



**Accès aux  
services financiers  
en milieu rural**

## Table des matières

### *Vue d'ensemble*

Des services financiers formels et informels	3
Les défis de la finance rurale	5

### *Approches*

Comment surmonter les difficultés	6
Un environnement propice à la finance rurale	7
Les conditions-cadre économiques et légales	8

### *Mise en œuvre*

<b>Production agricole et services financiers</b>	<b>9</b>
Crédit pour les horticulteurs du Kosovo	9
Services financiers pour les paysans malgaches	10
Travailler avec la filière de l'élevage au Mali	10
<b>Services financiers pour la transformation de produits et l'accès aux marchés</b>	<b>11</b>
Soutien aux filières : le quinoa en Bolivie	11

### *Conclusion*

Perspectives	12
--------------	----

### *Références*

Lectures recommandées	13
-----------------------	----



*Femme quittant sa maison (à l'arrière-plan) pour se rendre au marché, à cinq minutes à pied. Le marché se résume à quelques stands le long de la rue principale, où tout semble être au même prix de 2 pour 1 en US\$ – la monnaie en vigueur dans le Cambodge rural. (Photo : Jeremy Andrulis, 2005, Siem Reap (Cambodge), « CGAP Microfinance Photography Contest »).*

*InfoResources Focus* paraît trois fois par an en anglais, français et espagnol. Il est gratuit et peut être commandé en format pdf ou imprimé à l'adresse ci-dessous.

*InfoResources* est un réseau fournissant et diffusant des informations sur les ressources naturelles et la coopération internationale.

**Equipe de rédaction :**  
Alessandra Giuliani, Ruth Wenger,  
Susanne Wymann von Dach.

*InfoResources* est composé des trois institutions suisses : Intercooperation (IC-HO), Info Service CDE et InfoAgrar / SHL, en collaboration avec leurs partenaires IC Inde / Bangladesh / Mali / Andes, CETRAD (Kenya) et SIMAS (Nicaragua).

*InfoResources Focus No 2/08* a été élaboré par Caroline Schlauffer, avec des contributions d'Isabelle Dauner Gardiol et Franziska Huwiler, Intercooperation.

Les témoignages du Kosovo, de Madagascar, du Mali, du Nicaragua et de la Bolivie ont été collectés respectivement par Nora Gola, Aimée Randrianarisoa, Mamadou Diarra, Marcelo Rodriguez et Lorena Mancero.

Nous vous fournirons volontiers de plus amples informations par e-mail.

**Traduction au français :**  
Clara Wubbe, Transit TXT

**Mise en page :**  
Ana María Hintermann-Villamil, webhint.ch  
**Impression :** Schlaefli & Maurer AG

**Contact :**  
*InfoResources*, Länggasse 85,  
3052 Zollikofen, Suisse  
Tél. : +41 31 910 21 91  
Fax : +41 31 910 21 54  
info@inforesources.ch  
www.inforesources.ch

**InfoResources est financé par :**



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Direction du développement  
et de la coopération DDC**

inter  
cooperation

cde centre for  
development and  
environment

Bern University of Applied Sciences  
Swiss College of Agriculture SHL

*Irina Illiescu vit avec sa famille dans le district rural d'Edine, en République moldave. Elle cultive quelques plantes vivrières et des fruits qu'elle vend au marché local. Le revenu qu'elle en tire n'est pas suffisant pour faire vivre la famille, et le mari d'Irina travaille une grande partie de l'année sur des chantiers en Russie. En dépit de ce revenu supplémentaire, la famille demeure exposée à divers risques comme la fluctuation des prix du raisin et des pommes, les intempéries qui affectent les récoltes, la demande variable de main d'œuvre dans le secteur de la construction et l'augmentation des coûts de la vie en Russie.*

*Récemment, une banque a installé un office mobile dans la région – un minibus qui passe par le marché local une fois par semaine. Irina a profité de l'occasion d'ouvrir un compte d'épargne sur lequel elle dépose son modeste revenu après la récolte. Son mari peut aussi directement y transférer son salaire via une banque en Russie. Ces économies permettent de couvrir des dépenses imprévues, comme la facture du médecin. Irina envisage de contracter un petit emprunt pour acheter une vache afin de compléter le revenu familial par la vente de lait.*

*Témoignage rapporté par l'auteur du présent numéro de InfoResources Focus.*

*Vue d'ensemble des services financiers en région rurale :*

**Des services financiers pour les pauvres en milieu rural**  
[www.cgap.org/gm/document-1.9.2391/DonorBrief\\_15\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2391/DonorBrief_15_fr.pdf)  
 (Voir réf. CGAP, p. 13)

## Des services financiers formels et informels

La mise à disposition de services financiers sûrs – épargne, crédit, transfert d'argent et assurance – dans les campagnes peut jouer un rôle primordial dans le développement rural.

- **Des systèmes d'épargne et d'assurance** aident les populations rurales à réduire leur vulnérabilité face aux risques, à mieux planifier l'avenir, à épargner en vue d'investissements, et ainsi à atténuer l'irrégularité des revenus et à faire face aux dépenses imprévues. Ce dernier point est tout particulièrement important dans les régions rurales où les revenus dépendent des cycles agricoles.
- **Des prêts pour investir et disposer d'un capital humain** : les prêts sont un moyen essentiel pour permettre aux entrepreneurs ruraux d'investir, de saisir des opportunités économiques et d'acquérir des intrants agricoles et du capital humain. Utilisés pour la consommation à court terme et en cas d'urgence, ils permettent aux ménages d'éviter des situations difficiles et de devoir vendre des biens. Toutefois, s'endetter a son revers : des débiteurs pauvres ont parfois de la peine à rembourser, en raison de circonstances indépendantes de leur volonté (maladie, vol, catastrophe naturelle), d'un manque de connaissances ou d'investissements inadéquats.
- **Les services de transfert d'argent** permettent aux gens qui quittent les régions rurales pour travailler en ville ou à l'étranger d'envoyer de l'argent chez eux en toute sécurité et à un prix abordable.

Hormis son soutien au développement rural, la finance rurale est de plus en plus utilisée pour promouvoir l'exploitation durable des ressources naturelles, l'utilisation d'énergies alternatives et un comportement écoproducteur. Récemment, plusieurs banques et institutions de microfinance ont tenté de réaliser une durabilité non seulement économique et sociale, mais aussi environnementale – c'est ce que l'on appelle communément la « triple bottom line ».

Malgré la demande importante de services financiers dans les régions rurales, les institutions formelles qui les offrent – banques, agences de crédit, institutions de microfinance (IMF) ou encore compagnies d'assurance – rechignent généralement à desservir la clientèle rurale. De ce fait, la majorité de la population rurale mondiale n'y a pas accès. Les ménages, les paysans et les petits entrepreneurs passent par des chemins informels pour se les procurer :

*L'expérience a montré que les gens pauvres font aussi des économies. Des systèmes d'épargne sûrs et flexibles sont plus importants pour eux que l'accès au crédit. Sur le rôle de l'épargne, voir :*

**La mobilisation de l'épargne. Questions clef et pratiques universelles pour la promotion de l'épargne**  
[www.deza.admin.ch/ressources/resource\\_fr\\_24283.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/resource_fr_24283.pdf)

*Par le biais du Biogas Microfinance Capacity Building Program, USAID soutient le microcrédit pour les paysans afin de promouvoir des installations de biogaz au Népal.*

*La banque néerlandaise Triodos, par exemple, vise des investissements qui profitent aux gens et à l'environnement favorisant le développement durable. [www.triodos.com](http://www.triodos.com)*

*Pour une analyse des différents systèmes de finance rurale, voir :*

**Models of Rural Finance Institutions**  
[www.microfinancegateway.org/files/20074\\_20074.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/20074_20074.pdf)

*Les documents mentionnés dans la marge sont commentés dans la liste de références.*





Sur les institutions financières gérées par la communauté, voir :

**Fonds de crédits autogérés : dans quels cas fonctionnent-ils ?**  
[www.cgap.org/gm/document-1.9.2535/FocusNote\\_36\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2535/FocusNote_36_fr.pdf)  
(Voir réf. CGAP, p. 13)

On trouvera plus d'information à ce sujet dans la documentation sur la microfinance.

