



Institutions de microfinance et prêteurs informels de l'agriculture familiale en Côte d'Ivoire : de la cohabitation à la fusion

By/Par **Trazié Bertrand Athanase Youan Bi**

Université Alassane Ouattara de Bouaké /
Centre Suisse de Recherches Scientifiques /
UMI-Resilience
youanbi@gmail.com / bertrand.youanbi@csrs.ci

ABSTRACT

The aim of our study was to propose a sustainable financing mechanism. It emerges that food subsistence agriculture is mainly financed by the informal lenders (suppliers of inputs and purchaser of agricultural product) due to their proximity. Anywhere, the results reveal that the collateral, guaranteed and the disbursement periods discourage credit and low down the repayment rate. These results allowed us to propose a new mechanism of financing which amalgamates the informal and formal lenders. This mechanism is based on the MFI by creating a committee of credit made up of all the actors. Thus, the suppliers provide inputs to the farmers. And the repayment is ensured by the purchasers of products after the sale of the harvest. This system increases activities of all actors and legalize those of the informal lenders.

Keywords: Microfinance; Informal lender; Familial agriculture; Co-production ; Côte d'Ivoire

RESUME

Notre étude a eu pour but de proposer un mécanisme de financement durable de l'agriculture familiale ivoirienne. Les résultats révèlent que l'agriculture familiale est cofinancée par les prêteurs informels (fournisseurs d'intrants et acheteurs de produits agricoles) du fait de leur proximité et de la maîtrise des informations relatives aux agriculteurs et par les Institutions de Microfinance (IMF). Par ailleurs, les garanties exigées et les moments du décaissement et du remboursement du crédit appliqués par les IMF ne favorisent pas le crédit et entraînent des taux de remboursement faibles. Ces résultats ont permis de concevoir un mécanisme de financement qui fusionne les prêteurs informels et formels. Il se base sur les IMF en créant un comité de crédit composé de tous les acteurs. Ce système prévoit l'octroi des intrants par les fournisseurs aux paysans au compte de l'IMF. Et le remboursement est assuré par les acheteurs de produits après la vente de la récolte. Ce système augmente les activités de tous les acteurs et légalise celles des prêteurs informels.

Mots-clés : Microfinance ; Prêteur informel ; Agricultures familiale ; Coproduction ; Côte d'Ivoire

JEL Classification: G21

1. INTRODUCTION

A l'instar de beaucoup de pays africains, le secteur agricole ivoirien constitue un levier important de l'économie. Représentant environ 25% du produit intérieur brut, l'agriculture génère 2/3 des emplois et 40% des recettes d'exportation du pays. Particulièrement pour l'agriculture familiale, la production de riz était de 722'609 tonnes en 2010 et celle de maïs était de 654'738 tonnes en 2012. Quant à l'igname, le manioc et la banane plantain, le niveau de production était très élevé, avec respectivement 5'674'969 tonnes, 2'412'371 tonnes et 1'577'043 tonnes la même année (CountryStat, 2013). Bien que ces chiffres soient appréciables, l'agriculture familiale ivoirienne reste confrontée aux défis tels que l'intensification, la sécurisation foncière, le vieillissement de la population agricole, l'exode rural et l'accès au crédit.

Pour remédier à ces problèmes, plusieurs initiatives ont été prises sur l'échiquier international. Notamment l'International Food Policy Research Institute (IFPRI) en 2003 a proposé une revitalisation des petites exploitations agricoles à travers l'accès au crédit et l'Organisation des Nations Unies (ONU) proclamait 2005 "Année internationale du microcrédit" dans le but de renforcer l'impact de la microfinance, considérée comme un outil majeur pour faciliter la réalisation des objectifs du millénaire pour le développement.

En Côte d'Ivoire, dans le cadre du financement du secteur agricole, plusieurs institutions financières ont vu successivement le jour mais sans succès du fait du taux élevé de non remboursement. Ce sont, avant 1968, la Caisse Centrale de Crédit Agricole (CCCAM) de 1926 à 1957, le Crédit de Côte d'Ivoire (CCI) de 1955 à 1959 et la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) de 1959 à 1968 (Kouakou, 2001). L'année 1968 a vu la naissance d'une véritable banque agricole dénommée «Banque Nationale de Développement Agricole» (BNDA). La BNDA octroyait le crédit aux agriculteurs à des taux d'intérêts subventionnés. Elle sera dissoute en 1991 à cause du poids des impayés (64%) (Kouakou, 2001). Ce vide a favorisé l'émergence d'une finance privée et plus particulièrement les Institutions de Microfinance (IMF).

L'activité de microfinance en Côte d'Ivoire a officiellement débuté dans les années 1990. Le nombre d'IMF est passé de 1 en 1996, avec 1 caisse de base, à 73 en 2011, avec 177 caisses de base. Malgré cette évolution, seulement 9% des populations en zone rurale ont accès au crédit. En outre, les statistiques montrent que les IMF financent spontanément le commerce (32%), l'artisanat (10%) comparativement à l'agriculture (8%). Par ailleurs, la part du crédit allouée à l'agriculture est plus orientée vers les cultures de rente que l'agriculture familiale.

Malgré ce sombre tableau, des agents informels continuent de financer l'agriculture familiale. Souvent appelés à tort ou à raison « usuriers », les prêteurs informels se présentent comme une alternative ou le dernier recours pour le financement de l'agriculture familiale.

Les échecs généralisés des programmes de crédit subventionnés, la faible présence des IMF en milieu agricole et la montée des prêteurs informels suscitent des interrogations. Pourquoi les modes de financement pratiqués jusqu'à présent sont inefficaces? La quête de la durabilité financière justifie-t-elle le faible taux de financement de la part des prêteurs formels? Ce bas taux de financement s'explique-t-il par le faible nombre de demandes formulées par les exploitants agricoles? Quel cadre institutionnel novateur doit-on définir pour une meilleure intégration de l'agriculture et des agents de financement?

