

# Financement des investissements agricoles à terme



NOUVEU REGARD SUR LE FINANCEMENT AGRICOLE  
NO. 7

**FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS  
AGRICOLES À TERME**

**FRANK HOLLINGER**

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)  
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Rome, 2012

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.

Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement celles de la FAO.

ISBN 978-92-5-207224-9

Tous droits réservés. La FAO encourage la reproduction et la diffusion des informations figurant dans ce produit d'information. Les utilisations à des fins non commerciales seront autorisées à titre gracieux sur demande. La reproduction pour la revente ou à d'autres fins commerciales, y compris à des fins didactiques, pourra être soumise à des frais. Les demandes d'autorisation de reproduction ou de diffusion de matériel dont les droits d'auteur sont détenus par la FAO et toute autre requête concernant les droits et les licences sont à adresser par courriel à l'adresse [copyright@fao.org](mailto:copyright@fao.org) ou au Chef de la Sous-Division des politiques et de l'appui en matière de publications, Bureau de l'échange des connaissances, de la recherche et de la vulgarisation, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italie.

© FAO 2012

---

## PRÉFACE

De nombreux investissements indispensables aux activités de production agricole requièrent la mobilisation d'importants capitaux et de longues périodes de gestation. Les sommes investies exigent de longues périodes d'amortissement. Ces investissements nécessitent d'avoir recours à des produits de financement à terme comme les prêts à moyen ou long terme, le crédit-bail ou des produits de financement par le moyen de prise de participations. Les acteurs économiques potentiellement intéressés par ce type de produits financiers sont les exploitants agricoles, les petites entreprises ou les micro-entreprises rurales qui ont «grandi» en dehors du cadre des programmes de microfinancement rural, de nombreux clients réguliers d'anciennes banques agricoles et des exploitants agricoles n'ayant jamais bénéficié de financement à terme de quel type que ce soit.

Les contraintes générales pesant sur les activités de crédit agricole, relatives aux risques encourus et aux coûts de transaction et alourdies par l'étalement dans le temps particulièrement long que nécessitent des prestations de financement à terme, rendent la fourniture de ce type de prestations particulièrement complexe pour les institutions financières rurales. Sans financement à terme, les exploitants agricoles les plus entreprenants et ayant un fort potentiel de développement voient leur capacité limitée dans le fait de pouvoir réaliser des investissements qui pourraient améliorer la productivité ou dans le fait de pouvoir profiter de nouvelles opportunités de marché. Sur le plan macroéconomique, le fait de ne pas pouvoir disposer de produits de financement à terme adéquats a des répercussions économiques, entraînant un ralentissement de la croissance et une concurrence affaiblie dans le secteur agricole, réduisant d'autant les possibilités de développement rural et de recul de la pauvreté.

Cette publication traite des différents moyens dont les institutions financières rurales peuvent fournir des prestations de financement à terme en adaptant produits financiers et techniques de financement à la capacité d'autofinancement et au profil de risques propres à une clientèle rurale et à des investissements agricoles. Elle présente le résultat de recherches menées sur des prestataires de financement à terme dans plusieurs régions du monde. Elle aborde également des problèmes transversaux relatifs au contexte économique, aux cadres législatifs et institutionnels et aux politiques qui jouent un rôle dans l'offre et la demande relatives au financement à terme: amélioration des cadres législatifs et institutionnels concernant le régime des prêts garantis, réduction des asymétries concernant les questions de trésorerie, gestion des risques systémiques et des risques liés à la problématique des prix. Les principales dimensions de ces problèmes sont abordées afin d'apporter aux gouvernements et bailleurs de fonds des éléments leur permettant de soutenir les institutions financières et leurs clients, et de mener des réformes politiques et autres mesures complémentaires.

Cette publication est un nouveau volume de la série *Agricultural Finance Revisited*, fruit d'une collaboration FAO/GTZ\*. En traitant plus spécifiquement du financement des investissements à long terme, elle complète les volumes 3 et 4 de cette même série.

1. Nouveau regard sur le financement agricole: pourquoi?
2. Le financement agricole: ajuster les politiques
3. Meilleures pratiques de crédit agricole
4. Sources des fonds du crédit agricole
5. Règles prudentielles et contrôle du financement agricole
6. Améliorer les capacités de gestion financière des ménages ruraux
7. Financement des investissements à terme agricole

D. Baker  
 Chef  
 Service de la gestion,  
 de la commercialisation  
 et des finances agricoles  
 FAO

J. Lange  
 Responsable de la Division  
 Développement économique  
 et emploi  
 GTZ

---

\* Depuis le 1er janvier 2011, la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH fédère l'expertise de longue date du DED, de la GTZ et d'Inwent. Comme cette publication date de 2004, nous avons conservé, dans cette réimpression, les noms que portaient les organisations à l'époque, notamment celui de la GTZ. Il se peut également que les personnes mentionnées dans cette réédition aient changé de fonction entre-temps.

---

## REMERCIEMENTS

L'auteur remercie toutes les personnes qui ont apporté leur contribution à la réalisation de cette publication et aux travaux de recherche effectués. Un remerciement tout particulier à Richard Roberts et à Anthon Slangen pour leur précieux soutien tout au long des différentes phases d'élaboration de cette publication. L'auteur souhaite témoigner sa plus grande estime à Doyle Baker, Andrew Shepherd et David Kahan (pour la FAO), et à Thorsten Giehler et Dirk Steinwand (pour la GTZ), pour le temps et les efforts qu'ils ont consacrés à la relecture et aux commentaires apportés aux différentes ébauches préliminaires.

Un grand remerciement pour leurs commentaires et leurs suggestions à Juan Buchenau (*International Project Consult*), à Manfred Zeller (Université de Goettingen) et à Richard Meyer (Université de l'Ohio); un grand remerciement également à Heywood Fleisig, (*Center for the Economic Analysis of Law*), à John Lindsay et à David Palmer (FAO) pour leur précieuse contribution.

Ces recherches n'auraient pas été possibles sans le concours de Fabiana Pastor, Rosario Henriquez de Guereca (Bolivie), Alex Buenaventura et Kathryn Lopez (Philippines), Nipath Kwasakul (Thaïlande), Paul Zille, Gerhard Coetzee et Johann Haman (Afrique du Sud), Sriram Shankar Mankar (Inde) et Chet Aeschliman (Ghana). Le soutien logistique fourni par Martina Wiedmaier-Pfister et Marie-Louise Haberberger (GTZ) a été essentiel pour les travaux menés en Bolivie et en Thaïlande.

Remerciements particuliers à Gérard Gouti pour la traduction française; Sophia Gazza pour la révision linguistique; Larissa D'Aquilio pour la coordination de la production; et Tomaso Lezzi pour la publication assistée par ordinateur.



## ABRÉVIATIONS

AFR	<i>Agricultural Finance Revisited</i>
ANED	<i>Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo</i>
BAAC	<i>Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives</i>
BAB	<i>Banco Agrícola de Bolivia</i>
BASIX	BASIX Group
BNDA	Banque nationale du développement agricole
CECAM	Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel
CIDRE	<i>Centro de Investigación del Desarrollo Regional Económico</i>
CLA	<i>Caja los Andes</i>
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FECECAM	Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel
GIZ	<i>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit</i>
GTZ	<i>Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit</i>
IFNB	Institutions financières non bancaires
LRCF	<i>Land Reform Credit Facility</i>
MCRB	<i>Mulukanoor Cooperative Rural Bank and Marketing Society</i>
NRBG	<i>Network Rural Banking Group</i>
ONG	Organisation non gouvernementale
PME	Petites et moyennes entreprises
RBP	<i>Rural Bank of Panabo</i>
SACCO	<i>Savings and Credit Cooperative</i>
SIG	Système d'information de gestion



# SOMMAIRE

<b>Préface</b> .....	<b>iii</b>
<b>Remerciements</b> .....	<b>v</b>
<b>Abréviations</b> .....	<b>vii</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>1</b>

## PARTIE A: INVESTISSEMENTS AGRICOLES À TERME

<b>1. Principaux problèmes et défis</b> .....	<b>9</b>
1.1 Risques relatifs au financement des investissements agricoles à terme .....	14
1.1.1 Risques courants encourus par les investisseurs et par les fournisseurs de services financiers .....	15
1.1.2 Risques spécifiques encourus par les fournisseurs de financements à terme .....	20
1.1.3 Capacité des investisseurs et des institutions financières à gérer et à affronter les risques .....	27
1.2 Coûts de fourniture du financement agricole à terme .....	30
1.3 Éléments déterminants pour la mise en œuvre du financement à terme .....	34

## PARTIE B: LE FINANCEMENT AGRICOLE À TERME EN PRATIQUE

<b>2. Etudes de cas – présentation générale</b> .....	<b>39</b>
2.1 Éléments caractéristiques des différentes institutions .....	40
2.2 Éléments en faveur du financement agricole à terme .....	44
2.3 Éléments relatifs au rendement des portefeuilles .....	47

<b>3. Création d'un portefeuille de financement à terme</b> .....	<b>49</b>
3.1 Création de produits financiers et de techniques de financement .....	49
3.2 Adoption d'une stratégie progressive .....	52
3.3 Identification des zones adéquates .....	54
3.4 Rôle catalyseur joué par les investissements auxiliaires et les services de soutien .....	57
3.5 Adoption d'une gestion de la relation bancaire .....	59
3.6 Offre d'une large gamme de produits financiers .....	60
3.7 Forces et faiblesses des différents types de fournisseurs de financement à terme .....	62
3.8 Financement d'un portefeuille d'actifs à terme .....	67
<b>4. Prêts à terme et éléments constitutifs de techniques de crédit efficaces</b> .....	<b>77</b>
4.1 Sélection des emprunteurs .....	77
4.2 Utilisation des garanties principales et des garanties substitutives .....	80
4.3 Evaluation de la capacité de remboursement .....	85
4.4 Détermination des paiements et des barèmes de remboursement .....	90
4.5 Détermination du coût des prêts à terme .....	93
4.6 Surveillance des prêts et supervision des emprunteurs ....	98
4.7 Gestion des défaillances de remboursement .....	99
<b>5. Le crédit-bail: un instrument financier alternatif pour le matériel agricole</b> .....	<b>103</b>
5.1 Principes de base du crédit-bail .....	103
5.2 Principaux types de crédit-bail .....	104
5.3 Avantages et inconvénients des différents types de crédit-bail .....	105
5.4 Principaux avantages du bail financier avec clause de rachat comparé au crédit traditionnel .....	107
5.5 Fournisseurs de crédit-bail .....	109
5.6 Le crédit-bail dans les pays en développement: cas pratiques	110
5.6.1 Le bail financier avec clause de rachat dans la pratique: institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas ..	111
5.7 Difficultés de mise en œuvre du crédit-bail .....	117
5.8 Mesures visant à renforcer la technique du crédit-bail ....	122

<b>6. Autres instruments de financement des investissements à terme</b> .....	<b>125</b>
6.1 Financement de capitaux propres par prise de participations et financement par capital risque .....	125
6.2 Financement des investissements par le biais du modèle de la «plantation mère» .....	128
6.3 Joint venture, une solution alternative aux investissements à terme des entreprises individuelles .....	131
 <b>PARTIE C: CONTRAINTES ET PROBLÈMES TRANSVERSAUX</b> 	
<b>7. Contraintes et limitations relatives aux prêts garantis</b> .....	<b>139</b>
7.1 Notions générales sur les prêts garantis .....	140
7.1.1 Contraintes pesant sur la création de sûretés .....	141
7.1.2 Contraintes pesant sur l'opposabilité aux tiers des sûretés .....	144
7.1.3 Contraintes pesant sur l'exécution des sûretés .....	145
7.1.4 Réformes du cadre législatif et institutionnel .....	147
7.2 Fonds de garantie: un mécanisme de partage des risques .....	150
7.2.1 Principes généraux .....	150
7.2.2 Cas empiriques .....	151
7.2.3 Création de fonds de garantie: de meilleures pratiques pour l'avenir .....	152
7.3 Centres d'information sur la solvabilité des emprunteurs .....	154
<b>8. Gestion des risques systémiques</b> .....	<b>157</b>
8.1 Choix politiques .....	157
8.2 Les innovations dans l'assurance agricole .....	159
<b>9. Réduction des risques liés à la gestion actif-passif</b> .....	<b>163</b>
9.1 Soutenir l'introduction de financements à terme .....	164
9.2 Financement de prêts à long terme .....	166
9.3 Financement des petits prestataires de financement à terme .....	168

**PARTIE D: CONCLUSION**

<b>10. Conclusions et recommandations</b> .....	<b>173</b>
10.1 Conclusions générales .....	173
10.1.1 Risques liés au financement à terme en fonction du type d'investissement et de client .....	173
10.1.2 Déterminants des coûts de fourniture de financement à terme .....	175
10.1.3 Une technique de financement spécifique: solution pour la gestion des risques et des coûts ..	175
10.1.4 Financement à terme et relation banque/client à long terme .....	177
10.1.5 Points faibles et points forts des différents produits de financement à terme .....	178
10.1.6 Rôle joué par la taille de l'institution financière sur sa capacité à s'engager dans des activités de financement à terme .....	179
10.1.7 Rôle des institutions non financières .....	180
10.1.8 Importance du soutien de la part des donateurs aux institutions financières dans l'introduction du financement à terme .....	181
10.1.9 Mesures complémentaires de soutien au développement du financement à terme .....	182
10.2 Recommandations aux institutions financières .....	183
10.2.1 Règles générales pour le développement d'un portefeuille de financement à terme .....	183
10.2.2 Recommandations particulières pour la création de produits et la mise en place de techniques financières .....	184
10.3 Mesures de soutien de la part des gouvernements et des donateurs .....	186
10.3.1 Soutien direct aux institutions financières .....	186
10.3.2 Mesures visant à créer un contexte favorable et à favoriser la demande .....	188
<b>Glossaire</b> .....	<b>193</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>197</b>

## Encadrés

Encadré 1	Principales fonctions du nantissement .....	23
Encadré 2	Profils d'investissements agricoles à terme .....	24
Encadré 3	Historique des institutions .....	45
Encadré 4	Financement à terme: éléments à retenir dans le cadre d'une étude de marché .....	50
Encadré 5	Développement de la concurrence entre les institutions financières rurales en Bolivie .....	56
Encadré 6	Financement des investissements à terme comme condition préalable au crédit rural .....	58
Encadré 7	Financement par obligations d'un portefeuille de prêts à terme .....	70
Encadré 8	Différents moyens d'utiliser le financement à court terme pour le crédit à terme .....	72
Encadré 9	BAAC: utilisation des groupements à responsabilité solidaire .....	82
Encadré 10	Prêts ruraux à terme polyvalents .....	86
Encadré 11	Antisélection .....	94
Encadré 12	Fixation du coût des prêts en fonction des risques client .....	96
Encadré 13	Utilisation d'opérations interdépendantes .....	100
Encadré 14	Contrat de cession-bail .....	106
Encadré 15	Saisie formelle et saisie informelle .....	109
Encadré 16	Importance de la création d'une chaîne logistique ....	114
Encadré 17	ANED et CECAM: clientèle et viabilité des programmes .....	116
Encadré 18	Fonds de capital de risque .....	126
Encadré 19	Indonésie: financement de plantations arboricoles de petits exploitants agricoles par le biais de modèles de «plantation mère» .....	129
Encadré 20	Commerce hors contrat au Ghana .....	130
Encadré 21	Exemples de joint ventures dans le secteur agricole et dans celui des activités de transformation des produits agricoles .....	133
Encadré 22	Contraintes légales pesant sur l'utilisation des actifs ruraux donnés en garantie .....	146
Encadré 23	Les fonds de garantie en Inde, au Mexique et au Nigéria .....	152

**Figures**

Figure 1	Types de financement à terme .....	10
Figure 2	Prix du café: variations conjoncturelles et tendances sur le long terme .....	19
Figure 3	Comment fonctionne un bail financier avec clause de rachat .....	105

**Tableaux**

Tableau 1	Types de risques liés aux investissements à terme agricoles .....	16
Tableau 2	Gestion et lutte contre les risques par les investisseurs et les institutions financières .....	28
Tableau 3	Éléments déterminants des coûts des prêts à terme ..	31
Tableau 4	Éléments caractéristiques des institutions financières et des portefeuilles de financement à terme .....	41
Tableau 5	Institutions ayant fait l'objet d'une étude: taux des remboursements effectués à échéance (%) .....	48
Tableau 6	Avantages et inconvénients du financement par capital de risque .....	127
Tableau 7	BAAC: évolution des sources de financement, 1967–2001 .....	167



## INTRODUCTION

Du fait de la mondialisation, les petits et moyens exploitants agricoles sont confrontés à d'importants défis et peuvent profiter de grandes opportunités. D'une part, les politiques d'ajustement structurel ont permis de réduire l'influence de certains groupes de pression\* et les exploitants agricoles ont pu bénéficier de meilleurs prix et de meilleures opportunités pour les marchés à l'exportation. D'autre part, la libéralisation du commerce a créé, à l'encontre de ces mêmes exploitants agricoles, une situation de plus grande concurrence sur les marchés intérieurs et sur les marchés à l'exportation. Certains exploitants agricoles ont réagi à cette nouvelle donne en abandonnant progressivement leurs activités agricoles ou en s'orientant vers des activités non agricoles. D'autres, plus entrepreneurs, favorables à une approche commerciale et possédant de petites et moyennes exploitations, ont l'intention et les capacités de poursuivre leurs activités agricoles. Pour cela, ce groupe d'agriculteurs a besoin d'investir régulièrement dans ses actifs de production et de diversifier ses activités.

Certains investissements agricoles (machines agricoles, systèmes d'irrigation, acquisition de terres, unités de transformation et de traitement de produits agricoles) requièrent d'importants capitaux et des périodes

---

\* En anglais: *urban bias*. Dans le domaine du développement économique, et plus particulièrement concernant les pays les moins industrialisés, ce terme est employé pour désigner des groupes de personnes (syndicats, industriels, fonctionnaires, etc.) qui, par leur présence dans des zones urbaines, peuvent exercer des pressions sur les gouvernements afin de défendre leurs intérêts (N.d.T.).

d'amortissement s'étalant sur plusieurs années; d'autres, comme la création de plantations arboricoles, sont caractérisés par de longues périodes de gestation. Ces investissements à long terme excèdent souvent la capacité d'autofinancement des exploitants agricoles et nécessitent un financement à terme permettant de répartir les coûts entraînés sur plusieurs années. Ce type de financement peut être réalisé par le biais de différents instruments financiers comme des prêts à terme, des produits de crédit-bail ou des instruments de financement de capitaux propres par prise de participations.

Pour une institution financière, il est évident que l'octroi de financements importants sur de longues périodes augmente la prise de risques et exige des compétences spécifiques permettant de gérer ces risques à un coût raisonnable. De ce fait, les institutions financières se montrent souvent réticentes à fournir de tels financements. Dans le passé, afin d'améliorer la fourniture de prêts à terme, les gouvernements et les bailleurs de fonds sont fréquemment intervenus par le biais de banques de développement rural ou de divers programmes de crédit. Mais suite à de mauvaises performances, tant au niveau de la clientèle que de la viabilité de ces crédits dirigés, la plupart de ces programmes de crédit ont été interrompus et plusieurs banques de développement rural ont déposé leur bilan. De plus, dans de nombreux pays, la libéralisation des offices de commercialisation a entraîné le démantèlement des accords de crédit interdépendants qui constituent une autre source importante de financement pour les petits exploitants agricoles ne pouvant offrir des biens corporels en garantie. Les petites et moyennes entreprises, qu'elles soient non agricoles ou situées dans des zones urbaines, se trouvent elles aussi souvent dans l'impossibilité de pouvoir bénéficier de financement à long ou à moyen terme.

Cette baisse de l'offre de produits de financement agricole à terme n'a pas toujours été compensée par l'arrivée de nouveaux opérateurs financiers. Même dans les pays où une réforme visant le développement des marchés financiers a été mise en place et où l'on assiste souvent à un boom des activités de microfinance, la prestation de financement à terme aux petits et moyens exploitants agricoles est restée extrêmement limitée, voire inexistante.

L'écart flagrant existant entre l'offre et le demande en matière de financement des investissements agricoles à long terme dans de nombreuses zones rurales n'a été l'objet que de peu d'attention de la part des bailleurs de fonds ou des

opérateurs du secteur de la microfinance au cours des 10 dernières années. Mais il est de plus en plus admis que les activités de microfinancement traditionnelles relatives au financement des investissements à terme pour les PME – agricoles ou non (y compris pour les exploitants agricoles) – ne sont pas toujours adéquates. La recherche de nouveaux moyens permettant de mieux adapter des prêts à moyen terme, du crédit-bail et des produits de financement des capitaux propres par prise de participations aux exigences de financement des petites, moyennes et micro-entreprises suscite un intérêt croissant. Dans le même temps, il existe un regain d'intérêt de la part des bailleurs de fonds, des chercheurs et des praticiens pour redonner une place importante au financement agricole.

Mis à part l'existence de politiques ciblées et d'un cadre législatif et économique favorables, il est primordial de créer et de mettre en œuvre des techniques financières et des produits de financement adéquats afin de permettre aux institutions financières de fournir des prestations de financement à terme. Cette publication fait état d'approches innovantes et viables visant à fournir un financement à terme aux petits et moyens exploitants orientés vers la commercialisation des produits agricoles ainsi que de mesures complémentaires et d'options politiques pouvant être envisagées dans le but d'améliorer les conditions générales de l'offre et de la demande relatives au financement à terme.

La FAO<sup>1</sup>, en collaboration avec la Banque mondiale<sup>2</sup>, a mené des recherches pendant plus de 2 ans. Des études de cas ont été conduites en Bolivie, en Inde, en Indonésie, à Madagascar, aux Philippines, en Afrique du Sud et en Thaïlande<sup>3</sup>. Elles ont porté sur différents types d'institutions financières rurales telles que les banques de développement rural, les banques rurales, les institutions de microfinance orientées vers les activités commerciales, les institutions financières mutualistes et les ONG. L'expérience pratique de différents fournisseurs nationaux de financement à terme opérant au Bénin, Ghana, Kenya et Mali, et celle de différentes agences bilatérales de développement et d'institutions financières internationales ont, quant à elles, fait l'objet d'une analyse menée sur dossier et par le biais de la réalisation d'entretiens d'enquête et d'une revue de la littérature.

---

1 Service de la gestion, de la commercialisation et des finances agricoles (AGSF) et *Division du centre d'investissement*.

2 *Agriculture and Development Department II*, secteur Afrique.

3 Document complet téléchargeable sur le site: <http://www.fao.org/tc/tci/sectors/Finlgtm.htm>

Ce document est structuré en quatre parties et dix chapitres. La partie A (chapitre 1) traite des différents risques pesant sur le financement d'investissements agricoles à terme. Une distinction est faite entre, d'une part, les risques généraux relatifs au financement des investissements agricoles à terme et, d'autre part, les risques spécifiques auxquels les opérateurs financiers sont confrontés; sont analysés les différents moyens à disposition des institutions financières et des exploitants agricoles pour gérer ces risques, tout comme une grande attention est portée aux risques pouvant être maîtrisés par ces mêmes institutions et exploitants et qui pourraient constituer la base d'une réforme des politiques ou de la création d'outils de gestion spécifiques. Une analyse comparative entre les coûts générés par la fourniture du financement à terme et les coûts saisonniers et propres aux activités de la microfinance constitue la conclusion de cette première partie.

La partie B (chapitres 2 à 6) fournit des exemples pratiques de création d'instruments de financement à terme et traite des techniques de financement. Le chapitre 2 présente quelques expériences positives d'institutions et les motivations qui ont mené ces dernières à s'engager dans des activités de financement agricole à terme. Le chapitre 3 traite des problèmes généraux et des principes directeurs visant la création d'un portefeuille de financement à terme, ainsi que de la maîtrise des coûts et des risques qui y sont liés. Le chapitre 4 porte une attention toute particulière au crédit à terme et analyse les principaux facteurs de réussite des techniques de crédit évoquées dans le cadre des études de cas. Le chapitre 5 expose les principes de base du crédit-bail et les possibilités offertes par ce dernier, en tant qu'instrument alternatif, pour le financement à moyen terme du matériel agricole; ce chapitre se poursuit ensuite par l'analyse des questions relatives au bail financier avec clause de rachat dans le cas d'activités informelles dans les zones rurales. Le chapitre 6 traite brièvement d'autres mécanismes financiers et d'accords institutionnels visant le financement à grande échelle d'investissements dans le cadre d'une intégration verticale. Ces mécanismes comprennent le financement de capitaux propres par prise de participations, les structures de groupement de petits exploitants propriétaires selon le modèle de la «plantation mère» et les joint ventures.

La partie C (chapitres 7 à 9) traite des limitations imposées par certaines contraintes au développement du financement à terme dans les zones rurales, pouvant ainsi entraîner la nécessité d'une intervention ou d'un soutien de la part des gouvernements ou des bailleurs de fonds. Le chapitre 7

traite plus particulièrement des contraintes législatives et institutionnelles qui pèsent sur l'utilisation et le statut des biens offerts en garantie et propose quelques idées de réforme du régime juridique qui les concerne; ce chapitre aborde également des mesures complémentaires telles que les fonds de garantie et les centres d'information sur la solvabilité des emprunteurs. Le chapitre 8 souligne les diverses options politiques possibles et les instruments permettant de gérer les risques systémiques. Il souligne également des approches innovantes quant à la prestation d'assurance récolte et pouvant susciter une plus grande attention et bénéficier d'un plus grand appui. Le chapitre 9 traite du rôle joué par les bailleurs de fonds et par les gouvernements dans la mise à disposition en faveur des prestataires de financement à terme de sources de financement plus performantes et mieux adaptées.

La partie D (chapitre 10) résume les principaux résultats, les recommandations pour les institutions financières et les options pour les gouvernements et bailleurs de fonds.



# **PARTIE A**

---

## **INVESTISSEMENTS AGRICOLES À TERME**



## Chapitre 1

# PRINCIPAUX PROBLÈMES ET DEFIS

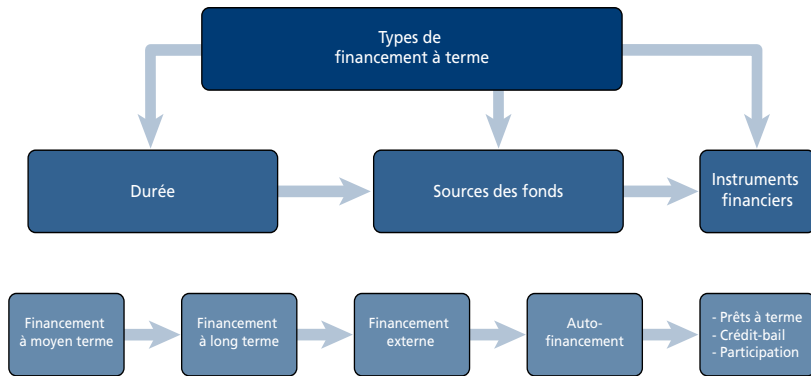
Les investissements agricoles à terme sont des investissements réalisés pour des biens destinés à la production et utilisés sur plusieurs cycles de production pendant une période généralement pluriannuelle<sup>4</sup>. Les investissements à terme sont caractérisés par une longue durée d'amortissement du capital investi ou par l'existence de longues périodes de gestation avant que ne soient générés des revenus. Par exemple, l'acquisition de matériel ou de machines agricoles contraint à effectuer un investissement initial d'une somme globale supérieure au flux de liquidités annuel généré par l'investissement réalisé et il est par conséquent nécessaire d'amortir le capital investi sur plusieurs années. Le développement de cultures pérennes demande plusieurs années avant de parvenir à maturité alors que les dépenses étalées dans le temps, indispensables à la préparation de la terre, au désherbage, à la fertilisation, etc., s'accumulent au cours de la période de. Les investissements réalisés dans les systèmes d'irrigation ou dans les bâtiments agricoles peuvent exiger d'importants travaux de conception, de réalisation ou de construction avant d'être opérationnels.

L'utilisation de divers critères permet de définir différents types de financement à terme: en prenant pour critère la durée, il est possible d'opérer une distinction entre financement à moyen terme (de 1 à 5 ans) et financement à

---

4 Sont exclus du cadre de cette étude les investissements à terme réalisés dans des biens incorporels tels que l'acquisition de droits, l'éducation, les concessions, etc.

FIGURE 1

**Types de financement à terme**

long terme (plus de 5 ans); en prenant pour critère l'origine des fonds, on peut distinguer, d'une part, le financement interne ou l'autofinancement (réalisé par réinvestissement des bénéfices non distribués ou grâce à d'autres sources de revenu des ménages agricoles) et, d'autre part, le financement externe réalisé au moyen de fonds provenant de tiers. Un financement externe peut être réalisé grâce à l'utilisation de différents instruments de financement, comme les prêts à terme, le crédit-bail ou un investissement temporaire sous forme de prise de participations par des tiers; un financement interne peut, quant à lui, faire appel à l'utilisation d'instruments de dépôts.

**Importance primordiale du financement à terme externe**

Le choix entre financement externe ou du financement interne est lié à la relation qui existe entre rentabilité et prise de risque. D'un côté, en permettant d'anticiper un revenu à venir (y compris l'augmentation du flux de liquidités générée par l'investissement), le financement à terme externe consent, d'une certaine manière, aux exploitants agricoles «d'économiser» et de financer des investissements nécessaires. Cela offre deux avantages principaux par rapport au financement interne:

- grâce à l'augmentation de leurs fonds propres et de la capacité d'auto-financement dont ils bénéficient déjà, les exploitants agricoles peuvent réaliser plus rapidement des investissements rentables;
- les coûts d'investissement peuvent être répartis sur plusieurs années, ce qui favorise la réalisation d'investissements massifs et plus importants (et souvent plus rentables).

D'un autre côté, le financement à terme externe, et plus particulièrement les prêts à terme, expose les exploitants agricoles à une prise de risques plus importante. Les activités agricoles sont, dans une large mesure, soumises à des risques sur lesquels l'emprunteur n'a aucun contrôle et les risques augmentent au fur et à mesure que le temps passe. Si les investissements réalisés conduisent à une faillite, les exploitants agricoles peuvent perdre non seulement le capital et le travail investis mais également tous les biens matériels donnés en garantie et tout ce qui constitue le «capital social», comme, par exemple, le droit d'obtenir de futurs prêts. Pour les exploitants agricoles, les prêts à terme sont par conséquent des instruments financiers à double tranchant; face aux risques et aux coûts engendrés, l'opportunité d'en faire usage et d'en tirer profit doit être évaluée avec soin.

Financer des investissements agricoles ne nécessite pas toujours d'avoir recours à un financement à terme. Par exemple, des investissements plus modestes ou des investissements divisibles, pouvant être progressivement étendus (comme par exemple, le petit bétail), peuvent, dans une certaine limite, être financés grâce à la marge d'autofinancement dégagée ou, dans le cas d'investissements massifs et importants, en «épargnant un capital»<sup>5</sup> (Rutherford, 2000). Cela suppose, bien évidemment, que les exploitants agricoles bénéficient de sources de revenus suffisamment importantes et diversifiées. Financer des investissements pour développer de nouvelles activités ou de nouvelles technologies en utilisant des prêts à terme peut se révéler très risqué et, souvent, les exploitants agricoles préfèrent utiliser leurs propres moyens financiers pour réaliser de petits investissements innovants et n'avoir recours à des prêts que pour développer des activités qu'ils pratiquent déjà, qu'ils connaissent et maîtrisent bien et qui ont déjà produit des résultats positifs.

---

5 «Épargner» ne signifie pas forcément faire des économies financières. Quand il n'est pas possible d'effectuer des dépôts fiables et adaptés aux besoins, les exploitants peuvent épargner en nature en investissant dans des actifs relativement «liquides», comme le bétail, et qui peuvent, dans des cas nécessitant une intervention rapide, être vendus afin de financer de nouveaux investissements.

Toutefois, autofinancer des biens ou des investissements importants et massifs peut présenter des difficultés si les coûts d'investissements sont trop élevés par rapport à la capacité d'autofinancement générée par l'exploitation agricole. Le financement à long terme de biens ou d'investissements, auquel s'ajoutent les opérations de gestion courante, peut requérir un étalement sur une très longue période et entraîner une diminution des fonds disponibles nécessaires au fonds de roulement ou aux besoins de consommation courants. Pour se procurer des fonds plus rapidement, les exploitants agricoles peuvent réduire leur consommation ou sacrifier la maintenance des actifs de production (facteurs de production, réparations, etc.), ce qui à son tour entraîne une baisse de la rentabilité et de la durée de vie des investissements. Les demandes d'assistance faites par les amis et les membres de la famille, qu'ils soient plus ou moins proches, réduisent elles aussi les possibilités de pouvoir épargner d'importantes sommes d'argent. Le fait d'emprunter à court terme pour financer des investissements à long terme expose les exploitations agricoles à d'énormes prises de risques au niveau des liquidités et, dans le cas d'une conjoncture défavorable, l'exploitation agricole peut se trouver contrainte à procéder à la cession d'actifs.

Des exploitants agricoles possédant de faibles ressources ou ne pouvant compter que sur leurs propres moyens financiers pour financer des investissements massifs et importants peuvent donc rencontrer des difficultés considérables quand ils souhaitent développer des activités rentables, adopter de nouvelles technologies et tirer profit des économies d'échelle. La possibilité de pouvoir bénéficier d'un financement à terme externe adapté à leurs besoins peut jouer un rôle catalyseur sur la capacité, pour les exploitants agricoles les plus entreprenants, de réaliser des investissements rentables qui leur permettent de développer leurs activités plus rapidement et d'exploiter des créneaux commerciaux porteurs. Les institutions financières capables de réaliser une évaluation des risques, de calculer la rentabilité des investissements potentiels et d'offrir des produits de financement à terme appropriés contribuent de façon importante à la croissance de l'économie rurale et à l'augmentation de la valeur ajoutée dans ce secteur.

## Comprendre les contraintes structurelles: risques et coûts de transaction

En comparaison avec d'autres types d'activités financières, l'existence de seulement quelques rares exemples positifs de financement agricole à terme témoigne des difficultés inhérentes à ce type de financement. Les fournisseurs de financement agricole à terme doivent tenir compte des contraintes générales imposées par ce type de financement ainsi que de la nécessité de devoir accorder des échéances plus longues. Les contraintes sont principalement liées aux problèmes de risques et de coûts de transaction.

Les coûts de transaction et de nombreux risques intéressent à la fois les exploitants agricoles et les institutions financières. Ces risques et ces coûts jouent un rôle déterminant dans la fourniture durable de financement à terme et dans l'existence d'un besoin et d'une demande effective concernant ce type de financement<sup>6</sup>. Il existe également des risques particuliers qui pèsent plus spécifiquement sur la fourniture du financement à terme. Si certains risques peuvent être gérés par les exploitants agricoles et les institutions financières, d'autres sont hors de leur contrôle et peuvent nécessiter la mise en œuvre d'instruments spécifiques de gestion des risques ou l'intervention des gouvernements, que ce soit par le biais d'une adaptation de la politique financière ou par l'adoption de diverses mesures. Les institutions financières qui désirent s'engager dans des activités de financement à terme agricole doivent bien prendre conscience des conséquences engendrées par les coûts de transaction et certains risques particuliers sur la faisabilité de ce type de financement et être bien informés sur les différents moyens permettant de créer des produits financiers appropriés et d'élaborer des techniques financières de gestion des risques à un coût raisonnable. La mise en place de produits de financement à terme doit faire l'objet d'une étude précise, aussi bien du point de vue du fournisseur de services financiers que de celui de l'investisseur, afin d'éviter toute défaillance de paiement et de pouvoir supporter les coûts qui en découlent. Dans le but de pouvoir élaborer des programmes et des politiques de soutien au développement d'une offre viable et d'une demande effective de financement à terme dans les zones rurales, la réalisation d'une étude précise est également d'une importance cruciale pour les gouvernements et pour les bailleurs de fonds.

---

6 Une demande effective correspond à l'ensemble des demandes réelles pour ce type de financement, de la part de clients manifestant une volonté et une capacité certaine à pouvoir remplir leurs obligations de remboursement.

Par le passé, la prestation de financement à terme a obéi à des stratégies de développement sans qu'une attention suffisante soit portée aux facteurs structurels sous-jacents liés aux risques, aux coûts de transaction et aux informations asymétriques qui affectent à la fois l'offre et la demande. L'accès au crédit, tout particulièrement à long terme, a bien trop souvent été perçu comme un des principaux obstacles au développement des petits exploitants agricoles. L'échec enregistré par les politiques de crédit ciblé et subventionné, amplement analysé à plusieurs reprises, montre bien que le financement agricole à terme ne peut pas être utilisé comme un moyen simplifié de développement agricole et rural<sup>7</sup>. Les mesures visant à améliorer la prestation de financement à terme doivent être incluses dans le cadre d'une stratégie globale à long terme, être encadrées par des politiques globales et sectorielles cohérentes et incitatives et ces mêmes mesures doivent être prises et associées à d'autres politiques et programmes de soutien au développement agricole, à l'agriculture commerciale et aux services financiers du secteur agricole.

Le rôle déterminant joué par le facteur risque dans la faisabilité du financement à terme amène, dans la section suivante, à analyser les principaux types de risques en opérant une distinction entre les risques encourus à la fois par les investisseurs et par les fournisseurs de services financiers, d'une part, et ceux encourus plus spécifiquement par les prestataires financiers, d'autre part. Les coûts relatifs à la fourniture de financement à long terme seront aussi analysés et confrontés aux coûts de financement à court terme.

## **1.1 RISQUES RELATIFS AU FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES À TERME**

Une étude réalisée dans le but d'effectuer un investissement prend obligatoirement en considération certains facteurs: paramètres techniques et paramètres de production, demande prévisionnelle pour les produits agricoles et prix de ces produits, coûts et disponibilité des facteurs de production, pratiques de gestion de l'investisseur. Avec le temps, la part d'incertitude inhérente à ces paramètres augmente, tout comme augmente la probabilité que la faisabilité et la rentabilité des investissements soient influencées par des événements externes imprévisibles. Pour cette raison,

---

7 FAO/GTZ (1998). Yaron, McDonald et Piprek (1997), Gonzales Vega (2003) et Zeller et Meyer (2002).

plus la période de gestation ou d'amortissement est longue, plus une évaluation des risques et de la rentabilité devient difficile.

Une distinction importante doit être faite entre risques idiosyncrasiques et risques systémiques:

- *les risques idiosyncrasiques*<sup>8</sup> sont sans corrélation entre eux et ne concernent que les exploitants agricoles eux-mêmes. Ce sont les risques techniques (par exemple, les pannes des machines agricoles) et les risques liés à la personne de l'investisseur et à sa famille (par exemple, les maladies ou le décès d'un membre de la famille);
- *les risques systémiques*<sup>9</sup> sont covariants et touchent tous les producteurs d'une même région ou d'un même produit. Ce sont les risques liés aux événements climatiques (par exemple, la sécheresse et les inondations), à l'apparition de maladies ou d'importants foyers d'animaux nuisibles aux cultures, à l'effondrement des prix ou aux changements radicaux des paramètres macroéconomiques (taux de change, inflation, etc.).

Dans la pratique, et dans la mesure où ils atteignent les exploitants agricoles de façon différente, de nombreux risques se situent à mi-chemin entre risques purement idiosyncrasiques et risques systémiques. Une première raison tient au fait que les chocs externes se distinguent entre eux par leur force et leur fréquence; une deuxième raison tient au fait que facteurs locaux et pratiques de gestion déterminent l'ampleur des conséquences des événements négatifs suivant l'exploitation agricole.

Avant que ne soient de nouveau abordés les risques spécifiques relatifs à la fourniture d'un financement à terme, la section qui suit analyse les risques courants de financement des investissements agricoles à terme.

### 1.1.1 Risques courants encourus par les investisseurs et par les fournisseurs de services financiers

Le tableau 1 fournit quelques exemples des différents risques encourus par les investisseurs. Dans les cas de financement externe, ces risques, par

---

8 Appelés aussi *risques individuels ou autonomes*.

9 Appelés aussi *risques covariants, liés ou dépendants*.

TABLEAU 1

**Types de risques liés aux investissements à terme agricoles**

Types de risques	Exemples
Risques de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puits non opérationnels à cause du manque d'eau souterraine</li> <li>• Mortalité ou vol du bétail</li> <li>• Dommages causés par les animaux (y compris ceux nuisibles aux cultures) aux plantations forestières non encore parvenues à maturité et par les incendies</li> <li>• Graves événements climatiques (sécheresse, inondations, gelées)</li> <li>• Propagation de nouvelles maladies et de nouveaux animaux nuisibles aux cultures</li> </ul>
Risques liés au client	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maladie ou décès des membres de la famille</li> <li>• Compétences insuffisantes en matière de gestion agricole, de gestion d'entreprise et de gestion financière</li> </ul>
Risques liés aux conditions de marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fluctuations conjoncturelles et saisonnières des prix des produits agricoles</li> <li>• Interventions politiques sur les marchés des produits agricoles (modification des règles de taxation, des tarifs douaniers et des quotas)</li> <li>• Baisse de la demande pour certains produits causée par un changement des préférences du consommateur, arrivée de nouveaux produits de remplacement, etc.</li> </ul>
Risques macro-économiques et risques liés aux politiques commerciales/agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Répercussions sur la rentabilité d'un produit suite à la dévaluation de la monnaie nationale</li> <li>• Taux d'inflation et taux d'intérêt élevés et fluctuants</li> </ul>

l'influence jouée sur la capacité de remboursement de l'investisseur, peuvent aussi concerner les fournisseurs de services financiers.

### *Risques de production*

Les risques de production concernent tous les facteurs de production relatifs aux activités de culture et d'élevage, y compris les investissements qui s'y rattachent. Le lien étroit qui existe entre investissements agricoles et processus biologiques fait que les événements externes tels que la sécheresse, les inondations ou la présence d'animaux nuisibles aux cultures et de maladies, peuvent apparaître comme d'importantes sources de risques de production. Ces risques, dans la mesure où ils peuvent toucher un grand nombre de producteurs présents dans une même région, sont de nature systémique.

En ce qui concerne les exploitants agricoles pris individuellement, une des principales sources de risques de production idiosyncrasique réside dans de mauvaises pratiques de gestion. Un autre type de risques de production sont les risques techniques (comme, par exemple, les pannes des machines agricoles) qui obligent à maintenir les technologies utilisées en bon état si la rentabilité de l'exploitation veut être améliorée. Ces derniers risques techniques sont, pour la plupart, de nature idiosyncrasique.<sup>10</sup>

Savoir bien gérer les exploitations et pouvoir bénéficier de services de soutien agricole permet de réduire, sans les éliminer totalement, les risques techniques et, à un moindre degré, de réduire aussi les risques de production. Par exemple, les risques liés aux investissements réalisés dans des plantations de vergers peuvent être réduits grâce à un choix judicieux des emplacements et du matériel végétal (plants et semences), à la mise en place d'une clôture efficace, au contrôle maîtrisé des mauvaises herbes et à l'utilisation d'engrais ou de pesticides. Les fluctuations de rendement et la durée de vie d'une plantation arrivée à maturité dépendent des techniques de récolte, des techniques d'élagage et d'autres pratiques agricoles. Les compétences en gestion de l'investisseur et un fonds de roulement suffisant constituent d'importants facteurs pouvant réduire les risques techniques. Il arrive toutefois que, même dans les cas où sont mises en œuvre de bonnes pratiques de gestion, la plantation soit détruite par des incendies, par l'action de nouveaux animaux nuisibles aux cultures ou également par des maladies.

### *Risques liés au client*

Certains risques sont directement liés à la famille et au ménage de l'investisseur. Les maladies ou le décès d'un membre de la famille peut conduire à un manque de main d'œuvre ou à une augmentation des dépenses engagées pour frais de maladie, frais funéraires, etc. Le montant des revenus et le temps consacrés à l'utilisation et à la bonne maintenance des investissements peuvent aussi être affectés, entraînant des conséquences sur la rentabilité et

---

<sup>10</sup> Selon le type d'investissement, les risques de production et les risques techniques peuvent affecter soit la période de gestation (avant que l'investissement ne devienne totalement opérationnel), soit un moment ultérieur à cette dernière (en écourtant la durée de vie escomptée de l'investissement). Par exemple, dans le cas d'un système d'irrigation par pompage de la nappe phréatique, un investissement peut ne pas être réussi si les puits sont creusés dans une zone où manque l'eau souterraine ou, à un moment ultérieur, si les pompes installées tombent en panne.

la durée de vie de ces mêmes investissements. A cause de la nature fongible de l'argent, les risques liés au client ont des conséquences sur l'utilisation des revenus externes et le revenu généré par l'investissement et l'augmentation de ces mêmes risques est proportionnelle à la durée des échéances.

### *Risques liés aux conditions de marché*

Les risques liés aux conditions de marché peuvent avoir pour origine des problèmes liés au respect des délais normaux de livraison ou à la qualité d'un produit (par exemple, mauvaises routes de desserte, mauvaises infrastructures de stockage ou infrastructures de transport pour les produits volumineux et périssables, fluctuation de la demande de la part des clients ou variations des prix). Pour le financement à terme, les fluctuations des prix revêtent une importance toute particulière. Les marchés de produits agricoles sont caractérisés par des fluctuations de prix saisonnières et conjoncturelles, souvent aggravées par une évolution des prix à tendance négative sur le long terme. Si, au moins en théorie, l'instabilité des prix saisonniers ou des prix sur le court terme peut être gérée grâce à des instruments de gestion des risques des produits (comme, par exemple, les produits de marchés à terme ou les obligations), les fluctuations conjoncturelles, dont les effets se manifestent sur plusieurs années, posent des problèmes pour le financement des investissements agricoles à terme (voir figure 2). Le «cycle du porc»<sup>\*</sup> est un des phénomènes les plus courants observés sur les marchés des produits agricoles – comme, par exemple, pour les produits animaux ou les cultures pérennes – par lequel le temps qui s'écoule entre la période d'investissement et la fourniture d'un produit subit les entraves nées de la période de gestation. Il n'existe actuellement aucun instrument de gestion des risques approprié qui permette aux investisseurs ou aux institutions financières de se protéger contre les variations de prix conjoncturelles. Toutefois, des estimations et des études de marché basées sur des données chronologiques relatives aux prix peuvent aider à mieux évaluer les risques et à permettre aux investisseurs et aux fournisseurs de services financiers de prendre des décisions et de faire des investissements en évitant les problèmes conjoncturels.

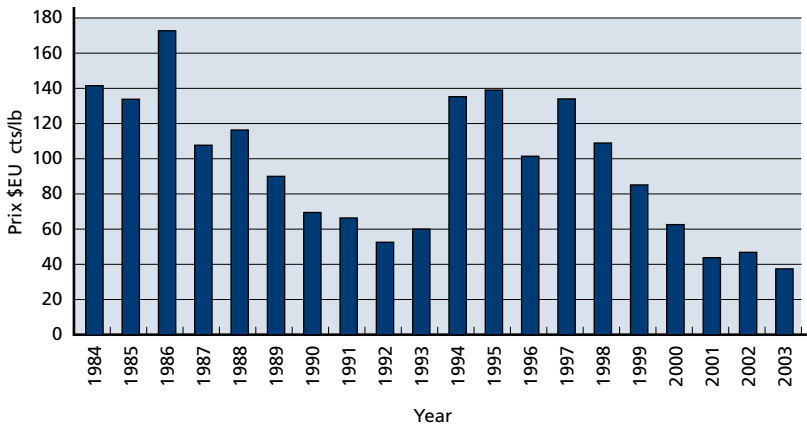
Une baisse des prix qui aurait tendance à se prolonger ne remet pas forcément en cause la rentabilité des investissements réalisés dans les diverses

---

\* En anglais: *hog cycle* (N.d.T.).

FIGURE 2

**Prix du café: variations conjoncturelles et tendance sur le long terme  
(Prix: indicateur composite), 1983-2003, moyenne annuelle**



filières agricoles. D'abord, comme le montre la figure 2, une baisse des prix sur le long terme est souvent suivie de fluctuations conjoncturelles qui se manifestent par des périodes de hausse des prix et des périodes de prix record pouvant durer plusieurs années; si les investissements sont réalisés au cours d'une période où les prix sont très bas, il est possible qu'au moment de la vente de la récolte, l'investisseur obtienne des prix plus élevés. Il est également possible de compenser des prix bas par un meilleur rendement ou de meilleures pratiques de gestion agricole; c'est précisément sur ce point que repose la raison d'être de la plupart des investissements à terme.

La variation du montant des revenus, les préférences manifestées par les consommateurs, l'arrivée sur le marché de nouveaux produits ou de produits concurrents, les politiques commerciales, etc., peuvent jouer un rôle sur la fluctuation des prix sur le long terme. Ces phénomènes se manifestent généralement de façon progressive et sont appréhendés grâce à des études de marché. Toutefois, de nombreux risques surviennent à cause de facteurs externes (changements de politique commerciale, changements de politique interne des prix, etc.) qui peuvent provoquer de brusques fluctuations de prix et affecter les perspectives de marché. Les variations de taux de change jouent, elles aussi, un rôle considérable dans le commerce des produits agricoles et des facteurs de production et peuvent entraîner la baisse de la rentabilité prévisionnelle d'un investissement.

### *Risques macroéconomiques et risques liés aux politiques commerciales agricoles*

Des conditions macroéconomiques instables, comme c'est le cas, par exemple, dans une situation de taux d'intérêt élevés et fluctuants ou dans celui d'une forte inflation, restreignent les possibilités de pouvoir réaliser des investissements et des financements à long terme et ont pour conséquence une augmentation des risques. Pour les institutions financières engagées dans des activités de financement à terme, de telles conditions économiques sont également la cause d'une aggravation des risques d'actif-passif. La stabilité et l'appréciation des paramètres fondamentaux tels que les taux de réescompte, l'inflation et les taux de change, dépendent dans une large mesure d'une politique macroéconomique rigoureuse et prudente mise en place par les gouvernements. Au cours des deux dernières décennies, dans les pays en développement (même si des différences sensibles persistent entre les différents pays), la gestion des politiques macroéconomiques a connu, dans l'ensemble, une nette amélioration. Toutefois, certains faits échappent encore au contrôle des gouvernements. Les pays en développement qui dépendent dans une large mesure des recettes d'exportation provenant du commerce de seulement quelques produits de base voient la stabilité macroéconomique de leur pays subir les conséquences des variations des prix des produits au niveau international. Les récentes crises financières observées en Asie et dans certaines régions d'Amérique latine ont montré qu'elles pouvaient se propager à l'intérieur d'une même zone ou entre différentes zones; ces crises ont non seulement entraîné une augmentation des coûts et une limitation des apports de capitaux externes mais aussi, à la suite de dévaluations monétaires, une forte progression des exportations suivie d'une baisse notable des prix de la plupart des produits agricoles.

#### **1.1.2 Risques spécifiques encourus par les fournisseurs de financement à terme**

Pour un fournisseur de services financiers, les risques liés au financement à terme sont aggravés par des problèmes relatifs à l'information asymétrique, aux risques d'aléa moral, à la qualité des garanties fournies et à l'application des contrats. Les risques systémiques peuvent générer des problèmes de gestion d'actif-passif et mettre en péril la validité d'un portefeuille financier.

