

**Atelier International « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ? »
Dakar 21 – 24 Janvier 2002**

LES CVECA ET LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

Cette note présente de quelle manière les CVECA répondent ou pourraient répondre aux besoins de financement de l'agriculture dans leurs zones d'intervention actuelles. Elle décrit d'abord les principes et modalités de fonctionnement des réseaux de CVECA. Elle analyse ensuite selon les différents contextes socio – économiques d'intervention en quoi les CVECA ont pu contribuer au financement de l'agriculture, et essaye d'en tirer des enseignements sur les conditions nécessaires pour garantir une efficacité et un impact pérenne de ce type de financement.

A) PRINCIPES ET MODALITES DE FONCTIONNEMENT DES RESEAUX DE CVECA

La Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogérée (CVECA) est un instrument financier articulé avec son environnement, au service du développement économique local et régional. Elle a pour base territoriale le périmètre de solidarité et de pression sociale le plus large, qui est dans la plupart des cas le village.

La caisse mobilise les ressources monétaires disponibles des villageois sous forme d'épargne et les réinjecte localement sous forme de crédit.

Elle regroupe les habitants d'un village (femmes, hommes, jeunes, groupes) et, de ce fait, repose sur une base sociale cohérente, organisée et reconnue par ses membres comme par son environnement. Elle peut alors s'appuyer sur les mécanismes socio – économiques qui régissent la vie du village. Dans ce sens la caisse est perçue comme un outil financier de solidarité au sein du village, en même temps qu'un des principaux instruments de son développement.

Les principes généraux de fonctionnement sont les suivants :

Autogestion : les modalités de fonctionnement et de gestion sont définies par les villageois, et la caisse est gérée par des villageois choisis par le village.

Proximité : la CVECA est installée dans le village (bâtiment et coffre fort), l'argent reste et est disponible au village.

Base villageoise : la CVECA étant accessible aux femmes, hommes et groupes du village, sans exclusive sociale ou professionnelle.

Des produits financiers adaptés aux capacités de gestion et à la disponibilité des responsables et gestionnaires villageois : les produits financiers d'épargne sont simples à gérer tout en étant souples (DAT, PE, DAV), les crédits sont dans la plupart des cas individuels et à échéance unique in fine.

Démarrage de l'activité sur l'épargne à terme des villageois.

Octroi rapide des premiers crédits (après un à six mois selon les contextes) pour des activités prioritairement économiques, le financement des dépenses « sociales » n'étant cependant pas exclu en général par les villages.

Pas de lien individuel entre épargne et crédit, au moins dans un premier temps, de façon à favoriser l'accès au crédit au plus grand nombre. Cette exigence a cependant été introduite dans certains réseaux, en particulier ceux opérant dans des périmètres rizicoles.

La garantie des crédits est généralement matérielle, mais peut être personnelle ou par caution solidaire de groupes selon les contextes.

Injection possible de refinancement bancaire en fonction des besoins et de la capacité d'absorption par le village. Ces refinancements visent à augmenter les ressources et éventuellement leur durée, et à diversifier la gamme des produits financiers. Dans la pratique, les refinancements ont jusqu'à présent été à court terme. Le refinancement avec le système bancaire national (banques de développement ou commerciales) sécurise l'accès aux ressources financières dans le temps.

Les modalités de gestion sont les suivantes :

L'organe de décision est *l'Assemblée Villageoise*, regroupant tous les villageois, y compris les non-membres. C'est l'Assemblée Villageoise qui définit et amende le règlement intérieur, et en particulier la politique générale de crédit, selon les priorités et besoins des membres et les ressources disponibles.

L'organe de gestion est un *Comité de Gestion* choisi par le village et représentatif des différents quartiers et couches socio – économiques, composé de 5 à 15 personnes et chargé, en respectant le règlement intérieur et les décisions de l'Assemblée Villageoise, de l'octroi et du recouvrement du crédit, de la gestion des ressources, de la promotion de la caisse dans le village, et de sa représentation.

Deux ou trois *caissiers* enregistrent les opérations, et un *contrôleur interne* vérifie les enregistrements des caissiers.

Les autorités traditionnelles villageoises, si elles ne sont pas impliquées dans la gestion, constituent le garant en dernier recours du respect des règles fixées.

Des suivis et contrôles externes sont réalisés régulièrement par la structure d'appui (Projet puis Service Privé).

Les CVECA se structurent au niveau régional (zone géographique regroupant une population totale de quelques centaines de milliers de personnes au maximum) en *Associations ou Unions de CVECA* après quelques années de fonctionnement des premières caisses. Elles regroupent les caisses d'une même zone qui leur donnent pour mission de veiller au bon fonctionnement des caisses membres, de vérifier qu'elles respectent la réglementation nationale et certaines règles communes définies au niveau de l'Association, de leur apporter des appuis et conseils, et de jouer, le cas échéant, le rôle d'intermédiaire financier avec les partenaires bancaires, en faisant en particulier jouer la caution solidaire en leur sein.