En somme, quel est le mécanisme de financement agricole susceptible de concilier l'accès durable des petits exploitants aux services financiers et l'objectif de la durabilité des agents de financement?

L'objectif général de cette étude est de concevoir une nouvelle approche de financement de l'agriculture familiale qui puisse répondre aux besoins de financement des exploitants agricoles et assurer la pérennité des activités des prêteurs formels. Plus particulièrement, il s'agira d'étudier le mode de financement actuel afin de proposer un mécanisme de financement qui tienne compte des atouts et faiblesses de toutes les parties prenantes.

La suite de l'article exposera dans la seconde section la littérature économique relative aux finances formelles et informelles tout en les liant à l'agriculture familiale. La troisième partie présentera la méthodologie utilisée pour effectuer notre étude. La quatrième partie traitera des résultats et finira par une discussion.

2. L'AGRICULTURE ET LES FINANCES INFORMELLES ET FORMELLES

La finance informelle

Les sociétés traditionnelles ont toujours vécu avec des systèmes financiers informels. L'on y retrouve les tontines, les usuriers etc. Mais l'analyse de ces pratiques prend forme avec des études menées par les institutions internationales telles que USAID et l'Université d'État de l'Ohio en 1986 (Graham et al., 1987), la Banque mondiale en 1989 (Banque mondiale, 2007), l'OCDE en 1991 (Germidis et al., 1991).

Deux thèses s'affrontent pour expliquer l'existence de la finance informelle : la thèse de la répression financière et celle du dualisme financier.

Selon (Lelart, 2002), pour les tenants de la répression financière, la finance informelle se développe parce que les banques sont contraintes au niveau de leurs opérations (plafonnement des taux d'intérêt, encadrement du crédit, réserves obligatoires, limitation d'accès...). Il faut donc libérer leur activité dans le cadre d'une réforme financière visant à améliorer les performances du secteur financier formel... qui pourrait ainsi absorber le secteur financier informel. Pour Stiglitz et al. (2000), l'existence et le développement de la finance informelle sont dus au rationnement du crédit par le système financier formel. Ils ont montré que le rationnement endogène survenait parce que les prêteurs formels avaient peu d'informations et proposaient des garanties pour résoudre les problèmes de hasard moral et de sélection adverse inhérents aux activités de crédit. Ceux qui ne possèdent pas suffisamment de garanties sont involontairement exclus du marché du crédit mais peuvent obtenir du crédit auprès des prêteurs informels qui, grâce à leurs avantages informationnels peuvent substituer le criblage par information intensive et la surveillance à la garantie (Hoff et al., 1990).

Pour les tenants du dualisme financier, la finance informelle fait partie du secteur informel, elle permet de financer l'activité informelle. Les sociétés en développement ne se définissent-elles pas par la coexistence d'un secteur moderne et d'un secteur informel ? Il en est pour la finance comme pour l'économie réelle (Lelart, 2002).

La finance informelle se caractérise par la diversité de ces pratiques et des agents (prêteurs professionnels, commerçants, marchands, tontiniers, gardes-monnaie...) (Bouman, 1995). Le

concept de finance informelle met l'accent sur l'absence de formes : ce sont des pratiques d'épargne et de crédit qui ne sont pas obligées de respecter un cadre ou un schéma fixé. Les relations entre le débiteur et le créancier reposent sur la confiance, elles sont personnelles, non seulement parce que les partenaires se connaissent, mais parce qu'ils font affaire comme ils l'entendent. Les coûts de transaction sont réduits, les risques moins grands, l'information plus « symétrique » (Adams D.W. et al., 1994; Mayoukou, 1994).

La finance informelle prospère en général dans les milieux ruraux agricoles et ceux dominés par le secteur informel. C'est ce même espace qui a été utilisé par le père de la microfinance moderne Mohammad Yunus pour implanter la Grameen Bank avec succès (Godquin, 2006).

La finance formelle: les institutions de microfinance dans l'agriculture familiale

La période des années 1990 à 2000 a été marquée par la fermeture de la majorité des banques publiques de développement, la libéralisation du secteur et corrélativement l'essor de la microfinance (Nagarajan G. et al., 2005). Ce développement de la microfinance en direction de populations urbaines et rurales jusque-là en marge des services financiers proposés par le secteur bancaire, a constitué un espoir pour le financement des activités agricoles et pastorales des pays en développement. Or, force est de constater que cet accès connaît encore de fortes disparités, non seulement nationales mais aussi locales (Guerin et al., 2007). Certains vont plus loin pour dire que la microfinance est en crise (Glémain et al., 2011). Les raisons de cette incapacité à offrir les services financiers appropriés sont multiples. Certains auteurs évoquent l'inadaptation des services de microfinance aux besoins des exploitants agricoles (Guerin et al., 2007), d'autres la spécificité de l'activité agricole et la non prise en compte des risques météorologiques (Glémain et al., 2011) ou à la mauvaise gestion (Servet, 2006). Des auteurs soulèvent comme cause le problème de coordination des acteurs sur le terrain (Somé, 2010; Gadrey, 2003).

Les économistes de la microfinance essaient tant bien que mal de résoudre cette crise. De l'innovation et de la diversification des services de microfinance (Simanovitz et al., 2002), en passant par la proposition des prêts de groupe (Armendariz de Aghion et al., 2000) jusqu'aux assurances indicielle (Hazell et al., 2010), le constat est le même dans le secteur de l'agriculture familiale : l'exclusion financière (Somé, 2010).

