

SYNTHESE SUR LE FINANCEMENT DES AGRICULTURES FAMILIALES

IRAM-GRET, novembre 2008¹

Pour accompagner la transformation des agricultures familiales, la question du financement -son origine comme ses canaux d'intermédiation vers les exploitations familiales, les organisations de producteurs et leur environnement économique- constitue une question essentielle. La façon de l'aborder a considérablement évolué depuis les années 60-70 dans l'ensemble des pays du Sud. Cette note résume quelques points forts sur l'historique du financement agricole avant de s'interroger sur les innovations qu'il est nécessaire d'introduire au niveau du financement de l'agriculture familiale ainsi que sur leurs conditions de mise en oeuvre.

1. HISTORIQUE DU FINANCEMENT DES AGRICULTURES FAMILIALES

Dans la période qui a suivi les Indépendances et jusqu'aux années 1980, le financement de l'agriculture a d'abord été pensé à partir de l'Etat. La faible présence d'institutions financières privées et le manque de ressources disponibles ont justifié la création de banques de développement dans la plupart des pays du Sud. Elles s'ajoutent aux mécanismes de régulation des marchés au travers des organismes publics de soutien et de péréquation garantissant les prix ; ainsi que des interventions directes via des instruments budgétaires, notamment sous la forme de projets. Les banques avaient pour vocation de financer l'ensemble des programmes et des projets de développement, notamment les infrastructures, l'industrie, l'artisanat... et l'agriculture dans une perspective de « modernisation accélérée ». Mais, dans la plupart des pays du Sud, les systèmes de financement agricole officiels, institutions bancaires ou organismes publics spécialisés, ont connu une crise importante au cours des années 1980. Déclenchée par la hausse des taux d'intérêt sur le marché financier international, l'insolvabilité croissante des pays endettés et leur mauvaise gestion, la crise s'est traduite soit par la faillite de ces institutions, soit par leur repli sur des créneaux bien spécifiques (sociétés d'Etat, import-export, zones et cultures d'exportation, aménagements hydro-agricoles, etc.), laissant la majorité des acteurs économiques ruraux et en particulier les exploitations agricoles familiales, en dehors de tout circuit financier institutionnel.

Dans le cadre des programmes d'ajustement structurel, les pays du Sud, ont été contraints dans les années 1980 à 2000 de réduire leurs déséquilibres financiers et les Etats ont dû se désengager des systèmes de crédit souvent mal gouvernés et très coûteux du fait des mauvais taux de remboursement et des subventions à l'exploitation de ces institutions bancaires. La libéralisation financière, prônée par les institutions internationales, était censée réduire le rôle de l'Etat pour supprimer les distorsions liées à l'économie administrée et, grâce au relèvement des taux d'intérêt, devait permettre l'augmentation de l'épargne nationale afin de relancer l'investissement sans recourir à l'endettement extérieur (Banque mondiale, 1989).

De fait, les acteurs économiques exclus du secteur bancaire, agriculteurs familiaux, artisans ou commerçants, dont une grande partie sont souvent des femmes, voient leurs besoins de financement augmenter avec l'ouverture des marchés et la monétarisation croissante de leurs échanges. Contrairement au mythe de l'autosubsistance, les économies familiales sont intégrées au marché

¹ Ce texte intègre de larges extraits du chapitre sur le financement des transitions agricoles et rurales de l'ouvrage collectif « *le Défi agricole africain* » (Karthala, 2008).

