

**Organisations professionnelles agricoles
et institutions financières rurales :**

**construire une nouvelle alliance au service
de l'agriculture familiale**

Un guide opérationnel

CERISE / IRC – Montpellier SUPAGRO

Auteurs

B.Wampfler

F.Doligez

C.Lapenu

J.P.Vandenbrouck

Avec l'appui de

- **la Fondation FARM**
- du groupe de travail «Organisations paysannes – Institutions financières» du Niger
- SOS Faim Belgique et Luxembourg
- la Sidi

Chapitre 1

Du « crédit agricole » aux marchés financiers ruraux : la « révolution culturelle » du financement rural

Depuis que les agricultures familiales des pays du Sud sont entrées dans une logique d'intensification et d'insertion dans le marché, exigeant des capitaux, organiser l'accès des agriculteurs au crédit a été au cœur des préoccupations du développement. Mais les approches et les dispositifs d'accès au crédit ont profondément évolué en quelques décennies. Au XX^{ème} siècle, jusqu'au début des années 80, donner l'accès au crédit agricole était un rôle de l'Etat. Au fil des années 70, dans un contexte marqué par les théories de libéralisation économique, le financement agricole public a fait l'objet de critiques croissantes qui ont finalement conduit à sa remise en cause. Progressivement, les dispositifs de crédit agricole vont être démantelés dans le cadre des politiques de libéralisation du secteur financier.

Une nouvelle approche privilégiant l'accès aux services financiers par le marché va s'imposer dans les années 80. Dans cette mouvance, vont émerger de nouvelles organisations de services financiers, regroupées sous les termes de « systèmes financiers décentralisés » ou « microfinance ». Ces innovations financières qui s'inscrivent dans une perspective de marché, vont se développer en milieu urbain, mais aussi en milieu rural.

Au bout d'une quinzaine d'années de développement, ces innovations sont à leur tour questionnées : si la microfinance réussit à répondre aux besoins de financement des activités rurales comme le commerce ou la transformation agro alimentaire, elle peine en revanche à fournir des services adaptés aux spécificités des activités agricoles.

Aujourd'hui, le manque d'accès aux services financiers reste un facteur important de blocage de la modernisation des agricultures du Sud. Pour lever ce blocage, pour construire des dispositifs de financement adaptés aux spécificités de l'agriculture et cohérents avec le contexte de marché financier rural, il est nécessaire de bien comprendre la logique et les dispositifs sur lesquels cette nouvelle approche est fondée : c'est l'objet du premier chapitre de ce guide opérationnel.

Plus spécifiquement, ce premier chapitre a pour objectifs de :

- décrire le changement de contexte (de « paradigme ») du financement rural et en expliquer les logiques (I)
- présenter les principales caractéristiques des nouveaux dispositifs de financement : la microfinance, les autres acteurs de la finance rurale (banques publiques qui subsistent encore, banques commerciales, ...) (II)
- montrer pourquoi dans ce nouveau contexte le financement de l'agriculture est difficile (III)

I - Du crédit agricole aux « marchés financiers ruraux », la « révolution culturelle » du financement rural dans les années 1980

Avant 1970, les politiques de crédit agricole

De la fin de la seconde guerre mondiale jusqu'au milieu des années 1970, les politiques de financement rural étaient inspirées par les théories économiques keynésiennes : elles reposaient sur une forte intervention de l'Etat et privilégiaient la fonction de « crédit agricole ».

Le sous-développement rural et agricole était analysé comme le résultat d'une incapacité des paysanneries pauvres à épargner et à investir ; le crédit était alors utilisé comme un « levier du développement », nécessaire pour amorcer le « cercle vertueux » du développement et de l'investissement privé.

Le crédit public était considéré comme un outil nécessaire au changement technique, au financement de l'innovation et au développement de la production agricole. Il était aussi un moyen de réduire l'emprise des usuriers sur les économies rurales.