Nous conseillons les sites suivants :  
[www.cgap.org](http://www.cgap.org)  
[www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org) (en français)

- **Prêts entre parents, amis et voisins** : les entrepreneurs prennent généralement sur les économies de la famille ou empruntent à des amis pour financer les petits investissements et, dans l'urgence, les gens tendent à emprunter à des connaissances. Le remboursement se fait le plus souvent sans intérêt.
- **Prêteurs (à gage)** : en l'absence d'institutions financières formelles, les gens s'adressent à des prêteurs. Ceux-ci demandent souvent des taux d'intérêt usuriers, voire recourent à la violence pour obtenir le remboursement. D'un autre côté, les prêteurs peuvent fournir de l'argent rapidement en cas d'urgence et ne demandent pas de garantie.
- **Systèmes d'entraide communautaire** : les groupes d'entraide, les associations de crédit/épargne rotatif (ROSCAs) ou les mécanismes d'épargne et de crédit basés sur la communauté sont des instruments efficaces pour encourager l'épargne, offrir des assurances à petite échelle et éviter l'endettement à des taux d'intérêt exorbitants.
- À défaut de banques et d'agences financières officielles, le **transfert d'argent** est souvent effectué par des chauffeurs de bus ou des tenanciers de petits magasins qui collaborent avec des réseaux de migrants à l'étranger. Ces services sont meilleur marché que ceux des opérateurs officiels, mais ils ne sont pas toujours aussi sûrs et fiables.

L'existence de ces services financiers informels est bien la preuve de l'importance de la demande. Mais les systèmes susmentionnés ne suffisent pas pour exploiter au mieux le potentiel économique d'une région rurale donnée. L'épargne familiale et collective est généralement trop modeste pour des investissements d'une certaine envergure et elle n'est pas toujours immédiatement disponible en cas de coup dur – tout spécialement en cas de catastrophe naturelle qui affecte toute la région. Alors en effet, les voisins, touchés eux aussi, ne pourront aider. En outre, les prêts privés coûtent souvent trop cher pour être profitables, et la dette peut rendre l'emprunteur dépendant du prêteur.

Les institutions formelles peuvent offrir une plus large palette de produits financiers. Des services de microfinance, par exemple, ne remplaceront pas les prêts entre membres de la famille et amis, mais les complètent et permettent à la population rurale d'avoir un plus grand choix. En plus, les institutions financières formelles font partie de l'infrastructure économique d'une région ou d'un pays et sont donc susceptibles de promouvoir le développement de l'économie dans son ensemble.

## Les défis de la finance rurale

Les ménages ruraux et les entrepreneurs doivent, aujourd'hui encore, surmonter de nombreux obstacles pour accéder à des services financiers. Tant les utilisateurs que les prestataires de ces services se trouvent confrontés à de multiples défis :

- **Des coûts de transaction élevés :** la fourniture de services financiers dans les régions rurales est associée à des coûts d'unité élevés, aussi bien pour l'institution que pour sa clientèle. Ces hauts coûts sont à mettre sur le compte du faible développement des infrastructures de transport et de communication/information, ainsi que de l'éloignement géographique. Pour déposer leur épargne ou rembourser une dette, les clients doivent parcourir de longues distances, normalement à pied, ce qui peut « coûter » une journée entière de travail. Quant aux institutions de finance rurale, elles doivent faire face à des coûts supplémentaires pour garantir la sécurité et la gestion de liquidités. Normalement, ces coûts sont répercutés sur les clients, avec pour résultat un taux d'intérêt plus élevé à payer par les clients ruraux que par les clients urbains.
- **Des risques plus grands :** dans les régions rurales, le risque de crédit est plus grand, autant pour le client que pour l'institution de finance rurale. Les ménages ruraux, qui tirent leur revenu principalement de la production agricole saisonnière et de l'élevage, ont des revenus volatiles vu les conditions météorologiques changeantes, les ravageurs et les maladies. Sans compter les fortes fluctuations de prix dans le secteur agricole. Généralement, les ménages ruraux dépendent d'une ou de deux sources de revenu pour vivre seulement, ce qui accroît encore leur risque débiteur. Certains n'ont aucune marge ou n'ont pas de titre légal de propriété pour leur maison et / ou leur terre. L'institution financière n'a donc aucune sécurité dans le cas où ses débiteurs se trouveraient en défaut de paiement. La situation est pire encore pour le client incapable de rembourser : les institutions financières appliquent généralement des taux d'intérêt punitifs sur les arriérés de paiement, et certaines n'hésiteront pas, en dernier recours, à confisquer les biens du débiteur.
- **Un taux d'analphabétisme élevé :** dans les pays en développement, le taux d'analphabétisme est particulièrement élevé en milieu rural. Pour les gens peu instruits, l'accès aux services financiers est un véritable parcours du combattant. Il leur est difficile d'analyser le risque lié au crédit et l'avantage d'un emprunt ou d'un projet d'épargne, plus difficile aussi de fournir les documents et informations requis (p. ex. un plan d'affaires) en vue d'accéder à l'emprunt, ainsi que de comprendre les conditions et les contrats. Certaines institutions ne sont pas assez transparentes sur les taux d'intérêt et les commissions perçues, et les conditions imprimées en tout petits caractères dans les contrats peuvent cacher des coûts additionnels pour les emprunteurs. De leur côté, les institutions financières désireuses d'étendre leurs activités en région rurale auront de la peine à recruter, employer et garder une main d'œuvre qualifiée disposée à travailler en campagne. Le manque de personnel chevronné est la première cause de la faible capacité institutionnelle des agences financières en milieu rural.

Concernant les défis de la finance rurale, voir :

*Rural Finance – What Is So Special About It?*  
[www.deza.admin.ch/ressources/resource\\_en\\_24697.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/resource_en_24697.pdf)

Pour plus de détails sur les spécificités du financement agricole, voir « Production agricole et services financiers », à la page 9 du présent numéro de *InfoResources Focus*.

