



Cette étude de cas a été réalisée dans le cadre d'un mandat de la DDC durant lequel des étudiants en Master d'Universités suisses ont eu l'opportunité de réaliser leur mémoire de fin d'études sur un sujet lié au programme de développement du secteur financier de la DDC dans les pays en transition et en développement. Ce mandat, exécuté par Intercooperation, s'insérait dans les activités de contribution de la DDC à l'Année de la Microfinance 2005 des Nations Unies.

Des crédits pour les petits producteurs agricoles

Exemple de la Coopérative d'Epargne et Crédit San José en Equateur

Sébastien Pittet, Université de Fribourg, Suisse

Avec la contribution de Sebastian Zambrano, Pontificia Universidad, Equateur

Les institutions financières actives en milieu rural ont des coûts opérationnels par client plus élevés que celles actives en milieu urbain, étant donné le manque d'infrastructure routières et de télécommunication, la plus faible densité de population et le plus bas niveau de vie de la population. En Equateur, ce sont les coopératives d'épargne et de crédit qui comblent le manque d'offre de services financiers en milieu rural, à côté des prêteurs d'argent.



Une filiale de la Coopérative d'Epargne et Crédit à San José del Chimbo

Outre les difficultés liées au milieu rural, le crédit destiné aux producteurs du secteur primaire (agriculture, élevage) est d'autant plus risqué qu'il dépend des conditions climatiques et des prix très fluctuants des produits agricoles. La coopérative San

José en Equateur a relevé le défi d'offrir des crédits aux petits producteurs agricoles de manière efficace et rentable. A fin 2005, un étudiant de l'Université de Fribourg a réalisé une étude auprès de la Coopérative d'Epargne et Crédit (CEC) San José afin de déterminer les risques liés aux crédits agricoles et d'identifier les mécanismes pour réduire ces risques. Pour ce faire, il a réalisé des enquêtes auprès des petits producteurs agricoles de la Province de Bolivar et auprès des employés de la coopérative San José.

La Coopérative d'Epargne et Crédit San José

Les activités de la CEC San José couvrent les quatre cantons principaux de la Province de Bolivar qui est une zone principalement rurale. En plus de son siège à Chimbo, la coopérative possède trois succursales dans les cantons de Guaranda, San Miguel et Chillanes.

Tableau 1: La CEC San José en bref (Décembre 2005)

Date de création	1964
Nombre de membres	19'887
Nombre d'emprunteurs actifs	6'372
Portefeuille de crédit	CHF 11'765'720
Montant de crédit moyen	CHF 1846
Volume d'épargne	CHF 9'811'715
Nombre d'employés	40
Nombre de succursales	4

Après 41 années de vie institutionnelle, la CEC San José a demandé à être régulée par la Superintendance des Banques en 2005.¹ La CEC San José souhaite devenir une institution financièrement rentable au service de ses membres, principalement des micro et petites entreprises actives en milieu rural et urbain.

Outre les services d'épargne, la CEC offre des crédits individuels et de groupe, aux producteurs agricoles et aux micro entrepreneurs d'artisanat et de services, ainsi que des crédits pour la consommation et l'achat de logement. Les différences entre ces différents types de crédits se situent au niveau de la garantie (solidaire pour les petits montants et hypothécaire pour les autres) et au niveau du plan de remboursement.

Le projet CREAR de la DDC

En 1998 la DDC a mandaté Swisscontact pour mettre en œuvre le projet CREAR d'appui au développement des coopératives d'épargne et crédit dans les parties Centre et Sud de la Cordillère des Andes équatoriennes.² L'objectif de ce projet est d'améliorer les conditions de vie des petites communautés rurales en leur assurant l'accès aux services financiers.

Les CEC peuvent faire appel au projet CREAR pour recevoir de l'assistance

¹ Auparavant la CEC était supervisée par le département des coopératives du Ministère du Travail. Ce n'est que depuis 2001 que les CEC dépassant un certain volume d'opération sont régulées par une loi spécifique aux CEC et supervisées par les autorités de supervision bancaire.

² Vous trouverez plus d'informations sur les projets de développement du secteur financier de la DDC sous http://www.sdc-employment-income.ch/en/Home/Financial_Sector

technique, de la formation et des conseils en vue d'améliorer la qualité de leurs services, leurs systèmes de gestion et leur performance financière. Par ailleurs, CREAR appuie les CEC dans leur travail de lobbying pour améliorer le cadre légal et réglementaire. Le projet apporte également un appui-conseil pour le processus légal des CEC qui veulent être régulées par la Superintendance des Banques.