Un service technique privé indépendant est mis en place quelques années après la création des Associations, pour fournir des services aux Associations et caisses du réseau régional, sur un principe de subsidiarité. Les services fournis sont en général le contrôle régulier des caisses et

des Associations, la réalisation de certaines formations, l'appui pour le montage des dossiers de refinancement et les relations avec certains partenaires, des animations dans les villages,... La fourniture de ces prestations fait l'objet d'un contrat annuel, renouvelable après évaluation par les deux parties, prévoyant les modalités de paiement de ces prestations par le réseau.

B) LES BESOINS DE FINANCEMENT POUR L'AGRICULTURE ET L'OFFRE DES CVECA EN FONCTION DES CONTEXTES D'IMPLANTATION

Les premiers réseaux de CVECA ont été créés dans des régions défavorisées, dans la zone sahéenne de l'Oudalan au Burkina Faso et au Pays Dogon au Mali à partir de 1985. Par la suite de nouveaux réseaux régionaux ont été mis en place dans des contextes socio – économiques variés au Mali, Burkina Faso, Madagascar, Gambie, Sao Tomé et Principe, Cameroun, toujours cependant en milieu rural.

Dans chaque zone d'intervention, le CIDR a cherché, avec les villageois, à adapter la méthodologie et les produits financiers aux besoins des populations. Les réponses apportées se sont toujours inscrites dans un objectif de pérennité technique et financière de l'institution.

Les différents contextes d'intervention analysés dans cette note peuvent être classés en 3 catégories par rapport à la problématique de financement de l'agriculture :

- Les milieux soudano –sahélien d'agriculture vivrière,
- Les périmètres rizicoles irrigués,
- Les zones cotonnières.

La note décrit pour chaque contexte ses principales caractéristiques, les besoins de financement pour l'agriculture, la réponse apportée par les réseaux de CVECA et les principaux enseignements à ce jour. Un accent particulier est mis sur les réseaux de CVECA dans les périmètres rizicoles, car c'est dans ce contexte que des méthodes et produits financiers spécifiques au financement de l'agriculture ont été élaborés à ce jour.

1) Les milieux soudano –sahélien d'agriculture vivrière

a) Le contexte et les besoins de financement

Des exemples de ce type de contexte sont le Pays Dogon (premières caisses créées en 1986), la zone de San et Djenné (1995), et la zone de Macina Tenenkou au Mali (2002), le Soum au Burkina Faso (1991), le Mayo Sava au Cameroun (1994) et dans une moindre mesure la zone de Kita Bafoulabé au Mali (1992) avant l'implantation de la culture cotonnière par la CMDT (Compagnie Malienne de Développement des Textiles).

Ces contextes sont caractérisés par une agriculture familiale pluviale (céréales, légumineuses,...), dans des conditions agro – climatiques peu favorables et aléatoires. Si l'agriculture permet de dégager des revenus monétaires pour certains en bonnes années, elle a d'abord une vocation vivrière, et son caractère aléatoire rend l'intensification d'autant plus risquée que les propositions techniques sont rares. Les dépenses monétaires d'exploitation sont faibles (5 000 F CFA par hectare par exemple dans la zone de céréaliculture de Macina au Mali), et concernent surtout le paiement de main d'œuvre complémentaire pour les périodes de pointe, l'achat de semences et l'achat et l'entretien du petit matériel (de

l'agriculture manuelle ou de traction animale légère). L'encadrement et le conseil technique et en gestion sont quasi inexistants, et la commercialisation des produits non régulée, marquée par de fortes fluctuations de prix intra et inter annuelles.

La plupart des villageois et villageoises pratiquent en complément des petites activités génératrices de revenus (petit commerce, embouche, artisanat,...). Les revenus monétaires sont certes faibles et précaires, mais permettent la collecte d'une épargne monétaire suffisante pour démarrer le système.

Ces zones souvent enclavées, faiblement équipées en infrastructures sont en général marquées par une solidarité et une cohésion sociale forte.

Les besoins de financement exprimés concernent essentiellement le démarrage ou le renforcement des petites activités génératrices de revenus, des crédits « soudure » et certaines dépenses sociales. Concernant le financement de l'agriculture, les besoins concernent le financement de la campagne (main d'œuvre, petit matériel et entretien, semences...), pour des montants faibles. Des besoins de financement pour le petit équipement agricole à moyen terme peuvent être aussi exprimés (charrues, bœufs de labour).

b) L'offre des CVECA

Les activités financées sont prioritairement celles qui peuvent être conduites le plus possible à l'abri des aléas climatiques et permettent progressivement une certaine indépendance des revenus.

Le portefeuille de crédit est ainsi dans ces contextes dominé par le financement du petit commerce, des petites activités de transformation, l'artisanat, et les crédits soudure ou consommation.

Par rapport aux besoins exprimés pour l'agriculture, les caisses financent des crédits court terme de faibles montants (quelques milliers à quelques dizaines de milliers de F CFA) pour les dépenses d'exploitation de la campagne agricole. Les demandes de financement à moyen terme pour l'équipement agricole de type charrue, charrette et bœufs de labour n'ont jamais été concrétisées, les responsables des caisses les jugeant trop risqués, compte tenu du montant, de la durée du financement et du caractère aléatoire de la production.