## Comment surmonter les difficultés

*La politique de la DDC concernant le développement du secteur financier met en évidence l'importance de promouvoir les services financiers tout particulièrement en région rurale. Voir :*

**Politique pour le développement du secteur financier : Mise à jour 2007**  
[www.deza.admin.ch/ressources/resource\\_fr\\_159783.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/resource_fr_159783.pdf)

*Les fonds rotatifs sont des fonds alloués à une organisation ou à un groupe qui pourra, en cas de besoin, en prélever un certain montant à titre de prêt. L'idée est que le fonds va croître avec le temps de sorte qu'il sera disponible pour une plus longue période. Toutefois, expérience faite, les fonds rotatifs s'avèrent peu probants ; une gestion peu professionnelle et de faibles taux de remboursement ont régulièrement mené à leur perte. Voir :*

**11 raisons expliquant l'échec possible du système de fonds rotatif**  
[www.intercooperation.ch/finance/download/divers/reasons-failure-revolving-fund-fr.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/divers/reasons-failure-revolving-fund-fr.pdf)

*Comment des crédits subventionnés peuvent miner le développement rural :*

**Undermining Rural Development with Cheap Credit**  
[www.microfinancegateway.org/content/article/detail/1661](http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/1661)

*Comment la finance rurale peut être introduite dans une institution urbaine de microfinance :*

**Introducing Rural Finance into an Urban Microfinance Institution: the Example of Banco Procredit, El Salvador**  
[www.fao.org/ag/rurfinconference/docs/papers\\_theme\\_3/introducing\\_rural\\_finance.pdf](http://www.fao.org/ag/rurfinconference/docs/papers_theme_3/introducing_rural_finance.pdf)

*Les institutions financières qui réussissent dans les régions rurales utilisent généralement une méthode de prêt basée sur une analyse intégrée de toutes les activités économiques d'un ménage, afin de comprendre le flux de liquidités à l'échelle de ce ménage sur une année. Pour un exemple d'utilisation de cette méthode, voir :*

**Rural Finance for Small Farmers: An Integrated Approach, annexes 2-5**  
[www.swwb.org/files/pub\\_lang\\_Rural%20Finance\\_Focus\\_Note.pdf](http://www.swwb.org/files/pub_lang_Rural%20Finance_Focus_Note.pdf)

Promouvoir la finance rurale demeure une priorité pour de nombreux gouvernements, bailleurs de fonds et ONG. Plusieurs aspects doivent encore être traités. Le financement rural peut être promu via le soutien aux mécanismes informels – p. ex. des groupes d'épargne basés sur la communauté – et formels, par l'octroi d'une assistance technique aux institutions officielles (mesures de soutien côté offre), tout en favorisant l'accès des ménages pauvres et des petites entreprises aux services financiers (mesures de soutien côté demande) et en appuyant la mise en place de conditions-cadre politiques et juridiques idoines.

Durant les dernières décennies, plusieurs approches ont été développées pour aborder les défis susmentionnés. Dans les années 1970 et 1980, les gouvernements ont proposé des crédits à taux d'intérêt préférentiel par des banques de développement centrales. Les ONG et autres agences de projets de développement ont tenté d'encourager l'accès au crédit par ce que l'on appelle des fonds rotatifs. Le but de ces initiatives était d'augmenter l'offre de fonds pour le crédit rural, plus spécialement pour le crédit agricole. Mais aucune de ces approches ne s'est avérée concluante sur la durée et la majeure partie de la population rurale est demeurée exclue des services financiers.

Changement de cap vers le milieu des années 1980, avec une approche davantage orientée vers la demande, le but étant, toujours, de créer des systèmes financiers intégrés et durables. Cette approche partait des besoins des paysans et des entrepreneurs ruraux en matière d'épargne, de prêt et d'assurance. Il s'avère que lorsque les institutions offrent des produits financiers adéquats, les ménages à bas revenus recourent effectivement à des schémas d'épargne, sont d'accord et capables de payer un taux d'intérêt et prêts à s'assurer contre certains risques. D'un autre côté, l'expérience a montré que les institutions financières ne sont disposées à étendre leurs activités aux régions rurales et à une clientèle plus pauvre que si elles peuvent couvrir leurs coûts. Plusieurs d'entre elles (p. ex. la Banque Rakyat en Indonésie, la BAAC en Thaïlande et la FDL au Nicaragua) ont démontré qu'il était possible d'opérer en campagne et d'être financièrement durable. Nous présentons ci-dessous quelques enseignements-clé des dernières années :

- **Adapter les prestations financières aux besoins et possibilités des clients :** les ménages et les petits entrepreneurs ruraux ont des besoins bien précis, différents de ceux d'une clientèle urbaine. L'institution financière doit en tenir compte et offrir une palette de produits et de services financiers flexibles, adaptés à ces besoins. Un exemple : comme la plupart des ménages ruraux dépendent des cycles agricoles, un échéancier mensuel ou hebdomadaire pour le remboursement d'un emprunt ou le versement de l'épargne, comme généralement pratiqué en ville, n'est tout simplement pas adapté. D'où l'importance pour l'institution financière de bien comprendre le flux de liquidités à l'échelle du ménage rural et d'accorder des conditions de remboursement de dettes et de versement de l'épargne en conséquence – p. ex. d'abord le remboursement mensuel de l'intérêt et après la récolte seulement le remboursement du capital en deux ou trois acomptes.

- **Innover** : les institutions financières doivent faire preuve d'ingéniosité et innover pour réduire les coûts. Opérer via des unités de services mobiles ou des guichets bancaires installés dans des bureaux de poste ou des échoppes permet de réduire les coûts fixes d'une institution dans les zones éloignées et peu habitées. En outre, l'utilisation de technologies de l'information comme des ordinateurs de poche ou des téléphones mobiles contribue grandement à réduire les coûts de transaction. Pour les emprunteurs et les épargnants ruraux, des moindres coûts facilitent l'accès aux services financiers (intérêts et autres frais plus bas).
- **Minimiser les risques** : comme les institutions financières en région rurale n'ont souvent pas elles-mêmes d'assurance ni la possibilité de passer des contrats en bonne et due forme, elles peuvent s'appuyer sur des liens sociaux (p. ex. par des épargnes et des emprunts collectifs) pour réduire leurs risques. Le modèle associatif combine le système informel, p. ex. d'un groupe d'entraide, avec le système bancaire officiel. Le groupe est lié à la banque par un contrat collectif ; ainsi, la banque ne doit pas traiter avec chaque client séparément. La banque ou l'institution de microfinance réduit ses risques et transfère les coûts de transaction vers le groupe d'entraide.
- **Travailler avec les institutions en place** : les promoteurs de la finance rurale devraient, dans la mesure du possible, travailler avec des institutions déjà en place au lieu d'en créer de nouvelles. Une manière de procéder est de fournir une assistance technique aux banques commerciales pour qu'elles élargissent leur champ d'action aux régions rurales. Quant aux institutions établies, les bailleurs de fonds peuvent les aider à développer des systèmes de distribution et des produits plus efficaces, améliorer la prestation de services par une formation appropriée afin de réduire les coûts et les taux d'intérêt, mais aussi promouvoir l'accès des ménages pauvres et des petites entreprises aux services financiers. Malheureusement, même si les institutions financières offrent leurs services à des prix raisonnables, les taux d'intérêt sur prêt demeurent élevés en région rurale. C'est qu'il manque une concurrence entre institutions financières dans ces zones et, en conséquence, la pression de réduction des taux d'intérêt est faible. Pour attirer plus d'institutions financières dans les régions rurales, il faut des conditions-cadre légales, économiques et politiques propices pour des investisseurs potentiels.

