La microfinance en appui aux activités non agricoles et para-agricoles en milieu rural

Par Cécile Lapenu - CERISE

Les institutions de microfinance proposent des petits crédits et des services d'épargne bien adaptés aux activités non agricoles ou para-agricoles en milieu rural. Cependant, ces services ne sont pas suffisants pour réellement diversifier les activités économiques des ménages, et répondent difficilement aux besoins des petites entreprises dépassant le cadre strictement individuel ou familial. Un certain nombre d'institutions, financièrement consolidées ou bénéficiant de conditions favorables, arrivent à diversifier leurs services et à monter en gamme, mais les politiques de décentralisation à l'œuvre dans de nombreux pays vont obliger les IMF à se positionner dans un contexte institutionnel nouveau, dans lequel la place des services ruraux devra être redéfinie.

La microfinance, qui offre des petits crédits et services d'épargne pour les populations exclues du système financier bancaire, s'est largement développée depuis la fin des années 70, adoptant une grande variété de structures, comme les coopératives d'épargne et de crédit, les groupes de caution solidaire ou les caisses et banques villageoises.

Une enquête réalisée récemment[1] fait état de 1 500 institutions appuyées par des organisations internationales, touchant 54 millions de membres dans 85 pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine, offrant des crédits d'une moyenne de 300 USD et récoltant des dépôts moyens de 100 USD[2].

Le principe de la microfinance consiste à toucher des individus ne possédant pas les garanties matérielles habituellement exigibles d'une banque classique. Cette absence est compensée par des formes de garanties alternatives, fondées généralement sur des liens sociaux (groupes de caution solidaire, solidarité villageoise) ou un suivi rapproché des emprunteurs. La deuxième caractéristique repose sur une offre de services de petits montants avec pour les prêts un remboursement régulier (hebdomadaire ou mensuel, parfois journalier pour des activités de petit commerce) étalé sur quelques mois et rarement plus d'un an. Ces transactions de petits montants correspondent aux capacités financières des clients ciblés et limitent les risques des institutions.

Des services adaptés aux activités génératrices de revenus

La microfinance a depuis plusieurs années fait les preuves de sa capacité à offrir des services adaptés aux besoins de personnes jusque-là jugées « non-bancables ». Dans le monde entier, les prêts ont financé des millions d'hommes et de femmes engagés dans des entreprises individuelles : transformation alimentaire et vente des produits ; restauration, souvent ambulante ; embouche animale ou achat d'intrants agricoles ; services, avec par exemple l'achat d'une machine à coudre pour la production de vêtements, ou les services de transports à moto, ou en voiture en louant le véhicule.

Les activités financées, menées en particulier par les femmes, nécessitent des fonds de roulement de petits montants qui peuvent être issus d'un prêt ou de l'épargne accumulée. Elles procurent des revenus réguliers qui permettent les remboursements hebdomadaires ou mensuels. Les crédits restent souvent mieux adaptés au financement des activités non agricoles ou para-agricoles. Les activités agricoles, avec des montants nécessaires plus importants, des retours sur investissements plus longs et parfois plus risqués sont plus difficilement financées par la microfinance, mais des institutions innovantes proposent néanmoins des services adaptés à l'agriculture en tenant compte en particulier de l'ensemble des activités des exploitations familiales et de la saisonnalité des revenus et des dépenses[3].

Ainsi, les institutions de microfinance (IMF) disposent de produits adaptés pour financer la trésorerie des activités génératrices de revenus et de la micro-entreprise. Cela correspond, dans l'ensemble, à des crédits de court terme inférieurs à un million de francs CFA.

Deux difficultés : la diversification et la montée en gamme

Pourtant, la microfinance fait face à deux difficultés majeures, quant aux financement des activités non agricoles et para-agricoles : d'une part, en termes d'activités financées, ses capacités à promouvoir les innovations sont limitées et d'autre part, la montée en gamme des services pour appuyer les micro et petites entreprises (MPE) qui dépassent l'initiative individuelle, reste difficile.