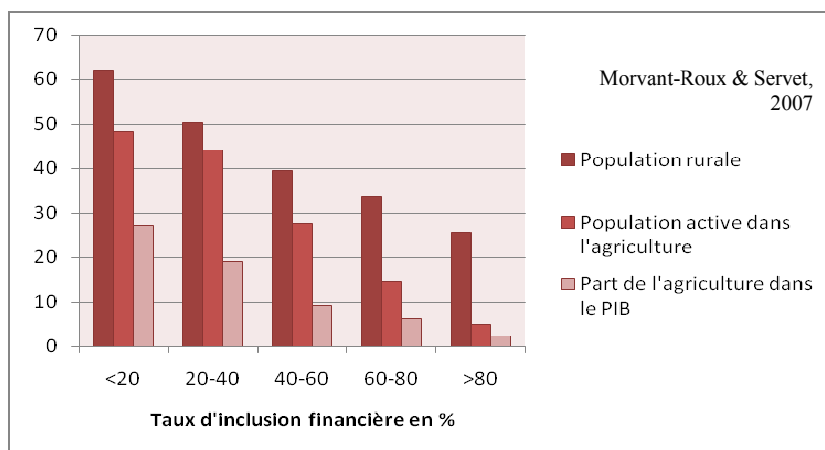
depuis longtemps. Même les agriculteurs des zones les plus enclavées doivent acheter une partie de leurs biens de consommation, mais aussi, de plus en plus fréquemment, de leurs biens de production et vendre, pour ce faire, produits agricoles ou force de travail. Face à la saisonnalité des revenus liés au cycle agricole, mais également face aux aléas et à l'imprévu qui pèsent sur les économies les plus vulnérables, l'accès au crédit est devenu une nécessité pour financer le processus de production agricole, mais aussi pour la survie de nombreuses familles rurales (Servet, 2006).

Pourtant la libéralisation des marchés financiers ne s'est pas accompagnée d'une plus grande couverture de la demande. Au contraire, une majorité des acteurs économiques s'est vue exclue de l'accès au crédit. Les initiatives locales, des tontines aux prêteurs privés, répondent à certains besoins, d'entraide, de solidarité ou d'urgence. Elles sont parfois très dynamiques, comme les banquiers ambulants qui, du Sud-Bénin en passant par le Nigeria ou le Ghana, collectent l'épargne des petits commerçants sur les marchés au jour le jour pour le transformer en crédit². Mais, en général, elles ne suffisent pas à répondre aux besoins en raison de leurs ressources limitées et du coût de leur crédit.

Diverses tentatives se sont efforcées d'enrayer la chute du financement agricole : réforme des banques publiques, lignes de crédit au travers des filières ou subventions pour l'acquisition d'engrais ou d'équipements par les petits agriculteurs, etc. Mais, hormis certains pays de l'Asie où les banques de développement ont été réformées sur les mêmes principes, c'est par la constitution d'un secteur intermédiaire, entre initiatives locales et système bancaire, que l'accès rural comme urbain aux services financiers s'est renforcé avec l'appui des coopérations internationales publiques comme des ONG (Gentil & Fournier, 1993). Se référant aux coopératives existantes en Europe depuis la fin du 19^{ème} siècle ou au crédit solidaire popularisé par la Grameen bank du Bangladesh initiée dans les années 1970 (Yunus, 1997), ce nouveau secteur de la microfinance a connu un essor important dans les années 1990 (Lelart, 2005) et s'est progressivement structuré au travers de dispositifs nationaux et de législations spécifiques (Lhériaux, 2005).

D'autres modes de financement complémentaires se sont progressivement structurés. Le financement par les filières a permis aux banques de toucher les groupements de producteurs ainsi que l'approvisionnement et la commercialisation de certains produits (coton notamment). Les collectivités rurales –via les fonds et projets de développement puis au travers des dispositifs de décentralisation– ont pris une place croissante dans le financement des infrastructures et de nombreux autres investissements à rentabilité indirecte que le crédit ne permet pas de couvrir.

Pourtant, malgré l'essor considérable de ces nouveaux mécanismes dans les dernières années, la demande reste loin d'être couverte (Joseph, 2000). En matière d'accès aux services financiers des exploitants agricoles et des autres agents économiques ruraux, la microfinance ne couvre pas les besoins. De fait, dans de nombreux pays, la « portée » des services financiers reste très faible, loin des performances attendues de la libéralisation financière.