## Un environnement propice à la finance rurale

Un climat politique et macro-économique stable est une condition indispensable pour le développement de systèmes financiers ruraux. Des incertitudes quant à l'avenir politique d'un pays et à son développement économique, notamment en matière d'inflation, rebutent les investisseurs. En outre, les politiciens devraient donner des signaux clairs en faveur du développement rural et soutenir l'implantation de prestataires financiers en région rurale. Par ailleurs, l'amélioration des infrastructures routières, des télécommunications et de la sécurité est essentielle pour réduire les coûts de transaction des services financiers dans ces régions, mais aussi pour promouvoir le commerce entre la campagne et les centres urbains et afin d'attirer d'autres acteurs économiques.

*L'institution de microfinance SafeSave ([www.safesave.org](http://www.safesave.org)) a réussi à réduire ses coûts par l'utilisation d'ordinateurs de poche. SafeSave opère dans un environnement urbain, mais a commencé récemment à travailler en région rurale. C'est la DDC qui a financé les ordinateurs de poche. Pour une étude de cas, voir :*

### *Using Palm Pilots to Reduce Microfinance Transactions Costs: An example from SafeSave in Bangladesh*

*[www.intercooperation.ch/finance/download/case-studies/case%20study\\_2\\_Bangladesh.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/case-studies/case%20study_2_Bangladesh.pdf)*

### *Microfinance agricole : gérer les risques et concevoir des produits adaptés – Les caractéristiques d'un modèle émergent*

*[www.cgap.org/gm/document-1.9.2694/OccasionalPaper\\_11\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2694/OccasionalPaper_11_fr.pdf)  
(Voir réf. CGAP, p. 13)*

*Comment augmenter l'efficacité des bailleurs de fonds dans le financement rural :*

### *Des services financiers pour les pauvres en milieu rural*

*[www.cgap.org/gm/document-1.9.2391/DonorBrief\\_15\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2391/DonorBrief_15_fr.pdf)  
(Voir réf. CGAP, p. 13)*

## Les conditions-cadre économiques et légales

Le plus souvent, les régions rurales ne disposent pas d'un cadre légal favorisant un développement sain de l'économie en général, et du secteur financier en particulier. Les droits de propriété et d'exploitation des terres sont confus, l'administration est lente et inefficace, l'application du droit laborieuse et coûteuse, et le système judiciaire peu transparent. Toute amélioration de ces aspects-là aidera à promouvoir les systèmes financiers ruraux.

Pour un exemple de telles lignes directrices, voir :

*Principes directeurs en matière de réglementation et de supervision de la microfinance*  
[www.cgap.org/gm/document-1.9.2777/Guideline\\_RegSup\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2777/Guideline_RegSup_fr.pdf)  
(Voir réf. CGAP, p. 13)

Dans chaque pays, le secteur financier est régi par une législation et des réglementations étatiques. Pour un secteur performant, il faut un cadre juridique cohérent et transparent, une saine concurrence entre institutions et une orientation des services financiers vers les personnes qui ont été traditionnellement exclues du secteur bancaire officiel.

Vu les difficultés particulières rencontrées par les institutions financières dans les régions rurales, les lois et règlements doivent être conçus de manière à promouvoir leur développement ciblé. Des réglementations sont sans conteste nécessaires, mais si elles sont trop strictes, elles peuvent avoir un effet dissuasif sur les institutions désireuses d'étendre leur champ d'activité en région rurale. Pour donner un exemple : dans de nombreux pays, les institutions qui travaillent dans le secteur agricole sont tenues, de par la loi, de constituer de plus grandes réserves de liquidités, d'abord parce que leur portefeuille comporte plus de risques et ensuite parce que leurs clients n'ont guère de garantie à donner. Il en résulte que les institutions sont peu enclines à prêter au secteur agricole. En outre, lorsque les réglementations sont trop sévères, des prestataires de microfinance non étatiques (p. ex. des ONG) ont de la peine à faire reconnaître officiellement leurs activités ; dans certains cas, ils tombent dans l'illégalité et doivent cesser leurs activités.

L'expérience a amplement démontré que le plafonnement légal des taux d'intérêt n'était pas une mesure adéquate pour lutter contre des coûts élevés pour les clients. Au contraire, il est essentiel que les institutions financières qui visent à devenir autonomes à long terme puissent facturer des frais qui leur permettent de couvrir leurs coûts, et ces coûts sont par la force des choses plus élevés dans les régions rurales. S'il ne leur est pas possible de demander des taux d'intérêt plus élevés, ces coûts doivent être couverts par d'autres mesures, comme des frais administratifs et une épargne forcée. Il en résulte souvent des commissions et des frais additionnels peu clairs pour le client – qui paie peut-être un faible intérêt mais des frais bien plus élevés. À moins que les institutions financières ne renoncent tout à fait à desservir les régions rurales, dès lors que leurs activités dans ces régions ne paient pas.



## Production agricole et services financiers

La grande majorité de la population rurale dans les pays en développement vit de l'agriculture. Les institutions financières offrent donc souvent des services pour des activités agricoles, comme la fourniture d'intrants, la production, la distribution et la commercialisation de produits agricoles. Comme nous l'avons vu plus haut, les services financiers pour le secteur agricole recèlent des défis spécifiques en termes de risques inhérents au secteur et aux autres caractéristiques de l'agriculture, comme le cycle saisonnier et les longs processus de maturation. Les prêts pour la production agricole ou l'élevage ont généralement des échéances plus longues que ceux pour le commerce et la petite industrie. En outre, les ménages ruraux ont besoin de services financiers correspondant au cycle agricole, p. ex. des plans d'épargne pour disposer de liquidités entre les récoltes, ou encore de services de transfert d'argent dès lors que de nombreuses personnes quittent les régions rurales pour des emplois saisonniers. D'où la nécessité de plans **d'assurance agricole** pour protéger les petits paysans contre les risques météorologiques. La mise à disposition d'assurances abordables pour eux demeure un problème à cause de la concentration des risques (de nombreux clients sont affectés par la même catastrophe naturelle touchant une région). Les institutions doivent être réassurées auprès de grandes compagnies internationales afin de répartir le risque géographiquement. Une solution intermédiaire pour les plans d'assurances consiste à offrir des services d'épargne et de dépôt sûrs et à bas seuil.

Même si les rendements sont généralement faibles dans le secteur agricole, et les taux d'intérêt élevés, les institutions financières rurales peuvent néanmoins opérer sur une base couvrant les coûts et offrir des services financiers idoines aux paysans. Les exemples qui suivent mettent en lumière comment des projets de développement peuvent contribuer à renforcer la collaboration entre clients et institutions, en favorisant l'accès aux services financiers.

### Crédit pour des horticulteurs au Kosovo

Depuis le conflit de 1999, les banques commerciales du Kosovo ont connu un essor impressionnant. Pourtant, en 2006, seuls 2 % de leur portefeuille était alloué à l'agriculture, alors même que ce secteur est considéré comme ayant le plus grand potentiel en termes de rendement et d'emploi. C'est que les prestations de crédit n'étaient pas conçues pour répondre aux besoins spécifiques de l'agriculture et que, de ce fait, prêter à l'agriculture était considéré comme une affaire risquée.

