



Åke Olofsson

*Service de la gestion, de la commercialisation
et des finances agricoles*

FAO

Åke Olofsson vient d'un milieu d'agriculture à petite échelle et de foresterie dans le nord de la Suède. Après quelques années de travail dans le secteur bancaire, il a commencé à la FAO comme expert associé en 1987. Depuis 1991, il est chargé des finances rurales dans la Division des systèmes de soutien à l'agriculture de la FAO. Il travaille essentiellement dans les pays francophones d'Afrique et a beaucoup voyagé dans la région. Ces dernières années, il a également commencé à couvrir les pays d'Europe centrale et d'Asie. Parallèlement à son travail global sur la finance agricole et rurale, il est aussi le fonctionnaire technique chargé des problèmes d'assurance pour les cultures et l'agriculture. De plus, Åke est actuellement le gestionnaire du Centre d'Apprentissage de Finance Rurale (CAFR), un site Internet qui fournit des informations pour le renforcement des capacités dans le domaine de la finance rurale.

Services financiers et développement rural



L'argent nous concerne tous. Il facilite les échanges commerciaux et il convient bien à la constitution de réserves pour l'avenir. Partout dans le monde, des transactions commerciales sont conclues et les personnes qui y sont engagées ont un besoin croissant de gestion de l'argent. Quelquefois, ces personnes réalisent des bénéfices, d'autres fois elles n'ont pas assez d'argent et, à d'autres moments encore, elles peuvent avoir besoin de ressources importantes très rapidement. Pour gérer leur argent, elles feront éventuellement appel à une aide extérieure. C'est ce que l'on entend habituellement par avoir besoin d'un service financier. Les services financiers les plus répandus sont l'épargne et le dépôt, le prêt, le crédit et les facilités de virement. Ils peuvent être offerts par un large éventail d'acteurs, allant du prêteur sur gages villageois aux grandes banques multinationales. Rares sont les entrepreneurs – qu'ils soient agriculteurs, forgerons, coiffeurs ou négociants – qui peuvent se passer de services financiers.

Finance rurale

Il existe aujourd'hui, dans de nombreux pays, une multitude d'intervenants offrant des services financiers, y compris dans les zones rurales : banques publiques et privées, coopératives et mutuelles de crédit, associations villageoises d'épargne et de prêt, banques villageoises et autres types de groupes d'entraide, d'ONG et d'institutions de micro-finance. Même si ces structures offrent sur papier une vaste gamme de produits, la disponibilité, la qualité des services ainsi que les conditions d'accès peuvent varier considérablement d'une zone à l'autre et d'une organisation à l'autre.

En dépit de la bancarisation accrue en milieu rural, il peut néanmoins être difficile de trouver, dans le voisinage, une banque ou un autre organisme financier. Les institutions financières rechignent à opérer en zone rurale à grande échelle, et en particulier, à prêter aux petits exploitants et à d'autres entrepreneurs ruraux, à cause d'à priori

liés aux coûts et aux risques élevés inhérents mais aussi dûs aux difficultés des populations rurales à présenter des garanties réelles. Les femmes rurales étant en moyenne moins alphabétisées et éduquées que les hommes, et disposant de moins de titres officiels de propriété, rencontreront fréquemment des problèmes plus grands dans l'accès à des services financiers.

En tant que domaine de travail, la finance rurale s'efforce de redresser ce déséquilibre et de veiller à ce que les habitants des zones rurales aient un accès égal, non lié au genre, à des services financiers adaptés à leurs besoins.

Services financiers

Différents organismes offrent des services financiers réellement adaptés aux attentes de divers clients – dont beaucoup n'ont jamais eu accès à des services financiers auparavant – sont parmi les institutions essentielles du développement des zones rurales. N'oublions cependant pas que les services financiers, et les services de crédit et de prêt en particulier, ne peuvent être considérés comme étant, en premier lieu, des outils de réduction de la pauvreté. A eux seuls, les services financiers ne sont pas, en soi, capables d'amorcer le développement. Pour voir les conditions de vie des populations pauvres s'améliorer, elles doivent être en mesure de générer un revenu additionnel et de se constituer un capital. Les prêts n'ont pas un effet multiplicateur direct sur l'actif net des pauvres, mais ils peuvent accroître leurs fonds de roulement. L'accès aux services financiers, en particulier aux prêts, va donc permettre d'accéder aux moyens de production nécessaires pour accroître le niveau de production et la productivité agricole et, partant, les recettes et les actifs.