Les études d'impact réalisées sur différents projets montrent en général que les prêts financent des activités que les emprunteurs maîtrisent mais qu'ils ne pouvaient pas faire, ou à une échelle plus réduite, par manque d'argent. L'activité productive n'est pas nouvelle pour l'emprunteur, mais le prêt permet de la pratiquer plus régulièrement ou de la consolider avec un plus grand volume ou moins de risques. Ces petits crédits ne sont généralement pas suffisants pour réellement diversifier les activités économiques des ménages.

On observe ainsi que dans des zones à forte spécialisation agricole, comme les périmètres irrigués rizicoles du Mali ou de Madagascar, où la microfinance devait appuyer la diversification pour limiter les risques de la mono-production, les crédits restent souvent tournés vers le financement des intrants rizicoles. Faute de montants suffisants pour permettre de nouveaux investissements, et faute d'un environnement propice à la diversification (absence de réseaux commerciaux bien identifiés, absence de services d'appui en amont et en aval, manque

d'expérience des individus, etc.), les services offerts par la microfinance ne sont pas suffisants pour accompagner une diversification économique hors des activités déjà maîtrisées par les ménages.

Par ailleurs, l'offre de services des IMF répond difficilement aux besoins des petites entreprises qui dépassent le cadre strictement individuel ou familial. Le financement des MPE appelle des techniques spécifiques et constitue un métier en soi différent de celui des IMF : il faut concevoir des produits financiers spécifiques ; l'analyse et le suivi des prêts doit intégrer à la fois la personne (approche des IMF) et l'entreprise (approche des banques), les mécanismes de garantie de type caution solidaire ne peuvent s'appliquer et on ne peut pas pour autant se limiter aux garanties classiques prises par les banques.

Quelques institutions spécialisées dans le financement de ce secteur se sont développées ces dernières années, obtenant de bons résultats en termes de remboursement comme de rentabilité de l'institution, mais elles opèrent essentiellement en milieu urbain : Agence de crédit pour l'entreprise privée (ACEP) au Sénégal ; Action pour le développement et le financement des microentreprises (ADEFI) à Madagascar ; Agence pour la promotion et l'appui aux petites et moyennes entreprises (PAPME) au Bénin.

Les conditions de l'appui aux MPEA

Pour pouvoir soutenir la diversification économique ou se lancer sur le marché du financement des MPE en zones rurales, les IMF devront être déjà financièrement consolidées ou bénéficier de conditions locales favorables.

Ainsi, un certain nombre d'IMF déjà consolidées mettent en place, en complément de leurs services classiques, des outils innovants pour financer le cycle d'exploitation des petites et moyennes entreprises : en Guinée, association de caution mutuelle des opérateurs commerciaux et des transformateurs des filières de produit vivriers en association avec le Crédit rural de Guinée (CRG) ; fonds de garantie des artisans pêcheurs affiliés aux coopératives de pêche de l'UCOPAD[4] financées par le CRG.

Par ailleurs certaines institutions, dans des conditions favorables (filières intégrées, entrepreneurs appuyés par des projets ou des dispositifs d'appui, structuration forte du milieu professionnel), financent avec succès le crédit équipement à moyen terme des activités génératrices de revenus et des micro et petites entreprises : au Bénin, expériences de la Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (FECECAM) avec la filière coton ou la filière anacarde ; en Guinée, financement de l'équipement des pêcheurs membres de l'UCOPAD par le CRG, financement de la transformation de produits agricoles par le CRG en lien avec le Programme d'appui à la sécurité alimentaire (PASAL) : décortiqueuse, étuveuse, et, bientôt, presse à huile, concasseur de palmiste, etc. ; à Madagascar, expériences de location-vente sur du matériel agricole, des moyens de transports ou des investissements pour les MPE, etc. Dans l'ensemble, cela correspond à des prêts jusqu'à 10 millions de francs CFA.