### *Information asymétrique et risques d'aléa moral*

À l'origine de certains risques que les institutions financières doivent affronter existe le phénomène d'information asymétrique qui peut exister entre prêteur et emprunteur. Les informations détenues par le prêteur, relatives aux éléments précis qui permettent de déterminer le caractère réalisable, la rentabilité d'un éventuel investissement ou le contexte financier d'une exploitation agricole, ne sont pas les mêmes que celles détenues par l'emprunteur. Le prêteur ignore aussi si l'emprunteur fera un usage des fonds dans le respect des objectifs initialement déclarés ou s'il a véritablement l'intention de rembourser. Les problèmes d'information asymétrique, ajoutés à ceux rencontrés dans le suivi et l'application du contrat, augmentent les risques d'aléa moral: après avoir signé un contrat de prêt, l'emprunteur pourrait, en effet, adopter une conduite portant atteinte aux intérêts du prêteur. Les principaux types de risques d'aléa moral sont les suivants:

- *Détournement de fonds.* L'emprunteur pourrait ne pas utiliser les fonds accordés dans le cadre du prêt pour leur destination initialement prévue. La capacité de remboursement peut alors s'en trouver affectée dans le cas où le remboursement du prêt dépend pour l'essentiel de l'augmentation de la trésorerie générée par l'investissement.
- *Mauvaises pratiques de gestion.* Les éléments déterminants fondamentaux d'un investissement réussi et de la préservation de la capacité de remboursement de l'emprunteur résident dans l'engagement et la constance de sa part visant à assurer une maintenance appropriée du matériel et à mettre en application de bonnes pratiques de gestion.
- *Non-remboursement intentionnel.* Il est toujours possible que l'emprunteur décide de ne pas rembourser son prêt<sup>11</sup>. Au regard d'une telle situation, le fait d'accorder des délais de grâce étalés dans le temps serait particulièrement risqué dans la mesure où l'emprunteur pourrait alors «ne pas se souvenir» de ses obligations de remboursement. Des dérogations ou des annulations de prêt sont par conséquent particulièrement préjudiciables pour les institutions financières car elles portent en elles

---

11 Cette situation pourrait se révéler particulièrement problématique dans les zones où un grand nombre d'exploitants très unis entre eux pourraient obtenir, en faisant pression, des programmes d'annulation de prêts et dans celles où il est impossible de procéder à des saisies sur des biens donnés en garantie et où les gouvernements et les donateurs font preuve d'indulgence pour les situations de non-remboursement, créant une confusion entre prêt et subvention.

des problèmes de risques d'aléa moral susceptibles d'annihiler la culture du crédit dans les zones rurales.

Le risque d'aléa moral est proportionnel à la durée et au montant du prêt.

### *Risques liés aux interventions politiques et aux mauvaises politiques de crédit*

Les marchés financiers ruraux se prêtent en général aux actions gouvernementales, comme la mise en place des mesures de dérogation, de dispense de prêt ou d'annulation de dettes, qui peuvent sérieusement remettre en question la culture du crédit dans les zones rurales et la volonté réelle de respecter les obligations de remboursement de la part de l'emprunteur. Des problèmes peuvent naître dans les régions où d'importants exploitants agricoles impliqués sur le plan politique exercent une pression afin d'obtenir des mesures d'annulation de prêts et dans celles où il est impossible de procéder à la saisie des biens donnés en garantie. Les exonérations de prêts constituent souvent des arguments électoraux pour les hommes politiques et la forte probabilité qu'elles soient, plus le temps passant, mises en œuvre, entraîne une diminution de la fourniture de financement à terme.

Une autre source de risques pour le développement du financement à terme durable peut provenir de programmes de prêts subventionnés mal conçus de la part de gouvernements ou de bailleurs de fonds. Les prêts à terme utilisés comme instrument financier visant à favoriser la production de biens spécifiques, à privilégier certains types d'investissement prédéfinis ou à permettre un transfert déguisé de revenus vers certains groupes ciblés, sont rarement accompagnés de procédures coercitives de remboursement. La coexistence de mesures ou de projets mal conçus et mal appliqués aux côtés d'institutions financières rurales recherchant également une autonomie financière peut constituer un problème dans la mesure où un manque de rigueur dans la mise en application des obligations nées d'un prêt contribue à créer une certaine confusion chez les emprunteurs et peut avoir des répercussions négatives sur la culture du crédit dans les zones rurales.

### *Risques relatifs aux biens donnés en garantie*

Les risques idiosyncrasiques, y compris ceux liés à l'information asymétrique et aux risques d'aléa moral, peuvent, dans une certaine mesure, être

réduits grâce à l'utilisation d'un système de nantissement. Toutefois, dans les zones rurales des pays en développement, l'utilisation de cette technique est risquée et entraîne des coûts de transaction qui peuvent en affaiblir le rôle d'instrument de gestion de risque. Les principales fonctions du nantissement et les déterminants relatifs à la valeur des actifs ruraux en tant que biens donnés en garantie sont présentés dans l'encadré 1.

#### ENCADRÉ 1

##### Principales fonctions du nantissement

Le nantissement concerne tous les actifs donnés en garantie par les emprunteurs jusqu'au remboursement complet de leurs emprunts. Il remplit deux fonctions très importantes. Tout d'abord, il permet de faire une sélection permettant de limiter les refus de remboursement intentionnels; en proposant de donner un bien en garantie (et tout particulièrement dans les cas où, comparé à celui de la somme empruntée, le montant offert en garantie est considérable), les emprunteurs font preuve de leur bonne foi à vouloir honorer leur contrat de prêt. Ensuite, le nantissement permet de réduire les risques liés au crédit dans la mesure où la vente éventuelle d'un bien supplémentaire peut garantir le remboursement du prêt. En raison des risques majeurs liés, dans le cas de prêts à terme ruraux, à l'intention réelle de remboursement de la part de l'emprunteur, le nantissement se révèle pouvoir jouer un rôle plus important que les prêts à court terme et le crédit de fonds de roulement.

##### La valeur d'un nantissement dépend des éléments suivants<sup>12</sup>:

- coûts de création et de mise en application des sûretés proportionnellement peu élevés en rapport aux coûts de transaction;
- capacité du prêteur à déterminer avec certitude et à moindre coût, avant que le prêt ne soit accordé, si d'autres prêteurs éventuels possèdent eux aussi des privilèges sur le bien donné en garantie (publicité des sûretés);
- protection du prêteur contre toute éventuelle action légale de la part de tiers créanciers, y compris de la part de créanciers privilégiés ou non, d'administrateurs de faillite et d'éventuels nouveaux acquéreurs du bien donné en garantie (privilège des sûretés);
- coûts de mise en application de la garantie proportionnellement peu élevés comparés à la valeur du bien donné en garantie;
- valeur marchande reconnue du bien donné en garantie (pour le prêteur);
- valeur pouvant être facilement évaluée et non sujette à une dépréciation brutale non prévisible.

12 Fleisig, Aguilar et de la Peña, 1994, p. 16.

De nombreux exploitants agricoles sont dans l'impossibilité de pouvoir proposer des biens offrant des garanties solides (voir encadré 2). De plus, dans de nombreux pays en développement, les vides juridiques existant sur le plan administratif et législatif sont une entrave au développement des prêts garantis dans les zones rurales<sup>13</sup>. Par exemple, les titres de propriété, quand ils existent, sont rarement mis à jour et les prêteurs pourraient avoir des difficultés à fournir la preuve de l'existence d'un privilège sur un bien donné en garantie. Certains types de biens sont parfois enregistrés mais les registres ne sont souvent consultables que dans les grandes villes, éloignées des zones rurales. Même dans les cas où une garantie est enregistrée et appliquée, il subsiste toujours des risques liés aux coûts de transaction élevés et aux délais de saisie et de vente.

#### ENCADRÉ 2

#### Profil d'investissements agricoles à terme

##### Profil de risques:

- *Durée de gestation des périodes d'amortissement et de la capacité d'autofinancement.* Les investissements qui nécessitent de longues périodes d'amortissement, et plus particulièrement ceux qui nécessitent de longues périodes de gestation (par exemple, le caoutchouc, la noix de coco et les forêts) présentent en général plus de risques que les investissements qui nécessitent des périodes de gestation plus courtes et qui consentent d'avoir une capacité d'autofinancement suffisante (par exemple, vaches laitières, plantations de thé).
- *Caractéristiques des biens.* Les investissements polyvalents présentent moins de risques que les investissements plus spécialisés. Le matériel pouvant être utilisé dans plusieurs situations et pour plusieurs activités, tel que les tracteurs, est moins sujet qu'un engin de récolte aux risques liés aux prix et à la production d'un produit unique. Des investissements réalisés pour l'achat ou l'amélioration des terres agricoles (par exemple, l'irrigation) entraînent une augmentation du nombre de récoltes pouvant être réalisées. Les terres peuvent être aussi louées ou vendues (selon le cadre juridique et institutionnel) et prendre de la valeur avec le temps.
- *Nantissement.* Certains investissements peuvent être utilisés comme garantie ou servir à renforcer la valeur d'autres biens donnés en garantie. Le matériel et les machines agricoles peuvent aussi être utilisés pour garantir les prêts, par exemple par le biais du crédit-bail. D'autres investissements tels que l'irrigation, des systèmes de drainage ou de mise en valeur des terres, peuvent augmenter la valeur des terres d'exploitation et, en conséquence, sa valeur de garantie.

13 Un prêt garanti désigne un contrat de prêt dans lequel le prêteur acquiert un privilège exécutoire légal (sûreté) sur un bien de l'emprunteur (bien donné en garantie) qui peut être saisi et vendu en cas de manquement aux obligations de remboursement.

## ENCADRÉ 2 (cont.)

## Profils d'investissements agricoles à terme

**Augmentation de la rentabilité et réduction des risques:**

- *Risques de production et diversification des revenus.* Des investissements dans des systèmes d'irrigation ou de drainage permettent aux investisseurs de se prémunir contre les risques de sécheresse. Ils permettent également d'engager une diversification dans des cultures à haute valeur ajoutée, augmentant ainsi le nombre de récoltes annuelles et générant une meilleure capacité d'autofinancement, moins dépendante des variations saisonnières.
- *Risques de marché.* Des investissements dans des installations de stockage réduisent les pertes pouvant être subies après les récoltes et permettent aux exploitants agricoles de vendre leurs produits quand les prix sont plus favorables.
- *Augmentation et intensification de la production.* L'achat ou la location de terres agricoles permet de développer les activités agricoles et de consentir à une diversification ou à une spécialisation.

En ce qui concerne les biens meubles sujets à une dépréciation dans le temps (comme, par exemple, les machines et le matériel agricoles ou le bétail), le fait d'engager de longues actions en justice peut être tout particulièrement délicat et préjudiciable (voir chapitre 7).

Des facteurs différents de ceux liés aux contraintes légales et administratives peuvent aussi réduire le rôle d'un bien donné en garantie en tant qu'instrument de gestion de risque. Premièrement, comme cela a déjà été mentionné, le bien donné en garantie peut être volé, perdu ou peut subir une dépréciation. Deuxièmement, l'estimation de la valeur du bien lors de sa vente est sujette aux conditions de marché (dynamisme du marché et importance de la demande). Pour les prêteurs, le nantissement peut constituer un bon moyen de se protéger contre les risques idiosyncrasiques causés par les risques d'aléa moral ou par d'autres événements; il s'avère toutefois être un moyen de protection insuffisant contre les risques systémiques qui touchent un certain nombre d'emprunteurs. Si des chocs systémiques devaient survenir, créant une défaillance de remboursement d'un grand nombre d'emprunteurs, un prêteur pourrait avoir des difficultés à vendre un bien donné en garantie en raison de l'effondrement de la demande et des prix des actifs ruraux.

Dans le sous-chapitre 4.2 sont examinées diverses méthodes permettant de consolider la mise en œuvre du nantissement sur des actifs ruraux par le biais de garanties substitutives; le sous-chapitre 7.1 aborde les problèmes

juridiques et réglementaires liés aux garanties et établi des propositions de réformes des politiques développées en la matière.

### *Risques liés à la gestion actif-passif*

Une institution financière rurale qui pratique le financement à terme doit savoir gérer les risques issus de la différence des conditions (par exemple, les montants, les échéances et les coûts) qui régissent les créances (par exemple, les prêts) et les dettes (par exemple, les fonds auxquels elle fait appel). On distingue trois sources principales de risques:

- *des risques de liquidités* qui naissent de la différence constatée au niveau des échéances entre les créances et les dettes: transformer des dettes à court terme en prêt à long terme est une opération très risquée, nécessitant une très grande compétence;
- *des risques liés aux taux d'intérêt* qui surviennent quand des prêts à taux d'intérêt fixe sont financés à l'aide de dettes à coûts variables tels que les dépôts bancaires et les prêts à court terme; une augmentation des coûts de financement auquel il est fait appel peut sérieusement compromettre la rentabilité d'une institution financière;
- *les risques liés aux taux de change* qui surviennent quand une institution financière emprunte sur des marchés de devises étrangères et qu'aucun intermédiaire n'est capable de supporter les coûts éventuels générés par un effondrement de la devise locale; ce cas peut aussi concerner les clients qui empruntent en devise forte et opèrent sur le marché domestique.

Les questions relatives aux risques de gestion actif-passif sont examinées dans le sous-chapitre 3.8 et dans le chapitre 9.

### *Les risques liés au portefeuille*

Ces risques naissent quand il y a une concentration de risques de même nature ou interdépendants dans un portefeuille de prêts appartenant à un même prêteur. Ils peuvent survenir dans le cas où le montant des créances représenterait une part importante du montant total du portefeuille détenu ou dans le cas d'une concentration de prêts présentant des profils de risques similaires (risques liés). Dans les deux cas, une défaillance survenant dans le remboursement des prêts aurait des retombées sur le portefeuille global détenu par une institution financière. Les prêts à terme agricoles, sensibles

aux risques systémiques et d'un montant souvent important, tendent à provoquer une concentration des risques dans un même portefeuille. Cela peut entraîner les institutions financières rurales moins importantes à ne pas proposer de prêts agricoles à terme. Afin de concilier coûts et rendement, les institutions financières doivent procéder à une diversification de leur portefeuille soit par un développement de leurs activités dans plusieurs régions, soit par une diversification de leur clientèle.

### 1.1.3 Capacité des investisseurs et des institutions financières à gérer et affronter les risques

La gestion des risques consiste à mettre en œuvre des mécanismes de prévention des problèmes pouvant surgir; la lutte contre les risques vise à gérer les effets de problèmes avérés. L'offre et la demande de financement à terme est largement conditionnée par la capacité des investisseurs et des institutions financières à savoir réagir et gérer les risques et par les stratégies de gestion et de lutte adéquates déployées. Le tableau 2 présente quelques exemples de gestion des risques et de lutte contre les risques mis en œuvre par les investisseurs et par les institutions financières.

Les exploitants agricoles gèrent généralement les risques en mettant en œuvre de bonnes pratiques agricoles, en diversifiant leurs activités (agricoles et non), en épargnant financièrement ou en nature, en trouvant un moyen de s'assurer personnellement par le biais de réseaux informels, etc. Il est possible aussi qu'ils investissent dans des activités peu risquées à faible rendement. Les stratégies de lutte contre les risques consistent en la réduction de la consommation, en la recherche de prêts (principalement de sources informelles) ou en la vente d'actifs<sup>14</sup>. Diverses possibilités de gestion des risques à disposition des institutions financières seront examinées dans la partie B; il s'agit, en l'occurrence, d'opérer une sélection prudente et un contrôle des clients, d'adopter une bonne méthode d'appréciation des investissements, une méthode de diversification de portefeuille, une méthode de détermination des coûts liés aux risques, d'aborder les questions de nantissement des prêts et de provisions pour pertes. Les stratégies de lutte contre les risques

---

14 Dercon (2001) fait une excellente synthèse de tout ce qui a été publié sur les limites et sur les facteurs auxquels les exploitants agricoles sont confrontés en matière de gestion et de lutte contre les différents types de risques.

**TABEAU 2**  
**Gestion et lutte contre les risques par les investisseurs**  
**et les institutions financières**

Types de risques	Exemples	Gestion des risques/moyens de lutte	
		Investisseurs	Institutions financières
Risques idiosyncrasiques	Pannes de machines agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion appropriée et maintenance</li> <li>• Planification financière assurant un fonds de roulement disponible à tout moment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sélection prudente et contrôle des investisseurs et du matériel agricole</li> <li>• Accord avec les fournisseurs pour assurer un service après-vente</li> <li>• Financement de matériel nouveau</li> <li>• Création d'un accès à un fonds de roulement et à des prêts d'urgence</li> <li>• Crédit-bail et biens donnés en garantie appropriés</li> </ul>
	Maladie ou décès des membres de la famille	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement dans des techniques pouvant faciliter le travail</li> <li>• Épargne financière ou en nature</li> <li>• Participation à des réseaux sociaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critères de sélection précis pour l'emprunteur (par exemple, limite d'âge)</li> <li>• Possibilités d'épargne/prêts d'urgence/assurance-vie</li> <li>• Biens donnés en garantie appropriés</li> </ul>
Risques systémiques	Sécheresse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Irrigation</li> <li>• Variétés résistantes à la sécheresse</li> <li>• Migration temporaire</li> <li>• Assurance récolte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversification de portefeuille</li> <li>• Provision pour pertes</li> <li>• Relations/contact avec les assureurs</li> <li>• Financement pour irrigation</li> </ul>
	Fluctuations des prix (saisonniers)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversification</li> <li>• Stockage</li> <li>• Agriculture sous contrat</li> <li>• Options de vente/marchés à terme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prêts d'urgence/marges de crédit aux investisseurs</li> <li>• Marchés à terme/options de vente</li> <li>• Facilités de refinancement</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversification de l'exploitation agricole/entreprise</li> <li>• Vente d'actifs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversification de portefeuille</li> <li>• Provision pour pertes</li> <li>• Rééchelonnement des prêts</li> </ul>

concernent la saisie et la vente des biens donnés en garantie, le rééchelonnement des prêts, la renégociation des anciens prêts et la négociation de nouveaux prêts auprès d'autres institutions financières dans le but de compenser le manque de liquidités.

Ces stratégies peuvent s'avérer être efficaces dans le cas de risques idiosyncrasiques et dans celui de risques systémiques peu importants, peu fréquents ou de faible ampleur. Toutefois, elles s'avèrent insuffisantes, voire inutiles, dans le cas de chocs externes particulièrement importants. Par exemple, dans une certaine mesure, la diversification des activités (agricoles ou non) permet aux investisseurs d'être moins vulnérables face aux risques spécifiques relatifs aux produits agricoles tels que les fluctuations de prix, les dégâts causés par les animaux nuisibles aux cultures et les maladies; toutefois, en raison des liens étroits qui existent entre ces différents phénomènes, les chocs externes qui affectent les revenus de l'exploitation entraînent également une réduction de la demande pour les produits et les services non agricoles<sup>15</sup>.

Le nantissement, tout comme n'importe quelle autre technique de financement, sont eux aussi impuissants à prévenir les risques systémiques majeurs tels que la sécheresse, les inondations, les dégâts causés par les animaux nuisibles aux cultures ou un effondrement brutal des prix. Les risques systémiques peuvent contraindre les institutions financières à chercher à se diversifier dans différentes zones rurales ou dans des zones à la fois rurales et urbaines afin de pouvoir gérer les risques liés à leur portefeuille. Des liens existent entre diversification et spécialisation. Plus la clientèle et les zones d'action sont étendues, moins la perception et la connaissance du prêteur concernant les clients, les activités économiques et les différentes situations locales sont précises. Les institutions financières doivent choisir entre développer leurs activités ou renoncer à une relation de proximité avec leurs clients; dans ce dernier cas, les risques liés à l'octroi de crédit peuvent augmenter (Skees, 1003).

---

<sup>15</sup> Les revenus non agricoles sont souvent fortement liés aux chocs qui affectent les revenus de l'exploitation. De mauvaises récoltes provoquent un effondrement de la demande au niveau local pour tous les métiers et les services, limitant toute possibilité de diversification de gestion des risques.

## 1.2 COÛTS DE FOURNITURE DU FINANCEMENT AGRICOLE À TERME

Pour une institution financière, les coûts relatifs à la fourniture de prêts à terme comportent :

- des coûts liés aux fonds nécessaires;
- des coûts de transaction pour l'appréciation des prêts, des coûts de gestion et de suivi;
- des coûts liés aux risques, comme les provisions pour pertes ou les pertes sèches.

En pratique, les faits à l'origine de ces coûts sont liés entre eux: la gestion des risques entraîne à la fois des coûts préventifs, permettant de se prémunir contre les défaillances de remboursement, et des coûts postérieurs à la réalisation des risques après un non-remboursement. Pour mieux gérer et réduire les risques, il est nécessaire de recueillir et d'analyser certaines informations, ce qui nécessite l'emploi de personnel et entraîne une augmentation des coûts de transaction. Si la réduction des coûts de transaction est due à une diminution du temps et des efforts consacrés à la vérification des demandes de prêts ou au contrôle de l'emprunteur, les coûts liés aux risques peuvent augmenter. D'importants arriérés peuvent, quant à eux, entraîner une augmentation des coûts liés aux fonds nécessaires car un prêteur victime de nombreuses défaillances de remboursement doit supporter des majorations de frais.

Des prêts garantis peuvent entraîner des coûts d'expertise, d'évaluation, d'enregistrement et, éventuellement, de saisie et de vente des biens donnés en garantie. Toutefois, le nantissement peut réduire considérablement les risques d'aléa moral et permettre au prêteur de faire face à d'autres risques liés au financement agricole à terme. Le tableau 3 présente les principaux déterminants de ces coûts, qui sont analysés par la suite en opérant une distinction entre prêts à court terme et prêts à long terme.

### Coûts des ressources

Ces coûts varient en fonction de la source de financement. Une distinction importante doit être faite entre les financements subventionnés et les financements commerciaux. Les coûts directs des financements subventionnés, tels que les taux d'intérêts, sont globalement moins importants mais il peut

**TABEAU 3**  
**Éléments déterminants des coûts des prêts à terme**

Types des coûts	Exemples	Principaux déterminants des coûts
Coûts liés aux fonds nécessaires	Coûts directs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nature du financement : financement de type commercial vs. financement subventionné</li> <li>• Durée du financement: augmentation des coûts proportionnelle à la durée</li> </ul>
	Coûts indirects	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production d'un rapport documenté dans le cas d'un financement subventionné</li> <li>• Coûts de gestion de trésorerie</li> </ul>
Coûts de transaction	Risques directement liés (appréciation, suivi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts de transaction réels proportionnels aux risques</li> <li>• Coûts de transaction liés au montant et à la durée des prêts</li> </ul>
	Risques non directement liés (administration, frais d'établissement)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fixes pour toutes les transactions, indépendamment du montant et de la taille du prêt</li> </ul>
Coûts liés aux risques	Provisions pour pertes Pertés sèches	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caractéristiques de l'investissement (durée de la période d'amortissement, montant du nantissement, remplacement/amélioration d'un investissement ou nouvel investissement, etc.)</li> <li>• Caractéristiques de l'investisseur (expérience, compétences, capacité d'autofinancement, biens offerts en garantie, etc.)</li> <li>• Caractéristiques du fournisseur des services financiers (expérience, compétence, taille, etc.)</li> <li>• Contexte commercial et accès à des services de soutien</li> <li>• Cadre macroéconomique et politique mise en œuvre</li> <li>• Cadre juridique et institutionnel relatif au nantissement et à l'exécution des contrats</li> </ul>

y avoir des coûts cachés, tels que la production de rapports documentés (Giehler, 1999). Les coûts des financements commerciaux, comme les dépôts, les obligations et les actions, augmentent proportionnellement à la durée des financements. Les prêts à terme requièrent une gestion de trésorerie plus complexe, ce qui augmente d'autant les coûts de transaction. Les institutions financières jouissant d'un actif net important doivent procéder simplement à une évaluation prévisionnelle des coûts liés aux fonds nécessaires.

## Coûts de transaction

Les coûts de transaction concernent l'appréciation des demandes de prêts, la gestion des dossiers de prêts et le suivi des emprunteurs. Une part importante des coûts d'appréciation et de gestion est fixe pour chaque opération et ne connaît pas de variations significatives selon la taille ou la durée du prêt. Ces coûts incluent les coûts d'octroi du prêt, les coûts relatifs à la demande (aide fournie aux clients pour remplir les formulaires de demande), les débours et les coûts liés au recouvrement des prêts défaillants. Selon une étude récente, menée auprès de 14 institutions de microfinance en Equateur, au Salvador et au Paraguay, ces coûts représentent plus de 90 pour cent des coûts par unité de prêt (Gheen, 1999, cité dans Westley, 2003). L'étalement de ces coûts fixes sur une période plus longue entraîne une réduction considérable du total des coûts.

D'autres coûts de transaction dépendent de la durée et du montant du prêt: des prêts avec un montant plus important et offrant des durées plus longues exigent que soit faite une évaluation plus précise de la capacité d'emprunt de l'emprunteur et de l'investissement envisagé (faisabilité, études de marché, etc.). Les biens donnés en garantie doivent être évalués, enregistrés et – dans le cas d'une défaillance de remboursement – saisis<sup>16</sup>. Une augmentation des coûts peut trouver son origine dans la procédure d'octroi de prêts au montant particulièrement important qui requiert l'intervention de commissions de crédit placées à un niveau hiérarchique supérieur à celui de l'agence. De plus, des prêts particulièrement importants exigent en général un suivi, en particulier quand les biens financés ont une influence significative sur la capacité à rembourser de l'emprunteur ou constituent la garantie principale de remboursement. Le montant total des coûts de transaction relatifs aux prêts à terme est généralement supérieur à celui des prêts à court terme<sup>17</sup>.

La situation est toutefois totalement différente dans le cas de coûts de transaction liés au montant et à la durée des prêts. Un montant élevé et une durée plus longue font que les prêts à terme permettent de réaliser des économies

---

16 Les coûts connexes dépendent du cadre législatif et administratif et peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre.

17 Les coûts de transaction pour les prêteurs dépendent dans une large mesure de l'existence et de la qualité des infrastructures rurales de base telles que les infrastructures routières et les systèmes de communication. Ils dépendent aussi de la densité de population.

d'échelle considérables sur les coûts d'appréciation et de gestion. Par exemple, si une somme de 10 000 \$EU est déboursée pour un prêt à terme d'une durée de 5 ans, une seule procédure d'appréciation est nécessaire. Si la même somme est déboursée pour cinq prêts à court terme différents et successifs de 2 000 \$EU chacun, cinq procédures d'appréciation seront nécessaires. La différence est encore plus importante si le montant est déboursé en faveur de 50 micro-crédits d'une valeur unitaire de 200 \$EU, ce qui demanderait 50 procédures d'appréciation de prêt. C'est pour cette raison que des taux d'intérêt élevés sont nécessaires pour couvrir les coûts des opérations de microcrédit. Les prêts à terme peuvent donc être fournis à des coûts de transaction beaucoup moins élevés que ceux relatifs aux prêts à court terme ou aux microcrédits.

### **Coûts liés aux risques**

Outre les coûts de transaction, la gestion des risques entraîne des coûts directs. Des provisions pour pertes peuvent devoir être constituées dans le but de protéger le prêteur d'une éventuelle défaillance de paiement de la part de l'emprunteur. Elles sont calculées sur la base d'un taux de non-remboursement et couvrent les coûts relatifs à la mise en exécution forcée du remboursement des prêts devenus exigibles, aux frais de saisie et aux frais relatifs à la vente du bien nanti. Si les frais de transaction sont souvent à la charge de l'emprunteur (dans les frais d'appréciation des prêts), la tendance est celle d'imputer les frais des coûts liés aux risques en les rajoutant aux taux d'intérêt sous la forme d'une prime de risque. Dans les deux cas, le montant total des coûts est supporté par l'emprunteur.

Les nombreux risques qui pèsent sur les prêts à terme rendent nécessaire la constitution d'importantes provisions pour pertes. Pour cette raison, à la différence des prêts à court terme, les modalités et le montant des prêts à terme peuvent difficilement faire l'objet d'ajustements face à des situations changeantes. Ces risques (et les coûts de gestion qu'ils génèrent) peuvent toutefois varier de façon considérable en fonction de l'investissement, des caractéristiques de l'investisseur, du contexte du marché, de l'existence d'instruments de gestion des risques et d'autres facteurs liés au contexte économique et au cadre institutionnel, juridique et politique.

Le fait que les coûts totaux des risques des prêts à terme se situent au-dessous ou au-dessus des coûts saisonniers ou des microcrédits dépend de la capacité du prêteur à définir de bonnes procédures d'évaluation des coûts concernant

la recherche et le traitement des informations, le suivi des emprunteurs, etc. Comme nous l'examinerons dans le chapitre 3, une institution financière qui souhaite se lancer dans une nouvelle activité de financement à terme peut devoir supporter des coûts de création d'activité très importants. Les coûts de transaction et les coûts liés aux risques ont tendance à diminuer au fur et à mesure que les prêteurs acquièrent de l'expérience dans le domaine du financement à terme, que des techniques de financement appropriées sont développées et que les coûts peuvent être répartis sur un portefeuille de titres plus important. Les institutions financières accumulent et capitalisent des connaissances précises et essentielles concernant leur client-type et elles améliorent leurs connaissances en matière de risques les plus courants et de potentiel des marchés et des secteurs de marché spécifiques. L'acquisition d'une bonne expérience permet aussi aux institutions financières de réduire les coûts d'accès à des sources de financement.

### **1.3 ÉLÉMENTS DÉTERMINANTS POUR LA FAISABILITÉ DU FINANCEMENT À TERME**

La faisabilité du financement à terme dépend du niveau de rentabilité des investissements financés et de la capacité des investisseurs et des institutions financières à savoir gérer les risques à un coût raisonnable. Dans certains cas, le niveau particulièrement élevé des risques peut constituer un élément dissuasif: c'est le cas, par exemple, lorsque des risques exagérément élevés entraînent un renoncement pur et simple à vouloir les gérer. Dans ce cas, il n'existe alors ni offre ni demande pour un financement à terme. Dans certains cas, les risques peuvent être gérables mais à des coûts très élevés qui réduisent la rentabilité de l'investissement.

La faisabilité du financement à terme suppose comme conditions préalables, entre autres, l'existence d'un cadre macroéconomique stable avec des taux d'intérêt et une inflation contenus et sous contrôle ainsi que l'existence d'une politique responsable de taux de change. Il est indispensable d'être en présence d'une certaine stabilité politique, d'un secteur agricole rentable, d'une culture du crédit rural et d'un bon cadre juridique et institutionnel relatif à l'application des contrats. En l'absence de ces conditions, le financement à terme a peu de chances d'être viable ou sa fourniture peut avoir des répercussions négatives sur la santé financière des institutions financières et entraîner un manque de capitalisation pour les exploitants agricoles.

Les risques liés au financement à terme peuvent être influencés par d'autres facteurs, avec des effets durables sur les coûts de la fourniture du financement. Ces facteurs doivent faire l'objet d'une analyse dans le cadre d'une étude de faisabilité:

*Type d'investissement.* Le profil de risques dépend des caractéristiques physiques et économiques des investissements à terme tels que le montant, la durée de gestation et des périodes d'amortissement, du type de biens, de la valeur commerciale et de la valeur de garantie, des caractéristiques techniques et des exigences qui en découlent en matière de maintenance et de compétences requises. Un équilibre doit être trouvé entre réduction des risques et augmentation de la rentabilité de l'investissement.

*Type d'investisseur.* Les éléments déterminants les plus importants concernant le profil de risque des clients sont, entre autres, l'expérience professionnelle et les compétences acquises, une certaine constance dans l'accomplissement des activités, le niveau et la variété des sources de revenus, les biens offerts en garantie, la qualité des rapports avec les autres acteurs du marché et les antécédents en matière de crédit. Il est manifestement moins risqué de financer le développement d'une activité déjà existante que la création de nouvelles activités par diversification ou l'adoption de nouvelles techniques.

*Contexte relatif au marché.* En ce qui concerne la volatilité et les tendances observées au niveau de la demande et des prix, les produits agricoles présentent de grandes différences. Des ententes commerciales, comme l'agriculture sous contrat ou d'autres types d'intégration verticale, peuvent réduire les risques liés à l'accès aux marchés et parfois aussi ceux liés aux fluctuations de prix.

*Existence de services de soutien.* Des services de conseil, réguliers et constants, en matière de commerce agricole ou de gestion financière agricole, tout comme l'existence de techniques appropriées, de services après-vente, de pièces de rechange, de matériel végétal, d'engrais, de produits agrochimiques, etc., réduisent les risques de production, les risques techniques et les risques pour les clients. Le financement de machines agricoles est moins risqué dans des zones où il existe une «culture» des machines agricoles.

*Cadre juridique.* Le cadre juridique et institutionnel relatif à l'utilisation des actifs ruraux en tant que biens donnés en garantie et relatif à l'application des

contrats, joue un rôle important pour les risques et pour les coûts de transaction dans les cas où la gestion des risques prévoit la mise en œuvre de sûretés.

*Existence d'instruments spécifiques de gestion des risques.* Des instruments spécifiques de gestion des risques, tels que l'assurance ou tout mécanisme de couverture à terme, permettent aux investisseurs de transformer des risques systémiques relatifs aux éléments climatiques, aux animaux nuisibles aux cultures et aux prix des produits agricoles en primes versées en amont. Il est ainsi plus facile pour l'investisseur et pour le fournisseur de services financiers de déterminer le rendement d'un investissement par rapport aux risques et de le comparer à d'autres investissements alternatifs.

*Fournisseur du financement à terme.* La taille et l'expérience du fournisseur de financement à terme jouent un rôle important sur sa capacité à proposer ce type de financement (et les coûts relatifs). Les institutions financières les plus importantes sont par exemple placées dans une meilleure situation pour gérer des risques de portefeuille dans la mesure où elles peuvent pratiquer une plus grande diversification des activités et avoir accès à un plus grand nombre de sources de financement.

Au regard de ce qui vient d'être examiné, il est possible de conclure que, malgré l'existence de risques généralement élevés, le financement à terme est un instrument auquel il conviendrait de donner toute sa place pour des raisons non seulement de coût mais aussi d'amélioration de la rentabilité et de limitation des risques. Toutefois, la faisabilité du financement à terme dépend de nombreux facteurs qui sont étroitement liés au contexte précis d'une situation donnée et qui peuvent varier de façon considérable en fonction du contexte local. La faisabilité doit être appréciée au cas par cas. La partie B montrera dans quelle mesure cela est possible, en prenant pour exemple les institutions ayant fait l'objet d'une étude dans le cadre de ce document.

Dans une perspective dynamique, les institutions financières peuvent avoir intérêt à fournir un financement à terme à des clients possédant un bon potentiel de développement et qui désirent investir: cela peut permettre d'améliorer la rentabilité et de réduire les risques liés au profil des clients, de créer une demande durable pour d'autres services financiers (tels que les prêts à court terme) et d'encourager les emprunteurs à court terme à remplir leurs obligations de remboursement de façon à pouvoir prétendre à des prêts à terme.

# **PARTIE B**

---

## **LE FINANCEMENT AGRICOLE À TERME EN PRATIQUE**



---

## Chapitre 2

# ÉTUDES DE CAS

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le chapitre 1, ont été évoquées les raisons pour lesquelles la plupart des institutions financières hésitent à fournir un financement à terme aux exploitants agricoles. Ce type de financement est peu diffusé non seulement à cause de la complexité et d'un contexte souvent défavorable qui le caractérisent mais aussi à cause du manque de dynamisme, d'esprit d'innovation et de concurrence dans le système bancaire. Le système des crédits ciblés obligeait auparavant les banques à fournir des prêts au secteur agricole, y compris lorsque le contexte économique était défavorable et que des techniques de financement adéquates venaient à manquer. Aujourd'hui, la libéralisation du secteur financier a souvent conduit à une situation radicalement différente: les banques commerciales de nombreux pays en développement se distinguent par un excédent de liquidités important et préfèrent réaliser des investissements présentant peu de risques et un rendement faible comme, par exemple, les bons du Trésor. L'octroi de prêts n'est souvent consenti qu'à de grandes et moyennes entreprises déjà bien implantées dans les secteurs du commerce, des services et de l'industrie. En outre, les institutions de microfinance préfèrent concentrer leurs activités financières dans les zones urbaines et périurbaines et privilégient les activités non agricoles à rotation rapide du chiffre d'affaire comme la production de services ou de biens commerciaux.

Dans un contexte général peu favorable, quelques exemples encourageants témoignent toutefois de la contribution des techniques de financement

adéquates à la résolution des problèmes relatifs aux risques, aux coûts de transaction et aux cas d'information asymétrique. Des études de cas ont été menées en 2001 et en 2002 en Bolivie, en Inde, à Madagascar, aux Philippines, en Afrique du Sud et en Thaïlande<sup>18</sup> et des exemples concrets de financement agricole à terme ont également été analysés au Bénin, au Ghana, en Indonésie, au Kenya et au Mali<sup>19</sup>. Face à la rareté des exemples existants, des critères de sélection simples ont été retenus: les études de cas ont porté sur des institutions financières viables et faisant preuve, par la mise en œuvre de stratégies différentes de celles ayant conduit à l'échec du système du crédit ciblé, d'esprit d'innovation.

## 2.1 ÉLÉMENTS CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTES INSTITUTIONS

Le tableau 4 présente les principaux éléments caractéristiques des institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas ainsi que les principales caractéristiques de leur portefeuille respectif de financement à terme. Il en ressort la présence d'une grande diversité concernant le type et la dimension des institutions financières et concernant les situations observées relatives au financement à terme. Les deux plus grandes banques sont les banques de développement agricole; elles détiennent les portefeuilles de financement à terme les plus importants, inclus les prêts à moyen et à long terme. Avec 587 agences, la *Bank for agriculture and agricultural Cooperatives (BAAC)* possède une envergure nationale; plus de la moitié de son portefeuille de titres est composé de prêts à moyen et à long terme octroyés à de petits et moyens exploitants agricoles. La *Land and Agricultural Development Bank of South Africa (Land Bank)* détient elle aussi un portefeuille de prêts à terme important. Sa clientèle est principalement composée d'exploitants agricoles blancs possédant de petites et moyennes exploitations commerciales; la fourniture de prêts à moyen terme à des exploitants agricoles noirs est encore assez limitée.

---

18 Document complet téléchargeable sur le site: <http://www.fao.org/tc/tci/sectors/Finlgtm.htm>

19 Ces analyses concernent la *Fédération des Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (FEC-CAM)* (Bénin), la *Ghana Oil Palm Development Company* (Ghana), l'*Equity Building Society and rural savings and credit cooperatives (SACCOs)* qui opèrent dans le secteur du café, du thé et des produits laitiers (Kenya), de la *Banque Nationale du Développement Agricole (BNDA)*, d'institutions financières rurales mutualistes (Mali) et de structures d'aide au développement de petits exploitants agricoles financées par le système bancaire indonésien et qui opèrent dans le secteur arboricole.

TABLEAU 4

## Éléments caractéristiques des institutions financières et des portefeuilles de financement à terme

Institutions	Type de produits financiers	Durée	Type d'investissement (exemples)	Portefeuille de financement à terme total		Portefeuille de prêts total (en milliers \$EU)
				Montant à recouvrer (en milliers \$EU)	Nombre de prêts	
<b>CLA</b> , Bolivie (institution financière non bancaire)	Prêts à terme	< 5	Machines agricoles, Terres	n.d. <sup>20</sup>	n.d.	64 219 <sup>(a)</sup>
<b>Agrocapital</b> , Bolivie (ONG)	Prêts à terme	< 5	Machines agricoles, transformation de produits agricoles	4 998 <sup>(b)</sup>	476 <sup>21</sup>	8 945
<b>ANED</b> , Bolivie (ONG)	Prêts à terme	< 3	Matériel agricole	765 <sup>(c)</sup>	1 483	7 446
	Bail financier avec clause de rachat	< 5	Installations d'irrigation, tracteurs	505 <sup>(c)</sup>	486	
<b>BASIX</b> , Inde (institution financière non bancaire)	Prêts à terme	< 3	Installations d'irrigation, matériel agricole	147 <sup>(a)</sup>	370	4 123
<b>BAAC</b> , Thaïlande (banque de développement agricole)	Prêts à terme	< 5	Machines agricoles, bétail	3 047 069 <sup>(a)</sup>	784 801	5 621 279
	Prêts à terme	< 15	Cultures pérennes, mise en valeur des terres			

20 Bien qu'aucun chiffre précis ne soit disponible, il est connu que 5,5 pour cent de l'ensemble des contrats de prêt ont une valeur supérieure à 5 000 \$EU et que 13 pour cent de l'ensemble du portefeuille sont investis dans l'agriculture.

21 Prêts à la production dont la plupart ont une durée de 1 à 5 ans.

TABLEAU 4 (cont.)  
Éléments caractéristiques des institutions financières et des portefeuilles de financement à terme

Institutions	Type de produits financiers	Durée	Type d'investissement (exemples)	Portefeuille de financement à terme total		Portefeuille de prêts total (en milliers \$EU)
				Montant à recouvrer (en milliers \$EU)	Nombre de prêts	
<b>CIDRE</b> , Bolivie (ONG)	Prêts à terme	< 7	Systèmes d'irrigation, refroidisseur pour le lait	3 103 <sup>(a)</sup>	292	3 206
<b>CECAM</b> , Madagascar (institution financière mutualiste)	Bail financier avec clause de rachat	< 3	Machines agricoles, bétail	1 788 <sup>(a)</sup>		6 895
<b>Land Bank</b> , Afrique du Sud (banque de développement agricole)	Prêts à terme	< 8	Machines agricoles, bétail	179 535 <sup>(c)</sup> (25 288) <sup>22</sup>	n.d.	982 927
	Prêts à terme	< 15	Acquisition de terres, cultures pérennes	687 106 <sup>(c)</sup> (4 460)	n.d.	
<b>LRCF</b> , Afrique du Sud (fonds revolving)	Prêts à terme	< 15	Acquisition de terres, autres investissements	4 840 <sup>(d)</sup> (mai 1999 – octobre 2000)	13	4 840
<b>MCRB</b> , Inde (coopérative polyvalente)	Prêts à terme	< 14	Cultures pérennes, matériel agricole	1 734 <sup>(c)</sup>	n.d.	n.d.
<b>Umthombo</b> , Afrique du Sud, (fonds revolving)	Prêts à terme	< 7	Création de plantations de canne à sucre	2 034 <sup>(b)</sup>	n.d.	2, 06
<b>RBP</b> , Philippines (banque rurale)	Financement de capital/ prise de participations	10	Rizerie	250 <sup>(c)</sup>	2	30 000 (fonds totaux NRBG – Network Rural Banking Group)

(a) fin 2002, (b) fin 2001, (c) fin 2000, (d) de mai 2000 à octobre 2001.

22 Prêts aux nouveaux exploitants agricoles noirs.

Les autres institutions sont de taille moins importante et détiennent des portefeuilles de financement à terme plus modestes: il s'agit d'organisations non gouvernementales (ONG), d'institutions financières non bancaires (IFNB) et d'institutions financières mutualistes. Certaines d'entre elles n'opèrent que dans une seule et unique région – *Centro de investigacion del desarrollo regional economico (CIDRE)* et *Mulukanoor Cooperative Rural Bank (MCRB)*, alors que d'autres sont présentes dans plusieurs régions, sous forme de filiales, *Caja los Andes (CLA)*, *BASIX*, *Asociacion nacional ecumenica de desarrollo (ANED)* – ou sous la forme d'établissements fédérés – *Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (CECAM)*. Beaucoup d'entre elles ont fait preuve d'un grand esprit d'innovation en proposant de nouveaux produits et de nouvelles techniques de financement. Le cas de l'*Umthombo* (ex. *Financial Aid Fund*) est le seul cas répertorié d'institution non financière ayant connu une expérience réussie de financement à terme fourni à de petits et moyens exploitants agricoles; l'*Umthombo* est un fonds revolving dont le capital est détenu par la *South African Sugar Association* et qui fournit des prêts à moyen terme pour la création de plantations et pour l'achat de matériel d'irrigation.

Les activités de la plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude portent sur la fourniture de prêts à moyen terme d'une durée de 3 à 7 ans. Les banques de développement agricole et les institutions de second rang, telle que la *Land Reform Credit Facility (LRCF)*, sont les seules à pouvoir fournir des prêts à long terme assortis de délais de grâce. A l'exception de la *Land Bank*, toutes les institutions qui ont fait l'objet d'une étude concentrent leurs activités sur des exploitants agricoles possédant de petites et moyennes exploitations commerciales et sur les petites et moyennes entreprises non agricoles (PME). Le montant des prêts varie en principe de 2 000 à 20 000 \$EU; toutefois, s'agissant de la mise en valeur des terres, de constructions, de machines agricoles à usage spécifique et d'installations pour la transformation de produits agricoles, plusieurs institutions proposent des prêts d'un montant supérieur.

## 2.2 ÉLÉMENTS EN FAVEUR DU FINANCEMENT AGRICOLE À TERME

Face à la réticence des institutions financières à proposer des produits de financement agricole à terme, le bref développement suivant expose quelques-unes des raisons ayant conduit certaines institutions ayant fait l'objet d'une étude à s'engager dans ce type d'activités financières.

- *Fidélisation des clients.* Les institutions vantant une expérience dans le domaine de la microfinance et les institutions financières mutualistes ont constaté que les clients les plus fidèles souhaitaient bénéficier de prêts d'un montant plus élevé assortis de périodes de remboursement plus longues (par exemple, pour l'achat de matériel). La fourniture de produits de financement à moyen terme a permis de satisfaire ces clients et les investissements réalisés ont consolidé l'activité économique de ces mêmes clients, favorisant ainsi une demande éventuelle de futurs prêts à court terme.
- *Nouveaux clients.* Des études de marché ont révélé, dans plusieurs cas, qu'il existait des exploitants/entrepreneurs agricoles avec des projets d'investissement sérieux désireux de pouvoir bénéficier d'un financement à terme pour l'achat de matériel ou d'autres biens nécessaires au développement de leurs activités. Ces investisseurs potentiels étaient soit trop «grands» pour pouvoir bénéficier de prêts de microfinance, soit trop «petits» ou dans l'impossibilité d'offrir des garanties adéquates pour pouvoir être considérés comme rentables par les institutions financières traditionnelles. Dans certains pays, ces exploitants agricoles figuraient parmi les meilleurs clients de banques de développement agricole ayant entre-temps cessé leur activité et il leur était impossible d'avoir accès aux services des institutions financières traditionnelles.
- *Saturation des marchés urbains et diversification des activités.* Certaines institutions financières, comme la *CLA* et la *Rural Bank of Panabo (RBP)*, qui exerçaient leurs activités principalement en milieu urbain, ont été confrontées, concernant le financement des petites activités et le financement à la consommation, à une concurrence de plus en plus acharnée sur les marchés urbains alors qu'au même moment les marchés ruraux étaient totalement ignorés par les institutions financières traditionnelles.

## ENCADRÉ 3

## Historique des institutions

**L'Asociación nacional ecuménica de desarrollo (ANED)** est une ONG financière opérant en Bolivie. Sa mission institutionnelle consiste à fournir des prêts à la population rurale dans différentes régions du pays. Après avoir pratiqué, pendant de nombreuses années, une activité de microcrédit en faveur de certains groupements, des difficultés ont surgi quand il s'est agi de financer des investissements plus importants à l'aide du même instrument financier. De nombreux clients souhaitaient bénéficier de montants plus importants et d'une durée de remboursement plus longue. L'ANED a, dans un premier temps, essayé d'adapter ses techniques de crédit au financement de tracteurs et d'autre matériel agricole mais des problèmes de gouvernance et un cadre législatif relatif au recouvrement forcé des prêts inadapté ont conduit à l'échec; elle a, dans un deuxième temps, proposé des produits de financement sous forme de crédit-bail dans des zones où des ONG non financières, suite à une formation dispensée par leurs soins à de nombreux exploitants agricoles, avaient créé une forte demande en matériel d'irrigation et en tracteurs.

**La Caja los Andes (CLA)**, en Bolivie, a débuté son activité en 1992 comme ONG financière. En 1995, elle s'est transformée en institution financière non bancaire. Après avoir connu une réussite considérable grâce à ses activités de microfinance-ment développées en zone urbaine, la CLA a été confrontée à un marché de plus en plus saturé. Plusieurs concurrents ayant adopté des critères d'appréciation moins sévères, les clients ont alors pu contracter plusieurs crédits auprès de différents prêteurs et ont pu donner les mêmes biens en garantie à plusieurs reprises, avec pour conséquence une augmentation des cas de défaillance de remboursement. La banque de développement agricole ayant cessé ses activités au milieu des années 1980, les zones rurales sont restées fortement dépourvues de services financiers. Afin d'élargir et de diversifier son portefeuille de prêts, la CLA a modifié ses techniques de gestion et ses techniques d'octroi de prêts basées sur la trésorerie des particuliers et les a adaptées au secteur agricole dont de nombreux clients potentiels tiraient une part importante de leur revenu et exigeaient des conditions de remboursement à plus long terme. La CLA ne propose qu'un seul type de prêt agricole qui s'adapte à la capacité de financement de chaque client. Aux clients faisant preuve d'un réel esprit d'innovation et pouvant offrir de réelles garanties, elle propose des prêts d'un montant pouvant atteindre 30 000 \$EU et d'une durée pouvant aller jusqu'à 5 ans.

La **Bank for agriculture and agricultural cooperatives (BAAC)** est une banque de développement agricole publique dont la mission précise est de fournir des services financiers à la communauté rurale thaïlandaise. Suite à des expériences désastreuses menées dans le domaine du crédit par le biais de coopératives agricoles, la BAAC a développé des techniques très efficaces de crédit aux particuliers basées sur des groupes à responsabilité solidaire chargés d'étudier chaque cas de demande de prêt et d'effectuer un contrôle sur les emprunteurs. Après avoir identifié une clientèle de base, la BAAC a commencé à proposer des prêts à moyen et long terme aux exploitants agricoles qui avaient déjà eu recours au crédit

## ENCADRÉ 3 (cont.)

**Historique des institutions**

à court terme. La taille, les compétences et la possibilité de bénéficier de sources de financement qui caractérisent cette banque lui ont permis de pouvoir proposer des taux d'intérêts relativement bas comparés à d'autres et de développer son portefeuille de prêts à terme.

La *Rural Bank of Panabo (RBP)*, est une banque modeste des Philippines dont les activités de prêts octroyés aux petits exploitants agricoles ont connu des vicissitudes. Par le passé, des tentatives d'octroi de prêts à court terme, dépourvus de garantie, aux cultivateurs de riz avaient échoué. Alors qu'en milieu urbain, les banques commerciales et rurales se livraient à une concurrence acharnée qu'il fallait gérer, dans les zones rurales, les exploitants agricoles ne pouvaient bénéficier que de prêts à des taux très élevés consentis par les commerçants. Au milieu des années 1980, la *RBP* a investi dans un moulin à riz en s'associant avec 185 petits cultivateurs de riz au sein d'un joint venture grâce auquel les exploitants agricoles pouvaient obtenir des facteurs de production et bénéficier de services de vulgarisation, leur permettant ainsi de commercialiser leur riz à des prix compétitifs. La participation à l'investissement réalisé dans le moulin a également permis à la *RBP* de mettre en œuvre un remboursement des prêts par prélèvement sur le produit des ventes. De plus, chaque remboursement de prêt saisonnier par les exploitants était suivi d'une augmentation de leur participation dans le moulin. Vers le milieu des années 1990, les exploitants agricoles avaient entièrement racheté la banque, qui réinvestissait les fonds non affectés dans des entreprises de même nature reproduites dans d'autres zones. Comme en témoigne un taux de remboursement proche de 100 pour cent, l'organisation verticale consentie par le joint venture a permis de réduire les coûts et les risques liés au crédit et a également permis à la banque d'établir des liens durables avec les exploitants agricoles et de créer des conditions durables de marché pour les prêts à court et à moyen terme.

*L'Umthombo*<sup>23</sup> a été constituée par la *South African Sugar Association* dans le milieu des années 1970 dans le but de stimuler le développement de la production de canne à sucre au-delà du cadre des plantations commerciales faites sur des terres détenues en libre propriété. Sur la base de motivations à la fois commerciales et politiques, *L'Umthombo* propose des prêts à moyen terme à de petits et moyens exploitants agricoles dans le but d'établir des plantations sur des terres en jouissance commune. Un privilège acquis sur la production sert de garantie principale et, par le biais des moulins, le remboursement des prêts génère de faibles coûts de transaction. Dans le cadre d'un projet de financement à long terme en partenariat avec une banque de développement régionale paraétatique, certains moulins se sont récemment engagés dans une stratégie de réforme du statut privé des terres en proposant de céder des exploitations de canne à sucre de dimension moyenne (environ 80 ha) à des exploitants agricoles noirs faisant preuve d'esprit d'initiative.