Un projet de promotion de l'horticulture au Kosovo a aidé à relancer l'industrie des pommes en se focalisant sur le soutien au développement de petites et moyennes exploitations horticoles. Pour venir à bout du plus grand problème rencontré par les paysans – à savoir la difficulté d'accéder aux services bancaires – le projet a collaboré avec une grande banque commerciale. Celle-ci a conçu un crédit spécial pour les investissements dans l'horticulture, avec un prêt sur cinq ans et un délai de grâce de 18 mois. Du côté du projet, on a contribué à minimiser le risque de la banque en fournissant un plan d'affaires basé sur les informations les plus récentes en matière technique et commerciale, et en proposant une première évaluation des candidats selon des critères techniques. Sur ce, la banque a ouvert une ligne de crédit pilote de 100'000 Euros conformément aux

*L'assurance météo (weather index insurance) est un nouveau produit destiné aux petits paysans, qui couvre le risque d'événements météorologiques déterminés. En cas d'inondation, de sécheresse ou d'une catastrophe naturelle, le paysan peut compter sur un montant fixe, indépendamment de ses pertes.*

*Le projet de Promotion de l'horticulture au Kosovo (HPK) est financé par la Direction du Développement et de la Coopération suisse (DDC) et la Danish International Development Agency (Danida) et est mis en œuvre par Intercooperation. Pour plus d'information, voir : [www.intercooperation.ch/finance/download/inforesources/credit\\_horticulture\\_kosovo.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/inforesources/credit_horticulture_kosovo.pdf) Contact : Nora Gola, HPK, Kosovo [nora.gola@intercoopkos.org](mailto:nora.gola@intercoopkos.org)*

modalités demandées. Cependant, alors que de nombreuses exploitations de moyenne et plus grande taille ont profité de cet accès plus aisé au crédit pour cultiver des vergers de pommiers, seuls cinq petits producteurs ont demandé un prêt, les autres trouvant le taux d'intérêt de 14 % trop élevé. La banque continue néanmoins de s'engager et d'élargir son portefeuille agricole, y inclus des crédits pour la plantation de pommiers. Pour leur part, les responsables du projet poursuivent leur mission de réduction des risques perçus par les banques lors d'investissements dans les petites exploitations horticoles. Ils proposeront prochainement aux membres de l'association des banques du Kosovo un logiciel qui permettra aux services de crédit et aux conseillers d'affaires de développer des crédits faits sur mesure pour investir dans l'horticulture à l'échelle des producteurs individuels, d'après les informations techniques et commerciales les plus actuelles.

*SAHA (Sahan'Asa Hampandrosoana ny Ambanivohitra) est un programme de développement rural axé sur l'accompagnement de la société civile. Financé par la Direction du Développement et de la Coopération suisse (DDC), le programme SAHA est mené par Intercooperation.*

*Pour plus d'information, voir :  
[www.intercooperation.ch/finance/download/infosources/article\\_microfinance\\_SAHA.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/infosources/article_microfinance_SAHA.pdf)  
Contact : Aimée Randrianarisoa, SAHA, Madagascar, [saha.gdrn@iris.mg](mailto:saha.gdrn@iris.mg)*

*Qui est TITEM ?*

*TITEM est une association de microfinance qui applique la méthodologie des MUSO (Mutuelles de Solidarité), visant à promouvoir l'épargne communautaire et la gestion de l'argent avant d'octroyer des crédits.*

*Le programme Jékasy est mis en œuvre par Intercooperation et financé par la DDC.*

*Pour plus d'information, voir :  
[www.intercooperation.ch/finance/download/infosources/contrib\\_fin\\_ruale\\_sahel.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/infosources/contrib_fin_ruale_sahel.pdf)  
Contact : Mamadou Diarra, Délégation Intercooperation, Mali, [mmdiarra@icsahel.org](mailto:mmdiarra@icsahel.org)*

## Services financiers pour les paysans malgaches

A Madagascar, le programme SAHA donne plusieurs types d'appui aux Organisations Paysannes Faïtières (OPF), qui constituent des regroupements d'associations villageoises, pour améliorer leur accès aux services financiers. En particulier, le programme facilite les relations entre OPF et les institutions de microfinance (IMF). Dans le district de Miandrivazo, une IMF mutualiste implantée depuis 7 ans a fermé ses caisses suite à des problèmes de solvabilité de leur réseau. Après avoir analysé les besoins en services financiers des paysans membres des OPF, SAHA a lancé un processus de lobbying auprès des autres IMF présentes à Madagascar pour étudier avec elles les pistes de collaboration, afin d'accélérer l'installation d'au moins l'une d'entre elles dans le district. Enfin SAHA appuie de manière ponctuelle le développement d'institutions de microfinance susceptibles de devenir des fournisseurs à long terme de services financiers. Le programme accompagne par exemple l'IMF TITEM dans sa transformation juridique, dans l'élaboration de son plan d'affaire et dans sa gestion financière.

SAHA travaille également avec les paysans pour améliorer leur demande. Le programme informe et sensibilise ses partenaires sur les conditions d'accès au crédit et à l'épargne, transmet des notions de base sur le fonctionnement des marchés financiers et sur la gestion de trésorerie des ménages.

## Travailler avec la filière de l'élevage au Mali

Au Mali, l'élevage représente 10 % du PIB. Toutefois, la majorité des éleveurs de bétail ont beaucoup de difficultés à accéder au crédit, malgré l'existence de nombreuses banques et d'un secteur de la microfinance relativement développé. Une étude menée par le programme Jékasy sur les problèmes de financement des acteurs de la filière bétail en 2007 a montré que les coopératives d'éleveurs sont éligibles au crédit des institutions financières, mais parviennent difficilement à y accéder pour des questions de garantie. En effet, les institutions financières ont du mal à accepter le cheptel comme garantie de prêt bancaire. Suite à cette étude, le programme Jékasy contribue à développer des services d'appui-conseil aux organisations d'éleveurs dans les domaines de l'élaboration de projets et de plans d'affaires, de la négociation du financement avec les institutions financières pour accéder à leurs produits et de la mise en œuvre de leurs projets.

## Services financiers pour la transformation de produits et l'accès aux marchés

Le développement des régions rurales dépend de l'accès aux marchés, local, national et / ou d'exportation. Les différents acteurs tout au long de la filière, du fournisseur de matières premières au producteur et au consommateur (cultivateurs, transformateurs, commerçants, grossistes, détaillants), sont tributaires de services financiers pour mener à mieux leurs affaires.

Les institutions financières qui misent sur le développement d'une filière agricole donnée doivent parfaitement en connaître les acteurs et les mécanismes et offrir des services sur mesure. L'exemple suivant décrit quelques instruments et produits financiers susceptibles d'améliorer l'accès aux services financiers pour les acteurs à tous les maillons de la chaîne.

### Soutien aux filières : le quinoa en Bolivie

Depuis le début des années 1990, la culture du quinoa s'est fortement développée sur les hauts plateaux andins de Bolivie. Mais alors que la filière du quinoa était à la hausse, l'accès à des services financiers correspondant aux besoins spécifiques des acteurs de cette chaîne n'était pas garanti. C'est pourquoi, en 2005, les fondations Autapo et PROFIN ont conçu un programme visant à fournir des produits financiers appropriés. En collaboration avec cinq IMF travaillant déjà dans le secteur du quinoa, le portefeuille est passé de US\$ 91'000 initiaux à US\$ 3'000'0000 actuellement.

