces noix peuvent être vendues aux *habilitadores*, ou à d'autres négociants.
- **Les prêts émanant de programmes ciblés.** Quelquefois, les récoltants de noix du Brésil ont eu accès à certains programmes ciblés, tels que Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios de 1998-2002. Cependant, la portée de ces programmes est limitée.
- **Les prêts consentis par des exportateurs.** Dans une mesure très limitée, les cueilleurs peuvent avoir accès à des prêts consentis par des exportateurs. Par exemple, l'Asociación de Castañeros de Madre de Dios a bénéficié d'un prêt de la part de Exportaciones La Selva d'un montant de 8 570 \$E.U., qui a ensuite été distribué aux membres pour qu'ils l'utilisent pour la récolte.

En dehors des banques municipales d'épargne et de crédit, les autres prestataires de microcrédit sont, soit des sources financières informelles ancrées dans la chaîne de production et d'approvisionnement, telles que des vendeurs, exportateurs ou intermédiaires, soit des initiatives émanant du gouvernement et de la coopération internationale.

Banques municipales d'épargne et de crédit

Les trois banques municipales d'épargne et de crédit du département de Madre de Dios sont la Caja Municipal de Tacna, la Caja Municipal de Arequipa et la Caja Municipal de Cuzco. La *Caja Municipal de Tacna* est une des plus importantes du département, avec actuellement 8 000 crédits octroyés et un encours de crédits d'environ 6,8 millions de \$E.U. Elle est considérée comme une institution de pointe au Pérou, présentant un niveau de rentabilité très élevé, un portefeuille de haute qualité et une solide gestion. Des lignes de crédit particulières ont été proposées aux micro- et petites entreprises, ainsi que des hypothèques et des prêts sur gages. Il n'existe pas actuellement d'offre de crédit agricole dans le Madre de Dios, ni de ligne de crédit particulière pour les récoltants de noix du Brésil.

Les prêts aux micro- et petites entreprises ont les caractéristiques suivantes:

- Taux d'intérêt: 2,3 pour cent en moyenne par mois
- Échéance: 6, 12, 18, 24, 36 mois
- Calendrier de remboursement: mensuel ou journalier
- Garanties: nantissement
- Maximum: 35 000 nouveaux soles (S/.) (10 000 \$E.U.)

Les banques municipales d'épargne et de crédit ne tiennent pas de registres indiquant le nombre de récoltants de noix du Brésil ayant souscrit à des prêts. Elles mettent particulièrement l'accent sur l'analyse de la capacité de remboursement

globale du client, prenant en compte les flux de trésorerie dans leur ensemble. Les récoltants de noix du Brésil disposant de stratégies relativement diversifiées pour leur subsistance et d'un certain niveau d'instruction ont davantage accès à leurs services. Ceux qui sont plus exclusivement dépendants de la collecte de noix du Brésil et de l'agriculture de subsistance, en général, n'ont pas accès aux prêts proposés par ces institutions.

Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios

Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios est une association créée pour répondre aux besoins financiers des fermiers, des cueilleurs de noix du Brésil, des petits éleveurs et de ceux qui vivent dans des zones urbaines marginales et travaillent dans le commerce à petite échelle. L'institution a été fondée en 1998 et capitalisée grâce à un accord de coopération Pérou-Canada. Démarrant avec un fonds de 314 000 \$E.U., le programme a concédé des prêts pour approximativement 2,4 millions de \$E.U. en quatre ans, atteignant environ 1 850 clients, 200 desquels étaient des cueilleurs de noix du Brésil. Environ 100 cueilleurs ont obtenu des prêts à n'importe quel moment, et le montant total des prêts accordés à ce groupe s'élevait à 90 000 \$E.U.

Les caractéristiques des prêts accordés par le programme étaient:

- Taux d'intérêt: 2,5 pour cent par mois
- Échéance: 6 à 9 mois, différé d'amortissement de trois mois
- Calendrier de remboursement: mensuel, consécutif au différé d'amortissement
- Garanties: aucune garantie exigée si l'emprunteur n'a pas d'encours de crédits; garanties exigées en cas de refinancement
- Maximum: 7 000 S/. (2 000 \$E.U.)

Des assemblées communautaires se sont réunies pour approuver les prêts au niveau de la communauté. Toutefois, les prêts devenaient ensuite individuels. L'institution n'accorde plus de crédit et est en phase de récupération de 250 000 \$E.U. d'encours de prêts impayés. L'échec du programme peut être imputé à plusieurs facteurs, dont certains ont trait à la gestion. Le manque de supervision à l'égard du contrôle et du suivi des prêts avec les clients sur le terrain était la clé du taux élevé de pertes sur créances irrécouvrables (20 pour cent par an).

Agents de ventes/exportateurs (*habilitadores*)

Ces entreprises se consacrent au traitement, à la commercialisation et à l'exportation de noix du Brésil. Elles sont directement liées aux cueilleurs de noix du Brésil. Afin de garantir leurs sources d'approvisionnement et donc de satisfaire leurs commandes, elles opèrent avec un système de paiement anticipé, ou *habilito*. Depuis novembre 2004, on compte neuf sociétés de transformation/exportation proposant des services de *habilito* dans le département.