23 Ex *Financial Aid Fund*.

Dans tous les cas, un autre élément moteur a été le rôle joué par les groupements de propriétaires et les gros actionnaires, les missions institutionnelles et le soutien de la part des gouvernements et des bailleurs de fonds.

- *Actionnaires.* Pour s'aventurer sur un marché, les actionnaires doivent pouvoir compter sur un engagement solide et sur une stratégie commerciale à long terme. Par exemple, malgré les pertes enregistrées dans le passé par la *Rural Bank of Panabo* concernant des activités de crédit octroyé aux petits exploitants, les actionnaires de la banque ont quand même souhaité prendre le risque de consacrer un part importante du capital au développement d'une stratégie durable visant ces mêmes activités. Dans le cas des institutions financières rurales mutualistes *MCRB* et *CECAM*, la majorité des actionnaires sont des exploitants agricoles dont la plupart souhaitaient rester dans le secteur agricole.
- *Mission institutionnelle.* Le cas le plus évident est celui des banques de développement agricole dont l'activité principale consiste à fournir un financement à moyen et à long terme aux exploitants agricoles. Malgré la faillite de la plupart d'entre elles, due à une mauvaise gestion et des pressions politiques les ayant menées à octroyer des prêts sans respecter les règles de prudence bancaire, certaines ont été restructurées avec succès – comme, par exemple, la *BAAC*. Quelques ONG ont également été mandatées pour aider les exploitants agricoles à financer des investissements productifs.
- *Soutien apporté par les gouvernements et par les bailleurs de fonds.* Le rôle joué dans plusieurs cas par les gouvernements dans le soutien aux institutions financières rurales désireuses de s'engager dans le financement à terme a été très important. La plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude ont également reçu le soutien de bailleurs de fonds soit par le biais d'une assistance technique, soit par celui d'un apport de capital initial destiné à la création de produits de financement à terme.

### 2.3 ÉLÉMENTS RELATIFS AU RENDEMENT DES PORTEFEUILLES

Les institutions ayant fait l'objet d'une étude possèdent, en général, de bons portefeuilles de financement à terme. Le taux de remboursement général et celui de remboursement à échéance des créances locatives dépassent fréquemment 90 pour cent. Cependant, il est difficile, dans certains cas, d'évaluer les qualités réelles d'un portefeuille de financement agricole à

**TABLEAU 5**  
**Institutions ayant fait l'objet d'une étude:**  
**taux des remboursements effectués à échéance (%)**

	CLA	Agrocap	ANED	BASIX	BAAC	CIDRE	CECAM	Umthombo	RBP
Prêts à terme	n.d.	84,1	91,6	90,0	81,0	n.d.	96,5	n.d.	100 <sup>24</sup>
Total portefeuille de prêts	90,5	87,5	89,5	91,0	92,0	93,5	93,0	95,0	100

terme car le système d'information de gestion utilisé ne permet pas de fournir des données basées sur la durée ou l'affectation des prêts. C'est le cas, par exemple, pour la *CLA*. D'autres institutions, comme la *Land Bank*, ne fournissent que depuis peu un financement agricole à terme aux exploitants agricoles possédant des exploitations commerciales et se lançant dans de nouvelles activités. De fait, elles ne sont pas encore en mesure de fournir des informations sur leurs portefeuilles. Dans le tableau 5, figurent les taux de remboursement concernant les institutions pour lesquelles des données sont disponibles.

Concernant *BASIX* et la *BAAC*, le taux de remboursement des prêts à terme est inférieur à celui des prêts saisonniers; la *CECAM* et l'*ANED* connaissent, quant à elles, un taux de remboursement des créances locatives supérieur à celui relatif aux prêts. La *BAAC*, en effectuant des provisions pour créances irrécouvrables, constitue un cas particulier: les prêts à terme ne donnent lieu qu'à un remboursement annuel unique et ils peuvent être rééchelonnés dans le cas d'une défaillance de remboursement non liée à des problèmes d'aléa moral et quand l'emprunteur entend sérieusement honorer les remboursements (voir sous-chapitre 4.7). Chaque année où un prêt arrive à échéance, 10 pour cent seulement du montant du portefeuille exposé aux risques sont passés par pertes et profits. Au cours de la période qui a précédé la crise financière de 1997, et malgré des taux très bas de remboursement à échéance de prêts à terme, il a été procédé à une passation par pertes et profits pour un montant inférieur à 0,3 pour cent.

24 Le désinvestissement du capital de la «société originaire» a été réalisé avec succès et les nouvelles expériences de ce type qui ont été menées n'en sont encore qu'à leur début. Le taux de remboursement des prêts à court et à moyen terme est de 100 pour cent.

## Chapitre 3

# CRÉATION D'UN PORTEFEUILLE DE FINANCEMENT À TERME

Ce chapitre traite des principales questions auxquelles doivent répondre les institutions financières qui désirent se lancer dans une activité de financement à terme dans les zones rurales; à la lumière des exemples observés dans le cadre des études de cas, ce chapitre fournit quelques conseils aux professionnels du secteur, aux donateurs et aux gouvernements.

### 3.1 CRÉATION DE PRODUITS FINANCIERS ET DE TECHNIQUES DE FINANCEMENT

L'utilité et l'adéquation des instruments de financement à terme, et les avantages qui en découlent, sont étroitement liés au type de demande potentielle, aux cadres législatif et institutionnel régissant l'application des contrats et à la capacité dont les institutions financières rurales font preuve dans la gestion des risques et dans le fait de pouvoir avoir accès à des sources de financement à long terme. De plus, certaines dispositions légales limitent parfois à des institutions financières la possibilité d'utiliser des techniques de crédit-bail ou de participation au capital.

La demande réelle relative aux produits de financement à terme devrait faire l'objet d'une évaluation par le biais d'une étude de marché approfondie qui consisterait à prendre en considération divers investissements possibles

**ENCADRÉ 4****Financement à terme: éléments à retenir dans le cadre d'une étude de marché****Contexte relatif à l'offre de financement à terme**

Niveau du taux d'inflation, variations et tendances des prix des facteurs de production et des prix à la production; possibilité de partenariat avec les autorités et les institutions locales concernant les procédures d'appréciation et de suivi des clients et l'exécution des remboursements; existence d'une «culture du crédit» entendue comme l'attitude adoptée face au crédit au sein d'une même communauté; état général des infrastructures (réseaux routiers, communication, irrigation, marchés et unités de transformation des produits agricoles).

**Demandes potentielles selon le type d'investissement et le type d'activités**

Principales activités agricoles à caractère commercial et investissements possibles connexes; marché potentiel pour les différents produits agricoles: quantité produite supplémentaire pouvant être vendue; structure de la chaîne de financement des capitaux agricoles (importateurs, fournisseurs, industriels locaux); existence de techniques adaptées aux petits et moyens exploitants agricoles, y compris concernant les services après-vente; possibilité de partenariat avec des entreprises du secteur privé proposant un soutien pour la gestion, la commercialisation des produits et des services de vulgarisation ainsi que des accords concernant le partage des risques liés au recouvrement des prêts.

**Caractéristiques des exploitations agricoles**

Sources de revenu: montant et diversité des revenus, type d'activité économique, revenu agricole et non agricole (y compris remises de fonds, versements, pensions, allocations, etc.), niveau d'intégration du marché; actifs (terres, animaux, matériels, constructions, etc.) et valeur de garantie pour chacun d'entre eux; compétences techniques et expérience dans le domaine agricole; accès à des services de soutien (vulgarisation, développement économique et commercial) et aux marchés des facteurs de production et d'écoulement des produits agricoles; taille de l'exploitation agricole et âge des personnes composant le foyer.

**Sources de financement disponibles et concurrence**

Sources de financement disponibles (institutionnelles ou non institutionnelles); stratégies habituellement développées par les exploitants agricoles pour financer les investissements, (avantages et inconvénients).

analysés du point de vue de la rentabilité, des conditions préalables de capital, de la capacité d'autofinancement et des possibilités d'extension des activités économiques connexes. Les profils de risque des clients potentiels devraient être définis sur la base de l'expérience acquise dans le domaine agricole et dans celui des affaires, des antécédents bancaires en qualité d'emprunteur, de la diversité et de la régularité des sources de revenu et des

dépenses, des garanties possibles, etc. Les principaux éléments à retenir dans le cadre d'une étude de marché visant l'introduction de produits de financement à terme sont répertoriés dans le tableau 4.

Même si l'utilité et l'adéquation des différents instruments de financement doivent être appréciées au cas par cas, certains avantages ou inconvénients peuvent toutefois être signalés:

*Les prêts à terme* sont des instruments que les exploitants agricoles connaissent bien et qu'ils maîtrisent. En adaptant montants, versements et plans de remboursement aux objectifs à atteindre, ils peuvent financer des investissements. Il n'existe quasiment aucune restriction concernant les types d'institutions financières qui peuvent fournir des prêts à terme; en principe, même des institutions non financières, telles que les sociétés de transformation des produits agricoles ou les fournisseurs de matériel, peuvent fournir de tels prêts. La principale difficulté rencontrée dans l'utilisation des prêts à terme est celle de pouvoir déterminer un plan de remboursement *ex-ante* qui prenne en considération les éventuels changements pouvant survenir durant la période de remboursement. Une fois le prêt accordé, il est difficile de redéfinir un plan de remboursement dans le cas, par exemple, où surviendrait un événement majeur négatif qui mettrait en péril la capacité de remboursement de l'emprunteur. Une autre difficulté est constituée par les problèmes liés à l'information asymétrique, aux risques d'aléa moral et aux questions d'antisélection, qui nécessitent des garanties matérielles et la mise en place d'un cadre législatif et institutionnel efficace régissant les prêts garantis (voir sous-chapitre 4.2 et chapitre 7). Les prêts à très long terme ne sont donc possibles que dans un contexte stable et dans les cas où il existe des garanties et des outils de gestion des risques adaptés.

*Le bail financier avec clause de rachat* présente l'avantage de réduire, voire d'éliminer, le besoin de garanties supplémentaires et les problèmes liés à la mise en place, à l'opposabilité aux tiers et à la réalisation des sûretés réelles – le prêteur est propriétaire du capital financé. Cet instrument peut, par conséquent, se révéler particulièrement adéquat dans les pays où le cadre législatif et institutionnel impose de sévères contraintes concernant l'utilisation des actifs ruraux afin de garantir des prêts à terme. La création de produits de crédit-bail pour des clients informels dans les zones rurales oblige toutefois à devoir tenir compte de plusieurs éléments. Premièrement, le bail financier avec clause de rachat est un concept étranger aux exploitants

agricoles, aux institutions financières rurales et aux institutions locales: il s'agit donc d'un instrument financier qui peut entraîner une hausse des coûts relatifs au renforcement des capacités des actionnaires locaux; deuxièmement, les actifs financés constituant à la fois la garantie principale et la source de remboursement du bail, le crédit-bail exige des modalités de contrôle plus importantes qui se traduisent par des coûts de transaction élevés; enfin, il arrive que des dispositions légales et réglementaires limitent l'utilisation du crédit-bail à certaines institutions financières ou que le crédit-bail fasse l'objet d'un régime fiscal pénalisant.

*Le financement de capitaux propres par prise de participation* de la part d'actionnaires, nouveaux ou anciens, présente l'avantage d'éliminer coûts fixes et mise en place de barèmes de remboursement. La participation du prêteur en qualité d'actionnaire réduit les problèmes d'aléa moral liés à l'information asymétrique et l'entreprise peut, quant à elle, bénéficier de conseils concernant les questions de gestion. La principale limite que connaît cet instrument financier est constituée par des coûts de transaction élevés relatifs aux procédures d'appréciation et de suivi, ce qui en réduit l'utilisation à des fins d'investissements peu importants. Il peut toutefois être bien adapté au financement d'investissements plus importants nécessaires aux opérations de transformation et de commercialisation des produits agricoles qui entraînent, par contrecoup, une meilleure rentabilité des investissements. Dans un tel contexte, le financement de capitaux par prise de participation peut servir à constituer le capital de joint ventures constitués entre exploitants agricoles, d'institutions financières et d'entreprises agroalimentaires. Ce type de financement exige toutefois des compétences spécifiques qui peuvent en limiter l'utilisation à des fonds particuliers de financement de capitaux ou des fonds de capital risque et aux institutions de financement du développement.

### **3.2 IMPORTANCE D'UNE APPROCHE GRADUELLE**

Proposer et commercialiser de nouveaux produits financiers à grande échelle implique en général plusieurs étapes. Outre le fait de devoir mener une étude de marché, des prototypes doivent être développés, testés, expérimentés et une procédure de suivi doit être créée afin que ces produits

soient définitivement mis au point<sup>25</sup>. L'adoption d'une stratégie constituée de plusieurs étapes graduelles s'avère tout particulièrement importante pour des produits financiers plus élaborés et plus sophistiqués tels que les prêts à terme ou des produits de crédit-bail, dans la mesure où ils exposent l'institution financière à des risques plus importants et où ils peuvent nécessiter d'ajuster les procédures opérationnelles et d'investir dans les ressources humaines et institutionnelles. Le personnel doit acquérir de nouvelles compétences techniques (comme, par exemple, savoir bien gérer une procédure d'appréciation des projets d'investissement agricole), y compris en matière d'analyse des tendances de marché et concernant les risques liés à la production répartie sur de longues périodes. Les fournisseurs de financement à terme doivent également tenir compte des questions légales et institutionnelles relatives aux problèmes de garanties et des opérations complexes à accomplir dans la gestion de trésorerie et dans celle des risques de portefeuille. Un système d'information de gestion doit aussi être mis en place afin de permettre le contrôle du portefeuille de financement à terme et d'en gérer les risques.

Avant de se risquer dans des activités de financement à terme, la plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude ont d'abord commencé par accorder des prêts saisonniers aux exploitants agricoles. Elles ont ainsi pu se familiariser aux conditions de production locale et à celles de marché, avec les types de risques inhérents aux différentes activités agricoles et avec d'autres éléments importants tels que le rôle essentiel joué par des sources de revenu non agricoles, les différents types et la valeur des garanties fournies par les exploitants agricoles, etc. Leur présence dans les zones rurales leur a aussi permis de nouer des relations utiles avec les autorités locales, les dirigeants locaux et diverses autres institutions locales, leur consentant ainsi à procéder à une meilleure évaluation des emprunteurs et à instaurer des règles précises de discipline concernant le remboursement des prêts. Connaître les clients réduit les risques d'aléa moral et permet d'adopter une plus grande flexibilité dans les modalités d'octroi des prêts et dans les exigences requises pour les garanties.

---

25 Pour plus de détails sur la capacité et la volonté d'une institution de microfinance à pouvoir proposer de nouveaux produits financiers et à mettre tous les moyens en œuvre pour y parvenir, voir Wright *et al.* (2001).

L'existence d'une clientèle rurale de base fiable permet de proposer des échéances plus longues en prenant moins de risques. Les prêts à terme peuvent être en premier lieu proposés aux clients les plus fiables qui possèdent de bons antécédents en tant qu'emprunteur et une compétence affirmée dans le domaine agricole et financier. Par la suite, après avoir testé les techniques financières, le financement à terme peut être proposé à de nouveaux clients. Une stratégie progressive aide ainsi les institutions à réduire les pertes et les coûts de recherche et d'apprentissage pendant la période initiale faite de tâtonnements et d'erreurs.

### **3.3 IDENTIFICATION DES ZONES ADÉQUATES**

Avant de s'engager dans des activités de financement à terme, une première étape importante consiste à procéder à la sélection des régions les mieux adaptées. Dans l'optique d'une stratégie graduelle, il est en général conseillé de commencer par développer des techniques de crédit rural dans des régions à fort potentiel agricole et présentant des risques et des coûts de transaction relativement peu élevés. Quand les techniques financières et les modalités opérationnelles sont satisfaisantes et qu'un groupe de clients rentables a été constitué, l'institution financière peut alors étendre progressivement ses activités à d'autres régions.

De bonnes conditions agro-écologiques, un bon accès aux marchés et aux unités de transformation des produits agricoles et pouvoir disposer de facteurs de production et de services de soutien, tels que services de vulgarisation ou conseils de gestion d'entreprises, sont autant de conditions préalables à la réalisation des activités agricoles à caractère commercial et, en conséquence, à une demande de financement à terme. Les installations d'irrigation et de drainage jouent un rôle important sur les risques de production. Des contrats conclus entre les exploitants agricoles d'une part, et les entreprises agroalimentaires ou les commerçants d'autre part, réduisent les risques liés à la commercialisation des produits et à la disponibilité des facteurs de production. Cela peut aussi créer l'occasion de passer des accords tripartites entre institutions financières, exploitants agricoles et acheteurs des produits.

De bonnes infrastructures commerciales, de transport et de communication réduisent les coûts de transaction à la fois pour les prêteurs et pour

les emprunteurs et entraînent ainsi une augmentation de la rentabilité des activités agricoles et une réduction des coûts de fourniture des services financiers. Un autre facteur important est celui de la densité de population. Les zones périurbaines se caractérisent par une très forte densité de population et la part plus importante occupée par les revenus non agricoles; ce dernier élément favorise la diversification du portefeuille de prêts. De plus, les clients disposant de sources de revenus plus diversifiées présentent une exposition plus limitée aux risques saisonniers ou aux risques liés aux activités agricoles et ils peuvent ainsi effectuer des remboursements de prêt plus fréquents.

La plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude ont débuté leur activité de financement à long terme dans des régions à fort potentiel, souvent situées à proximité de zones urbaines. Il faut cependant tenir compte d'un point très important: des marchés peu couverts, caractérisés par des risques et des coûts relativement bas, favorisent la concurrence. Cette situation est en principe saine dans la mesure où elle entraîne une plus grande diversité et une meilleure qualité des services financiers. Toutefois, cela peut aussi être à l'origine de l'existence de nouveaux risques pour les prêteurs, quand notamment les clients commencent à emprunter à plusieurs sources différentes et que les situations de surendettement augmentent (voir encadré 5). Cette situation peut être observée dans les cas où il n'existe aucune garantie ou quand ces garanties ne peuvent faire l'objet d'un enregistrement ou être correctement exécutées, ou bien encore dans les cas où les prêteurs sont peu disposés à échanger des informations avec les emprunteurs, comme cela est arrivé en Bolivie à la fin des années 1990. Dans les régions caractérisées par la présence de risques relativement peu importants et une rentabilité élevée, les investisseurs ont ainsi développé la possibilité d'obtenir un financement auprès de sources non institutionnelles comme les commerçants, les industriels et les fournisseurs de facteurs de production et de matériel agricole; par ailleurs, ces derniers se trouvent souvent dans une meilleure position pour faire valoir leurs droits.

Une stratégie alternative peut consister à diversifier progressivement l'offre de crédit dans des zones plus isolées. Ces dernières bénéficiant d'une situation de faible concurrence entre institutions financières, il y est plus facile d'apprécier la situation d'endettement du client et de prendre en garantie des actifs ruraux non enregistrés. Les investisseurs sont, de plus, fortement incités à maintenir de bonnes relations avec leurs prêteurs et à soigner leur

## ENCADRÉ 5

**Développement de la concurrence entre les institutions financières rurales en Bolivie**

En **Bolivie**, au milieu des années 1990, une concurrence acharnée dans les zones urbaines a incité plusieurs institutions de microfinance à procéder à la diversification de leurs activités financières dans des zones rurales qui étaient jusque là restées ignorées depuis le dépôt de bilan de l'ancien organisme public *Banco Agrícola de Bolivia (BAB)* en 1985. La faillite de la *BAB*, due en grande partie à un refus stratégique de remboursement des prêts de la part de gros producteurs très actifs sur le plan politique, a entraîné l'exclusion des petits et moyens exploitants agricoles du système financier. La plupart des institutions financières et des ONG ont, elles aussi, concentré leurs activités dans les mêmes zones rurales et périurbaines qui présentaient des risques peu élevés, qui étaient situées à proximité des principaux axes routiers et qui étaient équipées d'un système d'approvisionnement régulier en eau. Un problème est né à la suite de l'utilisation de techniques de garantie collective et de la constitution de garantie prise sur des biens d'équipement ménager, du matériel agricole et des terres des ménages agricoles. Dans certaines zones, les exploitants agricoles ont commencé à emprunter auprès de différentes institutions financières, en offrant en garantie les mêmes biens. Et les institutions financières réglementées telles que les banques et les fonds de financement privés étaient les seules à pouvoir bénéficier des services d'informations financières de l'Organe de surveillance des banques, alors que les ONG constituaient les principaux fournisseurs de crédit rural.

Concernant les comportements relatifs aux obligations de remboursement, les prêteurs qui étaient également présents dans des zones plus marginales, tel que le *CIDRE*, obtenaient souvent de meilleurs résultats dans des endroits où les exploitants agricoles n'avaient pas accès à diverses sources de financement du même type et, par conséquent, mettaient tout en œuvre pour maintenir de bonnes relations avec leur prêteur institutionnel.

réputation; il est probable, de ce fait, qu'ils remplissent leurs obligations de remboursement avec plus de régularité. Une telle stratégie peut s'avérer particulièrement adaptée quand les unités de transformation des produits agricoles sont situées dans ces mêmes zones isolées. Les produits volumineux et périssables, comme l'huile de palme, le thé ou la canne à sucre, nécessitent un traitement immédiat après leur récolte; il arrive fréquemment que les conditions agro-écologiques les mieux adaptées à ce type de cultures soient réunies dans les zones les moins peuplées situées à grande distance des centres urbains les plus importants.

### 3.4 RÔLE CATALYSEUR JOUÉ PAR LES INVESTISSEMENTS AUXILIAIRES ET LES SERVICES DE SOUTIEN

Bien que la stratégie initiale généralement conseillée aux institutions financières rurales soit celle de commencer par accorder des financements saisonniers, deux cas ayant fait l'objet d'une étude montrent que, dans certains cas, il est nécessaire de réaliser des investissements à terme complémentaires permettant d'affronter des risques de production et de marché particulièrement importants, et ce avant de pouvoir accorder des prêts à court et moyen terme sur une base durable.

Les deux institutions jouissaient toutefois déjà d'une longue présence dans les zones rurales où elles œuvraient, ce qui rendait plus facile la sélection des clients et le choix de régions appropriées; elles avaient également déjà accumulé d'énormes connaissances techniques et économiques dans leur domaine d'activités. Peu d'institutions financières rurales possèdent les compétences requises, la capacité et le capital nécessaire permettant de gérer et de financer des investissements à terme importants et complexes ainsi que pour mettre en œuvre les stratégies développées par ces deux institutions. Dans les zones où des investissements auxiliaires constituent une condition préalable à la fourniture durable de financement à court, moyen et long terme, il est nécessaire de coordonner les stratégies entre les différents actionnaires. Les institutions financières peuvent participer et s'investir dans des partenariats avec des sociétés de transformation des produits agricoles, des ONG et des gouvernements locaux et peuvent s'associer à des programmes soutenus par des bailleurs de fonds. Le financement de capitaux propres par prise de participations et la création de joint ventures peuvent aussi constituer des moyens de financement d'investissements à grande échelle liant des producteurs primaires et des entreprises de transformation des produits agricoles (voir chapitre 6).

Les fournisseurs de financement à terme doivent considérer l'existence de facteurs de production de qualité et de services de soutien non financiers<sup>26</sup> comme constituant des éléments déterminants des risques et de la rentabilité des investissements à terme. Certaines institutions financières rurales

---

<sup>26</sup> Services de vulgarisation, services de soutien technique, structures pour la réparation de matériel, services vétérinaires et systèmes d'information du marché, de développement économique et commercial et de gestion financière.

## ENCADRÉ 6

**Financement des investissements à terme comme condition préalable au crédit rural**

La **Rural Bank of Panabo** a adopté une stratégie de capital de risque pour créer une rizerie qui a permis de fournir des facteurs de production et des services de vulgarisation aux exploitants agricoles et de mettre en place un système de remboursement des prêts en nature. Les exploitants-actionnaires du moulin ont pu ainsi bénéficier de prêts caractérisés par des risques et des coûts de transaction peu élevés.

Parmi les limitations principales connues par le crédit rural, le *CIDRE*, une ONG qui opère dans le région du Cochabamba en Bolivie, a répertorié les risques de production liés à un approvisionnement en eau aléatoire et les risques de marché dus à des installations de stockage insuffisantes. Suite à ces observations, le *CIDRE* a financé des projets de petites pompes d'irrigation dans les zones sujettes à la sécheresse, affrontant ainsi des risques de production particulièrement importants et permettant d'intensifier la production laitière et de diversifier la production dans d'autres produits. Des aires de refroidissement ont été également financées afin d'aider les producteurs à améliorer la qualité du lait et, par conséquent, à obtenir de meilleurs prix. Ces investissements ont été gérés par des groupes d'exploitants agricoles qui existaient déjà, sous contrôle étroit du *CIDRE*. Les membres qui faisaient preuve d'un grand esprit d'initiative pouvaient également obtenir des prêts individuels à court et à moyen terme. Récemment, le *CIDRE* a décidé d'investir dans le capital de petites et moyennes sociétés de transformation de produits agricoles, permettant ainsi de tisser des liens avec les producteurs primaires.

ayant fait l'objet d'une étude ont créé des partenariats avec des institutions non financières telles que des ONG ou des fournisseurs de matériel. Une coopération de cette nature s'avère être encore plus efficace quand ces derniers participent au partage des risques. Cela permet d'assurer une meilleure formation et des services après-vente plus efficaces ainsi qu'un meilleur contrôle et un meilleur suivi des emprunteurs.

D'autres institutions financières rurales fournissent des services de soutien non financiers – développement d'entreprise, renforcement des organisations de producteurs ou de vulgarisation – soit directement (*CIDRE*), soit au travers de filiales spécialisées (*BASIX*). Les avantages de cette stratégie résident en des coûts de transaction peu élevés et un contrôle de la qualité des services fournis. Cependant, des risques d'aléa moral peuvent survenir dans les cas où le prêteur choisit le matériel ou fournit le service de soutien lui-même (dans la mesure où l'emprunteur pourrait être tenté de justifier un

refus de remboursement sous le prétexte qu'un «mauvais conseil» lui aurait été fourni par ce même prêteur). Par conséquent, la fourniture d'un soutien financier et non financier par une même institution ne devrait être envisagée qu'en l'absence d'autres solutions disponibles.

### **3.5 MISE EN PLACE ET MAINTIEN DE LA RELATION BANCAIRE**

L'expérience de la microfinance a montré que des activités économiques modestes et informelles nécessitent la création de relations bancaires stables avec une institution financière rurale qui puisse répondre aux différents besoins de financement nécessaires aux ménages et aux activités agricoles. Pouvoir compter sur des services financiers fiables aide les exploitants agricoles à affronter et à s'assurer par eux-mêmes contre les risques, à financer des événements de la vie courante – comme les mariages ou les enterrements – et à investir dans le développement d'activités nouvelles où déjà existantes; cela les encourage aussi à honorer leurs obligations de remboursement. Des transactions régulières permettent également aux investisseurs de créer des antécédents bancaires et de mieux connaître les emprunteurs: les liens entre les institutions financières rurales et les exploitants agricoles sont renforcés et une confiance partagée peut s'instaurer dans les rapports à long terme. Les clients peuvent aussi créer un capital social avec l'emprunteur et devenir éligibles pour l'obtention de prêts à terme.

Le fait d'établir et de maintenir de bonnes relations bancaires permet au prêteur de recueillir des informations sur les qualités de gestionnaire d'un client, sur ses compétences et sur la situation de sa trésorerie. Il est alors possible de procéder à une meilleure appréciation de potentiels demandeurs de prêts à terme ainsi que de conduire une évaluation plus réaliste des risques. Le prêteur peut ainsi accorder une plus grande valeur à la trésorerie qu'aux biens éventuellement donnés en garantie, ce qui, dans une certaine mesure, peut permettre de surmonter les problèmes liés à la durée de vie limitée de ces mêmes biens. Il est possible de proposer des prêts d'une durée plus longue, à des taux d'intérêt moins élevés, renforçant ainsi encore plus la possibilité de maintenir de bonnes relations bancaires.

L'établissement de bonnes relations bancaires améliore également les possibilités de réussite de création d'activités de financement à terme dans les zones rurales. Des prêts à terme ou des services de crédit-bail peuvent jouer

le rôle de services financiers complémentaires et être proposés aux clients dont les activités sont particulièrement développées et qui font preuve d'un réel esprit d'entreprise pour financer des investissements liés aux activités de production ou également, dans les cas où la capacité de remboursement s'avère suffisante, des biens de consommation courante. La possibilité de pouvoir accéder à un prêt à terme ou à un crédit-bail peut encourager les anciens clients à rembourser les prêts à court terme dans les délais, tout comme pouvoir bénéficier facilement d'un financement saisonnier adapté ou de prêts d'urgence peut vivement encourager les emprunteurs à rembourser leurs prêts à terme.

Pour les raisons évoquées ci-dessus, les banques et leurs clients établissent de meilleurs rapports bancaires dans les zones où la concurrence est faible. Toutefois, même quand la concurrence est plus vive, les institutions financières peuvent être tentées de fidéliser leurs clients les plus rentables. Dans le but de permettre aux meilleurs clients et aux emprunteurs réguliers de pouvoir bénéficier plus rapidement de prêts offrant plus de flexibilité au niveau de la durée, des conditions de garantie et des taux d'intérêts moins élevés, il est possible de développer divers moyens incitatifs (examinés en détail au chapitre 4).

### **3.6 OFFRE D'UNE LARGE GAMME DE PRODUITS FINANCIERS**

L'établissement et le maintien de bonnes relations bancaires supposent que soit proposée une large gamme de services financiers, tout comme des facilités de dépôt, des prêts à court terme destinés aux activités de production, des prêts polyvalents et d'autres produits de financement à terme. Cela crée en outre de nombreux avantages supplémentaires en faveur des investisseurs et des fournisseurs de financement à terme.

Pouvoir compter de façon fiable sur la possibilité de bénéficier de facilités de dépôt, de prêts à court terme pour les activités de production ou de prêts d'urgence permet aux exploitants agricoles de mieux gérer la trésorerie de leur exploitation agricole et d'effectuer des remboursements de prêts plus fréquents et d'un montant moins important. Pouvoir accéder à des prêts d'urgence, bénéficier de facilités de crédit ou de facilités de découvert peut aussi avoir un effet sur la capacité d'autofinancement des ménages ruraux concernant l'investissement dans les actifs de production: les fonds non

utilisés ou les liquidités destinées à faire face à des situations d'urgence ou à des dépenses imprévues peuvent servir à financer de nouvelles entreprises risquées ou à consolider des prêts à terme.

Des dispositions incitatives encourageant l'épargne peuvent permettre aux exploitants agricoles de constituer un capital dans le but d'autofinancer des investissements dans de nouvelles activités ou dans le but d'adopter de nouvelles techniques préalablement nécessaires à des investissements plus importants financés par crédit. Il leur est ainsi permis d'acquérir une expérience en gestion et de créer des antécédents bancaires qui peuvent faciliter l'obtention de prêts d'un montant plus élevé et d'une durée plus longue permettant de développer leurs activités. Les fonds ainsi épargnés peuvent aussi servir à la constitution de fonds propres ou d'acomptes, entraînant une réduction des risques pour les prêts à terme ou le crédit-bail.

Les prêts à court terme peuvent parfois constituer la source directe de financement d'investissements à terme, tout particulièrement pour ceux dont la réalisation s'effectue par étapes ou pour ceux nécessitant un échelonnement des remboursements sur plusieurs périodes. Par exemple, si l'exploitation agricole bénéficie de revenus suffisants provenant d'autres sources<sup>27</sup>, la création d'une plantation arboricole peut être financée par des prêts à court terme renouvelables. La réalisation d'investissements par recours à des prêts à court terme peut être particulièrement recommandée dans un contexte où les taux d'intérêt sont fluctuants et élevés ou dans le cadre du financement de nouvelles activités à risques. Des investissements à terme importants impliquent souvent une augmentation des besoins en fonds de roulement et, en conséquence, une demande de prêts à court terme. Une insuffisance de fonds de roulement peut avoir des effets négatifs sur la bonne gestion et l'entretien des investissements et, en conséquence, sur la capacité de remboursement des investisseurs.

L'accès à des prêts d'urgence à court terme et à une épargne disponible à tout moment peut vivement favoriser le lissage de la consommation et entraîner une meilleure capacité de gestion des risques par les exploitations agricoles

---

<sup>27</sup> L'utilisation répétée de prêts à court terme créant une accumulation de capital est plus fréquente dans les zones où les petits exploitants font partie d'une filière organisée de culture commerciale (par exemple, café et thé au Kenya) et où existe un accès aux marchés de facteurs de production et de produits agricoles et aux services de vulgarisation.

(Zeller, 2001); cela peut également permettre aux exploitants agricoles les plus pauvres de se moderniser et d'investir à moyen terme avec plus de facilité.

### **3.7 ATOUTS ET FAIBLESSES DES DIFFÉRENTS TYPES DE FOURNISSEURS DE FINANCEMENT À TERME**

#### **Institutions financières et institutions non financières**

Dans les zones rurales, les institutions non financières, comme les fournisseurs et les industriels agroalimentaires, constituent une importante source de crédit saisonnier (crédit acheteur-fournisseur). La fourniture du crédit est souvent liée aux modalités de commercialisation du produit.

Les fournisseurs de matériel peuvent avoir intérêt à proposer des possibilités de remboursement à échéance différée ou des services de crédit-bail: cela peut permettre de vendre du matériel à des clients potentiels qui sont dans l'impossibilité de pouvoir effectuer un paiement anticipé et d'éviter de devoir supporter des coûts de transaction supplémentaires et d'être soumis aux délais normalement nécessaires à l'obtention d'un financement bancaire. Confrontés aux institutions financières, leurs principaux atouts sont leur connaissance technique du matériel et leur capacité à former les clients et à fournir des services après-vente tels que garanties, pièces détachées et infrastructures pour les réparations. Les industriels agroalimentaires peuvent avoir un intérêt à financer des investissements destinés à l'exploitation agricole, tels que ceux concernant des systèmes d'irrigation ou la (re)plantation de nouvelles cultures pérennes assurant la quantité et la qualité nécessaires des matières premières. Leurs atouts résident dans leur capacité à fournir des services complémentaires de soutien non financier, tels que des services relatifs aux intrants et des services de vulgarisation, et dans leur capacité à assurer des débouchés commerciaux.

Toutefois, les exemples de fournisseurs de matériel ou de sociétés de transformation des produits agricoles qui fournissent des prêts à terme ou des services de crédit-bail aux exploitants agricoles sont rares. Les fournisseurs de matériel soit ne sont aucunement impliqués dans les opérations financières, soit n'acceptent d'accorder que des paiements différés à court terme. Dans les rares cas où ils acceptent d'accorder des paiements différés sur de plus longues périodes, le niveau des garanties et des acomptes requis

a tendance à être soumis aux mêmes exigences que celles dictées par les institutions financières<sup>28</sup>. Commerçants et sociétés agroalimentaires restreignent leurs activités financières principalement à la fourniture en nature de facteurs de production saisonniers. Le financement direct d'investissements à terme est rare et intéresse des situations dans lesquelles les risques de non-remboursement du crédit liés aux ventes à des tiers hors marché est réduit grâce à un système de marché à débouché unique (voir chapitre 6). Certaines sociétés agroalimentaires fournissent des services qui exigent de lourds investissements dans les actifs de production, tels que la préparation du terrain ou les opérations de transport; ces sociétés jouissent d'un meilleur accès au financement à terme, peuvent réaliser des économies d'échelles et assurer la bonne utilisation et l'entretien du matériel.

Certains inconvénients propres à la fourniture de financement à terme par les fournisseurs ou les industriels agroalimentaires résident dans une compétence limitée de ces derniers pour l'évaluation des capacités de recours au crédit et de remboursement des exploitants agricoles, des coûts élevés pour la création et la mise en place d'une gestion des prêts et d'un système de surveillance et, enfin, un accès limité à des sources de financement à long terme.

Les sociétés de transformation des produits agricoles ont parfois tendance à considérer les exploitants agricoles comme de simples fournisseurs d'une matière première précise et non comme des entités d'exploitations plus complexes. Les exploitants agricoles sont souvent poussés à produire autant qu'un type de culture commerciale peut le leur permettre et il leur est interdit d'utiliser les facteurs de production obtenus grâce au crédit à d'autres fins que celles prévues. Cela peut conduire à une grande spécialisation sans créer de problèmes particuliers tant que les prix des produits restent élevés; mais cela peut aussi rendre les exploitants agricoles plus vulnérables, confrontés à de fortes fluctuations des prix ou à des maladies affectant la culture principale et des dommages causés par des animaux nuisibles. La probabilité de ne pas pouvoir effectuer les remboursements augmente dans les cas où les exploitants agricoles n'exercent pas d'autres activités, agricoles ou non agricoles, leur permettant de faire face à leurs besoins immédiats de subsistance et de trésorerie ou dans les cas où ils ne peuvent pas compter sur des produits d'épargne ou un crédit à la consommation. De plus, la

---

28 Comme cela a pu être observé en Bolivie et en Tanzanie.

fourniture en nature de facteurs de production n'exclut pas de devoir évaluer correctement les interactions complexes qui se vérifient entre trésorerie du ménage et trésorerie de l'exploitation: en effet, les facteurs de production sont de nature fongible et peuvent être vendus ou utilisés pour plusieurs récoltes différentes.

Les gros fournisseurs de matériel se trouvent souvent dans les chefs-lieux de province, entraînant une augmentation des coûts de suivi des clients. Les plus modestes, présents dans les villages et qui connaissent mieux leurs clients et peuvent assurer un meilleur contrôle, bénéficient d'un accès limité aux sources de financement à long terme. Cette situation est souvent aggravée par l'existence de dispositions légales qui ne consentent pas de faire usage de stocks de produits ou de portefeuille de créances à recouvrer ou de crédit-bail qui permettraient aux banques de pouvoir proposer un refinancement sûr et fiable.

Le financement à terme direct par des institutions non financières est une discipline complexe et ne devrait être en principe mis en œuvre que comme solution alternative envisagée en l'absence d'autres solutions mieux adaptées. Une exception concerne toutefois les produits périssables et volumineux qui ont besoin d'être traités et transformés immédiatement après avoir été récoltés. Des accords tripartites (par exemple, entre sociétés agroalimentaires, institutions financières et investisseurs) semblent mieux adaptés, permettant à chacun de se concentrer sur ses propres points forts. Les institutions financières possèdent des économies d'échelles pour gérer les comptes de prêts et peuvent aussi utiliser des logiciels déjà existants et un système de gestion d'information. Elles peuvent aussi, éventuellement, participer à l'appréciation et à la sélection des emprunteurs, à la création de produits et à l'appréciation des prêts. Elles présentent aussi l'avantage de pouvoir proposer des services bancaires complémentaires tels que des produits d'épargne, des prêts d'urgence ou des prêts à la consommation, particulièrement utiles aux ménages les plus pauvres (Zeller *et al.*, 1997). Les institutions financières non bancaires peuvent proposer une formation adaptée, fournir des facteurs de production de bonne qualité, proposer des services de vulgarisation ainsi qu'une aide à la gestion post-récolte et à la commercialisation des produits. Les contrats doivent prévoir un partage des risques, des coûts et des services et favoriser la création de conditions permettant de conserver de bonnes relations sur une longue durée.

## **Atouts et faiblesses des différents types d'institutions financières**

Comme le démontrent les études de cas menées, différents types d'institutions financières peuvent fournir un financement à terme, y compris les ONG, les institutions financières mutualistes, les banques de développement agricole et les institutions financières non bancaires. Le rôle et le potentiel des différents types d'institutions financières varient selon les situations locales. Le développement qui suit fait le point sur le rôle joué par la situation géographique, la taille et le statut légal sur la capacité des institutions financières à pouvoir fournir des prêts à terme ou des produits de crédit-bail aux exploitants agricoles et aux petits entrepreneurs ruraux.

La taille et la situation géographique constituent des éléments clés. Les institutions financières situées dans les zones rurales supportent des coûts de transaction moins élevés concernant l'obtention d'informations sur les clients, sur la production locale, sur les conditions de marché et également sur l'appréciation des emprunts et le contrôle des emprunteurs. Elles peuvent compter sur leur expérience pratique et sur leurs réseaux sociaux et utiliser le financement à terme pour élargir une gamme de produits déjà existants. Les institutions financières rurales les moins importantes sont toutefois plus exposées aux risques systémiques locaux comme la sécheresse ou la présence d'animaux nuisibles aux cultures. Une diversification de leur clientèle ou des zones géographiques où elles opèrent peut les aider à gérer de tels risques mais, face aux contraintes que suppose une telle diversification, la possibilité de développer leurs compétences, leurs connaissances et leurs techniques de financement se trouve limitée. Les institutions les plus importantes peuvent, en ce qui les concerne, diversifier leur portefeuille en tirant profit à la fois des avantages de la spécialisation et de la diversification.

Les institutions financières les moins importantes peuvent parvenir, dans une certaine mesure, à compenser le handicap causé par leur petite taille en créant des réseaux et des structures de second rang, ce qui engendre ainsi un échange de liquidités horizontal et permet de pouvoir affronter une pénurie ou un excédent temporaires. Une organisation de type fédéral peut également leur permettre d'avoir accès à des fonds commerciaux tels que les lignes de crédit auprès des banques commerciales. Des réseaux peuvent aussi faciliter le renforcement des capacités et le partage des informations et des innovations.

Un autre élément important est celui du statut légal des intermédiaires financiers. Les institutions financières non réglementées jouissent d'une plus grande flexibilité, ce qui leur permet d'adapter les techniques et les produits financiers aux exigences particulières d'un marché ciblé. Elles n'ont pas l'obligation de respecter les diverses réglementations sévères qui régissent les activités bancaires comme, par exemple, les dispositions relatives aux garanties et aux provisions pour pertes. Cela leur consent de faire preuve de plus de flexibilité en cas de retard dans les remboursements dus quand ils sont, sans équivoque, le résultat d'un événement externe défavorable excluant toute responsabilité de la part de l'emprunteur. Cet avantage potentiel peut cependant présenter une menace majeure pour la santé financière d'une institution financière rurale: cela se vérifie tout particulièrement dans les cas d'institutions financières dont la clientèle est principalement composée d'emprunteurs ou d'ONG financières à la structure de gestion peu transparente et au contrôle interne insuffisant.

Le statut légal est aussi un facteur déterminant pour les services financiers qui peuvent être proposés et les sources de financement qui peuvent être mobilisées. Pour les raisons mentionnées dans le sous-chapitre 3.5, les institutions financières qui peuvent offrir une gamme de services financiers complémentaires sont les mieux placées pour établir de bonnes relations bancaires à long terme avec leurs clients. Les institutions financières réglementées bénéficient d'un accès facilité à une gamme plus étendue de sources de financement (voir chapitre suivant).

En général, les institutions financières rurales telles que les institutions financières mutualistes, les ONG financières et les autres institutions de microfinance tirent profit des avantages liés à la proximité des clients et des zones rurales, mais elles courent aussi le risque de devoir gérer les risques liés au portefeuille et aux problèmes de gestion actif-passif. Les banques commerciales se trouvent dans la situation opposée: elles disposent de bonnes possibilités de pouvoir diversifier leur portefeuille mais sont peu présentes dans les zones rurales et sont souvent, culturellement parlant, éloignées d'une clientèle rurale. Les banques de développement agricole possèdent, quant à elles, l'avantage potentiel à la fois d'avoir une taille juste et d'être présentes dans les zones rurales mais elles sont souvent victimes d'une mauvaise gestion, d'une mauvaise gouvernance et de pressions politiques concernant les décisions relatives au crédit. Toutefois, la *BAAC* et la *Land Bank* ont montré des exemples du rôle potentiel que les banques de

développement agricoles réformées peuvent jouer quand les problèmes de gouvernance sont pris de front de façon efficace.

### 3.8 FINANCEMENT D'UN PORTEFEUILLE D'ACTIFS À TERME

#### Importance de la gestion actif-passif

Comme il ressort de l'analyse faite dans la partie A, les institutions financières qui possèdent un portefeuille de financement à terme doivent développer des stratégies efficaces afin de réduire les asymétries d'actif-passif et les risques inhérents liés aux problèmes de liquidités, aux taux d'intérêt et aux taux de change. Cette question est analysée plus en détail dans l'*Agricultural Finance Revisited (AFR) n° 4* (Giehler, 1999). Au regard du rôle crucial que la gestion actif-passif (ALM\*) joue pour les institutions financières qui s'engagent dans des activités de financement à terme, certaines questions et certains choix possibles qui se posent en matière de financement de portefeuille de prêts à terme seront examinés sous l'angle de ces mêmes institutions. Les implications entraînées au niveau des politiques que les gouvernements et les donateurs doivent adopter seront brièvement évoquées dans la partie C.

#### Caractère approprié des différentes sources de financement

Concernant le refinancement d'un portefeuille de financement à terme, choisir la source de financement la mieux adaptée parmi les différentes sources existantes dépend de la part occupée par les actifs à terme dans le montant total d'un portefeuille, des modalités de durée et de l'application de taux d'intérêt fixes ou variables qui pèsent sur le portefeuille. Les positions ouvertes (c'est-à-dire les asymétries entre capital et sources de financement) comptent trois éléments importants: le taux d'intérêt, le montant et la durée des fonds reçus et octroyés. Les institutions financières qui fournissent un financement à moyen et long terme doivent essayer de contenir les positions ouvertes en ayant accès à des sources de financement adaptées le mieux possible aux échéances et aux conditions de leur portefeuille. Les différentes sources de financement présentent, dans les grandes lignes, les principaux éléments caractéristiques suivants:

---

\* ALM: *asset liability management*.

*Les capitaux propres*, tels que les bénéfices non distribués, le capital versé et les subventions, présentent l'avantage de ne pas avoir de coûts fixes ou d'échéances (voir chapitre 6). Par conséquent, utiliser des capitaux propres pour financer un portefeuille d'actif à terme élimine les risques liés aux taux d'intérêt et aux problèmes de liquidités<sup>29</sup>. Les institutions financières rurales qui possèdent une solide base de capitaux propres sont les mieux placées pour se lancer dans une activité de financement à terme.

Il est possible d'obtenir des capitaux propres grâce à des prêts accordés à des conditions avantageuses (donateurs, gouvernements, banques de développement) ou à des prêts provenant de source commerciale (anciens ou nouveaux actionnaires, fonds d'investissement, etc.). Plusieurs institutions ayant fait l'objet d'une étude ont reçu des prêts à taux réduit ou des aides de la part des donateurs ou des gouvernements, surtout au cours de la phase de démarrage de leur activité. Les institutions qui sont détenues par leurs membres, comme la *CECAM* et la *MCRB*, reçoivent des fonds sous différentes formes de la part de leurs actionnaires et des emprunteurs. Devenir membre et avoir, par conséquent, le droit d'obtenir des prêts ou de pouvoir bénéficier de produits de crédit-bail, exige d'acquérir un nombre minimum de parts dont le remboursement ne peut intervenir qu'au moment où le membre se retire de l'institution. De plus, le montant du prêt ou du crédit-bail auquel un membre peut prétendre est fonction du nombre de parts détenues. L'acquisition de parts en plus grand nombre est donc favorisée, entraînant de ce fait une augmentation du capital de base de l'institution financière rurale. Enfin, les capitaux propres sont également renforcés par le mécanisme d'imputation d'un certain pourcentage pour chaque prêt ou crédit-bail.

Une réserve doit être faite concernant l'utilisation des capitaux propres: elle peut être à la source d'importantes implications en ce qui concerne les modalités de propriété et de gouvernance de l'institution financière rurale (Giehler, 1999). Le développement des activités de crédit et l'offre de meilleures conditions aux emprunteurs sont souvent conditionnés par la pression constante, souvent contraire aux principes de prudence indispensables à l'octroi des prêts, que subissent les institutions financières étatiques et celles détenues par leurs propres membres.

---

<sup>29</sup> Une partie seulement des capitaux propres peut être utilisée pour financer un portefeuille de prêt; l'autre partie est habituellement investie dans les immobilisations des institutions financières comme les immeubles, le matériel de bureau, les véhicules, les logiciels, etc.

*Les prêts secondaires*<sup>30</sup> bénéficient de périodes de remboursement fixes mais, en cas de faillite, ils occupent un rang inférieur par rapport à d'autres emprunts commerciaux (créances privilégiées). Le capital est en principe remboursé en un seul versement à la fin de la durée du prêt (versement forfaitaire et final). Ces prêts sont en général non garantis, même s'ils peuvent l'être par une créance de deuxième rang constituée sur le capital de la société. Par conséquent, ils nécessitent une prime de risque plus élevée et supportent des coûts plus élevés que les prêts bancaires classiques.

Les prêts secondaires sont fournis par les banques commerciales, par les fonds de capital risque, par des investisseurs privés ayant des objectifs précis d'investissement et par des fonds de financement hybride. Ils peuvent également être fournis par des institutions de financement de développement nationales et internationales. Les prestataires de prêts secondaires n'interviennent pas dans la gestion de l'entité emprunteuse.

Les avantages des prêts secondaires reposent sur des modalités de durée plus longue, sur une plus grande flexibilité dans l'établissement des barèmes de remboursement et sur l'absence de pression dans les décisions de gestion. Le principal inconvénient est constitué par des coûts plus élevés que ceux relatifs aux prêts garantis.

*Les obligations* offrent généralement des taux d'intérêts fixes et peuvent être émises pour une durée plus longue. Cela réduit les risques liés aux taux d'intérêt et les risques de liquidités. Mais toutes les institutions financières ne sont pas autorisées à émettre des obligations. Les banques centrales et les autorités de surveillance imposent souvent des règles très strictes en ce qui concerne les types d'institutions financières autorisées à émettre des obligations. De plus, pour attirer des fonds des marchés de capitaux, les prêteurs doivent remplir des critères rigoureux concernant le respect des bonnes pratiques bancaires et la qualité du portefeuille. Les montants, la durée et les coûts des fonds dépendent de la notation sur les marchés de capitaux. L'importance des coûts fixes d'émission des obligations rend les petites sommes peu rentables et limite l'utilisation de cet instrument financier aux institutions les plus importantes et les plus performantes.

---

30 Appelés aussi «*financement par quasi-fonds propres*».

## ENCADRÉ 7

**Financement par obligations d'un portefeuille de prêts à terme**

Seules deux institutions ayant fait l'objet d'une étude ont utilisé, dans une certaine mesure, des instruments de marchés de capitaux: la *Land Bank* et la *BAAC*. La *Land Bank* émet des obligations sur le marché de capitaux national conformément aux modalités et aux échéances qui caractérisent son portefeuille de prêts à terme. Même si les activités de crédit de cette institution concernent exclusivement le domaine agricole et toutes les activités qui y sont liées, la *Land Bank* peut vanter une solide expérience dans le passé en tant qu'institution financière. Trois raisons sont à l'origine de sa bonne notation sur le marché des capitaux: la majeure partie de son portefeuille présente des risques plutôt modérés, les garanties sont majoritairement constituées par des prêts hypothécaires sur des biens immobiliers et le fait qu'elle soit la propriété de l'Etat fournit une garantie implicite de solvabilité en cas de choc externe majeur.