Les taux d'intérêt débiteurs fixés en concertation avec les villageois sont actuellement de l'ordre de 30% annuel. Ils sont adaptés au financement des activités commerciales, et n'ont jamais été présentés par les villageois comme un facteur « limitant » pour le financement des dépenses d'exploitation agricole.

L'impact des CVECA sur l'agriculture de ces milieux est aussi perceptible indirectement :

- Les crédits permettent aux exploitants d'acheter des céréales en soudure ou de se soigner favorisant ainsi la continuité de l'exploitation.
- Les crédits peuvent permettre le développement de filières secondaires (exemple de la filière ovine au pays Dogon dont les caisses ont d'abord financé les activités d'embouche des femmes, puis des commerçants locaux, puis des commerçants capables d'acheter des animaux pour les vendre en dehors de la région).

- Le financement des activités génératrices de revenus permet de dégager des ressources financières qui peuvent être utilisées pour le financement de la campagne ou l'achat d'équipement agricole, le risque étant pris dans ce cas par le producteur. Les produits d'épargne de la caisse peuvent d'ailleurs dans ce cadre faciliter l'accumulation des ressources (Dépôt à Terme, Plan d'Epargne).
- Le financement des petits commerçants de produits agricoles a un impact certainement non négligeable, bien que difficilement mesurable, en terme de régulation des marchés. Il favorise l'écoulement des surplus dans les villages éloignés des marchés locaux et a aussi sans doute un impact positif sur le prix au producteur.

Si les financements des CVECA permettent aux agriculteurs de mener à bien leur exploitation dans les conditions actuelles, ils n'ont eu aucun impact sur l'intensification de la production agricole. Les conditions de production et de commercialisation sont en effet beaucoup trop aléatoires pour s'engager dans le financement d'intrants et d'équipement par exemple, d'autant plus qu'aucune action efficace d'encadrement technique n'est là pour promouvoir l'intensification et sécuriser l'activité.

Il est d'ailleurs intéressant de noter que, dans le cas du Pays Dogon, les villageois sont capables d'expliquer clairement leur stratégie : « le financement des équipements est trop risqué et mettrait en péril la pérennité de la CVECA. Celui qui veut s'équiper doit constituer la somme nécessaire. La caisse peut l'aider en lui octroyant des crédits pour des petites activités qui lui permettront d'accumuler petit à petit les montants nécessaires à l'investissement. »

2) Les périmètres rizicoles irrigués

Plusieurs réseaux de CVECA ont été installés dans ce type de contexte. L'analyse s'appuiera principalement deux d'entre eux les AECA de la Plaine de Marovoay à Madagascar (premières caisses créées en 1990), et les CVECA de la zone Office du Niger au Mali (1995).

La plaine de Marovoay est un périmètre d'environ 15 000 hectares, la zone Office du Niger couvrant environ 50 000 hectares.

Dans ces deux régions, une méthodologie spécifique a été conçue pour répondre au besoin prioritaire de financement de la campagne rizicole exprimé par les populations, tenant compte des spécificités de chaque périmètre.

a) Le contexte d'intervention et les besoins de financement pour l'agriculture

Les deux régions ont des caractéristiques communes et des spécificités.

Elles sont toutes deux marquées par :

- La prédominance de la riziculture irriguée familiale dans l'économie et les « mentalités » des populations, particulièrement dans la plaine de Marovoay où la plupart des

¹ Des compléments seront apportés à partir des exemples du Mayo Danaï (zone SEMRY) au Cameroun et de Jahally Paschar en Gambie.

- agriculteurs cultivent pendant la saison sèche (riz irrigué de contre saison) et l'hivernage (riz pluvial), alors qu'à Niono, seuls 20% des agriculteurs pratiquent la double culture.
- L'habitude des exploitants de financer systématiquement à crédit les campagnes rizicoles et la priorité accordée à ces financements.
 - Une population en grande partie d'origine migratoire, ayant pour conséquence un niveau de cohésion social plutôt faible. Cet aspect est particulièrement sensible à Marovoay, où la notion même de « village » n'est pas pertinente² (d'où la mise en place d'AECA (Association d'Épargne et de Crédit Autogérée), sur la base de petits groupes de solidarité et non de CVECA).
 - La présence de structures d'encadrement (Office du Niger et Fifabe) ayant dans le passé joué un rôle prépondérant de l'amont à l'aval de la filière, et s'étant désengagées de l'approvisionnement en facteurs de production et de la commercialisation.
 - La présence d'organisations paysannes ayant joué ou jouant encore un rôle dans l'octroi de crédit rizicole (Association Villageoise (AV) à Niono et Association d'Usagers du Réseau (AUR) à Marovoay).
 - Une histoire plutôt négative en terme de remboursement de crédit.
 - Le peu d'habitude et d'intérêt pour l'épargne monétaire, malgré le niveau de revenus monétaires élevé dans la zone Office du Niger.
 - Un bon niveau d'alphabétisation général de populations familiarisées avec les relations avec des partenaires techniques et financiers.