Les conditions générales du *habilito* sont:

- Taux d'intérêt: 0 pour cent
- Échéance: 1 à 6 mois, parfois plus si une relation de confiance s'est établie entre la société et le cueilleur

- Calendrier de remboursement: le paiement s'effectue en nature – soit la noix du Brésil avec sa coque, soit sans, selon l'accord établi entre les deux parties. Le paiement a lieu immédiatement après la récolte, ou le décortilage.
- Garanties: certaines sociétés signent des accords de prêt devant un notaire et demandent des garanties. D'autres sociétés recourent à des accords verbaux sans garantie, limitant les formalités à la signature d'un reçu de la part du cueilleur.
- Montant maximum accordé aux intermédiaires: 40 000 S/. (11 500 \$E.U.)
- Montant maximum accordé aux cueilleurs: 5 000 S/. (1 500 \$E.U.)

Le *habilito* est basé principalement sur une relation de confiance et le *habilitador* a recours à ses connaissances locales pour décider à qui accorder un paiement anticipé. Les paiements anticipés à venir dépendront des réponses aux engagements en cours. Toutefois, certaines entreprises exigent également un certain type de garantie. En cas de défaut de remboursement, les sociétés exigent des cueilleurs qu'ils signent des documents de reconnaissance de dette, et de tentative de recouvrement lors de la récolte suivante. Certaines sociétés se remboursent sur les cautions qui ont été placées en garantie. Si aucune garantie n'a été donnée, le remboursement est encouragé par des pressions.

Certaines sociétés exigent que 100 pour cent de la production du cueilleur soit engagée exclusivement aux fins du *habilito*. Le commerce de la noix du Brésil, qui est utilisé pour annuler la créance, peut être évalué à un prix convenu au préalable, ou au prix courant du marché. D'autres sociétés exigent uniquement que le cueilleur paie la valeur de la dette, le reste de la production pouvant être vendu librement.

Intermédiaires

Les intermédiaires sont des particuliers qui placent des *habilitos* et achètent des noix du Brésil pour vendre à des sociétés de transformation/exportation. Ils réalisent leur bénéfice à travers les marges de ventes. Les intermédiaires peuvent traiter en moyenne 60 *habilitos* par récolte, pour un total d'environ 30 000 S/. (8 955 \$E.U.).

Dans certains cas, ces intermédiaires opèrent avec de l'argent provenant des sociétés de transformation/d'exportation, tandis que, dans d'autres, ils opèrent avec leur propre capital. Les conditions des *habilitos* sont semblables à celles des sociétés d'exportation. Toutefois, les intermédiaires ont tendance à opérer dans des espaces de temps plus réduits et à pratiquer un suivi plus intensif que ne le font les sociétés d'exportation. Le *habilito* n'est pas formalisé, et tout au plus un reçu pour le décaissement est signé.

Fondebosque

Bien qu'elle n'octroie actuellement pas de crédit aux cueilleurs de noix du Brésil, FONDEBOSQUE, une fondation privée créée pour acheminer les fonds provenant du Gouvernement péruvien et de la coopération internationale, destinés à renforcer le secteur forestier, a débuté en fournissant un appui à la cartographie des concessions de noix du Brésil. En outre, l'institution a développé un fonds pour offrir du crédit

aux concessions forestières. Ce fonds est capitalisé par AGROBANCO et acheminé par l'entremise de la Caja Municipal de Tacna. À ce jour, les crédits ont été accordés pour l'extraction de bois. Néanmoins, une association de cueilleurs de noix du Brésil a présenté une demande de prêt dans le cadre de ce programme.

FONDEBOSQUE travaille actuellement au développement d'un projet de chaîne d'approvisionnement avec l'Asociación de Castañeros de Alerta, une association de récoltants de noix du Brésil. Le projet, qui représenterait une alternative intéressante au système traditionnel, est appuyé par la société d'exportation, El Bosque, garantie que le montant total sera viré aux récoltants. La société garantirait également l'achat de 100 pour cent de la production de l'Association.

Agrobanco

Contrairement à son prédécesseur, Banco Agrario, AGROBANCO a pour mandat d'opérer selon les conditions du marché et suivant une gestion financière saine. Cela implique qu'elle devrait appliquer des taux d'intérêt suffisamment élevés pour pouvoir générer des profits et qu'elle devrait gérer ses risques de manière opportune. La banque se concentre sur l'appui au développement de chaînes d'approvisionnement, ou de valeurs spécifiques, en intervenant sur les liens, en partant de la production de base jusqu'à la commercialisation. À ce jour, AGROBANCO a agi principalement à travers des opérateurs locaux, qui à leur tour sont en rapport direct avec les clients créditeurs, conformément à une chaîne donnée.

Les prêts accordés aux micro- et petites entreprises par AGROBANCO ont les caractéristiques suivantes:

- Taux d'intérêt: 27 pour cent par an
- Échéance: en fonction de l'activité, 1 an maximum
- Calendrier de remboursement: mensuel, consécutif au différé d'amortissement
- Garanties: garantie réelle, correspondant au double du montant du crédit
- Montant maximum du prêt: 46 000 S/. par client (13 731 \$E.U.)

On a constaté plusieurs problèmes de procédure dans les relations entre AGROBANCO et ses opérateurs locaux, entraînant des retards dans le décaissement des prêts et une frustration parmi les clients potentiels. Vers la fin de 2003, FONDEBOSQUE s'est attelée à développer des projets de chaîne de valeur dans les concessions de bois du Madre de Dios. Toutefois, le projet n'a pas abouti à l'octroi d'un prêt de la part d'AGROBANCO, principalement à cause d'un manque de garanties parmi les membres des concessions.