La CEC San José bénéficie de l'assistance technique du projet depuis six ans. Auparavant, elle se classait huitième en terme d'efficacité sur les dix coopératives existantes dans la Province de Bolivar, alors qu'aujourd'hui elle se trouve au premier rang. Cette progression est principalement due à l'introduction de nouveaux produits financiers pour les membres et à l'ouverture de trois succursales.

Le crédit agricole offert par la CEC San José

Ce n'est qu'en 2003 que la CEC San José a introduit un produit spécifique destiné aux petits producteurs, le crédit agricole (voir tableau 2). Auparavant, les clients du secteur agricole avaient accès à des crédits à taux d'intérêt subventionnés octroyés sans se préoccuper de leur affectation. L'intégration au projet CREAR a permis à la CEC San José de développer une technologie spécifique permettant de favoriser le financement optimal de la production agricole.

Tableau 2 : caractéristiques du crédit agricole de la CEC San José

Montant du crédit	De 250 à 6'250 CHF
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt maximum du marché (+ commission de 4%)
Durée du crédit	Dépend de l'activité financée, mais au maximum 12 mois.
Plan de remboursement (intérêt et principal)	Remboursements bimensuels, mensuels ou trimestriels, selon les capacités et les souhaits du membre.

Garantie	Garantie solidaire: au moins un garant membre actif de la CEC pour un prêt allant jusqu'à 1'874 CHF et deux garants pour des prêts plus élevés. Une garantie hypothécaire est demandée, mais elle ne joue qu'un rôle de pression psychologique.
Critères d'éligibilité	Avoir au moins deux sources de revenus; être propriétaire de sa terre.

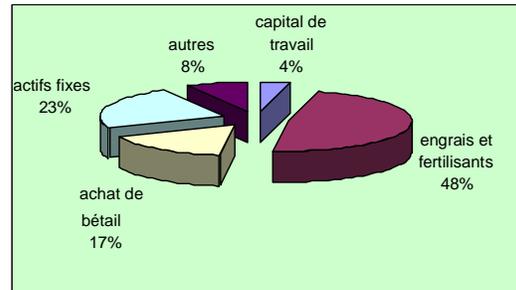
Pourquoi le crédit agricole est-il si particulier ?

L'offre de crédits aux producteurs agricoles est coûteuse pour les institutions financières étant donné la grande dispersion des producteurs sur le territoire et les infrastructures routières défectueuses. Par ailleurs, les montants demandés par les petits producteurs sont relativement faibles, mais impliquent les mêmes coûts de transaction que les crédits de montants importants.

Les clients concernés dépendent principalement de la production agricole et de l'élevage, dont les revenus fluctuent fortement selon les conditions climatiques (sécheresse, ouragan, épidémies) et selon les prix sur les marchés des matières premières.

Finalement, les prêts d'investissement pour la production agricole ou l'élevage exigent des échéances de remboursement relativement longues, étant donné que les rendements ne se font sentir qu'au bout de plusieurs années : quatre ans pour certains fruits, sept ans pour la noix de coco. Selon l'enquête réalisée dans cette étude, plus de 40% des crédits obtenus par les producteurs agricoles sont destinés à des investissements dans l'achat d'actifs fixes ou de bétail (voir graphique 1).

Graphique 1 : Utilisation du crédit par les producteurs agricoles



En Equateur comme dans beaucoup d'autres pays, l'octroi de crédits agricoles a été historiquement pratiqué selon des principes politiques plutôt qu'économiques : jusqu'à la fin des années 1980, le financement du secteur agricole était principalement assuré par des banques publiques telles que la *Banco Nacional del Fomento*. Les crédits étaient octroyés avec des critères de subsides et non de rentabilité (taux d'intérêt bas et fréquentes annulations de dette). Il en résultait des taux de récupération médiocres et des pertes énormes, entraînant la restructuration ou privatisation de ces banques publiques. Ces pratiques ont eu des effets pervers pour les entités financières privées dans le secteur rural : encore aujourd'hui, les paysans revendiquent le droit à des taux d'intérêt bas et la remise de dettes en cas de difficultés, rendant très difficile d'opérer de manière rentable.

Comment réduire les coûts et risques liés au crédit agricole ?

