

**Finance Rurale et Agriculture:**  
*Les Pratiques Naissantes au sein des Institutions Financières Péruviennes*  
par Anita Campion

Le Système financier formel<sup>1</sup> au Pérou ne fournit qu'un nombre limité de services financiers aux activités agricoles et rurales, la plupart des institutions financières se concentrant essentiellement sur la clientèle en zones urbaines. Si les institutions financières financent le secteur agricole, les prêts sont avant tout dirigés vers les principaux intervenants de l'industrie de transformation agricole et vers les principaux fournisseurs. Les financements directs aux petits agriculteurs ne représentent que 3.2% du financement global du secteur qui totalise US\$388.8 millions<sup>2</sup>. Au Pérou, même les institutions de microfinance dont la vocation est de desservir les zones rurales les plus pauvres ont tendance à concentrer leurs efforts sur les zones urbaines. Et cette tendance à se focaliser sur les marchés urbains va probablement durer eu égard au taux de croissance du secteur de la microfinance de l'ordre de 20% l'année dernière, ces marchés urbains non encore desservis étant plus facilement accessibles que les marchés en zones rurales.

**Tableau 1: Exemple de Financements de l'Activité Agricole au Pérou :Taux d'Intérêt et Marges Brutes au 30 Novembre 2005.**

Institution Financières	Type de prêt	Taille du Portefeuille de l'institution USD\$	Nombre de clients	Taux annuel de rémunération des placements	Taux annuels d'intérêts sur prêt	Marge brute annuelle
<b>Caisse Rurale de Madame de Luren</b>	agricole	\$25.7 mil	3,500	5% (USD\$)	18-20% (USD\$)	13-15%
	micro rural	\$1.8 mil	2,000	7-15% (soles)	36-48%	21-41%
<b>Caisse Municipale Huancayo</b>	agricole	\$4.8 mil	1,780	5% (soles)	48-55% (soles)	42-50%
<b>EDPYME Confianza</b>	agricole	\$3.0 mil	3,300	Ne gère pas de dépôts	37.2-50.4% (soles)	27.2-40.4%
<b>Mibanco</b> (Dec. 31, 2006)	Prêt en Capital	\$2.5 mil	7,246	4.5-8.5% (soles)	38-70%(soles)	29.5-65.5%
	Financement d'Actif Immobilisé	\$0.1 mil	116		34-40%(soles)	25.5-35.5%

Plusieurs institutions financières au Pérou concentrent cependant leurs efforts pour diriger leurs services aux populations à faible revenus en offrant des produits et services financiers spécifiquement dédiés aux activités agricoles et besoins en zones rurales, de même ces institutions accentuent leurs efforts en appliquant de nouvelles procédures et modalités réduisant les coûts des crédits et permettant une meilleure gestion du risque. Le tableau 1 présente quelques exemples de nouveaux produits et

<sup>1</sup> En l', "formal financial system" refers to all entities regulated by the Superintendency of Banks and Insurance in Peru.

<sup>2</sup> Data from Carolina Trivelli, *Instituto de Estudios Peruanos*, Oct. 2005.

de nouvelles modalités contractuelles de quatre institutions financières péruviennes. Même si toutes ces innovations ne sont pas spécifiques au Pérou, les bons résultats enregistrés encouragent leur application dans d'autres pays.

## **INNOVATIONS DANS L'OFFRE DE PRODUITS FINANCIERS AGRICOLES**

Plusieurs institutions financières péruviennes ont adapté leurs produits pour mieux répondre aux besoins et aux risques présentés par les emprunteurs ruraux et agricoles, comme décrit ci-dessous.

### **L'adaptation des débloques de prêts et des remboursements d'échéances à la capacité d'autofinancement**

Les institutions financières proposant des prêts dont les débloques de fonds et les remboursements d'échéances sont basés sur la saisonnalité de l'activité agricole et sur les cycles d'exploitation du client ont enregistré un certain succès. Le schéma classique est composé de trois débloques de fonds qui sont essentiellement destinés à l'achat de graines, d'engrais et des pesticides. Le remboursement final du prêt (principal plus intérêts) s'effectue en respectant un délai post moisson permettant à l'agriculteur de vendre la majorité de sa récolte. La plupart du temps, l'institution financière finance 100 % de l'investissement direct, en excluant le terrain et le coût de la main-d'œuvre.