CONCLUSIONS

Les récoltants de noix du Brésil ne représentent pas un marché intéressant pour les institutions de microfinance, étant donné le temps limité durant lequel les activités sont déroulées et leur mode solitaire d'opérer. Un plus ample développement des micro-entreprises et de leurs associations sera nécessaire pour attirer des financements plus focalisés en dehors du secteur informel.

Une option alternative pour le financement des récoltants serait de se concentrer sur le système des moyens d'existence dans son ensemble, au lieu de prendre en

compte uniquement les activités relatives à la noix du Brésil. Pour les récoltants, établis dans des agglomérations urbaines, autour de Puerto Maldonado, cette option est plus immédiatement accessible, considérant leurs activités diversifiées pour assurer les moyens d'existence, qui attestent d'une majeure stabilité et rentabilité. Pour ceux qui dépendent davantage des activités agricoles, en complément de l'extraction de noix du Brésil, les limitations sont plus importantes.

Le système de *habilito* satisfait un besoin important, à la fois pour les récoltants de noix du Brésil et pour les sociétés de transformation et d'exportation. Les sociétés de transformation et d'exportation sont personnellement intéressées par l'assurance que les récoltants sont à même d'assumer leur rôle au sein de la chaîne d'approvisionnement. Pour cette raison, ils sont prêts à risquer avec leurs propres fonds pour financer ces activités. Ils se servent d'une connaissance approfondie du récoltant individuel pour minimiser les risques, prêtant uniquement à ceux jouissant d'une bonne réputation et d'une capacité de remboursement élevée. Sans ces fonds, la plupart des récoltants ne seraient tout simplement pas en mesure de dérouler leurs activités de récolte.

En même temps, de nombreuses compagnies ont exprimé une préférence en faveur de l'introduction de services financiers spécialisés dans ce système. Cela leur permettrait de minimiser leurs risques et de se concentrer sur le processus de commercialisation. L'inconvénient, pour les sociétés de transformation et d'exportation, est qu'elles devraient lutter pour obtenir des approvisionnements aux meilleurs prix, ou aux conditions d'achat des récoltants. Les récoltants seraient à même de vendre au plus offrant et ne seraient pas limitées par des prix d'achat préalablement établis. Cependant, des sources alternatives impliqueraient le paiement d'un taux d'intérêt et le respect de dates de remboursement et de montants spécifiques, en espèces. Le système de *habilito*, d'un autre côté, permet un maximum de flexibilité du point de vue de l'échéancier de remboursement.

Récemment, le système péruvien de concession forestière a été sensiblement révisé et, depuis 2003, des concessions pour les produits forestiers non ligneux ont été accordées. De nombreuses règles du jeu sont encore floues, et ce manque de transparence favorise également un sentiment de risque diffus parmi les institutions financières. Des règles plus claires, à côté d'institutions de microfinance globalement plus solides, pourraient contribuer à rendre les services financiers plus efficaces pour le secteur.

Récemment, de nouvelles alliances se sont forgées entre des intervenants de la chaîne d'approvisionnement, des institutions financières et des organismes semi-étatiques. Ces alliances peuvent offrir de futures alternatives pour rendre les services financiers plus lestes et accessibles aux récoltants. Si le crédit est considéré comme un tout pour les membres de l'alliance, les limites imposées par la courte durée des prêts peuvent être minimisées, dans la mesure où les activités de transformation et de commercialisation requièrent des durées supérieures.

Un certain nombre d'améliorations essentielles dans l'environnement global de l'industrie péruvienne de la noix du Brésil pourraient aboutir à des options financières améliorées, notamment:

- *La poursuite de la rationalisation et de la formalisation du processus de concession pour offrir une sécurité accrue aux récoltants.* Cela devrait entraîner des niveaux d'investissement plus élevés dans les concessions et donc améliorer la rentabilité. De plus, un accès plus sûr aux concessions devrait sécuriser davantage les institutions financières, à l'égard des flux probables de trésorerie des récoltants de noix du Brésil.
- *Une plus ample organisation de la part des récoltants.* C'est un élément clé du développement d'un cadre de négociation plus équitable entre les récoltants et les sociétés de transformation et d'exportation. Des efforts pour améliorer la transparence des coûts de transformation et des prix des marchés, iraient également dans le même sens.

8. Conclusions

Le financement des activités forestières renvoie à des besoins et contraintes spécifiques: les petites entreprises ont besoin de planter, d'acheter et de transformer des approvisionnements, d'innover, d'améliorer leur productivité et de se moderniser en permanence. Leurs besoins financiers impliquent différents services de microfinance: des prêts à court terme pour financer des intrants tels que des fertilisants ou de la main-d'œuvre, le stockage, la transformation des produits; des prêts à moyen et long termes pour le matériel et les semis, etc.; de l'épargne pour faciliter la consommation et aplanir les inégalités de flux de trésorerie et pour constituer des avoirs pour couvrir les besoins d'investissement; de l'assurance pour protéger leurs récoltes et assurer le remboursement du prêt, et des services de paiement.

La demande de services de microfinance provenant des petites entreprises a des caractéristiques extrêmement diverses, qui varient en fonction de la zone écologique rurale, du type d'activité, du degré de diversité et d'intensité des systèmes de production, du type de micro-clients, et du degré d'intégration du marché. Cela implique que des produits de microfinance standardisés ne répondent pas toujours à leurs besoins financiers et que des services de microfinance plus ciblés peuvent être nécessaires.