Les IMF ont développé leurs produits de deux manières : d'une part, ils ont adapté des produits financiers classiques (p. ex. des crédits individuels) à la demande spécifique de la filière du quinoa, et d'autre part ils ont introduit de nouveaux produits comme le micro leasing (l'IMF demeure propriétaire de l'équipement jusqu'à ce que l'acheteur ait versé le dernier acompte), la micro garantie (garantie sur la base des stocks, afin d'obtenir un bon prix pour le quinoa), le capital risque et le capital de démarrage. Aujourd'hui, le programme continue de développer sa palette de produits ; il a notamment mis au point une assurance agricole.

*La proximité des marchés urbains a favorisé le programme Los árboles valen (« Les arbres ont de la valeur ») mené par Nitlapan dans deux départements du Nicaragua, en zone Pacifique. Dans le cadre de la réforme agraire, 700 producteurs ont obtenu des titres de propriété de leurs terres et des formations, ainsi que l'accès au crédit pour des investissements de base (aménagement de l'eau et activités agroforestières notamment). Situés en zone périurbaine, ils étaient proches des marchés où écouler leurs produits.*

*Un des résultats est que 85% des familles ont établi des systèmes diversifiés avec des composantes agroforestières et ont ensuite pu bénéficier de crédits conventionnels auprès des institutions de microfinance pour améliorer leurs moyens d'existence.*

*Pour plus d'information sur Los árboles valen, voir : [www.intercooperation.ch/finance/download/inforesources/los\\_arboles\\_valen.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/inforesources/los_arboles_valen.pdf)  
Contact : Marcelo Rodriguez, Nitlapan, Nicaragua, [gavino@ns.uca.edu.ni](mailto:gavino@ns.uca.edu.ni)*

*Le Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN – [www.profin-bolivia.org](http://www.profin-bolivia.org)) est financé par la DDC et Danida.*

*Pour plus d'information, voir : [www.asocam.org/biblioteca/RO211\\_completo.pdf](http://www.asocam.org/biblioteca/RO211_completo.pdf)  
Contact : Edwin Vargas, PROFIN, Bolivie, [evargas@fundacion-profin.org](mailto:evargas@fundacion-profin.org)*

## Perspectives

Même si l'importance des services financiers pour le développement rural a été reconnue depuis plusieurs décennies et que le récent boom de la microfinance a encore souligné cette importance, de larges couches de la population rurale demeurent de facto exclues des services financiers formels. Ce fossé entre la demande et l'offre s'explique d'abord par les défis à relever par les institutions financières, à commencer par des conditions-cadre économiques et juridiques difficiles, des coûts de transaction élevés et les risques inhérents au financement agricole. Ensuite, les produits financiers proposés ne correspondent pas toujours à la demande, d'où la nécessité d'investir davantage dans leur conception même. Ainsi, le crédit agricole doit être disponible à long terme et le calendrier du remboursement adapté au cycle agricole.

L'accès aux services financiers est barré plus spécialement pour les segments les plus pauvres de la population rurale. L'expérience a montré qu'il était difficile de les atteindre en se concentrant uniquement sur le crédit. Les ménages pauvres ont besoin avant tout de moyens susceptibles de réduire leur vulnérabilité, comme des services d'épargne et d'assurance. Le développement de tels services, surtout des prestations d'assurance abordables et opérationnelles, gagnera en importance.

Malgré ces défis, il existe de nombreux exemples positifs d'un meilleur accès aux services financiers en région rurale. Les enseignements tirés du passé doivent inciter les bailleurs de fonds à maintenir leur soutien au financement, en aidant les paysans et les ménages à accéder aux-dits services, en encourageant les institutions à offrir des produits adaptés à des prix raisonnables, et en favorisant la mise en place de dispositifs régulateurs adéquats. Cela dit, la promotion de l'accès aux services financiers doit toujours être placée dans le contexte plus vaste du développement rural et inclure tous les aspects du développement social et économique durable des régions rurales.

La finance rurale va certainement continuer de figurer à l'agenda des gouvernements et des agences de coopération au développement dans les années à venir, dès lors que de larges parties de la population demeurent encore exclues des systèmes financiers officiels. Les gouvernements seront sans doute appelés à collaborer davantage avec le secteur privé pour trouver des solutions nouvelles. Qui plus est, l'intégration en cours de nombreuses régions rurales dans des marchés régionaux et globaux va avoir pour effet une amélioration des infrastructures, y inclus les institutions financières. Mais avec ces changements, certains segments de la population risquent de devenir plus vulnérables encore et de perdre leurs moyens d'existence. D'où la nécessité d'aider en priorité ces gens-là à s'adapter aux changements par des plans d'épargne et d'assurance sur mesure et abordables quant au prix.



## Lectures recommandées

La liste ci-dessous donne une sélection ciblée de publications et de sites Internet traitant du thème « Accès aux services financiers en milieu rural ». Pour faciliter la lecture, nous les avons classés sous les quatre rubriques **Contexte général**, **Politique**, **Instruments**, **Études de cas**. Les documents sont donnés par ordre alphabétique de leur titre ; ils sont pour la plupart disponibles en ligne (état : août 2008)

**Quirós, Rodolfo. 2007**

Instruments

**Agricultural Value Chain Finance: Summary of the conference, Costa Rica, May 2006**

Études de cas

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/i0016e/i0016e00.pdf>

La conférence de la FAO de mai 2006 a porté principalement sur le financement des filières. Pour élargir le cercle des acteurs, renforcer ces filières et les rendre plus efficaces, il faut un financement extérieur. Une option possible est de financer un acteur important de la filière qui peut ensuite accorder des prêts ou vendre des intrants à crédit aux autres acteurs. Autre option : financer des organisations de paysans ou des producteurs individuels qui ont des débouchés assurés. Des groupes ayant leurs propres institutions financières ou des institutions possédant des informations locales et des connaissances approfondies en matière de production agricole, pourvues d'un capital externe, contribuent également au renforcement de la filière.

**Pearce, Douglas. 2003**

Contexte général

**Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors have a Role to Play?**

Instruments

[www.ruralfinance.org/cds\\_upload/1126181060970\\_Buyer\\_and\\_supplier\\_of\\_credit\\_to\\_farmers\\_-1943486288.pdf](http://www.ruralfinance.org/cds_upload/1126181060970_Buyer_and_supplier_of_credit_to_farmers_-1943486288.pdf)

Toute intervention d'un bailleur de fonds sur les marchés de produits et de finances entraîne un risque de distorsion de ces marchés. Les auteurs formulent plusieurs recommandations pour réduire ce risque : se concentrer sur les paysans peu intégrés dans les marchés de produits, mais susceptibles de devenir des participants viables ; subventionner la formation, l'assistance technique et le développement de compétences au lieu de réduire les coûts des services ou des prêts ; limiter le subventionnement dans le temps et viser des objectifs réalistes ; fournir des prestations de services selon des critères de sélection transparents.

**Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)**

Contexte général

**CGAP Advancing financial access for the world's poor**

[www.cgap.org](http://www.cgap.org)

Afin de promouvoir l'accès des couches pauvres de la population aux services financiers, le CGAP développe des solutions innovantes dans le domaine de la microfinance. Son site est la première ressource indépendante pour une information objective, des opinions d'experts, des informations économiques et des publications scientifiques. La présente édition du Focus renvoie à plusieurs documents du CGAP (voir p. 3, 4, 7 et 8).

**Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC). 2007**

Études de cas

**An Era Of Innovation: Thirty Years of SDC's Involvement with Rural Finance in India**

Politique

[www.sdcindia.in/ressources/resource\\_en\\_160297.pdf](http://www.sdcindia.in/ressources/resource_en_160297.pdf)

Durant les 30 ans que couvre ce rapport, le programme de finance rurale de la DDC a connu trois réorientations majeures : passage du soutien au secteur purement agricole à celui des secteurs agricole et non agricole vers le milieu des années 1980 ; des activités de crédit pur à des activités incluant le non-crédit (p. ex. promotion et développement) vers la fin des années 1980 ; d'un programme entièrement orienté vers la réduction de la pauvreté à un programme incluant le développement de l'initiative privée et la création d'institutions vers le milieu des années 1990.

**Fonds International pour le Développement de l'Agriculture (FIDA). 2004**

Politique

**Finance rurale. Politique**

[www.ifad.org/pub/basic/finance/FRENCH.pdf](http://www.ifad.org/pub/basic/finance/FRENCH.pdf)

Le FIDA soutient des projets et formule des recommandations dans les domaines suivants : approches participatives incluant les pauvres dans le développement du financement rural ; création d'infrastructures moyennant diverses stratégies ; pérennisation des institutions capables d'atteindre les pauvres en milieu rural ; promotion d'un cadre politique et de réglementations propices.

FIDA accorde des prêts et des dons, en tant que principaux instruments pour améliorer les systèmes de production alimentaire et les revenus, ainsi que la nutrition des pauvres à la campagne. Il a également mis au point divers ins-

truments comme un cadre de planification, ainsi que des indicateurs pour la quantification des performances et le contrôle interne de la microfinance.

**Buchenau, Juan and Meyer, Richard L. 2007**

Études de cas

### **Introducing Rural Finance into an Urban Microfinance Institution:**

Instruments

#### **The Example of Banco Procredit, El Salvador**

[www.fao.org/ag/rurfinconference/docs/papers\\_theme\\_3/introducing\\_rural\\_finance.pdf](http://www.fao.org/ag/rurfinconference/docs/papers_theme_3/introducing_rural_finance.pdf)

À ses débuts en 1988, Banco ProCredit a développé des activités dans les régions urbaines. En 1992, la banque a lancé un projet pilote de prêts à des petits maraîchers. Les régions cibles ont été sélectionnées selon des critères d'accessibilité, de proximité d'une succursale de la banque et d'un approvisionnement suffisant en eau afin de minimiser le risque de mauvaise récolte due à la sécheresse. La nouveauté du projet réside principalement dans la conception flexible des modalités de prêt pour l'ensemble des activités : type de prêt, montant et échéance, sécurité, suivi et recouvrement. ProCredit a réussi à concevoir une méthode de prêt sur mesure, adaptée aux besoins individuels des clients ruraux.

**Wenner, Mark D. 2002**

Études de cas

### **Lessons Learnt in Rural Finance. The Experience of the Inter-American Development Bank**

[www.iadb.org/IDBDocs.cfm?docnum=355579](http://www.iadb.org/IDBDocs.cfm?docnum=355579)

Durant les 37 ans auxquels s'intéresse ce rapport, les activités de financement de l'IADB ont passé d'une forte focalisation sur le crédit rural à une amélioration ciblée des structures de financement et notamment du cadre régulateur, le but étant de faciliter le développement de services financiers ruraux. Un des prochains défis sera de mieux comprendre la dynamique des processus de décision au niveau des ménages. Des questions de genre, des problèmes de répartition interne du pouvoir et de gestion des ressources productives entravent les processus évaluatifs de prêt et peuvent entamer la volonté et la capacité de rembourser.

**Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO). 2005**

Études de cas

### **Microfinance et petites entreprises forestières**

Instruments

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a0226f/a0226f00.pdf>

Les effets environnementaux indirects de l'élargissement du microcrédit aux pauvres incluent généralement une augmentation de capital, une hausse et une diversification des revenus. Sans compter les effets sociaux, avec une amélioration de l'exploitation de ressources forestières communes. L'impact de tous ces facteurs sur les taux de déforestation et sur l'utilisation des ressources environnementales est ambigu ; il dépend des réactions des emprunteurs aux nouvelles opportunités. L'offre publique de subventions de contrepartie (matching grants) aux entreprises forestières engagées sur la voie du développement durable est sans doute préférable à l'allocation de crédits ciblés à taux d'intérêt subventionné, une formule qui a souvent prouvé son inefficacité et qui sape la pérennisation des institutions de la microfinance.

**Dauner Gardiol, Isabelle. 2004**

Contexte général

### **La mobilisation de l'épargne. Questions clef et pratiques universelles pour la promotion de l'épargne**

[www.deza.admin.ch/ressources/ressource\\_fr\\_24283.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/ressource_fr_24283.pdf)

Cette publication donne une vue d'ensemble des besoins en services d'épargne des ménages à bas revenu (niveau micro), de la mobilisation de l'épargne du point de vue d'une institution financière (niveau méso) et des autorités de régulation financière dans les pays en développement et en transition (niveau macro). Elle est conçue comme un outil pour les collaborateurs et les partenaires de la DDC, ainsi que pour tous les autres acteurs intéressés.

**Zeller, Manfred. 2003**

Contexte général

### **Models of Rural Finance Institutions. Invited lead paper for the International Conference on Best Practices in Rural Finance, June 2–4, 2003**

Instruments

[www.microfinancegateway.org/files/20074\\_20074.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/20074_20074.pdf)

En raison des caractéristiques et de la diversité des régions rurales, l'innovation et l'adaptation en matière agricole, institutionnelle et technologique sont cruciales pour réduire les coûts de transaction aussi bien des institutions que des clients. L'innovation peut être renforcée par des processus participatifs et des partenariats public-privé ; des unions de crédit et des banques villageoises présentent des avantages comparatifs. Toutes ces approches sont aptes à soutenir le développement d'institutions financièrement durables.

## Politique

**Ramm, Hans. 2007****Politique pour le développement du secteur financier : Mise à jour 2007****[www.deza.admin.ch/ressources/ressource\\_fr\\_159783.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/ressource_fr_159783.pdf)**

La DDC table sur l'extension du champ d'action des services financiers institutionnels pour réduire la pauvreté de groupes cibles. Côté demande, elle intervient au moyen d'organisations de soutien compétentes, qui aident les groupes cibles à tirer parti de leurs propres ressources pour accéder à ces services financiers. Côté offre, elle fournit le développement de compétences, une assistance technique, ainsi que des instruments de capital risque aux prestataires de produits microfinanciers. Elle soutient en outre des alliances stratégiques entre des groupes d'entraide et des institutions financières officielles pour réduire les risques des deux parties.

## Contexte général

**Portail Microfinance****[www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org)**

D'ici vous pouvez également accéder au Portail de la Microfinance en anglais et en arabe.. Nous avons choisi le site français parce qu'il offre davantage d'options et de ressources utiles. Ressource en ligne de la communauté française de la microfinance, le « Portail Microfinance » présente des recherches et des publications, des articles thématiques, des profils d'organisation et de conseillers, ainsi que divers outils. Possibilité d'y télécharger des contributions personnelles.

## Instruments

**Milligan, Walter. 1994****11 raisons expliquant l'échec possible du système de fonds rotatif****[www.intercooperation.ch/finance/download/divers/reasons-failure-revolving-fund-fre.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/divers/reasons-failure-revolving-fund-fre.pdf)**

L'auteur donne son avis sur le pourquoi de l'échec répété des fonds rotatifs censés soutenir les activités agricoles et l'élevage à petite échelle.