L'intégration de la finance informelle dans le système financier

Dès lors que l'on admet le dualisme financier, la politique de libéralisation monétaire doit être prudente, accepter un certain "gradualisme" et endogéniser l'informel dans le cadre du "développement financier". A ce stade, l'informel financier permet d'apprendre les mécanismes financiers. L'informel financier n'est plus une solution de refuge face à la répression financière de l'Etat, il est un mode volontaire de régulation monétaire. L'ouvrage d'Agénor et Montiel (1996) montre que cette littérature sur l'informel financier peut être intégrée sans remettre en cause fondamentalement les canons monétaristes, dans la mesure où la libéralisation et les réformes structurelles feront disparaître ces différences.

L'unification ne peut alors se faire que d'une façon très progressive, extrêmement lente, et certainement pas par des réformes ponctuelles et brutales. Il faut alors respecter les relations entre les deux systèmes (Lelart, 2002).

On a même pu considérer l'articulation entre les deux secteurs comme le moyen de réaliser l'intégration à long terme, et ainsi la faire apparaître comme « un premier pas » vers l'objectif d'un secteur financier homogène (Germidis et al., 1991). C'est ce que ces auteurs appellent « l'intégration douce ».

Dans le cadre de notre étude, nous essayerons, sur la base d'une étude empirique menée en Côte d'Ivoire de contribuer à l'inclusion financière des exploitants de l'agriculture familiale.

3. MATERIEL ET METHODE

Lieu d'étude

Situées au Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire, les régions du Haut-Sassandra et de la Marahoué ont été retenues pour l'exécution de ce travail. Cette zone occupait en 2008 la première place pour la pauvreté sur les 7 pôles de développement que comptait la zone gouvernementale avec un taux de pauvreté estimé à 62.9%. En outre, elle enregistre le deuxième fort taux d'implantation d'IMF (20.3%) après le Sud. Par ailleurs, la population rurale dans ces régions a pour principale activité l'agriculture. Les principales cultures familiales sont le riz, la banane plantain, le manioc, le maïs et les légumes (Koffie-Bikpo et al., 2011). En définitive, la combinaison de caractéristiques de régions pauvres regorgeant plusieurs IMF et cultures familiales, a milité au choix du Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire.

Agents économiques enquêtés

La collecte des données s'est déroulée de Novembre 2010 à Juin 2011. Dans chaque région, l'accent a été mis sur les banques, les IMF, les producteurs du vivrier (riz, manioc, igname, banane plantain, maïs...) et les prêteurs informels.

Enquête auprès des banques et des IMF

Toutes les banques et IMF de la zone d'étude ont été enquêtées. Les informations relatives aux politiques de crédit des banques et IMF ont été collectées à l'aide d'un questionnaire directement appliqué à l'ensemble des agences de la zone d'étude. 11 IMF et 6 banques ont été enquêtées.

Les entretiens individuels avec les responsables des agences ont permis d'obtenir la liste exhaustive des demandeurs de prêts agricoles qui a servi de base d'échantillonnage des exploitants.

Il faut noter qu'aucune banque ne finançait l'agriculture familiale. Selon Nsabimana (2004), la thèse souvent avancée pour expliquer l'absence des banques dans l'octroi du microcrédit est l'existence de barrières à l'entrée à travers les problèmes de coûts de transactions élevés et l'existence d'une asymétrie d'informations importants. Par conséquent, seules les IMF représentaient les structures formelles de financement de l'agriculture familiale.

Enquête auprès des exploitants

La taille de l'échantillon ou des individus à enquêter a été calculée selon la formule suivante (Statistique Canada, 2010) :

$$n = \frac{\left[z^2 \frac{\hat{p}(1 - \hat{p})}{e^2} \right]}{r}$$

Avec n la taille de l'échantillon, e la marge d'erreur, z une valeur correspondante à un niveau de confiance voulu, \hat{p} l'estimation de la proportion des éléments de la population-mère qui présente une propriété donnée.

Compte tenu de la dispersion des exploitants agricoles à enquêter, nous avons émis les hypothèses suivantes pour le calcul de la taille de notre échantillon :

- des estimations précises pour chaque IMF ne sont pas nécessaires ;
- la proportion de la population réelle des exploitants est à $\pm 0,07$ de la proportion de la population estimée, compte tenu des résultats de l'échantillon, c'est -à - dire que la marge d'erreur nécessaire, $e = 0,07$;
- nous souhaitons obtenir un niveau de confiance de 95% dans les estimations de l'enquête (c'est-à-dire qu'il y aurait seulement une chance sur 20 d'obtenir un échantillon qui donne une estimation hors de l'étendue $\hat{p} \pm 0,07$, donc $z = 1,96$;
- un taux de réponse de 60% environ est prévu, soit $r = 0,60$;
- il n'y a pas d'estimation \hat{p} disponible, donc on suppose $\hat{p} = 0,5$.

Ainsi,

$$n = \frac{\left[1,96^2 \frac{0,5(1 - 0,5)}{0,07^2} \right]}{0,6} = 327$$

La taille minimum de notre échantillon sera donc environ de 330 exploitants agricoles. Le choix du nombre d'enquêtés dans chaque IMF s'est fait équitablement (environ 30 exploitants). Les individus à enquêter ont été choisis de manière aléatoire parmi les exploitants agricoles des IMF.

Les requêtes concernaient les caractéristiques sociodémographiques et économiques des exploitants et leur stratégie d'acquisition et de gestion des prêts.

