

Le projet de promotion du petit crédit rural au Burkina Faso

Konrad Ellsasser*

Introduction

Dans le Nord-Yatenga, les exploitations ont souvent perdu leur capital lors des crises de sécheresse (mortalité du bétail, perte des outils de production, déplacement des populations) et la plupart des familles n'atteignent plus aujourd'hui leur autosuffisance alimentaire

Une analyse approfondie des systèmes de production a montré que des activités économiques rentables existaient, mais que les agriculteurs et éleveurs dans la plupart des cas ne possédaient pas les moyens financiers nécessaires aux adaptations techniques et aux diversifications souhaitées. Le diagnostic de la situation économique de la zone a évoqué la mise en place d'un système bancaire villageois.

Le projet de promotion du petit crédit rural cherche à mettre à la disposition des producteurs ruraux, des financements appropriés à leurs stratégies économiques. L'objectif de l'expérience est de concevoir et de tester des modalités techniques et institutionnelles permettant aux producteurs sahéliens d'accéder réellement au crédit rural pour sécuriser et développer leurs activités économiques.

* CIRAD - Département des systèmes agroalimentaires et ruraux

Le diagnostic

L'histoire récente des systèmes de production de la région agro-pastorale a été marquée par des mutations profondes sur le plan technique, social et économique.

Le Foi au Burkina Faso est un terroir agro-sylvo-pastoral d'environ 1 200 km². La population est de 10 000 habitants environ, en majorité des éleveurs peuls et des agriculteurs rimaïbés, à côté de groupes plus réduits de Dogon, Mossi, Foulbé et Bella. Cet espace et ses systèmes de production se trouvent depuis quelques années dans un processus de transformation très rapide, restructurant complètement les pratiques agricoles et pastorales des groupes humains en présence.

Les systèmes de production des éleveurs peuls, avant les sécheresses, étaient caractérisés par la prédominance d'un élevage bovin laitier. L'objectif de production était le lait, essentiellement autoconsommé comme aliment de base par les familles. Les échanges se limitaient presque exclusivement au troc de lait contre des céréales, ou de fumier contre des céréales, moyennant des contrats de pâturage sur les champs des agriculteurs.

La conduite des troupeaux était extensive. Elle reposait exclusivement sur le déplacement saisonnier du bétail et des hommes dans les différentes unités de végétation à l'intérieur du terroir agro-pastoral (brousses sèches en hivernage, résidus de culture en période sèche).

Les agriculteurs rimaïbés étaient, à l'origine, les esclaves des éleveurs peuls. Leur système de production reposait sur la culture de variétés à cycle court de petit mil sur les dunes fossiles des "Seno". Il s'agissait de cultures en continu sans jachère, la gestion de la fertilité étant assurée par le parage des troupeaux peuls sur les champs en saison sèche. Les excédents de production étaient prélevés par les éleveurs, maîtres du foncier de Banh.

La dernière période de sécheresse, qui a culminé avec l'année catastrophique de 1984, a fortement modifié ce système traditionnel.

• **Le cas des éleveurs** : En 1984, dernière année d'une suite d'années sèches, le pâturage herbacé étant presque absent, la production laitière a chuté rapidement. Les familles d'éleveurs se sont donc vues privées de leur aliment de base, le lait, et la situation alimentaire devenait rapidement critique, les stocks de céréales étant très réduits.

Les éleveurs ont donc cherché à s'adapter à cette nouvelle situation. A court terme, ils ont déplacé leurs troupeaux vers la vallée du fleuve Sourou, une région disposant encore de pâturages. Cependant, les éleveurs ignoraient l'infestation de cette zone par le vecteur de la trypanosomiase contre laquelle le cheptel ne présentait aucune résistance. La trypanosomiase a entraîné, dès les premiers mois de séjour dans la vallée, une mortalité de 50 à 80 % des effectifs. Un grand nombre d'éleveurs, après avoir été privés de leur alimentation de base, ont ainsi également perdu le capital de leur exploitation. A plus long terme, ils se sont consacré eux-mêmes à la culture. Presque toutes ces familles d'éleveurs cultivent aujourd'hui leur propre champ de mil. Leur autonomie en céréales reste cependant limitée à quelques mois de consommation, les femmes peules ne travaillant pas la terre. Les éleveurs plus aisés ont aujourd'hui fréquemment recours à de la main-d'oeuvre salariée pour augmenter leur capacité de production en céréales. L'apparition d'un salariat agricole est un phénomène nouveau après les sécheresses. Il résulte de l'intérêt croissant des éleveurs pour la culture du mil, mais il traduit également l'affaiblissement des rapports de dépendance entre Peuls et Rimaïbés.