M. de Luren de la Caisse Rurale à Ica a mis en place une procédure supplémentaire de contrôle des risques en exigeant des agriculteurs les factures pour déblocage des fonds. La banque rurale utilise alors la facture pour payer directement le fournisseur afin d'éviter le risque de faux bons de réception et la possibilité pour les agriculteurs d'utiliser les fonds à d'autres fins que l'investissement agricole.

### **La possibilité de prendre en compte les revenus générés par l'activité agricole dans l'analyse de l'octroi de microcrédits**

Mibanco n'offre pas de prêts agricoles traditionnels, cependant la banque a récemment mené un test pilote permettant d'inclure les revenus agricoles dans l'analyse du cash-flow lors l'étude d'octroi de microcrédit. Les revenus devant assurer le remboursement du microcrédit peuvent ainsi provenir à hauteur de l'activité agricole Mibanco adapte les débloques du prêt et l'échéancier de remboursements en fonction du cash-flow. Mibanco a créé un autre produit de prêt rural, le 'Chasqui Efectivo,' qui s'inspire directement de l'ancien produit Pony Express (Voir encadré n 1 )

Etant donné la réussite de ce produit financier, Mibanco envisage de multiplier par trios de type de prêt en passant de 6,4 millions de soles péruviens en 2005 (US\$ 1,9 millions) à 20 millions de soles (US\$

#### **Encadré 1: Mibanco's Pony Express**

Le produit de Mibanco 'Chasqui Efectivo' a été conçu spécialement pour effectuer la transition des prêts à des groupes à des prêts individuels. Les montants des prêts sont faibles (de \$85 à \$300) avec une durée maximale de 12 mois. Les taux d'intérêt sont dans un premier temps élevés (supérieurs à 80%) mais sont revus à la baisse après un an de bon fonctionnement dans le remboursement du crédit.

6.0 millions) en 2006. Etant donné la croissance rapide du portefeuille de Mibanco en zone urbaine, l'activité de financement au secteur agricole ne provoquera qu'une hausse du portefeuille globale de 1% en 2005 et de 2% en 2006.

La Caisse Rurale de M. de Luren a piloté un produit de microcrédit rural tout au long de l'année dernière avec de bons résultats. Les micro prêts ruraux représentent à présent 10 % de son portefeuille de prêt total. Cette possibilité de prise en compte des revenus agricoles et non agricoles dans l'analyse de l'octroi de crédit est disponible pour les détenteurs de petits terrains (de moins de cinq hectares) et pour ceux qui ne possèdent pas de terrain. La plupart des prêts sont d'un faible montant (de \$300 à \$900). La banque rurale facture de 3%-4 % d'intérêt par mois sur ces prêts ; ce qui est plus élevé que l'intérêt appliqué aux prêts agricoles traditionnels.

### **La possibilité de financement long terme des actifs immobilisés**

Pouvoir financer les immobilisations corporelles comme par exemple des tracteurs ou des réseaux d'irrigation par des prêts à long terme est un élément stratégique permettant d'augmenter la productivité du secteur agricole. D'ailleurs, la qualité d'une récolte dépendant directement de l'irrigation, l'accès à l'eau est une exigence de l'EDPYME Confianza pour l'octroi de ses prêts. La plupart des institutions proposant des prêts agricoles interrogés offrent uniquement des prêts en capital en marche excepté Mibanco. A Huancayo, dans une des branches pilotes du programme de finance agricole de Mibanco, 40 % de ses microcrédits ruraux sont à long terme (jusqu'à cinq ans) finançant des immobilisations corporelles. Selon l'importance du prêt et l'histoire du client avec Mibanco, les taux d'intérêt varient de 34 % - 40 % par an.