Les institutions financières qui veulent relever le défi de servir la population rurale, et en particulier les producteurs agricoles, à l'exemple de la CEC San José, doivent adopter des pratiques opérationnelles et financières assurant à la fois la pérennité des opérations et l'adéquation des produits aux besoins des usagers. Différentes stratégies peuvent être employées, qui ne sont pas toutes

spécifiques au crédit agricole, comme la décentralisation des opérations, l'application de taux d'intérêt couvrant les charges, un personnel de terrain qualifié et connaissant le monde rural, ou la diversification du portefeuille.

Décentraliser le pouvoir de prêt pour réduire les coûts de transaction

Les grandes distances qui séparent l'institution financière de ses clients impliquent des coûts de transaction élevés en terme de déplacement, autant pour le prêteur que pour l'emprunteur. La conclusion d'un crédit agricole nécessite plusieurs déplacements du chargé de prêt vers la propriété du client, en particulier pour les clients nouveaux. La CEC San José a créé trois **succursales** depuis l'an 2000 et couvre ainsi les quatre cantons principaux de la Province de Bolivar. Chacune des succursales compte au minimum 1'500 membres. Il est à noter que l'ouverture d'une succursale est également très coûteuse : avant de décider d'ouvrir une nouvelle succursale, l'institution a dû analyser les coûts et les bénéfices de cette démarche. Une alternative moins coûteuse pourrait être celle de **guichets mobiles** : un bus qui visite les villages une fois par semaine, par exemple le jour du marché.

Dans cette même optique de réduire les coûts de transaction pour la coopérative et ses membres, la CEC a mis en place les **Guichets Ruraux Coopératifs (GRC)**. Ce système consiste à octroyer un crédit collectif à un groupe de 15 à 30 personnes qui forment un GRC. Les membres du groupe reçoivent des montants égaux et la garantie est solidaire.³ Chaque membre décide dans quelle activité productive il utilisera le prêt accordé. Le groupe cible des GRC est constitué de micro entrepreneurs et petits producteurs qui n'ont pas accès individuellement aux crédits accordés par les institutions financières, soit en raison de leur isolement géographique, soit à cause de

³ Les membres se sélectionnent entre eux et ne peuvent recevoir de nouveau crédit que lorsque tous les autres membres ont remboursé la totalité de leur dû.

leurs difficultés à fournir une garantie matérielle d'une valeur suffisante.

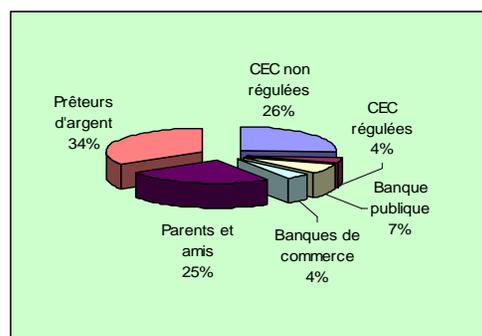
Dans la Province de Bolivar, la CEC San José a mis sur pied deux GRC et jusqu'à présent les résultats sont très positifs. Dans la Province voisine du Chimborazo, la CEC *Cuatro de Octubre* a développé plus de 50 GRC depuis 2002.

Charger un taux d'intérêt concurrentiel

Le système financier informel occupe encore une grande place dans le secteur rural équatorien : 59% des crédits octroyés aux petits producteurs agricoles de la Province de Bolivar proviennent d'intermédiaires financiers informels tels que les prêteurs d'argent, les amis ou parents (voir graphique 2). Les prêteurs d'argent pratiquent des taux d'intérêts allant jusqu'à 15% par mois, taux que les petits producteurs agricoles acceptent de payer, car ils valorisent le fait de pouvoir obtenir des prêts facilement et à tout moment.

Les institutions financières telles que les CEC doivent offrir des services de qualité, rapide et répondant aux besoins des membres, comme alternative moins onéreuses aux prêteurs d'argent. Toutefois, pour assurer la croissance et la durabilité institutionnelle, les CEC doivent fixer un taux d'intérêt leur permettant de couvrir les charges financières et administratives liées aux activités de crédit.

