



**Ecole Nationale Supérieure Agronomique**  
**Département Economie**  
**Gestion et Sciences Sociales**  
Tél. 33 (0)2 99 28 54 12 – Fax : 33(0) 99 28 54 17  
65, rue de St-Brieuc-35042 Rennes cedex - France



**Centre de coopération internationale**  
**en recherche agronomique pour le**  
**développement**  
Tél: 04 67 61 58 00 - fax 04 67 61 59 86  
34032 Montpellier Cedex 1- France

**Mémoire de Fin d'Etudes**  
**Diplôme d'Agronomie Approfondie**

**Mention : Economie – Gestion**  
**Option : Politique Economique de l'Agriculture et de l'Espace**

**Sous quelles conditions les Systèmes  
Financiers Décentralisés parviennent-  
ils à financer l'investissement agricole ?**

**Etude d'impact du crédit moyen terme à  
l'équipement de la FECECAM dans le cadre de la  
privatisation de la filière coton au Bénin**

**De M. Olivier RENARD**

**Soutenu le 8 octobre 1999**

**Organisme d'accueil** : CIRAD  
**Maître de stage** : Betty WAMPFLER  
**Enseignant responsable** : Pierre DAUCE

*“ Les analyses et les conclusions de ce travail n'engagent  
que la responsabilité de son auteur et non celle de l'ENSAR ”.*

# Sommaire

<b>LISTE DES SIGLES .....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>4</b>
<b>PARTIE 1 : LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE : PROBLEMATIQUE, PLACE DES SFD ET CAS DU BENIN .....</b>	<b>6</b>
I. L'OFFRE DE SERVICE DES SYSTEMES FINANCIERS DÉCENTRALISÉS.....	6
II. SFD ET FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE.....	8
III. LA PROBLÉMATIQUE.....	13
<b>PARTIE 2 : CARACTERISTIQUES AGRO-ECONOMIQUES DE LA ZONE D'ETUDE.....</b>	<b>16</b>
I CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DE L'AGRICULTURE BÉNINOISE ET DE LA FILIÈRE COTON .....	16
II FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE BÉNINOISE .....	19
III. LA LIBÉRALISATION DE LA FILIÈRE COTON : MODALITÉS ET PREMIERS CONSTATS .....	23
IV. DYNAMIQUE DE L'ÉQUIPEMENT DANS LA ZONE.....	25
<b>PARTIE 3 : ANALYSE DE L'OFFRE DE SERVICE FINANCIER .....</b>	<b>29</b>
I. MÉTHODOLOGIE D'ÉTUDE DE LA FECECAM .....	29
II. HISTORIQUE DE LA FECECAM .....	29
III. LA FECECAM : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT .....	31
IV. LES SERVICES FINANCIERS DE LA FECECAM.....	33
<b>PARTIE 4 : ANALYSE DES MENAGES .....</b>	<b>37</b>
I. MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE .....	37
II. TYPOLOGIE DES MÉNAGES .....	46
III. PLACE DU CRÉDIT DANS LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES ET DANS LES DYNAMIQUES D'ACCUMULATION ....	62
IV. IMPORTANCE DES ZONES GÉOGRAPHIQUES ET CONFRONTATION AVEC LES HYPOTHÈSES DE DÉPART .....	77
V. ADAPTATION DE L'OFFRE AUX BESOINS ET MODALITÉS D'OCTROI .....	84
<b>PARTIE 5 : SYNTHÈSE.....</b>	<b>95</b>
I. LES EFFETS DE LA PRIVATISATION SUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE .....	95
II. DES SERVICES EN PLEINE RECOMPOSITION .....	97
III- CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS.....	100
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE .....</b>	<b>102</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>104</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES.....</b>	<b>106</b>
<b>LISTE DES FIGURES.....</b>	<b>109</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>109</b>
<b>LISTE DES MONOGRAPHIES.....</b>	<b>109</b>
<b>CALENDRIER DE LA MISSION.....</b>	<b>110</b>

## Remerciements

---

Un grand merci aux agriculteurs béninois pour leur accueil et pour le temps qu'ils ont bien voulu consacrer à mes enquêtes.

Merci également à tous ceux qui, au Bénin comme en France, m'ont permis d'effectuer ce stage dans les meilleures conditions possibles :

Jean Philippe Tonneau pour sa confiance renouvelée et son soutien,

Marc Roesch, sans qui mon travail et ma découverte du Bénin n'auraient pas été aussi enrichissants,

Tous les membres de la FECECAM qui m'ont apporté leur aide, et en particulier à l'URCLCAM de Parakou, M. Sanni Sinakpare,

Tous ceux qui m'ont aidé par leurs conseils en me faisant partager leurs connaissances dans différents domaines, François Doligez et Dominique Gentil, Florentin Agoua et les chercheurs du CIRAD,

Betty Wampfler et Geneviève N'Guyen, pour leur encadrement sans failles malgré un emploi du temps surchargé,

Je remercie enfin tous ceux qui, en dehors du stage, m'ont apporté leur soutien tout au long de mes études.

## Liste des sigles

---

AFD	: Agence Française de Développement
ATP	: Action Thématique Programmée
BM	: Banque Mondiale
CA (de GV ou de CLCAM)	: Conseil d'administration
CARDER	: Centre d'Action Régionale pour le Développement Rural
CAGIA	: Coopérative Agricole de Gestion des Intrants Agricoles
CFDT	: Compagnie Française pour le Développement des Fibres Textiles
CHR	: Crédit Habitat Rural
CIRAD-CA	: Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CIRAD-TERA	: CIRAD – Territoires Environnement et Acteurs
CLCAM	: Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
COOPEC	: Coopérative d'Epargne et de Crédit
CMT	: Crédit Moyen Terme (Equipement - 3 ans)
COBEMAG	: Coopérative béninoise de
CNCA	: Caisse Nationale de Crédit Agricole
CRCAM	: Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel
CT (ou CCT)	: Crédit Court Terme ou « de campagne »
CTA	: Crédit Court Terme Allongé
CUMA	: Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole
FCFA	: Franc de la Communauté Financière Africaine
FECECAM	: Fédération des Caisses de Crédit Agricole Mutuel
FIDA	: Fonds International de Développement Agricole
FMI	: Fond Monétaire International
FSS	: Fonds de Stabilisation et de Soutien
FUPRO	: Fédération des Unions de Producteurs
GV	: Groupement Villageois
IRAM	: Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement
MARI	: Marge Après Remboursement des Intrants
OPA	: Organisation Professionnelle Agricole
RCF	: Recherche Coton Fibres
SDI	: Société de Distribution Intercontinentale
SFD	: Système Financier Décentralisé
SONAPRA	: Société Nationale pour la Promotion Agricole
UDP	: Union départementale des Producteurs
USPP	: Union sous-préfectorale des Producteurs
URCLCAM	: Union Régionale des CLCAM

## Introduction

---

*« On nous avait imposé le coton à coup de bâton, et maintenant nous sommes tous dedans. Mais aujourd'hui c'est très fragile, et des villages entiers pourraient disparaître. »*

*« S'il n'y a pas de crédit pour cette campagne, beaucoup ne pourront même pas travailler au champ. Si ils abusent [la SONAPRA<sup>1</sup>], ils entraîneront la mort de la caisse avec celle des paysans .»*

Ces remarques sont tirées d'entretiens avec des agriculteurs béninois en attente d'être payés depuis plusieurs mois pour leur coton. Elles illustrent plusieurs points :

- i. la focalisation de l'économie des ménages sur le coton, et la fragilité qui en découle,
- ii. l'interdépendance des services et des institutions d'appui à la production cotonnière,
- iii. le rôle central des crédits dans la dynamique économique des ménages et des économies locales,
- iv. les dysfonctionnements actuels, liés à la privatisation de la filière coton, et qui posent la question du financement durable de l'agriculture.

Au Bénin, la FECECAM finance l'agriculture par l'octroi de divers crédits, en particulier des crédits de campagne à court terme et des crédits Équipement à moyen terme. De part le nombre de sociétaires et le montant des encours de crédit, la FECECAM est la plus importante caisse de crédit agricole de l'Afrique de l'Ouest. Elle est issue de la réhabilitation de la CNCA, banque d'État mise en faillite en 1987, et s'appuie sur un réseau dense de caisses locales et régionales de crédit.

La question posée dans le cadre de cette étude est de déterminer sous quelles conditions les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) parviennent à financer l'investissement agricole. Celle-ci est traitée dans le cadre d'une Action Thématique Programmée du CIRAD qui s'appuie sur une analyse comparée des modes de fonctionnement et de l'évolution de SFD proposant des produits de financement de l'agriculture dans différents pays, qui sont le Burkina Faso, le Bénin, le Cambodge, l'Indonésie. Ces quatre pays se distinguent par leur contexte agro-écologique et leurs orientations agricoles, leur niveau de croissance économique, l'évolution du rôle de l'État dans le développement économique, ainsi que par le niveau de développement du système financier et des SFD.