### **Utilisation de la technologie pour réduire les coûts des services financiers proposés en zones rurales**

Le bureau central de crédit du Pérou prend en compte dans sa centralisation des risques les clients des organismes de microfinance. Il s'agit d'un outil de gestion des risques crédits extrêmement important puisque chaque institution financière peut consulter l'historique de paiement de n'importe quel client ou prospect et donc refuser un crédit sur la base d'informations de retard ou défaut de paiement sur les cinq dernières années de la part du client ou prospect concerné, et ce en dehors de toute considération relative aux garanties ou termes du contrat. Ceci est un exemple des avantages fournis par une bonne utilisation des technologies actuelles.

La Caisse Municipale de Huancayo utilise deux autres technologies permettant de réduire les coûts et les risques des transactions et services financiers agricoles. La banque a mené un test pilote en mai 2005, en fournissant aux officiers de crédit des assistants personnels digitaux (PDA) afin que ceux-ci puissent recueillir des renseignements sur les clients des régions rurales. La technologie de PDA a déjà démontré son aptitude à réduire les coûts de transaction en divisant par deux le temps que les officiers des prêts doivent passer avec chaque client : de 30 minutes à juste 15 minutes par client en moyenne.

Les résultats ont été si positifs que la Caisse Municipale prévoit d'étendre prochainement l'utilisation du PDA à tous les officiers de crédit. De plus, la banque a commencé un test pilote d'évaluation d'un système de scoring de crédit en février 2005. Alors que l'impact potentiel du système de scoring reste peu évident, la Caisse Municipale espère qu'il permettra de rationaliser les coûts et réduira les risques associés aux décisions d'octroi de crédit.

## **LES PROCEDURES ET INNOVATIONS DE FINANCEMENT DES ACTIVITES AGRICOLES**

Certaines institutions financières proposant ce type de financement au secteur agricole ont réorganisé leurs politiques et procédures internes afin de minimiser les risques induits par l'octroi de crédit au secteur rural et agricole tel que l'illustrent les différentes techniques adoptées décrites ci-dessous.

### **Diversification du portefeuille de prêt afin d'éviter une concentration trop importante sur le secteur rural ou agricole.**

Une des stratégies de réduction du risque lié au financement rurale et agricole est la diversification des portefeuilles en incluant des financements d'activités non agricoles tant en zones rurales qu'en zone urbaine. Certaines institutions financières ont fixé des quotas à leurs activités de financement agricoles qui ne peuvent dépasser un pourcentage fixé du portefeuille total toutes activités confondues. La Caisse Rurale de Monsieur de Luren a, par exemple, pour politique d'essayer de maintenir la part en montant de ses prêts agricoles sous la barre des 30 % de son portefeuille de prêt total. La Caisse Municipale de Huancayo reste vigilante sur la diversification des types de récoltes financés afin de réduire les risques systémiques et climatiques.

Confianza EDPYME a durement appris la leçon et l'importance de la diversification de portefeuille. En 1998, une organisation non gouvernementale, SEPAR, transformée en Confianza EDPYME, a transféré son principal portefeuille de "prêts solidaires non sécurisées aux groupes de femmes, dont 95 % dépendait de l'agriculture – essentiellement de celle de la pomme de terre – comme moyen de subsistance."<sup>3</sup> Un an plus tard, plus de la moitié du portefeuille de prêt de Confianza était à risque, en grande partie à cause d'une baisse significative du prix de la pomme de terre. Par conséquent, Confianza a fixé un objectif limitant son portefeuille de prêt agricole à 30 % maximum de son portefeuille de prêt total<sup>4</sup>

### **Le recrutement d'officiers de crédit expérimentés sur les marchés ruraux et agricoles**

La Caisse Rurale de M. de Luren à Ica tout comme la Caisse Municipale à Huancayo engagent des ingénieurs agronomes et les forment pour le poste d'officier de crédit, ils s'assurent ainsi de leur bonne compréhension des marchés agricoles.

Ces institutions financières préfèrent former des spécialistes agricoles aux meilleures pratiques financières plutôt que d'embaucher des spécialistes financiers ou des

---

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Ibid

économistes et les former à comprendre l'agriculture. La Caisse Rurale de M. de Luren n'affecte pas ses officiers de crédit par type de produit ou type de prêt, la spécialisation des équipes s'effectue en fonction de la nature de la zone géographique rurale ou urbaine. Cette approche concentrée sur le client leur permet d'offrir une gamme complète de produits selon le besoin de la clientèle. Cette approche a eu un tel succès que la banque projette de doubler son effectif d'officiers de crédit ruraux l'année prochaine.