Le financement des petites entreprises forestières comporte un niveau de risques élevé, du point de vue climatique et économique, qui sont souvent des covariantes et donc plus difficile à gérer à travers les mécanismes habituels utilisés en microfinance, tels que le crédit solidaire.

Le revenu du ménage provenant d'une petite entreprise est souvent intégré aux autres budgets du ménage, souvent moins sujets à risques et plus susceptibles de générer des revenus à court terme que ne le sont les activités forestières. Le financement d'activités forestières et non, la consommation et les investissements du ménage sont interchangeables dans la pratique du ménage; il est parfois difficile de lier des financements à une unique activité spécifique.

Le tableau 3 esquisse en termes généraux l'importance des différents services de microfinance, dans le cas des activités liées au bois et aux produits forestiers non ligneux, sur la base des précédentes sections de cette publication. Les besoins en capital et en financement des petites entreprises offrant des services d'écotourisme, seront pour la plupart liés aux activités non directement corrélées à la foresterie, telles que la création de sites naturels, et au capital circulant pour gérer les installations et les dépenses en services collectifs. Pour les petites entreprises spécialisées dans les combustibles ligneux, l'accès à la finance n'a pas été identifié comme une contrainte majeure dans le déroulement de leurs activités; les besoins en services de microfinance des ménages traitant le bois de chauffe seraient les besoins types des ménages ruraux.

TABEAU 3
L'importance de divers services de microfinance pour différentes petites entreprises forestières

Service	Bois	Produits forestiers non ligneux
Épargne	Élevée – pour générer des avoirs afin de financer des investissements à fort coefficient de capital	Élevée – pour compenser les effets saisonniers et les périodes d'immobilisation dues aux pénuries de matières premières
Crédit individuel	Élevé – la flexibilité est importante pour les entreprises plus développées, et pour celles qui ont des besoins financiers spécifiques	Faible – le manque de garantie est un problème commun
Crédit de groupe	Modéré – lorsque les coûts d'accès rendent le crédit individuel prohibitif	Élevé – des prêts davantage standardisés avec habituellement des taux d'intérêt inférieurs et des garanties sociales
Microcrédit à court terme	Modéré – pour financer les investissements courants et le capital circulant, après la plantation d'arbres	Élevé – pour financer les besoins en fonds de roulement
Microcrédit plus important, à long terme	Élevé – pour financer les investissements requis pour la plantation d'arbres (en alternative à la participation au capital) Élevé – pour financer l'achat de matériel (en alternative au crédit-bail)	Faible à modéré – si possible, pour financer l'achat de matériel de transformation (en alternative au crédit-bail)
Crédit-bail	Élevé – pour l'achat de matériel	Modéré - pour l'achat de matériel
Participation au capital	Élevée- pour financer les investissements requis pour la plantation d'arbres	Faible – surtout pour d'éventuelles activités de transformation, à fort coefficient de capital, comportant de forts risques
Micro-assurance	Élevée – assurance des récoltes et des biens Élevée – pour le remboursement de prêt dans le cas d'activités comportant de forts risques	Modérée Élevée - pour le remboursement de prêt dans le cas d'activités comportant de forts risques
Envois de fonds	Modérés – pour contribuer à soutenir le revenu du ménage	Élevés – pour financer le capital circulant et compenser les effets saisonniers

L'accès limité aux services de microfinance est un obstacle au développement des petites entreprises dans le secteur forestier. La nature de leurs activités et le fait qu'elles sont généralement localisées dans des zones d'accès reculé, représentent un défi et un coût particuliers pour les institutions de microfinance qui essaient de les atteindre. Cependant, l'expérience au niveau mondial indique qu'il est possible de fournir avec succès des services de microfinance, c'est-à-dire de façon durable, même dans des environnements ruraux difficiles.

Plusieurs facteurs clés et interventions des gouvernements, vouées à élargir la portée des institutions de microfinance jusqu'aux petites entreprises, comprennent: l'établissement d'un cadre politique favorable à la microfinance, l'assurance d'un régime foncier et de droits de propriété appropriés, la fourniture de services

d'appui aux entreprises et d'infrastructures de marché soutenant la production et la commercialisation, et la valorisation de la capacité des institutions de microfinance à offrir des services efficaces à de telles entreprises.

CADRE POLITIQUE FAVORABLE

Tout d'abord, les gouvernements devraient s'assurer que des politiques financières, un régime foncier et des infrastructures appropriés sont en place pour aider les petites entreprises forestières à accéder à des services de microfinance solides et fiables. Des taux d'intérêt plafonnés limitent la capacité des institutions de microfinance de parvenir à la viabilité et donnent à davantage de ménages un accès permanent à leurs services. Des programmes de crédit ciblé concessionnel, le plus souvent aux prises avec de faibles taux de recouvrement des prêts, compromettent le développement d'une microfinance pérenne et déforment le marché. Les institutions de microfinance rurale ne devraient pas être contraintes à proposer aux petites entreprises des produits financiers de qualité inférieure, ou de risquer de diminuer la qualité de leur portefeuille, par exemple, en imposant des quote-parts obligatoires au crédit forestier. De saines procédures financières et une autonomie de gestion des institutions de microfinance devraient être respectées. Comme il a été noté dans le cas du Soudan, un cadre juridique inadéquat, à la fois du point de vue du régime foncier que des politiques de microfinance, peut entraver le développement de solides institutions de microfinance, capables de s'autofinancer continuellement, et la présence de programmes de crédit concessionnel peut encourager des habitudes de crédit incorrectes de la part des clients.