Des taux d'intérêt faibles, subventionnés, devaient stimuler la demande de crédit des populations rurales, l'utilisation des intrants, et appuyer le développement des exploitations agricoles pauvres.

Pour renforcer son efficacité, le crédit était ciblé préférentiellement sur des productions agricoles d'exportation (café, coton, arachide, ...), sur des techniques d'intensification et sur l'équipement agricole, dans des zones de spécialisation productive.

L'effort de développement a été concentré à cette période sur la création d'institutions de crédit sous des formes variées selon les contextes : banques agricoles, banques de développement, unions de coopératives,

1970 – 1980 : Les politiques de crédit agricole sont remises en cause

Les difficultés rencontrées par les programmes de crédit agricole à cette période sont importantes : les pertes liées à des crédits impayés sont importantes, de nombreuses institutions de crédit agricoles sont en difficulté, l'ensemble du système financier se révèle très fortement dépendant de l'aide extérieure.

Par ailleurs, des agences de développement fortement impliquées dans le financement de l'agriculture engagent des bilans de leurs actions (AID, 1973), (FAO, 1975), qui mettent en évidence l'impact mitigé de ces programmes de crédit agricole.

Les évaluations montrent que dans certains contextes les politiques de crédit agricole ont permis un accès élargi aux prêts de court terme et au financement des investissements agricoles.

Mais ces études mettent aussi en évidence de nombreux effets négatifs de ces programmes de crédit agricole :

- Les effets positifs observés ont plus largement bénéficié aux populations ayant déjà une assise économique favorable (paysans moyens et aisés).

- Plus généralement, l'importance des volumes de financement décaissés n'est pas corrélée avec une progression significative et systématique des productivités et des revenus agricoles
- La capacité d'épargne des ménages ruraux n'a pas progressé et les cercles vertueux de l'investissement privé espérés restent virtuels. La subvention de l'économie agricole n'a pas eu l'effet d'entraînement escompté ni sur le développement de l'économie agricole, si sur les activités économiques rurales
- Le secteur informel que l'on voulait réduire reste très actif
- Les systèmes de crédit agricole sont fortement dépendants des subventions extérieures et ce sont donc les épargnants et les contribuables qui paient le prix du développement agricole
- Les institutions publiques créées pour diffuser le crédit dans les économies rurales s'avèrent faiblement efficaces : les capitaux mobilisés n'arrivent que partiellement aux exploitations agricoles, la gestion des institutions est peu rigoureuse et entraîne pertes et malversations ; les taux de remboursement faibles et la faible attention portée à la mobilisation de l'épargne compromettent la viabilité des institutions financières, tout comme l'utilisation politique qui en est souvent faite.

Les difficultés rencontrées sont attribuées aux « rigidités » induites par l'intervention de l'Etat dans le système financier :

- En maintenant les taux d'intérêt du crédit agricole à un niveau artificiellement bas, l'Etat empêche le marché financier de s'établir et de fonctionner
- L'appui apporté par les banques publiques à des entreprises publiques défailtantes, limite le fonctionnement du système financier et son efficacité
- Le dysfonctionnement du système financier décourage les épargnants

Face aux « échecs du crédit agricole », les théoriciens de la libéralisation du secteur financier préconisent

- le désengagement de l'Etat du secteur financier
- la libéralisation de l'activité de service financier, qui doit déboucher sur l'émergence de marchés financiers, y compris en milieu rural : on parle alors de « marchés financiers ruraux »
- la fermeture ou la restructuration sévère des dispositifs publics de crédit agricole

L'application de ces politiques de libéralisation du secteur financier va se généraliser au fil des années 80, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel.

Au début des années 80, le « crédit agricole » est remplacé par les « marchés financiers ruraux »

La nouvelle approche qui s'impose au fil des années 80 constitue une transformation radicale de la manière de « penser » le crédit.