---

<sup>1</sup> Société Nationale pour la Promotion Agricole, en charge de la commercialisation du coton et de l'organisation de la filière

Le Bénin est caractérisé par une grande variété de systèmes de production, ce qui lui confère un intérêt particulier pour l'étude des relations entre système financier et développement de l'agriculture, notamment pour le crédit moyen terme, destiné à l'équipement. Ce crédit est mis en place dans trois régions, dont le Borgou, qui est la zone d'étude. A travers des enquêtes de terrain auprès des agriculteurs et une étude institutionnelle de l'offre de services à l'agriculture, le but est d'évaluer l'impact des crédits Équipement au niveau des ménages et de déterminer la place du crédit dans les stratégies et dynamiques d'accumulation des agriculteurs. Étant donné le contexte particulier de privatisation de la filière cotonnière au Bénin, il a été possible d'enrichir la réflexion sur le financement de l'agriculture d'éléments ayant trait aux contraintes propres à cette évolution.

Dans une première partie, sont présentés les enjeux liés au financement des investissements agricoles et la place des Systèmes Financiers Décentralisés, afin de placer la problématique de l'étude dans son contexte.

Les caractéristiques agro-économiques de la zone d'étude et le mode d'organisation de l'agriculture béninoise sont ensuite présentés. En particulier, une description de l'état actuel de la filière dans le cadre de la privatisation permet d'avoir une première approche des enjeux liés aux services à l'agriculture.

L'offre des services financiers aux agriculteurs est ensuite analysée, afin d'aborder l'analyse des ménages en ayant une vision précise des services offerts.

L'analyse des ménages se fait ensuite à travers une typologie, en vue de déterminer au mieux les stratégies de financement des agriculteurs et l'adéquation de l'offre de la FECECAM à leurs besoins.

Enfin, la synthèse a pour objectif de confronter les informations recueillies auprès des agriculteurs et des organisations paysannes, afin de décrire les problèmes rencontrés, et d'apporter d'éventuelles recommandations.

## **PARTIE 1 : LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE : PROBLEMATIQUE, PLACE DES SFD ET CAS DU BENIN**

---

### **I. L'offre de service des Systèmes Financiers Décentralisés**

#### **A. Historique des approches dans les pays en voie de développement**

Malgré une acceptation relativement générale de l'importance de l'accès au crédit comme facteur de développement économique, la mise en pratique de cette approche dans une optique de répartition équitable des richesses se révèle laborieuse. **Depuis les Indépendances, quatre approches du financement rural ont été distinguées (Krahn et Schmidt, 1994), allant d'une vision purement macro-économique à une approche micro-économique prenant en compte les acteurs et institutions.**

On a jusqu'à aujourd'hui assisté à l'échec des banques de développement agricole fondées sur l'injection de fonds à travers de grands projets de développement à la fin de la seconde guerre mondiale, puis sur l'octroi dès les années 60 de crédits subventionnés vers des populations cibles, qui en ont rarement été les bénéficiaires.

Face à ces politiques infructueuses où l'incapacité des institutions à jouer leur rôle est révélée, va se développer une politique de développement des marchés financiers ruraux. En effet, l'échec de politiques où l'Etat, par le contrôle des taux d'intérêt, des volumes, etc. contraignait les institutions (Mc Kinnon, 1983, parle d'une politique de «répression financière») ouvre la voie à une libéralisation du marché et à un renforcement des systèmes financiers. La politique mise en place, plaçant les institutions financières comme intermédiaire entre offre et demande de financement, pêche cependant par excès de confiance dans le fonctionnement du marché financier et dans la libéralisation des échanges. En ne prenant pas davantage en considération certains fondements micro-économiques, ces politiques ont globalement été incapables d'offrir aux populations les plus démunies les moyens d'accéder au financement.

La nouvelle et dernière approche s'appuie sur un fonctionnement imparfait des marchés (Hoff et Stiglitz, 1990), prenant en compte les coûts de transaction de l'échange et les problèmes d'asymétrie et d'incomplétude de l'information, qui sont à l'origine de comportements opportunistes ou de mauvaise sélection des partenaires. Dans le cadre de cette « nouvelle économie du développement » (Stiglitz, 1986), on cherche maintenant à induire **un fonctionnement optimum des institutions au sein de marchés imparfaits en ayant recours à des systèmes d'incitation et de recherche de l'information qui fondent des bases micro-économiques solides entre clients et institutions.**

*Ainsi, cette nouvelle approche justifie-t-elle l'intérêt porté à un nouveau type d'institution, plus à l'écoute des acteurs locaux, et qui connaît un développement très important ces dernières années et sous de nombreuses formes : les SFD*

## B. Les différentes formes de SFD et leur place dans le paysage institutionnel

Les SFD s'insèrent en Afrique de l'Ouest entre secteur bancaire classique et secteur informel. On peut de ce fait parler de secteur intermédiaire.

Le secteur bancaire est le plus important en volume d'épargne et de crédit, mais exclut 90 % de la population, alors que le secteur autonome (ou informel), à la limite entre logique économique et logique sociale, est en général inventif et diversifié (prêts personnels à taux élevés ou nuls, tontines, banquiers ambulants, caisses de solidarité...) mais représente des volumes peu importants.

Le secteur intermédiaire, issu d'une intervention externe aux bénéficiaires, et ayant une existence officielle, se caractérise par des systèmes financiers particuliers qui s'efforcent de « concilier une logique de décentralisation, reposant sur la proximité et l'adaptation des produits financiers à la demande des bénéficiaires et une logique de réseaux permettant la centralisation de certains services », d'« articuler forte implication des sociétaires et respect des contraintes bancaires », de « se transformer en institutions financières spécifiques, reconnues par les lois bancaires » (Gentil, Doligez, 1997).

Ces institutions peuvent être regroupées en trois types : mutualistes, à caution solidaire et systèmes bancaires fonctionnant sur de nouvelles bases.

**Les modèles mutualistes** fonctionnent sur des principes de base communs (Fournier et Ouedraogo, 1996 ; Cruz, 1996) :

- mobilisation préalable de l'épargne (risque d'exclusion des plus pauvres ou des ménages impliqués dans un processus de décapitalisation) ;
- distribution des crédits à partir de l'épargne collectée (avec souvent drainage d'une partie de l'épargne rurale vers le système bancaire urbain);
- les individus désirant adhérer à une caisse achètent une part sociale et deviennent sociétaires; responsabilité des membres, autogestion de la caisse par ses membres ;
- organisation de la structure à partir d'élus parmi les sociétaires (conseil d'administration) et des salariés sur les aspects techniques.

**Les systèmes de type « Grameen Bank »**, fonctionnent sur des principes fondateurs spécifiques (Belkin, 1991, Hossain, 1988) :

- crédit préalable à l'épargne, sous forme de petits prêts à des individus établis en groupe, ciblés, en théorie, sur la part la plus pauvre de la population,
- pas de garanties physiques ou de garants requis, mais utilisation de la caution du groupe et de la possibilité de prêts futurs, pour le bon remboursement des prêts,
- prêts remboursés régulièrement et par petites tranches sur un an au cours de réunions hebdomadaires avec les membres du groupe et le personnel du projet,



- épargne obligatoire parallèlement au remboursement du prêt et taux d'intérêt permettant de couvrir les coûts de fonctionnement afin d'obtenir à long terme un système autonome et viable,
- prêt en argent, non ciblé, destiné uniquement à une activité productive, au choix de l'emprunteur,
- mise en place très progressive de ces prêts au sein des groupes afin de fonctionner sur des bases sûres,
- distance limitée entre l'institution de crédit et les emprunteurs afin de garder des coûts d'accès faibles pour les deux agents de l'échange,
- procédure de prêt simplifiée au maximum.

En raison du succès de la Grameen Bank, de nombreuses institutions similaires ont été créées en Asie, en Amérique du sud, en Afrique et jusque dans les pays développés (Adie France, Nowak, 1994). Cependant, le débat reste ouvert sur les limites de la répliquabilité du modèle Grameen.

Entre ces systèmes, existent de nombreux aménagements qui donnent des systèmes hybrides, plus à même de répondre aux contraintes spécifiques liées à l'environnement social, agricole, ou institutionnel de l'institution (« tout petit crédit aux femmes » de la FECECAM, sans épargne préalable et avec caution solidaire ; caution solidaire avec un volet épargne et une gestion partielle par le groupe (Niger, Albanie...)).

Certains systèmes bancaires ont, par ailleurs, survécu à la vague de liquidation des institutions bancaires dans les années 1970-1980 et fonctionnent sur des bases saines et efficaces (Wampfler, 1997). Ces banques (par exemple Bank Rakyat Indonesia, Crédit Agricole du Burkina-Faso, Bancosol en Bolivie ou banques populaires de crédit en Indonésie) montrent que le secteur bancaire n'est pas incompatible avec une politique de proximité dans les pays en voie de développement.