Pour créer des avantages plus importants, et à plus long terme, les gouvernements devraient établir un environnement politique favorable en mesure:

- d'assurer un environnement macroéconomique stable, un cadre réglementaire approprié à la microfinance et un régime foncier et des droits de propriété adéquats;
- de stimuler le développement de services de microfinance ciblés vers les pauvres;
- de promouvoir la concurrence et la pénétration des institutions de microfinance sur les marchés, tout en assurant la protection des consommateurs.

Le cas des entreprises forestières communautaires du Petén, Guatemala, montre comment des droits de propriété forestière clairs et l'établissement juridique des concessions forestières ont conduit avec succès deux banques, BANRURAL et Bancafé, à prêter service à des petites entreprises de l'industrie du bois. Accepter des prix permettant de couvrir les coûts et promouvoir la concurrence et l'efficacité institutionnelle, tout en se concentrant sur la transparence des prix, facilitera une baisse des taux d'intérêt à terme. Selon le GCAP, dans quatre marchés prometteurs non concernés par les taux d'intérêt plafonnés, le rendement du portefeuille de microfinance a diminué, de 57 pour cent, en 1997, à 31 pour cent, en 2002. Sur la même période, les charges d'exploitation totales ont baissé de 38 à 24 pour cent. Cette tendance à la baisse a été principalement attribuée à des améliorations de l'efficacité stimulées par la concurrence (GCAP, 2004).

SERVICES D'APPUI AUX ENTREPRISES, FACILITATION SOCIALE ET INFRASTRUCTURES RURALES

Pour tirer parti de façon rentable des services de microfinance, les petites entreprises doivent être économiquement viables et saines. Les services de vulgarisation forestière et d'appui aux entreprises sélectionnent des entrepreneurs forestiers potentiels, proposent une formation aux innovations rentables (produits, processus d'entreprise, technologie) et offrent un appui à la commercialisation, tous des moyens de préparer de telles entreprises aux initiatives de microfinance. C'est ce qu'illustre le cas du MEDEP, au Népal, où la fourniture de services d'appui aux entreprises et le suivi après la création de l'entreprise sont les facteurs clés de son succès. Au Petén, l'appui considérable des prestataires de services techniques et d'appui aux entreprises, en même temps que le succès de l'organisation et de la solidarité entre les entreprises communautaires, ont facilité l'accès des petites entreprises aux banques commerciales. Afin de soutenir la durabilité et les avantages que représentent l'accès des petites entreprises aux services de microfinance dans le Petén, la société de commercialisation et marketing, Forescom, a été créée pour garantir aux producteurs de meilleures conditions de vente. À mesure que les petites entreprises se développent, les services d'appui aux entreprises devraient également se déployer et satisfaire l'évolution de leurs besoins.

Lors du ciblage des zones et communautés défavorisées, un appui à la mobilisation sociale peut aussi être nécessaire, et doit demeurer séparé de l'intermédiation financière. L'intermédiation sociale devrait appuyer: la construction d'une sensibilisation des petites entreprises aux services de microfinance; la diffusion de l'information sur les institutions de microfinance; le développement d'une alphabétisation de base, de l'apprentissage du calcul et d'une formation professionnelle à l'intention des femmes, des peuples autochtones et autres groupes défavorisés; et la mobilisation et l'établissement de groupes autonomes pour participer aux marchés de la microfinance. Lors de l'appui à l'essor des services de microfinance destinés aux petites entreprises, les gouvernements et les donateurs ne devraient jamais perdre de vue l'importance d'accompagner la facilitation de la microfinance du soutien commercial et social nécessaires.

Des investissements dans les télécommunications de base, les routes et l'instruction peuvent aussi sensiblement contribuer au succès de la microfinance dans les zones rurales, à la fois en augmentant les futures retombées économiques des petites entreprises et en réduisant les coûts de transaction pour les institutions de microfinance.

AMÉLIORATION DES CAPACITÉS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

L'expérience a démontré que les institutions de microfinance nécessitent souvent plusieurs années pour couvrir leurs coûts et établir une échelle d'activités suffisante et une solide organisation institutionnelle. En particulier, dans des zones caractérisées par de faibles niveaux d'activité économique et pénétration des institutions et services de microfinance, dans lesquelles les petites entreprises sont les plus appelées à opérer, des appuis à long terme octroyés par des donateurs (subventions) peuvent être nécessaires pour aider à la création d'institutions de

microfinance. Des mécanismes de démarrage rapide, tels que l'octroi de dons de contrepartie, des taux d'intérêts temporairement subventionnés pour des prêts à long terme, et des participations au capital à des conditions particulièrement favorables, peuvent être envisagés, mais devraient être accompagnés de procédures garantissant un accès équitable et un bon ciblage. Étant donné que ces arrangements initiaux devraient être considérés comme temporaires, leur conception devrait s'assurer qu'ils complètent et accélèrent le développement d'institutions de microfinance pérennes au lieu de les substituer. De solides institutions de microfinance auront la capacité de mobiliser des ressources sur le marché, de proposer des services de microfinance requis par les pauvres, de minimiser les coûts de transaction et d'offrir des prix compétitifs.