La *BAAC* refinance, elle aussi, une partie de son portefeuille de prêts à moyen et à long terme par le biais d'obligations. Le fait que l'Etat soit propriétaire a certainement favorisé la levée très importante de financements commerciaux par le biais de dépôts et d'obligations, et cela même si les autorités gouvernementales ne sont intervenues qu'une seule fois durant la récente crise financière. Cependant, contrairement à la *Land Bank*, la *BAAC* finance principalement de petites et moyennes exploitations agricoles et son portefeuille de prêts à terme est garanti seulement par des garanties substitutives et des prêts hypothécaires sur des titres de propriété émis sous le régime de la réforme agraire, ayant une valeur de marché limitée. Les principales clés de la réussite de l'accession de la *BAAC* aux marchés de capitaux sont les suivantes:

- développement de techniques de crédit très performantes basées sur des groupes à responsabilité solidaire et diversification progressive des produits de crédit en prêts à terme;
- situation de quasi-monopole en tant qu'organisme financier institutionnel de crédit offrant les meilleures conditions (ce qui incite les exploitants agricoles à préserver leur possibilité de recourir au crédit auprès de la *BAAC*);
- grande professionnalité et jouissance d'une «protection» qui a largement contribué à prévenir les ingérences politiques dans la gestion de l'institution;
- envergure nationale facilitant la répartition des risques systémiques.

Un autre instrument financier issu des marchés de capitaux et principalement utilisé dans les pays en développement est constitué par les titres garantis par des actifs immobilisés. Les institutions financières qui possèdent un portefeuille de prêt à terme consolidé par des prêts hypothécaires sur des biens immobiliers peuvent émettre des obligations sur le marché hypothécaire secondaire.

Les crédits basés sur les prêts hypothécaires nécessitent toutefois un marché immobilier dynamique et un cadre législatif et institutionnel adapté au régime des sûretés (question examinée dans le chapitre 7).

*Emprunts à des sources nationales et internationales.* Les capitaux à terme peuvent être financés par le biais de certificats de dépôt ou par le biais de prêts provenant d'autres banques nationales présentes sur le marché interbancaire. S'il est possible de faire concorder les conditions de modalités et d'échéances, les risques liés aux liquidités et aux taux d'intérêt peuvent être réduits par le recours au crédit commercial. Cependant, dans la pratique, il convient de tenir compte des trois points suivants:

- coûts relativement élevés des prêts à moyen terme provenant de sources commerciales;
- durée des prêts généralement plus courte;
- disponibilité du financement très variable.

Ces problèmes s'accroissent quand les échéances d'un portefeuille d'actifs à terme sont plus longues. Des prêts à terme de longue durée et à des taux d'intérêt fixes peuvent devoir être refinancés plusieurs fois: cela expose le prêteur à des risques importants liés aux taux d'intérêt. Les crédits commerciaux présentent des risques très élevés et sont très sensibles aux taux d'intérêt: si des événements externes conjoncturels affectent la stabilité macroéconomique, l'économie d'importants secteurs économiques ou le portefeuille d'un prêteur, les crédits commerciaux proposés connaîtront des coûts élevés et seront d'une durée plus courte. Ce facteur d'instabilité rend difficile le refinancement d'un portefeuille de financement durable à moyen et à long terme par la seule utilisation de crédits commerciaux.

Les crédits internationaux en devise étrangère peuvent être proposés à des coûts moins élevés mais ils exposent les institutions financières rurales à des risques liés aux opérations de change, surtout dans le cas où les actifs sont pour la plupart en devise nationale. Il est souvent possible de recourir à des sources de crédit à des conditions avantageuses, offrant des modalités de remboursement à long terme, des délais de grâce et, fréquemment, des coûts situés en dessous du marché. Une limitation importante réside dans les coûts indirects engendrés par les frais de rapports et, dans certains cas, dans la restriction de l'utilisation des financements (conditions d'octroi, emprunteurs ciblés, etc.).

## ENCADRÉ 8

**Différents moyens d'utiliser le financement à court terme pour le crédit à terme**

**Utiliser la somme constante disponible issue des dépôts.** Bien qu'en principe les dépôts à vue puissent être retirés à tout moment, il n'existe pas, du point de vue statistique, un moment précis où l'ensemble des fonds déposés font l'objet d'un retrait massif et global. En analysant les mouvements de compte, une banque peut déterminer des règles de fréquence de retrait des dépôts dans le courant d'une année et, ainsi, définir de façon empirique le montant total des dépôts déposés créant une base constante (dépôts constants). Cette somme peut être utilisée pour financer des prêts à long terme. Même dans les zones rurales où prédominent les activités agricoles, une base constante de dépôts peut être déterminée. Quand le montant des dépôts effectués par les commerçants et les fournisseurs de producteurs de production tend à augmenter, celui des dépôts effectués par les exploitants agricoles tend à diminuer, et vice-versa. S'il était tenu compte de cette approche, dans le cas de retraits massifs de dépôts bancaires ou de crédit ou retraits anormalement élevés, le fait de pouvoir bénéficier de lignes de crédit de sauvegarde consenties par les institutions fédérales ou par la banque centrale constituerait une importante mesure complémentaire.

**Bénéficier de liquidités supplémentaires.** La possibilité d'utiliser des dettes à court terme pour financer des prêts à terme dépend de la capacité des institutions financières à pouvoir accéder à des liquidités. Cela peut signifier réaliser des actifs, tels que des obligations ou d'autres investissements monétaires, avoir accès à des prêts interbancaires ou obtenir des fonds supplémentaires de la part des actionnaires. Selon le type d'institution, l'accès à un réescompte de la part de banque centrale ou à des facilités de refinancement peut nécessiter certaines adaptations. Une autre possibilité consiste à réaliser un fonds commun des liquidités par le biais de liens interbancaires. Les caisses rurales peuvent aussi négocier des lignes de crédit ou de découvert avec les banques commerciales. Afin de faciliter les transferts de liquidités à l'intérieur et hors du système, les institutions mutualistes créent souvent des structures intermédiaires avec leurs propres caisses fédérales.

*Les dépôts* constituent une importante source de financement avantageuse pour les institutions financières autorisées à en faire usage. Cependant, l'utilisation de dépôts pour financer un portefeuille de prêts à terme implique des risques élevés liés aux liquidités et aux taux d'intérêt et exige de posséder de très bonnes compétences en gestion de trésorerie ainsi qu'un bon système d'information de gestion. Les risques dépendent principalement des modalités et du montant des dépôts de base, de la réaction aux fluctuations des taux d'intérêt, de la taille de l'institution financière et des possibilités dont elle dispose pour pouvoir avoir accès aux systèmes de refinancement.

- *Taille des institutions financières rurales.* Les petites institutions financières rurales, avec des moyens limités pour affronter les risques systémiques, sont exposées à des risques importants de liquidités. Dans le cas d'évènements majeurs négatifs, plusieurs titulaires de dépôts pourraient souhaiter récupérer leur fonds et les emprunteurs ne plus être dans la possibilité de rembourser leur emprunt. Pour utiliser les dépôts dans le but de financer un portefeuille de prêts à terme, ces institutions doivent avoir accès à des possibilités de refinancement de la part de leurs actionnaires ou de la part d'une institution financière de second rang.
- *Nature des dépôts.* Les dépôts des institutions financières rurales sont, en majorité, souvent constitués par un nombre important de petits comptes de dépôt à vue dont la durée est très variable. Ensuite, une part non négligeable de la totalité des dépôts peut provenir d'un nombre limité de dépositaires, ce qui peut avoir des conséquences sur les taux d'intérêt. Cette situation rend plus sensible l'exposition des institutions financières rurales aux risques liés aux liquidités et aux taux d'intérêt.

Il est également possible pour les institutions financières qui ont développé des techniques de financement appropriées d'utiliser les dépôts pour financer un petit portefeuille de prêts ou de crédit-bail à moyen terme. Dans les zones rurales, où la mobilisation de l'épargne connaît une faible concurrence, les variations des taux d'intérêt peuvent être limitées et les petits dépôts ruraux peuvent fournir une base de financement stable et peu onéreuse. Il est possible d'utiliser les dépôts à des fins de financement de portefeuille à moyen terme:

- en utilisant des dépôts centraux, combinés à des lignes de crédit permanentes ou à des regroupements de liquidités, au sein de réseaux d'institutions financières (voir encadré);
- en créant des dépôts à terme et des produits de prêt-épargne.

Il est clair que de nombreuses banques de pays en développement pourraient œuvrer davantage en faveur du développement de produits d'épargne adaptés et efficaces, rémunérateurs afin d'aider les clients à participer plus activement à l'économie monétaire. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne le développement des dépôts à terme et pour les produits d'épargne liés aux prêts, c'est-à-dire en adaptant les produits de financement immobilier dans le but de pouvoir les utiliser à des fins de financement agricole à terme. En Afrique, plusieurs institutions financières telles que la *FECECAM*, la

CECAM et l'*Equity Building Society* ont récemment proposé des produits de ce type. L'emprunteur doit économiser, chaque semaine ou chaque mois, un certain montant jusqu'à atteindre une somme déterminée précise qui lui permet ensuite de pouvoir prétendre à un prêt à terme à un taux d'intérêt préférentiel. Il serait nécessaire d'approfondir la portée de ces instruments financiers par de nouvelles études. Un système d'assurance-dépôts, en renforçant la confiance du public et en garantissant les dépôts, constituerait un important soutien au développement des stratégies d'épargne; cela permettrait également de réduire les risques de retraits bancaires massifs.

### **Principales suggestions pour le financement d'un portefeuille d'actifs à terme**

L'analyse des atouts et des inconvénients des différentes sources de financement a montré que les institutions financières devraient chercher à diversifier la composition de leur passif afin de faciliter l'adéquation des modalités de mise en œuvre et des coûts entre financements et capitaux mais devraient aussi chercher à réduire le facteur de dépendance pouvant découler d'une source unique de financement. La gestion du passif est importante dans la mesure où elle permet de garantir la solvabilité, les liquidités et la rentabilité d'une institution financière tout en assurant des capitaux propres suffisants et une diversité des instruments de crédit.

Les capitaux propres et les prêts secondaires sont les instruments les mieux adaptés pour financer un portefeuille de financement à terme, dans la mesure où ils réduisent les risques de gestion actif-passif. Cela est particulièrement vrai pour les institutions financières ayant peu d'expérience dans le domaine du financement à terme et pour les institutions financières de petite taille ayant peu de possibilités de procéder à la diversification de leur passif. Les crédits à long terme réduisent les risques de liquidités pour les capitaux à long terme ainsi que, en présence d'un taux fixe, les risques de taux d'intérêt. En ce qui concerne les emprunts internationaux, les risques liés aux devises doivent être soigneusement évalués.

La capacité des institutions financières à utiliser les dépôts, les obligations ou les facilités de réescompte de la banque centrale dépend avant tout de la législation bancaire en vigueur dans le pays. Les dépôts constants et les crédits commerciaux peuvent constituer des sources importantes de financement complémentaire. Toutefois, leur utilisation pour le financement à

terme de capitaux exige de très bonnes compétences en matière de gestion actif-passif. Ils se révèlent mieux adaptés pour des institutions de grande taille et bénéficiant d'une bonne expérience, qui possèdent un solide portefeuille d'actifs, bénéficient d'une bonne notation bancaire et d'une base solide de fonds propres. Les dépôts à terme sont sensibles aux variations des taux d'intérêt et peuvent être utilisés pour financer les prêts à moyen terme à taux d'intérêt variables.



## Chapitre 4

# PRÊTS À TERME ET ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DE TECHNIQUES DE CRÉDIT EFFICACES

Les prêts à terme sont les instruments de financement à terme les plus largement utilisés. Ils offrent une grande flexibilité pour ajuster les montants de prêts, les versements et les barèmes de remboursement au budget de trésorerie relatif à l'investissement et à l'exploitation agricole. En fonction de la clientèle visée et de l'expérience du prêteur, les prêts à moyen terme peuvent servir soit de prêts généraux soit de prêts pour des investissements précis.

Ce chapitre analyse les éléments constitutifs des techniques de crédit à terme: sélection des emprunteurs et des investissements, utilisation de garanties principales et substitutives, appréciation de la capacité de remboursement, fixation des versements et des barèmes de remboursement, évaluation des coûts des prêts à terme, contrôle des prêts et supervision des emprunteurs, et gestion des défaillances de paiement.

### 4.1 SÉLECTION DES EMPRUNTEURS

Un examen au cas par cas et une sélection rigoureuse des clients est la clé pour une réduction des risques liés aux prêts à terme. La plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas fournissent des prêts à terme ou

des produits de crédit-bail à des exploitants agricoles individuels. Les groupements d'agriculteurs jouent souvent un rôle important dans l'examen et la supervision des clients, en procurant des facteurs de production et des débouchés commerciaux (*ANED, Rural Bank of Panabo*) ou en instaurant une responsabilité solidaire (*BAAC*). Les facteurs suivants sont les plus importants dans le but de déterminer le profil de risques d'un client potentiel:

***Expérience et compétences.*** Le niveau des compétences en gestion courante agricole et une expérience concrète dans le domaine des activités agricoles ou des investissements constituent des facteurs déterminants essentiels pour les risques idiosyncrasiques des emprunteurs. Les prêteurs limitent par conséquent l'octroi de prêts à terme au changement ou au développement d'activités déjà existantes de façon à s'assurer que le client possède une solide expérience en gestion<sup>31</sup>.

L'évaluation d'une expérience professionnelle passée comme condition préalable à l'obtention d'un prêt tient compte aussi du montant de l'investissement, de la qualité des garanties et de la méthode d'appréciation des emprunts. Pour le matériel le moins important tel que les motoculteurs ou les pompes d'irrigation, les exigences relatives à l'expérience acquise sont moins rigoureuses. Dans les cas où le matériel est plus important – et dans la mesure où le remboursement du prêt est lié à une augmentation de la trésorerie – le client doit faire preuve de compétences techniques concernant l'utilisation et l'entretien du matériel et doit posséder une solide expérience professionnelle.

Les prêts à terme polyvalents, comme ceux, par exemple, que propose la *CLA*, sont à l'origine une variation des prêts à court terme jouissant d'une période de remboursement plus longue. La trésorerie nette différentielle n'est alors pas prise en considération dans la fixation des barèmes de remboursement. Les institutions financières qui proposent ce type de prêts basé sur le budget de trésorerie évaluent seulement la continuité des activités réalisées par le futur emprunteur. Elles n'exigent pas d'expérience technique particulière tant que l'investissement n'a pas d'effets sérieux sur le budget de trésorerie existant.

---

31 Un capital de démarrage peut être accordé dans le cas où la personne qui souhaite obtenir un prêt a acquis une expérience professionnelle auprès d'autres exploitations agricoles ou d'autres plantations.

**Gestion saine.** Les prêts à terme polyvalents éliminent par définition les risques de détournement des financements et réduisent les risques d'erreurs de gestion des investissements. Les risques d'aléa moral augmentent dans la mesure où le remboursement des prêts est lié à la trésorerie différentielle générée par l'investissement. Une stratégie progressive de crédit est une des façons d'obtenir des informations sur les capacités de bon gestionnaire de l'emprunteur. Les antécédents de crédit peuvent aussi être vérifiés auprès des agences d'évaluation du crédit, d'autres prêteurs ou d'autres sources non institutionnelles (autres emprunteurs, dirigeants ou responsables de groupements d'agriculteurs, commerçants, autorités du village ou institutions locales).

Dans une certaine mesure, de bons antécédents en tant qu'emprunteur peuvent se substituer à des garanties corporelles. Toutefois, des montants élevés et des durées plus longues exigent des garanties supplémentaires pour se prémunir contre les risques d'aléa moral. Des acomptes ou des participations sur fonds propres constituent un autre moyen de s'assurer que l'investisseur respecte ses engagements financiers.

**Budget de trésorerie.** Les exploitants agricoles qui ont des sources variées de revenu provenant d'activités agricoles ou non agricoles sont normalement des clients privilégiés pour l'obtention de prêts à terme. Des sources de revenu diversifiées consentent des remboursements de prêts plus fréquents, réduisent la nécessité de délais de grâce et fournissent une source alternative de remboursement de prêts dans le cas où la rentabilité des investissements serait plus basse que prévue.

Cela peut dans une certaine mesure pénaliser les exploitants agricoles les plus spécialisés qui possèdent souvent une meilleure compétence technique et de gestion concernant l'activité financée. Le fait qu'ils soient plus exposés à des risques systémiques peut amener les prêteurs à leur appliquer plus rigoureusement les critères de garanties. Leur admissibilité à l'obtention d'un prêt dépend aussi des conditions du marché, de l'existence d'une possibilité d'assurance et d'autres mesures visant à gérer les risques systémiques. Par exemple, un producteur spécialisé dans les produits laitiers, titulaire d'un contrat de commercialisation et qui profite de prix relativement stables, peut toujours constituer un risque, même minime. L'agriculture sous contrat ou d'autres formes d'intégration verticale, l'existence d'assurances récolte et des mécanismes permettant de gérer les risques liés aux prix améliorent la possibilité pour les exploitants agricoles de bénéficier de services bancaires.

**Partenaires commerciaux.** Que ce soit pour de nouvelles activités ou pour des activités déjà existantes, les demandeurs de prêts doivent pouvoir compter sur des débouchés commerciaux précis. Les risques commerciaux sont moins importants dans le cas d'une entreprise agricole bien établie, financée, étant donné que les canaux de commercialisation existent déjà. Toutefois, la prudence s'impose dans les cas où un grand nombre de prêts sont fournis pour une même activité car l'augmentation de la production et du rendement peut conduire à une production excédentaire. Par exemple, l'*ANED* a été confrontée à des problèmes de plus en plus importants de non-remboursement après avoir accordé en peu de temps de nombreux crédits-bails pour des pompes d'irrigation destinées à la production de légumes, l'augmentation de la production de ces derniers s'est traduite par une baisse des prix sur les marchés locaux.

L'intégration verticale est aussi un bon moyen pour s'assurer de la commercialisation d'une production importante, surtout dans les cas où les industriels sont impliqués dans le financement des investissements agricoles soit parce qu'ils fournissent directement des prêts soit parce qu'ils apportent des garanties pour le remboursement des prêts aux banques.

## **4.2 UTILISATION DES GARANTIES PRINCIPALES ET GARANTIES SUBSTITUTIVES**

### **Garanties substitutives**

Contrairement aux garanties principales, les garanties substitutives n'ont pas ou peu de valeur marchande et elles servent à rendre exécutoires les contrats de prêts sans avoir recours à des procédures judiciaires. Elles incluent les groupements à responsabilité solidaire et les garants, la mise en gage d'actifs non enregistrés de l'exploitation ou du ménage agricole, des privilèges pris sur la production et d'autres mécanismes du même type. La caractéristique sous-jacente à tous les types de garantie substitutive est celle de lier de futurs prêts à une situation de remboursement déjà existante.

Les études de cas montrent que les garanties substitutives ont leur place dans le cas de prêts à terme moins importants. Elles peuvent se révéler comme des garanties de remboursement efficaces dans le cas où le client et le prêteur sont liés de longue date avec et où il n'existe que de rares autres sources de financement à des conditions comparables.

**Groupements à responsabilité solidaire.** La garantie substitutive la plus courante utilisée par les institutions de microfinance est celle de groupes d'entraide de crédit. Les membres du groupe sont coresponsables pour les prêts contractés par les membres du groupe et le manquement au remboursement d'un prêt de la part d'un membre du groupe empêche l'ensemble des autres membres d'avoir accès à de futurs prêts. Plusieurs cas ont vu le jour dans lesquels la solidarité entre membres du groupe n'a plus été mise en œuvre avec le temps et c'est là une question très importante pour le financement à terme. Quand un certain nombre de membres cessent de payer, les autres membres payeurs doivent assumer le maintien intègre du groupe (accès à de futurs prêts) en assurant le remboursement des prêts d'autres membres en plus de leurs propres engagements. Cela pose tout particulièrement un problème au regard des montants élevés des prêts à terme.

Un groupe peut également ne souhaiter ou n'être capable que de garantir un nombre limité de prêts à terme et le montant total garanti par le groupe peut ne pas satisfaire certains membres du groupe – ce qui, encore une fois, peut menacer à terme la solidarité entre les membres du groupe. En général, le rôle rempli par les groupements à responsabilité solidaire en matière de crédit est plutôt celui d'aider les institutions financières rurales à procéder à l'examen au cas par cas des clients et à exercer une pression pour que les remboursements soient effectués, fournissant ainsi un autre type de garantie supplémentaire.

**Mise en gage des activités ou des actifs personnels à valeur d'usage élevée.** Certaines institutions ont adopté des techniques d'une légalité discutable en acceptant pour garantie substitutive des biens qui n'ont pas une véritable valeur marchande mais qui, par la valeur personnelle qu'ils leur accordent, peuvent constituer une bonne motivation pour les clients. Par exemple, les emprunteurs peuvent remettre au prêteur des titres de propriété issus de la réforme agraire ou signer des documents autorisant les prêteurs à saisir des biens tels que les outils ou les équipements utilisés pour l'activité, des postes de télévision ou tout autre bien de consommation durable dans les cas de non-remboursement. Plusieurs institutions font usage de ce type de gage non officiel d'actifs ruraux non enregistrés jusqu'à un montant de 7 500 \$EU (*CLA* et *Agrocapital*).

Les saisies informelles sont à la discrétion de l'emprunteur alors que la saisie judiciaire est généralement coûteuse et suit une procédure longue et quelquefois impossible à mener à terme. En réalité, c'est plus souvent la simple menace d'un recours à une action que l'action elle-même qui permet d'assurer

## ENCADRÉ 9

**BAAC: Utilisation des groupements à responsabilité solidaire**

La BAAC utilise ces groupements jusqu'à un montant de prêt maximum de 100 000 baths thaïlandais (BTH) (environ 2 000 \$EU), quelle que soit la durée. Ces groupements existaient déjà auparavant et proposaient depuis longtemps des prêts à court terme. La BAAC est le seul fournisseur de prêts de la plupart des exploitants agricoles en Thaïlande et celui qui, de très loin, offre les meilleures conditions. Il est par conséquent très important pour la plupart des exploitants agricoles thaïlandais de maintenir de bonnes relations avec la BAAC.

le respect des obligations relatives au crédit. L'efficacité de ce mécanisme repose, dans une certaine mesure, sur une certaine ignorance de l'emprunteur. Un autre inconvénient lié à l'utilisation d'actifs non enregistrés est que l'emprunteur peut donner les mêmes biens en gage à plusieurs prêteurs.

*Garanties personnelles de la part de tiers.* Cette solution consiste en ce qu'un tiers (cosignataire) assume la responsabilité d'effectuer les remboursements du capital et des intérêts en cas de défaillance. Cette garantie peut s'avérer efficace dans les cas où le tiers possède des revenus suffisants et/ou des actifs qui peuvent être réalisés pour payer tous les remboursements non honorés par l'emprunteur. Les tiers sont supposés exécuter leurs obligations sans que le prêteur ne prenne la décision d'entamer une procédure judiciaire pour la bonne raison qu'ils souhaitent maintenir leurs chances de pouvoir recourir eux aussi au crédit. On peut citer, pour exemple, la BAAC qui acceptent les garanties personnelles pour des petits prêts s'élevant jusqu'à 1 000 \$EU.

*Garants locaux.* Cette garantie substitutive exploite la connaissance et la position sociale des représentants locaux du village. Cette stratégie a déjà été évoquée quand on a traité de l'examen au cas par cas des membres du groupe par le chef du groupe lui-même, comme cela a été le cas pour le CIDRE. En Ouganda, des assemblées locales certifient la capacité des emprunteurs de recourir au crédit pour des prêts contractés auprès de la *Ugandan commercial Bank* concernant le bétail. De tels «garants» assurent les remboursements et appliquent des sanctions sociales aux emprunteurs défaillants. Cette solution est efficace dans le cas où le garant a un véritable intérêt à préserver sa propre capacité d'accès au crédit avec le prêteur sur une longue période. Ici encore, l'accès à des prêts futurs et les liens qui existent entre les institutions financières et le garant sont des conditions préalables très

importantes. Dans le cas de prêt à terme, les garants locaux servent plutôt à parfaire un crédit qu'à offrir une nouvelle forme de garantie substitutive.

*Dépôts obligatoires.* Certains prêteurs exigent de la part d'éventuels emprunteurs qu'ils épargnent dans le but de demander un crédit afin qu'ils démontrent leur intention d'établir une relation à long terme avec la banque. Quand le montant de l'épargne a atteint un niveau prédéfini, le prêteur évalue s'il souhaite accorder un prêt ou non, quelquefois d'un montant défini en proportion de l'épargne réalisée. Quelques coopératives d'épargne et de crédit déterminent le montant des prêts sur la base du montant de la part de capital social détenue par l'emprunteur (par exemple, la *CECAM* et la *MCRB*). Par ce moyen, les prêteurs limitent le montant d'une perte potentielle dans la mesure où les emprunteurs n'empruntent en pratique qu'un montant correspondant à une partie de leur épargne ou de leur capital. Même si le fait de devoir constituer une épargne obligatoire peut avoir des effets efficaces sur le contrôle des risques subjectifs, cette solution entraîne une augmentation du taux d'intérêt réel et, par conséquent, s'avère plus onéreuse pour l'emprunteur.

*Contrats interdépendants.* L'utilisation des produits agricoles comme garantie substitutive semble limitée aux prêts de campagne, principalement sous forme d'avance de liquidités ou de fourniture en nature de facteurs de production (par exemple, accord d'agriculture sous contrat). Dans les cas où les prêts à terme sont fournis dans le cadre de contrats interdépendants, une garantie supplémentaire est en général requise (voir chapitre 4.7).

### **Le rôle des garanties principales et des garanties substitutives dans le cadre du crédit à terme: ce qu'il faut retenir**

Les garanties substitutives permettent aux emprunteurs et aux prêteurs de contourner certaines difficultés qui naissent de la présence opérative déjà constatée des mécanismes traditionnels de garantie dans les zones rurales. Dans une certaine mesure, elles permettent de remplacer le capital matériel par la technique du garant local ou par le capital social. Elles sont mieux adaptées dans le cadre d'une stratégie de crédit progressive pour des prêts plus importants avec des échéances plus longues et dans un contexte de concurrence limitée: si le fait de pouvoir accéder à des prêts ultérieurs auprès d'un même prêteur constitue la principale motivation à effectuer les remboursements, le prêteur doit alors avoir la possibilité de pouvoir

concrètement refuser d'octroyer de nouveaux crédits dans les cas de non-remboursement. Ces éléments limitent la possibilité d'utiliser des garanties substitutives pour les prêts à terme: ils ne peuvent pas être utilisés pour de nouveaux emprunteurs et ils ne sont efficaces que si le client a besoin d'obtenir un prêt à court terme auprès du même prêteur. En fin de compte, il est seulement consenti aux prêteurs de la plupart des pays de ne posséder dans leur portefeuille qu'un certain montant maximum de prêts non garantis.

Les garanties substitutives peuvent aussi entraîner des coûts élevés pour les emprunteurs. Un accès progressif à des prêts d'un montant plus élevé peut contraindre plusieurs clients dynamiques qui souhaitent avoir accès à des crédits à terme mais qui ne bénéficient que d'un accès limité au crédit, à contracter plusieurs petits crédits dont ils n'ont pas besoin. La solidarité entre membres implique des coûts de transaction élevés pour les membres, y compris ceux non financiers, et d'éventuels coûts financiers si certains membres manquent à leurs engagements. De plus, les prêteurs ont tendance à compenser les risques les plus élevés propres aux garanties substitutives par une hausse des taux d'intérêt. Même si cela pose moins de difficultés dans les cas de microcrédits ou de prêts à court terme, pour lesquels les problèmes liés à l'accès sont plus importants que ceux liés aux coûts, cela pourrait conduire à des problèmes de sélection contre-productive dans le cas de prêts à terme (voir chapitre 4.5).

Les besoins en matière de garanties supplémentaires sont proportionnels aux montants et à la durée des prêts. Même si les institutions financières considèrent que la saisie des biens donnés en garantie n'est à utiliser qu'en dernier recours, il est important d'instaurer une certaine crainte de voir les capitaux saisis et perdus afin d'asseoir le sérieux et la rigueur de l'institution financière et d'obliger les emprunteurs à respecter des critères de bonne conduite dans la gestion des crédits. C'est pour cette raison que les institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas ont parfois eu recours à des actions légales même si les coûts de transaction étaient supérieurs à la valeur des capitaux saisis. Garantir les prêts à terme les plus importants par des garanties matérielles est également nécessaire d'un point de vue de la surveillance des autorités monétaires nationales de façon à préserver la bonne santé du secteur financier.

Etant donné les contraintes propres à l'utilisation des garanties traditionnelles (coûts élevés et délais des procédures de saisie et de vente), la plupart

des institutions font usage à la fois de garanties traditionnelles et de garanties sociales. Par exemple, il est possible que l'on demande aux exploitants agricoles de fournir divers privilèges enregistrés ou des hypothèques sur les terres ou sur des biens meubles en supplément de garanties fournies par des tiers et de l'aval officiel du prêt par le village ou le chef du groupe. Dans ce cas encore, il peut y avoir des avantages considérables par rapport aux institutions financières traditionnelles concernant à la fois le type de garantie admise et la part du montant du prêt qui doit être couvert par la garantie. Les banques traditionnelles refusent souvent de tenir compte des terres agricoles et peuvent exiger une couverture de 150–200 pour cent du montant du prêt par le biais d'une garantie classique.

L'évolution du crédit, que ce soit au niveau des montants, de la durée ou des conditions, exige de la part des gouvernements que des mesures soient prises pour aborder les problèmes de contraintes structurelles qui entravent l'utilisation de transactions garanties dans les zones rurales (voir chapitre 7).

### 4.3 ÉVALUATION DE LA CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT

Apprécier un prêt signifie principalement évaluer la faisabilité technique, économique et financière de l'investissement concerné et la capacité de remboursement de l'emprunteur. Une bonne technique d'évaluation est la condition principale permettant de considérer les propositions qui sont recevables parmi plusieurs demandes de prêt. Cela permet aux institutions financières rurales, plutôt que de baser principalement leurs décisions d'octroi de crédits sur la valeur et la qualité des garanties fournies, d'évaluer et d'accorder des prêts sous condition de capacité d'autofinancement, leur permettant par la suite de pouvoir élargir la «frontière» des prêts à terme aux zones rurales<sup>32</sup>.

#### Capacité réelle d'autofinancement des ménages

Les difficultés d'évaluation de la capacité d'autofinancement et de remboursement d'un emprunteur potentiel proviennent de la nature informelle de la plupart des entreprises rurales agricoles et non agricoles. Les documents

---

32 La *frontière* financière se réfère, dans ce contexte, au type de clients et aux zones rurales qui peuvent bénéficier d'instruments de financement à terme.

## ENCADRÉ 10

**Prêts ruraux à terme polyvalents**

La *CLA* emploie les mêmes techniques de crédit pour financer les facteurs de production de campagne et les investissements à terme. Les échéances et la fréquence des remboursements des prêts dépendent, à la base, de l'existence d'une capacité d'autofinancement chez le client tandis que le montant dépend des antécédents financiers, de la valeur globale des actifs de l'exploitation agricole et des biens donnés en garantie. Aucune évaluation de l'augmentation de la capacité d'autofinancement générée par l'investissement n'est réalisée. Cela réduit la nécessité de contrôler les prêts et, par conséquent, les coûts de transaction. De plus, une attention toute particulière est apportée à la réalité économique des petites exploitations qui sont impliquées dans de nombreuses activités où les ressources financières sont extrêmement fongibles et la trésorerie des exploitations et du ménage agricole sont imbriquées.

financiers sont rares et, quand ils existent, ils ne constituent pas toujours une source fiable d'information. Etant donné le caractère fongible de l'argent, il est important d'évaluer toutes les sources de revenus et de dépenses d'un ménage agricole. En ce qui concerne les revenus, cela concerne les produits de la vente des activités de récolte et de bétail, les revenus non agricoles provenant d'autres activités tels que les transferts de fonds, les salaires, les pensions, etc. En ce qui concerne les dépenses, le fonds de roulement nécessaire aux activités de production doit être évalué: semences, engrais, machines agricoles, main-d'œuvre, besoins en eau, dépenses vétérinaires, etc. Les dépenses des ménages peuvent comprendre la nourriture, les dépenses médicales et les frais de scolarité.

Etant donné la durée de la période de remboursement, le chargé de prêts doit étudier les cycles des revenus et des dépenses, la constance des activités économiques et les flux de trésorerie qui y sont liés. Cela requiert une bonne connaissance du cycle économique des activités agricoles et non agricoles ainsi que des tendances probables concernant la demande, les prix et la concurrence pour l'avenir. La capacité de production et la croissance potentielle des exploitations agricoles, et donc des exploitants agricoles, dépendent de l'âge de l'exploitant, de son expérience, de ses compétences en gestion courante et agricole et de sa capacité réelle à produire.

La capacité de remboursement est elle aussi liée à la qualité des actifs de production: le chargé des prêts doit contrôler l'état et le fonctionnement du

matériel et des machines agricoles, l'ancienneté des plantations arboricoles déjà existantes, le fonctionnement des systèmes d'irrigation, et l'état de santé du bétail. En cas de mauvais état du matériel, il est probable que des dépenses pour des réparations importantes devront être engagées. L'ancienneté des plantations arboricoles permet d'évaluer les bénéfices pouvant être générés.

En ce qui concerne les ménages, l'âge et l'état de santé de ses membres et des autres membres de la famille sont des éléments importants pour ce qui est à la fois des risques de dépenses liées aux mariages, aux maladies et aux décès et de la capacité à générer des revenus.

La situation relative aux dettes courantes auprès de diverses institutions financières ou d'autres sources non institutionnelles doit être aussi évaluée. Il est difficile pour un chargé de prêts d'avoir une vue complète de la trésorerie des ménages au cours de la première évaluation. Cela souligne l'avantage et l'importance de devoir adopter une démarche graduelle et d'établir une relation à long terme dans le but d'obtenir des informations sur les clients. Dans le cas de nouveaux emprunteurs, la capacité de remboursement doit être évaluée selon des critères traditionnels, sinon des conditions strictes de garantie doivent être appliquées. Dans les cas d'emprunteurs déjà connus, l'institution financière rurale possède une meilleure vue d'ensemble de la trésorerie et de la capacité de remboursement de l'exploitation agricole.

### **Trésorerie différentielle**

Savoir évaluer les investissements, y compris savoir faire une évaluation de la trésorerie différentielle générée, présente plus de risques que d'évaluer la trésorerie déjà existante. Cela requiert des compétences spécifiques de la part des chargés de prêts, des comités de crédit et des directeurs de succursales. En ce qui concerne les coûts liés à l'investissement, il est important de prendre en considération non seulement les dépenses initiales mais aussi les besoins de fonds de roulement différentiel et les coûts probables de fonctionnement, d'entretien et de réparations. L'évaluation de la différence de revenu générée par les investissements se fait sur la base de prévisions concernant les paramètres techniques, par exemple les prix prévus à l'avenir ou l'impact des investissements sur la capacité de production de l'exploitation. Cela exige de bien connaître les études de marché et de bien maîtriser les différentes tendances et les différents domaines actuels traitant de l'évolution des prix. Plus particulièrement concernant les

investissements avec de longues périodes de gestation et d'amortissement, il est important d'évaluer la tendance des prix à long terme et l'instabilité des prix des principaux produits agricoles. La fluctuation saisonnière des prix doit être prise en considération pour fixer les barèmes de remboursement. Les fluctuations conjoncturelles peuvent poser un problème spécifique. Toutefois, un prêteur professionnel et compétent doit être capable d'en neutraliser les effets en octroyant une dérogation de remboursements pendant la période d'un éventuel effondrement des prix ou même en accordant un supplément de liquidités.

La mesure dans laquelle le revenu marginal est pris en compte dans l'évaluation de la capacité de remboursement ou dans la fixation du barème de remboursement dépend du profil de risque du client et de l'investissement, du montant du prêt par rapport à la capacité d'autofinancement existante et à l'expérience du prêteur. Selon les institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas, les méthodes d'évaluation des prêts sont différentes. Par exemple, la *CLA*, l'*Equity Building Sociaty* (Kenya) et la *RBP* adoptent une approche traditionnelle pour évaluer la capacité de remboursement de leurs clients: elles ne prennent en considération que la capacité d'autofinancement existante de l'exploitation agricole et les dépenses marginales liées à l'investissement sans tenir compte du revenu marginal prévisionnel généré par l'investissement. Cela réduit les risques de crédit liés aux mauvais investissements et au caractère fongible de l'argent au sein de l'exploitation agricole. Les autres avantages sont les coûts d'évaluation de prêt et le contrôle des emprunteurs moins élevés.

La plupart des institutions financières ayant fait l'objet d'une étude procèdent à une évaluation plus détaillée de la capacité d'autofinancement des ménages en prenant en considération à la fois la capacité d'autofinancement marginale existante et celle prévisionnelle. La mesure dans laquelle le montant du prêt et la fixation du barème de remboursement relatifs à cette dernière doit être définie dépend:

- de l'expérience de l'institution financière en matière d'évaluation des demandes de prêts pour investissement;
- du rapport entre l'expérience de l'exploitant agricole et l'investissement envisagé;
- des types de garanties proposées;
- des risques liés à l'investissement.

Il est important de calculer une capacité d'autofinancement marginale sur la base de postulats traditionnels.

En général, il est recommandé aux institutions financières qui orientent progressivement leurs activités vers le crédit à terme agricole mais qui n'ont pas encore acquis les compétences nécessaires pour pouvoir évaluer des propositions d'investissements plus sophistiquées d'adopter la stratégie des prêts polyvalents. Cette approche est également conseillée pour les petits prêts à terme ou pour financer des investissements initiaux dans de nouvelles technologies ou de nouvelles activités en l'absence d'antécédents attestés. L'approche investissement-prêt peut être adoptée par des prêteurs ayant plus d'expérience et se révèle tout particulièrement importante pour financer des investissements qui modifient de façon sensible les revenus de l'exploitation telles les techniques d'irrigation ou l'achat de terres.

Les prêteurs à terme dont l'expérience est une réussite ont accumulé un ensemble d'informations et de connaissances communes sur les paramètres de production technique, sur les fourchettes de prix des principaux facteurs de production et des produits, sur d'autres facteurs de risques et des tendances commerciales spécifiques. Ils utilisent des méthodes d'évaluation relativement simples et normalisées pour les prêts à terme peu élevés et des méthodes d'évaluation plus analytiques dans le cas de montants plus élevés et de modalités plus complexes. Un prêteur doit, dans ce cas, compenser des coûts de transaction supplémentaires à un niveau d'incertitude moins élevé concernant l'investissement. Par exemple, la BAAC procède à une analyse élémentaire de la capacité d'autofinancement pour les petits prêts à terme inférieurs à 500 000 BTH (12 000 \$EU). Pour des prêts allant de 500 000 à 1 000 000 de BTH (12 000–24 000 \$EU), la capacité d'autofinancement fait l'objet d'une analyse plus détaillée, accompagnée d'une étude de faisabilité. Pour les prêts plus importants, supérieurs à 1 million (dépassant 24 000 \$EU), de nouveaux indices sont calculés (valeur actualisée nette\*, taux de rendement interne\*\* et avantages/coûts\*\*\*) et une analyse plus minutieuse est menée.

---

\* NPV: *net present value*.

\*\* IRR: *internal rate of return*.

\*\*\* B/C: *benefit/cost*.

#### **4.4 DÉTERMINATION DES PAIEMENTS ET DES BARÈMES DE REMBOURSEMENT**

Le plan de remboursement diffère selon que l'investissement porte sur un bien immédiatement opérationnel (tels que les machines ou le matériel agricoles) ou a besoin d'un temps de gestation dû à la nécessité de travaux de construction ou d'une période de transformation biologique. Dans le cas d'investissements nécessitant une période de gestation avec des dépenses échelonnées, les versements relatifs au prêt peuvent être programmés selon un accord préalable. Cela permet au prêteur de suivre le devenir de l'investissement.

La capacité de l'emprunteur à rembourser les prêts à terme dépend de la mesure dans laquelle le barème des remboursements a été établi en fonction de la capacité d'autofinancement de l'exploitation agricole, y compris l'investissement. Les machines agricoles et le matériel qui sont immédiatement opérationnels jouissent en général d'échéances de remboursement allant de 3 à 5 ans. Les versements relatifs au remboursement ne devraient pas excéder un certain pourcentage de la trésorerie prévisionnelle sur un an. Plusieurs institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas appliquent une limite de 30 pour cent de la trésorerie nette prévisionnelle pour les versements relatifs au remboursement, en prenant en considération les temps de gestation et les besoins d'augmentation du fonds de roulement. Il est possible d'inclure ou de ne pas inclure le revenu annuel prévisionnel dans l'augmentation de trésorerie générée par l'investissement.

Fixer des remboursements de prêt exige de trouver un compromis entre les exigences de l'emprunteur en faveur de durées plus longues et de paiements moins fréquents et celles liés aux risques supportés par le prêteur. Du point de vue de l'emprunteur, des durées plus longues sont compréhensibles car les versements correspondant aux remboursements sont proportionnellement moins élevés rapportés à la capacité d'autofinancement. Cependant, un prêteur doit prendre en considération des paramètres tels que l'aléa moral et les autres risques liés au crédit, l'inflation et les taux d'intérêt, la qualité des garanties offertes et les types et les échéances des sources de financement. Même s'il est compréhensible que les prêteurs préfèrent les prêts à court terme pour des raisons liées aux risques d'aléa moral et pour réduire les risques d'aléas en général, les risques de défaillance peuvent augmenter si les barèmes de remboursements ne sont pas bien adaptés à la capacité d'autofinancement.

La fréquence des remboursements des prêts pose un autre problème: du point de vue des prêteurs, des remboursements fréquents pourraient être préférables dans la mesure où ils réduisent les risques d'aléa moral et facilitent la gestion des liquidités. Toutefois, cela n'est possible que dans les cas d'investissements qui génèrent une capacité d'autofinancement constante<sup>33</sup> ou dans les cas d'exploitants agricoles qui possèdent des sources de revenu conjoncturelles supplémentaires qui peuvent être affectées aux remboursements des prêts. Les exploitations agricoles qui dépendent dans une large mesure des revenus saisonniers ont besoin de plus de flexibilité. *L'Agrocapital*, *l'ANED* et la *CLA* offrent la possibilité d'adapter et de changer les montants et les périodes de versement du remboursement au cours de l'année en fonction de la capacité d'autofinancement. Les remboursements peuvent être effectués tous les 2, 3, 4 ou 6 mois. Des versements différents peuvent être décidés dans les cas où survient une deuxième récolte ou une récolte particulièrement importante ou bien durant les périodes où les dépenses des ménages augmentent, comme par exemple pour l'acquittement des frais de scolarité. En général, l'emprunteur a la possibilité d'anticiper des versements et peut par ce moyen réduire les coûts financiers totaux. Enfin, il faut tenir compte des coûts de transaction élevés à la charge de l'emprunteur, tout particulièrement dans les zones rurales où effectuer les remboursements auprès des agences des institutions financières rurales implique de longs déplacements.

Le financement des investissements ayant de longues périodes d'amortissement ou des temps considérables de gestation constitue un important challenge pour le prêteur. On peut citer comme exemples d'investissements les cultures pérennes, le développement des activités d'élevage, l'acquisition d'exploitations agricoles ou les investissements qui nécessitent des immobilisations importantes tels que la préparation des terres ou le développement des systèmes d'irrigation. Dans ces cas, la capacité de remboursement augmente avec le temps, au fur et à mesure que les investissements se développent et atteignent leur maturité productive. Si les échéances des prêts sont trop courtes par rapport à la capacité d'autofinancement générée par les investissements, l'emprunteur peut être confronté à des asymétries de trésorerie qui augmentent les risques de manque de liquidité et, en conséquence, la probabilité de non-remboursement.

---

33 Par exemple, les vaches laitières, le thé, les machines agricoles et le matériel de transport.

Les investissements avec des temps considérables de gestation peuvent nécessiter la mise en œuvre d'une période de sursis. Dans ces cas, les prêteurs, en général, insistent sur le paiement des intérêts afin de maintenir un contact régulier minimum avec l'emprunteur et afin de réduire les risques liés à l'aléa moral. Cela, en évitant la capitalisation des taux d'intérêt, réduit aussi les coûts financiers totaux de l'emprunteur.

Les aléas liés aux prêts à long terme peuvent rendre nécessaire l'introduction de plus de flexibilité dans la fixation des barèmes de remboursement des prêts afin de pouvoir s'adapter aux changements imprévus nés des paramètres sous-jacents à l'évaluation d'un investissement.

Un autre problème important, par son impact, est celui de l'inflation. Les remboursements des prêts sont normalement calculés sur la base de versements annuels fixes<sup>34</sup>, et cela même si les investissements atteignent leur capacité de production maximale après plusieurs années. En supposant un taux d'inflation constant et contenu de 5 pour cent pendant la durée du prêt, une augmentation nette de 5 pour cent par an en valeur nominale de la capacité d'autofinancement nette de l'exploitation et que le montant nominal des versements du remboursement reste constant, le coût réel du remboursement du prêt baisse au cours du temps. Ces asymétries entre les coûts réels d'un prêt et la capacité de remboursement pourraient être en partie réglées en proposant des remboursements de prêt initiaux d'un montant peu élevé qui augmenteraient dans le temps en fonction du taux d'inflation nominal ou de la valeur nominale des principaux produits agricoles.

Un autre problème naît de la variation conjoncturelle des prix des produits agricoles. Si les variations de prix à court terme peuvent être gérées par des contrats à terme, des options de vente ou des instruments de couverture contre les risques à terme, il n'existe actuellement aucun instrument de gestion des risques permettant de gérer les variations conjoncturelles de prix. Cela constitue un problème tout particulièrement dans les cas où le revenu agricole principal provient de récoltes sujettes à de telles fluctuations telles que les cultures pérennes ou les produits issus des activités d'élevage.

---

34 Le facteur de recouvrement du capital est utilisé pour transformer le prêt restant dû en versements périodiques au taux d'intérêt du prêt. Si le taux d'intérêt réel est positif, l'inflation n'affecte pas la valeur réelle du prêt restant dû et la marge du prêteur est garantie par les versements.

Une possibilité serait de lier le barème de remboursement d'un prêt à terme au prix de la culture commerciale la plus importante. Une fourchette de prix pourrait être établie, à l'intérieur de laquelle le barème de remboursement fixé au moment de l'appréciation de l'emprunt reste applicable. Quand le prix passerait sous le prix-plancher établi, l'emprunteur aurait la possibilité de réduire les montants des remboursements et de bénéficier en même temps d'une prolongation de la période de remboursement pour le montant restant dû. Un mécanisme du même type pourrait être créé pour les variations des taux d'intérêt dans les cas d'emprunt à taux variables. Un tel mécanisme augmenterait cependant les risques de liquidités de l'institution de crédit et devrait être appuyé par des facilités de refinancement accordées par une institution de second rang.

Une autre possibilité consisterait à créer un compte de dépôt alimenté par les remboursements de prêt effectués au cours des premières années. Les fonds ainsi déposés permettraient de se protéger contre d'éventuels non-remboursements. Si aucune défaillance ne s'avérait, les montants déposés, avec les intérêts, seraient remboursés à l'emprunteur. Ce type de garantie protégerait le prêteur contre les risques de non-remboursement et constituerait une motivation supplémentaire pour l'emprunteur à effectuer les remboursements. Les dépôts pourraient être encaissés moyennant une majoration du taux d'intérêt (cotisation de conformité). L'inconvénient de cette stratégie est que le taux d'intérêt augmente et que l'emprunteur doit par conséquent supporter une charge supplémentaire.

#### **4.5 DÉTERMINATION DU COÛT DES PRÊTS À TERME**

Le niveau du taux d'intérêt est décisif, que ce soit du point de vue du prêteur ou de celui de l'emprunteur. Les prêteurs ont besoin de se prémunir contre les coûts de l'argent et les coûts de fonctionnement, de constituer une provision pour pertes à venir et de dégager un bénéfice s'ils envisagent un développement des activités. Cependant, le niveau du taux d'intérêt joue un rôle important dans les chances de réussite des investissements agricoles. Plus la durée des prêts augmente, plus le demande réelle pour des prêts à terme devient sensible aux taux d'intérêt et, par la capitalisation des taux d'intérêt, le coût de l'argent à charge de l'emprunteur augmente de façon exponentielle, proportionnellement à la durée des prêts. Des investissements plus importants, avec de longues périodes d'amortissement,

**ENCADRÉ 11**  
**Antisélection**

L'antisélection est le résultat d'une information asymétrique entre les prêteurs et les emprunteurs concernant l'évaluation des risques liés aux investissements. Si le prêteur est incapable d'évaluer les risques réels de différentes demandes de prêts, sa réaction peut être celle d'offrir le même taux à tous les demandeurs et d'ajouter une prime pour risque aux taux d'intérêt. Cela peut avoir pour conséquence de voir les emprunteurs éventuels qui présentent des risques moindres et des projets plus rentables renoncer à demander un prêt, laissant ainsi le prêteur en possession d'un portefeuille composé de clients à haut risque.

bénéficient souvent de taux de rendement plus bas que des investissements moins importants ayant une rotation plus rapide comme c'est le cas pour beaucoup de clients de la microfinance. Des taux d'intérêt élevés créent aussi des problèmes d'antisélection, en augmentant la part des clients à haut risque dans le portefeuille du prêteur.

Comme cela a déjà été mentionné, pour des raisons de coût, il existe des possibilités de proposer des prêts à terme à des taux d'intérêt moins élevés que ceux des prêts à court terme, dû aux économies d'échelle dans les opérations d'appréciation et de gestion. Pour de tels prêts, les primes de risques et le coût de l'argent constituent les éléments les plus importants du montant des taux d'intérêt. Dans la pratique, plusieurs institutions financières rurales appliquent des taux d'intérêt plus bas pour les prêts à long terme que pour les prêts à court terme. Cependant, il faut veiller à éviter que ne subsiste une trop grande différence entre les différents taux d'intérêt des différents prêts de façon à réduire les risques de détournement de prêt.

Le fait d'ajouter une prime de risque au taux d'intérêt n'est qu'un seul des moyens de gérer les risques – et probablement le moins bien adapté aux prêts à terme. Un prêteur doit essayer de gérer les risques par le biais d'autres mécanismes: sélection des emprunteurs et appréciation des emprunts faites avec diligence, conditions de garantie adéquates pour des prêts plus importants et d'une durée plus longue, supervision des prêts et autres instruments de technique de crédit. Les coûts de transaction plus élevés occasionnés peuvent être largement compensés par la réduction des risques de crédit. Une meilleure utilisation des capitaux propres ou une

augmentation des versements est un autre moyen de réduire les risques liés au crédit, en appliquant un coefficient d'utilisation des fonds propres moins élevé. Les caractéristiques de la garantie offerte jouent aussi un rôle important dans les primes de risque, en tant que faisant partie des taux d'intérêt.

De nombreuses différences existent entre les institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas en ce qui concerne la marge (taux d'intérêt pour le coût de l'argent) appliquée pour les prêts à terme. La *BAAC* et la *Land Bank* ont des marges foncièrement plus basses que celles des institutions de dimensions plus petites et ayant moins d'expérience telles que l'*ANED*, la *CLA*, la *CECAM* ou la *CIDRE*. Cela provient essentiellement des qualités propres aux institutions financières telles que la taille, les compétences et l'expérience, qui ont été soulignées dans le chapitre 3.7.

Une institution financière peut envisager un inter financement des prêts à terme en utilisant des revenus provenant d'activités plus rentables, pour le moins au cours de la période initiale pendant laquelle ces produits sont proposés. Cela pourrait être motivé par les éventuels avantages (examinés précédemment) en faveur du prêteur procurés par les prêts à terme, tels que la fidélisation des bons clients, la fourniture d'aides pour les emprunteurs à court terme, la consolidation de l'activité économique des clients en minimisant les risques de production et de commercialisation ou en augmentant les exigences d'un fonds de roulement complémentaire.