*On a donc un ensemble de systèmes financiers qui offrent à une fraction non négligeable des populations défavorisées un réel accès au crédit. Reste à déterminer dans quelle mesure ces crédits répondent aux besoins spécifiques de l'agriculture, secteur dont le financement pose des problèmes spécifiques.*

## II. SFD et financement de l'agriculture

### A. Les besoins de financement en agriculture

Les besoins en matière de financement de l'agriculture sont variés. Ils concernent :

- **les intrants** (semences, engrais, produits phytosanitaires, produits vétérinaires...) qui sont indispensables à l'intensification agricole, mais dont le coût est presque toujours élevé au regard de la production, et la rentabilisation pas toujours assurée ;
- **l'équipement agricole** qui est lui aussi indispensable à l'intensification (culture attelée, motopompe, petite mécanisation...) et à la commercialisation par le producteur (charrette, vélo, motocyclette...). Son coût est souvent élevé au regard des prix de la production : il induit des montants d'emprunt importants qui ne peuvent être remboursés que sur du moyen et long terme ;
- **la reconstitution de troupeau** : ce type de demande est particulièrement important dans les zones d'élevage dont l'appareil de production a été détruit par un choc climatique (sécheresse sahélienne) ou politique (« nationalisation » du bétail dans les régimes communistes) ;
- **l'embouche** : Elle porte sur des petits ruminants ou des bovins ; C'est une activité souvent rentable dans les pays africains, qui fait l'objet d'une demande paysanne forte, mais qui est soumise aux aléas de l'élevage (problème sanitaire, mortalité, conditions d'alimentation) ;
- **les plantations en culture pérennes** (café, cacao, hévéa, palmier, fruitiers...). Elles sont financées par des crédits de montants importants, dont la rentabilité est différée de plusieurs années (Wampfler, 1998).

## B. Les modes de financement de l'agriculture

**L'auto-financement** reste la forme la plus fréquente du financement agricole, il est souvent insuffisant pour soutenir de réels processus d'accumulation. Il est aussi fortement aléatoire : même dans les zones qui présentent de bonnes potentialités agricoles, l'investissement et l'intensification d'une production rentable (riz, maraîchage...) reste souvent étroitement liés aux aléas de la production vivrière. En cas de mauvaise récolte, les revenus seront en premier lieu affectés à l'achat de nourriture, au détriment des achats à caractère productifs nécessaires pour la campagne suivante. Dans les unités dont l'accumulation est précaire ou récente, un choc vivrier peut amorcer une phase de décapitalisation (vente de semences, vente de bétail) difficile à surmonter ultérieurement.

**Le financement informel** est sans doute la forme actuelle la plus développée du marché financier rural. Il semble être d'abord un recours face à des situations d'urgence, bien avant d'être une source de financement productif agricole. Celui-ci n'est cependant pas exclu, et porte principalement sur les intrants, plus rarement sur l'embouche (Wampfler, 1998). Fondé le plus souvent sur les seules ressources financières internes à la zone, il est fortement dépendant des risques covariants propres à la zone..

**Les filières de productions agricoles intégrées** : la plupart d'entre elles sont en cours de privatisation ou en voie de l'être. Dans ce contexte, le financement pose un problème récurrent.

**Les fonds de développement locaux** : ce sont des fonds d'origines diverses, confiés à la gestion des communautés locales, le plus souvent dans le cadre de projets de gestion de terroir et de ressources naturelles. Ils sont destinés à des investissements collectifs, mais peuvent ponctuellement être utilisés pour du financement agricole (semences, intrants, équipement).

**Les fonds de capitalisation pour l'achat d'intrants** : inspiré des banques de céréales, ce système est expérimenté par la FAO dans plusieurs pays d'Afrique. Il consiste à mettre en place au niveau de groupements de producteurs un fonds de roulement pour l'achat groupé d'intrants, constitué à partir d'emprunts à moyen terme, contracté auprès de banques classiques.

**Les systèmes d'intermédiation entre les producteurs et les banques commerciales** : Ce ne sont pas des systèmes de financement mais des institutions (projets, associations, voire entreprises privées) visant à accompagner des organisations rurales dans la construction de relations financières durables avec le système bancaire formel. Les crédits sont consentis par la banque à l'organisation rurale en fonction d'un projet productif. Les institutions d'intermédiation assurent les fonctions que les organisations ne peuvent encore remplir, et que les banques ne voient pas l'intérêt de prendre en charge : l'identification de la demande, le suivi du crédit, la formation des membres de l'organisation, et occasionnellement la mise à disposition d'un fonds de garantie. Dans les exemples observés, les activités financées portaient généralement sur des crédits de court terme au commerce et à la transformation, les banques commerciales hésitant à s'engager sur du financement agricole (Wampfler, 1998).

**Les SFD** : Les trois grandes familles de SFD ont déjà été présentées. Elles ont en commun de privilégier le libre choix économique de l'emprunteur et sa responsabilité personnelle insérée dans une responsabilité de groupe local. Les objets financés sont donc le reflet des priorités des emprunteurs, mais résultent aussi, malgré tout, des choix initiaux du SFD qui conçoit les modalités de financement : montant de crédit, durée, échéancier de remboursement... qui seront plus adaptés à certaines activités qu'à d'autres.

*Ces modes de financement sont propres à l'agriculture et apportent des réponses différentes aux contraintes spécifiques à la pratique d'activités agricoles. Ces contraintes sont multiples et particulièrement contraignantes dans les pays en voie de développement.*

## C. Les problèmes liés au financement de l'agriculture

### 1. La nature des risques en agriculture

Les risques agro-climatiques (climat, épizootie, ravageurs), l'incertitude forte sur les prix et les marchés sont des risques agricoles covariants, c'est à dire qui touchent en même temps tous les individus d'une zone donnée.

Des organisations faibles, des infrastructures défailtantes et des segmentations de marchés fortes (entraînant des saturations rapides), accentuent les risques économiques en agriculture, et particulièrement dans les pays du Sud..

De plus, la défaillance des « systèmes de service à l'agriculture » dans les pays du Sud (accès aux intrants, à la main d'œuvre, au capital, à la connaissance technique, à la capacité de valorisation de la production) augmente les risques en agriculture. Dans un contexte de privatisation, la qualité et les performances des services sont souvent en recul, alors qu'elles sont en construction dans les contextes de transition et de reconstruction économique (cas des ex-pays communistes par exemple).

Enfin, les habitudes de non remboursement des ménages agriculteurs dans certains contextes, augmentent les risques économiques du financement de l'agriculture.

## **2. Les besoins en matière de financement**

Les besoins en matière de financement de l'agriculture sont variés et correspondent à des besoins en trésorerie, en fonds de roulement et en investissements de moyen et de long terme.

Les crédits de court terme et de petits montants qui sont les plus fréquents au sein des SFD, sont adaptés à l'embauche ou au financement d'intrants agricoles. En revanche, ils ne sont adaptés ni au financement de l'équipement agricole, ni au financement de cultures pérennes.

## **3. La rentabilité variable des activités agricoles**

La rentabilité des activités agricoles est tout d'abord fonction du degré de développement de l'agriculture (agriculture de subsistance ou commerciale ?), comme du degré de monétarisation de l'économie.

Les caractéristiques de la rentabilité des activités agricoles varient aussi suivant le type de culture : faible rentabilité pour les céréales d'autoconsommation, forte rentabilité de court terme (maraîchage, riziculture irriguée...), rentabilité différée (plantations), ou enfin rentabilité fortement aléatoire (zone à risque agro-écologiques élevés).

## **4. Le coût réel du crédit élevé**

Les taux d'intérêt sont élevés, car ils couvrent, en plus du coût de transaction, des coûts spécifiques à l'agriculture : coût du risque et coût de la ressource particulièrement élevés (en raison d'une faible confiance des marchés en l'agriculture).

## **5. Une connaissance partielle des conditions de production**

La connaissance des conditions de production a pour les SFD un coût élevé : elle suppose une analyse des ménages agricoles (très difficile du fait de la complexité des

ménages et la diversité des activités pratiquées, agricoles et non agricoles), un observatoire de l'agriculture à une échelle large (régionale et nationale) au niveau de la production et des marchés, et enfin une capacité de prévision (lien avec des systèmes d'information...).

Cependant, une telle analyse suppose une certaine concertation entre services à l'agriculture, ce qui pose le problème de l'organisation et surtout de la forme de ces services dans le contexte d'une libéralisation de l'agriculture.

*L'émergence récente des SFD et la nécessité de répondre aux contraintes propres au financement de l'agriculture ont conduit le CIRAD, dont le mandat est de contribuer par la recherche au développement des pays du Sud, dans les domaines agricole, économique et social, à s'y intéresser. Un programme de recherche a été engagé dans ce cadre en 1997, en partenariat avec plusieurs opérateurs de micro-finance.*

### III. La problématique

#### A. Les objectifs du CIRAD

La présente étude s'insère dans le cadre plus vaste d'une ATP<sup>2</sup>, qui a pour but de comprendre quel appui les projets et les institutions de micro-financement offrent actuellement au développement des agricultures familiales et à caractériser les conditions dans lesquelles ce type d'institution de financement rural peut offrir durablement des services financiers à l'agriculture.