Ce problème est accentué dans les pays où l'agriculture constitue une part importante de l'économie et de l'emploi (Morvant-Roux & Servet, 2007) ; alors que paradoxalement des signes de saturation des marchés de micro-crédit urbains apparaissent dans différents pays, en Bolivie ou au Bénin par

² Tiers-monde n°145, 1996.

exemple. Les raisons en sont connues. De nombreux facteurs entravent l'accès aux services financiers des exploitations agricoles familiales et, plus généralement, des unités économiques rurales atomisées. On cite souvent, en particulier :

- la dispersion territoriale des emprunteurs, l'éloignement des lieux de résidence, l'enclavement de certaines régions, les faibles densités de population dans de nombreux contextes ruraux et qui renchérissent les coûts de transaction des services financiers ;
- les niveaux de pauvreté monétaire souvent élevés et, au-delà, la faiblesse des montants unitaires à gérer pour les différentes transactions (dépôts et prêts) souvent non rentables face aux coûts unitaires des dossiers que doivent assumer les intermédiaires financiers ;
- les niveaux de risques importants et de natures très diverses (climatiques, économiques, sociaux, etc.) et souvent covariants au niveau d'une même région ; ce qui peut fragiliser les institutions locales de financement agricole et rural ;
- la faiblesse des garanties facilement réalisables d'un point de vue juridique (hypothèques ou nantissement par exemple), social ou économique (précarité des conditions de vie ou *livelyhoods*) ;
- la faiblesse du capital humain disponible localement (illettrisme, conditions de vie, accès aux services...) qui accroît les contraintes de gestion des institutions en raison des difficultés, et des coûts, de recrutement du personnel au niveau local ou de mise à disposition d'employés provenant d'autres milieux de résidence, en particulier urbains.
- la discipline financière, souvent dénommée « culture du crédit », où le prêt est parfois confondu avec un don –ou un du- du fait des rapports entretenus entre le pouvoir et les populations rurales, à cause de nombreux antécédents institutionnels en matière de crédit et qui perdurent encore lors dans différentes approches sociales ou techniques, lors des périodes électorales ou dans des politiques de type clientéliste.

Il reste donc essentiel, face aux enjeux des transitions agricole et rurale, d'accompagner l'accumulation des unités économiques et l'investissement par l'amélioration du financement de l'agriculture familiale et des économies rurales. Face aux besoins importants souvent constatés, reste à dégager des priorités en matière d'innovations et d'orientations, notamment en renforçant les instruments les plus efficaces et les plus pérennes qui se sont progressivement structurés.

2. COMMENT MIEUX FINANCER L'AGRICULTURE ET L'ECONOMIE RURALE ?

De nombreux travaux développent une analyse globale quant à l'évolution de l'offre institutionnelle et des stratégies de financement rural (FAO-GTZ, 2000 à 2005 ; Réseau français de microfinance, 2007).

Innover dans les produits et les services

Pour s'adapter et se transformer, les agricultures familiales ont des besoins en innovations techniques et organisationnelles qui ne peuvent être couverts par leur seule capacité d'autofinancement. Leurs demandes de financement sont importantes, diversifiées, complexes. Une revue des besoins de l'agriculture familiale avait été esquissée à l'occasion d'une rencontre à Dakar en 2002 (Cirad-Cerise, 2002). Elle peut être reprise et complétée autour de la mise en évidence des besoins de financement de l'agriculture familiale suivants:

- A court terme : financement des intrants en début et en cours de campagne (semences, engrais, pesticides), de la main d'œuvre complémentaire, location ou métayage ; embouche, stockage pour

tenir compte de l'évolution des cours, transformation de la production pour une meilleure valorisation, diversification des activités économiques génératrices de revenus, etc.