La décision d'appuyer une intervention de microfinance rurale devrait reposer sur la perspective d'une institution de microfinance qui atteint le double objectif de portée et de pérennité dans un laps de temps raisonnable, préalablement concordé. À cette fin, une assistance technique de haute qualité, et ciblée, devrait aider l'institution de microfinance à adopter des technologies et services de microfinance appropriés aux petites entreprises, et à améliorer leur performance financière et de gestion. Les domaines dans lesquels les gouvernements et donateurs devraient le mieux concentrer leur action comprennent: le renforcement des capacités institutionnelles et humaines des institutions de microfinance, notamment la formation concernant les petites entreprises et leurs activités; l'amélioration de l'infrastructure financière; l'exposition aux meilleures pratiques et leur promotion; la transparence de l'information; l'appui à la réduction des coûts de transaction, à l'innovation dans la production, et à la mobilisation commerciale de ressources. Ce sont des compétences financières inadéquates, des difficultés de mobilisation de l'épargne et d'accès au financement à long terme, et le manque de produits de microfinance intéressants, qui entravent le succès de l'association d'épargne et de crédit EGAPA, au Soudan.

Des interventions de soutien importantes, susceptibles d'accroître sensiblement la performance du secteur de la microfinance dans un pays ou une région, comprennent: le reclassement et l'intégration des institutions financières informelles (enregistrement, établissement de rapports, statut juridique, questions prudentielles, supervision); l'appui aux liaisons et réseaux entre institutions de microfinance et l'établissement de services faitiers; le rapprochement des banques avec les institutions de microfinance informelles locales; et la transformation des banques de développement agricole en des prestataires pérennes de finance agricole et autres services de microfinance.

Afin de devenir complètement pérennes et d'étendre leurs services aux pauvres, dans des zones faiblement peuplées et d'accès reculé où opèrent la plupart des petites entreprises, les institutions de microfinance devront développer des produits novateurs, des mécanismes de diffusion et des technologies financières pour rompre ces barrières et abaisser les coûts. En outre, elles devront établir des liaisons durables entre les institutions financières plus officielles et les prestataires de services informels. La distribution des services de microfinance aux petites

entreprises devrait impliquer un degré d'engagement des clients supérieur et une répartition du travail entre les représentants des emprunteurs et les agents de crédit de l'institution de microfinance. Par exemple, le recours aux méthodes de crédit de groupe peut réduire le nombre et la durée des transactions individuelles.

En dépit de ses rigidités, le crédit de groupe, avec ses coûts de transaction et risques limités, est un puissant mécanisme pour atteindre les entreprises plus petites et les ménages plus pauvres, faute de quoi certains d'entre eux n'auraient accès à aucun service de microfinance. Les substituts de garanties, tels que la caution solidaire du groupe, aident les prêteurs et les emprunteurs à surmonter certains problèmes liés à la disponibilité et à l'efficacité des garanties conventionnelles, dans les zones rurales et forestières. Des stratégies de classement des clients, appliquées aux groupes, basées sur le principe de l'accroissement de la dimension du prêt et de l'échéance en fonction du succès du remboursement, aident la clientèle à établir un dossier de suivi avec l'institution de microfinance. Cela réduit l'importance de la garantie tangible conventionnelle, tout en consentant une augmentation des entités des prêts. Le crédit de groupe est également un outil précieux de réduction des coûts nécessaires aux institutions de microfinance pour atteindre les petites entreprises. En plus de la réduction des coûts de transport et de transaction, il exige moins de connaissances de la production forestière, considérant le filtrage effectué par les pairs et les pressions qu'ils exercent aux fins du remboursement, et il aide les institutions de microfinance à parvenir à la pérennité financière en appliquant des taux d'intérêt inférieurs. Les modalités du crédit de groupe (basées sur la création du groupe, la formation, la préparation des plans de développement, et la garantie de remboursement), associées aux services d'appui aux entreprises, ont été introduire de manière efficace dans l'approche du MEDEP destinée à accroître l'étendue de sa portée.

Pour les petites entreprises parvenues à un développement économique plus important, et dont la demande en services de microfinance est davantage diversifiée, et pour celles qui sont susceptibles d'avoir des besoins financiers plus hétérogènes, en termes de montants, durée et conditions de remboursement, le crédit de groupe peut ne pas représenter la meilleure option. Les micro-entrepreneurs qui contractent des prêts individuels auprès d'institutions de microfinance sont en mesure de démarrer leur prêt à la date de leur choix, et les conditions de prêt et fréquences de remboursement semblent mieux à même de s'adapter à leurs besoins. Dans le cadre de la logique du prêt individuel, les clients n'ont pas à assumer le risque de garantir les prêts, qui grave sur tous les membres dans un groupe solidaire.

En proposant des services financiers à la fois de groupe et individuels, les institutions de microfinance peuvent maximiser leur portée, s'appuyant sur les mêmes infrastructures de distribution et connaissances acquises du secteur. Pour maintenir la pérennité, des taux plus élevés peuvent être appliqués à des produits flexibles individuels, qui seront plus onéreux mais seront destinés à des entreprises plus dynamiques du point de vue économique. Le maintien de produits de groupe à prix modérés peut procurer aux institutions de microfinance une source de revenu rentable, contribuant ainsi à leur performance financière globale. La diversification des services de microfinance par l'élargissement de la gamme de produits de crédit et

d'épargne disponibles, l'accroissement de la clientèle, et l'établissement d'opérations dans des régions plus favorables, afin de compenser les risques encourus dans les zones reculées, les aidera à devenir pérennes.

D'autres mesures possibles de réduction des coûts de transaction comportent: le recours aux substituts de garanties, tels que le nantissement des biens forestiers; l'automatisation des opérations bancaires et des améliorations dans les systèmes d'information de gestion et le logiciel de crédit; l'introduction de systèmes d'incitations du personnel liés à la performance des filiales et des agents de crédit individuels; la réduction de documents, délais et contrôles bureaucratiques excessifs.