Cette problématique peut se décliner en plusieurs points<sup>3</sup> :

- Dans quelle mesure, les SFD existants sont-ils adaptés aux besoins spécifiques du développement des agricultures familiales ?
  - Quels sont les besoins financiers et les contraintes spécifiques aux différentes familles de systèmes de production agricole, et aux différentes catégories sociales agricoles?
  - Comment les SFD existants y répondent-ils ?
  - Dans quelles conditions les systèmes d'épargne peuvent-ils prendre le relais des formes d'épargne traditionnelle non monétaire ?
  - Quel est le rôle du crédit dans les processus d'accumulation des ménages agricoles?
- Comment raisonner la liaison entre micro-financement/ changement technique/ accompagnement technique ?
  - Dans quelle mesure l'accès au financement est-il un facteur déterminant du changement technique (intensification, modernisation de l'agriculture) ?
  - Comment cette liaison est-elle intégrée (ou pas) par les institutions de micro-financement existantes ?
  - Comment peut s'opérer la prise en charge du financement de l'innovation en agriculture et le partage des risques qui y sont liés ?
- Quelles sont les conditions de viabilité des institutions de micro-financement qui intègrent le financement de l'agriculture ?
  - Quelles sont les conditions de viabilité financière (gestion du risque ...) ?
  - Quelles sont les conditions de viabilité sociale, c'est à dire les conditions d'appropriation des SFD par les «organisations paysannes » ?
  - Quel est le rôle de l'Etat dans la mise en oeuvre et la régulation des SFD à l'agriculture ?

---

<sup>2</sup> Action Thématique Programmée, terme désignant les programmes de recherche financés par le CIRAD

<sup>3</sup> Source : note de cadrage ATP, CIRAD, 1999

## B. Les différents terrains et partenariats

Cette recherche s'appuie sur l'analyse comparée de terrains, sur lesquels les partenaires sont engagés depuis plusieurs années en tant qu'opérateurs de recherche et de développement. En Afrique, les terrains retenus sont le Burkina Faso, le Bénin, le Niger et Madagascar ; en Asie : le Vietnam, le Cambodge, et l'Indonésie.

Ces pays se distinguent par leur contexte agro-écologique et leurs orientations agricoles, leur niveau de croissance économique, l'évolution du rôle de l'Etat dans leur développement économique, le niveau de développement du système financier dans son ensemble et des institutions de financement décentralisées en particulier. Enfin, la nature des SFD étudiés est variée : à caution solidaire (PPPCR au Burkina, Projet « multi-sectoriel » au Bénin, Projet Plaine des Jongs au Vietnam, EMT au Cambodge), système mutualiste (FECECAM au Bénin), banques de développement (CNCA au Burkina, Banque agricole au Vietnam, BRI en Indonésie), Caisses d'Epargne et de Crédit (au Burkina, à Madagascar).

## C. La méthode de recherche de l'ATP

Deux niveaux d'analyse sont retenus pour chaque pays :

- **Au niveau du pays** , sont analysés les caractéristiques de l'agriculture ainsi que ses besoins de financement, le système de financement agricole national, et la contribution des SFD à ce financement.
- **Au niveau de chaque SFD**, faisant l'objet d'une étude de cas approfondie, sont analysés le contexte agricole et économique local, le SFD, et la demande des ménages.

L'analyse du SFD consiste à déterminer l'offre du SFD en matière de financement agricole, les aspects techniques, le mode de gestion du risque et des coûts de transaction, l'impact de cette offre sur l'agriculture, les conditions de pérennisation du SFD.

L'analyse de l'économie des ménages de la zone couverte par le SFD permet d'identifier leurs besoins, contraintes et stratégies en matière de financement de l'agriculture. Mais encore, d'étudier les modes d'accès au financement, l'utilisation des services offerts par le SFD, et l'impact de ces services sur les ménages et l'agriculture, d'analyser l'adéquation entre l'offre et la demande de financement agricole

L'ensemble des études menées dans le cadre de l'ATP a pour but de fournir des études de cas sur différents types de SFD, une synthèse par pays sur le financement de l'agriculture, et enfin une synthèse globale sur la question de l'ATP.

## D. Le Bénin dans le cadre de l'ATP CIRAD

Le Bénin a été choisi pour plusieurs raisons. C'est un pays avec une diversification importante des productions, dont l'agriculture est dominée par la production de coton, structurée autour d'une filière forte. Par ailleurs, une grande institution mutualiste, la

FECECAM, y est implantée depuis plusieurs années.

La FECECAM est un Système Financier Décentralisé issu de la réhabilitation de caisses locales et régionales de crédits de la CNCA, mise en liquidation en 1987. Il est aujourd'hui largement implanté au Bénin et offre des produits de crédit et d'épargne à de nombreux sociétaires, en particulier les agriculteurs.

Des crédits moyen terme (CMT) à l'Équipement ont été mis en place de façon importante grâce à une ligne de crédit FIDA. Ces crédits sont d'un montant plus élevé que les crédits classiques et remboursables en trois annuités. L'impact des crédits de campagne est connu, mais on connaît moins celui des crédits moyen terme, dans la mesure où leur spécificité fait craindre des problèmes de remboursement préjudiciables en terme de viabilité à long terme. Ce crédit étant développé dans trois régions du Bénin uniquement, le choix du lieu d'enquête s'est porté sur le Borgou, région où la culture du coton est la plus développée.

En effet, dans le contexte actuel de privatisation de la filière coton, se pose la question du devenir des services à l'agriculture, et en particulier de l'adaptation de la FECECAM à un nouvel environnement institutionnel. La région du Borgou permet donc d'étudier à la fois l'impact des crédits moyen terme à l'équipement et l'impact de la libéralisation de l'agriculture. Pour répondre à ces interrogations, deux entrées sont nécessaires :

- L'entrée par les ménages :
  - Quels sont les emprunteurs de CMT Equipement ? Tous les agriculteurs ont-ils accès au CMT ?
  - Dans quelle stratégie s'insère le recours au CMT ? Quelles relations entre CMT et CT ?
  - Quel est l'impact du CMT ? Est-il le même pour tous ?
  - Quels sont les facteurs de blocage au développement de ces crédits ?
  - Quelle est la perception de la FECECAM par les emprunteurs ?
  
- L'entrée par les institutions : FECECAM au niveau local (CVEC et CLCAM) et régional (URCLCAM), Unions Sous Préfectorales de Producteurs (USPP), CARDER, SONAPRA, Groupements Villageois<sup>4</sup>...
  - Comment les crédits sont-ils gérés par ces institutions ?
  - Quelles sont les relations entre institutions ?
  - Quel est leur rôle actuel et leur rôle à venir dans le cadre de la privatisation ?
  - Quelles sont les points forts et les dysfonctionnements de l'organisation des services aux agriculteurs ?
  - Quelles sont les conditions de pérennisation de la FECECAM ?

*Avant d'aborder la question de l'offre des services de la FECECAM, il convient de présenter l'agriculture béninoise, ses caractéristiques et son mode de fonctionnement. En effet, la nature de l'offre des services de financement et du fonctionnement des ménages ne peut être dissociée des conditions de production des agriculteurs.*