Dans l'approche « crédit agricole », le crédit est considéré comme un instrument politique, un « levier » que l'Etat utilise légitimement pour orienter le développement et favoriser le cercle vertueux de l'investissement rural.

Dans la nouvelle approche des marchés financiers, le crédit est une transaction s'inscrivant dans un marché : c'est un achat d'argent.

Le marché financier va mettre en relation les agents qui détiennent la ressource financière (les épargnants) avec ceux qui ont besoin de cette ressource financière (les emprunteurs) et qui sont capables de l'acheter.

Dans cette transaction, la ressource financière, (l'argent) a un prix : c'est le taux d'intérêt. Selon la théorie économique néo classique qui sous tend cette approche, pour que le marché fonctionne efficacement, il faut que le prix puisse varier en fonction de l'offre et de la demande : c'est pourquoi les taux d'intérêt doivent être libéralisés. Ce taux d'intérêt doit couvrir le coût de la ressource et aussi le coût de la transaction financière (le coût de l'acheminement de la ressource de l'épargnant vers l'emprunteur).

Selon la théorie toujours, le libre fonctionnement du marché va favoriser l'affectation de la ressource financière aux agents et aux activités qui ont la meilleure capacité de la rentabiliser : c'est ce qu'on appelle « l'allocation optimale de la ressource ». Ce concept est important, nous le verrons plus loin, car en l'occurrence, l'agriculture est rarement le secteur le plus rentable d'une économie rurale et n'attire donc pas spontanément les capitaux.

Cette nouvelle approche du financement rural par les marchés financiers ruraux va s'imposer au fil des années 80 et conduire au démantèlement, plus ou moins rapide selon les pays, de toutes les formes de financement public de l'agriculture.

II – Les marchés financiers ruraux se structurent autour de la microfinance

Un marché financier a besoin d'institutions d'intermédiation pour fonctionner

Dans un marché financier, la transaction peut être réalisée d'individu à individu : quand un agriculteur emprunte auprès de sa famille ou de son voisin pour mettre son champ en culture ; quand il emprunte au commerçant local.

Mais l'échelle de ces transactions inter individuelles est vite limitée par le volume des ressources financières disponibles.

Il faut donc des structures d'intermédiation pour que le marché fonctionne à une échelle plus large. Dans les marchés financiers du Nord, ce sont les banques qui assurent cette fonction depuis plusieurs siècles.

Une première hypothèse de la libéralisation des années 80 était que les banques commerciales des pays du Sud allaient spontanément s'intéresser au marché financier rural pour peu que les taux d'intérêt y soient attractifs...Les tenants de cette hypothèse ont déchanté rapidement : les banques ne se sont pas ruées dans les campagnes et le constat de l'exclusion financière du monde rural s'est imposé très vite.

C'est de ce constat qu'est « née » la microfinance. Cette naissance est souvent abusivement attribuée à la Grameen Bank. Si la Grameen Bank a bien été une innovation majeure et à l'origine du développement planétaire d'une forme spécifique de microfinance qu'est le crédit solidaire, elle n'est pas la forme exclusive de la microfinance, ni sa forme première : les expériences de crédit mutuel développées depuis le XIX siècle en Europe et au Canada, et dans les pays du Sud dès les années 60, ont posé les bases de la microfinance.

Quels sont les principes de la microfinance ?

La microfinance a pour but de donner un accès durable aux services financiers aux populations exclues du système bancaire classique. Cette durabilité est recherchée par l'insertion dans le marché.