Les institutions et autorités locales, telles que le personnel d'encadrement agricole et les forestiers, peuvent jouer un rôle important dans l'aide aux institutions de microfinance. Elles peuvent filtrer les clients et aider les institutions de microfinance à discerner les activités économiques pour lesquelles les clients entendent emprunter et les risques que cela comporte. Elles peuvent superviser les prêts et imposer le remboursement, contribuant ainsi à la réduction des coûts de transaction. Le cas des récoltants de noix du Brésil, au Pérou, montre qu'en l'absence d'un appui adéquat à la sensibilisation, les activités économiques exigeant une connaissance du secteur peuvent dissuader les institutions de microfinance de pénétrer sur le marché, même lorsque d'autres intervenants de la chaîne d'approvisionnement ont réussi à offrir des services de microfinance rentables. Les négociants de gomme arabique d'un village du Soudan sont en mesure d'opérer avec des marges de profit élevées, prêtant sur la base de garanties personnelles, grâce à leur connaissance du secteur et au nombre limité d'institutions de microfinance concurrentes.

Étant donné que les petites entreprises spécialisées dans la production de bois sont susceptibles de nécessiter des prêts à plus long terme que ce que propose traditionnellement le microcrédit, le gouvernement et les donateurs devraient également aider les institutions de microfinance à accéder à des fonds, à long terme, à des coûts abordables, leur permettant ainsi de s'engager dans un financement forestier à plus long terme. Il importe que les institutions de microfinance accèdent à des sources à plus long terme pour une meilleure correspondance des biens avec les avoirs, par exemple, en émettant des obligations, ou en attirant les investissements en capital de nouveaux actionnaires.

Il est important de noter que le microcrédit ne doit pas être accordé dans tous les cas, ni se substituer au développement institutionnel. Si les conditions sont trop hostiles, ce qui peut être le cas dans des zones marginales aux infrastructures fragiles et aux cadres politique et macroéconomique instables, des efforts devraient être concentrés, tout d'abord, sur le déploiement d'une épargne appropriée, puis sur la création d'un environnement propice au développement de systèmes financiers sains.

L'accent devrait être placé sur la fourniture de services de microfinance aux ménages ruraux, plutôt que sur le crédit à l'arboriculture. Lorsque cela est possible, le financement devrait répondre à l'ensemble des besoins financiers des activités des ménages ruraux et à leur capacité de remboursement, et non servir à financer uniquement des investissements spécifiques des petites entreprises. Alors que le calendrier de remboursement pour des prêts à finalités productives devrait se baser

ENCADRÉ 20

Propositions d'appui du gouvernement et d'institutions de microfinance appropriées en faveur des petites entreprises

Appui du gouvernement

Cadre réglementaire de microfinance favorable

Régime foncier et droits de propriété

Développement de services de microfinance répondant à des besoins de financement à plus long terme, plus fortement risqués

Appui à la réduction des coûts de transaction et aux exigences de garanties conventionnelles

Fourniture de micro crédit-bail encouragée

Mobilisation sociale grâce au personnel d'encadrement sur le terrain et aux forestiers facilitant l'accès aux institutions de microfinance

Accroissement de l'appréciation et la capacité qu'ont les institutions de microfinance d'évaluer les petites entreprises

Appui à la transformation et à la commercialisation

Services d'appui aux entreprises et facilitation de la microfinance

Encouragement au reclassement des institutions de microfinance, et renforcement des liaisons entre institutions de microfinance

Liaison des petites entreprises et des investisseurs potentiels pour fournir un capital social à plus long terme, pour des investissements plus risqués

Participations au capital

Dons de contrepartie

Institutions de microfinance

Des banques pour la mobilisation de l'épargne, lorsque les dépôts d'épargne font défaut

Des coopératives de crédit et ONG avec des fortes compétences en facilitation, lorsque les coûts de transaction sont très élevés, ou les objectifs sociaux prééminents

Des ONG, lorsque les préoccupations et objectifs environnementaux spécifiques sont importants

Des ONG, ou coopératives de crédit, pour la participation au capital

Des banques pour des prêts plus importants, et plus sophistiqués financièrement, et pour la fourniture de crédit-bail et de services de micro-assurance

sur les estimations de flux de trésorerie générés par les investissements, les flux de trésorerie provenant d'autres activités des ménages peuvent servir de source de financement supplémentaires pour rembourser le prêt. Certaines institutions de microfinance ont répondu à ce problème en fondant leur décision de prêter sur la réelle capacité de remboursement des ménages ruraux, sans procéder à aucune évaluation des investissements, ou activités, nouvellement proposés. Les méthodes d'évaluation des prêts qui prennent en compte les activités de toute la famille et les flux de trésorerie des ménages, au lieu de se concentrer uniquement sur les flux de trésorerie d'activités

d'investissement spécifiques des petites entreprises, peuvent contribuer à développer des opportunités de crédit. Dans le cas de la récolte de la noix du Brésil, au Pérou, et dans des cas similaires, ce peut être la meilleure approche pour réduire le risque de crédit des clients et surmonter les effets saisonniers et les problèmes liés à la production.