---

<sup>4</sup> Voir glossaire et présentation plus loin



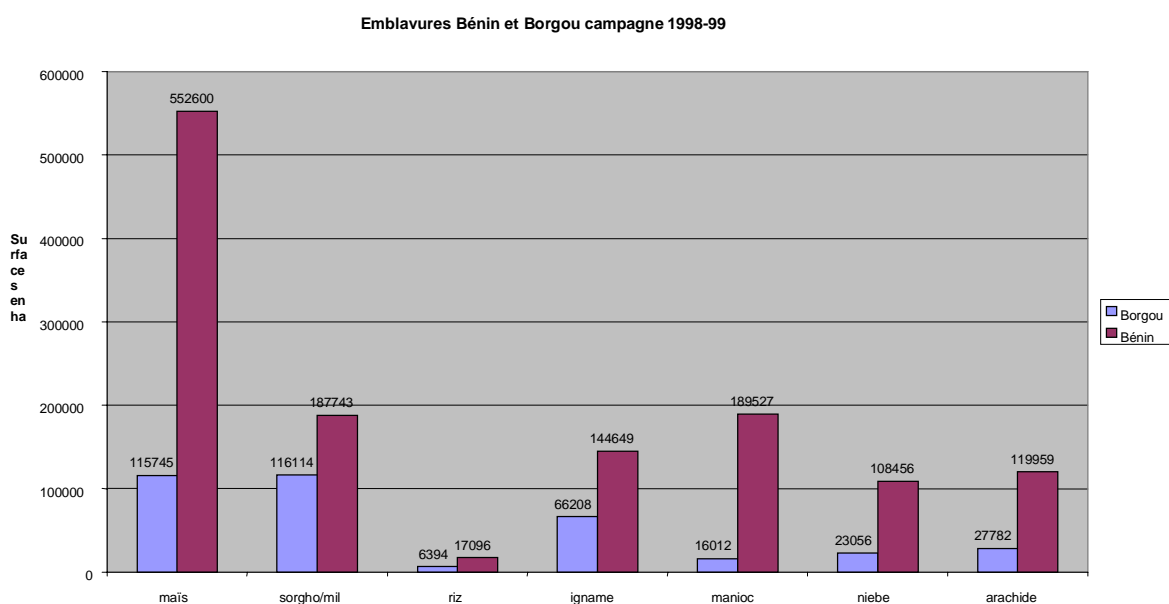
## PARTIE 2 : CARACTERISTIQUES AGRO-ECONOMIQUES DE LA ZONE D'ETUDE

### I Caractéristiques générales de l'agriculture béninoise et de la filière coton

#### A. Les productions agricoles béninoises

L'agriculture représente 41 % du PIB du Bénin, deuxième secteur après les services. Les principales productions du Bénin sont décrites dans le graphique suivant, avec les surfaces emblavées pour chacune d'entre elles. On trouvera également en annexe un panorama détaillé de l'économie béninoise en 1998.

**Figure 1 : emblavures Bénin et Borgou, campagne 1998-99**



Source : ONASA LISA-SAR, N° 119 mars 1999

Pour la campagne 1998-99, le Borgou est le premier producteur de mil, d'igname, et d'arachide, deuxième producteur de maïs derrière le département de l'Ouémé. La production de manioc se fait surtout dans le Sud, alors que les productions de riz et de niébé sont plus dispersées.

En dehors du coton (48,6 % des exportations en valeur en 1998 avec 193 millions de US\$), les exportations de produits agricoles sont, en quantité variable selon les saisons et la

demande : le karité (beurre ou noix), l'huile de palmiste et de palme, le manioc (en partie sous forme de cossette), les tourteaux, les noix de cajou et le maïs.

Les importations concernent le riz, le blé, la farine de blé, le sucre, le poisson congelé, les conserves, les produits laitiers, la semoule et le maïs. Une partie de ces produits est réexportée vers le Niger, le Nigeria et le Togo principalement.

## B. La place du coton dans l'économie béninoise

Le coton est la première ressource du Bénin. La production cotonnière a connu une augmentation quasi exponentielle ces 10 dernières années, avec cependant un net fléchissement de la courbe de production depuis 3 ans. Pour la campagne 1998-99, la production a connu une baisse de 7%, alors que le prix du coton-fibre sur le marché mondial est en baisse. Le rendement se situe autour de 840 kg/ha contre environ 950 kg/ha pour la campagne 1997-98, soit une baisse de 11,6 % en un an. En effet, à une baisse constante de la fertilité des sols s'ajoutent un emploi non optimal des intrants (revente partielle, emploi pour d'autres cultures, mauvais dosage, etc.) et une qualité de plus en plus aléatoire de ces derniers. Une désaffection croissante des agriculteurs pour le coton, ou du moins une certaine prudence après deux mauvaises années consécutives explique également en partie ces résultats.

Le coton étant la principale culture de rente, en particulier dans le Nord du pays, cette baisse de la production, ainsi que les dysfonctionnements de la filière, affectent l'économie béninoise dans son ensemble. Les premiers touchés sont les agriculteurs, mais le commerce, le transport et l'économie dans son ensemble le sont également.

## C. Importance micro et méso-économique de la filière coton

Les agriculteurs en zones cotonnières ont pu bénéficier de revenus stables à long terme, ce qui a favorisé l'investissement au niveau des ménages. Par ailleurs, l'organisation de la filière autour des GV et des CLCAM<sup>5</sup> principalement, a permis de nombreuses réalisations à titre individuel (accès à l'équipement, amélioration de l'habitat, etc.) ou collectif (constructions d'écoles, de salles de réunion, etc.).

La commercialisation de produits vivriers tels que le sorgho, le maïs, le manioc ou d'autres cultures vivrières est peu organisée (importante fluctuation des prix). Dans ce contexte, le coton constitue une production intéressante en terme de stabilité des prix et de garantie des débouchés. En effet, d'autres sources de revenu agricole, tels que l'arachide dans le Nord ou le maïs et l'igname plus au Sud, n'ont pas les mêmes avantages. L'anacarde, culture plus complémentaire du coton du point de vue agronomique, constitue en revanche un bon complément de revenu dans le contexte actuel d'hégémonie du coton.

---

<sup>5</sup> Voir Partie 2, II.B

*L' "argent du coton" reste la seule source de revenu à cette période pour une grande majorité des agriculteurs, mais également pour les transporteurs ou les ouvriers de la filière. De part son mode de versement (à date fixe, en liquide et en une seule tranche), l'argent du coton contribue fortement au dynamisme de l'économie dans son ensemble. On comprend dès lors l'importance des enjeux liés au financement de l'agriculture.*

## II Financement de l'agriculture béninoise

### A. La place du financement de l'agriculture dans l'économie

La FECECAM est le principal organisme de financement de l'agriculture. Son fonctionnement et sa place dans le paysage institutionnel sont développés plus bas. En dehors de cette caisse de crédit mutuel, il n'existe pas d'institution à l'échelle nationale finançant l'agriculture au Bénin. En revanche, de nombreux projets, liés au Ministère du Développement Rural, à des projets internationaux ou à des ONG, sont répartis sur tout le territoire (voir en annexe).

Les autres institutions intervenant au Bénin sont rassemblées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : **Intervenants institutionnels du secteur financier au Bénin**

<b>Banque Centrale et situation du marché monétaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amélioration de la liquidité du secteur bancaire avec la dévaluation - constitution d'un marché bancaire</li> <li>• Mais déficit public important en raison du faible taux de pression fiscale</li> <li>• Inflation de l'ordre de 30 % avec la dévaluation, stabilisée depuis</li> </ul>
<b>Secteur bancaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation de 5 banques privées depuis 1989 (Bank of Africa, Ecobank, BIBE, Financial Bank, Crédit Lyonnais)</li> <li>• Bancarisation reste faible et limitée aux fonctionnaires, salariés, commerçants et hommes d'affaire urbains</li> <li>• Les ressources sont assez peu stables - deux tiers des dépôts sont à vue - ce qui contraint les banques par les ratios prudentiels de la BCEAO</li> <li>• En septembre 1995, le crédit à l'économie représente 81 milliards de FCFA, dont 69 % à court terme. 5 % du crédit bancaire est destiné au secteur primaire, pour une contribution au PIB de 30 %</li> <li>• La Caisse Nationale d'Épargne (CNE), présente dans les bureaux de poste, offre de plus grandes possibilités d'épargne et collecte 8,6 milliards sur environ 250 000 comptes</li> </ul>
<b>Autres systèmes financiers bancaires non bancaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Le réseau FECECAM</b> Au 31/07/98 : 95 caisses locales, 7 unions régionales, 43 CVEC, 250 000 sociétaires 21 milliards de FCFA de dépôts et 14,5 milliards de FCFA de crédit, 67 000 emprunteurs</li> <li>• <b>Autres systèmes mutualistes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les CREP : 7728 membres, 658 MFCFA d'épargne et 96 MFCFA de crédit mi-1996</li> <li>- La caisse mutuelle Gibrila Toafic (CGMT) : 1150 membres, 325 MFCFA d'épargne, 267 MFCFA de crédit mi-1995</li> <li>- Projet PNUD-BIT : 78 mutuelles dont 4 centres urbains pour les artisans. 2000 personnes touchées, 20,5 MFCFA d'épargne, 10,9 MFCFA de crédit</li> <li>- CBDIBA a mis en place 22 caisses villageoises avec l'appui de plusieurs ONG</li> </ul> </li> <li>• <b>Systemes type crédit solidaire</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La banque des femmes (SNV) : 11 caisses et 1300 membres, 7,2 MFCFA de dépôts et 4,5 MFCFA d'encours de crédit (premier trimestre 1995)</li> <li>- le programme d'interventions locales pour la sécurité alimentaire (PILSA) finance des groupes de femmes dans les zones les plus pauvres du pays</li> </ul> </li> <li>• <b>Institutions de financement des micro-entreprises</b></li> </ul>

- Le PAPME initié par la Banque Mondiale, finance 49 PME en liaison avec la BOA (juin 1995)
- Le PADME avec comme opérateur VITA finance 793 micro-entreprises sur Cotonou (juin 1995)

- **Autres**

- DRI Pehunco finance dans l'Atacora 184 prêts en liaison avec la FECECAM
- AIPB de la CFD financent via la FECECAM les équipements des unions de producteurs
- SNV appuie des groupes de femmes avec du crédit dans le cadre de 4 projets aux initiatives de base et avec l'objectif de les amener à collaborer avec la FECECAM
- CRS - Cathwell appuie une quinzaine de banques communautaires dans l'Atlantique et octroie dans ses centres des prêts à 66 femmes

---

Source : *Impact des systèmes financiers décentralisés - PRAOC (1997)*

Ce tableau montre bien la séparation du système financier béninois en deux principaux modes de financement, l'un bancaire, s'adressant particulièrement aux commerçants, fonctionnaires, salariés et hommes d'affaire urbains, l'autre non bancaire, représenté surtout par la FECECAM. D'autres systèmes financiers non bancaires sont présents mais touchent peu de personnes et financent très peu l'agriculture.