Les systèmes d'élevage ont subi, quant à eux, de profondes mutations. La plupart des éleveurs, de retour du Sourou, ont vendu le cheptel bovin restant pour acquérir des petits ruminants (chèvres, moutons), sachant que le taux d'accroissement d'un troupeau de petits ruminants est largement supérieur à celui d'un troupeau bovin et qu'il permet donc de reconstituer plus rapidement un capital d'exploitation. Il s'agit d'un élevage à viande. Les troupeaux sont exploités pour acquérir les ressources monétaires nécessaires pour couvrir le déficit alimentaire ainsi que les autres besoins monétaires croissants. Dans le cas des troupeaux plus importants, ils permettent de reconstituer le troupeau bovin laitier familial perdu lors des sécheresses.

• **Le cas des agriculteurs** : Les systèmes de production des agriculteurs rimaïbés se sont également modifiés. Leurs activités culturelles,

fortement soumises aux aléas climatiques, ne permettent plus d'obtenir l'autosuffisance des familles en années moyennes. Les agriculteurs ont eux aussi répondu à ce constat : les uns ont augmenté leurs surfaces cultivées. De nouveaux champs sont mis en culture. Cependant, sur l'ensemble des surfaces cultivées par les rimaïbés, la fertilité des terres baissant, les rendements deviennent de plus en plus faibles. En effet, traditionnellement, les propriétaires de troupeaux peuls assuraient la fertilité chez "leurs" rimaïbés, prélevant l'excédent de la production céréalière. Les rimaïbés n'étant plus autosuffisants eux-mêmes, les éleveurs préfèrent aujourd'hui fumer les champs des agriculteurs mossis des zones limitrophes contre une rémunération monétaire. D'autres développent l'élevage. Ces agriculteurs, n'étant plus autosuffisants en céréales à

partir de leur propre production, ont besoin de créer des ressources monétaires pour acheter des céréales à l'extérieur de l'exploitation. Tout comme pour les éleveurs, le troupeau de petits ruminants apparaît comme le moyen approprié.

Enfin d'autres diversifient leurs activités au sein des exploitations. Avec le déclin des activités traditionnelles (culture du petit mil chez les agriculteurs, élevage laitier chez les éleveurs), les activités para-agricoles, artisanales et commerciales ont gagné une importance croissante au sein des exploitations. Ces activités sont en grande partie réalisées par les femmes qui acquièrent ainsi un rôle économique croissant. De ce fait les femmes sont rapidement devenues les clientes largement majoritaires du nouveau système financier.

évolution de la
situation socio-
économique des
producteurs

- Si, auparavant, le système était marqué par la prédominance des échanges non-monnaïres et l'autoconsommation de la production, de nombreux exemples montrent maintenant une monétarisation croissante de l'économie locale ; en effet le salariat agricole remplace les rapports traditionnels de dépendance féodale, les contrats de parage contre rémunération attribuent une valeur monétaire à la fertilité et une partie croissante de la nourriture consommée est achetée à l'extérieur. Ceci contraint les producteurs à créer des ressources monétaires nouvelles pour couvrir leurs besoins.

Sous l'influence des nouvelles contraintes économiques, les rapports sociaux traditionnels se sont affaiblis et sont souvent remplacés par des relations d'ordre économique ; ainsi le travail salarié est devenu courant et a largement remplacé les corvées des dépendants ; les agriculteurs ont aujourd'hui droit à des activités d'élevage qui leur étaient interdites et les femmes initient des activités économiques nouvelles et acquièrent un rôle économique important ; elles participent de plus en plus aux revenus de la famille.

- La crise de sécheresse des années 80 a provoqué un appauvrissement général. La mortalité des troupeaux, à la suite des déplacements de 1984, a fait perdre leur capital d'exploitation à la majorité des éleveurs. Les rendements insuffisants des cultures ont amené les agriculteurs à mobiliser leur épargne et, le plus souvent, à vendre la plupart de leurs biens et en particulier, leurs outils de travail.