Etant donné les profils radicalement différents des clients et des investissements à terme, il ne sert à rien de prévoir un taux d'intérêt standard pour les prêts à terme. Par exemple, la *Land Bank* applique des taux d'intérêt différents en fonction du profil de risque du client en se basant sur des critères tels que les antécédents en matière de crédit, la part des fonds propres et les caractéristiques des garanties fournies. Les nouveaux emprunteurs, ou ceux offrant des garanties insuffisantes, s'acquittent d'une prime de risque mais doivent pouvoir accéder à des prêts futurs à de meilleures conditions. La *BAAC* définit ses taux d'intérêt en fonction de la régularité des remboursements effectués par les clients (voir encadré 12). De plus, la plupart des institutions financières rurales proposent une remise sur les taux d'intérêt en fonction de la régularité des remboursements effectués en remboursant une partie des intérêts payés quand les remboursements ont été effectués régulièrement.

## ENCADRÉ 12

## Fixation du coût des prêts en fonction des risques client

**Land Bank: clients et catégories des risques**

- Les prêts *Gold*, *Gold Premium* et *Platinum* concernent des produits déjà existants et visent des exploitants agricoles à vocation commerciale. Pour devenir un client *Platinum*, le ratio «capitaux empruntés/capitaux propres» doit être inférieur à 30 pour cent. Pour le *Gold Premium*, le ratio doit être compris entre 30 et 35 pour cent et pour les clients *Gold*, entre 35 et 60 pour cent. Les clients doivent aussi être en mesure de pouvoir fournir des terres en garantie afin de pouvoir prétendre à ces prêts.
- Les prêts «*Silver*» s'adressent aux exploitants agricoles ayant de l'expérience et des compétences reconnues mais qui ne peuvent pas fournir des garanties classiques. Par exemple, les exploitants agricoles qui cultivent de grandes surfaces de terre en étant titulaires de tous les droits nécessaires mais sans pour autant posséder des titres de propriété formels, rentrent dans cette catégorie. Ce produit concerne également des prêts à court, moyen et long terme. Les emprunteurs doivent s'acquitter d'une petite prime sur le taux d'intérêt pour couvrir des risques plus élevés.
- Les prêts «*Bronze*» prévoient une contribution pour risques plus élevée. Cela permet aux banques de prêter à des personnes qui n'ont jamais utilisé des services bancaires, n'ont aucun antécédent en matière de financement des activités et ne possèdent aucun ou peu de biens à offrir en garantie. Il s'agit typiquement de nouveaux exploitants qui manquent de formation sur les questions de production, de gestion financière et de gestion commerciale. Parmi eux, se trouvent les bénéficiaires des programmes de réforme agraire en Afrique du Sud et les exploitants exerçant leur activité dans le cadre d'un statut de jouissance collective des terres. Ici aussi, les produits proposés incluent des prêts à court, à moyen et à long terme. Il existe un plafond de 50 000 rands sud-africains (R). Les demandeurs n'obtiennent pas en principe une telle somme pour un prêt initial. Il est possible d'obtenir un crédit d'un montant allant jusqu'à 25 000 rands, sans garantie exigée; mais certaines garanties peuvent l'être pour des prêts supplémentaires.

Un fonds pour risques a été créé afin d'assurer un niveau de garantie courant que certains clients «*Silver*» et «*Bronze*» ne pourraient pas offrir. Le fonds applique une majoration sur le taux d'intérêt de base. Les sommes constituant le fonds sont regroupées et le fonds régulièrement approvisionné par la banque pour couvrir les risques de non-remboursement des clients présentant des situations de risques moyens ou importants. A ce jour, seulement un nombre limité de prêts ont été passés par profits et pertes et le fonds a permis de couvrir l'exposition aux risques.

**BAAC: antécédents des emprunteurs**

En 1999, une notation des clients basée sur le coût des intérêts et sur les risques a été élaborée sur la base des antécédents de remboursements. Les meilleurs clients, ou ceux présentant les risques les plus bas (notés AAA), bénéficient du taux de base (MLR)\*. Les taux d'intérêt augmentent en proportion des risques et le taux d'intérêt maximum pour les clients notés B2 est le taux de base + 6 pour cent. Les intérêts sur les prêts à moyen et à long terme sont calculés quotidiennement sur le capital restant dû et deviennent exigibles quand les remboursements des prêts arrivent à échéance. Une pénalité de 3 pour cent par an est appliquée quand les remboursements des prêts ont dépassé la date d'échéance.

\* MLR: *minimum lending rate*.

## ENCADRÉ 12 (cont.)

## Fixation du coût des prêts en fonction des risques client

Catégories des emprunteurs	Symbole	Rapport sur la situation débitrice	Composition des taux d'intérêt	Taux d'intérêt % (3/2002)
Excellent	AAA	Remboursements complets et ponctuels pendant 3 ans consécutifs	Taux de base	8
Très bon	AA	Remboursements complets et ponctuels pendant 2 ans consécutifs	Taux de base +1	9
Bon	A	Remboursements complets et ponctuels au cours de la dernière année	Taux de base +2	10
Normal	B	Remboursements arriérés Nouveaux emprunteurs Prêts renégociés	Taux de base +3	11
Défaillance	B1	Remboursements arriérés avec raison valable: date d'échéance a été prolongée	Taux de base +4	12

Une autre question importante est celle du choix entre taux d'intérêt fixe et taux d'intérêt variable. Les taux d'intérêt fixes ont en général la préférence parce qu'ils facilitent l'appréciation des emprunts à terme et la fixation d'un barème de remboursement. Cependant, leur mise en œuvre dépend des sources de financement de l'institution financière rurale et du contexte macroéconomique: une inflation et des taux d'intérêt qui fluctuent exposent le prêteur à de grands risques concernant les taux d'intérêt s'il n'existe pas de facilités de refinancement à taux fixe. Dans un environnement instable, les taux d'intérêt devraient être alignés sur le taux d'inflation, plus particulièrement dans les cas de prêts à long terme.

Les taux d'intérêt variables réduisent les problèmes de gestion de trésorerie du prêteur mais peuvent accroître les risques de crédit. Il est possible de laisser le choix à l'emprunteur entre taux d'intérêt fixe ou taux variable, avec des taux variables inférieurs aux taux fixes dans la mesure où l'emprunteur devrait par la suite prendre à sa charge les risques liés aux taux d'intérêt. Une solution intermédiaire serait celle de procéder régulièrement à une révision des taux et, si nécessaire, de les ajuster aux variations des taux de marché et des coûts de l'argent. Certaines limites du montant des taux d'intérêt pourraient être fixées *ex-ante* entre un plafond et un plancher afin de réduire les aléas pour l'emprunteur. De plus, si les taux d'intérêt doivent

être augmentés, le prêteur peut proposer une durée de remboursement du capital restant plus longue de manière à ne pas augmenter le montant des versements, toujours en supposant que cela ne conduise pas à des risques de liquidités qu'il serait dans l'impossibilité de supporter.

#### **4.6 SURVEILLANCE DES PRÊTS ET SUPERVISION DES EMPRUNTEURS**

Plus la durée d'un prêt est longue et le montant élevé, plus il est important que les rapports soient fréquents et qu'il y ait une supervision de l'emprunteur pour contrôler les risques d'arriérés. La supervision doit permettre de s'assurer que le prêt accordé est bien utilisé tel que stipulé dans le contrat. Cela est encore plus important quand les remboursements sont basés sur une prévision de la trésorerie générée par les investissements. La supervision des emprunteurs permet aux chargés de prêt d'établir si dans le cas d'un éventuel échec des investissements, celui-ci est dû à des facteurs externes indépendants de la volonté de l'emprunteur (par exemple, les facteurs climatiques ou les catastrophes naturelles), à une mauvaise gestion ou à un détournement des fonds. Les rapports avec l'emprunteur doivent être fréquents. Il est particulièrement important que le rendement d'une récolte soit évalué par une observation préalable effectuée sur place.

Il est inutile de préciser qu'une supervision est coûteuse et prend énormément de temps tout particulièrement dans les zones rurales peu peuplées. Diverses techniques ont été élaborées par les institutions financières ayant fait l'objet d'une étude de cas pour réduire les coûts de supervision:

- des versements en nature réduisent les risques de détournement des fonds. Même un emprunteur qui a une certaine expérience peut se laisser tenter par une importante somme en liquide mise à disposition du jour au lendemain ou peut aussi subir de grandes pressions de la part des amis ou des membres de la famille. Quand un bien précis a été identifié par le demandeur d'un prêt (par exemple, un tracteur ou une pompe), le montant de l'emprunt devrait être versé directement au fournisseur. Dans le cas de développement de produits arboricoles, les semis ou les engrais pourraient être fournis en nature afin de ne consacrer l'argent liquide qu'aux besoins de main-d'œuvre saisonnière (dans les zones rurales, les biens corporels sont toutefois eux aussi fongibles);

- une programmation efficace des déplacements des chargés de prêt peut réduire les coûts en regroupant les opérations d'appréciation des emprunts avec celles de supervision et d'autres tâches dans la même région;
- des garanties sociales, telles que les groupes à responsabilité solidaire ou les cautions personnelles, exercent de fortes pressions sur les membres en ce qui concerne le remboursement et transfèrent une partie du contrôle au groupe;
- des remboursements fréquents, au moins des intérêts, permettent d'assurer un contact régulier entre le prêteur et l'emprunteur;
- une collaboration avec les fournisseurs de matériel: dans les cas de machines agricoles et de pompes d'irrigation, des accords spécifiques avec les fournisseurs peuvent prévoir une formation, une assistance technique et un service pour l'entretien et les réparations; si des problèmes concernant les remboursements devaient survenir, les institutions financières seraient immédiatement avisées;
- des remises partielles sur les taux d'intérêt en cas de remboursements effectués dans les délais et une majoration des taux en cas de non-remboursement sont des techniques courantes pour motiver les emprunteurs à effectuer des remboursements réguliers.

Le suivi des prêts pourrait consister en une surveillance précise et régulière des comptes de prêt. Cela requiert d'être en possession de données sur l'historique des prêts et, si possible, d'un système d'information de gestion qui fournisse des rapports automatiques sur les dates des échéances des prêts et des prêts arriérés et des informations régulières et mises à jour aux dirigeants. Si les mesures dont il est question ci-dessus sont mises en œuvre, la surveillance de l'emprunteur par des contrôles sur place pourrait se limiter à examiner les comptes pour réduire les coûts (comme par exemple, la *CLA*). Un contrôle fréquent des prêts est une condition préalable pour la gestion des portefeuilles, en tenant compte du fonctionnement de certains prêts spécifiques selon leur utilisation, leurs modalités et le type d'emprunteur.

#### **4.7 GESTION DES DÉFAILLANCES DE REMBOURSEMENT**

Plusieurs institutions de microfinance et rurales mènent une politique de «tolérance zéro» pour les prêts devenus exigibles et pour les arriérés. Cela implique de procéder à un recouvrement rigoureux des prêts même

## ENCADRÉ 13

## Utilisation d'opérations interdépendantes

Le fait de lier les versements de crédit en liquide ou en nature à la commercialisation de la production constitue un outil très efficace pour réduire les besoins de garantie conventionnelle des prêts et pour réduire les coûts de transaction liés au recouvrement des emprunts, tout particulièrement dans les zones faiblement peuplées. Cette technique a été très largement utilisée par les institutions non financières telles que les commerçants, les offices de commercialisation, les coopératives et dans les situations d'agriculture sous contrat afin de fournir des facteurs de production saisonniers à crédit, dont le remboursement est effectué par prélèvement sur les marchandises. Certaines institutions financières rurales proposent des prêts aux exploitants agricoles assortis d'accords tripartites avec les entreprises de commercialisation ou de transformation afin de faciliter les remboursements par prélèvement à la source.

Les opérations interdépendantes sont particulièrement importantes dans les zones où d'autres formes de garantie ne sont pas possibles, comme c'est le cas dans une grande partie de l'Afrique subsaharienne. Même si la fonction principale des opérations interdépendantes est celle de financer les besoins de fonds de roulement saisonniers, ces opérations ont été utilisées dans certains cas pour financer des investissements à terme tels que la création de cultures pérennes (par exemple, cultivateurs de canne à sucre en Afrique du Sud, cultivateurs de thé au Kenya ou cultivateurs de palmiers à huile au Ghana ou en Indonésie). Il existe aussi en Afrique un certain nombre d'institutions financières rurales à caractère mutuel qui fournissent différents produits de crédit, inclus des prêts à terme, aux exploitants agricoles qui sont liés à des réseaux d'exportation des produits<sup>35</sup>. Cependant, ce n'est que dans des cas exceptionnels que cela peut servir à remplacer des garanties conventionnelles dans le cadre d'un financement à terme<sup>36</sup>.

Les opérations interdépendantes, particulièrement celles impliquant les prêts à long terme, exigent un contrôle *de facto* de la production de la part du prêteur afin d'éviter des situations de non-remboursement occasionnées par des ventes réalisées hors contrat. Toutefois, ces situations sont de plus en plus rares parce que les monopoles liés aux récoltes internes et à celles destinées aux exportations ont été supprimés dans la plupart des pays suite à une vague de programmes d'ajustement structurel. Dans le cas de récoltes volumineuses et périssables, la nécessité de transformation immédiate peut placer les industriels dans une position de monopole local dans certaines zones.

35 La FECECAM au Bénin et la BNDA et la *Kafo* au Mali proposent des prêts à moyen terme aux cultivateurs de coton; au Kenya, l'*Equity Building Society* et la SACCO fournissent le même type de prêts aux cultivateurs de thé et de café et aux éleveurs de bétail à lait.

36 La *South African Sugar Association* fournit des prêts à moyen terme d'une durée allant jusqu'à sept ans aux petits exploitants exerçant en propriété collective. La canne à sucre est un produit volumineux et doit être traité dans les heures qui suivent sa récolte, permettant ainsi un contrôle par les moulins.

## ENCADRÉ 13 (cont.)

**Utilisation d'opérations interdépendantes**

Il est probable qu'après un certain temps la concurrence apparaisse. Un autre point faible possible des opérations interdépendantes réside dans le danger d'un certain laxisme dans les procédures d'appréciation des prêts si les prêteurs se fient trop aveuglément au système de remboursement par prélèvement automatique à la source. Cela peut conduire à un surendettement des investisseurs et à une baisse de qualité du portefeuille<sup>37</sup>. De plus, même une situation de monopole ne protège pas des cas de non-remboursement dus à de mauvaises récoltes ou à un détournement des facteurs de production<sup>38</sup>.

L'intégration verticale – par le biais de sociétés conjointes dans lesquelles les investisseurs acquièrent des parts dans des sociétés de transformation – peut faciliter l'utilisation d'opérations interdépendantes afin de fournir également des prêts et des services non financiers dans le cas de cultures non périssables telles que la culture du riz (voir chapitre 6).

si les raisons de non-remboursement ou de retard de paiement sont indépendantes de la responsabilité de l'emprunteur. A première vue, envisagée sous l'angle de la «culture du non-remboursement» qui règne dans de nombreuses zones rurales, cette politique peut sembler raisonnable. Tout rééchelonnement de crédit peut donner à l'emprunteur une idée trompeuse qui, avec le temps qui passe, peut miner une pratique normale de remboursement. Les prêteurs doivent par conséquent démontrer leur capacité et leur volonté quand il s'agit d'exiger des remboursements en cas de défaillance. Comme les études de cas menées en Bolivie et en Inde l'ont montré, cela s'avère particulièrement important pour les institutions qui souhaitent élargir leurs activités au financement agricole.

Cependant, le fait que les activités agricoles soient grandement exposées aux risques externes indépendamment de la responsabilité de l'emprunteur exige que les arriérés soient traités différemment. Les non-remboursements dus aux sécheresses, aux inondations ou à d'autres calamités naturelles, tout

---

37 La Kenya Cooperative Bank a financé un certain nombre de manufactures de café dirigées par des coopératives de commercialisation. Le financement accordé par les donateurs et la possibilité de prélèvement à la source du remboursement ont affaibli l'appréciation des prêts et ont contribué au développement de projets surdimensionnés dans une situation du prix du café en déclin.

38 Il est plus probable qu'il y ait un détournement des facteurs de production si une fourniture en nature des facteurs de production est la seule source de crédit et si les exploitants agricoles ont besoin de liquidités pour d'autres besoins de consommation ou de production.

comme des fluctuations brutales de prix, peuvent justifier un rééchelonnement de crédit. Une application ferme du principe de tolérance zéro pourrait non seulement ne pas s'avérer adéquat mais également coûteux pour le prêteur à cause des coûts de transaction et des délais que la mise en œuvre des garanties requiert. Les prêteurs ayant connu de bonnes expériences font preuve de plus de flexibilité avec des défaillances de ce type si leur chargé des prêts est convaincu de la bonne volonté de l'emprunteur de vouloir rembourser dans les meilleurs délais.<sup>39</sup>

Il est important que les banques soient prises au sérieux concernant la possibilité de mettre en œuvre les saisies. Cependant, dans le cadre d'une politique de recouvrement des crédits rigoureuse, la plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas considèrent la saisie des biens donnés en garantie comme un dernier recours. A part le fait d'invoquer les difficultés légales et institutionnelles pour effectuer une saisie, une relation positive et durable avec le client est privilégiée. On compte sur l'intérêt de l'emprunteur à maintenir sa bonne réputation, que ce soit dans la communauté ou auprès des institutions financières. Une pression morale est exercée en publiant les noms des emprunteurs mauvais payeurs ou en citant leur nom sur les ondes des radios locales.

Parmi les institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas, la BAAC est celle qui mène la politique la plus bienveillante en ce qui concerne les cas de non-remboursement. Si les raisons de la défaillance ne sont pas imputables directement à l'emprunteur, le montant dû est reporté à une échéance ultérieure. De plus, les prêts ne sont totalement passés pour pertes et profits qu'après 10 ans. Au cours des 10 dernières années, cette politique a eu pour résultat un recouvrement de presque la totalité des arriérés jusqu'en 1997 parce que les emprunteurs ont dû rembourser plus rapidement leurs emprunts afin de pouvoir prétendre à de nouveaux. Cela a été aussi possible grâce au contrôle efficace des risques d'aléa par les groupes à responsabilité solidaire, aux relations renforcées entre les emprunteurs et les chargés de prêts et à la position de la BAAC en tant qu'unique organisme prêteur institutionnel pouvant accorder des montants de prêt importants aux exploitants agricoles, adaptés à leurs besoins.

---

<sup>39</sup> Dans certains cas, comme en Bolivie, le cadre réglementaire pour les arriérés de prêts n'est pas adapté aux conditions particulières propres aux zones rurales. Dans ce cas, la flexibilité implique des coûts élevés pour les institutions financières réglementées à cause des exigences particulières liées aux provisions pour pertes sur prêt.

## Chapitre 5

# CRÉDIT-BAIL: UN INSTRUMENT FINANCIER ALTERNATIF POUR LE MATÉRIEL AGRICOLE

### 5.1 PRINCIPES DE BASE DU CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail est une opération par laquelle le propriétaire d'un actif de production (bailleur) autorise un tiers (locataire) à utiliser cet actif pour une période de temps déterminée moyennant le paiement d'une somme d'argent (créance locative). Aussi bien les biens meubles (machines agricoles, matériel d'attelage bétail laitier) que les biens immeubles (terres, constructions) peuvent faire l'objet d'un contrat de crédit-bail.

La caractéristique principale du contrat de crédit-bail est celle d'opérer une séparation entre propriété et jouissance du bien. Le bien objet du crédit-bail est présumé pouvoir générer la principale source de revenu permettant d'honorer les créances locatives; le crédit-bail constitue aussi une garantie pour le contrat qui permet d'éliminer ou de rendre moins nécessaire l'exigence d'autres garanties.

## 5.2 PRINCIPAUX TYPES DE CRÉDIT-BAIL

### Bail financier avec clause de rachat\*

Un bail financier avec clause de rachat est un instrument financier à moyen terme servant à financer l'achat d'actifs immédiatement utilisables. Le bailleur achète un actif choisi par le locataire et il en cède la jouissance à ce dernier tout en conservant la propriété du bien. Afin de se prémunir contre le risque d'une dépréciation accélérée, la durée du crédit-bail est en principe évaluée aux deux tiers de la durée de vie totale du bien. Pendant la durée du crédit-bail, le locataire prend en charge l'ensemble des coûts opérationnels et des coûts d'entretien et il doit s'acquitter régulièrement des créances locatives qui incluent tous les coûts incombant au bailleur, y compris l'amortissement, les intérêts sur le capital, les frais d'assurance, les dépenses administratives et les marges bénéficiaires. A l'issue de la durée stipulée du crédit-bail, le locataire peut opter pour l'achat du bien à la valeur résiduelle mentionnée dans le contrat. Il peut aussi, s'il le souhaite, restituer le bien au bailleur et refaire éventuellement un nouveau contrat de crédit-bail pour un nouveau bien.

La location-vente\*\* est similaire à un bail financier avec clause de rachat avec la différence que le locataire est présumé acquérir la propriété du bien au fur et à mesure qu'il s'acquitte de ses créances locatives. L'acompte est considéré comme le premier versement correspondant à l'acquisition. A la fin de la durée du bail, la propriété du bien est automatiquement transférée au locataire (Mutesasira *et al.*, 2001).

### Contrat de location-exploitation\*\*\*

Un contrat de location-exploitation est un contrat qui permet à un client d'utiliser une partie du matériel pour une certaine durée de temps sans qu'un transfert de propriété soit envisagé. En général, le bien est loué au locataire pour une durée bien inférieure à sa durée de vie normale (en général, pour un cycle de production). Il s'agit donc d'un contrat plus proche d'une opération de location que d'une opération de financement d'actif.

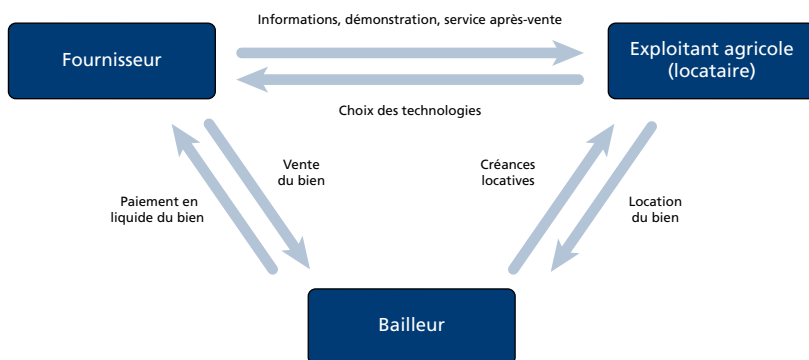
---

\* En anglais, *financial lease ou full-payment lease* (N.d.T.).

\*\* En anglais *hire-purchase* (N.d.T.).

\*\*\* En anglais *operational lease* (N.d.T.).

FIGURE 3  
Comment fonctionne un bail financier avec clause de rachat



Source: A partir de Dupleich, 2000.

### Contrat de cession-bail\*

Un autre type de crédit-bail est celui du contrat de cession-bail qui peut être assimilé à une sorte de nantissement. Ce type de crédit-bail peut être utilisé pour le financement de capital d'investissement et de fonds de roulement. Son avantage principal est sa capacité à pouvoir combler certaines lacunes juridiques ou institutionnelles concernant les garanties traditionnelles.

## 5.3 AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT-BAIL

Un *bail financier avec clause de rachat* est un produit de remplacement très semblable aux prêts à moyen terme pour le financement d'achat de matériel. Comparé aux autres types de crédit-bail, son principal atout réside dans le fait que le locataire devient propriétaire du bien avant le terme de la durée de vie de ce dernier. Cela constitue une forte motivation pour assurer une bonne maintenance du bien et pour respecter le barème de remboursements.

\* En anglais *leaseback* ou *retro-leasing* (N.d.T.).

## ENCADRÉ 14

## Contrat de cession-bail

En **Bolivie**, l'ANED propose également ce produit financier, ce qui permet à un client de revendre à l'ANED elle-même un bien précis (par exemple, des terres ou du matériel) selon un montant convenu. Le client peut ainsi employer l'argent récupéré pour réaliser des investissements productifs. Le contrat de cession-bail stipule le montant des créances locatives et la date à laquelle le client peut exercer l'option de rachat du bien, c'est-à-dire le terme de l'accord. Il s'agit là d'un type de crédit-bail utilisé encore à un stade expérimental qui pourrait être utilisé pour financer le fonds de roulement ou des actifs plus importants tels que des bâtiments agricoles ou des plantations. La portée de cet instrument est toutefois limitée par la nécessité de devoir posséder un titre de propriété dûment enregistré et par le manque de fonds suffisants pour le financement des nombreuses acquisitions d'actifs indispensables aux exploitations agricoles. En Bolivie, le contrat de cession-bail constitue une solution alternative au moyen traditionnel de l'hypothèque car il n'existe pas de limites légales à la vente de petites parcelles de terre et les petits exploitants agricoles peuvent ainsi avoir accès au crédit-bail pour financer les investissements. En cas de saisie, les institutions financières bénéficient d'une garantie supplémentaire et de coûts de transaction réduits.

Un *contrat de location-exploitation* présente un moindre intérêt, que ce soit pour le bailleur ou pour le locataire, à cause des problèmes liés au contrôle de l'aléa moral concernant le mode d'utilisation et la maintenance. En général, les exploitants agricoles et les petits entrepreneurs préfèrent être propriétaires de leur actif ce qui leur consent une meilleure flexibilité et un meilleur contrôle des activités économiques et qui leur permet également de constituer une épargne en nature pouvant être éventuellement vendue ou donnée en garantie. Un contrat de location-exploitation exclut de telles possibilités incitatives (Mutesasaira *et al.*, 2001). Le bailleur pourrait également avoir des difficultés à évaluer la dépréciation réelle subie par un bien pendant la durée du crédit-bail et, en conséquence, à évaluer sa valeur résiduelle. Si les amortissements sont calculés de façon trop conventionnelle, avec pour résultat des créances locatives élevées, cela peut entraîner une absence totale ou limitée de demande pour ce type de produit et causer une baisse de motivation relative à une bonne maintenance. Si, d'un autre côté, le montant des créances locatives ne parvient pas à couvrir la dépréciation réelle du bien, un sérieux risque de décapitalisation peut survenir (Wetsley, 2003). Pour le matériel et les machines agricoles, la fourniture de services traditionnels de location pourrait s'avérer par conséquent plus viable qu'une opération de location-exploitation.

Le *contrat de cession-bail* constitue un moyen de se procurer un fonds de roulement ou même des capitaux d'investissement. Il peut servir de produit de remplacement pour des prêts d'urgence en facilitant l'obtention de liquidités et en évitant la vente de biens qui pourraient être indispensables à l'exploitation agricole en cas de conjoncture négative. Il peut également servir à renforcer le financement d'exploitations déjà existantes. Une garantie hypothécaire n'est pas nécessaire dans la mesure où l'institution financière devient propriétaire du bien. Toutefois, en pratique, il existe plusieurs limitations à l'utilisation du contrat de cession-bail dans les zones rurales des pays en développement: tout d'abord, le bailleur doit être en mesure de pouvoir s'assurer du bon fonctionnement technique du bien, d'évaluer sa valeur de marché réelle et le montant de sa dépréciation pendant la durée du contrat; ensuite, deux opérations de vente étant réalisées, les éventuelles retombées fiscales doivent être prises en considération.

Vu le nombre limité des cas recensés et étudiés de contrats de cession-bail, ce chapitre ne traitera principalement, dans son développement ultérieur, que du bail financier avec clause de rachat.

#### **5.4 PRINCIPAUX AVANTAGES DU BAIL FINANCIER AVEC CLAUSE DE RACHAT COMPARÉ AU CRÉDIT TRADITIONNEL**

Le principal avantage réside dans les meilleures conditions dont jouissent les institutions financières, sur le plan légal, en cas de saisie et de vente pour défaut de remboursement. Le bailleur restant le propriétaire légal des biens, la reprise de possession est facilitée; d'autres garanties ne sont plus alors nécessaires ou ce besoin est limité. Cet avantage est particulièrement important pour les pays dans lesquels le cadre législatif et institutionnel fait peser de sérieuses contraintes sur les prêts garantis (point examiné plus en détails au chapitre 7).

Les prêts garantis requièrent quatre étapes:

1. instituer des sûretés sur les biens garantis<sup>40</sup>;
2. procéder à l'enregistrement des sûretés et s'informer sur les créances privilégiées;

---

<sup>40</sup> Le rôle de garantie joué par le bien est ainsi assuré.

3. saisir le bien garanti après avoir obtenu une injonction du tribunal;
4. vendre le bien garanti sous contrôle judiciaire.

Le crédit-bail ignore les étapes 1, 2 et 4. Et l'étape 3 est habituellement plus simple, plus rapide et donc moins coûteuse. Toutefois, les avantages concernant la saisie dépendent de la situation observée dans les différents pays. Selon une étude réalisée dans huit pays d'Amérique latine par Westley (2003), la saisie est sensiblement plus rapide en Bolivie et en Equateur (1-2 mois) alors que dans d'autres pays (Chili, Colombie, Salvador, Honduras, Mexique et Pérou), les avantages sont moins manifestes ou même inexistantes.

Non seulement des procédures de saisie et de vente accélérées réduisent les coûts de transaction et les coûts de personnel mais elles jouent aussi un rôle primordial dans le cas des biens meubles qui se déprécient en général beaucoup plus rapidement que les biens immobiliers tels que les terres ou les constructions. Plus la saisie et la vente d'un bien meuble pour défaut de paiement est facilitée, plus une institution financière sera prête à accepter ce bien comme garantie. Cela peut alors jouer un rôle décisif dans la possibilité d'obtenir des prêts de moyen terme pour beaucoup d'exploitants agricoles qui ne peuvent pas fournir une garantie immobilière traditionnelle. Le crédit-bail est un moyen d'éviter les problèmes liés à la saisie et à la vente de capitaux mobiliers.

Dans le cadre du crédit-bail, une saisie informelle pourrait aussi être facilitée dans la mesure où les locataires pourraient être mieux disposés à céder du matériel qui appartient à un bailleur plutôt que leur. Selon Westley (2003), c'est là une des principales raisons du récent intérêt manifesté par certaines institutions financières mutualistes boliviennes à l'égard du crédit-bail.

Les avantages pour les clients résident dans des conditions de garantie exigées moins rigoureuses mais aussi dans le fait que des garanties supplémentaires ne sont pas nécessaires et que les procédures d'appréciation sont accélérées. Obtenir un crédit-bail semble plus facile et plus rapide qu'obtenir un prêt traditionnel. Le crédit-bail permettant de surmonter certaines contraintes liées aux prêts, il serait en outre possible de profiter d'une offre générale de produits de financement à moyen terme plus importante; mais beaucoup de bailleurs exigent, en pratique, des garanties supplémentaires, réduisant de ce fait l'avantage du crédit-bail par rapport aux prêts traditionnels.

**ENCADRÉ 15****Saisie formelle et saisie informelle**

Dans plusieurs pays en développement, deux procédures existent permettant de procéder à la saisie et à la vente des biens garantis. La procédure formelle fait appel à l'appareil judiciaire avec d'abord une injonction de saisie du bien et ensuite une vente sous contrôle judiciaire. Dans la procédure informelle, le chargé des prêts, parfois accompagné du directeur de la filiale, saisit directement le bien garanti de l'emprunteur n'ayant pas honoré ses remboursements et le vend. Cette procédure se base sur le contrat de prêt, signé par le client, qui précise les biens qui doivent être restitués au prêteur en cas de défaut de paiement. Les biens visés peuvent consister en des biens meubles et appareils ménagers, des machines et du matériel agricoles (Westley, 2003).

## 5.5 FOURNISSEURS DE CRÉDIT-BAIL

En fonction du cadre législatif et réglementaire, le crédit-bail peut être fourni soit par des banques, soit par des institutions non financières telles que les sociétés de crédit-bail, soit, encore, par d'autres institutions financières. Il peut être aussi proposé par des fournisseurs de matériel en remplacement du crédit fournisseur.

Les banques commerciales créent souvent des filiales chargées des activités propres au crédit-bail. Cela leur permet de disposer d'un personnel spécialisé dans ce type d'activités et d'offrir ainsi de meilleures prestations. Tous les risques relatifs au crédit-bail sont, de plus, regroupés dans cette entité autonome qui assume toutes les pertes et les exclut ainsi du portefeuille principal de l'institution financière rurale. Toutefois, la création de filiales entraîne des coûts considérables car elle nécessite une gestion autonome, un système informatique, un service juridique, des responsables de crédit-bail, etc. Créer une filiale pourrait être avantageux dans le cas de bailleurs possédant un portefeuille important et qui souhaitent développer dans l'avenir leur activité de crédit-bail ou de bailleurs qui travaillent avec de plus gros clients avec des besoins de matériel plus spécifique.

## 5.6 LE CRÉDIT-BAIL DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT: CAS PRATIQUES

Contrairement à la situation observée en Europe ou en Amérique du Nord, et malgré les avantages potentiels qu'il offre, l'utilisation du crédit-bail pour financer le matériel dans les petites exploitations et dans le secteur des PME n'est pas encore très courante dans les pays en développement. Dans la plupart de ces pays, le crédit-bail n'est possible, pour les moyennes et les grandes entreprises, que dans sa forme institutionnelle (Bisa, 2001a). Une étude récente sur le financement du matériel à moyen terme pour les petites et les micro-entreprises urbaines en Amérique latine a révélé que, sur 25 institutions financières à caractère mutuel, trois seulement proposaient le crédit-bail (Westley, 2003).

Cela est à imputer, en partie, aux contraintes législatives et réglementaires mais aussi à un régime fiscal défavorable qui pénalise souvent le crédit-bail par rapport au crédit. Les bailleurs exerçant leur activité dans les zones rurales sont, de plus, confrontés aux mêmes contraintes que celles supportées par les prêteurs en ce qui concerne l'exposition des clients aux risques systémiques, les coûts élevés du suivi et les comportements peu conformes au monde traditionnel des affaires. De nombreuses banques commerciales et sociétés de crédit-bail ont leur siège en zone urbaine et ne sont pas habituées à fournir des services à des entreprises rurales informelles. De plus, le suivi et le contrôle de clients ruraux répartis sur plusieurs endroits entraînent des coûts de transaction élevés et rend le crédit-bail peu attractif pour ce type de clientèle.

Depuis les années 1990, certaines institutions de microfinance commencent à élaborer des produits de crédit-bail pour les petites et les micro-entreprises. La clientèle visée par la plupart de ces institutions est urbaine ou non agricole. Comme exemples, on peut citer la *Grameen Crédit-bail* (Bangladesh), l'*Orient Crédit-bail* (Pakistan), la *Selfina* (République-Unie de Tanzanie) et la *Supreme Furnishers* (Tanzanie et Ouganda).

Seulement deux institutions fournissant des services de crédit-bail aux petits exploitants agricoles et aux entreprises rurales non agricoles ont pu être identifiées: l'*ANED* a introduit le bail financier avec clause de rachat pour le financement de tracteurs, de pompes d'irrigation, de charrues et de divers matériel agricole dans différentes zones rurales de la Bolivie. La *CECAM*,

un réseau à caractère mutuel situé à Madagascar, a introduit le crédit-bail en 1993 pour financer les animaux de trait et le matériel (charrues, herses), de petits moulins et pressoirs, du petit matériel motorisé et des vaches laitières. Le chapitre suivant illustre les principaux paramètres de leur technique financière relatifs à la sélection des clients, au choix du matériel et à l'appréciation de la capacité de remboursement des clients dans le but de se prémunir contre les défauts de paiement. Il est également fait référence, pour certains points, à une analyse portant sur les fournisseurs de crédit-bail en Tanzanie et en Ouganda, extraite de Mutesasira *et al.* (2001).

### **5.6.1 Le bail financier avec clause de rachat dans la pratique: institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas**

Les bailleurs, *ANED* et *CECAM* inclus, qui visent les petites et les micro-entreprises, fournissent principalement un financement à moyen terme pour le matériel et les machines agricoles. De nombreux paramètres des techniques financières utilisées sont orientés vers la résolution des problèmes relatifs aux risques du financement du matériel et valent aussi pour les prêts à moyen terme. Ajuster des barèmes de remboursement flexibles à la trésorerie des ménages agricoles ou évaluer les besoins nécessaires pour les sources de financement à long terme sont les problèmes les plus fréquemment abordés. Ce sous-chapitre traite principalement du rôle central joué par le bien objet du crédit-bail en tant que garantie et source de remboursement. En l'absence de biens donnés en garantie, la compétence et l'expérience des clients, les acomptes, le choix du matériel, les modalités de contrôle et de suivi assument une importance encore plus grande pour les bailleurs que pour les fournisseurs de prêts à terme.

#### *Sélection des clients*

*Compétence et expérience.* L'expérience d'un client et sa compétence dans le domaine de la gestion des actifs, tout particulièrement dans le cas de baux considérables, est le critère de sélection le plus important. Concernant le crédit-bail ayant pour objet des tracteurs, les clients de l'*ANED* possèdent une expérience passée acquise en la matière (certains d'entre eux ont suivi une formation dans le cadre d'un projet de développement de produits laitiers financé par un donateur bilatéral). Les exploitants agricoles qui bénéficient d'un contrat de crédit-bail pour les pompes d'irrigation ont

reçu une formation technique de la part d'ONG qui assurent la promotion de l'utilisation de ce type de matériel. La plupart des clients de la CECAM sont possesseurs de matériel ou d'animaux et utilisent le crédit-bail pour moderniser leur matériel ou développer leur cheptel.

*Acomptes.* La capacité à verser des acomptes ou effectuer des dépôts constitue un autre critère de sélection. Dans le cas de l'ANED, afin de tenir compte de la forte dépréciation du bien subie au cours de la première année, l'acompte s'élève à 25 pour cent du prix d'achat du matériel. La CECAM exige un acompte de 20 pour cent pour du matériel neuf, de 25 pour cent pour les animaux et de 40 pour cent pour le matériel d'occasion afin de couvrir les risques de panne technique. Dans le cas des animaux et des véhicules d'occasion, une garantie supplémentaire est exigée s'élevant respectivement à 50 pour cent et à 150 pour cent de la valeur d'achat. Selon Mutesasira *et al.* (2001), en Tanzanie et en Ouganda, les bailleurs exigent en général un dépôt plutôt qu'un acompte, s'élevant à 25–30 pour cent de la valeur du bien. La somme est déposée sur un compte bloqué et remboursée dès que le locataire a effectué tous les remboursements dus. Dans de nombreux cas, des contrats de garantie et des garanties supplémentaires sont exigés.

*Le rôle des groupements d'agriculteurs.* La CECAM invite les groupements d'agriculteurs à participer aux procédures de sélection. Ces groupements évaluent l'honnêteté du demandeur et vérifient l'exactitude des données mentionnées dans la requête. Ils évaluent également si le choix du matériel fait par le demandeur est approprié et ils s'assurent de sa bonne utilisation. Dans certains cas, le mécanisme de responsabilité solidaire peut être mis en œuvre: cela permet une réduction des coûts de transaction et des risques. La confiance de plus en plus grande acquise dans l'utilisation du crédit-bail a entraîné un assouplissement des conditions requises; les exploitants agricoles individuels peuvent désormais obtenir des baux sans obligation de garantie collective.

### *Choix du matériel*

Le choix des biens est un élément de réussite essentiel dans la mesure où les biens constituent la principale source de remboursement et la seule garantie offerte (si aucune autre garantie supplémentaire n'est demandée). Pour les raisons examinées dans le chapitre 4, les bailleurs préfèrent louer à bail du matériel qui génère un flux constant de revenu, qui peut être facilement

revendu sur le marché de l'occasion, qui offre – de préférence – une possibilité d'usage multifonctionnel et pour lequel existe un titre de propriété bien précis rendant plus facile la saisie et la vente (Mutesasira *et al.*, 2001).

*Matériel neuf – matériel d'occasion.* Beaucoup de bailleurs ont une préférence pour le matériel neuf et plus coûteux, placé encore sous garantie et moins sujet aux pannes techniques. Cela a toutefois des répercussions sur les coûts financiers supportés par le locataire, élevés, au niveau des acomptes et des versements relatifs au bail. Les exploitants agricoles et les micro-entrepreneurs ont, quant à eux, une préférence pour le matériel d'occasion, beaucoup moins coûteux et pouvant être encore utilisé. Toutefois, du point de vue du bailleur, il est difficile d'évaluer l'état d'un bien qui n'est pas neuf et, donc, d'en évaluer la durée d'utilisation et la valeur réelle. En plus, sur les marchés ruraux, il n'est pas rare que les biens d'occasion soient dépourvus de titres de propriété. Si le contrat de bail ne peut pas être enregistré, les risques augmentent pour le bailleur. Certains bailleurs n'acceptent de financer des biens d'occasion (comme, par exemple, en Afrique orientale et en Bolivie) qu'en imposant certaines garanties supplémentaires.

Une autre question importante est celle de savoir à qui revient le choix du bien, objet du bail. Selon une étude de la *Micro-Save Africa* réalisée sur les marchés de crédit-bail de l'Afrique orientale (Mutesasira, 2001), les bailleurs laissent toujours le choix du bien aux clients. Cela permet de faire des économies sur les coûts de transaction et de s'assurer que les clients sont satisfaits de leur matériel – situation qui a des répercussions positives sur le comportement adopté face à l'acquittement des créances locatives et à la maintenance du bien. Si le choix du bien revenait au bailleur, le locataire pourrait le tenir pour responsable d'un mauvais investissement. La *CECAM* adopte la même pratique mais le responsable du crédit ou le groupement d'agriculteurs à responsabilité solidaire doit faire une évaluation du bien préalablement à l'approbation du contrat de bail; dans le cas où des animaux sont l'objet du bail, l'avis d'un vétérinaire peut aussi être requis.

Dans certaines situations, il arrive que le locataire ignore quel est le meilleur choix de matériel possible en raison de son manque d'informations sur le marché de ces biens, du fait qu'un certain type de matériel n'est pas disponible dans les zones rurales ou qu'il ne soit pas adapté aux besoins des petits producteurs. Selon l'*ANED*, la plupart des machines ou du matériel agricoles couramment disponibles en Bolivie sont essentiellement adaptés aux

**ENCADRÉ 16****Importance de la création d'une chaîne logistique**

Une structure efficace et compétitive d'importateurs, d'industriels, de grossistes, de détaillants et d'ateliers de réparation facilite le choix du matériel adapté à différents types d'utilisateurs et d'utilisation et garantit la disponibilité de pièces de rechange et d'assistance technique. Les risques de panne technique sont ainsi réduits de façon significative. La création de produits de financement à moyen terme tels que le crédit-bail devrait être accompagnée d'une stratégie précise de développement de la mécanisation ou de l'irrigation basée sur une chaîne de logistique composée d'opérateurs du secteur privé. Les donateurs peuvent jouer un rôle important dans le développement des chaînes logistiques en favorisant la création de services de soutien financier et non financier.

besoins des gros exploitants agricoles qui sont aussi les plus gros demandeurs. L'ANED applique une stratégie intermédiaire qui consiste à effectuer une présélection du matériel par le biais de contrats passés avec un des plus importants importateurs (qui assure un service de soutien, répond de la qualité et offre des garanties); le locataire peut choisir entre deux marques de pompes d'irrigation et entre deux différents modèles auprès de chaque fournisseur. Le contrat passé avec l'importateur et l'achat en gros permettent à l'ANED d'obtenir de meilleures conditions à tous les niveaux, y compris concernant les prix, la formation et le service après-vente.

***Appréciation du bail***

Même si, en principe, un bail financier avec clause de rachat peut également faire l'objet d'une utilisation polyvalente, pour l'ANED et la CECAM le principal critère d'appréciation est l'augmentation de trésorerie générée par le matériel, considérant qu'il s'agit là de la source principale des créances locatives. La réalisation de l'appréciation du bail exige une grande compétence, tout particulièrement pour du matériel plus gros et plus complexe. Le responsable des prêts doit posséder des connaissances techniques sur le matériel, ainsi qu'une expérience dans le domaine de l'économie agricole et des flux financiers de cette même économie. L'appréciation devrait tenir compte de l'ensemble du revenu du ménage agricole de façon à pouvoir déterminer une source de paiement différente dans le cas d'une baisse de l'activité principale. L'analyse de la trésorerie devrait aussi prendre en considération les circonstances de variation du fonds de roulement. Un tracteur, par exemple, nécessite, pour les réparations et l'acquisition de

pièces de rechange pendant sa durée de vie, un montant d'une moyenne de 100–150 pour cent de sa valeur d'achat.

### *Programmer les paiements des créances locatives*

Toutes les institutions qui offrent des services de crédit-bail aux exploitants agricoles et aux micro-entrepreneurs essaient d'adapter le mieux possible les barèmes de versement des créances locatives à la trésorerie des ménages agricoles. Cette flexibilité prévoit:

- une adaptation des montants en cours d'année, de façon à suivre les flux saisonniers de trésorerie;
- le versement programmé de paiements plus élevés au cours des premières années, quand les coûts de réparation sont peu élevés et la dépréciation du matériel est forte;
- une proposition d'un délai de grâce (d'un maximum de six mois).

Les institutions qui mettent en place des barèmes conçus sur mesure, considèrent que cela à un véritable impact positif sur la capacité des locataires à honorer de façon régulière leurs créances locatives.

### *Durée et conditions*

La durée du bail est plus courte que la durée de vie des biens objet du crédit-bail. Cela permet au bailleur de se prémunir contre une dépréciation accélérée qui serait causée par une maintenance inadéquate et cela encourage encore plus le locataire à honorer ses créances selon les délais prévus, accélérant ainsi l'accession à la pleine propriété du bien. La durée du bail se situe normalement entre 3 et 5 ans, selon le type de bien. Des biens moins importants (par exemple, les pompes) peuvent jouir d'une durée de bail plus courte (comme, par exemple, de deux ans dans le cas de l'*ANED*); le taux du bail s'élève à 16 pour cent du montant de la valeur du bien par an et il est impossible pour le locataire de restituer le bien avant la fin du contrat. La *CECAM* propose une durée de 3 ans et un taux de 30 pour cent.

### *Contrôle et suivi*

Comme les prêts, un bon système d'information de gestion est important pour le contrôle du montant du portefeuille de crédit-bail et pour repérer

## ENCADRÉ 17

**ANED et CECAM: clientèle et viabilité des programmes**

**Clientèle.** La CECAM a fourni 25 000 baux depuis 1993 pour un montant total de 20 milliards de francs malgaches et, en 2001, pour un montant de 5,8 milliards (environ 1 million \$EU). Les activités de crédit-bail représentaient environ 20 pour cent du portefeuille total courant. Un petit nombre d'emprunteurs seulement – représentant 4 pour cent de l'ensemble des membres – a toutefois pu bénéficier des services. Le type de matériel (tracteurs) et le fait de n'avoir commencé que récemment à programmer ce type de produit fait que l'ANED a une clientèle moins importante que celle de la CECAM. Certains indices semblent montrer que les marchés de pompes d'irrigation et de tracteurs sur lesquels opère l'ANED sont déjà satisfaits (pour plus de détails, voir l'étude de cas menée dont cette institution a fait l'objet).

**Viabilité des programmes.** L'ANED et la CECAM vantent un taux de remboursement des créances locatives de plus de 90 pour cent, ce qui est tout à fait satisfaisant dans le milieu des prêteurs à terme. En ce qui concerne la CECAM, ce taux se situe même au-dessus du taux de remboursement moyen de ses produits de crédit. Comme cela a déjà été mentionné précédemment, il faut cependant noter que ces deux institutions ont bénéficié de prêts à long terme de la part de donateurs et que, en ce qui concerne plus précisément la CECAM, d'une assistance technique toujours en cours pour le développement des produits et la formation de son personnel. Le montant plutôt élevé des créances locatives est le signe de coûts de transaction relativement élevés concernant les opérations d'appréciation et le suivi et un certain manque d'efficacité opérationnelle.

d'éventuels problèmes sur les comptes. Le contrôle et le suivi revêtent une importance encore plus grande dans le domaine du crédit-bail et impliquent des déplacements pour contrôler l'état du matériel et s'assurer d'une bonne utilisation et d'une bonne maintenance. L'ANED et les sociétés de crédit-bail de l'Afrique orientale répondent à cette obligation en prévoyant de fréquentes missions de leurs chargés de prêts. La CECAM a adopté la stratégie qui consiste à utiliser les services de structures de proximité comme les membres des comités de crédit ou les groupements d'exploitants agricoles à responsabilité solidaire; ces derniers exercent par ailleurs une forte pression pour que les paiements soient effectués dans les délais prévus.

### *Gérer les cas de non-remboursement*

Afin de maintenir la crédibilité auprès des locataires et d'éviter les cas de non-remboursement, il est nécessaire de pouvoir agir très rapidement. Si une créance locative n'est pas honorée dans les délais prévus, le chargé

des prêts se déplace chez le client afin d'identifier la cause du non-remboursement. Si celle-ci n'est pas imputable au locataire, un nouveau plan de remboursement est établi. Si le client ne respecte pas ce plan, une procédure de saisie est entamée. Ni l'ANED, ni la CECAM n'ont connu de sérieux problèmes concernant les cas de non-remboursement (voir encadré 17). Dans certaines situations, il a toutefois été nécessaire de se réapproprier un actif, notamment dans les cas où le bien avait été mal entretenu ou vendu.

## 5.7 DIFFICULTÉS DE MISE EN ŒUVRE DU CRÉDIT-BAIL

Un certain nombre de contraintes limitent l'utilisation du crédit-bail pour le financement des actifs des petites et des micro-entreprises situées en milieu rural et urbain. Dans le cadre des études de cas menées, les principales difficultés rencontrées par les bailleurs ont été:

- les risques d'aléa moral concernant les biens liés au crédit-bail;
- les coûts de transaction élevés dans le cas de contrats avec les petits clients;
- le manque de sources de financement à long terme;
- des problèmes de saisie, et tout particulièrement un manque de prise de conscience de la part des autorités locales des difficultés rencontrées sur le plan légal;
- des difficultés dans la revente des biens saisis;
- un régime fiscal inadéquat.

### Aléa moral

Pour le bailleur, le problème principal est celui des risques d'aléa moral tel qu'une maintenance inadéquate, des dommages causés au bien, la perte ou la vente du bien par le locataire. Ces risques peuvent être en partie gérés grâce à une appréciation et un choix avisés du locataire ainsi que par un contrôle effectué de façon minutieuse. Cela implique toutefois une augmentation des coûts de transaction et également du montant du bail et rend le crédit-bail plus coûteux pour le locataire. L'utilisation de techniques informelles par les institutions financières rurales, tels que les groupements à responsabilité solidaire, serait un bon moyen de réduire ces coûts, tout particulièrement dans le cas de créances locatives modiques.

## Coûts de mise en œuvre

Introduire des activités de crédit-bail peut entraîner des coûts supérieurs à ceux des prêts à terme dans la mesure où le personnel des institutions financières doit se familiariser avec les questions légales, réglementaires et fiscales relatives à ces produits financiers. De plus, la promotion du crédit-bail, et de ses avantages, nécessite la production de matériel accessible; des contacts et des contrats doivent être établis avec les compagnies d'assurance; le personnel doit être formé en matière d'appréciation de la valeur des biens et de développement du potentiel à générer un supplément de trésorerie dans les entreprises agricoles.

## Nécessité de sensibilisation

Il est réellement nécessaire d'œuvrer et d'améliorer la diffusion des informations visant à faire assimiler le concept du crédit-bail, non seulement parmi les exploitants agricoles et les fournisseurs de matériel mais aussi au sein des autorités locales. Il faut que les bailleurs investissent du temps et des ressources pour diffuser la technique du crédit-bail ainsi que les droits et les obligations qui en découlent pour les parties.

Dans certains cas, à cause de l'ignorance des lois en vigueur de la part des autorités locales, et plus particulièrement de la part des tribunaux ou des agents chargés du respect de la loi, les procédures de saisie ont été gênées; dans d'autres cas, les clients ont nié au bailleur son droit de propriété sur le bien. Ces problèmes peuvent être résolus par des campagnes de sensibilisation sur le concept et les procédures de crédit-bail et par l'élaboration de contrats spécifiques.