La FECECAM est issue de la réhabilitation de la CNCA, banque d'État mise en faillite en 1987. Elle a peu de rapports avec les institutions publiques béninoises. Les rapports entre la FECECAM et les ministères sont volontairement distants (voir partie historique, Partie 3, II pour plus de détails).

Cependant, on ne peut ignorer le lien étroit qui lit la FECECAM et l'ensemble de la filière coton, celle-ci étant au centre de l'agriculture béninoise. La FECECAM aurait du mal à trouver un équilibre financier sur le long terme sans le facteur de stabilité que représente la SONAPRA et la filière coton dans son ensemble. De même, la SONAPRA et la filière toute entière n'auraient pu se développer de cette façon sans l'appui de la FECECAM pour les crédits de campagne ou pour l'équipement. Ces organismes ont permis de combler le vide laissé par la CFDT et de maintenir une production relativement constante durant plusieurs années.

La privatisation de la filière, qui touche en premier lieu la SONAPRA, remet en cause ces relations et pose le problème de l'impact de l'organisation à venir de la filière sur le financement de l'agriculture. En effet, l'organisation actuelle de la filière s'appuie fortement sur les organisations paysannes, et l'arrivée de sociétés privées impose une redéfinition des rôles de chacun.

*Le financement de l'agriculture béninoise est donc fortement influencé par le mode d'organisation de la filière coton, qui représente la principale ressource agricole du pays. La compréhension de cette organisation est donc nécessaire à la compréhension du mode de financement de l'agriculture.*

## B- Organisation et financement de la filière coton

Ce rapport s'intéresse à la zone du Borgou, au Bénin. Toute l'organisation de l'agriculture est fondée dans cette région sur la filière coton. Les principaux intervenants<sup>6</sup> de la filière vont voir leurs rôles évoluer avec la réorganisation de la filière, mais la description succincte faite ci-dessous permet d'avoir du fonctionnement actuel de la filière une compréhension globale nécessaire à l'appréhension des enjeux liés au financement de l'agriculture.

### **1. Les producteurs et leurs organisations : GV et USPP**

Les fonctions des groupements villageois (GV), structures créées à l'initiative des Centre d'Action Régionale pour le Développement Rural (CARDER) à la fin des années 80 afin de faciliter la gestion de la filière coton, sont les suivantes :

- approvisionnement en facteurs de production : les secrétaires GV recensent les besoins en intrants et les transmettent aux Union sous-préfectorale des Producteurs (USPP),
- collecte primaire autogérée du coton-graine : les GV mettent en place des marchés où s'effectue la pesée, avant le transport vers les usines d'égrenage et une nouvelle pesée, toujours sous contrôle d'un responsable du GV,
- recensement des besoins en crédits et sélection des dossiers destinés à la CLCAM ; caution solidaire des GV pour le remboursement des crédits.

Le GV, à travers son rôle dans la filière en tant que prestataire de services auprès de la SONAPRA, d'intermédiaire auprès de la CLCAM, ou à travers les réalisations sociales qu'il permet, est un élément central de l'agriculture béninoise. Les GV sont financièrement dépendant de la filière coton, à travers le paiement de prestations de service et d'un pourcentage des plus values et ristournes par la SONAPRA. Les retards successifs de paiement de la SONAPRA et la conjoncture internationale défavorable pour le coton sont des éléments qui remettent en cause leur équilibre financier : problèmes pour assurer la caution solidaire pour les crédits, pour payer les frais divers du bureau, ralentissement des investissements sociaux, etc.

Les USPP, mises en place par les CARDER depuis 1991, et qui constituent l'interlocuteur principal des GV d'une part et de la SONAPRA d'autre part, ont aujourd'hui les compétences suivantes :

- recensement des besoins en intrants
- commande, réception, distribution des intrants
- récupération des crédits à la commercialisation
- livraison à l'usine
- caution possible au nom des GV pour le crédit CLCAM

Ces prestations de service sont rémunérées par la SONAPRA à hauteur de 2500 FCFA / Tonne de coton-graine, contre 1500 FCFA / Tonne par GV. Les USPP sont également les interlocuteurs privilégiés des sociétés privées, qui payent aussi des prestations pour les mêmes services.

---

<sup>6</sup> D'après « Le coton au Bénin en 1995, situation actuelle et projection à l'horizon 2000 de la production coton-graine », juillet 95 – G. Raymond, V. Beauval

Les USPP ont donné naissance par la suite à des UDP (Unions départementales des Producteurs) et à la FUPRO (Fédération des Unions de Producteurs) à l'initiative des seuls producteurs. Puis en 1998, la CAGIA (Coopérative d'Approvisionnement et de Gestion des Intrants Agricoles) est constituée. GV, USPP, UDP, FUPRO, CAGIA bénéficient d'une reconnaissance officielle et ont à gérer des ressources qui proviennent pour l'essentiel, de façon directe ou indirecte, de la filière coton. (L'écho des cotonniers – n°5 mai 1999) **Ces organismes constitue une réelle interprofession, dont les prérogatives vont en s'accroissant dans la filière.** Les UDP ont par exemple récemment pris en charge des programmes de formation, en collaboration avec la Coopération Suisse : formation à la gestion coopérative, contrôle de gestion, appui technique, en plus du suivi des activités.

## 2. La SONAPRA

La Société Nationale pour la Promotion Agricole est la structure clé de la filière coton béninoise (Raymond et Beauval, 1995) :

- Dans un premier temps, la SONAPRA assurait essentiellement les achats à l'extérieur des intrants et la commercialisation des fibres et graines de coton sur le marché international. Les CARDER assuraient quant à eux la livraison des intrants et les fonctions de commercialisation et même d'usinage du coton-graine.
- Dans un second temps, la SONAPRA a géré toutes ces fonctions, le rôle des CARDER se limitant à la vulgarisation et à un appui aux GV pour les fonctions d'approvisionnement en intrants et commercialisation.
- Actuellement, dans le cadre de la politique de désengagement de l'Etat, certaines fonctions assurées par la SONAPRA sont partiellement transférées à des sociétés privées :
  - Importation, vente et livraison des intrants coton
  - Usinage du coton-graine

Pour les intrants, ses fonctions sont : gestion, attribution des agréments, passation des contrats avec les fournisseurs ; affectation des zones entre fournisseurs, contrôle de qualité des intrants (avec la RCF), évaluation des besoins nationaux, gestion d'un stock tampon ou de sécurité, recouvrement de crédit, reversement aux fournisseurs.

La SONAPRA établit des liens sous forme contractuelle avec les USPP, CARDER, RCF, sociétés privées, CFDT, etc.

## 3. Le FSS (Fonds de Stabilisation et de Soutien)

Créé en concertation avec le Cabinet du Ministère du développement Rural, le FSS a permis la réhabilitation et la restructuration financière de la SONAPRA ainsi que la réduction des prix de revient de la filière coton.

## 4. Les CARDER

Après une forte diminution de leur champ de compétences, les Centre d'Action Régionale pour le Développement Rural (CARDER), qui dépendent directement du ministère du développement rural, ont aujourd'hui en charge l'encadrement technique de la production (respect des quotas, des surfaces, des techniques), et le suivi de la commercialisation.

### **5. La recherche coton fibre (RCF)**

Dépendante de la Direction de l'Institut Nationale des Recherches Agricoles, la RCF comprend 3 services :

- Amélioration variétale assurant la mise en place d'essais variétaux, la multiplication et le contrôle des semences de coton livrées aux producteurs
- Agronomie mettant en place des essais sur la nutrition minérale du cotonnier, la malherbologie et l'étude de la viabilité de systèmes de culture à base de coton
- Protection phytosanitaire visant à établir des domaines de recommandation en matière d'utilisation des insecticides, à vérifier la qualité des produits insecticides et autres intrants importés et à réaliser des études de la biocénose

### **6. Les sociétés privées**

Agrées par la SONAPRA, elles commercialisent les intrants agricoles en établissant des contacts directement avec les USPP leur ayant été affectées et effectuent l'égrenage du coton (8 usines actuellement, contre 10 usines de la SONAPRA, qui se partagent 335000 tonnes pour une capacité totale de 550000 tonnes).