D'une façon générale, on peut dire que la sécheresse a fortement accentué la différenciation sociale et a contribué à la formation d'une couche importante de producteurs décapitalisés

décapitalisation au
sein des exploitations

ne possédant plus aucun bien productif. Cette situation concerne aujourd'hui entre 30 et 40 % des producteurs (aussi bien peuls que rimaïbés). Un des grands enjeux pour le développement de la zone sera de concevoir une perspective de recapitalisation pour ces exploitations.

Le facteur limitant de ces producteurs est le capital disponible. L'outil "crédit" semble donc indispensable pour une stratégie de développement de la zone.

Les systèmes de crédit existant

Les tentatives pour couvrir les besoins financiers des producteurs ne sont pas nouvelles dans la zone. Plusieurs expériences ont été réalisées, dont la plus importante est celle du crédit de la Caisse nationale de crédit agricole (CNCA), octroyé au travers des organismes régionaux de développement (ORD).

Ces systèmes de crédit ont dû faire face à de nombreuses difficultés et sont dans la plupart des cas arrêtés aujourd'hui, suite au faible taux de remboursement. Une analyse de ces expériences d'un volume d'environ 400 millions de francs CFA pour la seule province du Yatenga, montre les causes principales de défaillance.

- Le crédit a été accordé pour l'équipement agricole, et en particulier pour la culture attelée. Cette innovation n'a qu'une rentabilité limitée dans le contexte sahélien. Par ailleurs, les cultures pluviales sont ici des productions d'autoconsommation qui ne génèrent pas de revenu monétaire. Elles ne permettent donc pas le remboursement d'un crédit

- La plupart des activités rurales sahéliennes génèrent des revenus faibles pendant une longue période. L'absence de l'épargne monétaire rend souvent difficile le remboursement en quelques traites élevées. Par ailleurs, le montant des crédits est fréquemment trop élevé par rapport aux revenus que les systèmes de production peuvent fournir.

- De nombreux prêts sont attribués à des clients qui, par leur situation économique, n'ont pas besoin de crédit (et qui donc ne craignent pas de perdre l'accès à de futurs crédits par suite d'un non-remboursement).

- Constituant une transposition du crédit agricole européen classique en milieu africain, le recouvrement est basé, comme son homologue européen, sur l'appareil étatique (ORD, Gendarmerie, Justice). Cependant, les structures administratives possèdent en milieu rural africain des lacunes de fonctionnement trop importantes et un poids social trop faible pour accomplir ces tâches.

L'argent du crédit est ainsi toujours resté anonyme et lointain et le crédit n'a jamais suffisamment impliqué les structures sociales existantes.

L'ensemble de ces facteurs a mené à l'échec du crédit agricole classique dans la zone.

Les besoins des producteurs

s'adapter au contexte
socio-économique

Les systèmes de production du Foï, qui ne sont ici qu'un exemple concret d'une situation, se sont transformés rapidement et profondément. Les exploitations doivent s'engager dans des stratégies d'adaptation pour trouver leur place dans ce nouveau contexte socio-économique. Ces stratégies visent, à partir d'activités économiquement rentables, la création d'un revenu monétaire pour couvrir les besoins de consommation et avant tout, les besoins alimentaires. Les transformations des systèmes d'élevage et l'essor des activités économiques des femmes en sont des exemples significatifs.

Cependant, les possibilités d'accès à ces adaptations sont très inégales : elles demandent des investissements au départ et la plupart des producteurs sont entièrement décapitalisés après les crises successives.

Un nouveau système de crédit

réflexion avec les
producteurs

A partir de trois éléments analysés et connus : les stratégies économiques des producteurs, les causes de défaillance des systèmes de crédit classiques, de nouvelles approches en matière de crédit ailleurs et en particulier des systèmes de crédit solidaire type Grameen Bank, le projet a engagé une démarche de réflexion en concertation avec des groupes de producteurs du Yatenga, visant la conception et la mise en place d'une nouvelle forme de crédit plus adaptée à leur situation économique.

Lors de la phase de concertation, ces trois éléments du diagnostic ont été restitués aux producteurs et discutés. Le résultat de ces échanges ont permis d'établir un cahier des charges suivant pour le nouveau système de crédit (tableau 1).