- A moyen et long terme : équipement pour l'intensification, la commercialisation (transports), le stockage (bâtiments), les cultures pérennes (investissement, renouvellement, entretien), la (re)constitution de troupeaux, l'achat de terres.
- Les besoins familiaux : personnel, équipement, habitat, etc.
- L'épargne face aux différents cycles : saisonnalité agricole, investissement, cycle de vie, mais aussi comme prévoyance ou protection contre les aléas.
- Les services d'assurances face aux risques liés à la santé familiale et à l'accès aux soins, aux biens matériels, aux productions agricoles et à l'élevage, aux calamités et aux risques climatiques.
- Les services non financiers: appui-conseil technique, aide à la gestion, accompagnement de la mise en marché, etc.

Avec les transitions agricoles vers des agricultures plus productives et les organisations économiques qui les accompagnent, de nouveaux besoins émergent afin de pouvoir répondre au vide laissé par le désengagement de l'Etat dans certaines filières de production ; ainsi que pour permettre de dynamiser le tissu agricole en soutenant organisations professionnelles agricoles (préfinancement de stock d'intrants, fonds de roulement pour les activités de commercialisation, besoins d'équipements, de bâtiments, etc.) et micro-entrepreneurs. Un grand défi qui se présente aux institutions financières rurales est d'adapter leurs produits de crédit, de réduire les coûts de transaction et d'atténuer le risque du portefeuille des prêts. Dans leur effort pour faire face à ces problèmes, ces institutions ont incorporé diverses innovations pour effectuer leurs opérations.

Certaines innovations semblent du domaine de l'acquis, au moins pour un certain nombre d'expériences significatives au niveau des institutions de microfinance rurale :

- La location-vente (ou leasing), inspirée du crédit-bail, est une alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie. Le leasing consiste à séparer la propriété d'un actif avec son droit d'usage : L'institution reste légalement propriétaire de l'équipement jusqu'à ce que le client ait fini de rembourser. Expérimentée avec un relatif succès en Bolivie ou à Madagascar (promotion de la traction animale), la location-vente a été reprise et perfectionnée par de nombreuses institutions de microfinance.

- Le « crédit-stockage » ou warrant agricole vise à sécuriser le financement des exploitations agricoles, en s'appuyant sur des contrats de stockage de leurs récoltes. Il permet aux producteurs de l'utiliser comme gage pour un prêt destiné à faire face à des coûts de commercialisation ou de transformation, développer des activités génératrices de revenus en inter-saison ou attendre la remontée des cours. Différentes institutions, à Madagascar ou au Niger, développent des « Greniers communs villageois » pour que les producteurs valorisent mieux leur production en attendant la soudure pour l'écouler.

D'autres innovations sont en cours et s'élargissent aux institutions financières qui cherchent à étendre leurs services en milieu rural :

- Les associations et sociétés de caution mutuelle peuvent accompagner la « montée en gamme » du crédit rural. Souvent constituées au sein d'un réseau professionnel ; elles permettent aux institutions financières d'octroyer des prêts de montant beaucoup plus élevé pour dynamiser certaines filières (collecteurs agricoles en Guinée).

- Pour atteindre des publics ruraux dispersés, les systèmes de « banque sans agence » (*branchless banking, mobile banking*) sont testés pour offrir des services financiers en dehors du cadre conventionnel des agences bancaires. Ils associent souvent : i) une institution financière (banque ou institutions de microfinance), ii) un opérateur de nouvelle technologie (terminal de paiement électronique, serveur internet, téléphonie mobile, etc.) et iii) un détaillant (commerçant, ONG, bureau de poste).