Les services de dépôt sont également très, sinon encore plus, précieux. Ils sont des vecteurs par lesquels, l'excédent de capitaux sera converti en épargne. Cette épargne a pour but de créer des réserves pour des futures dépenses et investissements et pour parer à de futurs aléas. Cependant, il

faut, avant tout, que l'épargnant soit persuadé que mettre en dépôt ses excédents est un moyen à la fois sûr et rémunérateur. Partout dans le monde, il y a de nombreux cas où l'argent déposé n'a pas fructifié et a même été mis en péril du fait de la mauvaise gestion de l'institution en cause voire, dans certains cas, d'une gestion franchement frauduleuse.

Générer un revenu

En plus de l'accès à un fonds de roulement, la création d'un revenu nécessite des opportunités, des compétences et un accès à des ressources. Dans la plupart des pays en développement, la majorité des ménages ruraux dépendent de l'agriculture pour leur gagne-pain. Par conséquent, pour eux, les opportunités consistent en premier lieu à augmenter ou diversifier leur production agricole et/ou à valoriser leurs produits en les transformant. En second lieu, ils peuvent développer des activités non agricoles.

Quelle que soit l'option retenue, l'existence d'un marché accessible permettant d'écouler les produits en question est une condition nécessaire. Comprendre le fonctionnement du marché, et ses mécanismes, est la condition sine qua non de toute activité rémunératrice. En agriculture, comprendre et être en mesure d'utiliser les informations sur le marché est essentiel. Cela permettra aux exploitants et aux commerçants de faire les bons choix en matière de cultures, de périodes de récolte, de marchés sur lesquels vendre, et d'opportunités de stocker les produits.

Les compétences d'un agriculteur englobent les bonnes pratiques agricoles et l'emploi de technologies améliorées et de bons outils et intrants, surtout semences et engrais de qualité. Les bonnes pratiques évoquent, par exemple, le recours à des variétés résistantes, le choix de la succession culturale correcte, la prévention des maladies et des ravageurs des cultures, pour autant que faire se peut par des moyens biologiques, la réduction de l'érosion due au vent et à l'eau par l'entretien des haies et fossés, l'épandage d'engrais au bon moment et en quantité adéquate, etc. L'application des bonnes pratiques culturales dépend, en grande partie, du savoir de l'agriculteur, et de son attitude à l'égard de telles pratiques, de son accès à des moyens et de sa capacité à payer pour ces moyens. L'aptitude du gouvernement à offrir des services de conseil de qualité est également importante dans ce contexte.

Par accès aux ressources, on entend habituellement l'accès aux ressources naturelles comme la terre et l'eau. Cela inclut aussi l'accès à la main-d'œuvre et aux ressources

financières nécessaires aux investissements, lesquels vont, à leur tour, accroître la productivité et la production. Les ressources financières peuvent être des ressources propres ou venir d'un emprunt. Pour de nombreux petits exploitants, et autres entrepreneurs ruraux, l'autofinancement n'est souvent pas suffisant pour acquérir les intrants dans les quantités requises et, avant tout, pour investir dans leurs activités.

Le risque et la gestion du risque

En dépit des nombreux efforts consentis dans le passé, la plupart des institutions financières ne sont pas parvenues à répondre aux besoins spécifiques des ménages ruraux. Il convient cependant de souligner que l'offre de ces services n'est pas nécessairement l'apanage des institutions financières. De fait, une grande partie des financements attribués à la filière agricole provient d'autres intervenants : les négociants, les transformateurs et les sociétés de commercialisation d'intrants notamment. L'entité offrant les services financiers doit néanmoins impérativement comprendre, et répondre, aux besoins des petits exploitants. Elle doit avoir une approche durable et axée sur la demande, et accorder une attention toute particulière aux divers risques spécifiques à l'agriculture et à l'octroi de prêts aux agriculteurs. Les principaux risques sont, entre autres, les risques systémiques, de marché et de crédit et la rentabilité médiocre des investissements. Ajoutons à cela la dispersion géographique des clients qui augmente le coût, tant dans l'accès aux services financiers que dans leur offre.