### **7. Le Groupement des transporteurs routiers**

Syndicat unissant les propriétaires de camions assurant la mise en place des intrants dans les GV et le transport du coton-graine depuis les marchés primaires des GV vers les usines de la SONAPRA

### **8. Organismes d'appui**

La CFDT (Compagnie Française pour le développement des Fibres textiles), apporte un appui à la SONAPRA en termes de formation du personnel gérant les 10 usines et de maintenance de l'appareil de production.

Le CIRAD-CA, participe à la recherche cotonnière.

L'AFD (Agence Française de Développement) et la Banque Mondiale interviennent pour la restructuration et la consolidation de la filière

*La FECECAM n'est pas considérée ici comme intervenant spécifique à la filière, car elle est présente sur tout le territoire béninois et finance d'autres secteurs. En effet, ce SFD est une composante majeure de l'agriculture, ce qui témoigne de son adaptation à la situation de l'agriculture béninoise. Cette étude s'attache particulièrement au financement de l'agriculture dans la zone du Borgou, où la culture du coton est la plus développée du Bénin. Afin de préciser le contexte des activités agricoles pratiquées par les agriculteurs, il convient donc de décrire cette zone, ainsi que les particularités propres à l'agriculture béninoise.*

## **III. La libéralisation de la filière coton : modalités et premiers constats**



## A. L'état de la privatisation

La restructuration de la filière, décidée par l'État sous la contrainte des bailleurs de fonds internationaux, se fait dans un contexte peu favorable <sup>7</sup>:

- production qui stagne à un niveau inférieur aux capacités d'égrenage,
- baisse des rendements dans certaines zones,
- perspectives de baisse du prix du coton graine en réponse à la chute du cours de la fibre,
- crise financière de la SONAPRA et dysfonctionnements majeurs dans les modalités de paiement aux agriculteurs (vente à perte, report des embarquements, stockage de la fibre en attendant une hausse des cours...).

Les agriculteurs ont donc aujourd'hui à faire face à une double contrainte, puisque outre une situation conjoncturelle peu favorable en amont comme en aval de la filière coton, ils auront à subir, et subissent déjà, les perturbations liées au passage d'une filière gérée par l'Etat à une filière gérée par une interprofession. Cette interprofession est en plein développement. Elle regroupe les GV, USPP, UDP, FUPRO, CAGIA, qui bénéficient d'une reconnaissance officielle et dépendent financièrement, de façon directe ou indirecte, de la filière coton.

**La privatisation partielle de la filière touche deux domaines : l'égrenage du coton et l'approvisionnement en intrants.** Pour ce qui concerne l'égrenage du coton, il y a au Bénin 10 usines de la SONAPRA et 8 usines à capitaux privés, soit une capacité de 550 000 tonnes de coton, pour une production nationale de 335 000 tonnes, réparties par quotas au niveau des différentes usines. On a donc une surcapacité importante, ce qui n'est pas le cas des autres pays producteurs de coton de la zone franc. L'approvisionnement en intrants se fait directement entre les sociétés privées et la CAGIA (Coopérative d'Approvisionnement et de Gestion des intrants Agricoles), qui représente les agriculteurs.

Dans les faits, apparaissent de nombreux dysfonctionnements liés à un manque de professionnalisme des sociétés privées. En effet, certaines sociétés, souvent proches du gouvernement, ont investi le marché sans compétences réelles, désirant profiter de la manne cotonnière, mais n'ayant pas les moyens d'offrir aux agriculteurs un service fiable : qualité douteuse des intrants, retards de paiement du coton, difficultés d'écoulement du coton sur le marché international, etc. Après une campagne 1997-98 marquée par des rendements insuffisants, la campagne 1998-99 a été pour les agriculteurs très difficile, en raison de lourdes pertes dues aux attaques d'*Helicoverpa armigera* en particulier et à un retard très important dans le paiement du coton (plus de 4 mois dans certaines sous-préfectures).

## B. Conjoncture internationale

**Le prix du coton a chuté de près de 30% par rapport à l'année 1998** sur le marché international, ce qui place les négociants de coton en position délicate. De plus, le gouvernement béninois s'est engagé auprès de la BM et du FMI à instaurer un système de vente aux enchères du coton-graine aux usines d'égrenage dès la campagne 98-99, appelé à s'étendre à toute la filière pour la campagne 1999-2000 (source : Syfia, juin 1999). Dans un

---

<sup>7</sup>d'après Agro-industrie et Développement- "Support institutionnel d'un dispositif de gestion interprofessionnel de la filière coton"- Avril 1999

contexte de baisse des prix généralisée, cela signifie une marge inférieure pour ces usines (dont plus de la moitié (10/18) appartiennent à la SONAPRA), en l'absence de soutien des prix par le gouvernement.

Les banques européennes finançant la SONAPRA, face à ce constat, tardent à lui prêter les sommes promises (40 milliards qui devraient permettre de payer les 19 milliards de FCFA dus aux agriculteurs (juin 1999)), ce d'autant plus que la campagne 98-99 a été mauvaise. La SONAPRA est parvenue à obtenir des avances de la part d'égreneurs privés mais la question de son équilibre financier et de la confiance des banques dans le cadre de la privatisation de la filière reste entière. Face à ces perturbations, les agriculteurs et les OPA tentent de s'organiser. Cependant, la diversité des fonctions à remplir rend cette transition difficile.

La privatisation de la filière cotonnière remet en cause l'organisation de l'agriculture dans son ensemble. Cependant, l'importance de la production cotonnière dans le Borgou permet d'avoir de la situation un point de vue privilégié. Par ailleurs, le financement de l'agriculture étant fortement dépendant des types de productions propres à chaque région, il convient de présenter de façon précise les spécificités de l'agriculture dans le Borgou.

*Cette présentation des caractéristiques agro-économiques des zones d'études a permis de décrire les conditions de production des agriculteurs. Cette étude porte sur les capacités de financement des agriculteurs et sur l'impact des crédits à l'équipement. La description des conditions de production des agriculteurs, et en particulier les apports de la traction attelée au niveau des exploitations, devrait permettre de mieux mesurer les enjeux liés aux crédits Équipement de la FECECAM.*

## IV. Dynamique de l'équipement dans la zone

### A. Rappel historique

La progression continue de la traction animale en Afrique de l'Ouest et Centrale montre que cette technologie répond aux besoins de la majorité des exploitations agricoles, dont les superficies cultivées sont généralement comprises entre 2 et 12ha.

Dans une étude de la FAO, Inns (1995), a montré que l'adoption d'une innovation technique passe par une succession de seuils et de paliers (courbe en S), selon 4 étapes :

I : introduction de la technique (recherche, sensibilisation)

II : démarrage lent de la technique soutenu par une vulgarisation énergique

III : progression rapide (amélioration des savoir-faire et des techniques des utilisateurs)

IV : ralentissement avec la couverture des besoins des paysans en énergie animale

Le Bénin est considéré comme étant encore en étape II en 1995. Il semble d'après les constats faits sur le terrain qu'il y soit encore aujourd'hui. En effet, cette phase est caractérisée par le rôle moteur de l'Etat en terme de recherche (machinisme, élevage), de financement de l'équipement (crédit outils et animaux, ici par la FECECAM) et de vulgarisation (quelques projets existent au Bénin).<sup>8</sup> Même si le désengagement de l'Etat est effectif, d'autres structures sont encore nécessaires à la progression de la culture attelée au Bénin.

Cette étude vise à comprendre quel appui les projets et institutions de microfinancement offrent au développement agricole. Il convient donc de préciser dans quelle mesure le soutien par le crédit à l'introduction de la culture attelée dans une exploitation peut avoir un impact en terme de bien-être pour l'agriculteur. Nous pouvons à partir des réponses d'ordre qualitatif données par les agriculteurs en cours d'enquête et d'autres sources<sup>9</sup> tracer les grands traits de l'impact de l'introduction des équipements au niveau de l'exploitation.

## B. Les effets sur le travail et son organisation

C'est l'apport majeur qui est cité en tout premier lieu par une grande majorité des exploitants lorsqu'on leur demande ce que leur a apporté leur équipement. En effet, ils apprécient avant tout la **moindre pénibilité des travaux, l'absence d'appréhension à l'approche des pluies, le temps de repos gagné, et les souffrances physiques épargnées**. Cette diminution est surtout ressentie par le chef de famille, qui avait en charge les travaux liés à l'implantation des cultures (labour principalement), alors que du fait de l'augmentation des surfaces cultivées, les travaux de sarclage et de récolte, auxquels participent largement les femmes, sont augmentés.