Il faut cependant mettre en avant un certain nombre de différences et spécificités ayant eu un impact sur la méthodologie employée et les résultats obtenus :

- Le très bon niveau de productivité globale de la zone Office du Niger, avec des rendements moyens de l'ordre de 6 tonnes par hectare, en raison de la réhabilitation performante du périmètre et de l'application généralisée de techniques comme le repiquage et l'utilisation d'engrais chimiques³, alors que les rendements dans la plaine de Marovoay sont en moyenne de l'ordre de 2 tonnes par hectares. Même si les coûts de production sont limités au paiement de la main d'œuvre et que les engrais chimiques ne sont pas utilisés (la fertilisation se faisant par les crues du Fleuve Betsiboaka), la rentabilité de l'activité est nettement plus faible que dans la zone Office du Niger, considérée aujourd'hui comme la zone rurale la plus « riche » du Mali. Le principal problème à Marovoay concerne la maîtrise de l'eau, malgré la réhabilitation récente du périmètre par la Fifabe⁴. Il faut aussi noter l'impact positif de la dévaluation du F CFA en 1994 qui a amélioré la compétitivité du riz produit localement au Mali, au même titre que l'utilisation de taxes à l'importation.
- La moins forte dépendance de l'économie par rapport à la riziculture dans la zone Office du Niger, où le maraîchage de contre saison (en particulier l'échalote), le commerce, l'élevage et l'embouche sont développés et rentables, en particulier pour les jeunes et les femmes. Dans la plaine de Marovoay, l'élevage est la principale autre activité développée, mais a subi récemment les effets de la peste porcine qui a décimé une grande partie du cheptel.

² Pas de chef de village traditionnel par exemple.

³ Les rendements étant plus bas dans certaines parties non réaménagées ou défavorisées par rapport à la qualité des sols.

⁴ Les secteurs irrigués par pompage sont particulièrement vulnérables, d'autant plus que les coûts d'exploitation sont plus élevés.

- Des organisations paysannes plus cohérentes socialement en zone Office du Niger, la composition des AUR de la plaine de Marovoay étant basée sur la localisation des parcelles et non le lieu de résidence des membres.

Les besoins de financement agricoles dans les deux périmètres concernent en priorité le financement des campagnes rizicoles. Les besoins de financement sont plus élevés pour l'Office du Niger (de l'ordre de 100 000 F CFA / ha pour les intrants et la main d'œuvre pour le repiquage) qu'à Marovoay (de l'ordre de 30 000 F CFA / ha pour la main d'œuvre).

Outre le financement de la campagne rizicole, des besoins existent dans les deux zones pour le financement du petit équipement agricole et des bœufs de labour.

Les besoins de financement pour d'autres activités sont nombreux dans la zone Office du Niger (maraîchage, commerce, embouche,...) et concernent aussi bien les hommes que les femmes. Dans la plaine de Marovoay, beaucoup de paysans cultivent le riz en saison sèche et en hivernage, certains ayant cependant des besoins de financement pour l'élevage à cycle court de porcins et de volailles. L'épidémie de peste porcine récente a cependant fortement réduit l'importance de cette activité.

b) L'offre des CVECA

Dans les deux zones, l'implantation des CVECA s'est fait dans un contexte de forts impayés sur les crédits de campagne. Dans la Plaine de Marovoay, les crédits de campagne étaient gérés par les AUR sur financement de la BTM, banque de développement nationale, avec de mauvais taux de remboursement. Dans la zone Office du Niger, ils étaient gérés par les AV sur financement de la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole) et du FDV (Fonds de Développement Villageois) attaché à l'Office du Niger. Une crise d'impayés a éclaté en 1995 / 1996, suite en particulier à une « escroquerie » de commerçants, et à des problèmes de mévente, liés à un contrôle insuffisant des importations de riz.

Dans les deux zones, il en est résulté une insuffisance du financement par les banques, et une dépendance accrue des producteurs vis à vis des crédits fournisseurs ou usuriers, particulièrement coûteux.

Ces situations ont en fait révélé les lacunes des AV et AUR en matière de gestion des crédits, aussi bien des crédits collectifs (pour les AV) pour lesquels un manque de transparence évident est apparu, que des crédits sous distribués, octroyés de façon peu fiable. Ce qui a posé la question de la pertinence de ces organisations paysannes en tant qu'intermédiaires financiers pour des crédits de masse, alors qu'elles ont déjà tant d'autres fonctions techniques et économiques à assurer.

La problématique principale de la mise en place de CVECA (et AECA) résidait donc dans la mise en place de produits financiers adaptés aux besoins de financements de la campagne, avec les enjeux suivants :

- Disposer de ressources suffisantes, dans un contexte où la mobilisation de l'épargne locale est insuffisante par rapport aux besoins de crédit.
- Gérer des risques particulièrement importants, de par les montants en jeu et la concentration du portefeuille sur une activité.

- Prendre le relais des anciennes structures de financement, en prenant en compte les impayés existants.
- Responsabiliser les villageois face au crédit.