Les services de microfinance devraient offrir aux petites entreprises un choix de plusieurs options de financement adaptées à des stratégies hétérogènes d'investissement et de production. Dans les zones marginales, où prévalent des activités à faible rendement, les groupes autonomes ou coopératives de crédit, qui sont orientés vers l'épargne et opèrent au coût nominal, ou les ONG de microfinance à forte orientation sociale et dont la portée est focalisée sur la pauvreté, peuvent s'avérer plus opportuns. Dans les zones ayant un potentiel élevé de bon rendement économique et de petites entreprises rentables, les larges coopératives de crédit et les banques rurales et commerciales, offrant des solutions individuelles et de groupe, peuvent se révéler plus appropriées.

L'encadré 20 fournit une liste d'initiatives gouvernementales qui peuvent appuyer de façon positive le développement de la microfinance en faveur des petites entreprises, indiquant les institutions les plus adaptées à fournir des services de microfinance destinés aux petites entreprises.

Bibliographie

- Alip, J. A. B. et Dimaculangan, A.M.** 2004. *CARD Mutual Benefit Association Inc.: an innovation in the microfinance industry in the Philippines.*, Centre pour l'agriculture et le développement rural, San Pablo, Philippines.
- Alvarado, J. et Galarza, F.** 2003. ANED, Bolivie: pioneering rural microleasing. *Dans* M.D. Wenner, J. Alvarado et F. Galarza, *Promising practices in rural finance: experiences from Latin America and the Caribbean*. Centro Peruano de Estudios Sociales, Banque interaméricaine de développement, Academia de Centroamerica, Lima, Pérou. Disponible à l'adresse: www.iadb.org/sds/ENV/publication/publication
- Association for Social Advancement (ASA).** 2003. *Annual Report 2003*. Bangladesh. Disponible à l'adresse: www.asabd.org
- Auren, R. et Krassowska, K.** 2004. *Small and medium forestry enterprises in Uganda: How can they be profitable, sustainable and poverty reducing? A review of key issues*. Disponible à l'adresse: www.iied.org
- Bamako.** 2000. *Leasing: a new option for microfinance institutions*. Note technique n° 6. de Advancing Microfinance in West Africa Conference, Bamako, Mali. Disponible à l'adresse: www.intercooperation.ch/finance/download/divers/leasing-west-africa.pdf
- Banque asiatique de développement (BAsD).** 2000. *Finance for the poor: microfinance development strategy*. Disponible à l'adresse: www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance
- BAsD.** 2004. *Microfinance and Employment project in Papua New Guinea*. Disponible à l'adresse: www.adb.org/microfinance
- Bhattarai, T. N.** 1998. *Charcoal and its socio-economic importance in Asia: prospects for promotion*. Disponible à l'adresse: www.rwedp.org/p_charcsocio.html
- FAO.** 2002. *A guide to gender-sensitive microfinance*. Disponible à l'adresse: www.fao.org/sd/SEAGA/downloads/En/Microfinanceen.pdf
- FAO.** 2003. *Term financing in agriculture: a review of relevant experiences*. Disponible à l'adresse: www.fao.org/tc/tci/sectors/Finlgtm.htm
- FAO.** 2004. *The impact of certification on the sustainable use of shea butter (Vitellaria paradoxa) in Ghana*. Par P. Lovett. Rome.
- FIDA.** 2004a. *Making a difference in Asia and the Pacific*. Bulletin n° 1. Novembre/décembre 2004. Rome.
- FIDA.** 2004b. *Envois de fonds*. Rome.
- FIDA.** 2004c. *Politique en matière de finance rurale*. Rome.
- Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (GCAP).** 1997. *The challenge of growth for microfinance institutions: the BancoSol: CGAP experience*. Disponible à l'adresse: www.Bancosol.com.bo
- GCAP.** 1999. *Format for appraisal of microfinance institutions*. Disponible à l'adresse: www.cgap.org

- GCAP. 2003. *Preliminary donor guidelines for supporting microinsurance*. Disponible à l'adresse: www.cgap.org
- GCAP. 2004. *Interest rate ceilings and microfinance: the story so far*. Occasional Paper n° 9. Disponible à l'adresse: www.cgap.org
- Landell-Mills, N. et Ford, J. 1999. *Privatising sustainable forestry. A global review of trends and challenges*. Institut international pour l'environnement et le développement. Disponible à l'adresse: www.iied.org
- Lewis, F., Horn, J., Howard, M. et Ngubane, S. 2004. *Small and medium scale enterprises in the forestry sector in South Africa: an analysis of key issues*. Disponible à l'adresse: www.iied.org
- May, P.H., Goncalves da Vinha, V. et Macqueen, D.J. 2003. *Small and medium forest enterprise in Brazil*. Disponible à l'adresse: www.iied.org
- Owens, J. 2003. The Partner Savings Plan of the Workers Bank, Jamaica: lessons on microsavings from ROSCAs. Dans J. Alvarado, F. Galarza et M.D. Wenner *Promising practices in rural finance: experiences from Latin America and the Caribbean*. BID.
- Perum Pegadaian. 2003. *Annual Report 2002*. Indonésie.
- Robinson, M.S. 2002. *The microfinance revolution. Vol. 2: lessons from Indonesia*. Banque mondiale, Washington, États-Unis,.
- Thomas, R., Macqueen, D., Hawker, Y. et DeMendonca, T. 2003. *Small and medium forest enterprises in Guyana*. Disponible à l'adresse: www.iied.org
- Westley, G.D. 2004. *A tale of four village banking programs: best practices in Latin America*. Best Practices Series. Département du développement durable, BID, Washington, États-Unis.