Les initiatives visant à adresser les risques spécifiques à l'agriculture et à l'octroi de prêts dans le contexte agricole seront menées simultanément à différents niveaux. Le risque propre à l'exploitation devrait pouvoir être réduit en recourant à l'irrigation, aux pratiques agricoles améliorées, à un revenu non agricole complémentaire et à de meilleures compétences en gestion financière. Les entreprises agro-alimentaires, qui dépendent de l'approvisionnement régulier en produits de bonne qualité, peuvent apporter des orientations techniques aux petits exploitants et, ainsi, concourir utilement à la réduction des risques propres à l'agriculteur. L'institution financière, quant à elle, réduira les risques en choisissant de diversifier son portefeuille et de servir des clients dans différentes régions. Les institutions financières peuvent également adapter leurs pratiques et simplifier leurs procédures ainsi qu'établir des partenariats avec, par exemple, des ONG spécialisées, en vue d'encourager le renforcement des capacités des petits agriculteurs. La





capacité limitée de gestion et de développement des affaires des petits exploitants, constitue une contrainte nécessitant des investissements et des engagements à long terme de la part des pouvoirs publics, des agences de développement et des autres intervenants.

L'impact

Plusieurs tentatives ont été faites pour mesurer l'impact de l'accès aux services de crédit, de prêt et aux autres services financiers, sur le revenu et les conditions de vie des populations rurales. Bien qu'il soit possible d'avancer, à raison, qu'il existe une forte corrélation positive, il est pratiquement impossible de quantifier l'impact puisque de très nombreux autres facteurs, comme l'accès à l'éducation, aux services de santé, à l'infrastructure, etc. interviennent et devraient aussi être pris en considération. La contribution directe des services financiers à augmenter les revenus dépend, en grande partie, de la manière dont prêts et crédits sont adaptés aux

activités économiques financées, à savoir dans quelle mesure les termes et conditions correspondent à la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Des études ont démontré que par un meilleur accès aux services financiers, les femmes rurales notamment, deviendront économiquement plus autonomes. Elles pourront donc mieux comprendre et gérer le budget du ménage ; elles vont alors promouvoir leurs propres activités économiques, créer et protéger leurs actifs, se lancer sur des marchés, et chercher à se diversifier. En renforçant le rôle économique de la femme, et en valorisant davantage ses prises de décision, l'accès aux services financiers pourrait aussi accroître la part, due aux femmes, de la prospérité accrue du ménage. Une plus grande activité économique de la femme, conjuguée à une participation élargie aux prises de décision au sein du foyer, peut finalement aboutir à davantage d'autonomisation sociale et politique. Même des produits bancaires dépourvus d'inégalité de genre vont entraîner des change-



ments : en négociant avec le personnel masculin, les femmes gagneront en assurance ce qui aura des répercussions sur leurs relations avec des hommes dans d'autres cadres.

La marche à suivre

Le développement des zones rurales passera obligatoirement par la mise en place d'institutions financières rurales diversifiées sensibles au genre. Ces organismes seront aptes à s'adapter aux conditions locales, ils favoriseront une assise institutionnelle durable s'adressant à des clients modestes et dispersés, et ils encourageront une politique d'encadrement et un environnement réglementaire.

Par sensibilité au genre, on entend que les services financiers offerts tiennent compte de chaque client individuel et que, dans la mesure du possible, produits et services soient adaptés aux besoins de ce client ou d'un groupe de clients. En matière de services de prêt et de crédit, les modalités de demande, les exigences en termes d'éligibilité et de garanties, l'échéancier de remboursement et, pour autant que faire se peut, les taux d'intérêt, le volume et les termes des prêts et du crédit seront adaptés. Quant à l'épargne et les dépôts, les services offerts tiendront compte de l'épargne obligatoire (souvent utilisée comme condition pour l'octroi d'un prêt) par opposition à l'épargne volontaire; des versements minimums d'épargne; de la nécessité d'assortir de la souplesse à l'épargne et aux retraits de l'épargne et du besoin d'assurer de la confidentialité et du rendement attrayant de l'épargne.