La méthodologie adoptée dans les deux zones applique les principes suivants :

- Le recours rapide au refinancement, par la BNDA au Mali et sur un fonds externe du Projet dans un premier temps à Madagascar⁵. Contrairement à d'autres réseaux, il ne s'agissait pas d'injecter de nouveaux fonds, mais de modifier les procédures existantes. Les villageois avaient d'autre part pris une habitude du dialogue avec des partenaires extérieurs, ce qui facilitait les discussions. Enfin et surtout, ce type de financement ne peut pas être fait partiellement, et la pertinence des CVECA aurait été mise en cause si elles ne s'étaient pas impliquées dans ce financement.
- L'octroi de crédit individuel, par une structure financière de proximité spécialisée, transparente et rigoureuse, les montants étant basés sur la superficie cultivée (fixation de montants plafonds par hectare (à partir de données de base fournies par les services techniques), et des garanties matérielles individuelles étant exigées.
- L'offre complémentaire de services d'épargne de proximité, afin de favoriser un autofinancement progressif de la campagne, et les possibilités de crédit équipement.
- L'exigence d'une épargne préalable obligatoire, de 10% du montant octroyé à Niono, et sous forme de dépôt bloqué d'un montant fixe pour tous les villageois à Marovoay, cette épargne servant de ressources pour le financement d'autres activités et de garantie pour les crédits rizières.
- L'intermédiation avec le système bancaire par une association locale de caisses, qui fait jouer en son sein la caution solidaire et fixe des critères de performance pour l'éligibilité au refinancement.
- La volonté de promouvoir la diversification du portefeuille et de la clientèle du réseau, par l'offre de produits financiers adaptés.

Les modalités pratiques sont cependant différentes entre les deux zones :

- Dans la zone Office du Niger :
 - Le plus gros des crédits est fait en nature (les emprunteurs retirent des sacs d'engrais qui ont été achetés collectivement par l'AV, leur compte à la caisse faisant apparaître un crédit d'un montant équivalent) une partie étant en espèces, pour les frais de repiquage. L'approvisionnement des engrais se fait au niveau de fournisseurs privés de la zone.
 - Les AV jouent un rôle important dans le schéma :
 - . dans la détermination des besoins individuels, de par leur connaissance des exploitants,
 - . en se portant caution des crédits octroyés, en complément des garanties personnelles présentées par l'emprunteur individuel (la CVECA pouvant saisir les biens de l'AV en cas d'impayé),
 - . en assurant la distribution des engrais en présence de responsables de la CVECA et en collectant les remboursements en nature des emprunteurs.
 - L'analyse des demandes de crédit est faite en assemblée villageoise, en présence de l'AV.
 - Le remboursement peut se faire soit en nature dans les magasins de l'AV, le paddy étant valorisé au prix du marché, en général au moment du battage, soit en espèces.

⁵ Les refinancements bancaires ont été mis en place à partir de 1996.

- Les taux d'intérêt débiteurs appliqués sont de 12% annuel, le taux du refinancement bancaire étant de 8%, soit une marge de 4% pour le réseau.

- Dans la Plaine de Marovoay:

- Les crédits sont uniquement en espèces pour le financement de la main d'œuvre,
- Les AUR ne sont pas impliquées dans le schéma, sinon dans le cadre d'un accord spécifiant que les AUR ne peuvent octroyer du crédit que dans les zones non couvertes par une AECA.
- L'emprunteur se porte seul garant en présentant des biens matériels.
- Les taux d'intérêt débiteur ont varié de 30 à 48% annuels, les taux de refinancement bancaire ayant toujours été supérieurs à 21%.

Les principaux enseignements à tirer de ces expériences sont les suivants :

- Dans les deux zones, les réseaux ont atteint un volume d'activité significatif en terme de financement de la campagne. Les AECAS sont de loin le premier bailleur de la campagne à Marovoay même si le taux de pénétration global reste faible et que des besoins importants subsistent encore. Les CVECA Niono financent une cinquantaine de villages, d'autres SFD (CRMD et Nyesigiso) fournissant ce type de services dans la plupart des autres villages de la zone.

- Les produits financiers élaborés répondent au besoin prioritaire des exploitants, en leur permettant de disposer des ressources et intrants nécessaires au moment opportun pour le financement de la campagne.

- A Marovoay, les AECA n'ont pas contribué à l'intensification de la production, les rendements s'étant maintenus à un niveau faible.

- Aucun réseau ne finance l'équipement agricole. A Marovoay, des tentatives de crédit équipement sous forme de location vente ont échoué, la demande étant très faible, la raison principale étant que les exploitants déjà endettés pour la campagne ne souhaitent pas se surendetter. Une partie des exploitants a cependant pu autofinancer de l'équipement sur le résultat des campagnes.

- Les exploitants ne sont pas sortis de la dépendance vis à vis du crédit pour financer la campagne, aucun mouvement sensible vers l'autofinancement n'ayant été constaté, en particulier par l'utilisation des services d'épargne des caisses. L'encours d'épargne dans les deux réseaux reste en effet dominé par l'épargne obligatoire.