Les IMF peuvent ainsi répondre à une gamme plus large de besoins, diversifier les risques sur leur portefeuille d'activité et proposer des services éventuellement plus rentables qui faciliteront leur marche vers l'équilibre financier.

Pourtant, les IMF doivent réfléchir à l'impact de cette « montée en gamme », notamment avec les risques d'éviction des petits emprunteurs (et de dérive de mission de l'institution) et de renforcement de la différenciation sociale qu'elle comporte. La mission d'origine de la microfinance porte sur le service « aux exclus du système bancaire classique ». Certains projets font ainsi le choix de limiter leur offre à des petits crédits (et simples comptes d'épargne à vue non rémunérés) et de s'associer avec le système bancaire auquel ils peuvent recommander leurs bons clients. Mais la stratégie de migration des bons emprunteurs vers les banques va à l'encontre de la recherche de l'augmentation de la productivité des IMF et peut compromettre à terme leur viabilité financière.

Enfin, dans le cadre des politiques de décentralisation à l'œuvre dans de nombreux pays, la mise en place des collectivités publiques locales qui deviennent des interlocuteurs privilégiés va obliger les IMF à se positionner dans un contexte institutionnel nouveau dans lequel la place des services ruraux devra être redéfinie : quelles formes de contrats et de concertations ? Quels appuis et quels moyens mis en place pour soutenir les activités rurales para et non agricoles ? Pour les services financiers en particulier, quelle articulation entre décentralisation/démocratisation et promotion de la microfinance associative, ou participative contribuant à légitimer les caisses comme des outils, autonomes et performants, au service de la lutte contre la marginalité économique ? Quel rôle des municipalités dans la gestion de la concurrence (limitation de l'implantation de nouvelles institutions), dans la circulation de l'information, voire - grâce au développement de la fiscalité locale - dans le soutien à certains produits financiers faiblement rentables, mais jugés performants du point de vue de l'intérêt général ?

A l'heure actuelle, les IMF peuvent répondre à une large gamme de besoins de financement pour les activités para-agricoles et non agricoles et doivent encore innover pour diversifier leurs services et leurs appuis. Quelque soit le choix des IMF cependant, les services de la microfinance ne peuvent répondre à tous les besoins, et pour promouvoir les activités para-agricoles et non agricoles en zones rurales, l'outil « microfinance » doit s'appuyer sur d'autres formes de soutien au développement, notamment la mise en place d'infrastructures, l'aide technique aux producteurs, l'organisation des marchés et le développement des services d'appui en amont et en aval des microentreprises (fournisseurs, informations sur les prix, transporteurs, grossistes et détaillants, etc.). Ce positionnement de l'ensemble des services ruraux devra être défini dans le cadre des politiques de décentralisation. ■

Pour plus d'informations

Coordonnées de l'auteur

Cécile Lapenu
Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit (CERISE)

14 passage Dubail – 75010 Paris
Tél/fax : +33 (0)1 40 36 92 92
Mél : cerise@globenet.org

Site Internet :
http://www.cerise-microfinance.org

CERISE regroupe le CIDR (Autrêches), le CIRAD (Montpellier), le GRET (Paris) et l'IRAM (Paris).

[1] Lapenu, C. ; Zeller, M. - (2002) Distribution, Growth, and Performances of the Microfinance Institutions in Africa, Asia and Latin America: A Recent Inventory. In : Savings and Development, N°1, XXVI, pp 87- 111.

[2] Ces chiffres ne prennent pas en compte les expériences endogènes menées par des organismes privés nationaux, des individus ou les gouvernements.

[3] Wampfler B. ; Lapenu C. - (2002) La microfinance au service de l'agriculture familiale. Résumé exécutif du séminaire de Dakar. Afraca, Cirad, Cta, Mae, Enda Graf, Fida, Cerise. Français/Anglais. Ministère français des Affaires étrangères, Série « Partenariats ». 36 p.

[4] Union des coopératives de pêche artisanale de Douprou.