Les hypothèses qui sous-tendent la microfinance sont les suivantes :

- Les exclus, et en particulier les pauvres, ont une capacité de développer des activités économiques
- Cette capacité est entravée par le manque de capitaux
- Si l'accès au capital leur est ouvert, par une organisation adaptée à leurs besoins et leurs contraintes, ils seront capables de valoriser ce crédit, de le rembourser, d'améliorer leur niveau de vie ; les pauvres sortiront de la pauvreté
- En ayant capacité à développer leurs activités économiques, les populations actuellement exclues, contribueront à la croissance économique globale

La difficulté est donc double :

i) il s'agit de concevoir des systèmes de financement adaptés aux spécificités des populations exclues :

- faibles niveaux d'activités et de revenus
- incapacité à fournir des garanties matérielles
- souvent populations isolées, enclavées, éloignées des grands centres
- et dont les activités, les besoins, les contraintes de financement sont largement méconnues

ii) mais aussi des systèmes autonomes et durables.

La microfinance répond à ces défis en s'appuyant sur cinq grands principes.

Il s'agit de créer des systèmes financiers qui :

- se rapprochent géographiquement des utilisateurs : des systèmes de proximité
- sont fondés sur une « participation » des utilisateurs
- sont fondés sur une nouvelle forme de garantie : la garantie sociale remplace la garantie matérielle
- repose sur un principe de marché : l'utilisateur du service paye le coût du service, via le taux d'intérêt
- visent à être autonomes et durables

Inspiré des systèmes de financement informels, la proximité de la microfinance avec ses utilisateurs est un facteur déterminant de son succès ; elle est recherchée par deux voies :

- un rapprochement géographique : ce sont les services financiers qui vont jusqu'aux utilisateurs même dans les zones les plus reculées ; cette caractéristique contribue à une meilleure utilisation de la microfinance, mais induit des coûts de fonctionnement plus élevés qu'une banque classique qui se contente d'accueillir ses clients à ses guichets urbains
- un rapprochement social et organisationnel par la « participation »

La « participation » des utilisateurs est un principe majeur dans la plupart des systèmes de microfinance. Elle peut prendre différentes formes : gestion de fonctions-clé du système financier (la sélection des emprunteurs par exemple), gestion du risque, gestion opérationnelle, participation à la gouvernance, ... Elle a plusieurs intérêts :

- elle doit permettre une meilleure connaissance des réalités locales : besoins et contraintes des utilisateurs
- elle doit permettre de sécuriser le système financier : si les utilisateurs le considèrent comme le leur, ils seront plus attentifs à son bon fonctionnement

- elle doit permettre de réduire les coûts de fonctionnement du système financier : la participation est souvent bénévole

L'une des principales innovations de la microfinance a été le développement de nouvelles formes de garantie sociales, remplaçant ou complétant les garanties matérielles classiques.

- La plus utilisée est la caution solidaire : l'emprunteur appartient à un groupe qui se porte caution pour le remboursement du crédit. S'il est défaillant, le groupe rembourse à sa place. Cette forme de garantie est utilisée sous plusieurs formes : caution d'un groupe de cinq emprunteurs qui se cooptent dans le système de la Grameen Bank, caution d'un groupe de producteurs de coton dans les Associations villageoises du Mali, caution d'un village dans les Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit. Ce principe a été un des facteurs clé du développement de la microfinance. Mais il rencontre aussi des limites (Annexe 1).
- La garantie sociale peut prendre des formes plus classiques comme le cautionnement d'un emprunteur par une autre personne qui accepte d'engager des biens matériels personnels pour lui.
- Toutes les institutions de microfinance ne sont pas fondées sur la caution solidaires. Les formes de garantie peuvent être multiples et combiner garantie sociale et matérielle : chaque institution de microfinance adapte son propre système de garantie à sa structure et aux contextes dans lesquels elle travaille.

Pour un approfondissement de la caution solidaire, cf annexe 1

La microfinance est fondée sur le principe du marché. Le crédit est un service financier payé par l'emprunteur. Le taux d'intérêt doit couvrir le coût du service et permettre le développement de l'institution financière.