### **Rapprocher les fournisseurs d'assistance techniques et les clients des services financiers agricoles**

La décision de M. de Luren de recruter des ingénieurs agronomes provient du fait que ces ingénieurs sont capables de fournir des conseils techniques aux agriculteurs. L'équipe de direction de la banque rurale est convaincue qu'une assistance technique de qualité est nécessaire pour garantir de bons résultats positifs dans ce type d'activité. La banque aide donc les agriculteurs à accéder à cette assistance. Par exemple, la Caisse Rurale a offert un financement à hauteur de 100% (utilisant le terrain comme caution) pour soutenir un projet pilote dans lequel 40 hectares d'asperge ont été plantés par des groupes de 4 à 6 agriculteurs qui ont collaboré avec un directeur de projet expérimenté. Les groupes ont reçu l'assistance technique supplémentaire d'ACTA, une société agro-industrielle qui a garanti un prix minimum de 0.90 \$ par kilo d'asperge. La Caisse Rurale a aussi soutenu un projet semblable dans le paprika. Ces types de projets ont pour but de démontrer aux agriculteurs les très bons résultats qu'ils peuvent atteindre s'ils collaborent pleinement aux programmes d'assistance techniques.<sup>5</sup>

### **Intégrer les prêteurs via les négociants ou transformateurs agricoles dans le cadre de chaînes de valeur dynamiques**

La Caisse Municipale de Huancayo est plus susceptible de prêter aux agriculteurs si ceux-ci sont associés à un processus de chaîne de valeur agricole (un programme qui soit orienté vers l'exportation et/ou la croissance). La Caisse Municipale de Huancayo a conclu un accord avec Agromantaro, un industriel agricole positionné sur le marché de l'artichaut, et finance les agriculteurs fournisseurs de Agromantaro sur la base de contrats formalisés. Chaque agriculteur doit bien sûr remplir les conditions habituelles d'obtention de crédit dont, entre autre, un historique de crédit positif et le titre de propriété du terrain. Agromantaro réduit le risque de crédit en garantissant le prix des produits et en facilitant leurs remboursements de prêt. Pour chaque kilo d'artichaut traité, Agromantaro paie 50 % du revenu de l'agriculteur directement à la banque pour remboursement du prêt, jusqu'à remboursement total du prêt. De cette manière, la Caisse Municipale prête aux agriculteurs sur la base de leur solidité financière et de la crédibilité négociant transformateur agricole, plus que sur la base

---

<sup>5</sup> Bien que les premiers résultats du projet pilote sont positives, la viabilité des financements reste à démontrer, étant donné que les financements proviennent de COFIDE dont les revenus ne couvrent actuellement pas les coûts de fonctionnement. COFIDE assume le rôle de leader dans ces projets et porte 100% du aux taux appliqués par la Caisse Rurale. Cependant, l'intervention de la Caisse Rurale est actuellement viable étant donné son rôle limité, la Caisse reçoit une rémunération de l'ordre de 4% pour son intervention.

des simples compétences individuelles de l'agriculteur. Agromantaro ne garantit pas les prêts, mais facilite simplement leur remboursement après avoir traité les artichauts fournis par ces agriculteurs.

L'EDPYME Confianza travaille avec les intermédiaires agricoles pour prêter aux fermiers. Quand les cours du marché offrent une bonne visibilité, EDPYME Confianza offre un taux d'intérêt pouvant descendre jusqu'à 1.9 % par mois grâce à la réduction des coûts associés à l'évaluation de prêt. La Caisse Municipale de Huancayo n'offre pas de telle réduction des taux d'intérêt pour des "raisons politiques," évoquant une inquiétude par rapport à la perception publique pouvant suspecter un manque d'équité dans le traitement des clients.

## **CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS AUX BAILLEURS DE FONDS**

A ce jour, les résultats de ces innovations suggèrent un certain nombre de recommandations qui peuvent être utilisées pour guider des donateurs dans leur soutien aux institutions financières finançant les activités agricoles.