Enfin, de nouvelles innovations sont en cours d'expérimentation, dans le domaine de l'assurance par exemple. En effet, dans une assurance-récolte classique, les dégâts subis par les cultures doivent être constatés sur le terrain avant de verser l'indemnité. Mais évaluer les dommages coûte cher et déterminer la mesure exacte du sinistre dans chaque exploitation assurée coûte encore davantage. Pour réduire ces coûts, des systèmes de police indexée fonctionnant différemment sont expérimentés. Une donnée météorologique est utilisée comme facteur de déclenchement pour le paiement de l'indemnité (température, précipitations, vent, absence de pluie, etc.). La police d'assurance est remplacée par un coupon donnant droit à une somme monétaire qui est payable lorsque l'évènement météorologique survient. Mais ce type d'assurances indiciaires rencontrent des limites³. Il s'agit donc encore de tirer les leçons à la fois des assurances agricoles traditionnelles et des assurances indiciaires dans le but de protéger plus efficacement les agriculteurs.

Bien qu'un certain nombre d'innovations prometteuses aient été développées pour le financement de l'agriculture familiale, la généralisation de ces techniques rencontre encore des difficultés. Sans doute, la politique de communication et de partage entre institutions a-t-elle été trop limitée ; mais ces innovations sont aujourd'hui de mieux en mieux connues et les exemples de leur application se diffusent plus largement. Un certain nombre de contraintes limitent également ces innovations : les ressources financières restent peu adaptées, les cadres réglementaires sont souvent trop contraignants, les compétences des acteurs locaux sont encore limitées. Parfois, on note aussi que ces innovations restent trop coûteuses pour les bénéficiaires. Enfin, les services financiers à l'agriculture ne pourront être efficaces que s'ils sont insérés dans une économie rurale active, soutenue par des services fonctionnels : approvisionnement en intrants, commercialisation, conseil agricole et rural pour l'amélioration des techniques de production et de gestion, systèmes d'information sur les marchés, etc. Ainsi, un des facteurs de réussite porte sur les partenariats qui peuvent exister entre acteurs financiers et autres prestataires de service en matière d'appui aux emprunteurs.

Les acteurs et les institutions : approche financière ou par filière ?

Une première approche de la finance rurale et agricole prend le secteur financier comme point de départ et s'articule sur les institutions financières pour faciliter l'accès à une large gamme de services. Différents débats structurent cette approche de la finance rurale et agricole par le secteur financier en termes de gouvernance -parmi lesquels on retrouve en particulier les formes d'organisation-, la réflexion sur la taille et la distance, ou encore les liens avec la finance urbaine pour déterminer les facteurs de succès du financement rural. Il y a souvent un « continuum » entre la finance rurale et la finance urbaine, mais on observe une tendance des institutions rurales à vouloir se développer vers le milieu urbain, jugé plus rentable et capable d'assumer la viabilité de l'organisation. Un système de péréquation ou de solidarité se met ainsi en place afin d'assurer globalement la rentabilité des organisations à travers des activités urbaines profitables. Pourtant, un certain nombre de questions se posent, tout d'abord quant à la dérive des institutions de microfinance par rapport à leur mission de financement du secteur rural. Au-delà des possibilités de crédits de montant unitaire plus élevé, l'implantation en milieu urbain vise aussi à abaisser le coût de la ressource en collectant de l'épargne mais comporte des risques spécifiques.

³ Voir les différentes contributions de la revue *Autrepart*, 2007.

L'objectif de cette approche est de construire les capacités à long terme et d'identifier les incitations permettant que les institutions offrent des services financiers appropriés au secteur rural et agricole. Cette approche a l'avantage de permettre l'organisation d'une large gamme de services, y compris les prêts à moyen terme, l'épargne, l'assurance, les transferts, etc. Elle facilite également l'accès aux ressources externes et s'avère moins dépendante de la mono-spécialisation agricole et de la conjoncture sur une filière de production.