## Questions relatives à la réglementation

Dans certains pays, la réglementation bancaire en vigueur stipule que les institutions financières doivent créer des filiales spécifiques spécialisées dans les opérations de crédit-bail. C'est le cas, par exemple, en Bolivie, où la loi 2297 du 21 décembre 2001 stipule que toute institution financière réglementée doit réaliser ses activités de crédit-bail par le biais d'une filiale. Plusieurs institutions financières mutualistes réglementées, y compris la *CLA*, ont renoncé à leur projet d'offrir des services de crédit-bail à cause des coûts considérables que cela aurait entraîné. Des dispositions légales du

même type sont en vigueur en Colombie et au Salvador (Westley, 2003). La décision de créer ou non des filiales spécialisées pour les activités de crédit-bail devrait être laissée à l'appréciation des responsables et des dirigeants des institutions financières et non aux autorités de régulation bancaires.

En principe, les activités de crédit-bail ne sont soumises à aucune restriction pour les institutions financières non réglementées, telles que les ONG financières ou certaines coopératives de crédit. Cependant, dans certains pays, certaines hautes autorités de surveillance et de régulation ont le droit de réglementer toutes les activités financières, y compris de décider quelles sont les institutions autorisées à fournir des activités de crédit-bail et sous quelle forme elles peuvent le faire. Les activités de crédit-bail sont, de fait, réservées qu'à certaines institutions financières. Au Mexique, par exemple, les fournisseurs de matériel ne peuvent pas proposer de crédit-bail. Les prêts à moyen terme ne connaissent pas de telles restrictions.

De telles mesures empêchant le développement du crédit-bail semblent injustifiées dans la mesure où celui-ci ne peut pas être considéré comme présentant plus de risques que les opérations de crédit classiques (à l'exclusion du contrat de location-exploitation qui implique des risques considérables généraux ou relatifs aux marchés d'occasion et à des questions de valeur résiduelle). Les autorités de contrôle des banques devraient, par conséquent, adopter une définition précise du bail financier avec clause de rachat, notamment par rapport au contrat de location-exploitation, et permettre aux institutions financières qui fournissent déjà des prêts à moyen terme de pouvoir aussi se lancer dans des activités de crédit-bail.

## Régime fiscal

Dans certains pays, la réglementation et les lois fiscales pénalisent le crédit-bail entraînant en pratique une augmentation des coûts. Dans d'autres situations, les locataires, qu'ils soient présents dans les zones rurales ou qu'ils soient acteurs du secteur des micro-entreprises, ne peuvent pas bénéficier des avantages fiscaux propres aux amortissements à cause de bénéfices réalisés peu importants ou de l'informalité des leurs activités. La plupart des exploitants agricoles n'acquittent pas la taxe sur la valeur ajoutée ou l'impôt sur les revenus/bénéfices; cela les prive d'un avantage important, qui rend le crédit-bail attractif pour les bailleurs formels tels que les moyennes et grandes entreprises (Mutesasira *et al.*, 2001).

Une étude comparative du régime fiscal du crédit-bail menée dans huit pays d'Amérique latine a conclu que, dans la plupart de ces pays, le régime fiscal n'a eu que peu de conséquences en défaveur du crédit-bail, en particulier dans le cas de bailleurs informels.<sup>41</sup>

## Garanties

Du fait d'une séparation entre droit de propriété du bien et utilisation ou possession de ce dernier, certains conflits peuvent surgir. Par exemple, en cas de panne pendant la période de garantie, le fournisseur peut refuser de prendre à sa charge le coût de la réparation ou du remplacement, en accusant le locataire d'avoir endommagé le bien. Ce cas, comme d'autres nés de la séparation entre droit de propriété et droit d'utilisation du bien, devraient être l'objet d'un cadre législatif et réglementaire adapté. En pratique, ces problèmes pourraient être en partie surmontés grâce à des accords passés entre le bailleur et les fournisseurs de matériel, comme cela sera développé ultérieurement.

## Produits d'assurance adaptés inexistants

La possibilité de s'assurer contre le vol ou les pannes de matériel pourrait entraîner une diminution considérable des coûts de suivi. L'assureur devrait toutefois faire face à des problèmes d'aléa moral, générant une augmentation des primes. En Tanzanie et en Ouganda, cette hausse se situe entre 3 et 8 pour cent de la valeur du bien (Mutesasira, 2001). L'ANED estime que, par rapport à l'aléa moral réellement supporté, les primes appliquées en Bolivie sont trop élevées.

Un autre problème est celui de l'assurance-vie liée à un contrat de crédit-bail, qui concernerait également d'autres prêts éventuels. Au Pakistan, où le montant des baux s'élève en moyenne à 10 000 \$EU, l'*Orient Leasing* fait usage de cette pratique. Cela entraîne non seulement une diminution des risques supportés par le bailleur/prêteur mais permet également à la famille d'un client de ne pas avoir à supporter de lourdes conséquences financières en cas de décès de ce client.

---

41 Pour un examen plus approfondi des problèmes fiscaux liés au crédit-bail en Amérique latine, voir Westley, 2003.

## Accès à des sources de financement à long terme

Il s'agit là d'une question très importante pour les bailleurs, que ce soit pour mettre en œuvre ou pour développer un programme de crédit-bail. L'ANED et la CECAM sont des exemples qui mettent en évidence l'importance que des ressources à long terme avantageuses soient accessibles. Ces exemples, tout comme les points précédemment abordés, montrent que des ressources considérables doivent être investies pour favoriser un renforcement des capacités de tous les acteurs afin de développer et de faire en sorte que soient pratiqués le crédit-bail et la location-vente. Cela justifie le fait que des aides soient consenties dans le cadre des ressources mises à disposition des bailleurs, notamment pour ceux qui ont fait preuve de leur capacité professionnelle, qui sont en mesure d'envisager un élargissement de leurs activités et qui n'éprouvent que des difficultés liées à des problèmes de liquidités.

### Du point de vue du locataire

Il résulte des études de cas menées que les locataires ont été confrontés aux problèmes suivants:

- acomptes exigés très élevés et, dans certains cas, conditions de garantie trop rigoureuses;
- critères de sélection sévères concernant les compétences et l'expérience;
- réticences de la part de certains bailleurs à céder à bail des technologies peu coûteuses ou des biens d'occasion;
- versements plus élevés, comparés aux prêts, dus à des périodes de crédit-bail plus courtes.

Si ces mesures sont nécessaires pour le bailleur, elles constituent une limite à la portée du crédit-bail et peuvent éloigner les petits exploitants agricoles des services de crédit-bail. Cela se vérifie tout particulièrement dans le cas des acomptes de 30 pour cent exigés pour le nouveau matériel ou les garanties ou autres cautions qui sont demandées en Afrique. Dans les pays développés, un des principaux avantages du crédit-bail est que les acomptes sont modiques (en général moins de 5 pour cent de la valeur du bien). Acomptes et dépôts légaux diminuent le fonds de roulement disponible pour les exploitants agricoles et, par conséquent, réduisent les avantages du crédit-bail par rapport au crédit.

## 5.8 MESURES VISANT À RENFORCER LA TECHNIQUE DU CRÉDIT-BAIL

Au regard de l'analyse précédente, le crédit-bail ne constitue sûrement pas le meilleur moyen pour compenser les carences observées dans le financement des actifs agricoles à moyen terme. Le développement suivant propose quelques mesures afin de normaliser le crédit-bail pour le financement des capitaux agricoles dans les pays en développement. Certaines de ces mesures pourraient également être appropriées au financement du matériel dans le cadre de prêts à moyen terme.

- *Partenariats avec des ONG ou par le biais de participation à des projets.* Ils peuvent jouer un rôle important pour l'appropriation de moyens techniques disponibles sur le plan local et pour la formation des exploitants agricoles dans le but de sélectionner et de gérer le matériel de façon appropriée. Des moyens techniques simples (par exemple, les pompes à pédales) peuvent constituer une première approche pour les petits exploitants agricoles ou les exploitants sans expérience. Les exploitants plus développés pourraient être formés à l'utilisation de matériel à moteur ou qui nécessite l'emploi d'animaux. Les exploitants agricoles pourraient être formés en matière de gestion agricole dans le cadre de projets ou par les ONG et les bailleurs pourraient financer la formation. Les institutions financières d'épargne pourraient proposer des produits d'épargne ou de crédit permettant aux exploitants agricoles d'épargner les acomptes du crédit-bail.
- *Partenariats avec les revendeurs/fournisseurs de matériel.* Les bailleurs pourraient négocier de meilleures conditions et, plus particulièrement, essayer d'obtenir des remises de prix dans le cadre d'achats en gros. Ils pourraient essayer de négocier pour obtenir des garanties, un service de formation et un service après-vente (réparations, pièces de rechange). Les actions promotionnelles constituent des situations fréquentes dans lesquelles fournisseurs et clients sont en contact. Il faut veiller toutefois à ce que cela ne donne pas lieu à des ventes conditionnées. Un compromis possible pourrait être le partage des risques d'impayés entre le bailleur et le fournisseur. Dans ce cas, les fournisseurs devraient être encouragés à participer à la sélection des clients, à fournir une formation efficace et à fournir un seul service à la fois d'après-vente et de contrôle.
- *Partenariat avec les institutions financières à caractère mutuel.* Cette stratégie consisterait à unir les meilleures compétences respectives des sociétés de crédit-bail institutionnelles et des institutions financières

à caractère mutuel: les premières manient très bien les connaissances techniques et les techniques d'appréciation, possèdent des systèmes d'information de gestion pour la gestion des portefeuilles et bénéficient d'un meilleur accès aux sources de financement; les secondes apporteraient leur connaissance du milieu local et leur expérience et leur maîtrise technique des transactions avec les petits clients informels, offrant ainsi la possibilité d'un développement du marché. Les institutions financières à caractère mutuel auraient aussi la possibilité de recouvrir les créances locatives pour le compte des sociétés de crédit-bail dans la mesure où elles sont en contact permanent avec la clientèle par le biais d'autres opérations financières. De plus, elles seraient en mesure de fournir, si nécessaire, un fonds de roulement supplémentaire. La solution, encore un fois, consiste à combiner tous ces points positifs par le biais d'accords bien adaptés qui prévoient le partage des risques, des coûts et des bénéfices et à élaborer des contrats qui proposent un bon équilibre entre facteurs d'incitation, contrôles et aspect financier.

- *Produits d'épargne innovants.* Combinés aux prêts, des produits d'épargne peuvent inciter un plus grand nombre de clients à constituer des fonds pour un acompte. Par exemple, la CECAM a créé un produit par lequel un souscripteur effectue des dépôts mensuels sur une période supérieure à un an. Le client prend ainsi l'habitude de faire des versements réguliers tout en offrant à l'institution un outil de sélection. A l'issue du plan d'épargne, et si la demande est approuvée, le client se voit proposer un bail avec le versement d'un acompte de 24 pour cent au lieu des 30 pour cent habituellement exigés.
- *Création de produits de crédit-bail polyvalents.* Des baux moins importants peuvent aussi être proposés comme baux polyvalents semblables aux prêts à moyen terme polyvalents fournis par certaines institutions financières rurales. Cela permettrait d'appliquer des critères d'expérience moins rigoureux et d'abaisser le niveau de compétence exigé de la part du bailleur pour l'appréciation des actifs et de la trésorerie générée. Il susciterait également un plus grand intérêt pour le crédit-bail destiné au matériel d'occasion.

Plusieurs mesures visant à améliorer le cadre législatif et réglementaire sont brièvement présentées dans le chapitre 7.



## Chapitre 6

# AUTRES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS À TERME

### 6.1 FINANCEMENT DE CAPITAUX PROPRES PAR PRISE DE PARTICIPATIONS ET FINANCEMENT PAR CAPITAL RISQUE

Les capitaux propres représentent le capital social versé par les propriétaires ou les actionnaires. *Le financement de capitaux propres par prise de participation* offre trois avantages principaux par rapport au crédit-bail et au financement par crédit qui exigent des remboursements de capital et d'intérêts à des échéances fixes, sur la base d'un barème prédéfini. Tout d'abord, celui qui investit détient une créance résiduelle sur les bénéfices provenant d'une activité économique seulement si des bénéfices sont réalisés; une cession de parts participatives ou un désinvestissement peuvent être ajustés de façon plus adéquate aux conditions instables caractéristiques des activités agricoles et aux changements de situation du niveau de liquidités ou survenant dans le chiffre d'affaire réalisé. Ensuite, l'investisseur peut exercer une certaine influence ou un certain contrôle sur la gestion de l'entreprise: cela réduit les risques d'aléa moral dus à une information asymétrique et peut permettre de consolider la gestion de l'entreprise. Enfin, les capitaux propres renforcent la stabilité de l'entreprise et peuvent favoriser l'obtention d'un financement supplémentaire par crédit qui permet d'augmenter ces mêmes capitaux.

## ENCADRÉ 18

## Fonds de capital risque

Il s'agit de fonds financiers créés pour acquérir une participation minoritaire dans des PME au fort potentiel de développement présentes dans des secteurs dynamiques. Les fonds apportent des capitaux propres pour effectuer des investissements qui permettent aux entreprises d'élargir leurs activités ou de développer ou d'acquérir de nouvelles technologies. L'investisseur est titulaire d'au moins un siège au conseil d'administration. Il apporte une assistance technique et une aide au niveau de la gestion (développement commercial, comptabilité, fiscalité, etc.). En général, le fonds se retire de l'entreprise, par désinvestissement, dès que les objectifs de développement sont atteints (stratégie de sortie). Selon le contexte et le type d'entreprise, cette opération de désinvestissement peut prendre la forme de vente des actions en bourse, aux actionnaires majoritaires, aux copropriétaires ou, également, à des tiers. En contrepartie des capitaux investis et de sa contribution en matière de gestion, l'investisseur compte sur un bon rendement de ses actions; en général, afin de compenser une prise de risques considérable, un rendement dépassant les 20 pour cent est escompté.

Ainsi, le financement de capitaux propres par prise de participations permet de mieux répartir les risques liés à des investissements réalisés dans un environnement économique instable ou liés à des investissements plus lourds et d'une durée plus longue que ne le consentiraient des prêts à long terme soumis à des barèmes de remboursement prédéfinis et rigides.

Les capitaux propres peuvent être constitués par le biais d'investisseurs privés, de marchés de valeurs mobilières, de fonds de capital-risque, de banques de développement nationales et internationales et de fonds d'investissement social. En général, les pourvoyeurs de capital-risque ou les banques de développement internationales investissent dans les capitaux propres d'une société pour une période allant de 5 à 15 ans et désinvestissent progressivement au cours d'une période successive. Ces investisseurs partagent les risques et les bénéfices relatifs à ces investissements et, à l'issue de la période d'amortissement, ils désinvestissent progressivement du capital, avec une marge de bénéfice proportionnelle aux risques et aux coûts de transaction. *Le financement par capital risque* consiste à financer des capitaux propres pour réaliser des investissements dans des entreprises nouvellement créées ou dans un but de diversification des activités sur de nouveaux marchés et pour financer des investissements à la durée d'amortissement plus longue qui pourrait générer l'exclusion d'un financement octroyé par des banques traditionnelles.

TABLEAU 6

**Avantages et inconvénients du financement par capital de risque****Avantages****Pour le fonds de capital de risque**

- Perspectives de très bons rendements
- Contrôle de l'investissement par le biais d'une participation à la gestion et d'un meilleur accès à l'information
- Risques mieux distribués grâce à une diversification du portefeuille dans différents secteurs, régions ou pays

**Pour la société**

- Risques moins élevés que pour les prêts bancaires (absence de biens donnés en garantie, absence d'obligations financières prédéfinies, dividendes calculés en fonction des bénéfices)
- Trésorerie plus équilibrée et possibilité d'accéder à un financement bancaire supplémentaire
- Assistance pour la gestion et au niveau administratif, y compris pour l'amélioration des systèmes d'information et pour les pratiques de gestion

**Inconvénients****Pour le fonds de capital de risque**

- Risques importants et désinvestissement non garanti
- Responsabilité de l'investissement: apprendre à connaître les méthodes de gestion et de production de l'entreprise (requiert beaucoup de temps)
- Cas des PME: mauvaise gestion et règles de comptabilité peu fiables limitant l'analyse de l'entreprise, l'évaluation des risques et l'appréciation du potentiel de l'investissement

**Pour la société**

- Perte d'autonomie de gestion par le propriétaire
- Nouvelles méthodes d'administration et de gestion impliquant d'importants changements pouvant entraîner un besoin de formation et le recrutement de nouveau personnel
- Exigence d'un contrôle externe demandé par le fonds de capital risque alourdissant la bureaucratie interne
- Clauses contractuelles supplémentaires susceptibles de limiter les décisions de gestion dans le cadre d'une stratégie faisant l'objet d'un accord et réduisant la flexibilité d'adaptation face à de nouvelles situations

Des institutions de financement du développement internationales telles que l'*International Finance Corporation*, la *Commonwealth Development Corporation* ou la *Deutsche Entwicklungs Gesellschaft* financent des investissements dans les plantations ou les activités de transformation dans l'agroalimentaire. Plusieurs instruments de financement islamiques, tels que le *musharaka* (type de partenariat de financement), intègrent les principes qui régissent le financement de capitaux propres, ce qui permet d'éviter le paiement d'intérêts fixes.

Pour les PME qui exercent des activités agricoles ou de transformation de produits agricoles, il existe toutefois deux limitations essentielles à l'utilisation du financement de capitaux propres par prise de participations:

l'importante prise de risques que sous-tendent les investissements à terme agricoles et la détérioration régulière des conditions liées au commerce des produits agricoles font qu'il est toujours difficile d'obtenir des rendements comparables à ceux d'autres secteurs économiques; de plus, les investissements concernant les capitaux propres impliquent des coûts de transaction élevés à la fois pour apprécier la convenance de l'investissement – nécessitant en général une analyse financière et économique approfondie de l'entreprise, la réalisation d'études de faisabilité, la définition de projets commerciaux et de stratégies de sortie – et pour assurer le contrôle et le suivi de leur gestion. Il résulte de cela que peu de pourvoyeurs commerciaux de financement de capitaux propres désirent investir dans le secteur agricole.

Même si le financement de capitaux propres par prise de participations ne constitue pas un outil de financement direct vraiment adapté aux petites et moyennes exploitations agricoles, des investissements réalisés dans le capital de sociétés de transformation de produits agricoles et dans des plantations agricoles, en améliorant les perspectives des investissements agricoles, peuvent avoir d'importantes conséquences. L'existence de débouchés commerciaux ou d'une possibilité de transformation des produits agricoles réduit les risques pesant sur les investissements à terme agricoles relatifs aux facteurs de production ou à la commercialisation des produits agricoles. De plus, ces investissements peuvent souvent s'accompagner d'investissements dans des infrastructures routières, de transport, de stockage et de communication.

Des accords institutionnels de deux types peuvent servir à renforcer les liens avec les petites et moyennes exploitations agricoles qui se sont lancées dans la production primaire: des accords d'agriculture sous contrat, tels que les modèles de la «plantation mère» et les joint ventures grâce auxquels les exploitants agricoles peuvent prendre une participation dans des structures commerciales, de production ou de transformation de produits agricoles.

## **6.2 FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS PAR LE BIAIS DU MODÈLE DE LA «PLANTATION MÈRE»**

Dans le cadre d'une structure de groupement de petits exploitants propriétaires, il est possible que des sociétés de transformation de produits agricoles ou une institution financière fournissent des prêts à terme pour la réalisation d'investissements agricoles à long terme tels que la mise en valeur des terres,

## ENCADRÉ 19

**Indonésie: Financement de plantations arboricoles de petits exploitants agricoles par le biais de modèles de «plantation mère»**

En **Indonésie**, depuis 1977, environ 400 000 ha de plantations arboricoles gérées par de petits exploitants ont été créés sur le modèle de la «plantation mère», y compris des plantations de caoutchouc (46 pour cent), de palmiers à huile (41 pour cent) et de cocotiers, théiers et caféiers hybrides (13 pour cent). De nombreux modèles de «plantation mère» de première génération ont vu le jour grâce à des bailleurs de fonds tels que *AsDB* et la Banque mondiale; à la base se trouvait une combinaison d'assistance technique, de financement et de commercialisation de la production.

La «mère», entreprise privée ou agence semi-publique, crée une grande plantation en utilisant des méthodes et des techniques tenant compte du régime de propriété. Les petits exploitants agricoles peuvent parfois participer à la création en tant que salariés. La création est financée grâce à des prêts à long terme que fournissent les banques commerciales, avec un refinancement selon des lignes de crédit définies par la banque centrale. Quand les plantations arboricoles deviennent productives, une partie est cédée aux petits exploitants (conversion). En général, chaque exploitant reçoit 2 ha des terres cultivées, majorés de 0,5 ha pour les cultures vivrières. Afin de réduire les coûts de transaction, les petits exploitants peuvent se regrouper: la fourniture de facteurs de production et de crédit se fait souvent par le biais de coopératives qui perçoivent une commission de 2 pour cent pour les services rendus. Seules les parcelles obéissant à des critères qualitatifs minimum de densité et de qualité des arbres sont transférées aux petits exploitants. Ces petits exploitants signent un accord de crédit les engageant à vendre l'ensemble leur production au groupement. Le prêt accordé aux petits exploitants comprend les coûts de développement des parcelles de 2 ha ainsi que les intérêts dus pendant la période de maturation. Le montant du remboursement du prêt est normalement de 30 pour cent de la production remise à la société.

les systèmes d'irrigation ou la plantation de cultures pérennes. Le remboursement du prêt s'effectue en général en nature, en passant par la société de transformation des produits agricoles. La mise en place de modèles de la «plantation mère» a permis de financer des cultures périssables nécessitant une intégration étroite des opérations de production, de transformation et de commercialisation, concernant souvent les marchés d'exportation de légumes, d'huile de palme et de canne à sucre.

Un des principaux points forts de la mise en place de modèles de la «plantation mère» est de pouvoir procéder à la plantation d'importantes surfaces sous un régime de propriété, ce qui permet des économies d'échelle au niveau de la production et de la commercialisation. Ceci est particulièrement

## ENCADRÉ 20

**Commerce hors contrat au Ghana**

En marge des concessions délivrées par la *Ghanan Oil Palm Development Company* (GOPDC), un certain nombre de petits moulins à huile ont vu le jour aux côtés des agriculteurs sous contrat de la GOPDC. Ces moulins versent un prix équivalent ou légèrement inférieur et ils paient sans délai en liquide. Le fait que la GOPDC ne soit pas en mesure de payer en liquide au moment de la livraison des produits constitue un inconvénient majeur pour la concurrence, qui incite fortement les producteurs à vendre à d'autres sociétés. La procédure de paiement actuelle de la GOPDC requiert environ trois semaines. A ce stade du cycle de vie des palmiers à huile des agriculteurs sous contrat, les 17 000 ha cultivés devraient produire environ 170 000 tonnes (10 tonnes/ha) par an de fruits de palmier à huile; mais, seulement 120 000 tonnes sont livrées au 32 centres de collecte de la GOPDC ou aux moulins, ce qui laisse présumer de l'importance du commerce hors contrat.

Face à cette situation, la société a décidé que les jeunes plants auparavant acquis à crédit seraient désormais vendus moyennant paiement en liquide. En conséquence, un nouvel agriculteur sous contrat qui détiendrait une moyenne de 2,5 ha devrait investir 6,5 millions de cedis ghanéen (938 \$EU) pour lancer une nouvelle activité agricole. Les agriculteurs sous contrat sont conscients du handicap créé par ce type d'investissement au niveau de l'accès, entraînant l'exclusion de presque tous les nouveaux venus.

adapté à la création de plantations arboricoles dans des zones faiblement peuplées, réalisées si possible sur la base d'accords; le paiement en nature correspond, de plus, au recouvrement des coûts liés au prêt pour les cultures immédiatement transformées, à condition que les ventes hors contrat puissent être contrôlées.

Toutefois, la mise en place de modèles de la «plantation mère» présente aussi quelques inconvénients. Un des principaux problèmes naît quand ces groupements font concurrence aux acheteurs qui peuvent acheter plus cher les produits (parce qu'aucune déduction de prêt ne doit être faite). Les ventes hors contrat dans le but d'éliminer les remboursements de crédit ont constitué un problème particulier pour les cultures de caoutchouc ou de café qui bénéficient généralement de divers circuits commerciaux. En aucun cas ce scénario n'est rare, même pour des cultures considérées comme «saines» comme celle des palmiers à huile. En Afrique occidentale, les acheteurs en situation de concurrence sont de petits industriels locaux; en Asie, la concurrence est devenue plus importante à cause de l'augmentation des moulins à huile et/ou de meilleures infrastructures routières. Même si

cela est favorable à l'exploitant, les liens d'interdépendance qui caractérisent les mécanismes de remboursement de prêt en supportent les conséquences.

Un autre problème naît de la grande différence de situation qui existe entre les modèles de «plantation mère» et les agriculteurs sous contrat concernant les conditions d'accès à l'information, la formation et les potentiels du marché. Les objectifs sont en outre totalement différents. Une situation de monopole porte toujours en elle le danger d'assister à un comportement opportuniste de la part des moulins.<sup>42</sup> Si les exploitants agricoles se sentent dupés, ils essaient de compenser le sentiment d'être exploité en effectuant des ventes hors contrat. Que ce soit en Indonésie ou ailleurs, des conflits entre les petits exploitants et les modèles de la «plantation mère» sont fréquents. Cependant, il faut insister sur le fait que les ventes hors contrat peuvent être limitées par le biais de bons projets gérés à travers le modèle de «plantation mère». L'expérience montre qu'une gestion efficace, un calcul clair des déductions et une gestion saine des comptes des petits exploitants sont d'une importance cruciale pour atteindre des taux élevés de remboursement et pour créer une situation dans laquelle tous les acteurs sont gagnants. Cela requiert que des efforts considérables soient faits pour la formation dispensée aux exploitants et pour créer un rapprochement entre organisations d'exploitants, tout particulièrement entre les organisations qui s'occupent de la gestion financière.

### **6.3 JOINT VENTURE, UNE SOLUTION ALTERNATIVE AUX INVESTISSEMENTS À TERME DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES**

#### **Potentiel d'une situation favorable à tous les acteurs**

Récemment, un intérêt tout particulier a été apporté à la possibilité de créer des joint ventures sous la forme de société par actions entre exploitants agricoles et partenaires commerciaux tels que les banques ou les sociétés agroalimentaires. Comparés aux formes plus traditionnelles que représentent les coopératives ou les accords d'agriculture sous contrat, ces joint ventures offrent plusieurs avantages. Ils peuvent permettre de surmonter les contraintes courantes relatives à la gestion et au capital des coopératives

---

<sup>42</sup> En Indonésie, une mauvaise gestion financière ou d'importantes déductions pour couvrir les frais généraux des modèles de la «plantation mère» constituent des pratiques fréquentes.

dans la mesure où ils permettent aux exploitants agricoles de profiter d'économies d'échelle, de participer aux bénéfices des principales activités et de pouvoir compter sur un accès concret et fiable aux facteurs de production, aux marchés et aux services de soutien. Si les exploitants agricoles sont actionnaires de sociétés de transformation de produits agricoles, leur revenu ne dépend pas seulement des activités agricoles mais dépend aussi des ristournes réservées aux adhérents, des dividendes et de l'augmentation de la valeur des actions négociables. En Afrique du Sud, des joint ventures entre exploitants agricoles à vocation commerciale et ouvriers non propriétaires ont été utilisés comme une alternative aux programmes traditionnels de redistribution des terres. De faibles marges bénéficiaires issues des activités agricoles peuvent être améliorées en pratiquant une intégration verticale.

De tels partenariats peuvent susciter des intérêts divergents ou procurer des avantages différents aux acteurs qui investissent dans l'agroalimentaire. Il faut veiller à résoudre ces contrastes entre les exploitants agricoles à vocation commerciale et leurs ouvriers (Afrique australe) et entre les grosses sociétés de plantations et les petits exploitants/ouvriers agricoles (Indonésie, Philippines). L'efficacité de l'agriculture sous contrat et des accords interdépendants peut être améliorée en réduisant les problèmes dus à l'information asymétrique et au manque de transparence qui sont à l'origine d'une certaine méfiance et de l'incitation à des comportements individuels et calculés comme les ventes ou les achats hors contrat. Comme les programmes «*Equity Share Schemes*» le montrent en Afrique du Sud, de meilleures mesures incitatives et l'idée de propriété améliorent la productivité des ouvriers et réduisent les coûts de suivi.

Le potentiel des joint ventures repose sur l'élément constitutif de durée – plutôt longue – de l'association entre les membres qui conditionne comportements et attentes sur le long terme. L'approche «corporative» (Philippines) a montré que des mesures incitatives constituent des moyens particulièrement importants dans le cas où les exploitants agricoles peuvent accroître leur participation et, éventuellement, devenir des actionnaires majoritaires de l'entreprise. Ce type d'approche dynamique a permis à la *RBP* de se retirer d'une prise de participations au capital et de fournir une gamme de produits de crédit garantis seulement par des transactions interdépendantes entre la «mère», les exploitants agricoles et la banque. Le but de la *RBP* était de se constituer une clientèle avec des attentes et des revenus plus importants, entraînant ainsi pour la banque une augmentation de ses activités.

## ENCADRÉ 21

**Exemples de joint ventures dans le secteur agricole et dans celui des activités de transformation des produits agricoles**

**Philippines.** S'inspirant de l'approche corporative développée par la *RBP*, la *Land Bank of the Philippines (LBP)* a débuté son programme «Access Programme» en 1999. La *LBP* finance par participation jusqu'à 40 pour cent des coûts d'investissement dans une société agroalimentaire créée sous la forme d'un joint venture entre un entrepreneur commercial et des coopératives d'exploitants agricoles qui fournissent la matière première. Sur une période allant de 5 à 10 ans, les coopératives rachètent progressivement les parts de la *LBP* par le biais de mécanismes de prélèvement sur les produits de leurs livraisons. Les joint ventures entre les sociétés de plantations et les ouvriers sont également utilisés comme un modèle intermédiaire dans le cadre d'une réforme agraire.

**Kenya.** La *Kenya Tea Development Authority (KTDA)*, une ex-entité paraétatique en charge de la filière des petits cultivateurs de thé, a progressivement créé 65 manufactures de thé cofinancées par la *Commonwealth Development Corporation (CDC)*, sous forme de participations, et par la Banque mondiale, sous forme de prêts. Au cours des 10 dernières années, les petits exploitants ont racheté progressivement les parts de la *CDC* et celles détenues par le Gouvernement du Kenya par prélèvements sur les produits du thé. Les petits exploitants détiennent désormais la propriété des manufactures de thé et de la *KTDA* qui continue toujours de fournir des conseils en gestion. L'introduction des actions sur les marchés des valeurs mobilières de Nairobi est actuellement en discussion.

**Afrique du Sud.** En Afrique du Sud, l'«*Equity Share Schemes*» (*ESS*) entre les ouvriers agricoles noirs qui ne possèdent aucune terre et les exploitants-commerçants blancs a été mis en place comme processus alternatif à la réforme agraire. Ce modèle concerne des zones de production de récoltes à haute valeur ajoutée destinées à l'exportation (pommes, raisin de table et olives) pour la redistribution des terres entraînerait des coûts prohibitifs. En règle générale, le propriétaire reste (co-)propriétaire-exploitant et une partie de la participation est cédée aux ouvriers/actionnaires (en général, mais pas forcément, une participation minoritaire). L'*ESS* comprend en général une part d'investissement et une part de redistribution des terres. Il permet d'éliminer les limitations pesant sur les exploitants noirs, qui peuvent devenir des exploitants-commerçants individuels – limitations relatives aux prix élevés des bonnes terres et au manque de pratiques bancaires et de gestion. L'exploitant-commerçant profite de l'augmentation de la production et, grâce à une culture d'entreprise, d'une amélioration des relations de travail et il lui est possible, à un moment successif, de céder une participation supplémentaire aux ouvriers agricoles.

Un joint venture doit être créé sur la base d'un schéma tripartite, entre une société agroalimentaire, un investisseur (l'hypothèse la plus probable étant une institution de financement de développement) et un groupement d'exploitants agricoles. Par exemple, la société agroalimentaire pourrait

être l'actionnaire majoritaire et gérer le programme, l'investisseur pourrait prendre une participation minoritaire mais significative et les exploitants agricoles pourraient n'apporter qu'une petite contribution initiale avec la possibilité d'augmenter progressivement leur participation en tant qu'actionnaires, en effectuant par exemple des prélèvements sur les produits remis. Cela permettrait à ces derniers de progressivement racheter la part de l'investisseur.

Une banque de développement ou un investisseur social peut jouer un rôle important – non financier – au niveau de la stabilité des joint ventures en veillant à la défense des intérêts des exploitants agricoles, tout particulièrement dans la phase de création. Ils peuvent également jouer le rôle de médiateurs dans le cas de conflits. Les ONG peuvent elles aussi remplir la même fonction.

### **Gouvernance et financement d'un joint venture: problèmes et contraintes**

La création d'un joint venture entre exploitants agricoles, opérateurs agro-alimentaires et institutions financières soulève un grand nombre de défis. Les études de cas menées en Afrique du Sud et aux Philippines ont révélé l'importance de certains problèmes et la façon dont les questions de gouvernance et de financement sont étroitement liées entre elles:

*Rentabilité.* Une des principales conditions de la viabilité des joint ventures est d'offrir une rentabilité élevée. C'est tout particulièrement important quand l'augmentation de la participation détenue par les exploitants agricoles doit être financée progressivement par prélèvements sur les prix d'achat des produits agricoles, les rétributions ou les dividendes. Les joint ventures, constitués de plusieurs partenaires, sont plus sensibles que d'autres entreprises à des bénéfices qui seraient trop maigres. Si les exploitants agricoles ne bénéficient pas de prix compétitifs pour leurs produits, le danger persiste de voir des ventes hors contrat ou le joint venture disparaître. Si les investisseurs commerciaux sont moins sensibles aux pertes à court terme, ils attendent tout de même, en retour de leur apport de capital et de leur gestion, des retombées et un rendement raisonnables à long terme.

*Association de personnes asymétrique.* Un joint venture doit affronter les asymétries très importantes qui existent entre les différents partenaires

et proposer des mesures incitatives et des mesures de garantie adéquates. Les investisseurs commerciaux et les petits exploitants agricoles présentent des différences non seulement au niveau socioéconomique et au niveau de la formation mais aussi concernant la perception des risques et le temps dont ils ont besoin pour prendre une décision concernant des investissements. Les exploitants agricoles ont besoin de bénéficier d'avantages réels qui améliorent assez rapidement leurs conditions de vie quotidienne afin qu'il leur soit permis de pouvoir développer le sens de la propriété et de se sentir impliqués dans le joint venture. D'autre part, les joint ventures ont besoin d'être financièrement stables, tout particulièrement au cours des premières années. L'utilisation d'une participation discrétionnaire est un moyen de traiter ces problèmes: l'investisseur adapte sa participation jusqu'à ce que la base des capitaux de l'entreprise ait atteint une certaine stabilité.

*Répartition des participations entre les parties.* Une participation trop faible de la part des exploitants agricoles devrait être évitée, dans la mesure où elle ne leur permet pas de bénéficier des avantages potentiels d'une telle coopération et où elle peut mettre en péril le maintien des accords passés entre les parties. La possibilité de pouvoir devenir des actionnaires majoritaires de l'entreprise constituée, pour les exploitants agricoles, une forte incitation les poussant à améliorer leur production et à livrer leurs produits au joint venture. Cela peut, en contrepartie, générer une faible motivation de la part des partenaires commerciaux et remettre par conséquent en question la viabilité à long terme de l'entreprise. Un rôle minoritaire renforcé de la part des exploitants agricoles pourrait constituer une bonne solution dans la mesure où cela permettrait de satisfaire l'investisseur principal et d'assurer le maintien d'une bonne gestion tout en étant en présence d'une participation significative de la part des exploitants agricoles se traduisant par de réels avantages.

*Conditions de financement du capital initial.* Les risques élevés relatifs aux investissements agroalimentaires font que la capitalisation initiale devrait être principalement réalisée sous forme de participation par actions, de prêts secondaires ou de prêts subventionnés quand cela est possible. Cela permet une plus grande flexibilité dans certaines opérations conjoncturelles, telles que la renonciation aux dividendes et les désinvestissements effectués afin d'assurer le versement régulier des rétributions et le maintien de prix d'achat compétitifs de la part des actionnaires. L'acquisition d'une participation progressive dans une société par les exploitants agricoles ne devrait pas être

financée au moyen de crédits. De plus, les exploitants agricoles devraient jouer un rôle significatif dès la création de l'entreprise de façon à réduire les problèmes issus des comportements individuels.

*Renforcement des capacités.* Les exploitants agricoles devraient se familiariser avec les principes de base de gestion des sociétés et avec les droits et les obligations qui incombent aux actionnaires. Les questions de transparence et de responsabilité doivent être réglées, surtout si les exploitants agricoles sont représentés au conseil d'administration par le biais d'une coopérative ou d'une société de trust. Des mécanismes et des procédures visant à résoudre les conflits doivent être mis en place et une aide externe importante peut être nécessaire. Une fois le joint venture créé, une somme suffisante doit être prévue pour financer un renforcement des capacités et un soutien de la part de conseillers juridiques compétents et de services de conseils aux entreprises.

*Règles de prise de participations et de désinvestissement.* Les questions relatives aux possibilités de prise de participations et de désinvestissement pour les nouveaux ou les anciens actionnaires et celles relatives aux règles d'acquisition/cession des actions doivent être abordées. Les actions peuvent-elles être cédées seulement au sein de la société ou également à des tiers? Les exploitants et les ouvriers agricoles doivent-ils acquérir et capitaliser les actions dans le temps seulement en suivant des modalités de prélèvement sur les paiements dont ils sont redevables ou peuvent-ils opter pour des montants relatifs aux prix et aux dividendes plus élevés? A quel moment est-il possible de céder les actions et quelles sont les modalités de règlement? Dans le but d'éviter la tentation de vouloir réaliser des bénéfices exceptionnels, la cession des actions doit être réglementée, tout particulièrement dans les cas où des subventions sont utilisées pour la capitalisation relative à la participation des exploitants agricoles.

Même si les éléments favorables concernant l'utilisation des techniques de prise de participations ou de crédit pour créer des joint ventures sont plutôt rares, il ne faut pas tirer des conclusions trop sévères sur les avantages et la mise en application de telles techniques. La plupart des programmes de financement par le biais de participation ou de création de joint venture soutenus par les bailleurs de fonds ou par les gouvernements sont, en fait, plutôt récents: ils semblent prometteurs et doivent être suivis avec le plus grand intérêt.

# **PARTIE C**

---

## **CONTRAINTES ET PROBLÈMES TRANSVERSAUX**



## Chapitre 7

# CONTRAINTES ET LIMITATIONS RELATIVES AUX PRÊTS GARANTIS

La partie A a montré qu'un contexte favorable à un maintien à des niveaux raisonnables des coûts de transaction et des risque se révèle essentiel à la faisabilité du financement à terme et que la gestion des risques, tout particulièrement des risques symétriques, s'avère difficile.

Les éléments d'un environnement favorable comprennent: des politiques macroéconomiques stables et solides; un cadre législatif et réglementaire assurant le bon fonctionnement et l'efficacité d'un système de financement rural n'introduisant pas de distorsions dans les intermédiations financières rurales; des politiques financières et agricoles cohérentes et appropriées; des investissements dans les infrastructures rurales telles que le réseau routier, l'irrigation, les systèmes de communication et les infrastructures commerciales. Ces dernières permettent de réduire les coûts de transaction des activités de production et les coûts de services de soutien comme la fourniture de facteurs de production, les services de vulgarisation ainsi que les services financiers et de développement commercial.

Ces éléments sont non seulement importants pour le financement à terme mais ils constituent aussi les conditions préalables au développement du financement rural et du commerce agricole en général. Ils ont, à ce titre, déjà fait l'objet d'une analyse dans d'autres ouvrages de cette série.<sup>43</sup>

---

43 Voir AFR 2 sur l'ajustement des politiques de financement agricole et AFR 5 sur les règles prudentielles et le contrôle du financement agricole.

Ce chapitre traite de quatre points particulièrement importants visant à améliorer et rendre viable le financement à terme et qui nécessitent une action et un soutien de la part des gouvernements et des bailleurs de fonds. La complexité des questions abordées exigerait un développement plus approfondi qui dépasse largement le cadre de cette publication. Toutefois, certaines de ces questions, d'une importance cruciale pour le financement à terme, seront brièvement examinées. Il s'agit :

- des contraintes et des limitations qui pèsent sur les prêts garantis (chapitre 7);
- de la gestion des risques systémiques (chapitre 8);
- de la réduction des risques de gestion de trésorerie (chapitre 9).

Grâce aux nouvelles solutions apportées par le développement récent de la microfinance permettant de compenser l'absence de garanties adaptées aux petits prêts et aux prêts à court terme, les problèmes relatifs aux prêts garantis ont pu être en grande partie évités. Le chapitre 4 a montré que pour garantir un portefeuille de prêts à moyen terme, notamment en situation de concurrence limitée entre prêteurs institutionnels, des garanties substitutives pouvaient être utilisées. Les limites propres à ces garanties substitutives ont également été soulignées, notamment concernant le développement d'un portefeuille de financement à terme, le développement des prêts à terme et la réduction des taux d'intérêt. Dans les cas où il existe une demande réelle en faveur du financement à terme et où les institutions financières rurales ont proposé avec succès ce type de financement aux exploitants agricoles, le cadre législatif et institutionnel concerné peut se révéler contraignant.

## 7.1 NOTIONS GÉNÉRALES SUR LES PRÊTS GARANTIS

La création, l'opposabilité aux tiers et l'exécution forcée des sûretés concernant les actifs ruraux sont les principaux éléments constitutifs d'un environnement favorable aux prêts garantis.

- *La création de sûretés* se réfère aux dispositions légales permettant de donner certains actifs ruraux en garantie d'un prêt.
- *L'opposabilité aux tiers des sûretés* se réfère à l'enregistrement officiel des sûretés dans des registres publics.
- *L'exécution forcée des sûretés* se réfère à la saisie et à la vente forcée des actifs donnés en garantie en cas de non-remboursement.

Comme évoqué dans le chapitre 4, les prêteurs se montrent généralement réticents à procéder à la saisie des biens donnés en garantie, non seulement à cause des délais et des coûts de transaction que la saisie implique, mais également à cause des situations conflictuelles pouvant découler de cette situation allant ainsi contre le principe du maintien de bonnes relations avec les emprunteurs. Toutefois, pouvoir saisir et vendre rapidement des biens donnés en garantie en cas de non-remboursement est très important non seulement dans le but de limiter les pertes occasionnées aux prêteurs mais aussi dans celui de pouvoir contrôler les problèmes d'aléas moral et de pouvoir assurer des remboursements réguliers. Concernant les actifs donnés en garantie, plus les coûts de transaction et les délais sont élevés et plus les incertitudes concernant leur mise en place, leur opposabilité aux tiers et leur exécution forcée sont grandes, moins un prêteur désire en tenir compte comme pouvant constituer une garantie. Il peut alors décider de ne pas accorder le prêt ou d'exiger des garanties supplémentaires, de nature différente, que ce soit sous forme de biens immobiliers urbains ou d'argent liquide. Cela peut avoir pour effet d'empêcher à des clients sérieux de pouvoir bénéficier d'un crédit et de créer des situations dans lesquelles des opportunités d'investissement rentable resteraient sans financement, ayant pour conséquence des coûts économiques et sociaux.

Ce chapitre traite dans un premier temps des problèmes législatifs et institutionnels qui peuvent gêner l'utilisation des mécanismes de prêts garantis dans les pays en développement et évoque ensuite certains domaines dans lesquels il pourrait être utile de faire quelques réformes.

### 7.1.1 Contraintes pesant sur la création de sûretés

#### *D'importants actifs ruraux appartenant aux exploitants et aux PME agricoles ne peuvent pas être utilisés comme bien donné en garantie*

Les biens immobiliers constituent souvent la forme de garantie privilégiée pour les prêts les plus importants ou pour les prêts à long terme; la raison est que ces actifs possèdent la caractéristique de pouvoir maintenir leur valeur tout au long de la durée du prêt (ils sont peu sujets à détérioration, à dépréciation ou à destruction). Mais plusieurs problèmes compliquent l'utilisation de ces biens dans le cadre de prêts garantis.

Il est possible que les exploitants agricoles ne possèdent pas de droits reconnus et opposables du point de vue légal sur les terres ou d'autres biens immobiliers. Cela peut être vrai dans le cas de terres détenues sous des régimes de propriété coutumiers ou dans le cas de transfert de propriété par héritage ou par vente qui n'a pas fait l'objet d'un enregistrement régulier. Dans certains cas, des titres de propriété existent mais leur cession est limitée du point de vue légal, ce qui en diminue la valeur en tant que bien donné en garantie; par exemple, dans certains pays, les lois de réforme agraire restreignent la vente de terres redistribuées.<sup>44</sup> Des lois sur la propriété familiale rurale sont créées dans le but d'éviter aux emprunteurs de perdre leur logement, en protégeant les biens immobiliers contre d'éventuelles hypothèques ou saisies; des mécanismes légaux de ce type peuvent aussi concerner les outils de production ou tout autre élément de production. De telles dispositions sont justifiées par le but de vouloir protéger les moyens d'existence des plus pauvres. Afin d'échapper à une situation de pauvreté, ces derniers peuvent toutefois être contraints d'utiliser leurs actifs pour garantir des prêts qui les aideraient à financer des investissements permettant d'augmenter la production ou de réduire leur exposition au risque. L'impossibilité pour les exploitants agricoles de pouvoir donner leurs actifs en garantie peut les contraindre à se tourner vers d'autres sources de crédit qui ne consentent en général que de prêts d'un faible montant et à des taux d'intérêt élevés mais ne nécessitant que de faibles garanties ou même aucune garantie matérielle. Cela peut porter certains investisseurs possédant un capital restreint à faire des investissements moins importants, mais aussi souvent moins rentables, caractérisés par des périodes de gestation plus courtes. L'activité économique profite par conséquent avant tout à ceux qui peuvent offrir les meilleures garanties, présentant de préférence la forme de biens immobiliers urbains.

Il peut être très important que, dans les pays où les marchés immobiliers de vente ou de location ne sont pas très développés, soient mises en place des dispositions légales permettant de donner des biens meubles en garantie (machines et matériel agricoles, véhicules ou bétail).<sup>45</sup> Cependant, dans de nombreux pays, des dispositions de cette nature soit n'existent pas, soit

---

44 C'est le cas en Bolivie, en Colombie, aux Philippines et en Thaïlande.

45 Cela vaut également pour les cas dans lesquels la récolte est donnée en garantie, même si, comme cela a déjà été souligné, celle-ci est peu adaptée à cette fonction, à l'exception de situations de circuits commerciaux à débouché unique.

ne sont pas adaptées aux situations, ce qui en limite la mise en pratique. Par exemple, quelques pays imposent d'identifier et de dresser une liste précise des biens détenus en propriété pouvant être donnés en garantie, c'est-à-dire, concrètement, de procéder à l'identification de chaque animal constituant un troupeau plutôt que de permettre de prendre des garanties sur l'ensemble d'un troupeau (comme cela se pratique dans les pays développés)<sup>46</sup> qui, déterminées seulement sur la base d'une valeur monétaire globale, seraient sujettes à variation (Fleisig et de la Pena, 2003).

La possibilité de pouvoir donner des biens meubles en garantie est non seulement importante pour les exploitants agricoles mais aussi pour les fournisseurs de matériel agricole et pour les sociétés de transformation de produits agricoles, qui sont souvent une source importante de financement saisonnier dans les zones rurales. En l'absence de dispositions légales permettant d'offrir en garantie des actifs commerciaux tels que les stocks ou les machines agricoles, ces opérateurs ne bénéficient souvent que d'un accès limité aux prêts à terme offerts par les banques et sont limités dans la capacité à pouvoir offrir un financement à terme par le biais d'une vente d'actifs avec paiement différé ou par anticipation de financement de nouvelles cultures pérennes (Fleisig, Aguilar et de la Pena, 1994).

### *Création de sûretés par le biais de plusieurs dispositions légales*

En fonction du type d'actifs ou d'emprunteurs, plusieurs lois peuvent prévoir des dispositions régissant les opérations de garantie. Cette fragmentation peut générer des problèmes concernant les privilèges accordés aux différents créanciers qui détiennent des droits sur un même bien. Par exemple, un prêteur *A* possède une garantie sur une récolte à venir et le statut de créancier privilégié selon les dispositions du Code civil et un prêteur *B* possède le statut de créancier privilégié sur la même récolte, quand celle-ci a été effectuée et a été entreposée sous le régime de la «*Warehouse Law*»: qui, des deux créanciers, possède le privilège le plus important quand l'exploitant agricole place la récolte effectuée et donnée en garantie dans

---

<sup>46</sup> Les prêteurs peuvent, dans un tel cas, ne pas se fier aux opérations éventuelles de vente d'un troupeau dans la mesure où, à l'exception de ce qui est prévu dans certains pays développés, le report des sûretés n'est ni automatique ni continu dans les différentes phases de transaction (ce qui est aussi valable pour les biens que l'emprunteur acquiert au cours de ces différentes phases).

un entrepôt? Afin d'éviter d'éventuels conflits liés au rang des privilèges<sup>47</sup>, les prêteurs devraient par conséquent reconnaître la valeur fondamentale de la récolte mais ne pas accepter qu'elle puisse être utilisée en tant que bien donné en garantie.

### 7.1.2 Contraintes pesant sur l'opposabilité aux tiers des sûretés

Le fait de procéder à l'enregistrement d'une sûreté permet de s'assurer de l'absence d'autres privilèges majeurs pesant sur l'actif et évite qu'un même bien soit donné en garantie à plusieurs prêteurs différents. Pour cela, des lois doivent être créées, qui définissent précisément le rang des créanciers privilégiés et qui imposent l'enregistrement des sûretés dans des registres appropriés. Il existe, en principe, des registres différents selon le type de biens, comme par exemple les biens immobiliers, véhicules, bateaux et avions. Souvent, il n'existe pas de registres spécifiques pour des biens meubles d'autre nature.

L'enregistrement des sûretés dans des registres légaux peut entraîner une augmentation des coûts de transaction. Les services chargés de tenir ces registres sont souvent situés dans les grandes villes principales situées loin des investisseurs et des prêteurs; beaucoup d'entre eux ne sont pas informatisés et sont contraints de faire des recherches manuelles. Cela peut constituer une source de difficultés pour le prêteur, tout particulièrement dans le cas où des biens meubles sont enregistrés dans une région différente et où le contrôle de l'existence d'un privilège déjà inscrit s'avère difficile. Les frais occasionnés sont en général élevés car le prêteur doit procéder à l'enregistrement du contrat de garantie dans son intégralité, ou à l'enregistrement partiel de ce même contrat, dont la conformité aux dispositions légales est en principe vérifiée par les préposés aux services d'enregistrement. Dans certains cas, il arrive que l'accès aux registres soit restreint: dans certains pays d'Amérique latine, par exemple, une autorisation officielle est exigée, ce qui allonge d'autant plus les délais et entraîne une augmentation des coûts (Westley, 2003). Le but principal recherché par la tenue de fichiers d'enregistrement, qui est la publication des données, est donc rarement atteint. Il faut enfin noter que les données sont souvent peu fiables.

---

<sup>47</sup> *Ibid.*

L'ensemble de ces contraintes a donc des effets sur les coûts de transaction<sup>48</sup> supportés par les prêteurs qui les répercutent sur les emprunteurs qui doivent, à leur tour, prendre à leur charge des coûts supplémentaires pour frais d'enregistrement. Dans la plupart des pays, les coûts élevés de constitution d'hypothèque peuvent freiner l'utilisation faite par les petits exploitants de leurs titres de propriété à des fins de garantie de prêts. Une solution alternative aux systèmes traditionnels d'enregistrement a été proposée, consistant à créer des systèmes de fichiers de simple déclaration (Fleisig et de la Pena, 2003): dans ce cas, le prêteur ne procède à l'enregistrement que d'une simple déclaration de l'existence d'une sûreté. Les informations requises à l'accomplissement de cette formalité se limitent à fournir les coordonnées des parties et une description du bien donné en garantie. Etant donné que les informations demandées sont minimales et très générales, le réseau Internet peut servir de support à la base de données. Les fichiers de déclarations sont ainsi plus faciles à gérer, moins coûteux et plus faciles à utiliser.