A partir de ce cahier des charges, les règles d'un premier système de crédit (tableau 2) ont été fixées. Ces règles ont été améliorées successivement au cours d'une expérimentation de plus de deux ans, avec un nombre croissant de clients et de villages concernés.

Le fonds commun du groupe est réellement un fonds de solidarité. Il permet d'accorder des prêts à ses membres à partir du fonds de groupe ce qui sécurise les membres en cas de difficultés, ou de renforcer leur capacité économique par un prêt de groupe supplémentaire.

Garantie du remboursement par une caution solidaire adaptée au contexte africain.
 Choix par les clients des activités à financer (à condition que ces activités soient rentables).
 Montants et modalités de remboursement adaptés au système de production.
 Simplification maximale des opérations de gestion pour diminuer au maximum le coût de gestion.
 Règles du crédit permettant la participation et l'implication des clients dans les prises de décision.

Tableau 1 - Cahier des charges

Objet	financement des projets productifs	activités : production agricole, élevage, artisanat, commerce...
Bénéficiaires	populations rurales, urbaines ou périurbaines	activités économiques individuelles
Clients	groupe solidaire de 5 personnes l'ensemble du groupe.	la défaillance d'un seul bloque
Montants	adaptés aux activités financées	de 5 000 à 50 000 FCFA
Attributions	à tour de rôle chaque mois	Cotisation au fonds commun du groupe à la banque
Remboursement	montant peu élevé	- 56 traites hebdomadaires de 2 % du montant initial - la première traite alimente un fonds de secours pour les impayés ou les primes.
Intérêts	cinq remboursements	Taux réel de 24 %
Organisation villageoise	- responsable de quartier - comité de crédit du village - responsable villageois	séparée pour les hommes et les femmes - attribution des prêts : homologue les groupes solidaires et les proposent à la banque - remboursement au niveau des groupes du quartier, du village, encaissement une fois par semaine

Tableau 2 - Règles du crédit d'appui aux activités économiques

Entièrement maîtrisé par les membres, il les familiarise davantage avec l'outil crédit et les responsabilise.

La cotisation au fonds commun constitue une prise de participation des groupes au capital de la banque. Par le biais du fonds commun, les clients posséderont une partie très importante du capital de l'institution bancaire après quelques années et pourront donc influencer sa politique de prêt.

Ce système possède deux avantages :

- Il réduit le coût de gestion pour la banque à un strict minimum. L'ensemble des opérations au sein du village est pris en charge par celui-ci. L'agent villageois peut se consacrer largement à sa fonction de suivi et de conseil des bénéficiaires.
- La prise en charge des opérations comptables par le village permet également une mise en œuvre efficace de la caution sociale du prêt par des niveaux solidaires superposés.

En cas de défaillance d'un client, le responsable du groupe va d'abord chercher une solution au sein du groupe, il ne s'adressera au quartier qu'en cas d'incapacité du groupe à mettre en œuvre une solution. De la même façon le responsable de quartier cherchera d'abord un règlement du problème au niveau du quartier et évitera de donner au responsable du village un remboursement insuffisant.

L'organisation bancaire partenaire de ces structures villageoises est formée par des banques locales. Une banque locale comprend un nombre réduit d'agents villageois mobiles qui se rendent dans les villages concernés par le crédit à un rythme hebdomadaire. Les agents villageois sont des agents de proximité possédant, à côté de l'encaissement, une fonction importante de suivi régulier et de conseil pour les clients.

Le coût du crédit

Pour un prêt de 20 000 F le client paye dans le Yatenga :

- . 1 000 F pour le fonds de groupe (5 % du montant du prêt)
- . 400 F pour le fonds de secours (2 %)
- . 2 000 F pour les intérêts (10 % du capital initial).

Pour un crédit de 20 000 F le client paie donc 2 400 F à la banque et verse une épargne obligatoire de 1 000 F.

Le client passe en moyenne 5 heures en réunions d'information et de formation avant l'obtention de son prêt et il doit rencontrer son responsable de groupe 56 fois dans l'année pour les remboursements.

gestion simple

rôle de la caution
sociale

généralisé par le client

généralisé par l'agent
villageois

Le coût du crédit pour la banque est difficile à établir précisément à partir de l'expérience acquise, compte tenu de la courte durée du projet. L'expérience de deux ans permet néanmoins de valider un modèle basé sur l'hypothèse qu'un agent villageois en plein exercice peut gérer un encours de 10 millions de FCFA.