Certains problèmes demeurent néanmoins. Ainsi par exemple, les taux d'intérêt appliqués aux zones rurales doivent parfois être plus élevés pour couvrir les coûts et les risques spécifiques. Il peut arriver que les décideurs soient tentés de rejeter les taux que dicte le marché; ils invoquent alors la grande pauvreté qui règne en milieu rural pour justifier les mesures de subventions et de maîtrise des taux d'intérêt qu'ils adoptent. De telles politiques peuvent cependant avoir des répercussions négatives sur la durabilité et la viabilité des institutions financières elles-mêmes. Ensuite, les taux de rendement sur investissements agraires sont souvent considérés comme faibles et très variables, et la durée des prêts, en milieu rural, doit en conséquence être plus longue pour s'aligner sur la saisonnalité de la production agricole et des revenus. Enfin, l'hétérogénéité propre à l'activité agricole et à l'économie rurale s'est accrue au fur et à mesure que naissaient de nouvelles opportunités, et que les ménages ruraux ont adopté des stratégies de survie

complexes. Voilà qui complique encore davantage, pour les institutions financières, l'évaluation de la solvabilité des différents clients potentiels et l'analyse de leur capacité à rembourser les prêts.

La concurrence accrue dans le secteur bancaire amène les établissements financiers à repenser aussi les possibilités commerciales du secteur agricole et rural. Pour réussir, les prestataires de services financiers ruraux devront cependant investir dans la mise en place de capacités internes leur permettant de répondre aux exigences de ce secteur. Outre l'attention qu'ils portent aux demandes des clients et à la conception de produits et services, les établissements financiers devront aussi maîtriser les coûts avec circonspection, élaborer de bons systèmes de gestion et d'information, prévoir un programme d'incitation du personnel, faire appel à des gestionnaires professionnels et, instaurer une bonne gouvernance. A tout cela s'ajoute également une plus grande transparence des opérations et une approche comptable plus systématique portant sur les coûts, les recettes, le recouvrement des crédits, les mesures d'efficacité et de productivité en vue de faciliter l'analyse comparative de performances et la mise en place de bonnes pratiques.

Le Centre d'apprentissage de finance rurale (CAFR)

« Le renforcement des capacités » suppose l'existence d'un objectif déclaré, un mécanisme permettant de mesurer les réalisations par rapport à cet objectif, et l'identification consécutive des points faibles, suivie de « l'action » (c'est à dire, le renforcement des capacités) à entreprendre pour dépasser ces limitations et se rapprocher de l'objectif.

Le renforcement des capacités est une composante es-

entielle de toute initiative de développement ainsi que du développement de la finance rurale. Le **Centre d'apprentissage de finance rurale (CAFR)** est un site Internet que gère la FAO (www.rural.finance.org). Il accueille une collection dynamique de ressources de qualité pouvant servir au renforcement des capacités dans le domaine de la finance rurale. Il s'adresse aux praticiens, responsables, formateurs et chercheurs travaillant dans ce domaine. Le but de ce site est de permettre aux visiteurs de trouver du matériel correspondant à ce qu'ils cherchent, de leur permettre d'améliorer leurs propres connaissances et de les répercuter ailleurs. Ce faisant, le CAFR recherche délibérément du matériel spécifique au genre.

Le CAFR a été créé sur base de l'hypothèse légitime que :

- i) les services financiers peuvent grandement contribuer au développement des moyens de subsistance des pauvres en milieu rural et,
- ii) que les services offerts actuellement ne sont pas adéquats, que
- iii) le renforcement des capacités, nécessaire sur différents plans, devrait, quant à lui, permettre d'améliorer l'offre de services financiers en milieu rural, que
- iv) un renforcement des capacités efficace passe par la mise en place de méthodes et de matériels appropriés, ainsi que par la motivation et le désir des individus, ou des organisations, à les utiliser et
- v) qu'un site Internet de ressources, abritant du matériel de formation et une bibliothèque de référence, composé de documents et de publications organisés par thèmes, offre au public cible un outil qui lui permet d'avoir accès à ces méthodes et à ce matériel.