### 7.1.3 Contraintes pesant sur l'exécution des sûretés

L'exécution forcée de privilèges acquis sur des biens hypothéqués en cas de non-remboursement de la part d'un emprunteur est souvent coûteuse et requiert beaucoup de temps (voir encadré 22). Plus ces opérations entraînent des frais, moins ce type de biens sera accepté pour garantir des prêts peu importants et plus sévères seront les exigences relatives aux biens donnés en garantie. La saisie ou la vente d'un bien hypothéqué nécessite en général d'engager une action légale qui peut prendre des mois ou des années. La vente d'un bien hypothéqué doit ensuite respecter des procédures complexes relatives à l'évaluation du bien, à la procédure de vente par adjudication judiciaire et aux dispositions concernant une éventuelle réévaluation dans le cas où le bien n'aurait pas pu être vendu à sa valeur réelle d'évaluation (Westley, 2003).

En Tanzanie, la procédure de saisie peut prendre de 3 mois à 2 ans et en Inde, elle peut durer jusqu'à 5 ans. En Bolivie, les procédures de saisie durent en moyenne 269 jours, même si la loi stipule qu'elles ne devraient pas dépasser huit jours. Si le client ignore la décision de saisie, la moyenne peut s'élever jusqu'à 670 jours (Fleisig et de la Pena, 1994). Cela remet fortement

---

48 Voir aussi Yaron, McDonald et Piprek (1997).

## ENCADRÉ 22

**Contraintes légales pesant sur l'utilisation des actifs ruraux donnés en garantie**

En Bolivie, la loi fait une distinction entre le *solar campesino* (petite parcelle de subsistance), qui ne peut pas être soumis à hypothèque, et la *pequeña explotación agrícola* (petite exploitation agricole), qui, elle, le consent. Mais, en pratique, à cause des différences agro-écologiques observées dans le pays, cette distinction est problématique.

Suite à des opérations d'héritage ou de vente informelle, de véritables titres de propriété émis à l'origine dans le cadre de la loi de réforme agraire, deviennent souvent caducs. Au regard de la légalité et de la force exécutoire des contrats, cela crée une situation instable pour le prêteur et pour l'emprunteur. En plus, les outils et le matériel agricole ne peuvent pas faire l'objet de saisie; pour les exploitants agricoles qui ne veulent ni hypothéquer leurs terres ni ne possèdent de titres de propriété, cela limite la possibilité de pouvoir donner des biens en garantie.

en question l'utilité pratique des sûretés et fait que les prêteurs limitent la fourniture de prêts garantis. Les biens meubles tendent à se déprécier avec le temps et la durée des procédures peut en augmenter la dépréciation, diminuant ainsi la valeur du bien donné en garantie. La durée de la procédure d'exécution forcée peut parfois excéder la durée de vie économique de certains actifs comme les récoltes sur pied et les stocks et il existe par ailleurs un risque pour le prêteur de voir ces mêmes actifs être consommés, vendus ou disparaître entre-temps. Même dans les cas où les procédures sont relativement simples, les systèmes légaux sont souvent complexes et inefficaces, ce qui rend extrêmement lent le fonctionnement des tribunaux chargés des problèmes de recouvrement de créance.

Certains pays admettent que certains biens meubles tels que les machines agricoles et les outils soient donnés en garantie, tout en les excluant de toute procédure de saisie. Dans ce cas encore, de telles dispositions privent les exploitants agricoles de la possibilité de pouvoir utiliser leurs actifs ruraux pour garantir des prêts, ce qui peut constituer un sérieux problème notamment pour les terres agricoles.

La saisie et la vente de terres ou d'autres types d'actifs ruraux peuvent subir d'autres contraintes: dans certains pays, les hommes politiques locaux font pression sur les banques pour qu'elles ne procèdent pas à la vente de biens hypothéqués et la solidarité au sein des communautés peut

décourager l'acquisition des biens hypothéqués. Les marchés d'occasion de machines agricoles ou d'autres actifs ruraux peuvent être si peu dynamiques qu'il devient alors difficile de trouver des acquéreurs et d'obtenir un prix conforme à la valeur du bien cédé.

### 7.1.4 Réformes du cadre législatif et institutionnel

Les questions relatives aux biens donnés en garantie doivent être bien posées et bien analysées pour mener à une réforme, dans le cadre plus général d'un ensemble de réformes engagées à long terme, des dispositions visant la création, l'opposabilité aux tiers et l'exécution forcée des contrats de prêts garantis. La refonte législative suppose en général un long processus de consultations qui permettent de trouver un compromis entre les différents acteurs intéressés et les groupes d'intérêt et de réconcilier le financement rural avec d'autres questions liés aux problèmes agricoles. Le coût des réformes doit, de plus, être évalué avec prudence, notamment au regard des avantages obtenus à court et long terme en tenant compte de la capacité institutionnelle de chaque pays à mettre en pratique des dispositions légales. Une analyse des mesures concrètes à prendre dans le cadre d'une réforme des dispositions légales et de leur articulation devrait se détacher de la tradition législative dominante et du système législatif en vigueur dans les différents pays. Si cette problématique dépasse le cadre de cet ouvrage, certaines possibilités de réforme peuvent toutefois être évoquées.

L'éventail des différents types d'actifs ruraux donnés en garantie pourrait être progressivement élargi. En fonction de la situation propre à chaque pays, diverses mesures pourraient être mises en œuvre:

- dans certains pays, il faudrait créer ou améliorer le cadre législatif et le service de registre adéquats pour les biens meubles tels que le matériel, le bétail, les cultures, les stocks et les créances détenues sur les clients. Une possibilité de créer un système flexible de garanties constituées sur le bétail, les stocks, etc., pourrait être envisagée;
- dans les pays où la propriété privée des terres n'existe pas, des dispositions légales pourraient prévoir, à titre de mécanisme de garantie des prêts, un droit d'exploitation à long terme et des possibilités de crédit-bail;

- les contraintes imposées par les lois de réforme agraire et les dispositions traitant de l'exemption de propriété concernant les saisies ou la vente d'actifs ruraux devraient être soigneusement révisées. Le rapport entre les avantages sociaux nés de la création d'un statut de protection des exploitants agricoles et le coût social généré par des conditions limitées permettant de bénéficier de prêts à terme doit être évalué. Plutôt que d'exclure la possibilité de donner en garantie des actifs ruraux, les gouvernements seraient mieux inspirés s'ils privilégiaient la création d'instruments de gestion des risques tels que des produits d'assurance indexés et des outils de gestion des risques de marché.

Les réformes légales devraient permettre de refondre un ensemble de dispositions légales disparates et parfois ambiguës et de créer un cadre législatif cohérent et un système de registre pour toutes les opérations pouvant bénéficier d'un mécanisme de sûretés, y compris les opérations de crédit-bail. Les privilèges de rang prioritaire détenus par plusieurs prêteurs sur des actifs ruraux régis par des lois différentes doivent être clairement définis.

Les systèmes de registre permettant d'inscrire les sûretés prises sur les biens meubles et immeubles devraient être revus afin d'assurer un service plus efficace et plus pratique pour réduire les coûts d'accès aux informations. Cela peut créer la nécessité de devoir mettre en place une gestion informatique des données, ce qui aurait pour conséquence de devoir assumer des coûts supplémentaires pour assurer le renforcement des capacités. Il faudrait également envisager une éventuelle introduction d'un système de simple déclaration.

Enfin, il faut réformer les dispositions légales et les procédures administratives afin que l'exécution forcée des contrats et la saisie des biens donnés en garantie soient facilitées. Ces nouvelles dispositions pourraient consister en des procédures non judiciaires, ce qui permettrait de réduire les coûts de transaction, d'améliorer les temps de réalisation et de pouvoir mandater des agences de recouvrement de créances.

Dans les pays où il existe des bases institutionnelles et culturelles favorables aux marchés fonciers ruraux, il devrait être possible de créer une base légale visant à mettre en place un système de prêts hypothécaires. Une loi sur les hypothèques pourrait favoriser le développement d'instruments de marché de capitaux, comme par exemple en renforçant le régime des hypothèques

prises sur les terres ou en créant de nouveaux types de sûretés sur des biens meubles. Cela permettrait de pouvoir bénéficier de nouvelles sources de financement à long terme dans le but de refinancer des prêts à terme visant la mise en valeur des terres ou la création de cultures pérennes.

Comme vu précédemment, il est probable que, dans les situations où une réelle demande existe et où les institutions financières rurales fournissent des services de financement à terme, des réformes légales jouent un rôle très important dans la fourniture de ce type de financement, même si elles doivent composer avec des titres de propriété caducs ou qui parfois n'existent pas, des mesures d'exemption de propriété et des systèmes de registre peu fiables.

Au regard de la lenteur et de la complexité des réformes légales et institutionnelles permettant de développer un système de garanties, une réforme peut envisager d'autres mesures, comme, par exemple, un système de crédit-bail. Le chapitre 5 a montré les entraves, au niveau légal et fiscal, dont le crédit-bail est victime et ce problème mérite d'être pris en compte par les décideurs politiques.

- *Réglementation limitant le type d'institutions qui ont le droit d'exercer des activités de crédit-bail.* Du point de vue de la gestion des risques, les discriminations qui existent à l'égard du crédit-bail ne semblent pas être justifiées.
- *Création de filiales spécialisées dans le crédit-bail imposée aux banques commerciales.* Cette situation génère des coûts supplémentaires considérables et les avantages qui en découlent ne sont pas toujours visibles. La décision de créer une filiale de crédit-bail devrait être laissée à la discrétion des institutions financières.
- *Durée des procédures de saisie des actifs.* Dans certains pays, comparée à celles plus courantes, la durée de ces procédures pénalise les opérations de crédit-bail. Il est possible qu'une réforme des dispositions légales soit nécessaire afin d'accélérer et de simplifier les procédures de saisie. Il peut être nécessaire de lancer des campagnes d'information et de procéder à un renforcement des capacités des instances judiciaires locales et de tous les organismes chargés de faire appliquer la loi.
- *Régime fiscal pénalisant.* Le régime fiscal pénalise souvent les opérations de crédit-bail sur le plan financier, tout particulièrement dans les cas d'utilisation pour les petites ou moyennes exploitations agricoles des pays en développement.

## 7.2 FONDS DE GARANTIE: UN MÉCANISME DE PARTAGE DES RISQUES

Les fonds de garantie constituent une autre possibilité de solution permettant aux institutions financières de gérer les risques idiosyncrasiques relatifs aux clients; ils peuvent aussi représenter une solution plus rapide que des réformes légales et institutionnelles.

### 7.2.1 Principes généraux

Les décideurs politiques se prononcent souvent en faveur de la mise en place de fonds de garantie qui aident les prêteurs à mieux gérer les difficultés liées aux problèmes de garanties. Le but des mécanismes mis en place dans le cadre de ces fonds est de permettre aux institutions financières de surmonter certaines réticences à accorder des prêts à des emprunteurs ciblés (particuliers, ménages, exploitants agricoles ou petits entrepreneurs). L'objectif est celui d'encourager les opérations de crédit en faveur d'emprunteurs solvables présentant des projets viables mais ne possédant que peu d'actifs pouvant être offerts en garantie. En créant un partage de certains risques, les fonds de garantie sont supposés faire en sorte que le système financier puisse générer de nouveaux fonds («additionnalité induite») par le biais d'une incitation en faveur des emprunteurs à contracter des prêts qu'ils n'auraient jamais contractés. Ces fonds, quand ils fonctionnent, permettent une diffusion du crédit plus efficace que ne le permettrait l'affectation d'un montant équivalent en faveur d'un refinancement ou d'un fonds de roulement revolving<sup>49</sup>. Certains fonds anticipent le fait que, sur la base de l'expérience acquise, les prêteurs puissent fournir progressivement des prêts sans garantie dès lors qu'ils constatent que les clients concernés et/ou les investissements présentent moins de risques qu'ils ne le pensaient<sup>50</sup>.

Un schéma classique de fonds de garantie implique trois acteurs ou parties: un garant, un prêteur et un emprunteur. Un accord de garantie concède le droit au prêteur de faire appel au garant pour récupérer les pertes liées aux prêts.

---

49 Dans le cas d'un prêt garanti pour 50 pour cent de sa valeur, 1 \$EU investi dans un fonds de garantie pourrait générer 2 \$EU de crédit supplémentaire (à condition que la banque n'ait pas accordé le prêt à cause d'une absence de garantie).

50 Voir Gudger (1998).

Le projet doit prévoir l'élaboration d'un contrat qui encourage toutes les parties à agir de façon responsable et prudente: des prêts supplémentaires peuvent être accordés, les emprunteurs effectuent les remboursements avec diligence et les coûts et les charges finales supportées par le garant sont couvertes par des commissions ou par le rendement des investissements, ce qui permet ainsi au fonds d'être viable. En théorie, il n'est fait appel au garant qu'après que l'emprunteur ait mis tout en œuvre pour assurer les remboursements et que le prêteur ait fait tout son possible pour recouvrer les créances.

Un bon schéma de fonds de garantie offre de nombreux avantages aux emprunteurs et aux prêteurs. Mis à part le fait de pouvoir bénéficier de prêts auxquels ils n'auraient pas pu accéder par ailleurs, les emprunteurs peuvent bénéficier de taux d'intérêts moins élevés, d'échéances plus longues et de conditions de garantie plus souples; les prêteurs peuvent bénéficier de coûts de transaction et de coûts relatifs aux risques moins élevés, fournir un plus grand nombre de prêts plus importants et acquérir de nouveaux clients, futurs acquéreurs potentiels de plus gros prêts ou d'autres produits et services financiers.

## 7.2.2 Cas empiriques

En Europe et aux États-Unis d'Amérique, les fonds de garantie s'adressant aux petites et moyennes entreprises (PME) existent depuis plusieurs années. Dans les pays en développement, plusieurs fonds ont été créés dans le but de favoriser le développement des prêts agricoles. Plus récemment, des fonds de garantie ont vu le jour dans le but d'encourager les activités de microfinance.

Ces exemples témoignent des performances inégales des fonds de garantie. Aucun fonds de garantie européen s'adressant aux petites et moyennes entreprises (PME) n'est autonome du point de vue financier. Dans les pays en développement, beaucoup d'entre eux ont connu des échecs ou, dans le meilleur des cas, une réussite mitigée. Plusieurs d'entre eux ont connu des échecs parce qu'ils ne présentaient pas une situation financière solide et ils ont cessé d'exister quand ils se sont retrouvés privés de capital; d'autres ont progressivement vu leurs activités s'éteindre à cause de formalités administratives longues, lourdes et complexes, au point d'entraîner une certaine lassitude de la part des prêteurs. Plusieurs fonds bénéficient toujours d'importantes subventions et finissent par ressembler à des programmes déguisés de crédits subventionnés.

## ENCADRÉ 23

**Les fonds de garantie en Inde, au Mexique et au Nigéria**

L'Inde et le Mexique ont consacré des ressources considérables pour assurer la promotion de programmes de fonds de garantie subventionnés. La *Indian Deposit Insurance* et la *Credit Guarantee Corporation* proposent des fonds de garantie pour des prêts accordés à des clients ciblés, y compris aux exploitants agricoles et aux petites entreprises industrielles. La *Mexican Guarantee* et le *Technical Assistance Fund* fournissent quelques prêts commerciaux dans le domaine agricole et consentent des aides pour les coûts de transaction des prêts consentis aux producteurs dont le revenu est faible. Ces deux fonds ont enregistré d'énormes pertes. Le *Nigerian agricultural credit guarantee scheme* a permis de garantir des prêts bancaires consentis aux petits exploitants agricoles. Ce fonds, créé en 1977, a pratiquement cessé d'exister fin 1996; il n'a survécu que grâce à la mise en recouvrement des remboursements non effectués, ce qui a été à l'origine d'un effondrement du volume des contrats de garantie.

### 7.2.3 Création de fonds de garantie: de meilleures pratiques pour l'avenir

En dépit des problèmes énoncés précédemment, il existe des cas où un fonds de garantie peut favoriser le financement agricole à terme. Cela est tout particulièrement vrai pour les pays où se rencontrent des difficultés importantes nées des contraintes légales et institutionnelles ou du manque d'un système de garanties appropriées. Si les fonds de garantie ne doivent pas être utilisés pour pallier des problèmes structureaux sous-jacents, ils peuvent toutefois constituer des outils complémentaires de soutien à la création de produits de prêts à terme. Dans ce cas, il est fondamental de bien déterminer les facteurs de réussite et d'éliminer, dans la phase de création, tous les problèmes à l'origine des échecs précédents.

Pour le prêteur, la fourniture de prêts garantis doit apporter des avantages supérieurs aux risques et aux coûts de transaction supplémentaires engendrés. Les coûts couvrent la mise en place de l'opposabilité aux tiers de la garantie, le maintien de la qualité nécessaire au suivi du client et de la procédure de recouvrement des prêts, le traitement des réclamations et la couverture des pertes non garanties; les risques sont tous ceux relatifs aux prêts consentis à des emprunteurs ciblés et à tous les investissements réalisés par ces derniers ainsi que ceux provenant de l'incapacité du garant d'assumer ses obligations financières ou de son refus de vouloir assumer les conséquences d'une réclamation.

Pour qu'un fonds de garantie soit viable, les gains d'investissements et les commissions perçues doivent couvrir les coûts d'exploitation et les frais occasionnés par les réclamations pour vice de garantie. Les fonds de garantie doivent également être correctement capitalisés, bénéficier de rendements élevés sur les réserves de capital investi, percevoir des commissions élevées et être conçus et gérés de façon à devoir supporter de faibles coûts d'exploitation et de faibles coûts relatifs aux réclamations.

Dans l'optique d'atténuer les risques éventuels d'aléa moral, plusieurs considérations peuvent être faites:

- les emprunteurs doivent être confrontés à des risques et ils pourraient être amenés à donner des biens en garantie même dans les cas où cela n'est pas la pratique courante;
- les emprunteurs qui n'honorent pas leurs remboursements doivent ne plus pouvoir prétendre à un crédit, quelle qu'en soit la nature et quelle que soit l'institution financière;
- les prêteurs devraient prendre à leur charge un risque évalué à au moins 30–40 pour cent du prêt dans la mesure où des garanties inférieures à 50 pour cent peuvent réduire fortement l'intérêt des banques à participer au fonds;
- les remboursements devraient être répartis sur la base d'un risque partagé et non sur la base du risque total supporté par l'emprunteur;
- les emprunteurs pourraient être classés selon le niveau de risques encourus et le montant des frais et la couverture de garantie devrait être élargie pour les emprunteurs présentant les risques les plus élevés.

En conclusion, il est impossible d'imposer des contrats de garantie pour les PME dans le cadre d'un système financier inadéquat, quand les institutions financières ne sont pas fiables ni peu efficaces et en présence d'une culture et d'un cadre législatif qui tolèrent le non-remboursement des dettes. Les prêteurs doivent avoir un intérêt à vouloir travailler dans ce domaine financier et ils doivent avoir le désir de se spécialiser et de devenir des spécialistes du domaine afin de proposer de bons produits de prêts à terme. Sans un tel engagement de leur part, un projet de fonds de garantie ne permettra pas de développer un système viable de financement à terme et n'apportera rien de nouveau. De plus, quand le financement agricole à terme est intrinsèquement trop peu rentable ou présente trop de risques, aucun fonds de garantie ne peut résoudre des problèmes structureaux fondamentaux.

Les fonds de garantie pourraient être plus efficaces s'ils étaient accompagnés d'une assistance technique apportée aux prêteurs. Si l'affirmation des créateurs de contrats de garantie de pouvoir identifier des emprunteurs et des investissements moins risqués que ne le pensent les prêteurs est vraie, il faut alors former les prêteurs à l'analyse au cas par cas des clients les mieux appropriés et au maniement des techniques de financement. Quand de bonnes techniques de financement sont mises en place, le prêteur bénéficie alors d'une garantie supplémentaire dans le court terme et qui perd de son utilité sur le long terme. Les fonds de garantie pourraient par conséquent être mis en place comme des instruments temporaires de partage de risques dans le but de couvrir des risques initiaux très élevés pour les institutions qui décident de proposer des produits de financement à terme. Cela peut entraîner une motivation supplémentaire pour les institutions financières rurales de mettre leurs propres ressources en jeu et d'investir dans la formation du personnel, le développement des produits et la mise en place des bonnes procédures d'exploitation.

### **7.3 CENTRES D'INFORMATION SUR LA SOLVABILITÉ DES EMPRUNTEURS**

Institutions spécialisées dans la collecte et la divulgation d'information relatives au passé financier des emprunteurs, les centres d'information sur la solvabilité des emprunteurs ou encore appelés centrales des risques constituent une autre innovation potentielle qui peut entraîner une amélioration de l'octroi de crédit. En tant que source d'informations, ces centres peuvent apporter de nombreux avantages tels que réduire les risques et les coûts de transaction pour le prêteur, favoriser une plus grande transparence dans les coûts de transaction et les obligations des emprunteurs, stimuler une plus grande concurrence parmi les prêteurs concernant les bons clients et créer de meilleures conditions pour des remboursements de prêts effectués dans les délais en faisant prendre conscience aux emprunteurs de l'intérêt de posséder un bon passé financier. Les centres d'information sur la solvabilité des emprunteurs peuvent jouer un rôle de premier ordre dans les pays où il s'avère difficile, sur le plan politique, de changer les lois et les règlements qui pourraient permettre de faciliter et de rendre moins coûteuse l'utilisation de garanties pour les prêts<sup>51</sup>. Un certain nombre de centres d'information ont été récemment créés en Afrique de l'Ouest depuis 2000, mais il est encore trop tôt pour voir des résultats.

---

51 Voir Galindo et Miller (2001) ainsi que Jappelli et Pagano (1999).

Des centrales des risques privées et publiques se sont développées dans plusieurs pays en développement, notamment en Amérique latine. Elles recueillent les informations sur le passé des emprunteurs fournies par des institutions financières qui sont affiliées, constituent une banque de données et, moyennant contribution, fournissent à leurs membres des informations sur les antécédents financiers des clients. Ces informations servent à évaluer les clients au cas par cas et à prendre des décisions concernant l'octroi de prêts. Dans certains pays, toutes les institutions financières institutionnelles sont dans l'obligation de fournir des données aux centres publics d'information sur la solvabilité des emprunteurs; mais toutes les institutions financières ne sont pas forcément affiliées. C'est le cas, par exemple, des institutions financières mutualistes soit parce que seules les institutions financières institutionnelles peuvent devenir membres affiliés, soit parce les coûts des services proposés sont trop élevés par rapport aux avantages retirés, soit parce que le nombre d'opérations effectuées est insuffisant pour pouvoir prétendre à une affiliation. De plus, les institutions qui ont déjà accompli de gros efforts dans le but de recueillir des informations sur leurs propres clients ne souhaitent pas être affiliées de peur de perdre les clients les plus importants dans le cas où une situation de concurrence conduirait à la divulgation de ces informations privées.

Les centrales des risques peuvent constituer un excellent moyen pour permettre de réduire les coûts et les risques liés à un financement à long terme. Néanmoins, étant donné l'état du financement rural dans la plupart des pays, il est peu probable que ces agences jouent un grand rôle dans un avenir proche. Elles sont plus utiles dans les pays où de nombreux prêteurs sont en concurrence, où la clientèle est nombreuse, où les opérations réalisées sont élevées et où il est difficile pour les institutions financières d'échanger directement des informations. Le crédit à la consommation constitue un exemple typique de cette situation. La microfinance peut, à ce stade, jouer son rôle dans les zones urbaines – ou même rurales – comme c'est le cas en Bolivie. Toutefois, certaines situations de financement rural dans lesquelles le financement à terme pourrait être introduit n'offre pas toujours ces conditions. Souvent, une seule institution (ou peu d'entre elles) est présente et concernée et, en général sans que, dans certaines zones, il n'existe une situation de concurrence. De plus, les clients potentiels ne réalisent en général que peu d'opérations financières et tendent à avoir recours à des sources informelles ou à des services de microfinance hors de tout système d'affiliation à des centrales des risques. Les prêteurs à terme placés dans cette

situation peuvent facilement obtenir des informations directement auprès de quelques sources financières fiables de façon à reconstituer un passé financier sur d'éventuels clients. Ce n'est qu'à un stade de développement plus avancé que les centrales des risques basées dans les villes commencent à se développer dans les zones rurales et à jouer un rôle important pour le financement rural à terme.

## Chapitre 8

# GESTION DES RISQUES SYSTÉMIQUES

La partie A a montré que l'incapacité des investisseurs et des institutions financières à affronter et à gérer convenablement les risques systémiques constituait l'un des principaux freins au financement à terme. Les mesures évoquées précédemment – cadre législatif et institutionnel mieux adapté aux financements accompagnés de garanties, centres d'informations sur la solvabilité des emprunteurs et systèmes de partage des risques, comme, par exemple, les fonds de garantie – sont plus appropriées pour la gestion des risques idiosyncrasiques. Le manque d'instruments adéquats permettant de gérer les risques systémiques oblige les investisseurs et les institutions financières rurales à mettre en œuvre des stratégies coûteuses, réduisant ainsi les possibilités de croissance et les opportunités d'investissements. Il est donc important de créer des instruments de gestion de risques complémentaires et spécifiques ayant pour but de gérer les risques systémiques.

### 8.1 CHOIX DES POLITIQUES

Afin de réduire le niveau des risques systémiques et de renforcer la capacité des investisseurs et des institutions financières à affronter et gérer les effets de ces risques, les gouvernements peuvent créer des instruments adéquats et mettre en place différentes politiques. Les aléas peuvent être en partie réduits en mettant en place des politiques macroéconomiques, agricoles et financières stables et en refusant d'intervenir sur les marchés par le biais de

politiques *ad hoc*. Les investisseurs et les institutions financières peuvent ainsi se concentrer sur la gestion des risques inhérents aux marchés et au contexte économique. Dans une phase successive, les gouvernements peuvent apporter leur soutien aux stratégies de gestion de risques des exploitants agricoles en mettant en œuvre les mesures suivantes:

- investir dans les systèmes d'irrigation et dans la lutte contre les risques d'inondations. La modernisation des systèmes d'irrigation peut avoir des effets très positifs et très importants sur la demande et la fourniture de financement à terme. Toutefois, les investissements ne sont rentables que s'ils sont réalisés de manière responsable, qu'accompagnés de structures de gestion efficaces et que si les exploitants agricoles sont impliqués dans la gestion et participent aux coûts d'exploitation et de maintenance;
- identifier des types de cultures qui soient résistants aux animaux nuisibles et moins sensibles aux risques de sécheresse;
- renforcer la chaîne de fourniture de facteurs de production pour que les exploitants agricoles puissent se procurer plus facilement des semences résistantes à la sécheresse et aux animaux nuisibles, du matériel végétal et des produits agro-chimiques;
- favoriser l'utilisation d'instruments de gestion relatifs aux risques des prix tels que les opérations de couverture contre les risques à terme, les contrats à terme et les options de vente de façon à se prémunir contre les variations de prix à court terme;
- introduire une approche innovante en matière d'assurance récolte et d'assurance pour le bétail.

La validité de ces différentes stratégies dépend de l'importance et de la fréquence des risques. Par exemple, de meilleures variétés végétales, de meilleures pratiques agricoles et de meilleurs investissements dans les installations de gestion de l'eau peuvent, dans une certaine mesure, permettre aux exploitants agricoles de faire face à des risques climatiques ou à des risques liés à la nuisance d'animaux, fréquents bien que moins importants. Une assurance récolte peut permettre de couvrir les risques systémiques moins fréquents mais entraînant des pertes plus lourdes. Des chocs externes majeurs, comme une grande sécheresse ou un effondrement ponctuel des prix des principaux produits à l'exportation, peuvent ne pas pouvoir être couverts à un coût raisonnable et nécessiter l'aide temporaire de la part des gouvernements ou de bailleurs de fonds pour alléger les conséquences subies par les producteurs, les institutions financières et l'économie nationale.

Bien que, dans les cas extrêmes, elle s'avère nécessaire, une aide en cas de sinistres ne devrait être envisagée qu'avec prudence afin de ne pas interférer avec d'autres moyens de gestion des risques tels que les assurances. Si une aide gratuite est régulièrement consentie, les exploitants agricoles peuvent penser de ne pas être obligés de devoir affronter les coûts générés par des risques systémiques. Dans le long terme, cela peut entraîner des prises de décision d'investissement faussées et des prises de risques élevées. Ainsi, dans le cas où des aides gratuites sont fréquemment consenties, les sinistres peuvent, en quelque sorte, «s'éterniser».

La solution des institutions financières face aux risques systémiques consiste avant tout à diversifier leur portefeuille dans différents secteurs et dans différentes régions. Les questions relatives à l'équilibre à trouver entre diversification de portefeuille et nécessité d'investir dans des techniques de financement particulières, et, par conséquent, acquérir une connaissance locale de la gestion des risques, ont été abordées dans les chapitres 1 et 3. Cela concerne plus particulièrement les institutions financières rurales de petites dimensions. La possibilité de pouvoir accéder à des facilités de refinancement dans le cas de chocs externes majeurs peut permettre aux institutions financières rurales qui possèdent des techniques de financement à terme viables de mieux affronter les risques systémiques. Pouvoir gérer les risques idiosyncrasiques leur permet d'élargir leur portefeuille. Des facilités de refinancement adéquates peuvent être fournies par le biais d'institutions de second rang ou par des banques fédérales. Toutefois, le refinancement doit être limité à des cas extrêmes et il faut bien s'assurer que seules les institutions financières rurales bien gérées et financièrement solides puissent bénéficier de telles facilités. Cela permet de limiter des appréciations de prêts erronées et des opérations de renflouement de la part des prêteurs. Des opérations d'annulation de dettes peuvent, comme c'est le cas pour les aides en cas de sinistres, représenter un danger en risquant d'affaiblir la rigueur des procédures de remboursement et de rendre moins sévères les critères d'appréciation des prêts.

## **8.2 LES INNOVATIONS DANS L'ASSURANCE AGRICOLE**

De nouvelles approches dans l'utilisation d'assurances indexées pour les récoltes et le bétail pourraient attirer l'attention et susciter le soutien des gouvernements et des bailleurs de fonds.

## **Problèmes soulevés par les programmes traditionnels d'assurance récolte**

Les assurances agricoles, et plus particulièrement, l'assurance récolte, ont connu de nombreuses vicissitudes dans les pays en développement. Les compagnies d'assurance agricole et les prêteurs sont confrontés à des problèmes d'aléa moral, d'antisélection et de coûts de transaction élevés qui peuvent être difficiles à résoudre dans des économies en développement. Parmi les principaux problèmes liés à l'assurance récolte, on peut mentionner que:

- le fait de devoir assurer un grand nombre de sinistres rend extrêmement difficile le contrôle des réclamations, augmente les problèmes liés aux aléas moral et entraîne la recrudescence des réclamations;
- la quantité importante et le contrôle des réclamations des petites exploitations agricoles disséminées sur un large territoire requiert du temps et entraîne des coûts financiers conséquents;
- les programmes publics d'assurance récolte sont souvent mis en place dans un contexte de pression politique, comme l'ont vécu les banques de développement agricole, c'est-à-dire dans le but d'effectuer de grosses dépenses pendant les années d'élections.

Tous ces facteurs génèrent des coûts très élevés, rarement compensés par les primes versées et, autant dans les pays développés que dans ceux en développement, les programmes publics d'assurance récolte ont de fait bénéficié d'aides publiques. Dans de nombreux cas, les bénéfices apportés à la société n'ont pas été assez importants pour justifier les montants mobilisés par les ressources publiques.

## **Approches innovantes: assurance récolte basée sur des index ou sur la situation géographique**

Dans le but de surmonter les difficultés, des pistes originales ont été explorées par le moyen d'assurances indexés et basées sur des critères relatifs à la situation géographique. Il s'agit, par exemple, du cas où les éléments à l'origine du versement d'indemnités et de l'évaluation des pertes ne sont pas appréciés sur la base de critères individuels (ce qui implique des coûts prohibitifs pour les exploitations de petites dimensions) mais plutôt sur la base des rendements par zone ou sur des événements climatiques objectifs tels que les températures ou les précipitations. Etant donné que l'utilisation de ce type de données tend à annuler les risques de fraude, les coûts de mise

en œuvre et les coûts opérationnels de la mise en place de ces moyens sont modestes. De plus, les risques d'aléa moral étant inexistants, le versement de franchises – généralement utilisées dans les programmes traditionnels d'assurance récolte contre les risques d'aléas moral – ne sont pas nécessaires. Seuls certains types de sinistres peuvent se prêter à ces approches et la sécheresse en constitue un des plus importants.

L'efficacité d'un contrat d'assurance indexé dépend de la façon dont les pertes agricoles de différentes zones géographiques sont corrélées avec les index définis par zone géographique ou basés sur les conditions climatiques. L'incidence des microclimats ou la différence des facteurs de rendements par zone géographique fait que le montant d'une perte peut varier très fortement par rapport aux éléments à l'origine de cette perte. On appelle «risque de base» le cas des situations dans lesquelles une personne assurée subit une perte sans recevoir d'indemnités, ou la situation contraire. Pour bien calculer les primes, les contrats indexés doivent se baser sur des données fiables au niveau local de façon à pouvoir déterminer des zones homogènes où il existe des liens réels entre les pertes et les événements climatiques. Le centre du problème est, par conséquent, de délimiter des zones qui présentent une certaine homogénéité d'événements climatiques, comme par exemple les précipitations. Les assurances indexées pourraient être proposées à des exploitants agricoles individuels ou à des institutions financières rurales. Dans ce dernier cas, cela pourrait, dans une certaine mesure, éviter que ne se présentent des risques de base qui affectent les particuliers assurés et permettrait au prêteur de se prémunir contre les pertes pour non-remboursement pour cause de sécheresse (Skees, 2003).

A ce jour, il n'existe que peu de cas d'assurances indexées dans les pays en développement et la plupart des expériences existantes sont encore récentes et ne permettent pas de tirer des conclusions. Cependant, face au fort potentiel de gestion des risques climatiques qu'offre ces outils aux exploitants agricoles et aux institutions financières, les gouvernements et les bailleurs de fonds pourraient envisager d'en favoriser leur mise en place, en effectuant des tests pilote, de façon à pouvoir évaluer leur faisabilité dans des conditions locales spécifiques<sup>52</sup>. Cela nécessiterait la fourniture d'une assistance

---

52 Le Groupe de la Banque mondiale réalise actuellement une étude sur la faisabilité d'une assurance indexée sur les conditions climatiques en Argentine, en Ethiopie, au Mexique, au Maroc, au Nicaragua et en Tunisie.

technique et un apport financier initial. L'assistance technique pourrait prévoir un renforcement des capacités des actionnaires intéressés – exploitants agricoles, organisations, assureurs locaux, institutions financières rurales et services gouvernementaux – concernant le concept et l'approche institutionnelle de la fourniture d'assurance indexée. Les fournisseurs d'assurance locaux pourraient suivre une formation pour la détermination des index et l'utilisation de techniques d'information visant le contrôle et l'analyse des données, de façon à créer des contrats intéressants pour les exploitants agricoles tout en leur garantissant une rentabilité financière. Un apport financier initial peut servir de moyen de réassurance jusqu'à ce que les programmes mis en place arrivent à maturité. Les gouvernements et les bailleurs de fonds pourraient par la suite faciliter l'accès aux moyens de réassurance ou aux marchés mondiaux des risques climatiques.

---

## Chapitre 9

# RÉDUCTION DES RISQUES LIÉS À LA GESTION ACTIF-PASSIF

Le chapitre 3.8 concluait que pour réduire les asymétries de trésorerie et les risques inhérents, il serait nécessaire que les institutions financières financent leurs portefeuilles d'actifs à terme par le biais de financements à long terme à coûts stables. Les sources de financement les mieux adaptées sont les actions, les prêts secondaires et les emprunts à long terme en devise nationale. Ces financements peuvent toutefois être difficiles à trouver dans les pays en développement dont les marchés de capitaux sont peu développés. Comme cela a déjà été évoqué, il faut noter également que certains types de financement ne sont disponibles que pour les institutions financières réglementées ou se révèlent être mieux adaptés à des institutions financières plus importantes.

Pour mobiliser des fonds de financement à terme, les gouvernements et les donateurs peuvent apporter leur soutien dans trois situations distinctes:

- mise en œuvre d'une fourniture de financement à terme par des institutions financières sans grande expérience passée dans le système financier;
- facilités de refinancement pour les institutions financières autorisées à fournir des prêts à long terme avec des délais de grâce;
- facilités de refinancement pour les institutions financières plus petites détenant des portefeuilles de prêts à terme solides mais limitées pour la diversification de leurs sources de financement.

## 9.1 SOUTENIR L'INTRODUCTION DE FINANCEMENTS À TERME

Pour les institutions financières nouvellement créées sans expérience passée significative dans le système financier, le fait de pouvoir accéder à des sources de financement à long terme en bénéficiant de conditions avantageuses<sup>53</sup> est particulièrement important. Dans ce cas, quand les méthodes appliquées et l'acquisition de compétences par le personnel sont encore en phase de développement et qu'une certaine réputation s'est créée, une assistance spécifique est presque toujours nécessaire. La possibilité d'obtenir un financement à long terme avec des coûts stables limite les risques liés aux taux d'intérêt et aux liquidités et consent aux institutions financières de pouvoir concentrer leurs efforts sur le développement de techniques de financement efficaces. Cela vaut également pour les institutions financières qui peuvent se prévaloir d'une bonne expérience passée acquise dans le domaine des prêts à court terme et qui sont intéressées par la fourniture de prêts à moyen terme ou de crédit-bail. Quand les risques liés aux prêts sont maîtrisés et que des techniques de financement appropriées sont mises en place, la fourniture de financement de la part des bailleurs de fonds peuvent être faite à des conditions plus conformes à celles du marché et complétée par d'autres instruments tels que des emprunts ou des prises de participations.

Pouvoir profiter de prises de participations, de prêts secondaires ou de sources de financement à long terme à des conditions avantageuses ne réduit pas seulement les risques de gestion actif-passif. Cela peut permettre aux institutions financières rurales de compenser des coûts unitaires initiaux élevés des prêts à terme ou de crédit-bail et d'éviter leur report total sur les clients. Les institutions financières possédant un portefeuille de financement à terme peu important, dont l'expérience est limitée et qui doivent encore améliorer leurs techniques de financement, sont confrontées à des coûts plus élevés et doivent constituer des provisions pour pertes plus importantes que les opérateurs financiers possédant plus d'expérience. Cela entraîne des taux d'intérêts élevés ou des frais d'appréciation qui peuvent occasionner une baisse de la demande et faire en sorte que de nombreux investissements éventuellement viables ne puissent pas bénéficier de financement. De plus, l'antisélection pourrait créer quelques difficultés dans les cas où

---

53 Une aide peut porter sur les échéances, les coûts relatifs au financement, les coûts de gestion et concerner les problèmes liés aux taux d'intérêt et aux risques liés aux taux de change. Il peut être nécessaire de devoir adapter une stratégie propre à chaque situation.

un financeur n'a pas encore consolidé ses compétences ni développé les instruments lui permettant d'apprécier correctement la viabilité financière du financement à terme ou du crédit-bail.

Par le biais d'un financement bonifié visant à fournir des produits de financement à terme, les gouvernements et les bailleurs de fonds partagent les coûts de formation institutionnels. Ce type de soutien financier direct à des institutions financières peut être justifié dans les situations où, bien qu'ils soient demandeurs, les exploitants agricoles ou autres PME situées dans les zones rurales ne peuvent pas bénéficier d'un financement à terme. Au regard de l'intérêt public que revêtent des innovations sur le plan financier et le développement d'infrastructures financières en général, ce soutien pourrait être justifié dans le cadre d'une optique globale de développement du système financier et de développement rural. Le succès de nouveaux produits de financement à terme innovants n'offre pas que des avantages aux institutions financières et à leurs clients mais entraîne aussi d'autres retombées importantes. Sur le plan de la demande, des investissements réalisés en faveur du financement à terme peuvent entraîner une augmentation de la production et de la valeur ajoutée et des avantages collatéraux concernant la création d'emplois. Sur le plan de la fourniture, le succès de produits tels que les prêts à terme ou le crédit-bail introduits par une institution financière rurale peut témoigner en faveur de la viabilité d'une telle technique. La réussite de telles approches financières peut entraîner leur adoption par d'autres institutions financières dans un même pays ou dans des pays différents.

Les études de cas ont mis en évidence l'importance d'un financement bonifié et d'un financement par prise de participation dans la première phase opérationnelle d'une institution, comme, par exemple, le démontre le cas de la *BASIX*, en Inde, qui a été, à l'origine, capitalisée grâce à des prêts bénéficiant de conditions favorables de la part de donateurs. Le programme de crédit-bail de la *CECAM* à Madagascar a également bénéficié de ressources à long terme consenties à des conditions avantageuses par le gouvernement et le Fonds européen de développement. Les institutions financières mutualistes de Bolivie ont reçu des actions, des prêts secondaires et des prêts à long terme de la part de donateurs et d'institutions de développement internationales pendant la phase de création institutionnelle et, en conséquence, pour la fourniture de prêts à moyen terme et de produits de crédit-bail. Les produits de crédit commerciaux n'ont été introduits qu'après qu'ait été achevée la phase initiale de création.

Les précédentes expériences de crédit bonifié soulignent l'importance d'une utilisation et d'une élaboration attentive de cette technique financière. Afin de réduire les distorsions, le financement bonifié doit respecter les principes suivants:

- *Progressivité.* Un financement bonifié ne devrait être accordé que sur la base d'un besoin réel et vérifié. Il est important de ne jamais conditionner la gestion des institutions financières à la réalisation de certains objectifs précis relatifs au crédit. Le financement à terme requiert des compétences et de l'expérience pour les procédures d'évaluation et de gestion des risques et des coûts: si ces qualités viennent à manquer, la mise en place d'activités de crédit peut exiger des efforts exceptionnels et une baisse de qualité des portefeuilles de financement à terme est presque inévitable. Il est également important que les institutions financières rurales engagent une partie de leurs propres ressources.
- *Rendement.* La qualité et le rendement d'un portefeuille doivent être surveillés de près et une assistance technique peut s'avérer nécessaire. Une assistance financière ne serait fournie sur la base de la demande réelle que si elle apparaît vraiment nécessaire et selon la capacité institutionnelle de l'institution financière rurale.

*Mesures complémentaires.* Dès lors qu'un prêteur a déterminé des techniques de financement viables et trouvé un groupe d'emprunteurs sur lesquels il peut compter, une demande de soutien peut alors être faite dans le but de bénéficier de nouvelles sources de financement. Le renforcement des compétences de gestion actif-passif de l'institution financière rurale peut nécessiter une assistance technique. Pour les petites institutions financières rurales possédant une expérience passée dans le domaine financier, les fonds de garantie peuvent constituer un soutien possible leur permettant de bénéficier de sources de financement commerciales.

## 9.2 FINANCEMENT DE PRÊTS À LONG TERME

Les investissements caractérisés par de longues périodes de gestation ou d'amortissement, comme les plantations de certaines cultures arboricoles, la restructuration des exploitations agricoles ou la transformation des produits agricoles, nécessitent en général de pouvoir bénéficier de prêts à long terme,

TABLEAU 7

**BAAC: évolution des sources de financement, 1967-2001**

La BAAC constitue un très bon exemple du passage progressif d'une source de financement bonifiée à une source de financement commerciale. Dans les années 1970 et 1980, quand le financement à terme a été introduit, la BAAC a refinancé son portefeuille principalement par le biais de crédits à long terme consentis par des institutions financières internationales et par le biais de dépôts obligatoires effectués par diverses banques commerciales. A ce type de financement a progressivement succédé un financement de type commercial, principalement sous forme de dépôts et d'obligations. Dès les années 80, de nombreux dépôts ont été mobilisés et en 1991, la BAAC a commencé à émettre des obligations sur le marché financier local. Ces obligations correspondent pour moitié environ à des emprunts et pour 25-30 pour cent à des prêts bonifiés internationaux, le reste provenant de la *Bank of Thailand*. Toutefois, des pertes occasionnées par les variations de taux de change en devises étrangères ont rendu la BAAC plus réticente à emprunter sur les marchés internationaux et ces mêmes emprunts internationaux représentent actuellement seulement 15 pour cent de l'ensemble des fonds. Aucun nouvel emprunt en devise étrangère n'est fait et, quand cela est possible, le remboursement des emprunts déjà contractés est anticipé.

	1967	1973	1980	1987	1993	1998	2001
Dépôts des clients	11%	17%	12%	25%	48%	62%	76%
Dépôts obligatoires consentis par des banques commerciales	--	--	39%	39%	7%	1%	-
Emprunts	19%	22%	35%	29%	32%	25%	13%
Actionnaires	66%	57%	12%	6%	8%	7%	7%
Autres liquidités	4%	4%	2%	1%	5%	5%	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Rapport dépôt/prêts	14%	19%	21%	38%	66%	83%	98%

Source: BAAC.

accompagnés si possible de délais de grâce. Les institutions financières possédant de sérieuses compétences en gestion actif-passif peuvent financer un portefeuille de financement à moyen terme par le biais d'emprunts à court ou moyen terme mais, afin d'éviter des risques de liquidités importants, la fourniture de prêts à long terme exige de pouvoir bénéficier de sources de financement à long terme, rarement disponibles sur les marchés financiers des pays en développement.

En Bolivie, par exemple, où plusieurs institutions financières ont mis en place des activités de fourniture de prêts à moyen terme d'une durée pouvant atteindre 5 ans, la fourniture de prêts à long terme est limitée à cause

du manque de facilités de refinancement à long terme<sup>54</sup>. Même dans les pays occidentaux, les banques commerciales, qui dépendent fortement du financement à court terme, ne fournissent que peu de prêts à long terme. Les principaux pourvoyeurs de financement à long terme sont des banques de développement ou des institutions spécialisées dans les prêts hypothécaires. En l'absence d'une situation favorable au développement des garanties hypothécaires ou d'autres instruments financiers de marché de capitaux, le fait de pouvoir bénéficier de facilités de refinancement à long terme peut être fondamental dans le but de permettre aux institutions financières traitant avec les particuliers de fournir ce type de prêts (surtout dans le cas où ils sont accompagnés de délais de grâce).

### **9.3 FINANCEMENT DES PETITS PRESTATAIRES DE FINANCEMENT À TERME**

Pour les institutions financières rurales les moins importantes qui, bien que possédant de solides techniques de financement à terme sont limitées dans la diversification de l'offre de prêts, il peut être important de pouvoir bénéficier de facilités de refinancement offrant de plus longues échéances. La limitation dans la diversification de l'offre de prêts peut avoir pour origine des dispositions légales ou réglementaires ou un coût élevé des instruments financiers à long terme de marché de capitaux, telles que les obligations, dont l'amortissement exige un portefeuille conséquent. L'utilisation d'instruments de financement à court terme, tels que les prêts commerciaux ou les dépôts, pourrait entraîner des risques trop élevés pour le financement d'un important portefeuille à terme.

En présence d'un nombre suffisant de prêteurs traitant avec les particuliers, capables et désireux de développer des activités de financement rural à terme, la possibilité de pouvoir bénéficier de facilités de refinancement de second rang, comme par exemple, auprès de banques fédérales ou de banques traitant avec les gros clients, doit être étudiée. Ces banques peuvent fournir des facilités de crédit pour des prêts à terme ou des services de crédit-bail aux intermédiaires remplissant les conditions requises qui fournissent des prestations aux particuliers et qui devraient supporter les risques liés au

---

54 La durée de financement possible sur le marché de capitaux national est limitée à 2 ou 3 ans.

crédit; elles peuvent aussi proposer une formation ou un renforcement des capacités concernant la gestion actif-passif ou d'autres domaines bancaires. Des institutions traitant avec les gros clients de ce type pourraient également fournir des services aux prêteurs traitant avec les particuliers prévoyant une possibilité de refinancement d'un mauvais portefeuille dans le cas d'un choc externe majeur et ponctuel qui affecte un grand nombre de leurs clients (par exemple, des cas de sécheresse ou d'inondation). Il est toutefois nécessaire de procéder à une évaluation au cas par cas de façon à s'assurer que les institutions traitant avec les particuliers prennent des décisions prudentes concernant les prêts et que soient écartée toute tentation de renflouement.

Dans le cas d'un financement à long terme visant le développement d'un portefeuille de prêts à terme de prêteurs traitant avec les particuliers déjà existant, ce financement devrait être fourni aux taux d'intérêt du marché, à un taux supérieur à celui des dépôts à long terme. Les coûts occasionnés devraient faire l'objet d'un ajustement périodique aux taux d'intérêt du marché. Il est également important qu'une partie conséquente des risques relatifs au crédit soit supportée par l'institution financière. L'avantage consenti devrait concerner la durée et non les coûts du financement.

Le développement des marchés de capitaux pourrait, à long terme, être stimulé, y compris concernant les questions relatives aux garanties hypothécaires; cela requerrait non seulement une politique macroéconomique solide et stable mais aussi un cadre législatif et réglementaire favorable et des organismes de contrôle efficaces.



# **PARTIE D**

## **CONCLUSION**



## Chapitre 10

# CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Cette dernière partie tire certaines conclusions et propose une série de recommandations pour les institutions financières qui souhaiteraient s'engager dans le financement agricole à terme. Dans sa dernière section, certaines mesures concrètes sont proposées pour les donateurs et les gouvernements afin qu'ils puissent apporter un soutien financier aux institutions financières et qu'ils puissent améliorer le contexte économique, institutionnel et des politiques menées visant à développer du financement à terme.

### 10.1 CONCLUSIONS GÉNÉRALES

#### 10.1.1 Risques liés au financement à terme en fonction du type d'investissement et de client

Pour des raisons de durée, les risques relatifs au financement à long terme sont en général plus élevés que ceux relatifs au financement à court terme; les risques varient considérablement selon le type d'investissement, le type d'emprunteur, le cadre législatif et institutionnel et les conditions de marché. Ces facteurs sont étroitement liés à chaque situation: la faisabilité du financement à terme et l'adéquation des différents instruments doivent être évaluées au cas par cas. Par exemple, dans le cas de financement pour l'achat de matériel ou de machines agricoles par des exploitants agricoles

ayant une certaine expérience, l'octroi d'un crédit-bail ou d'un prêt à moyen terme ne présente pas forcément plus de risques que pour les prêts à court terme si le matériel est utilisé pour garantir la transaction et s'il génère des liquidités de façon constante. Toutefois, un financement à long terme assorti de délais de grâce peut présenter de gros risques dans le cas par exemple de la création de plantations arboricoles. Le financement à long terme dépend, dans une plus large mesure, plus que le financement à court terme, de la stabilité du contexte, de l'existence d'instruments de gestion des risques spécifiques et de la possibilité de bénéficier de facilités de refinancement adéquates.

Certains investissements à long terme, tels que les systèmes d'irrigation ou les infrastructures de stockage, limitent pour les activités agricoles certains risques de production ou liés au marché; ces investissements peuvent réduire les risques liés au profil du client, entraîner une augmentation de la rentabilité et favoriser ainsi une demande future pour de nouveaux prêts, dans le but, par exemple, d'améliorer la trésorerie. Une appréciation générale des risques liés à un financement à long terme doit tenir compte des problèmes relatifs à la limitation des risques pour les investissements à terme et de leur effet sur de futures demandes supplémentaires de prêts.