Le coût de l'agent par an, y compris les charges sociales et les déplacements, est de 1 100 000 F CFA

Intérêts générés par l'agent :

Prêt moyen : 20 000 FCFA

Encours moyen par prêt : 10 000 FCFA

Intérêt : 14 %/an (24 % payés par les bénéficiaires, 10 % de rémunération du prêt CNCA par SAHEL ACTION).

L'agent couvrira 5 villages au minimum et attribuera en moyenne 200 crédits par village.

L'encours géré sera donc de $200 \times 5 \times 10\,000 = 10\,000\,000$ FCFA et l'intérêt de $10\,000\,000 \text{ FCFA} \times 14\% = 1\,400\,000$.

Ce résultat semble couvrir largement le coût de l'agent villageois.

Avec une marge de 300 000 FCFA par agent villageois, le futur système bancaire pourrait faire face aux différents coûts de gestion de ses agents départementaux et provinciaux.

Une augmentation de la marge d'intermédiation pourrait également améliorer les recettes du système de crédit. Les bénéfices importants des activités démarrées grâce au crédit permettraient une rémunération plus importante du prêt. Mais cette voie diminuerait d'autant les possibilités d'accumulation des producteurs sahéliens, ce qui reste l'objectif de la mise en place du système de crédit.

Le choix du taux d'intérêt est donc avant tout un choix politique : soit on considère que l'accès à des activités économiques est un objectif en soi et que la mise en place du crédit est un service public qui mérite d'être subventionné, au moins en phase de démarrage ; soit on considère que le crédit rural doit être rentable dès sa mise en place. Ceci implique une extension plus lente de l'expérience et une limitation à la clientèle la plus intéressante en terme bancaire.

un choix politique

Résultats de l'expérience

Entre juillet 1988 et juillet 1992 environ 6500 prêts ont été réalisés dans trois provinces du Burkina Faso (le Yatenga, la Tapoa et le Ganzourgou).

nombreux prêts
réalisés

Les crédits ont été attribués pour le petit commerce (28 %), les transformations alimentaires (48 %), le petit élevage (15 %), l'artisanat (6 %) et la production de savon (3 %).

Dans le Yatenga, la plupart des crédits s'élève à des sommes comprises entre 10 000 et 15 000 FCFA. Ces sommes correspondent à la capacité d'absorption d'un système de production en démarrage. La moyenne des deuxièmes prêts s'élève entre 15 000 et 20 000 FCFA, et le troisième crédit dépasse le plus souvent 20 000 FCFA.

La faiblesse du montant du premier emprunt traduit fréquemment une extrême prudence des femmes. Par honte vis-à-vis des autres, aucune femme ne veut être celle qui sera dans l'impossibilité de rembourser. Connaissant mieux l'outil, les femmes ont souvent une conduite plus risquée avec leur deuxième prêt.

Le suivi du déroulement des prêts montre des stratégies complexes de rentabilisation du crédit par les clients. Avec un seul financement, une femme peut mener en même temps ou successivement deux ou trois activités et éventuellement soustraire une partie du prêt à des fins non-productives alors qu'une seule activité a été officiellement déclarée.

la clef de la réussite :
la flexibilité

Le fait d'avoir accepté des réaffectations partielles du crédit constitue peut-être une des clefs de réussite du Projet de promotion du petit crédit rural. Cette flexibilité dans l'utilisation du prêt, loin d'enfermer les emprunteurs dans une attitude mécanique de production-vente d'un seul produit, a permis aux femmes de s'approprier l'outil et de l'insérer dans leur système.

Cependant, cette marge de liberté dans le choix des investissements n'est financièrement acceptable que dans un contexte de pression sociale organisée et forte. L'organisation des bénéficiaires au niveau du groupe solidaire, du quartier et du village, empêche des déséquilibres ainsi que le blocage du système en garantissant la pérennité de l'activité, assurant les remboursements hebdomadaires.