Les principales formes d'organisation de la finance agricole et rurale

Les coopératives d'épargne et de crédit sont la principale composante de la microfinance rurale. Elles sont gérées par leurs membres, avec l'appui de salariés. Au sein de la microfinance africaine, ce sont les réseaux mutualistes qui ont la plus forte contribution au financement de l'agriculture. Les réseaux coopératifs et mutualistes tels que Kafo Jiginew au Mali ou les Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (CECAM) à Madagascar ont su offrir des services adaptés au financement de l'agriculture, y compris du crédit moyen terme pour l'équipement des exploitations agricoles. Face, à la difficulté de mobiliser l'épargne, notamment en milieu rural, de nombreuses adaptations du principe de base de l'épargne préalable et des modèles coopératifs sont observées aujourd'hui.

Les modèles de caution solidaire de type Grameen Bank, font appel à la cohésion sociale d'un groupe de 5 à 10 personnes pour assurer les remboursements. Les transactions financières se font par l'intermédiaire d'agents de crédit. Le modèle strict (petits groupes solidaires et travail salarié) reste peu adapté en milieu rural, en particulier en Afrique : faible densité de population, coûts de transaction élevés pour les groupes, risques co-variants sur les activités qui peuvent créer des tensions au sein des groupes et qui rendent inefficace le principe de la caution solidaire, migrations hors des zones rurales incompatibles avec son mode de fonctionnement basé sur des réunions régulières, etc. En zone rurale, ce sont plutôt des modèles participatifs – coopératives, associations villageoises, etc. – où les membres prennent en charge une partie des transactions à la place des agents de crédits qui lui sont privilégiés.

Les caisses Villageoises et les Self Help Group (Inde) sont appuyés par les ONG et se sont été développés pour permettre de délivrer des services d'épargne et de crédit rentables dans des zones rurales à faible densité de population. Elles reposent sur des possibilités de mobilisation d'épargne locale (capacité des ménages, attractivité, culture...) appuyées par des lignes de refinancement et sur l'existence de solidarité communautaire, mais elles financent généralement peu l'agriculture (contraintes de ressources, petites unités plus sensibles aux risques covariants, etc.).

Les banques commerciales interviennent également de plus en plus dans les zones rurales soit en investissant dans des institutions financières locales, en implantant des filiales ou par des lignes de refinancement qui sont proposées à des institutions de microfinance intervenant en zones rurales. Ces relations se basent sur un partenariat à long terme et une proximité géographique : ce sont souvent les filiales dans les pays qui refinancent les institutions de microfinance.

Plus récemment, les banques de développement redeviennent d'actualité, notamment en Amérique latine et en Asie où elles ont été réformées sans disparaître avec la libéralisation financière. Dans les orientations internationales, on note un infléchissement pour une « réhabilitation » des banques agricoles publiques qui peuvent créer, grâce à de nouvelles formes de gouvernance, des partenariats publics-privés répondant aux besoins de la finance rurale et agricole. Néanmoins, il s'agira de voir si la nouvelle génération de banques de solidarité ou de programmes de développement agricole peut tirer profit des échecs antérieurs et de la faillite des banques agricoles des années 70-80.

Une deuxième approche de la finance rurale se centre sur la filière ou « chaîne de valeur » (*value chain*). Elle prend la filière de production comme point de départ et structure les financements qui sont proposés tout au long de la chaîne agricole de valeur (via par exemple les fournisseurs d'intrants, les transformateurs, les intermédiaires ou les acheteurs). Les services financiers sont le plus souvent combinés avec des activités de commercialisation et éventuellement de l'assistance technique.

L'approche du financement par la filière repose sur une longue histoire, dans les filières de développement intégré comme les filières cotonnières d'Afrique de l'Ouest, destinée à réduire le risque de non remboursement. Ce mode de financement a été, pendant longtemps, le principal vecteur de financement des exploitations agricoles dans différentes filières d'exportation (coton, cacao, café). De même, certaines filières de production sont parfois liées à une agriculture contractuelle organisée par la distribution (lait à Madagascar, grande distribution dans le cas des légumes au Kenya,

commerce équitable sur différents produits) et permettent l'accès à des financements couplés à des services liés (appui technique, formation, contractualisation sur les débouchés, etc.).