Taux d'intérêt =	Coût de la transaction financière +	= salaire des agents de crédit, frais de déplacement jusqu'au village, papeterie,
	Coût de la ressource +	= coût de l'argent mobilisé pour faire le crédit
	Coût du risque +	= pertes engendrées par les non remboursements, ou les dysfonctionnements
	Coût du développement de l'IF	= investissements faits par l'IF pour développer les services, s'ouvrir sur d'autres zones,, ...

Les objectifs et les conditions de fonctionnement de la microfinance induisent des coûts élevés :

- faire de multiples petits crédits est plus coûteux que faire un seul gros crédit

- les populations visées sont souvent éloignées, dispersées : les atteindre entraîne des coûts élevés
- le niveau de risque de la microfinance peut être élevé
- le coût de l'argent est élevé, ...

Même bien gérées, beaucoup d'IMF ont besoin de fixer leurs taux d'intérêt à un niveau de 2 à 3% par mois pour pouvoir atteindre leur équilibre financier.

Bien que élevés par rapport aux système bancaire classique, les taux de la microfinance sont le plus souvent inférieurs à ceux pratiqués par les prêteurs informels.

Pour réduire ses taux d'intérêt, la microfinance doit travailler à réduire ses charges, obtenir de bons remboursement des crédits, rechercher des ressources financières à un coût moins élevé, ...

Pour un approfondissement de la question du taux d'intérêt, voir annexe 2

Pour pouvoir fonctionner durablement, la microfinance doit disposer de capitaux qu'elle pourra prêter. Les voies d'accès à ces capitaux sont variables selon les systèmes de microfinance :

- Certaines institutions de microfinance (IMF) collectent directement l'épargne locale et transforment cette épargne en crédit
- Certaines IMF expérimentent des voies innovantes de mobilisation de l'épargne lointaine : c'est le cas par exemple des IMF qui en travaillent dans les zones où la migration produit des revenus importants
- D'autres IMF achètent des capitaux auprès des banques : on dit qu'elles se « refinancent » auprès du système bancaire classique ; la ressource financière achetée a un coût : c'est le taux de refinancement

Pour qu'un service financier puisse être durablement proposé à une population rurale, plusieurs conditions doivent être réunies :

- l'autonomie et la pérennité financière : avoir des ressources financières stables et suffisantes, avoir un taux d'intérêt permettant de couvrir le coût du crédit, ...
- la pérennité technique : un personnel compétent, des systèmes de gestion et de contrôle bien organisés et efficaces, ...
- la viabilité institutionnelle : une gouvernance efficace et stable, une insertion satisfaisante dans le cadre légal
- la viabilité sociale : un système financier bien approprié par les populations

La microfinance recouvre des formes d'organisation très diverses

Sur la base de ces principes communs, la microfinance rurale s'est développée sous deux formes organisationnelles majeures et de très nombreuses formes mixtes.

Le crédit à caution solidaire, emblématique de la microfinance

Développé par la Grameen Bank au Bangladesh dans des zones rurales à très forte densité de population, le crédit à caution solidaire est fondé sur l'idée que même les populations très

pauvres peuvent valoriser et gérer un crédit. Le crédit, qui peut être d'un très petit montant, est donné à un groupe d'emprunteurs qui sont solidaires pour son remboursement. Si un membre du groupe est défaillant, le groupe rembourse à sa place. Si le groupe ne rembourse pas, l'ensemble des membres du groupe est privé de l'accès au crédit.

Les groupes solidaires, sont réunis en structure pyramidale au niveau du village (comités villageois, ...) et le principe de la garantie solidaire se répercute à cette échelle. L'agent de crédit vient au niveau du village pour apporter le crédit et collecter les remboursements. L'institution financière est organisée de manière pyramidale.

Ce type de microfinance s'est développé avec succès dans de nombreuses zones rurales à forte densité de population. Ainsi, au Bangladesh, la Grameen Bank a développé un large réseau national comptant aujourd'hui plus de deux millions de membres dont une part importante est rurale.