La complexité de l'emploi du prêt par les emprunteurs rend difficile l'évaluation précise des effets du crédit. L'impact social et économique paraît pourtant indéniable (Diop 1990) :

- la marge bénéficiaire de la plupart des activités est considérable et permet le remboursement du prêt sans problème ;
- une majorité des clients a pu capitaliser à travers l'acquisition de bétail ;

— de nombreux emprunteurs pauvres dans le Nord-Yatenga affirment avoir pu survivre dans la zone grâce aux activités menées sur la base du crédit. Sans ce revenu, ils auraient été obligés de partir en exode lors de la sécheresse de 1990 ;

— les femmes soulignent que le crédit leur permet de devenir acteur économique au même titre que les hommes. Dans certains cas elles dépassent même les hommes dans leur apport à l'économie familiale, grâce aux revenus nouveaux.

Au niveau collectif, des dynamiques positives apparaissent successivement. A Banh dans le Yatenga, par exemple, les femmes ayant un crédit se sont constituées en groupement pour prendre en charge l'approvisionnement du village en céréales.

Le système de crédit touchait en juillet 1992 plus de 70 villages du Burkina Faso. Le taux de remboursement était de 98 % à la même date. Depuis la création du projet, ce taux a toujours été proche de 100 % sauf dans le Nord Yatenga où, suite à deux années sans récolte et à une famine, le taux de remboursement était tombé temporairement jusqu'à 70 % dans 4 villages pendant la période de soudure 1991. Ces retards ont tous été rattrapés par les clients dès la récolte.

Contrairement aux institutions d'épargne et de crédit qui subordonnent les prêts individuels ou collectifs à un effort préalable d'épargne, ce projet n'encaisse que des dépôts volontaires des clients qui sont portés sur des livrets d'épargne individuels et des cotisations à des fonds collectifs (fonds de groupe, fonds villageois) qui sont des prises de participation effectuées après l'obtention du prêt.

Il n'était pas concevable pour le projet de demander une épargne préalable aux populations en phase de décapitalisation, qui constituent la clientèle majoritaire du système. Seules quelques personnes riches détiennent des ressources significatives dans les villages sahéliens. Lier le prêt à une épargne préalable aurait donc, dans la plupart des cas, signifié "ne prêter qu'aux riches" ce qui était contraire aux objectifs du projet.

Une nouvelle dimension de l'épargne est fournie par les fonds collectifs qui font partie intégrante du système. Dans le Yatenga il s'agit d'un fonds de groupe alimenté par une cotisation de 5 % du montant des prêts attribués. Les cotisations permettent l'accumulation rapide de fonds propres des bénéficiaires, et leur participation successive au capital du système bancaire. Cette prise de participation permettra une augmentation successive du poids des clients dans les prises de décision du système bancaire : les groupes et les villages décideront de l'octroi des crédits (individuels ou collectifs) à partir de leurs fonds propres.

la taux de
remboursement

l'épargne

Extension de l'expérience

Le projet engagé dans un diagnostic concerté avec les producteurs du Nord-Yatenga avait mis en évidence les dynamiques des systèmes de production en cours et l'opportunité que pouvait représenter l'outil crédit pour le développement et la sécurisation des exploitations. Une première expérience de crédit a été tentée en 1988 avec l'attribution de 30 prêts dans deux villages. Cette première phase a été un succès. Le suivi économique des exploitations concernées a montré un impact très important des nouvelles activités sur le revenu familial (Diop, 1990). Les remboursements ont été réguliers et l'équipe a donc cherché à élargir et à approfondir l'expérience.

Une deuxième phase a pu être mise en place, début 1989, grâce à un financement de la Caisse centrale de coopération économique. Un Prêt d'Appui aux Initiatives Productives de Base (AIPB), d'un montant de 3 millions de FCFA a ouvert la possibilité d'attribuer jusqu'à 200 crédits. Le maître-d'oeuvre de ce projet expérimental est maintenant "Sahel Action", une association de droit Burkinabé, née autour de la réflexion sur le développement du Nord-Yatenga et formée par des collaborateurs du projet de recherche et par des paysans.

Avec ce financement, Sahel Action a pu mettre en place la première banque locale à Banh (Ellsasser et Diop, 1990), et attribuer un nombre croissant de prêts, tout en améliorant successivement les règles de fonctionnement et les performances techniques du système de crédit. Ayant gardé un esprit et une démarche de recherche-développement, l'équipe a également cherché à diversifier les types de crédit et d'épargne qu'elle expérimentait (crédit embouche, production laitière, approvisionnement...) et à élargir son activité à d'autres groupes-cible (hommes, groupements de producteurs).