Ici, les avantages comparatifs des filières -par rapport aux institutions financières- permettent de dépasser les contraintes d'information entre les acteurs et facilitent l'acceptation de formes non traditionnelles de garanties telles que les récoltes sur pied ou les stocks, d'où des services financiers plus sécurisés. Leurs coûts de gestion sont également réduits par les mécanismes de remboursement « intégrés ». Néanmoins, le financement est lié à une production spécifique soumise aux aléas de prix et de débouchés et les situations, fréquentes de monopole peuvent déséquilibrer la répartition des frais et des risques au détriment des exploitants agricoles.

Parfois, une perspective plus équilibrée de combinaisons entre les deux approches peut également émerger grâce à de nouveaux partenariats, notamment entre organisations de producteurs et institutions financières (Wampfler & Mercoiret, 2002).

3. QUELLES CONDITIONS POUR ACCOMPAGNER LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE FAMILIALE ?

Depuis le changement de « paradigme » qui, avec la libéralisation financière et le désengagement de l'Etat, a accompagné l'essor de la microfinance, le rôle de l'Etat a considérablement évolué ; celui-ci a été progressivement réhabilité dans son rôle régalien vis-à-vis de la monnaie et des institutions financières (cadre juridique et réglementaire, contrôle et supervision). La question qui se pose en termes de réglementation sur la finance rurale et agricole est de savoir jusqu'où elle doit être spécifique pour faciliter l'offre de services financiers : faciliter la diffusion des innovations telles que le leasing en sécurisant les formes de garanties et en simplifiant les démarches administratives ; mieux adapter les pratiques de supervision aux défis du financement rural et agricole (en réduisant par exemple les contraintes de réserves et normes de qualification et d'évaluation du portefeuille agricole) sans toutefois mettre en danger la stabilité du système financier ; créer des espaces institutionnels favorisant la diversité des types d'institutions financières qui seraient dédiées à la finance rurale et agricole, etc. Aujourd'hui, les pouvoirs publics peuvent également être amenés à mettre en œuvre, au nom de « l'inclusion financière » (Nations-Unies, 2006) des programmes destinés à compenser les défaillances de marché en incitant les acteurs privés, notamment les institutions de microfinance ou les acteurs dans les filières, à couvrir de nouvelles demandes (zones rurales marginales, investissements dans l'agriculture familiale, etc.).

Mais, au-delà, dans certains pays, des politiques redistributrices sont également en voie d'émergence pour, au nom de l'équité, réduire les inégalités d'accès aux services financiers ou accompagner certaines priorités de développement sectoriel, notamment agricole. Dans certains pays émergents, les subventions peuvent être réhabilitées au nom d'un développement durable plus équitable pour faire émerger de nouveaux intermédiaires financiers spécialisés, voire pour réduire les coûts d'accès au crédit pour les zones rurales les plus marginalisées ou les producteurs familiaux exclus du secteur bancaire. La bonification de l'investissement agricole réapparaît parmi les outils de politiques agricoles et, dans certains pays en développement, il est proposé qu'elle mobilise des fonds internationaux issus de l'aide publique au développement (conversion de dettes, etc.).

En conclusion, la question du financement de l'agriculture familiale peut difficilement être traitée en dehors de son contexte économique, social ou politique. Cette construction doit faire l'objet d'un dialogue renouvelé au sein des sociétés politiques concernées et les organisations professionnelles agricoles doivent y contribuer dans une perspective de politiques publiques réellement concertées entre les acteurs (Gentil & Losch, 2002). Compte tenu de ses imbrications avec de nombreuses orientations –croissance, réduction de la pauvreté, équité, aménagement du territoire, développement durable, etc.-, il s'agit d'une approche plus complexe, « à tiroirs », qui nécessite une vision renouvelée, mais globale, des stratégies d'acteurs et du rôle que peut jouer le cadre institutionnel. Néanmoins, il ne s'agit pas d'une résultante « passive » et de nombreuses innovations restent à