### **Ne pas être découragé par les échecs des précédentes expériences de financement des activités agricoles étant donné que ces programmes de financement peuvent être rentables si ils sont bien gérés.**

Ces institutions financières ont mis au point des stratégies innovantes pour surmonter certaines des barrières traditionnelles à l'octroi de crédit rural et agricole, lesquelles impliquaient de hauts coûts de transaction et des risques. Comme le montre le Tableau 1, les taux d'intérêt offerts par les institutions au Pérou vont de 13 % à 65.5 %. Ces institutions ont aussi démontré qu'avec une technique efficace d'atténuation du risque crédit, le portefeuille à risque peut être maintenu à environ 5 % en moyenne, en ligne avec les meilleures pratiques de la microfinance et substantiellement plus bas que le taux moyen de portefeuille à risque (13.5%) enregistré au niveau national sur le secteur agricole.<sup>6</sup> Il y a dorénavant un besoin réel d'appui et d'explication de la part des bailleurs de fonds auprès des institutions financières et des gouvernements afin que ceux-ci apprennent et sachent mettre en œuvre ces techniques de financement du secteur agricole de manière économiquement viable.

### **Soutenir l'expansion des institutions de financement agricole car la demande et les besoins restent forts tant au Pérou que dans d'autres pays.**

Étant donné le rôle limité des institutions de financement agricole dans le secteur financier formel au Pérou, il n'est pas surprenant que le petit nombre d'institutions positionné sur ce marché connaisse une forte demande pour ses services. En fait, de nombreuses institutions ont dû fixer des limites à leur octroi de crédits agricoles afin d'éviter une concentration trop importante de leur portefeuille sur cette activité.

---

<sup>6</sup> Juin 2005 ,Données recueillies lors de l'entretien avec Carolina Trivelli, *Instituto de Estudios Peruano*, Oct. 2005

La situation du Pérou est semblable à celle d'autres pays ; les institutions financières considèrent le financement des activités rurales et agricoles comme risqué. Les institutions financières formelles ont tendance à offrir des services dirigés au secteur agricole en dernier ressort (quand les autres marchés sont saturés) ou en réponse aux autorités gouvernementales ou aux subventions. Les bailleurs devraient soutenir les projets pilote de financement agricole, le développement de nouveaux produits et le renforcement institutionnel, tout comme la progression de la recherche et de la diffusion d'information. Il reste beaucoup de choses à apprendre.

### **Travailler pour adapter le produit péruvien et adapter les procédures de conception des projets et les procédures de décisions de financement.**

Étant donné que ces institutions finançant le secteur agricole ont démontré leur capacité à servir une population jusque là desservie en appliquant un schéma qui n'est pas seulement durable, mais aussi rentable, les bailleurs de fonds devraient encourager la réplique de ces approches particulières dans d'autres pays et d'autres institutions financières et ainsi déterminer si émergent aussi des ces nouveaux programmes déterminer les meilleures pratiques en matière de microfinance.

*“Le plus grand obstacle pouvant empêcher Mibanco de développer la finance rurale et agricole est d'être capable de trouver et d'entraîner des officiers de prêt pour comprendre des secteurs ruraux et agricoles.”*  
- Jesus Ferreyra, Président de Mibanco

### **Décourager des interventions négatives dans le secteur.**

Comme le Directeur Commercial de Confianza EDPYME, Henri Cumayo Mantalva, l'explique : “Il y a toujours un risque politique impliqué dans l'octroi de

crédits agricoles. Les gouvernements veulent systématiquement annuler les dettes du secteur agricole.” Cette réalité peut pousser des institutions financières à se détourner du financement du secteur agricole malgré son potentiel de profit. Dorénavant, les bailleurs pourraient encourager l'accès aux financements agricoles en travaillant avec les gouvernements et d'autres donateurs pour les décourager d'intervenir via des manoeuvres dénaturant les marchés (comme par exemple l'établissement direct de crédits agricoles subventionnés). Idéalement, les donateurs devraient travailler avec les gouvernements pour fixer des directives et des politiques relatives au secteur de la finance agricole sans prêter la finance agricole directement ni instaurer de politiques dénaturant le marché ou les programmes d'appui. Un tel engagement augmenterait l'intérêt des institutions financières à financer le secteur agricole.