Les profils de risques des exploitants agricoles individuels présentent une grande diversité concernant leurs compétences et expérience, le montant et la diversité de leurs revenus ainsi que leur capacité de remboursement et celle à offrir des garanties. Il est évident que le financement du développement d'activités déjà existantes présente moins de risques que celui d'une diversification ou de la création de nouvelles activités. La plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude de cas recherchent des exploitants agricoles qui possèdent déjà une expérience ou une formation en matière de planification des activités. L'identification de divers débouchés commerciaux et la diversité des sources de revenus constituent d'autres critères de sélection. L'existence de services de soutien, la qualité des facteurs de production, les systèmes d'irrigation et les unités de transformation des produits agricoles jouent aussi un rôle sur la rentabilité et les risques encourus par les exploitations agricoles. La plupart des fournisseurs de financement à terme opèrent en priorité dans des zones offrant de bonnes infrastructures (en tenant compte aussi des systèmes d'irrigation) et situées près des marchés ou des usines de transformation des produits agricoles.

### **10.1.2 Déterminants des coûts de fourniture de financement à terme**

Les coûts eux aussi sont liés à chaque type de situation: les coûts de transaction varient selon la densité de la population, la qualité du réseau routier et des infrastructures de communication et, pour les conditions de garantie des prêts et l'exécution des contrats, le cadre législatif et institutionnel. Dans le cas où les coûts totaux sont fonction du montant déboursé, les coûts de transaction relatifs aux prêts à terme sont, comparés aux prêts à court terme et aux micro-prêts, particulièrement avantageux. Cela peut permettre de compenser des coûts globaux plus élevés concernant l'appréciation et le suivi des prêts, les coûts liés à l'obtention de fonds nécessaires et à la constitution de provisions pour pertes.

Le montant des provisions pour pertes dépend non seulement, comme vu précédemment, des déterminants relatifs aux risques mais aussi de l'expérience et des compétences du fournisseur des services financiers. Concernant les coûts de transaction, des fournisseurs expérimentés et qui possèdent une bonne connaissance de la clientèle, des activités agricoles et des possibilités d'investissement, sont mieux placés pour évaluer les risques, sélectionner les requêtes de crédit recevables, recueillir et analyser les informations nécessaires à de meilleures conditions. Cela a pour conséquence par la suite de devoir constituer moins de provisions pour pertes et de réduire les coûts d'exploitation, mettant ainsi le prêteur dans la possibilité de consentir des prêts plus importants avec des durées plus longues et à un coût plus bas pour le client.

### **10.1.3 Une technique de financement spécifique: solution pour la gestion des risques et des coûts**

Une bonne technique de financement permet aux institutions financières rurales de définir des projets d'investissement qui offrent de bonnes chances de réussite et de gérer à un coût raisonnable les risques idiosyncrasiques relatifs aux clients. Le financement à terme requiert des compétences spécifiques pour pouvoir apprécier la stabilité dans le temps des flux de liquidités d'un emprunteur, les risques et la rentabilité relatifs aux investissements et à la qualité des garanties fournies. Les fournisseurs de prêts saisonniers qui possèdent une bonne clientèle de base et qui sont

familiarisés avec les conditions de production et de marché locales sont mieux placés pour s'engager dans des activités de financement à terme. Une formation sérieuse et l'embauche éventuelle de personnes spécialisées possédant des compétences techniques et une expérience acquise dans le domaine agricole peuvent être nécessaires.

Les techniques de financement et la création de produits financiers doivent être adaptées aux caractéristiques des clients et aux capacités du prêteur. Par exemple, les prêteurs les moins expérimentés peuvent, dans un premier temps, fournir des prêts à terme polyvalents sous forme de prêts à court terme élargis. Ces prêts limitent les problèmes liés au caractère fongible de l'argent et sont adaptés au financement d'investissements moins importants, à la fourniture de nouveaux financements à de nouveaux clients et au financement d'activités présentant des risques plus importants tel que le développement de nouvelles cultures. Des prêteurs plus expérimentés peuvent offrir des prêts pour des investissements particuliers visant à financer des investissements plus lourds qui peuvent grever les liquidités de l'exploitation agricole.

L'élaboration d'un plan de remboursement nécessite de trouver un compromis entre la préférence d'un prêteur en faveur de brèves échéances et de fréquents versements et celle d'un emprunteur pour des échéances plus longues et des versements adaptés au calendrier des activités agricoles. Des échéances plus longues et des délais de grâce améliorent les possibilités d'investissement des emprunteurs mais d'un autre côté augmentent les risques d'aléa moral et de liquidités qui pèsent sur les prêteurs. Des échéances plus courtes et des versements fréquents aggravent les coûts de transaction et peuvent mener l'emprunteur dans une situation de manque de liquidités. Les fournisseurs de financement à terme dont les activités financières produisent de bons résultats font preuve d'une grande flexibilité dans l'ajustement des barèmes de remboursement aux conditions des liquidités de chaque emprunteur et de chaque investissement, tenant compte des caractéristiques saisonnières des revenus et des dépenses.

Les prêts à terme requièrent des procédures de contrôle et de suivi. Un contact permanent entre les emprunteurs et les prêteurs permet à ces derniers de pouvoir anticiper d'éventuelles défaillances de remboursement et de faire certaines distinctions dans les causes sous-jacentes qui en sont à l'origine: aléa moral ou facteurs externes indépendants de la

responsabilité de l'emprunteur. Même si, dans les cas de non-remboursements intentionnels, il est nécessaire d'adopter une ligne de conduite rigoureuse afin de maintenir le respect des obligations liées au crédit, les effets considérables que les risques systémiques ont dans le domaine agricole nécessitent que soit appliquée une certaine flexibilité dans les cas de défaillance de remboursement dont l'origine résiderait dans des événements externes temporaires, au moins dans les cas d'emprunteurs réguliers. Afin de mettre en œuvre une telle flexibilité, les fournisseurs de financement à terme doivent pouvoir bénéficier d'une bonne base de fonds propres et pouvoir accéder à des facilités de refinancement. Les coûts engendrés peuvent être réduits par la mise en place de mécanismes de responsabilité solidaire ou par des partenariats avec les fournisseurs de matériel agricole, les industriels ou les ONG qui encourent des risques pouvant être partagés.

#### **10.1.4 Financement à terme et relation banque/client à long terme**

En adoptant une stratégie de clientèle basée sur une volonté réciproque du client et de l'institution d'entretenir une relation commerciale durable, les institutions financières rurales peuvent offrir des produits de financement à terme présentant des risques limités. Les investisseurs peuvent se constituer une expérience passée en tant qu'emprunteur et les institutions financières rurales peuvent avoir accès à des informations de première importance, ce qui entraîne une plus grande flexibilité dans le traitement des questions relatives aux garanties offertes et aux situations de défaillance de remboursement.

Une offre variée de produits renforce les liens entre les investisseurs et les institutions financières rurales: la possibilité de pouvoir obtenir un financement à terme est un moyen incitatif à maintenir de bonnes relations et une expérience passée positive avec le prêteur. Le fait de pouvoir bénéficier régulièrement de prêts à court terme pour le fonds de roulement ou pour des achats de consommation courante peut être conditionné à un paiement dans les délais des remboursements de prêts à terme. Dans la mesure où les investissements à terme tendent à réduire les risques et à améliorer la rentabilité des activités d'un client, le financement à terme peut constituer la base pour des demandes de prêts futures.

Dans une perspective dynamique, il peut être bénéfique pour les institutions financières d'ajouter de nouveaux produits de financement à terme à une gamme de produits financiers déjà existante. Une institution financière qui proposerait un «bureau central» pour toutes les demandes de prêts, qu'elles concernent les activités agricoles ou les besoins du ménage, pourrait attirer de nouveaux clients. Il faut toutefois que, pour les nouveaux emprunteurs, les critères de sélection et les exigences relatives aux garanties soient rigoureusement appliquées.

### 10.1.5 Points faibles et points forts des différents produits de financement à terme

- *Les prêts à terme* sont les instruments les plus largement diffusés parce qu'ils permettent de financer une large gamme d'investissements et qu'ils offrent une grande flexibilité concernant les modalités de versement et de remboursement. De plus, financiers et emprunteurs comprennent et maîtrisent plus facilement le concept de prêt/emprunt que ceux de crédit-bail ou de financement par prise de participation. Les principales limites de ces instruments sont des barèmes de remboursement définis sur la base de prévisions faites au moment de l'appréciation du prêt, une faculté d'adaptation aux changements limitée et la nécessité de donner en garantie des biens corporels, tout particulièrement dans les cas où la durée des opérations est plus longue ou quand les montants concernés sont importants.
- *Les contrats de location-vente* présentent l'avantage de réduire, voire d'éliminer, le besoin de garanties supplémentaires et les problèmes relatifs à la mise en place, à l'opposabilité aux tiers et à l'exécution des sûretés – l'opérateur financier est aussi le propriétaire des biens financés. L'utilisation de ces contrats est par conséquent particulièrement bien adaptée dans les pays dont le cadre législatif et institutionnel imparfait contraint impérativement d'utiliser les biens ruraux pour garantir des prêts. La création de produits de crédit-bail pour les clients informels vivant dans les zones rurales nécessite toutefois de prendre en considération plusieurs éléments. Tout d'abord, les exploitants agricoles, les institutions financières rurales et les institutions locales sont souvent peu familiarisés avec le concept de crédit-bail; introduire cette technique financière peut par conséquent entraîner une hausse des coûts liés au renforcement des capacités des actionnaires locaux. Ensuite, dans la mesure où le bien financé constitue aussi, à la fois la garantie et la source principales du remboursement des

créances locatives, le crédit-bail nécessite la mise en place de procédures de contrôle majeures, ce qui entraîne une majoration des coûts de transaction. Enfin, des dispositions légales et réglementaires peuvent réserver l'utilisation du crédit-bail au seul profit de certaines institutions financières ou créer des régimes pénalisant sur le plan fiscal.

- *Le financement par prise de participations* par d'anciens ou de nouveaux actionnaires élimine la fixation préalable de barèmes de remboursement et les coûts. Une prise de participations en tant qu'actionnaire de la part du financier réduit les problèmes d'aléa moral relatifs à l'information asymétrique et consent à l'entreprise de bénéficier de conseils de spécialistes en matière de gestion. L'une des principales limites de ce type de financement réside dans le montant élevé des coûts de transaction pour les procédures d'appréciation et de suivi. Cela limite l'utilisation de cet instrument financier pour les investissements les moins importants; cet instrument peut toutefois être particulièrement adapté au financement d'investissements à plus grande échelle dans des activités de transformation ou de commercialisation qui, à leur tour, augmentent la rentabilité des investissements agricoles. Le financement par prise de participations peut alors permettre de créer des joint ventures entre exploitants agricoles, institutions financières et sociétés agroalimentaires; des compétences spécifiques sont toutefois nécessaires, qui peuvent en limiter l'utilisation à certains fonds participatifs ou à des fonds de capital risque et à certaines institutions financières de développement.

### **10.1.6 Rôle joué par l'importance de l'institution financière sur sa capacité à s'engager dans des activités de financement à terme**

Les institutions financières rurales les plus importantes peuvent avoir quelques avantages à proposer des produits de financement terme. Elles peuvent gérer les risques systémiques en opérant une diversification de portefeuille et la quantité de prêts à terme qu'elles sont en mesure de fournir peut suffire à garantir le développement de techniques de financement spécifiques permettant de gérer les risques idiosyncrasiques. Pour les institutions financières rurales les moins importantes, il est essentiel de se créer des réseaux, de pouvoir bénéficier de facilités de refinancement (ou de fonds propres supplémentaires dans le cas de choc externe majeur) et de pouvoir disposer d'instruments de gestion

des risques. Les principaux avantages jouant en leur faveur sont la proximité créée avec leurs clients, de bonnes connaissances du contexte local et (dans les cas d'institutions financières non réglementées) une plus grande flexibilité pour introduire de nouveaux instruments financiers.

### 10.1.7 Rôle des institutions non financières

Le rôle des fournisseurs de matériel, des entreprises agroalimentaires ou des négociants agricoles en tant que fournisseurs de prestations de financement à terme aux exploitants agricoles est peu documenté, même si leur rôle en tant que source de financement saisonnier est notable. Un des rares cas observé concerne les produits agricoles périssables ou volumineux nécessitant une manutention rapide après récolte et des opérations de transformation immédiates. La fourniture d'un financement à terme par des fournisseurs de matériel ou des sociétés de transformation peut être limitée par:

- des compétences restreintes dans les procédures d'évaluation de la capacité de pouvoir recourir au crédit et de celle de remboursement des clients;
- des coûts élevés de mise en place et d'administration d'un service de gestion des prêts et d'un système de suivi;
- la possibilité limitée de pouvoir bénéficier de sources de financement à long terme;
- un manque de motivation dans le désir de fournir des produits de financement à long terme aux exploitants agricoles.

Les institutions non financières peuvent toutefois jouer un rôle important dans le cadre d'accords tripartites avec des institutions financières et des exploitants agricoles, autrement dit en instaurant un partage des risques et en offrant des prestations supplémentaires. Concernant le recouvrement des prêts et les conditions requises pour les garanties, des opérations interdépendantes peuvent être mises en œuvre afin de réduire les coûts de transaction. Ces opérations sont particulièrement efficaces dans les zones où la concurrence est limitée, à condition que les remboursements des prêts effectués par prélèvement soient calculés très clairement. L'exemple fourni par la *RBP*, aux Philippines, montre qu'une prise de participations par des exploitants agricoles dans des entreprises d'aval peut instaurer un

climat de plus grande confiance et réduire les risques de non-remboursement générés par des ventes de produits hors contrat.

### **10.1.8 Importance du soutien de la part des donateurs aux institutions financières dans l'introduction du financement à terme**

La réticence de nombreuses institutions financières rurales à s'engager dans des activités de financement à terme est due en partie aux coûts particulièrement élevés entraînés par le développement de nouveaux produits et la mise en place de bonnes pratiques, la formation, le recrutement de personnel spécialisé et la création de conditions permettant de pouvoir bénéficier de sources de financement sur une longue période. De plus, il est plus probable de constater des défaillances de paiement durant la phase initiale de lancement de nouveaux produits, durant la période où les risques sont encore mal évalués et quand l'institution financière rurale ne possède pas encore les compétences requises lui permettant d'évaluer et de gérer ces risques de façon appropriée. Plusieurs institutions financières rurales, et tout particulièrement les moins importantes, ne souhaitent pas ou ne sont pas capables d'assumer pleinement ces risques et ces coûts. De plus, le fait de ne pas toujours pouvoir bénéficier de sources de financement à long terme appropriées peut exposer les prêteurs à de gros risques de trésorerie.

Dans la phase initiale, un soutien adapté et ciblé de la part de bailleurs de fonds est tout particulièrement important. En instaurant un partage des risques et des coûts, un financement initial et une assistance technique peuvent favoriser le développement de produits de financement à terme. La plupart des institutions ayant fait l'objet d'une étude ont bénéficié d'un tel soutien. La création d'instruments de financement à terme viables améliorant les opérations financières dans les zones rurales devrait être reconnue d'utilité publique. La démonstration du caractère viable des activités de financement à terme pourrait inciter d'autres institutions financières rurales à répéter des expériences réussies. De plus, de nombreux investissements à terme ont d'importants effets positifs sur la réduction de la pauvreté et l'amélioration de la concurrence. Un soutien de la part des gouvernements et des bailleurs de fonds signifie que les coûts institutionnels occasionnés par l'apprentissage ne sont pas entièrement supportés par l'institution financière rurale ou que ces coûts ne sont pas répercutés sur les clients par le biais d'une augmentation des taux d'intérêt.

### 10.1.9 Mesures complémentaires de soutien au développement du financement à terme

Certains obstacles à la fourniture du financement à terme peuvent être évités par la mise en œuvre de bonnes techniques de crédit, la création avisée de produits et une approche basée sur l'instauration de liens étroits entre la banque et ses clients. Les cas ayant fait l'objet d'une étude montrent que le développement de portefeuilles de financement à terme nécessite également de devoir affronter les problèmes structureaux. Un cadre législatif et institutionnel favorisant les prêts garantis et l'existence d'instruments permettant de gérer et de réduire les risques systémiques comptent parmi les éléments cruciaux les plus importants.

- *Contraintes relatives aux garanties.* Des garanties substitutives telles que la mise en place de mécanismes de responsabilité solidaire, de caution ou de garantie non enregistrées sur des biens comme les terres, le matériel ou les biens ménagers peuvent être utilisées comme moyen de garantie pour les prêts à terme les moins importants. Cela est encore plus souhaitable dans le cas où il existe une relation professionnelle régulière et de longue durée entre le prêteur et l'emprunteur et quand il n'existe pas ou peu d'autres sources de financement offrant les mêmes caractéristiques. Toutefois, des prêts à terme plus importants et d'une durée plus longue, requièrent des garanties supplémentaires. De plus, quand la concurrence entre les prêteurs se fait plus intense, l'utilisation de garanties non traditionnelles peut causer des problèmes si les clients décident de donner en garantie un même bien à plusieurs prêteurs différents. Le développement de petits portefeuilles de prêts à terme locaux ont besoin d'un contexte favorable à la réalisation d'opérations garanties. Les modalités des prêts (montants, échéances, délais de grâce et taux d'intérêt) dépendent de l'existence ou non de garanties et des qualités de ces dernières. Dans de nombreux pays en développement, les limitations légales, réglementaires et institutionnelles qui pèsent sur la mise en place, l'opposabilité aux tiers et l'exécution des sûretés restreignent l'utilisation des biens ruraux en tant que biens donnés en garantie et il convient de se pencher sur ces limitations le plus rapidement possible.
- *Gestion des risques systémiques.* La demande en faveur du financement à terme dépend de la capacité d'un investisseur à affronter et gérer les risques systémiques. Des systèmes d'irrigation et des installations de stockage ainsi que la disponibilité et la qualité des produits chimiques,

du matériel végétal ou d'animaux reproducteurs améliorent la résilience des exploitants agricoles. Pour les investisseurs et les institutions financières, des chocs externes majeurs, comme les cas de sécheresse ou une chute des prix, sont également difficiles à gérer au niveau local et ils peuvent entraîner le recours à des outils financiers spécifiques de gestion des risques comme l'assurance agricole. Des instruments financiers innovants tels que les assurances récolte indexées et basées sur les conditions locales semblent des instruments prometteurs pour la gestion des risques liés aux événements climatiques et ils permettent d'éviter les inconvénients des assurances récolte traditionnelles. Il faut toutefois noter que, dans les pays en développement, la mise en pratique de ces instruments est encore plutôt limitée.

## 10.2 RECOMMANDATIONS AUX INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Au regard des expériences des institutions ayant fait l'objet d'une étude, il est possible de donner quelques recommandations en vue de la création d'un portefeuille de financement à terme avec des coûts et des risques raisonnables.

### 10.2.1 Règles générales pour le développement d'un portefeuille de financement à terme

- *Adopter une stratégie de développement à long terme*: la mise en place du financement à terme doit s'intégrer dans une stratégie plus globale à long terme, en envisageant les avantages potentiellement tirés eux aussi à long terme. Il est primordial d'investir dans des études de marché, la création de nouveaux produits, le financement de technologies, la formation du personnel, l'adaptation des systèmes d'information de gestion, etc., tout en tenant compte du fait que ces investissements nécessitent de longues périodes d'amortissement.
- *Adopter une approche progressive* pour mettre en place et développer le financement à terme de façon à étaler les coûts liés à la phase de création et à réduire les pertes initiales au moment de la mise en place des compétences et des procédures. Commencer par opérer des prêts à court terme de façon à se familiariser avec les conditions de production et de marché locales et à constituer une clientèle de base viable. Accorder, dans un

premier temps, des prêts à des emprunteurs déjà existants et n'en accorder à de nouveaux clients que quand les techniques de financement ont été bien mises au point. Proposer des prêts à terme polyvalents, sur la base de la trésorerie existante de l'exploitation agricole, avant de proposer des prêts à terme pour des investissements spécifiques qui pourront être remboursés en partie ou en totalité sur la base de la différence positive de trésorerie générée par les nouveaux investissements.

- *Proposer une large gamme de produits financiers*, y compris des facilités de dépôt, des prêts à court terme ou des produits d'épargne associés à des prêts, dans le cadre d'une relation de clientèle entre banque et client basée sur le long terme. Cela permet aux clients d'avoir une approche progressive des prêts à terme et de constituer un capital pour le financement de création d'activités ou le paiement des sommes de remboursement. S'assurer que les clients puissent disposer d'un fonds de roulement satisfaisant pour les opérations et la maintenance relatives à l'investissement. La fourniture de prêts d'urgence peut permettre d'équilibrer la trésorerie de l'exploitation agricole et de faire face à des événements dommageables.

### **10.2.2 Recommandations particulières pour la création de produits et la mise en place de techniques financières**

- *Se concentrer sur le développement d'activités déjà existantes* et le développement de techniques confirmées pour lesquelles des services de soutien existent. N'accorder un financement pour de nouvelles activités qu'aux emprunteurs réguliers ou qu'à ceux possédant une trésorerie stable, diversifiée et des biens appropriés pouvant être donnés en garantie. Envisager une offre de prêts à terme polyvalents et/ou des produits d'épargne à terme pour diversifier les investissements.
- *Éviter des produits de crédit standardisés* basés sur des modèles de trésorerie ou des investissements à terme particuliers concernant des prêts à terme fournis à de petits emprunteurs ou des emprunteurs informels. Faire une appréciation de la capacité de remboursement sur la base d'une évaluation complète de toutes les sources de revenus et de toutes les dépenses liées aux activités et au ménage agricoles et en évaluer les qualités de régularité. Établir des prévisions de trésorerie de l'exploitation agricole sur la base de données courantes, tout particulièrement dans le cas de nouveaux emprunteurs; pour les emprunteurs réguliers, les critères de prévision peuvent être assouplis. Ajuster le plus précisément possible les barèmes de

remboursement aux prévisions de revenu de l'exploitation agricole et des liquidités (marge) générée par l'investissement. Eviter des délais de grâce trop longs et prévoir le paiement d'intérêts (de retard).

- *Prix des prêts à terme selon le type de client*: les clients peuvent être classés en différentes catégories de risques selon leur expérience, leur passé financier en qualité de débiteur, leur capacité à pouvoir fournir des acomptes et leur capacité à offrir des biens en garantie. Les clients réguliers doivent pouvoir bénéficier de taux d'intérêt plus bas.
- *Faire preuve de flexibilité en matière de garantie*: développer autant que possible l'utilisation de garanties substitutives pour les prêts à terme les moins importants et aider les nouveaux exploitants agricoles par le biais d'incitations relatives aux remboursements; ces dernières peuvent prendre la forme d'une possibilité de bénéficier de prêts futurs à des conditions plus avantageuses, de l'exercice d'une pression collective et d'un nantissement de biens appartenant à l'emprunteur et présentant pour lui une grande valeur sur le plan personnel et économique. Prendre en considération l'expérience, les compétences, le passé financier en tant qu'emprunteur et une trésorerie solide comme garanties substitutives partielles pour les garanties fournies. Dans le cas de prêts plus importants et d'une durée plus longue, combiner garanties traditionnelles et garanties substitutives.
- *Prendre en considération la technique du bail financier avec clause de rachat* pour le financement à moyen terme de matériel quand la fourniture de prêts à terme est impossible à cause de limitations législatives ou réglementaires et quand le cadre réglementaire ou fiscal n'est pas trop défavorable au crédit-bail.
- *Créer des partenariats avec des institutions non financières*: passer des accords avec des fournisseurs de matériel afin d'assurer la formation des clients, de garantir un service après-vente, d'effectuer un suivi des clients et des achats en gros de matériel. S'assurer que les fournisseurs prennent en charge une part du risque liée au crédit, par exemple par le biais de paiements échelonnés calculés en fonction du comportement du client vis-à-vis des remboursements. Passer des accords avec les organisations agricoles, les autorités locales et les ONG pour le contrôle et l'examen au cas par cas des clients, la mise en œuvre d'une pression collective, de services de vulgarisation et de conseils commerciaux. Coopérer avec les gouvernements locaux pour assurer la mise en place d'infrastructures complémentaires profitant aux investissements tels que le réseau routier, les installations d'irrigation ou les infrastructures commerciales.

Négocier des accords avec les sociétés de transformation de produits agricoles afin de créer des canaux commerciaux durables pour la production des produits et la disponibilité des facteurs de production et d'une assistance technique; les accords de ce type pourraient aussi prendre la forme de remboursements de prêt en nature.

### 10.3 MESURES DE SOUTIEN DE LA PART DES GOUVERNEMENTS ET DES DONATEURS

Les gouvernements et les donateurs disposent principalement de deux voies pour encourager la fourniture de financement à terme:

- soutenir les institutions financières par le biais d'une assistance technique et financière pour la création et l'introduction de nouveaux produits financiers et de nouvelles techniques financières;
- mettre en œuvre des politiques cohérentes et des mesures complémentaires afin de créer un contexte économique, politique et institutionnel favorable et de renforcer la demande réelle en faveur de ce type de financement.

#### 10.3.1 Soutien direct aux institutions financières

##### *Apporter un soutien pour les produits innovants*

Les institutions financières doivent pouvoir bénéficier d'un soutien pour la création de produits de financement – à terme à travers une assistance technique – afin de:

- diffuser de bonnes pratiques au niveau international pour la création de produits de financement à terme et pour le financement de technologies, par exemple par la publication d'études de cas, de matériel de formation, d'ateliers au niveau international et d'échange de personnel;
- développer et tester des prototypes de produits de prêts à terme ou des produits de crédit-bail;
- former des agents chargés des prêts et les membres des comités de crédit pour l'appréciation des dossiers de prêt ou des dossiers de crédit-bail ainsi que pour la comptabilité, la gestion financière et le contrôle interne afin

- d'assurer une gestion professionnelle et efficace des opérations des institutions financières rurales dans leur phase de création ou de consolidation;
- renforcer les capacités du personnel sur les questions légales, réglementaires et fiscales pour les institutions financières rurales intéressées par les activités de crédit-bail;
  - adapter les systèmes d'information de gestion de façon à améliorer la tenue d'un historique des prêts ou du crédit-bail pour chaque client et surtout pour améliorer la gestion des portefeuilles;
  - passer des accords avec des institutions non financières comme les fournisseurs de matériel, les ONG et les autorités locales.

### *Mobilisation de sources de financement à long terme*

Une aide financière sous la forme de prêts secondaires ou d'apports de capitaux permet aux institutions financières qui entendent fournir des produits de financement à terme de se concentrer sur une gestion rentable des activités. Une aide financière consentie pour les coûts de financement peut être justifiée dans la mesure où elle permet d'aider les institutions financières rurales à supporter les risques courus initiaux très élevés et les coûts de transaction. Une aide de ce type doit être progressive, prendre en considération le rendement et limitée dans le temps. Elle peut se révéler plus efficace si elle est accompagnée d'une assistance technique compatible avec les principes énoncés précédemment.

Une fois que le développement des techniques de financement a été porté à son terme avec succès, les institutions financières rurales peuvent bénéficier d'une aide afin de diversifier leurs emprunts en ayant accès aux sources de financement de type commercial. Une aide peut intervenir dans les domaines suivants:

- renforcer les compétences de gestion de trésorerie des institutions financières rurales;
- créer des fonds de liquidités communs, en créant, par exemple, des associations ou des fédérations entre des institutions similaires;
- bénéficier d'une assistance pour la création de produits d'épargne à terme et liés à un prêt;
- fournir des mécanismes de garantie permettant de bénéficier de facilités de crédit de la part des banques commerciales et d'avoir accès aux marchés de capitaux par le biais d'obligations et autres produits dérivés;

- investir dans les capitaux propres afin de renforcer le capital de base des institutions financières rurales en facilitant l'accès aux emprunts de type commercial ou à d'autres instruments de crédit.

Assurer des facilités de refinancement à long terme aux institutions financières déjà existantes peut se révéler important dans les situations suivantes:

- les capitaux de marché ne génèrent pas des sources de financement à long terme adéquates pour financer des prêts de longue durée nécessaires pour les investissements à terme;
- de petites institutions financières possédant des techniques de financement viables ne peuvent pas avoir accès à des sources de financement adéquates sur les marchés leur permettant de développer leurs activités de financement à terme, par exemple à cause de limitations réglementaires.

Dans ces cas, le coût du financement doit suivre les taux de marché afin de ne pas décourager le développement de sources de financement commerciales, et les institutions financières devraient aussi supporter tous les risques de crédit. Cette mesure de soutien devrait faire l'objet d'un contrôle très strict et n'être mise en application que pour les institutions financières bien gérées possédant un capital solide et un portefeuille fiable et solide.

### **10.3.2 Mesures visant à créer un contexte favorable et à favoriser la demande**

Un soutien aux institutions financières pour développer des produits de financement à terme est plus efficace quand il est fourni au sein d'une stratégie globale de développement rural. Les domaines particulièrement importants pour des actions gouvernementales ou pour un soutien de la part des donateurs sont les suivants:

#### *Assurer des politiques macroéconomiques et sectorielles solides et cohérentes*

Des taux d'intérêt et des taux d'inflation faibles et constants, ainsi que des taux de change des devises étrangères raisonnables, sont les conditions préalables à la fourniture de financement à terme et en faveur d'un secteur agricole prospère. Des mesures visant à améliorer la fourniture de financement

rural par la création d'institutions financières se révèlent inefficaces si les tendances urbaines ou des taux d'inflation élevés entraînent une limitation de la demande. En instaurant le dialogue et en fournissant une assistance technique (comme la tenue d'ateliers pour les actionnaires et des études sectorielles), les donateurs peuvent apporter leur soutien pour définir des politiques et suggérer des réformes.

### *Améliorer le cadre législatif et institutionnel concernant les prêts garantis*

Des réformes législatives et institutionnelles qui améliorent la création, l'opposabilité aux tiers et l'exécution des sûretés présentent certainement des avantages à long terme en matière de développement de financement à terme, et ce malgré la contrainte de longue durée imposée. Des mesures clés devraient prévoir des réformes législatives et institutionnelles qui permettent d'élargir l'éventail des biens qui peuvent être donnés en garantie, y compris les biens meubles tels que le matériel, le bétail, les récoltes, les stocks et les créances. Les systèmes d'enregistrement pour la tenue d'un registre des sûretés concernant les biens meubles et immeubles devraient être réorganisés afin d'en améliorer l'efficacité et l'opérationnalité et afin de réduire le coût d'accès aux informations. Cela peut nécessiter l'informatisation des registres et la mise en place d'un nouveau système de classement. Enfin, des dispositions légales et des procédures administratives doivent être modifiées afin d'assurer une bonne exécution des contrats et la saisie des biens donnés en garantie.

Dans les cas où il existe de bonnes bases culturelles et institutionnelles pour les marchés des terres agricoles, une loi sur les hypothèques pourrait favoriser le développement des instruments de marché de capitaux comme la titrisation des hypothèques foncières ou d'autres types de garanties basées sur les actifs. Cela permettrait, pour la valorisation des terres et la création de cultures pérennes, de bénéficier de nouvelles sources de financement à long terme pour le refinancement des prêts.

### *Développer les produits de crédit-bail*

Le développement de produits de crédit-bail permet de disposer d'un instrument de financement alternatif; cela requiert de modifier certaines dispositions légales afin de réaliser une saisie rapide et simple des biens

objet du crédit-bail et de modifier également les dispositions légales et fiscales qui pénalisent les activités de crédit-bail. Les limitations qui visent à empêcher certains intermédiaires financiers ou fournisseurs de matériel à fournir des prestations de crédit-bail devraient être supprimées, comme devraient l'être celles qui obligent les banques exerçant des activités de crédit-bail à ouvrir des filiales. Les réformes légales devraient être complétées par un renforcement des capacités des institutions locales (par exemple tribunaux, police, etc.).

### *Améliorer les infrastructures rurales*

Les investissements dans les infrastructures rurales (infrastructures routières, commerciales ou de communication) améliorent le rendement des activités agricoles, réduisent les coûts de transaction et stimulent la demande en faveur du financement à terme. Les systèmes d'irrigation et de drainage réduisent les possibilités de voir les exploitants agricoles exposés aux risques climatiques et favorisent les possibilités de diversification et d'intensification des activités.

Ces mesures stimulent également les investissements privés et améliorent la viabilité du financement à terme. Dans les zones rurales marginales, elles peuvent servir d'élément déclencheur et ouvrir la voie au développement des activités financières. Des approches innovantes visant la combinaison de différentes sources de financement doivent être explorées, en prenant en considération les exploitants agricoles et les communautés locales, les investisseurs commerciaux et les fonds publics.

### *Apporter un soutien à l'innovation et à la diversification agricole*

Dans la mesure où elles peuvent présenter d'importants risques pour les institutions financières rurales, l'introduction de nouvelles technologies peut requérir un soutien initial en termes de formation ou de financement. Cela vaut également pour les nouvelles entreprises qui nécessitent une mise de fonds de capital initiale. Il est souvent nécessaire de devoir créer des technologies adaptées aux petits exploitants agricoles à vocation commerciale et d'en tester l'adéquation. Une fois la faisabilité économique et technique vérifiée, les institutions financières rurales peuvent se lancer dans le financement de nouvelles activités ou technologies. Les gouvernements et les donateurs peuvent alors apporter leur soutien à la création d'une

chaîne logistique dans le secteur privé qui vise la fourniture de facteurs de production et de biens d'investissement dans le but de pouvoir disposer de technologies fiables et à faible coût et de services de soutien les concernant.

### *Renforcer les activités d'aval*

Les institutions de financement pour le développement peuvent fournir un financement de capital, des crédits à long terme et des prêts secondaires aux petites et moyennes sociétés de transformation de produits agricoles, avec pour conséquence des retombées sur les investissements agricoles. Le financement de capital, combiné avec des instruments de crédit à long terme, peut aussi être utilisé afin de capitaliser des joint ventures agroalimentaires, d'exploitations agricoles, de travailleurs agricoles ou d'institutions financières.

### *Améliorer l'accès aux informations*

Les systèmes d'information relatifs aux marchés, aux études de marché pour la diversification et aux informations sur les nouvelles technologies et les systèmes de données agricoles aident les exploitants agricoles et les institutions financières rurales à définir des possibilités d'investissements rentables et à apprécier les risques et les tendances du marché. Les institutions financières rurales tireraient aussi avantage de systèmes d'information concernant les emprunteurs, comme les centres d'informations sur la solvabilité des emprunteurs. Les bailleurs de fonds pourraient renforcer la capacité des opérateurs du secteur privé, des ministères et des organisations de la société civile à mener des études de marché et de prix des produits agricoles. Cela entraînerait une meilleure information à la base des décisions prises par les investisseurs et les institutions financières rurales. Les services de vulgarisation et les conseils en matière de commerce agricole augmentent la capacité des exploitants agricoles à adopter de bonnes pratiques agricoles et à améliorer leurs activités et leurs compétences en gestion financière.

### *Mettre à disposition des outils de gestion des risques*

Les gouvernements et les donateurs peuvent fournir des financements initiaux et une assistance technique pour tester l'introduction d'une assurance récolte ou d'une assurance pour le bétail basée sur des index ou sur les différentes zones rurales (création de contrat, sélection d'indicateurs pertinents, gestion des données, etc.).

Les fluctuations cycliques des prix constituent une des plus importantes limites que connaît le financement à terme et elles ne peuvent pas être gérées par des instruments de gestion à court terme des risques liés aux prix tels que les options de vente, les contrats à terme ou les opérations de couverture contre les risques à terme. La recherche de nouvelles approches et de nouveaux instruments visant à gérer les fluctuations cycliques de prix sont essentielles afin d'élargir le financement à terme au plus grand nombre de produits agricoles.

## GLOSSAIRE

Aléa	Risque ne pouvant être évalué.
Aléa moral	Risque d'un changement d'attitude de la part de l'emprunteur après la signature d'un contrat, comme par exemple un risque accru de non-remboursement par négligence, incompetence, manque de prudence, détournement des fonds ou volonté de ne pas rembourser.
Antisélection	<p><i>Prêts</i>: Un manque d'informations ne permet pas au prêteur de distinguer les risques réels relatifs à différents emprunteurs ou investissements. Afin de se protéger contre des pertes potentielles, le prêteur peut pratiquer un taux d'intérêt plus élevé que le taux de rendement des souscripteurs les moins rentables mais présentant aussi des risques les moins élevés. Cela permet au prêteur de détenir un portefeuille de clients présentant des risques élevés et s'acquittant des primes de risques sans difficultés particulières.</p> <p><i>Assurance</i>: Tendance des clients ne pouvant assumer les risques à demander ou à renouveler une assurance alors qu'ils sont exposés à de probables pertes pour un montant supérieur aux primes alors que des particuliers encourant des risques peu élevés ne peuvent pas bénéficier d'une assurance. L'antisélection se vérifie quand l'assuré est en possession d'informations que l'assureur ne possède pas.</p>
Coefficient d'endettement	Le ratio obtenu entre les dettes et le capital d'une entreprise.
Coefficient de récupération du capital	Ce coefficient convertit la valeur effective d'un prêt en plusieurs paiements d'un montant égal nécessaires au recouvrement du prêt principal augmenté des intérêts cumulés sur une certaine durée. On l'appelle aussi «coefficient d'actualisation».
Complémentarité	Prêts complémentaires fournis par les institutions financières quand les risques liés au crédit sont en partie couverts par des accords de garantie.
Créance résiduelle	Privilège sur le partage des gains après un remboursement des dettes.

Gage	Une transmission de propriété conditionnelle comme garantie de remboursement d'un prêt, prouvée par un document légal enregistré. A la différence d'une hypothèque, dans certains systèmes juridiques, un gage ne concerne que certains biens personnels.
Hypothèque	Une transmission de propriété conditionnelle comme garantie de remboursement d'un prêt, prouvée par un document légal enregistré.
Information asymétrique	Cas où, dans le cadre de relations économiques, une partie (par ex., un mandaté) détient plus d'information que l'autre partie (par ex., un mandataire). L'emprunteur possède de meilleures informations que le prêteur concernant les risques d'un investissement donné. L'information asymétrique qui touche l'intention de l'emprunteur de faire usage ou de rembourser le prêt comme concordé, peut accroître l'effet d'antisélection et d'aléa de moralité si l'exécution des contrats ne peut être faite à un coût raisonnable.
Intégration verticale	Intégration des différentes étapes de production, de transformation et de commercialisation dans une chaîne de production de produits. Elle peut se réaliser par des contrats acheteur/fournisseur ou par des entreprises communes et un contrôle placés sous une gestion conjointe.
Investissement global	Investissements qui sont indivisibles et ne peuvent pas être développés, c'est-à-dire qui exigent une somme forfaitaire très importante pour leur réalisation.
Nantissement/Bien donné en garantie	Un bien, réel ou personnel, détenu par l'emprunteur, qui sert de garantie au remboursement d'un prêt. L'emprunteur risque de perdre le bien si le prêt n'est pas remboursé selon les modalités contractuelles. Prend aussi le nom de «sûretés».
Opérations de couverture	Se positionner sur les marchés à terme au lieu de se positionner sur les marchés au comptant afin de réduire les risques d'une perte financière provenant d'un brusque changement défavorable des prix.
Option de vente	Option qui donne le droit au bailleur, mais pas l'obligation, de vendre une certaine quantité de produits à un prix convenu à tout moment jusqu'à expiration de la durée de l'option. Une option de vente est prise pour se protéger contre une baisse des prix. L'acquéreur paie une prime au vendeur de l'option.
Premier et second rang	Le premier rang se réfère au crédit au détail, c'est-à-dire à la fourniture de services financiers aux clients. Le second rang est un crédit en bloc, c'est-à-dire la fourniture de facilités de refinancement à des prêteurs de premier rang pour un financement continu assuré aux clients.
Prime de risque	Intérêt complémentaire exigé par le prêteur pour compenser un risque de non-remboursement de la part de l'emprunteur.

---

Provision pour pertes sur prêt	Affectation d'une somme pour une période donnée pour provision pour risque de perte liée aux prêts de façon à se protéger contre d'éventuelles défaillances de remboursement.
Risque	Probabilité quantifiable de changements des paramètres qui portent à des pertes ou une baisse de profits.
Risque de trésorerie	Disparité entre les modalités (montants, durée et coûts) régissant les actifs (prêts) et les dettes (sources de financement).
Risques systémiques	Risques qui touchent un large ensemble d'acteurs, tels que les habitants d'une région, les producteurs agricoles ou les institutions financières. Les risques systémiques sont liés à une possibilité d'accumulation de pertes survenant à la suite d'un évènement qui déclenche une série de pertes successives avec un effet boule de neige sur les institutions ou les marchés faisant partie d'un système.



## BIBLIOGRAPHIE

**Adams, D.W.** 1995. From Agricultural Credit to Rural Finance, *Quarterly Journal of International Agriculture*. Vol. 34, No. 2, pp. 109-120.

**Adams, D.W., Graham, D.H. et von Pischke, J.D.** (éd.). 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Westview Press, Boulder, CO.

**Alvarado, J., Galarza, R. et Cajalvica, J.** 1999. *Microcrédit-bail Agrario: Un nuevo producto de la Asociación Ecuménica de Desarrollo*. Panel IV: Caso de Estudio Prácticas Prometedoras en Desarrollo de Nuevos Productos. Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.

**Andriantsivaliana, U. et Fraslin, J.H.** 2002. *La Location Vente Mutualiste*. Contribution au séminaire Le financement de l'Agriculture familiale dans le contexte de libéralisation: Quelle contribution de la microfinance? CIRAD, CERISE, CTA, Dakar.

**Balkenhol, B. et Schutte, H.** 2001. *Collateral, Collateral Law and Collateral Substitutes*, 2ème édition, Document de travail No. 26, Social Finance Programme. Bureau international du travail, Genève.

**Birbuet Díaz, G.** 2001. *Tecnologías de Crédito Aplicables al Área Rural*. Foro de Microfinanzas. Communication pour l'Office allemand de la coopération technique (GTZ) - Proyecto Sistema Financiero Rural (SFR)/Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF), World Council of Credit Unions (WOCCU). La Fundación para la Producción (FUNDA-PRO), La Paz.

**Bisa S.A. Agente de Bolsa.** 2001a. *El Crédito-bail en Entidades Microfinancieras*. Departamento de Asesoría Financiero. Etude réalisée pour GTZ/FONDESIF. La Paz. (disponible sur le site: <http://www.fondesif.gov.bo/>)

**Bisa S.A. Agente de Bolsa.** 2001b. *Financiamiento a Largo Plazo para la MiPyMe* (micro, pequeña y mediana empresa). Etude réalisée pour la GTZ. La Paz. (disponible sur le site: <http://www.fondesif.gov.bo/>)

**Bryla, E., Dana, J., Hess, U. et Varangis, P.** 2003. *The Use of Price and Weather Risk Management Instruments*. Communication présentée à l'USAID/WOCCU International Conference on Best Practices: Paving the Way Forward in Rural Finance. Washington, D.C. (disponible sur le site: <http://www.basis.wisc.edu/rfc/literature.html>)

**Buchenau, J.** 2003. *Innovative Products and Adaptations for Rural Finance*. Communication présentée à l'USAID/WOCCU International Conference on Best Practices: Paving the Way Forward in Rural Finance, Washington, D.C. (disponible sur le site: <http://www.basis.wisc.edu/rfc/literature.html>)

**Bureau international du travail (BIT).** 2001. *Securing Small Loans: The Transaction Costs of Taking Collateral*. Social Finance Unit. Genève.

**Caprio, G., Jr. et Demirgüç-Kunt, A.** 1997. *The Role of Long-Term Finance: Theory and Evidence*. Policy Research Department. Banque mondiale, Washington, D.C.

**Coffey, E.** 1998. *Agricultural Finance: Getting the Policies Right*. FAO/GTZ Agricultural Finance Revisited (AFR) No. 2. Rome.

**Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP).** 2001. *Microfinance, Grants, and Non-Financial Responses to Poverty Reduction: Where Does Microcredit Fit?* Focus Note No. 20. Washington, D.C.

**Dercon, S.** 2001. *Income Risk, Coping Strategies and Safety Nets*. Centre for Study of African Economics. Oxford University, Oxford.

**Dupleich, M.** 2000. *The Microleasing Programme*. ANED Development Department, La Paz.

**Ehrhard, M.** 1999. *Long-term Housing Loans to Low and Medium Income Households in Bosnia and Herzegovina; The Experience of Developing an Appropriate Credit Technology*. LFS Working Paper No. 5. Luso Financial Systems, Hambourg.

**FAO et GTZ.** 1998. *Agricultural Finance Revisited: Why?* FAO, GTZ Agricultural Finance Revisited (AFR) No. 1. Rome.

**Fiebig, M.** 2001. *Prudential Regulation and Supervision for Agricultural Finance*. FAO, GTZ Agricultural Finance Revisited (AFR) No. 5. Rome.

**Fleisig, H.W.** 1995a. *Limits to Lending for Movable Property in Latin American Countries: Possible Implications for Mexico*. Paper presented at the Conference on Commercial Relations: Secured Transactions and Registry Systems. Hermosillo, Sonora, Mexique.

**Fleisig, H.W.** 1995b. *The Right to Borrow: Legal and Regulatory Barriers that Limit Access to Credit by Small Farms and Businesses*. Center for Economic Analysis of Law (CEAL), Washington, D.C.

**Fleisig, H.W., Aguilar, J.C. et de la Peña, N.** 1994. *How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Bolivia*. Report 13873-BO. Banque mondiale, Washington, D.C.

**Fleisig, H.W. et de la Peña, N.** 2003. *Legal and Regulatory Requirements for Effective Rural Financial Markets*. Communication présentée à l'USAID/WOCCU International Conference on Best Practices: Paving the Way Forward in Rural Finance, Washington, D.C. (disponible sur le site: <http://www.basis.wisc.edu/rfc/literature.html>)

**Fonds international de développement agricole (FIDA).** 2000. *Agricultural Development Bank Reform*, par Seibel, H.D. Communication Rural Finance No. A 7a. Rome.

**Fuentes, G.A.** 1996. The Use of Village Agents in Rural Credit Delivery. *Journal of Development Studies*. Vol. 33, No. 2, pp. 188-209.

**Galindo, A. et Miller, M.** 2001. *Can Credit Registries Reduce Credit Constraints? Empirical Evidence on the Role of Credit Registries in Firm Investment Decisions*. Research Department. Banque inter-américaine de développement, Washington, D.C.

**Gallardo, J.** 1997. *Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises*. Policy Research Working Paper No. 1857. Banque mondiale, Washington, D.C.

**Giehler, T.** 1999. *Sources of Funds for Agricultural Lending*. FAO, GTZ Agricultural Finance Revisited (AFR) No. 4. Rome.

**Gonzales Vega, C.** 2003. *Deepening Rural Financial Markets: Macroeconomic, Policy and Political Dimensions*. Communication présentée à l'USAID/WOCCU International Conference on Best Practices: Paving the Way Forward in Rural Finance, Washington, D.C. (disponible sur le site: <http://www.basis.wisc.edu/rfc/literature.html>)

**Gudger, M.** 1998. *Credit Guarantees: An Assessment of the State of Knowledge and New Avenues of Research*. Bulletin des services agricoles de la FAO 129. Rome.

**Hazell, P., Pomareda, C. et Valdes, A.** 1986. *Crop Insurance for Agricultural Development: Issues and Experience*. The John Hopkins University Press, Baltimore, MD.

**Jabbar, M.A., Ehui, S.K. et Von Kaufmann, R.** 2002. Supply and Demand for Livestock Credit in Sub-Saharan Africa: Lessons for Designing New Credit Schemes. *World Development* Vol. 30 No. 6 pp. 1029-1042.

**Jappelli, T. et Pagano, M.** 1999. *Information Sharing in Credit Markets: International Evidence*. Working Document R-371, Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.

**Klein, B., Meyer, R.L., Hannig, A., Burnett, J. et Fiebig, M.** 1999. *Better Practices in Agricultural Lending*. FAO, GTZ Agricultural Finance Revisited (AFR) No. 3. Rome.

**LeBrun, M.** 1998. *Financement de l'irrigation*. Communication présentée à la FAO/International Programme for Technology and Research in Irrigation and Drainage (IPTRID) Atelier sur le transfert technologique en matière d'irrigation en soutien à la sécurité alimentaire.

**Ledgerwood, J.** 1998. *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*. Sustainable Banking with the Poor. Banque mondiale, Washington, D.C.

**Levitsky, J.** 1996. *Best Practice in Credit Guarantee Schemes*, Communication présentée à la table ronde Credit Guarantee Systems: International Experience and Lessons for Latin America and the Caribbean. Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.

**Meyer, R.L. et Nagarajan, G.** 1996. *Credit Guarantee Schemes for Developing Countries: Theory, Design and Evaluation*. Rapport préparé par la US Agency for International Development. Washington, D.C.

**Mutesasira, L.K., Osinde, S. et Mule, N.R.** 2001. *Potential for Crédit-bail Products: Asset Financing for Micro- and Small Businesses in Tanzania and Uganda*. MicroSave-Africa, Nairobi.

**Nieuwoudt, W.L. et Vink, N.** 1995. Financing of land purchase by small-scale farmers. *Development Southern Africa*, Vol. 12, No. 4, pp. 509-517.

**Rutherford, S.** 2000. *The Poor and their Money*. Department for International Development (DFID), Londres.

**Schmidt, R.H. et Zeitinger, C.P.** 1994. *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*. Internationales Promotionszentrum am Fachbereich (IPC), Frankfurt.

**Simms, P.** 1997. Land Redistribution in South Africa – Some Practical Lessons. In Bauer, L. (éd.). *Proceedings of the 11th International Farm Management Congress* Vol. 1. International Farm Management Association and The Canadian Farm Business Management Council, Olds, Alberta, Canada.

**Skees, J.** 2003. *Risk Management Challenges in Rural Financial Markets: Blending Risk Management Innovations with Rural Finance*. Communication présentée à l'USAID/WOCCU International Conference on Best Practices: Paving the Way Forward in Rural Finance, Washington, D.C. (disponible sur le site: <http://www.basis.wisc.edu/rfc/literature.html>)

**Skees, J., Hazell, P. et Miranda, M.** 1999. *New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries*. Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI), Washington, D.C.

**Smith, L.E.D., Stockbridge, M. et Lohano, H.R.** 1999. Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions Between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh. *World Development*, Vol. 27, No. 2, pp. 403-418.

**Vigano, L.** 2002. *Rural Credit Guarantee Funds: Best Practices, International Experiences and the Case of the NENA Region*. Fondazione Giordano Dell'Amore, Milan.

**Westley, G.D.** 2003. *Equipment Leasing and Lending. A Guide for Microfinance*. Best Practices Series. Sustainable Development Department. Banque interaméricaine de développement, Washington, D.C.

**Wright, G.A.N.** 1998. *Beyond Basic Credit and Savings: Developing New Financial Service Products for the Poor*. MicroSave Africa, Nairobi, Kenya. (disponible sur le site: <http://www.MicroSave-Africa.com>)

**Wright, G.A.N., Brand, M., Northrip, Z., Cohen, M., McCord, M. et Helms, B.** 2001. *Key questions that should precede new product development*. Communication No. 9. MicroSave Africa, Nairobi, Kenya. (disponible sur le site: <http://www.MicroSave-Africa.com>)

**Yaron, J., McDonald, P.B., Jr. et Piprek, L.G.** 1997. *Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices*. Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs Series 14. Banque mondiale, Washington, D.C.

**Zeller, M., Schrieder, G., von Braun, J. et Heidhues, F.** 1997. *Rural Finance for Food Security for the Poor: Implications for Policy and Research*. Food Policy Review No. 4. Washington, D.C. Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI).

**Zeller, M.** 2001. On the Safety Net Role of Micro-finance for Income and Consumption smoothing. In: Lustig, N. (éd.). 2001. *Shielding the poor: Social protection in developing countries*, pp. 217-237. Washington, D.C. The Brookings Institution et Banque interaméricaine de développement.

**Zeller, M. et Meyer, R.L.** (éd). 2002. *The triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*. Johns Hopkins University Press, Baltimore et Londres, décembre 2002.







ISBN 978-92-5-207224-9



9 789252 072249  
Y5565F/1/04.12