Enquête auprès des prêteurs informels ou usuriers

Les entretiens individuels auprès des responsables des agences d'IMF, les exploitants agricoles et des autorités villageoises ont permis d'avoir une liste plus ou moins exhaustive des prêteurs informels. Un questionnaire et des entretiens individuels ont été adressés à ces prêteurs informels afin de comprendre leur mode de financement de l'agriculture familiale. Les questions étaient relatives au montant et au type de crédit accordé, l'échéancier, le mode de remboursement... Au total, 33 prêteurs informels ont été identifiés.

4. RESULTATS ET DISCUSSION

Description des modes de financement de l'agriculture familiale

L'analyse des données recueillies auprès des différents prêteurs a permis la description des deux principaux modes de financement des agriculteurs : le financement par les IMF et le financement par des prêteurs informels.

Financement par les IMF

La stratégie d'octroi de crédit suit, quel que soit l'IMF, quatre étapes. Le paysan doit introduire une requête. Cette demande est analysée et soumise à l'agent de crédit à la seconde étape. A la troisième étape, une étude de faisabilité est effectuée, et enfin le comité de crédit donne le verdict final.

L'obtention du crédit nécessite plusieurs conditions : i) être adhérent de la caisse; ii) avoir une épargne obligatoire régulièrement alimentée au cours des trois derniers mois au moins ; iii) avoir au minimum le 1/3 du montant sollicité sur le compte d'épargne ; iv) présentation d'un aval ou d'une hypothèque.

Le taux d'intérêt moyen que ses structures appliquent pour le crédit est de 17%. Les échéances de remboursement débutent à partir de un à trois mois après l'octroi du crédit.

Conformément à la proposition de Servet (2005) de rompre avec le mythe de la quête de l'efficacité sociale et de la réduction de la pauvreté, les IMF ont placé la gestion des risques au cœur de leur stratégie d'octroi de crédit en exigeant des garanties, épargne obligatoire, hypothèque...

Les prêts individuels sont plus pratiqués que les prêts de groupe. Ce résultat correspond aux observations de Mayoukou et Kertous (2015) concernant la prédominance des prêts individuels en Afrique.

La part du financement de l'agriculture familiale dans le portefeuille des IMF demeure faible comparée aux secteurs du commerce et de l'artisanat. Cette disparité de l'accès aux crédits des IMF a été relevée par Guerin et al. (2007) et le bas niveau du financement de l'agriculture ressort également dans les travaux de Morvant-Roux et al. (2010). Les raisons du non financement ou du faible financement sont multiples. Ce sont en autres: le non respect des conditions pour bénéficier du crédit, la rentabilité aléatoire (aléas climatiques, prix d'achat bas), le manque d'encadrement et d'organisation des agriculteurs, le manque de fonds pour financement. Ces raisons vont dans le même sens que celles citées par Morvant-Roux et al. (2010).

Financement par les prêteurs informels

Nous appelons « prêteur informel » toute personne morale ou physique qui octroie des microcrédits sans une autorisation préalable de l'Etat. Dans le cadre de notre étude, il se compose en général de fournisseurs d'intrants et de petits matériels, d'acheteurs de produits agricoles, de parents et amis. Les prêts sont octroyés soit en nature (engrais, herbicide, machette...) soit en espèce. Cette multitude des acteurs et des techniques d'intervention avait été souligné par Bouman (1995). Le seul point commun est leur proximité avec leur créancier.

a) Fournisseurs d'intrants et de petits matériels

Ce sont en général les vendeurs d'intrants (engrais, semence, herbicide...) et de petits matériels agricoles (machette, houe, botte...). Ces vendeurs sont présents aussi bien dans les villes que dans les villages. Les prêts sont faits en nature (intrants et/ou du petits matériels agricoles).

Ces fournisseurs d'intrants et de petits matériels résident en général dans les zones relativement proches des paysans à qui ils octroient du crédit. Cette situation leur permet de mieux connaître le paysan, sa famille, son village, et surtout son exploitation afin de s'assurer de sa capacité de remboursement. Comme le souligne Lelart (2002), l'activité de finance informelle est basée sur des relations personnelles entre des agents qui se connaissent très bien et qui sont en relations habituelles pour d'autres raisons, économiques ou sociales.

Les taux d'intérêt pratiqués sont en général plus élevés que ceux des IMF. Mais ce qui compte pour les exploitants, c'est le financement et non le coût du financement comme l'expliquait Gironde (2007) dans le cas des paysans vietnamiens.

Ce taux élevé peut s'expliquer par l'omniprésence des risques météorologiques. En effet, les relations personnelles et de confiance entre le créancier et le débiteur ne résolvent que les problèmes d'asymétrie d'information.

b) Acheteurs de produits

Les acheteurs de produits sont ceux qui font l'achat de la production agricole (riz, maïs, manioc, cacao...). Ils sont soit des « acheteurs individuels » ou des « coopératives d'achat de production agricole ». Dans les deux cas, les acheteurs sont aidés dans leur tâche par des « pisteurs », qui ont une base informationnelle relative aux paysans. Ils font office d'agent de crédit et aident l'acheteur à identifier le bon emprunteur. Les taux intérêt appliqués sont quasi-nul. Ils projettent des profits meilleurs lors de la revente de la récolte des créanciers car, ces acheteurs deviennent les clients privilégiés lors de la vente de la récolte. Leur relation est basée sur la confiance comme le révèle Lelart (2002). Il faut noter que les relations personnelles et de confiance sont plus fortes que dans le cas des fournisseurs d'intrants et de petits matériels.

c) Autres prêteurs informels

Ce sont les amis, les parents et autres qui acceptent souvent d'aider financièrement l'exploitant en raison de l'étroitesse de leur lien. En général cette aide se fait en espèce et dans certains cas l'exploitant n'est pas obligé de rembourser la totalité du prêt.