- Dans les deux zones, un impact important a été la contribution à l'assainissement du paysage financier, les taux de remboursement des réseaux étant globalement bons, et en mettant en place un système de rééchelonnement des dettes des AV en lien avec le refinancement des caisses à Niono, et des centrales de risque dans les deux zones.

- Les portefeuilles des deux réseaux sont trop concentrés sur la riziculture (plus de 60% de financement direct à Niono, et près de 80% à Marovoay), les produits de diversification étant insuffisamment développés, surtout à Marovoay où le potentiel est très faible. Les risques de dégradation du portefeuille sont élevés dans un contexte d'instabilité des prix et en cas de difficultés d'exploitation sur le périmètre. L'exemple du périmètre rizicole de la SEMRY dans le Mayo Danaï au Cameroun l'a montré. La SEMRY pour des raisons financières qui lui sont

propres, a été incapable d'assurer le fonctionnement des infrastructures hydrauliques alors que les crédits de campagne avaient été octroyés. Cette situation s'est traduite par une absence de récolte et donc par une incapacité des paysans à rembourser les caisses. Depuis près de trois ans maintenant le réseau fonctionne au ralenti à cause de la crise qu'il a alors subi. Une situation identique (avec des origines différentes) s'est produite en Gambie. Ces deux exemples mettent en évidence les risques de la dépendance des réseaux par rapport aux conditions techniques de la production rizicole, plus particulièrement pour les périmètres qui fonctionnent à partir des stations de pompage.

- La rentabilité et la pérennité de ces réseaux est soumise à question dans les conditions actuelles :

. A Niono, le crédit de campagne, octroyé sur 10 mois, a un rendement de 3,5% annuel, alors qu'il nécessite un gros travail d'enregistrement, de préparation et de suivi contrôle par les responsables du réseau et le service d'appui privé. Dans l'absolu ce type de crédit n'est pas rentable pour le réseau en dépit du gros volume de refinancement (environ 900 millions F CFA en 2001). Or il paraît difficile de modifier les taux d'intérêt à la hausse dans le contexte actuel. La solution passe prioritairement par un développement du financement de la diversification (les taux appliqués étant supérieurs), par une offre de produits adaptés, qui permettra de diversifier les financements et la clientèle (jeunes et femmes surtout, qui ne bénéficient pas des crédits intrants). La diversification de la population touchée permettra d'autre part une meilleure appropriation de l'outil et donc une meilleure pérennité. Des efforts ont déjà été faits en ce sens par la mise au point du crédit « foire », finançant les petits commerçants sur de très courtes durées.

. A Marovoay, si le taux d'intérêt est élevé⁶, le volume d'activité est trop faible pour assurer la rentabilité, en raison de la faible pénétration en lien avec la petite taille des AECAS. Les risques liés au fonctionnement hydraulique du réseau sont d'autre part plus élevés qu'à Niono. Les possibilités de diversification étant faibles, la solution passe par l'intégration du réseau dans un réseau régional plus vaste, permettant de diversifier le portefeuille et de faire des économies d'échelle.

3) Les zones cotonnières

Plusieurs réseaux de CVECA sont actuellement fonctionnels dans ce contexte, dont le réseau de la Sissili au Burkina (premières caisses créées en 1992), le réseau Kita Bafoulabé au Mali depuis l'implantation de la CMDT dans le milieu des années 90, et les réseaux des provinces du nord du Cameroun (Mayo Louti, Mayo Kani, Diamaré ...) au Cameroun. La note présentera plus spécifiquement les expériences du Burkina et du Mali, plus anciennes.

a) Le contexte d'intervention et les besoins de financement pour l'agriculture

Ces contextes sont marqués par la prédominance de la culture familiale du coton dans le cadre d'une filière intégrée (CMDT au Mali, SOFITEX au Burkina, SODECOTON au Cameroun). Le contexte agro-climatique est plutôt favorable, et outre le coton, les villageois cultivent aussi des céréales, de l'arachide et d'autres spéculations en rotation avec le coton et mènent des activités économiques génératrices de revenus complémentaires (commerce, maraîchage,

⁶ Les exploitants avancent que l'important pour eux est que les fonds soient débloqués à temps, et leur permette d'échapper aux usuriers, beaucoup plus coûteux.

élevage,...). Les revenus monétaires des populations sont relativement élevés, et le milieu a bénéficié d'actions de formation, d'encadrement technique et d'appui en gestion dans le cadre de la filière.

Le niveau de cohésion sociale est variable dans ces zones. Elle est plutôt faible au Burkina, en raison de la diversité ethnique, assez forte au Mali (peuplement Malinké) et au Cameroun.

Les sociétés d'économie mixte cotonnières assurent, en complémentarité avec les banques de développement (BNDA au Mali et CNCA au Burkina) ou complètement (Cameroun) le financement des intrants (engrais, produits phytosanitaires, petit matériel pour le coton surtout mais aussi pour les autres spéculations) et de l'équipement agricole et assurent la commercialisation du coton, pour laquelle elles disposent d'un monopole.