Graphique 2: Origine des crédits obtenus par les petits producteurs (2000 à 2005)



Investir dans la formation du personnel de terrain et la connaissance de la clientèle

Pour assurer l'efficacité du suivi et de la gestion décentralisée des crédits agricoles, les compétences adéquates du personnel de terrain sont primordiales. Ce dernier doit avoir de bonnes connaissances et si possible de l'expérience en matière d'agronomie, de techniques agricoles, de méthodes d'analyse financière et d'appréciation des prêts. Un personnel de terrain qualifié renforce la productivité du crédit en diminuant le facteur risque, du fait de sa capacité à évaluer tous les paramètres internes et externes d'une demande de crédit.

Avant l'octroi d'un crédit agricole, l'agent de crédit doit analyser la capacité et la volonté du client à rembourser. Les agents de crédit de la CEC San José recueillent plusieurs informations telles que la propriété et la qualité des terres, le climat, l'accès à l'irrigation, l'historique des emprunts précédents, et des informations auprès d'organisations auxquelles appartient l'emprunteur ou auprès de ses voisins.

Lorsque le client est déjà un membre actif de la CEC San José, qu'il a déjà été sujet à des crédits agricoles et qu'il jouit d'une bonne réputation de remboursement, l'analyse est plus brève et les coûts de transaction sont ainsi diminués. Dans le cas d'un nouveau membre, la CEC San José octroie un premier crédit d'un petit montant et de courte durée, afin de tester la capacité de remboursement. Si le crédit est remboursé à temps, le suivant sera plus élevé et ainsi de suite.

Analyser toutes les sources de revenu du client pour l'octroi de crédit

Parmi les petits producteurs agricoles de la Province de Bolivar, 22% jouissent de revenus externes à l'agriculture. Ces revenus proviennent soit d'emplois comme salariés hors agriculture (4%), soit d'autres activités pratiquées par le ménage, telles que le commerce (6%), la construction (5%), l'industrie (4%) ou l'artisanat (3%).

Beaucoup d'agriculteurs (53%) travaillent également comme journaliers sur les terres d'autres producteurs et seulement 25% n'ont d'autres sources de revenu que leur propre production. En outre, la majorité des agriculteurs pratiquent plusieurs cultures simultanément et/ou possèdent quelques têtes de bétail qui leur donnent un petit revenu.

Bien que le crédit soit investi dans la production agricole, le remboursement de celui-ci peut se faire avec les autres sources de revenu. Ainsi les risques de non remboursement pour causes de mauvaises récoltes diminuent et l'entrée d'argent pour la CEC est moins dépendante du cycle agricole. La CEC San José exige de ses clients d'avoir au moins deux sources différentes de revenus pour leur octroyer un crédit agricole.



Des clients de la CEC San José

Diversifier le portefeuille en termes d'activités économiques et de régions

Diversifier le portefeuille de prêts est un moyen pour les institutions financières de se protéger contre les risques liés au crédit agricole. Il est possible de diversifier le portefeuille de prêts en finançant une gamme diverse de cultures et d'activités d'élevage dont les échéances sont différentes, en offrant des crédits à de petits et de gros exploitants, à des agriculteurs de différentes zones agro écologiques.

Même si une institution financière est implantée en milieu rural, comme la CEC San José, et veut servir prioritairement le

secteur agricole, il est recommandé qu'elle établisse une limite supérieure au pourcentage du portefeuille investi dans ce secteur (par exemple 50 pourcent) et qu'elle investisse le reste dans les secteurs de l'industrie, artisanat, commerce et services.

Conclusion

L'expérience de la CEC San José a montré qu'il est possible de faire du crédit agricole en milieu rural de manière rentable pour l'institution et attractive pour le client. Toutefois, vu les risques et les coûts de transactions plus élevés inhérents à ce type de crédits, il est important que l'institution fasse preuve de prudence et d'esprit d'innovation : adapter les technologies d'octroi (guichets ruraux), former le personnel, connaître la clientèle et diversifier le portefeuille sont quelques unes des clefs de succès pour le crédit agricole en particulier, et le crédit en milieu rural en général.

Références

Egger Ruth (2005). *Rural Finance – What is so Special about it?*. Direction du développement et de la coopération Suisse, Berne.

http://162.23.39.120/dezaweb/ressources/ressource_en_24697.pdf

Nagarajan G., Meyer R.L. (2005). *Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates and Opportunities*. Department of Agricultural, Environmental and Development Economics, The Ohio State University.

WOCCU (2003). *A technical Guide to Rural Finance – Exploring Products*. WOCCU Technical Guides no. 3. December 2003.

www.woccu.org/development/guide/rf_tech_guide.pdf