Au total, il s'agit d'un groupe hétérogène d'acteurs qui octroient des microcrédits de court terme pour les campagnes agricoles soit en espèce soit en nature à des taux d'intérêts très variables remboursables à la vente des récoltes.

Etude comparative des prêteurs formels et informels

Les avantages et inconvénients des modes de financement sont résumés dans le tableau 1.

Tableau 1. Comparaison des modes de financement

Prêteurs		Nature du prêt	Exigence des prêteurs	Coût moyen	Période de remboursement
IMF		Espèce	Garanties ; Epargne préalable	17%	1 à 3 mois après le décaissement
Informel	Commençant	Espèce	Clients privilégiés	Nul	Après la vente de la récolte
	Fournisseurs d'intrants	Nature	Néants	Plus de 50%	
	Autres prêteurs	Espèce	Néants	Faible voir nul	

Source : Enquête auteur

Avantages et inconvénients du financement par les IMF

Les IMF possèdent une capacité financière relativement rassurante comparée à celle des prêteurs informels. Elles peuvent par conséquent satisfaire plus de demandeurs de crédit. Le champ d'action des prêteurs informels est limité en espace, en nombre de personne, en volume d'argent. Lelart (2002) conclut que l'allocation des ressources n'est donc pas optimale dans le système informel.

Les IMF bénéficient d'une reconnaissance légale par l'octroi d'un agrément du Ministère en charge de la microfinance qui atteste l'existence de disposition réglementant leurs activités. Cependant les IMF sont critiquées pour deux principales raisons :

- Exigence de garanties et d'épargne préalable : Les garanties s'expliquent par le fait que les IMF ne possèdent pas suffisamment d'informations relatives à l'agriculture. Ainsi, les aléas climatiques sont les motifs avancés par les IMF pour justifier le non financement de l'agriculture. L'agriculture devient pour elle un secteur à risque. Pour se prémunir de ces risques, les IMF exigent des garanties allant de l'épargne préalable aux hypothèques en passant par les avals.

Ces exigences éliminent d'office les paysans en général pauvres donc incapables de constituer une épargne préalable ou de fournir des hypothèques ou avals.

- Montant, périodes de décaissement et remboursement non appropriés : Les montants demandés par les producteurs sont souvent revus à la baisse et les moments d'octroi et de

remboursement ne coïncident pas avec les étapes de l'exploitation agricole. Ce constat confirme les analyses de Guerin et al.(2007).

D'un côté, la lourdeur administrative des IMF entraîne, dans la plupart du temps, le décaissement après le début des travaux champêtres. Ainsi, le crédit est souvent utilisé à d'autres fins. D'un autre côté, l'échéance de remboursement ne tient pas compte des périodes de vente de la récolte. Yunus (2003) critiquait déjà les modalités de remboursement qui ne tiennent pas compte de la réalité des clients pauvres.

Avantages et inconvénients du financement par les prêteurs informels.

L'octroi du crédit s'effectue sur la base de la confiance. Le financement en nature ou espèce est donné au moment opportun et sert effectivement à la production familiale. Le taux créditeur y est souvent nul (acheteur de produits agricoles et parents et amis). Dans le cas de l'acheteur de produits agricoles, le prêteur devient le client privilégié du paysan. En outre, le remboursement s'effectue après la vente des récoltes. Ceci facilite et augmente le taux de remboursement.

C'est ainsi que Lelart (2006) écrivait « contrairement au secteur informel, la finance informelle n'a pas de consonance négative ». Les éloges ne manquaient pas. Pischke et al. (1983) disaient de la finance informelle qu'elle a « une capacité spontanée d'innovations » et Adams et al. (1994) pensaient qu'elle est « cousue d'innovations ». Quant à Lespes (1991), il concluait que la finance informelle est « un creuset d'innovations ».

Toutefois, ces modes de financement informels sont très vulnérables car ils peuvent cesser au bon vouloir des initiateurs. Il n'y existe non plus pas de cadre de règlement des éventuels conflits et le taux créditeur y est souvent prohibitif (fournisseurs d'intrants). En outre, ce mode de financement ne peut se réaliser qu'à petite échelle car la capacité financière des acheteurs et fournisseur est relativement faible (Lelart, 2002).

Proposition d'un nouveau mode de financement

Le problème du financement de l'agriculture familiale est bien soulevé par Barry et Robison (2001) en terme de monitoring. Pour eux, le monitoring bancaire est une question critique du financement des entreprises agricoles. Cadot (2013) souligne qu'il s'agit de comprendre comment le banquier (ici l'IMF) obtient suffisamment d'information sur les PME (ici exploitations agricoles) pour leur proposer un financement adapté alors même que ces entreprises ne disposent pas des ressources pour produire une information formalisée sur sa situation financière et ses capacités de remboursement futurs. Dans ce contexte, il faudrait alors déterminer des mécanismes contractuels et de mode de coordination alternatifs pour octroyer du crédit. Ces mécanismes sont issus d'un environnement institutionnel dans un contexte donné qui à leur tour influence les choix organisationnels qui se mettent en place (North, 1990).

Dans le cadre de la cohabitation IMF et prêteurs informels qui partagent les mêmes types de clients et le même espace géographique, les prêteurs informels détiennent les informations que recherchent les IMF (Servet, 2006; CGAP, 2001; Chao et al., 2001).

Nous proposons dans cette section un nouveau mécanisme de financement de l'agriculture familiale qui s'appuie sur les avantages et inconvénients des modes de financement actuels (voir

Figure 1).