Ces financements sont assurés par l'intermédiaire d'organisations de producteurs promues et appuyées par la CMDT, la SOFITEX et la SODECOTON (Association Villageoise et groupements de producteurs au Mali, Groupements Villageois puis Groupements de Producteurs de Coton au Burkina, GIC coton au Cameroun). Ces organisations de producteurs assurent la collecte du coton et font jouer la caution solidaire en leur sein pour les crédits intrants et équipement agricole.

La maîtrise de la commercialisation du coton constitue la première garantie de ces crédits, les échéances étant prélevées sur le produit de la vente, les organisations paysannes étant sollicitées en cas de production insuffisante.

La filière coton a connu une crise récente.

La conjonction de mauvaises conditions pluviométriques et d'une mauvaise gestion du crédit par les groupements ont abouti à une crise d'impayés au Burkina en 1995 (6 milliards d'impayés). Des mesures drastiques, en particulier d'exclusion des GPC en impayés, de méthodes de recouvrement coercitives et une amélioration des conditions d'octroi des crédits, ont permis de réduire le montant des impayés. La campagne 2001 / 2002 s'intègre dans une phase transitoire avant l'adoption d'un nouveau plan pour la filière. Elle devrait voir un renforcement de la situation des GPC par une augmentation du prix au producteur.

A ce jour la SOFITEX envisage un retrait rapide sur la partie amont de la production et principalement les octrois de crédit. La CNCA, qui s'est étendue depuis 1985 presque exclusivement dans les zones cotonnières, souhaite depuis la crise de 1995 entamer une plus grande diversification. La question est donc de savoir aujourd'hui qui peut remplacer la SOFITEX dans les fonctions d'approvisionnement et de crédit, sachant que l'intervention de la CNCA, réponse naturelle pour le crédit, pourrait être limitée par sa volonté de diversifier son portefeuille.

La Sodecoton semble plus réticente à se désengager de cette fonction de financement. La privatisation prévue de l'entreprise pourrait cependant l'y obliger.

Au Mali, la campagne 2000 / 2001 a été marquée par la diminution de moitié de la production suite à la « grève du coton » d'une grande partie des producteurs au niveau national, en raison en particulier du faible niveau de prix du coton. Cette crise a cependant peu touché la zone de Kita. Les Etats Généraux du Coton organisés en 2001 ont abouti à l'augmentation du prix au

producteur à 200 F CFA / Kg et au rééchelonnement de certaines dettes. Un processus de restructuration de la CMDT est d'autre part en cours.

Dans les deux zones enfin, des difficultés de fonctionnement des Groupements Villageois et des Associations Villageoises dans la gestion des crédits ont été notées (en raison de la trop grande taille et de l'hétérogénéité de ces structures), qui ont abouti à la mise en place de GPC au Burkina et à la réflexion pour la mise en place d'Associations de Producteurs de Coton au Mali.

b) L'offre des CVECA

Le réseau de CVECA Kita Bafoulabé a été mis en place à partir de 1991, dans une région anciennement productrice d'arachide pour l'exportation et qui avait subi les effets de la crise de cette production depuis la fin des années 70. Les villageois continuaient à produire malgré tout de l'arachide pour le marché local et des céréales. La culture cotonnière s'est développée avec l'arrivée de la CMDT dans le Cercle de Kita, le financement des intrants et de l'équipement se faisant par la CMDT et la BNDA. Le réseau de CVECA, qui avait un portefeuille de crédit similaire à celui des contextes d'agriculture vivrière (commerce, petites dépenses d'exploitation agricoles, soudure,...) n'a pas été et n'a pas cherché à être impliqué dans ce financement, géré par les AV dans les villages. Une répartition et une complémentarité des objets financés s'est ainsi faite naturellement. Les CVECA ont cependant certainement financé des compléments de main d'œuvre et même probablement d'intrants, pour le coton et les cultures céréalières, sans mettre en place un produit spécifique et adapté en concertation ou collaboration avec les AV.

Au Burkina, le montage du programme lui-même a prévu cette répartition des tâches, la CNCA se voyant confier le volet « Crédit Rural », pour le financement de la campagne et de l'équipement en particulier, et le réseau de CVECA le financement des autres besoins de crédit des villageois, les deux systèmes étant complémentaires mais autonomes. Les CVECA ont ainsi financé le même type d'activités et de dépenses qu'à Kita et Bafoulabé.

Au Cameroun, des actions d'animation conjointes ont été menées avec un projet chargé de promouvoir l'organisation des producteurs logé au sein de la Sodecoton. L'objectif était de proposer dans un premier temps au GIC de placer leur fonds (gérés en grande partie par la Sodecoton) au niveau des CVECA et d'éviter que les quelques GIC auxquels la Sodecoton avait remis une partie de leurs avoirs de faire du crédit individuel dans les villages.. Globalement, les articulations ont eu du mal à se concrétiser en raison en partie de la perception des caisses comme une concurrence que ce soit au niveau des responsables villageois ou des agents de ce projet. Les choses progressent néanmoins.