## Contexte général

**Egger, Ruth. 2005****Rural Finance – What Is So Special About It?****[www.deza.admin.ch/ressources/ressource\\_en\\_24697.pdf](http://www.deza.admin.ch/ressources/ressource_en_24697.pdf)**

Un rapport de synthèse sur la finance rurale, qui décrit les besoins côté offre et côté demande, ainsi que les conditions-cadre et les divers aspects à prendre en compte. Dans les années 1970 et 1980, les gouvernements géraient des banques de développement et des prêts pouvaient être proposés dans le cadre de certains projets de développement. Aujourd'hui, le crédit agricole est généralement lié à la production vivrière. Les ménages ruraux ont besoin de services financiers agricoles et non agricoles. Les conditions-cadre politiques, juridiques et de surveillance d'un gouvernement doivent se fonder sur les besoins spécifiques en liquidités dans des régions difficilement accessibles, les problèmes de communication, les risques, les cycles saisonniers et les liens sociaux existants.

## Contexte général

**Dellien, Hans and Lynch, Elizabeth. 2008****Rural Finance for Small Farmers: An Integrated Approach**

## Études de cas

**[www.swwb.org/files/pub\\_lang\\_Rural%20Finance\\_Focus\\_Note.pdf](http://www.swwb.org/files/pub_lang_Rural%20Finance_Focus_Note.pdf)**

Cet article donne une introduction sur les éléments clés du succès du micro-crédit dans les régions rurales. Les auteurs commencent par analyser les risques usuels de la production agricole qui peuvent affecter la capacité de remboursement des clients. Puis, ils analysent les institutions du point de vue des démarches à faire pour leur extension responsable et durable aux marchés ruraux. Une étude menée sur Women's World Banking avec la banque ADOPEM en République Dominicaine illustre les différentes étapes du processus.

## Contexte général

**Rural Finance Learning Center****[www.ruralfinance.org](http://www.ruralfinance.org)**

Le Rural Finance Learning Center veut aider les organisations à développer leurs compétences d'amélioration des services financiers ruraux. Le site Rural Finance donne accès à une abondante documentation sur la finance rurale. Plusieurs leçons en ligne introduisent divers thèmes de la microfinance (en anglais, quelques modules sont aussi en français et en espagnol). Des manuels, des synthèses d'ateliers et des offres de cours donnent une vue d'ensemble des mesures de formation dans le secteur. Une section Ressources constitue une large base de données sur le financement rural. Mentionnons encore une section consacrée à l'actualité et un espace de discussion sur des thèmes de la microfinance.

Études de cas

Instruments

**Pearce, Douglas and Reinsch, Mika. 2005****Small Farmers in Mozambique Access Credit and Markets by Forming Associations with Assistance from CLUSA**[www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1127396086373\\_Managing\\_risks\\_\\_\\_case\\_study\\_5.pdf](http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1127396086373_Managing_risks___case_study_5.pdf)

Par le biais de son Rural Group Enterprise Development Program, la Cooperative League des USA (CLUSA) a regroupé 26'000 paysans dispersés dans les districts du nord du Mozambique en associations afin de faciliter les relations avec les commerçants de produits de base et autres entreprises d'agrobusiness. Au cours de la période 1996–2003, un grand nombre de paysans mozambicains ont fait plus d'affaires que jamais auparavant. Beaucoup de ces résultats ne sont cependant pas directement quantifiables, p. ex. les changements structurels à long terme dans l'accès des paysans à la finance, un gain de compétences agricoles et un plus grand impact du lobbying communautaire.

Contexte général

Études de cas

**World Council of Credit Unions. 2003****A Technical Guide to Rural Finance: Exploring Products**[www.woccu.org/functions/view\\_document.php?id=rf\\_techguide](http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=rf_techguide)

Les ménages ruraux ont diverses stratégies pour accumuler des avoirs et minimiser leur vulnérabilité. Il est donc important que les institutions de financement rural évaluent les besoins de ces clients en services financiers, fassent un bilan de leurs revenus et dépenses au niveau du ménage, évaluent les risques de crédits environnementaux liés à la production. Fondé sur des études de cas en Amérique latine, Afrique et Asie, ce guide donne une vue d'ensemble concise des produits de finance rurale et des mécanismes de distribution qui ont contribué à améliorer la prestation de services financiers – prêts, épargne, leasing, assurance, virement – dans les régions rurales.

Contexte général

**Adams, Dale W.; Graham, Douglas H.; Von Pischke, John D. 1984****Undermining Rural Development with Cheap Credit**[www.microfinancegateway.org/content/article/detail/1661](http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/1661) (présentation seulement)

Les auteurs ont analysé les causes des résultats décevants des programmes de crédit agricole dans les pays à bas revenu, et dégagé cinq points importants : – le crédit doit être considéré comme un produit d'intermédiation financière et non pas comme un intrant ; – les hypothèses courantes concernant les marchés financiers ruraux et le comportement en matière d'épargne et de crédit agricole se sont révélées peu probantes, voire carrément erronées ; – les stratégies de crédit bon marché ont été probablement le facteur d'échec le plus important ; – des considérations politiques bloquent souvent les réformes nécessaires des marchés financiers ruraux ; – les recherches et évaluations récentes peuvent aider à améliorer les performances du crédit agricole.

Études de cas

Instruments

**Bugada, Kathy. 2007****Using Palm Pilots to Reduce Microfinance Transactions Costs:****An example from SafeSave in Bangladesh**[www.intercooperation.ch/finance/download/case-studies/case%20study\\_2\\_Bangladesh.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/case-studies/case%20study_2_Bangladesh.pdf)

Cette étude de cas analyse comment l'ordinateur de poche a changé la vie du personnel et des clients de SafeSave au niveau des coûts de transaction, de la sécurité et de la confiance. Pour le client, cette technologie permet de se convaincre que les transactions sont correctes et que le personnel travaille de manière transparente et professionnelle ; pour SafeSave, elle s'est soldée par un gain de temps appréciable, temps qui a pu être réinvesti dans des visites aux clients, avec pour résultat une plus grande satisfaction de ceux-ci et un taux de recouvrement élevé.

*InfoResources Focus offre une vue d'ensemble des sujets pertinents et d'actualité et propose une orientation dans la pléthore d'informations. Il se consacre à un thème d'actualité dans les domaines de la forêt, de l'agriculture, des ressources naturelles et de l'environnement, cela dans le contexte de la coopération internationale. Chaque thème est discuté selon des perspectives différentes :*

- Politiques et stratégies
- Mise en oeuvre et expériences pratiques.

*Dans la première partie, InfoResources Focus propose une introduction concise à chaque sujet, met les problèmes en exergue, confronte approches théoriques et opinions et rend compte des expériences existantes. La seconde partie présente une sélection choisie et annotée de documents pertinents, de livres, de CD ROM et de sites Internet. Ce choix va des travaux d'introduction aux ouvrages conceptuels, en passant par la présentation d'instruments, de méthodes et d'études de cas.*

*Les précédentes éditions de InfoResources Focus peuvent être commandées à l'adresse figurant en page 2, ou téléchargées de [www.inforesources.ch](http://www.inforesources.ch)*