En revanche, ce modèle rencontre plus de difficultés de développement dans les régions à faible densité de population comme les zones sahéliennes par exemple où il achoppe alors notamment sur l'ampleur des coûts de transaction induits par la dispersion et l'éloignement des populations.

Les mutuelles d'épargne et de crédit

Les mutuelles sont aujourd'hui une composante essentielle de la microfinance rurale. Elles s'appuient sur les principes mutualistes développés en Europe et au Canada au XIX et au XX siècle.

Les mutuelles d'épargne et de crédit sont des coopératives gérées par leurs membres. Chaque membre est propriétaire de la structure et a un droit égal (un homme, une voix). La gestion technique est assurée par des salariés. Dans le modèle initial, les mutuelles privilégient la collecte de l'épargne, le crédit est réalisé sur les ressources d'épargne et l'épargne constitue une partie de la garantie demandée à l'emprunteur. Des garanties matérielles sur les biens de l'emprunteur complètent le dispositif de gestion du risque.

Face à la difficulté de mobiliser l'épargne, notamment en milieu rural, de nombreuses adaptations du principe de base de l'épargne préalable sont observées aujourd'hui au sein des mutuelles. Dans le modèle initial, les mutuelles se structurent progressivement en fédérations pyramidales, avec une centralisation plus ou moins forte de la décision et des ressources financières. Les réseaux ainsi créés peuvent prendre des formes variées, allant de très petites mutuelles isolées, sans lien avec le marché financier, jusqu'à de très grandes fédérations nationales (la FECECAM au Bénin par exemple).

La priorité donnée à l'épargne tend à orienter les mutuelles vers les populations ayant une capacité d'épargne (populations à revenu moyen, agriculteurs moyens à aisés, commerçants, ...) en excluant dans une certaine mesure les populations moins aisées (femmes, jeunes, ..). Mais des nombreuses adaptations sont observées pour infléchir cette tendance. Au sein de la microfinance africaine, ce sont les réseaux mutualistes qui ont la plus forte contribution au financement de l'agriculture.

De nombreux modèles mixtes

Sur la base de ces modèles emblématiques se sont développées de nombreuses expériences qui empruntent des éléments à l'un ou l'autre des modèles et les adaptent à de nouveaux contextes.

On voit ainsi fleurir depuis une décennie de nombreuses formes mixtes de microfinance empruntant

- au mutualisme (Le Crédit Rural de Guinée BIM 29 09 01
- à la caution solidaire (Les Self Helped groups BIM 09 07 02)
- à l'autogestion villageoise (caisses villageoises d'épargne et de crédit)
- mais aussi de plus en plus souvent aux principes bancaires

La microfinance, un outil financier qui connaît un développement planétaire, mais qui reste néanmoins fragile

Au cours d'une première phase expérimentale couvrant les années 80, la microfinance va se développer en Asie, en Afrique et en Amérique Latine. Très vite, elle va devenir l'un des instruments privilégiés des politiques de lutte contre la pauvreté. Les bailleurs du fonds internationaux appuient son développement en fournissant des lignes de crédit, en subventionnant les investissements initiaux (locaux, équipement, formation, ...).

Quelques années plus tard, elle va entrer dans une nouvelle phase de développement, consacrant sa vocation de structure de marché : les institutions de microfinance sont incitées à étendre leur portée et à devenir autonomes et rentables. Dans ce contexte, les stratégies de beaucoup d'IMF rurales vont évoluer vers une logique plus financière : ces IMF vont privilégier les zones rurales les plus rentables, les moins risquées, voire s'ouvrir au milieu urbain. Dans certains cas, des agences rurales trop peu rentables sont fermées. Malgré ce repli vers des zones plus favorisées, la microfinance se développe fortement dans la plupart des pays du Sud. Malgré un timide et récent intérêt des banques commerciales pour le milieu rural, la microfinance est souvent aujourd'hui la seule alternative d'accès aux services financiers pour les populations rurales.