développer pour accroître l'investissement agricole et sa sécurisation. Par ailleurs, en matière d'accès au financement, l'objectif d'équité (« transition agricole pro-pauvres ») ne doit pas se traduire par la fragilisation d'un tissu institutionnel qui, on l'a vu, demande du temps. Or derrière de nombreux filets ou programmes de compensation sociale comme dans les nouveaux instruments de politiques redistributrices, les approches à court terme rythmées par les enjeux politiques et, parfois, certaines tentations clientélistes, peuvent refaire surface à tout moment. Seules des approches négociées de politiques publiques construites et partagées avec l'ensemble des acteurs financiers comme professionnels peuvent assurer la cohérence de ce triple défi : consolider une intermédiation financière rurale efficace, accroître l'investissement agricole et rural et lutter contre les inégalités et la marginalisation sociale d'une part croissante de la paysannerie africaine.

BIBLIOGRAPHIE CITEE

Dossier « Risques et microfinance », Revue *Autrepart*, n°44-2007, IRD-Armand Colin.

Dossiers de la Revue *Tiers-Monde* :

- « Microfinance : petites sommes, grands effets ? », n°172 (2002), PUF, Paris, 238 p.
- « Le financement décentralisé, pratiques et théories », n°145 (1996), PUF, Paris, 238 p.

Banque mondiale, 1989 : *Rapport sur le développement dans le monde 1989. Systèmes financiers et développement*, Banque mondiale, Washington D.C., 281 p.

CGAP, 2006 : *Graduating the poorest into microfinance: linking safety nets and financial services*, Focus Note, n°32, Washington, 8 pp.

Cirad-Cerise 2002 : *La microfinance au service de l'agriculture familiale*, Paris, MAE, 36 p.

FAO, 2006 : *Sécurité alimentaire et développement agricole en Afrique subsaharienne*, Dossier pour l'accroissement des soutiens publics, Rome, 108 p.

FAO-GTZ, 2000 à 2005 : *Nouveau regard sur le financement agricole*, FAO, Rome, Six tomes.

Gentil D. & Fournier Y., 1993 : *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique*, Syros, Paris, 271p.

Gentil D. & Losch B., 2002 : « Politiques de microfinance et politiques agricoles : synergies et divergences », Communication au séminaire « *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ?* », CIRAD-CERISE, Dakar, 13 p.

Joseph A., 2000 : *Le rationnement du crédit dans les pays en développement. Le cas du Cameroun et de Madagascar*, L'Harmattan, Paris, 263 p.

Lelart M., 2005 : *De la finance informelle à la microfinance*, AUF, Paris, 112 p.

Lhériaux L., 2005 : *Précis de réglementation de la microfinance*, Notes et Documents de l'AFD, n°20, deux tomes.

Morvant-Roux S. et Servet J.M., 2007 : « De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance », in *Horizons bancaires*, n°334, Crédit Agricole S.A., Paris.

Nations-Unies, 2006 : *Construire des secteurs financiers accessibles à tous*, New York, 2006, 202 p.

Réseau Français de la Microfinance, 2007 : *Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement du secteur rural*, mimeo, 30 p..

Servet J.M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus, la microfinance*, Odile Jacob, Paris, 510 p.

Yunus M., 1997 : *Vers un monde sans pauvreté*, Ed. J.C. Lattès, Paris, 342 p.

Wampfler B. & Mercoiret, 2002 : « *Microfinance, organisations paysannes : quels partage des rôles, quels partenariats dans un contexte de libéralisation* » ?, synthèse thématique, Séminaire international *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation, quelle contribution de la microfinance ?*, Dakar, 21-24 janvier 2002, 34 p.