La boussole de notre proposition sont les suggestions d'une « intégration douce », d'une coproduction ou d'un copilotage des IMF (Gadrey, 2003; Somé, 2010; Seibel, 1996; Germidis et al., 1991). Selon ces auteurs, l'idée est d'impliquer les bénéficiaires des services microfinanciers à l'identification des besoins, à la définition des services et des conditions d'accès, à une meilleure appropriation des processus d'inclusion financière.

Ainsi, notre système propose la sous-traitance par les IMF des activités du versement effectif du crédit et le recouvrement de la dette aux prêteurs informels. En fait, les fournisseurs d'intrants et de petits matériels mettent à la disposition des producteurs des intrants et les petits matériels (semences, engrais, insecticides, pesticides, bottes, machettes, pulvérisateurs...) au compte des IMF. Les producteurs remboursent l'emprunt aux IMF via les acheteurs suite à l'achat des produits des exploitants.

De façon concrète, préalablement tous les intervenants du système doivent avoir un compte d'épargne chez l'IMF. Les fournisseurs et acheteurs sont informés et formés par l'IMF sur le fonctionnement du nouveau mécanisme de financement. Les producteurs sont informés sur la situation géographique des potentiels fournisseurs d'intrants et acheteurs de la récolte.

Par ailleurs, un comité de crédit, composé des agents de l'IMF, des fournisseurs d'intrants, d'acheteurs de produits et de représentants de producteurs est mise en place au sein de l'IMF. Avant l'entame des activités champêtres, les *avis d'emprunt* des producteurs sont reçus par le comité de crédit. Ces demandes (*avis d'emprunt*) sont analysées par le comité de crédit afin de décider d'un avis favorable ou défavorable. En cas d'avis défavorable, la demande est rejetée. En cas d'acceptation de l'avis d'emprunt, voici les étapes à suivre (ces étapes correspondent à la numérotation sur la

Figure 1).

1-Emission des documents de change :

Lorsqu'un avis favorable est donné par le comité de crédit à un producteur, deux *certificats de crédit* lui sont remis. L'un porte le nom du fournisseur d'intrants (*certificat de crédit-fournisseur*) dont la valeur équivaut au montant à octroyer par l'IMF au producteur. Toutefois, le montant octroyé est décliné en intrants. Cette stratégie réduit le risque d'orientation du crédit à d'autres fins ou de surfacturation des fournisseurs d'intrants. L'autre certificat porte le nom de l'acheteur (*le certificat de crédit-acheteur*) et la valeur est le montant octroyé augmenté de l'intérêt. Par ailleurs, tous les membres du comité gardent soigneusement le procès verbal de toutes les résolutions prises lors de la délibération.

2-Echange entre le producteur et le fournisseur d'intrants :

Le producteur se présente chez le fournisseur désigné qui lui remet les intrants et les petits matériels indiqués et prend possession du *certificat de crédit-fournisseur*. Toutefois, une note de décharge est remise au producteur.

3-Echange entre le fournisseur et l'IMF :

Le fournisseur d'intrants présente le *certificat de crédit-fournisseur* à l'IMF qui reverse en espèce la valeur du *certificat de crédit-fournisseur*. Une note de décharge est remise au fournisseur.

A partir de cette étape, l'aspect « octroi de crédit » vient de prendre fin. Les étapes suivantes s'intéressent au remboursement du crédit.

4-Echange entre l'IMF et l'acheteur de produits :

Dès la remise du *certificat de crédit-fournisseur* à l'IMF, un *certificat de collecte* portant l'identité du producteur est remis à l'acheteur. Sa valeur est égale à celle du *certificat de crédit-acheteur*.

5-Echange entre l'acheteur et le producteur :

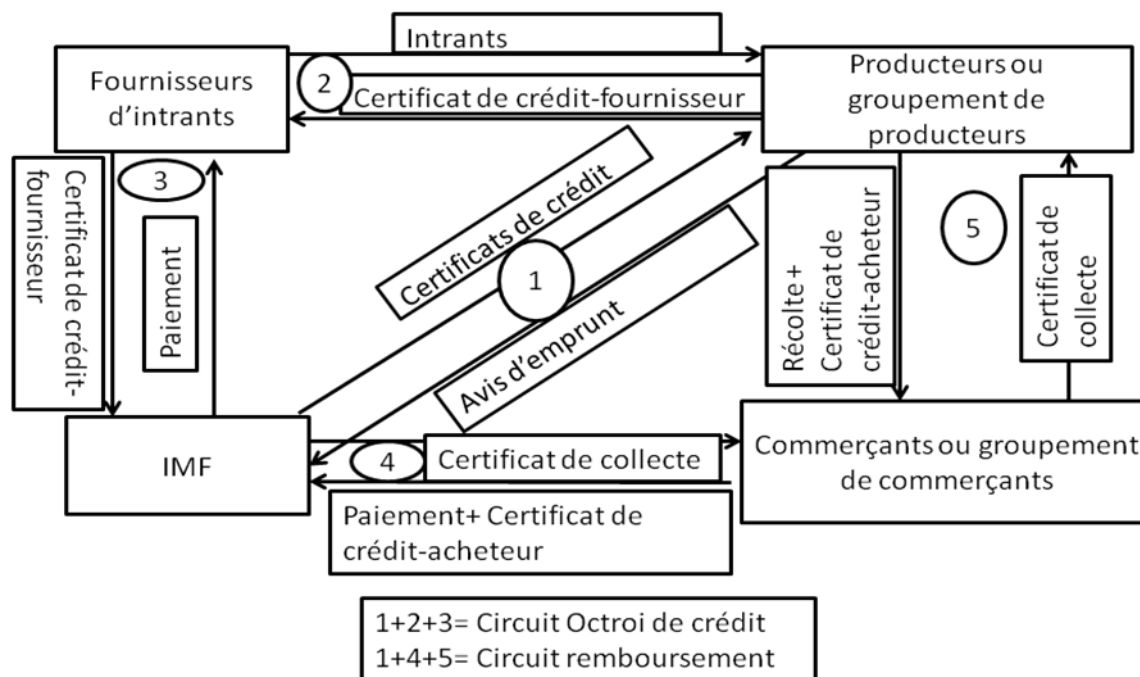
Dès la récolte, l'acheteur se rend chez le producteur pour échanger le *certificat de collecte* contre la *récolte* équivalente qui est inscrite sur le *certificat de crédit-acheteur*.