Tout en étendant sa portée, le secteur de la microfinance s'est professionnalisé ; il a acquis des compétences techniques et organisationnelles nouvelles. Des cadres juridiques nationaux ou régionaux l'ont formalisé, permettant le contrôle. Le secteur a gagné en crédibilité auprès des banques qui le refinancent. Les IMF ont créé des associations professionnelles nationales qui participent à la coordination du secteur, dialoguent avec l'Etat et forment progressivement un nouveau secteur économique.

Malgré son développement spectaculaire, ce secteur reste fragile

Beaucoup d'IMF n'ont pas encore atteint le stade de l'autonomie financière et restent dépendantes de l'aide extérieure. Les performances en terme de remboursement des crédits ne sont pas toujours assurées. La viabilité sociale des institutions reste difficile à stabiliser durablement....

III - Pourquoi est-il si difficile de financer l'agriculture dans un « marché financier » ?

Indiscutablement, la microfinance a permis d'étendre le financement des activités rurales et d'inclure dans le marché financier des populations rurales exclues du secteur bancaire classique. Pourquoi peine-t-elle alors à inclure l'agriculture ?

Au sein des activités rurales, l'agriculture présente des caractéristiques spécifiques qui compliquent son financement dans un cadre de marché. Ces spécificités sont évoquées brièvement ici et seront approfondies dans le chapitre suivant.

1. L'agriculture requière des volumes financiers importants

Le financement des campagnes agricoles requière des volumes de financement d'autant plus importants que les productions sont intensives (intrants, main d'œuvre, prestation de service, ...). Ces volumes importants dépassent souvent largement les ressources disponibles dans les IMF à leur stade de développement actuel. Ils constituent ainsi le premier facteur de blocage d'un partenariat entre microfinance et agriculture et peuvent être l'argument décisif conduisant l'agriculture à rechercher un partenariat auprès des banques..

2. L'agriculture a des besoins de services financiers diversifiés

L'activité agricole requière des crédits de court terme pour financer le cycle de production (crédit de campagne). Ces productions peuvent être variées au sein d'une même exploitation, entraînant une diversité de besoins de crédit de campagne. La durée de ces cycles est variable, mais en règle générale s'échelonne sur plusieurs mois. La microfinance rurale maîtrise le crédit de court terme, mais préfère souvent investir dans des cycles très courts permettant une rotation rapide du capital (commerce, ..).

Les ménages agricoles ont besoin de crédit pour moderniser leurs équipements, acheter et aménager du foncier, faire des plantations de cultures pérennes... C'est donc du crédit moyen terme qui est requis. La microfinance a développé des innovations dans ce sens, mais peine à les étendre, notamment par manque de ressources financières adaptées.

Les besoins des ménages agricoles peuvent porter aussi sur des crédits de stockage, des crédits pour faire face à l'urgence, des crédits de consommation. Par ailleurs, les acteurs agricoles sont eux mêmes diversifiés : agriculteurs vivriers faiblement insérés dans le marché, agriculteurs vendant occasionnellement leur surplus, agriculteurs fortement insérés dans des filières, entrepreneurs agricoles ou pluriactifs, organisations agricoles,Chacune de ces catégories d'acteurs agricoles a des besoins de financement spécifiques.

C'est donc à une diversité de besoins qu'il s'agit de répondre. Or, la microfinance s'est concentrée jusqu'ici sur le développement du crédit de court terme. A quelques exceptions près, les portefeuilles de crédit des IMF peinent à se diversifier en une large gamme de crédits et la combinaison de différents crédits par un même ménage reste une procédure difficile à gérer par la microfinance.

3. Financer l'agriculture est risqué

L'activité agricole est plus risquée que la plupart des autres activités économiques rurales.