Cette première expérience à l'échelle réelle du développement a permis à Sahel Action

d'entamer une collaboration avec la Caisse nationale de crédit agricole (CNCA), la CCCE et le CIRAD-SAR, et de préparer la première phase du "Projet de Promotion du Petit Crédit Rural". Ce projet a commencé ses activités de terrain en juin 1990 et permet :

Le rattachement aux institutions bancaires officielles par un rapport contractuel efficace avec la CNCA.

- La mise en place successive d'une expérimentation élargie renforçant l'implantation dans le Yatenga et donnant la possibilité de valider l'expérience dans des milieux agro-écologiques et agro-économiques différents dans d'autres régions du Burkina Faso.

- L'extension du projet à trois nouvelles provinces en 1991 (la Tapoa, le Ganzourgou et le Soum). Chaque nouvelle implantation a donné lieu à une phase de diagnostic spécifique.

- La mise en place d'une cellule de recherche, basée sur une convention CNCA/CIRAD, responsable de la conception et de l'expérimentation d'innovations et du programme de suivi-évaluation des effets du crédit sur les exploitations et sur l'économie locale. Le projet a déjà créé son propre réseau de suivi au niveau des ménages pour évaluer les effets directs et indirects des prêts octroyés. En parallèle, il a été mis en place un suivi des marchés locaux pour les principaux produits dans lesquels le crédit intervient (bétail, céréales,...).

- La mise en place d'un suivi en temps réel des crédits par la création d'un logiciel informatique adapté. Ce logiciel mis au point par le CIRAD simplifie et allège le travail des agents villageois, tout en permettant un contrôle plus fiable et plus rapide (le délai de réaction à une anomalie est inférieur à une semaine).

Les conditions de réussite

En trois ans l'équipe du projet a pu prouver qu'un système de crédit en milieu sahélien basé sur une caution solidaire et une technique bancaire adaptées, pouvait être viable : il génère des revenus importants et s'intègre dans les systèmes de production

Un certain nombre de critères sont nécessaires pour réussir.

connaissance du milieu

- L'étude préalable des systèmes de production et des stratégies économiques des producteurs a été le fondement de la démarche.

pauvreté

- La pauvreté exclut la plupart des producteurs sahéliens des systèmes de crédit classiques parce que clients présentent trop peu de garanties. Dans le cas de cette expérience, la pauvreté s'avère être plutôt une source de motivation très forte pour des projets économiques sérieux.

Un bilan montre que les clients les plus défavorisés représentent un risque moins élevé que les producteurs en situation plus aisée.

62

activités rentables

- Les prêts ont été consentis uniquement pour des activités rentables générant des marges suffisantes pour honorer les remboursements et amorcer une recapitalisation au niveau des exploitations

montants adaptés

- Les montants ont été attribués en fonction des activités financées et se sont avérés adaptés à la capacité d'absorption des systèmes de production.

remboursements faibles

- Loin d'être une contrainte, les remboursements fréquents et peu élevés correspondent bien aux revenus plus ou moins modestes mais réguliers des clients. Ce mode de paiement évite également la tentation de détournement et de pression familiale sur le porteur d'argent.

garantie

Valorisant le tissu social existant, la caution de groupe est plus qu'un engagement mutuel des clients. La crainte de rejet social et de "honte" familiale est un élément incitatif et finalement plus fiable qu'une garantie matérielle.

Cependant il est à souligner que la caution sociale peut uniquement jouer son rôle lorsque sur le plan technique et économique toutes les conditions sont réunies (activités avec lesquelles les emprunteurs peuvent s'identifier, rentabilité économique) pour qu'il n'y ait pas d'obstacles matériels réels au remboursement.

liberté d'action

- Le système de crédit laisse au client le soin de choisir son activité en fonction de ses capacités et de son environnement social et économique. Ceci a permis de valoriser une multitude de connaissances et de secteurs d'activités, et d'éviter l'exclusion d'une fraction de la population.

technicité bancaire

- Le système de gestion, réduit au strict minimum pour éviter un coût trop élevé des écritures fréquentes du crédit à remboursement hebdomadaire, a fait ses preuves. La structure claire des fiches de remboursement permet même aux clients illettrés de connaître approximativement l'état de leur compte. L'informatisation du système de gestion en 1991 a soulagé encore davantage les agents villageois des tâches de gestion et leur permet de se concentrer entièrement au suivi et au conseil des clients.