La pertinence d'une intervention des CVECA dans le financement de la campagne agricole mérite cependant d'être posée. En effet, malgré la caution solidaire et la domiciliation des recettes, le système a généré pour les actuels pourvoyeurs de financement d'un stock élevé d'impayés, en raison en partie des difficultés de gestion des crédits par les organisations villageoises

Les CVECA en tant qu'outil spécialisé et professionnel pourraient ainsi jouer le même rôle que dans la zone Office du Niger, en introduisant la notion de crédit individuel de proximité, tout en établissant des liens de collaboration avec les organisations villageoises ou de

producteurs. La domiciliation des recettes cotonnières sur les comptes des CVECA constituerait une garantie de premier rang.

La faisabilité de ce montage est cependant soumise à son acceptation par les acteurs du système existant (banques, sociétés d'économie mixte et organisations villageoises). Si les partenaires bancaires habituels des CVECA pourraient trouver leur intérêt à collaborer, comme cela se fait à l'Office du Niger, les organisations paysannes et les sociétés cotonnières risquent d'opposer une résistance (moins sans doute de la part des sociétés cotonnières se désengageant de leurs activités de crédit).

La faisabilité financière est d'autre part soumise à question. Comme pour les crédits intrants de l'Office du Niger, les conditions historiques d'octroi des crédits de campagnes rendent très difficiles la fixation d'un taux débiteur plus élevé que celui appliqué jusqu'à présent. La marge d'intérêt serait donc sans doute trop faible pour assurer la rentabilité financière de ce type d'opération compte tenu des coûts de gestion d'un tel système.

Enfin le financement de l'équipement à moyen terme paraît trop risqué, compte tenu des risques propres à la filière, en particulier la volatilité des prix sur le marché mondial et les risques agro climatiques.

CONCLUSION

Des réseaux de CVECA ont été implantés dans des contextes agricoles variés, démontrant la souplesse de ce type d'outil financier. Cette note n'a pas abordé le cas des réseaux implantés dans des contextes d'agriculture centrée sur les productions de café et de cacao, dans des contextes de libéralisation de ces filières (Province du centre du Cameroun). Ces réseaux sont trop récents pour en tirer des enseignements définitifs. On peut néanmoins penser qu'ils joueront un rôle déterminant pour la poursuite de ce type de production

Les CVECA sont, surtout dans les zones de production vivrières, des outils de financement des villageois(es) qu'elles considèrent dans la globalité de leurs activités. Elles n'ont pas pour objectif spécifique de financer l'agriculture. Le principe qui a consisté à laisser aux villageois le soin de décider des meilleures affectations possibles des crédits a été une clé des résultats positifs enregistrés. En cela la rupture avec les classiques « volets crédit » chargés de financer les résultats de la vulgarisation agricole a permis de véritablement prendre en compte les stratégies paysannes. Ce principe doit être maintenu.

Les CVECA, de par leur proximité, permettent de toucher des populations dans des filières peu ou pas organisées. Un partenariat performant et équilibré peut en particulier s'établir avec le système bancaire. Les CVECA, outils professionnels spécialisés dans le financement, se sont révélées plus performantes que les organisations paysannes dans la gestion des crédits. La répartition des tâches qui s'est établie à l'Office du Niger entre les CVECA et les AV permet ainsi d'afficher de très bons taux de remboursement (98%).

Les CVECA ne peuvent cependant qu'accompagner le développement agricole d'une région en facilitant le développement ou l'émergence d'une filière. Des interventions efficaces en appui conseil technique et en gestion, une sécurisation minimale des circuits d'approvisionnement et de commercialisation, des organisations paysannes performantes sont des conditions pour l'impact et la rentabilité de services financiers.

Le financement de l'agriculture peut se révéler difficilement rentable dans les conditions de taux d'intérêt actuelles, compte tenu des coûts relativement élevés de gestion et d'approche des CVECA (suivi coûteux en milieu rural pour un nombre élevé de petites opérations). Outre les possibilités d'accès à des lignes de refinancement à des conditions concessionnelles, il paraît nécessaire que les réseaux diversifient leur portefeuille et leur clientèle pour le financement d'activités plus rentables, et se positionnent comme système financier rural au sens large. La diversification du portefeuille est de toute façon rendue nécessaire par les risques agro climatiques ou économiques des filières financées.

Le financement de l'équipement moyen terme est encore plus risqué et ne peut dans les conditions actuelles se faire qu'avec l'apport de fonds de garantie, ce qui pose toutes les questions liées à ce type d'outils. Même dans cette hypothèse, il ne paraît possible que si les financements vont à des investissements dont la rentabilité a été démontrée, ce qui reste peu fréquent. De tels financements ne sont par ailleurs possibles que si des modalités de remboursement adaptées permettant une relation fréquente entre la CVECA et l'emprunteur sont mises au point.

Les services d'épargne de proximité offerts par les CVECA doivent être mieux utilisés par les producteurs, en particulier pour favoriser l'autofinancement progressif des campagnes et celui de l'équipement agricole. Des produits d'épargne adaptés doivent être conçus en ce sens et promus par les responsables des réseaux.