6-Echange entre l'acheteur et l'IMF :

L'acheteur, après la commercialisation de la récolte, vient effectuer le remboursement de l'emprunt et rendre le *certificat de crédit-acheteur*.

Ainsi la boucle est bouclée.

Figure 1: Nouveau mécanisme de financement



Toutefois, l'on peut se poser les questions suivantes : Quels sont les avantages et inconvénients de ce système de financement ? Que se passe-t-il si un maillon du système est défaillant ?

Eventuelles préoccupations

Quels sont les avantages d'un tel système ?

Désormais, les paysans ne feront plus face aux risques d'inventus pour le remboursement de leur dette. Ils ont la certitude de vendre au moins la production nécessaire pour le remboursement de l'emprunt. En outre, ils n'ont plus besoin de fournir des garanties. C'est plutôt les acheteurs qui sont obligés de présenter des garanties. Ceci ne constitue pas un véritable problème car, ils sont plus nantis que les producteurs afin de faire face aux exigences du système financier moderne.

Quant aux IMF, elles réduisent les problèmes liés à l'asymétrie de l'information en faisant participer les fournisseurs et les acheteurs au mécanisme d'octroi du crédit et en leur cédant la surveillance des emprunteurs. Le hasard moral et la sélection adverse sont amenuisés car les fournisseurs et les acheteurs connaissent mieux les producteurs. En outre, l'action du remboursement confié aux acheteurs augmente potentiellement le taux de remboursement car les commerçants ont une bonne réputation en remboursement de crédit.

Au-delà, ce modèle peut faciliter la mise en place des micro-assurances agricoles pour prendre en compte les risques agro-climatiques.

Que gagnent les acteurs dans un tel système ?

Les producteurs

Ce système facilite l'accès au crédit aux producteurs. Désormais une politique spéciale de crédit est mise en place pour l'agriculture familiale. Une stratégie plus objective et plus efficace car menée par des personnes qui maîtrisent le milieu de l'agriculture familiale.

Ce système oblige les producteurs à s'habituer à l'usage d'intrants (pesticides, engrais, semences améliorées...) qui favorisent l'amélioration du rendement des exploitations. Toute chose qui augmente la production et contribue à la hausse de leur revenu et par ricochet leur bien-être.

Ce système permet aux producteurs de tisser des relations avec plusieurs acheteurs de récolte facilitant l'écoulement de leur récolte.

Les fournisseurs et acheteurs

En adoptant ce système, les fournisseurs et les acheteurs légalisent leurs activités. Ils ont également la possibilité d'augmenter le nombre de leurs clients leur permettant par la même occasion d'accroître leur revenu. Par ailleurs, ils peuvent emprunter facilement auprès des IMF. Ainsi, cette démarche accroîtrait le volume de leurs activités.

Les IMF

Le nouveau système donne la possibilité aux IMF d'augmenter le volume des dépôts et des crédits. Selon la théorie qui dit que l'épargne et le revenu varient dans le même sens, les dépôts augmenteraient du fait de l'augmentation du revenu des adhérents dont font partie les producteurs, les acheteurs et les fournisseurs.

Que ce passe t-il si un maillon du système est défaillant ?

Le système exige que tous les acteurs soient adhérents d'une même IMF. Si cela n'est pas le cas, il y a possibilité des options ouvertes pour les acteurs extérieurs. Il s'agit des *certificats*

de crédit-fournisseur et des *certificats de collecte* anonymes qui peuvent être vendus à des fournisseurs extérieurs pour le premier cas et à des commerçants extérieurs pour le second cas.

CONCLUSION

L'agriculture familiale ivoirienne est financée simultanément par les prêteurs informels et les IMF. Les prêteurs informels composés des fournisseurs d'intrants et d'acheteurs de produits agricoles ont l'avantage de la proximité et de la détention d'informations relatives aux paysans. Mais ils ont des désavantages de surface financière faible et d'absence de cadre officiel d'exercice de leurs activités de prêteurs. En face, les IMF ont les atouts d'une relative grande capacité financière et la possession d'agrément de l'Etat. Toutefois, les garanties exigées et la méconnaissance des paysans et leurs activités les rendent inefficaces.

La judicieuse combinaison des avantages de chaque mode de financement a permis de mettre en place un nouveau mécanisme de financement efficace et durable qui intègre et implique tous les acteurs du système de financement de l'agriculture familiale en Côte d'Ivoire. Ce système permet une augmentation du volume des activités des paysans, des fournisseurs d'intrants, des acteurs de produits et des IMF. En définitive, ce système conduit à l'amélioration du bien-être de tous les acteurs et à la sécurité alimentaire.

Remerciement

Cette étude a été réalisée grâce à l'appui financier du Programme d'Appui Stratégique à la Recherche Scientifique en Côte d'Ivoire (PASRES), et l'appui technique du Centre Suisse de Recherches Scientifiques (CSRS) (Côte d'Ivoire) et de l'Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire). Nous remercions également le Dr Daouda DAO de l'Université Félix Houphouët Boigny (Côte d'Ivoire), N'Banan OUATTARA, Edith TOGBA et Silvie EZA pour leur appui dans la collecte des données et la rédaction du présent article.