suivi

- Un système de suivi approprié par sa rapidité et sa sélectivité permet de détecter des problèmes dans un délai court et à faible coût.

flexibilité

- La flexibilité de la banque quant aux réaffectations des prêts a été une des clés de succès de ce système de crédit. Les réaffectations se sont insérées dans des logiques sociales et des stratégies de développement cohérentes. De plus, les activités "nouvelles" qu'elles ont générées sont très productives à terme. Même les dépenses pour la consommation semblent s'insérer dans une logique économique qui est loin d'être négligeable (manger plus, se porter mieux, travailler plus, produire plus pour manger mieux...) dans une situation où la plupart des familles n'atteignent pas l'autosuffisance alimentaire. Cependant la banque doit veiller à ce que la part de crédit affectée à la consommation reste suffisamment faible pour qu'elle ne mette pas en danger l'activité économique.

responsabilisation des villageois

- A des occasions multiples, ce système de crédit implique et responsabilise les villageois au travers des comités villageois de crédit qui possèdent un poids réel dans la prise de décision, au travers des réunions et par le biais des agents villageois issus du milieu. Cette implication forte des villages et la transparence de toutes les activités sont la base du fort contrôle social sur les emprunteurs.

un métier : banquier

- La clé de voûte du système est l'agent villageois. Il traduit la compréhension du métier de banquier par ce projet : un agent qui connaît parfaitement ses clients, leurs stratégies économiques et leurs problèmes et qui par conséquent peut réaliser avec eux le montage de projets financiers appropriés. Etant lui-même paysan issu du milieu, l'agent villageois est soumis à un contrôle social fort l'incitant au travail sérieux.

une recherche
appliquée

- Le projet de crédit, issu d'un projet de recherche, est resté marqué par sa démarche, intégrant une composante recherche très importante. L'ensemble des actions de la banque est suivi et évalué en permanence. De nombreuses innovations et améliorations du système sont issues des expérimentations en milieu réel réalisées par le projet.

Conclusions et perspectives

Ayant montré avec l'attribution de plus de 2 000 crédits qu'un système de crédit rural basé sur une technicité bancaire adapté et une caution sociale forte pouvait être viable, le projet de promotion du petit crédit rural profite de la nouvelle phase, qui a débutée en avril 1992, pour consolider l'instrument actuel aux plans "méthodologie", "gestion", "opération" afin de lui permettre de dépasser le stade expérimental et de développer son impact géographique et son impact économique.

Dans ce contexte, l'objectif d'un service financier au petit producteur, complémentaire à l'offre classique de la CNCA et rentable, semble tout à fait réaliste.

Bibliographie

- CAPUTO V., 1989. Le crédit et l'épargne ruraux dans le sahel. Rencontre régionale de Ségou, Mali. La gestion des terroirs villageois au Sahel. Ségou, Mali.
- CHAO-BEROFF R., EGGER R., MORENO A., 1991. Epargne et crédit participatif. Atelier de travail au Mali et au Burkina Faso s'appuyant sur deux expériences innovantes. CCCE/KFW, Paris.
- DIOP M., 1990. Contribution à la mise en place d'un nouveau système de crédit rural. Banh, Burkina Faso. Mémoire DIAT, CNEARC, Montpellier.
- ELLSASSER K., DIOP M., 1990. La banque de Banh. Une démarche de recherche-développement sur le crédit en milieu rural sahélien. Montpellier.
- KABORE N., 1990. Le financement de l'agriculture burkinabe. L'expérience de la CNCA-B. Communication au séminaire sur les politiques financières rurales en Afrique. Ouagadougou.

Résumé

Le Burkina Faso a connu de profondes transformations lors des sécheresses des années 70 et 80. Dans le nord du Yatenga, les éleveurs peuls comme les cultivateurs rimaïbé ont dû diversifier leurs activités. Mais entièrement décapitalisés, ils ne peuvent assurer leur autosuffisance alimentaire, et ne peuvent épargner pour avoir droit aux crédits classiques.

Le petit crédit rural, structure solidaire et villageoise, leur permet d'emprunter pour des activités variées, selon des procédures simples, dans lesquelles ils sont largement impliqués. L'extension du projet est la preuve de sa réussite.