Elle conjugue trois types de risques :

- le risque de production : celle ci peut être compromise par les aléas climatiques, le risque sanitaire ; la faiblesse des services d'appui à l'agriculture et à l'élevage renforce encore ce dernier
- le risque économique : les fluctuations des prix et des marchés agricoles, faiblement régulés, sont importantes ; le degré actuel d'organisation de l'agriculture ne permet pas de juguler ce risque
- le risque individuel du producteur, de sa famille, de sa force de travail : maladie, décès ; là encore, la carence des services d'appuis renforce ce dernier

Le risque de production et le risque économique présentent la spécificité d'être largement « co variants » : tous les producteurs d'une même zone peuvent être touchés en même temps par une inondation, une sécheresse ou une épizootie, ce qui limite fortement l'utilisation des formes de garantie sociale développées par la microfinance à travers la caution solidaire.

Les biens matériels que les ménages agricoles pourraient donner en garantie sont faiblement reconnus par la microfinance : les terres ne sont le plus souvent pas titrées, le cheptel est considéré comme une garantie trop risquée.

4. Agriculture et systèmes financiers se connaissent mal et se font peu confiance

Les relations entre agriculture et systèmes financiers sont souvent marquées par une histoire difficile. Pour les institutions financières, l'agriculture est un secteur qui rembourse mal parce qu'il a longtemps protégé par l'Etat ; il en a résulté des impayés importants, des effacements de dette engendrant une dégradation des mentalités par rapport au crédit. Du côté des agriculteurs, les institutions financières sont souvent perçues comme un secteur rapace appliquant des taux d'intérêt prohibitifs, marqué par des faillites ou des détournements qui ont engendré la disparition de l'épargne des populations.

Même quand leur histoire commune n'est pas douloureuse, les deux secteurs dialoguent peu. Leurs référentiels ne sont souvent pas les mêmes : en forçant à peine le trait, on peut souvent dire que les IF raisonnent « marché », là où les agriculteurs et leurs organisations raisonnent « développement social ». Leur « référentiel », leur manière de comprendre le monde et d'en parler ne sont souvent pas les mêmes. Leurs vocabulaires respectifs ne sont pas les mêmes.

Ajoutons à cela que les degrés de structuration des deux secteurs sont souvent inégaux : la microfinance a eu des appuis importants et est aujourd'hui relativement bien structurée, elle dispose d'outils de gestion, de capacité de réflexion stratégique, d'une audience auprès de l'environnement, là où beaucoup d'organisations paysannes peinent encore à se faire entendre.

Les ressources financières limitées, la difficulté de diversifier les portefeuilles de crédit, la difficulté à gérer les risques agricoles et une « méfiance sectorielle historique » contribuent à expliquer pourquoi il est si difficile pour la microfinance de financer l'agriculture. Les banques quant à elles ont des difficultés identiques, renforcées par leur faible proximité avec le monde agricole.

Dans la nouvelle approche du financement rural, toutes ces institutions financières sont engagées dans une logique de marché. Elles doivent atteindre leur autonomie financière et dégager des ressources permettant leur développement. Il est donc logique qu'elles s'orientent vers les secteurs les plus rentables et les plus sécurisés, et que ce faisant, elles fassent montre d'une grande prudence dans le financement de l'agriculture.

Conclusion

Le changement d'approche du financement rural des années 80, le passage du « crédit agricole » aux « marchés financiers ruraux » a conduit à une raréfaction de l'offre de financement agricole, alors même que la modernisation agricole entraîne des besoins de financement nouveaux et croissants.

Les organisations de producteurs agricoles qui se développent dans de nombreux pays du Sud, sont confrontées de plein fouet à ce paradoxe. Elles sont sollicitées par leurs membres producteurs agricoles pour répondre à leurs besoins de financement. Elles ont elles –mêmes des besoins de financement de leurs activités économiques. L'inclusion dans le marché financier rural prévue par la théorie, peine à se réaliser et le partenariat entre secteurs agricole et financier est loin d'être spontané.

Voyons quelles sont les étapes de la construction de ce partenariat.