REFERENCES

- Adams D.W. et D.A. Fitchett (1994). Finance informelle dans les pays en développement. Lyon.
- Agénor, Pierre-Richard et Peter J. Montiel (1996). Development Macroeconomics. Princeton University Press.
- Armendariz de Aghion B. et C. Gollier (2000). Peer group formation in an adverse selection model. *The Economic Journal* 110, 632-643.
- Banque mondiale (2007). World Development Report 2008. In World Development Report 2008 (ed.), Washington, D.
- Barry P. J. et L. J. Robison (2001). Agricultural Finance: Credit, Credit Constraints, and Consequences. *Handbook of Agricultural Economics*: Elsevier Science B.V.
- Bouman, F. J. A. (1995). Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective. *World Development* 23, 371-384.
- Cadot, Julien (2013). Contrat bancaire et monitoring. Le cas de l'installation en viticulture. *Economie rurale* 336, 21-39.

- CGAP (2001). Commercialisation et dérive de la mission des IMF. La transformation de la microfinance en Amérique Latine. Etude spéciale 5.
- Chao, Beroff R. et A. Prebois (2001). Finances solidaires. Les cahiers de propositions pour le XXI^e siècle.
- Gadrey, J. (2003). Socioéconomie des services. Paris: La Découverte.
- Germidis, D., Kessler D. et R. Meghir (1991). Financial Systems and Development: What Role for the Formal and Informal Financial Sectors? Paris: Development Center Organization for Economic Co-operation and Development. .
- Gironde, Christophe (2007). Manque de crédit ou manque de profit ? L'économie familiale au Vietnam. *Annuaire Suisse du Développement* 26.
- Glémain, Pascal et Jean-Louis Bertrand (2011). Economie rurale et risques climatiques dans les Pays en Développement : de la question des dérivés au secours de la microfinance *Management et Avenir* 46, 261-279.
- Godquin, M. (2006). Finance rurale au Bangladesh et aux Philippines. *Sciences Economique*, p. 327. Paris: Université de Paris 1.
- Graham, D. H. et al. (1987). Rural finance in Niger: an evaluation and recommendations of reforms. Final Report, Niamey: USAID and Ohio University.
- Guerin I., Roesch M., Morvant Roux S., Fouillet C. et I. Hillenkamp (2007). Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté. *Annuaire Suisse du Développement* 26, 103-121.
- Hazell P., Anderson J., Balzer N., Hastrup Clemmensen A., Hess U. et F. Rispoli (2010). L'assurance basée sur un indice climatique : potentiel d'expansion et de durabilité pour l'agriculture et les moyens de subsistance en milieu rural. Rapport: Programme Alimentaire Mondial (PAM) et Fonds International de Développement Agricole (FIDA).
- Hoff, K. et J. Stiglitz (1990). Imperfect information and rural credit markets: Puzzles and policy perspectives. *World Bank Economic Review* 5, 235-250.
- Koffie-Bikpo C. Y. et D. A. N. Dabié (2011). Production vivrière et sécurité alimentaire en Côte d'Ivoire. Editions L'Harmattan.
- Kouakou, Kra Djato (2001). Crédit agricole et efficacité de la production agricole en Côte d'Ivoire *Economie rurale* 263, 92-104.
- Lelart, Michel (2002). L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers. *Mondes en développement* 119, 9-20.
- Lelart, Michel (2006). De la finance informelle à la microfinance. Agence Universitaire de la Francophonie.
- Lespes, J.L (1991). Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles. Paris.
- Mayoukou, Célestin (1994). Le système des tontines en Afrique - Un système bancaire informel. Paris: L'Harmattan.
- Mayoukou Célestin et Mourad Kertous (2015). L'accès au crédit individuel par les clients des institutions de microfinance du Congo : une analyse des déterminants de l'auto-exclusion et de l'obtention du prêt. *Mondes en développement* 169, 121-138.

- Morvant-Roux Solène, Isabelle Guérin, Marc Roesch et Jean-Michel Servet (2010). Politiques d'inclusion financière, microfinance et financement de l'agriculture. Les cas de l'Inde et du Mexique. *Mondes en développement* 151, 9-24.
- Nagarajan G. et R. L. Meyer (2005). *Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities*. Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics, The Ohio State University.
- Pischke J.D. von, D.W. Adams et G. Donald (1983). *Rural Financial Markets in Developing Countries – Their Use and Abuse*. Baltimore.
- Seibel, H.D. (1996). Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement. *Revue Tiers Monde* 145.
- Servet, J. M. (2005). Le besoin d'objectifs principaux nouveaux pour la microfinance: lutter contre les inégalités et faire face aux risques. *Techniques financières et Développement* 78, 12-20.
- Servet, J. M. (2006). *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*. Paris: Odile Jacob.
- Simanovitz, A. et A. Walter (2002). Ensuring Impact : Reaching the Poorest while Building Financially Self-sufficient Institutions, and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Women and Their Families. In S. Daley-Harris (ed.), *Pathways out of Poverty : Innovations in Microfinance for the Poorest Families*, Bloomfield: CT, Kumarian Press.
- Somé, Yves (2010). Responsabilité sociale et solidarité : la microfinance peut-elle être plus solidaire ? *Finance & Bien Commun* 37-38, 158-169.
- Statistique Canada (2010). *Méthodes et pratiques d'enquête*. Ottawa.
- Stiglitz, J. E. (2000). The contributions of the economics of information to twentieth century economics. *Quarterly Journal of Economics* 115, 1441-1478.
- Yunus, M. (2003). *Banker to the Poor*. Public Affairs.