Pour ce qui concerne la charrette, la fin du portage « sur la tête » est très fortement appréciée. L'acquisition d'une charrette permet également de réduire la dépendance vis à vis de l'eau pour certaines cultures, ou simplement au niveau du foyer, ainsi que la collecte de bois de feu. **Toutes les corvées liées au bois ou à l'eau sont donc réduites, ce qui permet aux femmes ou aux enfants de développer d'autres activités.**

Le canadien (sarclé) est également très apprécié par les quelques exploitants de notre échantillon qui en ont fait l'acquisition (parfois uniquement pour pouvoir bénéficier des 200 000 FCFA en espèce). Cependant, son utilisation demande des compétences techniques (semis rectilignes, espacement des lignes) qui limitent son expansion, faute d'un encadrement suffisant.

---

<sup>8</sup> d'après « Les enjeux du développement et de la recherche en traction animale en Afrique de l'Ouest et Centrale au seuil du XXIème siècle » M. Havard, A. Njoya, R. Pirot, E. Vall et B. Wampfler

<sup>9</sup> Culture attelée, CIRAD

### C. Les effets sur la production agricole

Si l'achat d'une charrue permet une augmentation certaine de superficie, il est cependant à noter qu'une surface minimale est nécessaire à l'acquisition du premier équipement. En effet, lorsque la surface initiale est trop faible, les revenus dégagés ne suffisent pas à acheter l'équipement, ou même à dégager une épargne suffisante pour l'obtention du crédit. En revanche, à moins d'un accident avec les bœufs, l'impact sur les superficies est très marqué.

Le département du Borgou est relativement homogène quant à la disponibilité en terres, ce qui se traduit par **une augmentation importante des surfaces cultivées après l'acquisition de la charrue**. Les différences portent donc principalement sur l'éloignement des nouveaux champs à défricher. Dans le Borgou Ouest et dans le Nord, les agriculteurs ont souvent une ferme très éloignée de leur habitation principale, au niveau des fronts pionniers, alors que dans la zone de Kalalé, à l'Est, les terres sont disponibles à proximité des habitations. Cette contrainte va également avoir son importance quant à la nécessité de s'équiper en charrette ou moto, qui deviennent plus utiles et plus rentables.

Le travail avec la charrue permet selon les exploitants un **travail de meilleure qualité**. En effet, avoir sa propre charrue évite de faire appel à de la main d'œuvre pour certains travaux, dont la qualité du travail est parfois jugée insuffisante et préjudiciable au rendement. Par ailleurs, le fait de pouvoir effectuer les travaux au bon moment (en particulier labour et semis) sans dépendre d'autrui et sans manquer de temps est fortement apprécié. En effet, lorsque la charrue ou les bœufs sont partagés, le dernier bénéficiaire se plaint de l'effet du retard dans le travail sur son rendement (c'est pour l'utilisation de tracteurs que cette dépendance est la plus marquée, au point de voir certains renoncer à une culture plutôt que d'avoir une mauvaise récolte).

Cependant, la perception du rendement par l'exploitant n'étant pas toujours précise, il semble que l'augmentation de la production, plus que du rendement, soit appréciée par le producteur. On peut en effet supposer qu'une augmentation des surfaces s'accompagne de pratiques plus extensives, et d'une baisse de rendement.

### D. Les effets sur les revenus des ménages

La culture qui est avant tout développée avec l'achat de la charrue est le coton, culture de rente. Cependant, les superficies défrichées vont être exploitées également pour le vivrier. Après remboursement de l'équipement, l'augmentation de revenu est très sensible pour les agriculteurs, qui constatent tous une diminution des problèmes pour les dépenses quotidiennes au moment de la soudure. Une grande part des achats d'équipement ou des emprunts sont payés à partir du coton, plus rarement à partir de l'arachide et du maïs.

Par ailleurs, l'acquisition d'une charrue permet l'augmentation des superficies cultivées par les femmes ou les enfants, ce qui représente un revenu difficilement estimé par le chef de famille, mais qui couvre une part non négligeable des dépenses familiales, tout en constituant une ressource supplémentaire en cas de problème.

## E. Les effets sur le transport

L'acquisition d'une charrette est la deuxième priorité, après l'acquisition de la charrue. Cependant, l'importance de la charrette est variable selon les zones (voir effets sur le travail). Dans les zones où les ressources sont plus rares, où les parcelles « s'éloignent », la charrette joue un rôle très important. En effet, le coût lié au transport des récoltes varie en fonction des zones, et dans les zones où la charrette est indispensable, la location peut s'avérer très rémunératrice. Cette pratique est surtout répandue au Nord et à l'Ouest, moins dans les autres zones, où la charrette est utilisée principalement par les parents et les amis du propriétaire, sans location. La charrette est parfois vue comme un préalable à la construction d'une nouvelle habitation, car elle est indispensable au transport de matériaux (ciment, sable, tôle...).

## F. Culture attelée et élevage

Il semble que dans le Borgou la culture attelée se développe plus rapidement dans les zones d'élevage. En effet, les risques de mortalité étant dans l'ensemble du département relativement importants (avec quelques poches à risque à proximité des frontières par exemple), la différence réside dans la capacité des agriculteurs à faire face à ces accidents. Un éleveur ou un exploitant dont certains proches sont éleveurs pourra plus facilement faire face à ces problèmes, soit en reprenant rapidement un boeuf, soit en bénéficiant du prêt d'un ami ou d'un membre de la famille. En revanche, dans une zone où les bovins sont rares et chers, la mort d'un animal pourra handicaper durablement l'exploitant. Si l'étude n'a pas permis de mesurer ce phénomène de façon précise, elle a cependant permis de constater des situations très contrastées quant à l'accès aux boeufs.

*On perçoit à travers l'ensemble des effets signalés plus haut que le financement de l'agriculture, et en particulier l'appui à l'équipement par le crédit, sont des facteurs de développement déterminants au niveau des ménages, comme pour le développement local et national. On comprend dès lors l'importance de pouvoir financer de façon durable l'équipement agricole, et de façon plus générale, l'agriculture. La partie suivante décrit l'offre de financement de la FECECAM ainsi que sa place dans le paysage institutionnel béninois.*

## **PARTIE 3 : ANALYSE DE L'OFFRE DE SERVICE FINANCIER**

### **I. Méthodologie d'étude de la FECECAM**

L'analyse du comportement des ménages vis à vis du crédit nécessite une compréhension des modalités d'offre de crédit. Ainsi, l'étude de la FECECAM a-t-elle été faite selon une méthodologie permettant de connaître à la fois l'institution et son environnement institutionnel et humain.

La méthodologie comporte plusieurs étapes :

- étude bibliographique,
- enquête auprès de personnes ressources de la FECECAM, des URCLCAM et CLCAM,
- enquêtes effectuées au sein de l'institution, avec une partie des questions portant sur le fonctionnement de la FECECAM et sa perception par les agriculteurs,
- restitution en AG aux responsables de CLCAM, techniciens et élus.

Cette méthodologie a permis de replacer le fonctionnement de la FECECAM dans son contexte historique, et d'avoir de son organisation actuelle une vision précise.

### **II. Historique de la FECECAM**

#### **A. Une structure héritée des erreurs du passé**

La FECECAM, Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel du Bénin, est issue de la restructuration de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). La CNCA, créée en 1975, a pris le relais pour le financement de l'agriculture au Bénin, de sociétés d'intervention étrangères (BDPA pour le palmier à huile, SATEC pour l'arachide, CFDT (Compagnie Française des textiles) pour le coton).

Ces structures, tout comme les systèmes de crédit existants à la même période dans d'autres pays de la zone, vont cependant faire faillite, du fait du caractère artificiel de leur mise en place et d'un système d'octroi de crédit trop directif et trop orienté vers le développement de techniques propres aux cultures d'exportation.

Cet échec généralisé a entraîné dans de nombreux pays d'Afrique Occidentale la mise en place, à la fin des années soixante, d'institutions selon un schéma relativement homogène, calqué sur le mode de fonctionnement du Crédit Agricole en France. Cette restructuration, imposant un modèle institutionnel unique, s'est fondée sur la création d'une Structure Nationale Centrale, ayant vocation à se décentraliser par l'intermédiaire de structures-relais proches des paysans et groupements de base. Au Bénin, cette médiation s'est effectuée au niveau des caisses régionales et locales, de statut mutualiste.

Cependant, des principes mutualistes peu respectés, une Caisse Nationale peu fédératrice, une implication trop grande des autorités politico-administratives au niveau des Caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel (CRCAM) et enfin la tutelle de la Caisse Nationale sur les CRCAM et la non-distribution des crédits par les CLCAM, ont conduit à la liquidation de la CNCA en novembre 1987 (Les banques agricoles en Afrique de l'Ouest, CCCE, mai 1989).

## B. La réhabilitation du réseau et la création de la FECECAM

Face à la nécessité de maintenir au Bénin un système de crédit agricole viable et une mobilisation effective de l'épargne en milieu rural, l'Etat a décidé la réhabilitation des CLCAM et CRCAM. Celle-ci est mise en œuvre par un noyau d'élus des caisses avec l'appui de bailleurs de fond, selon une stratégie en deux étapes.

### 1. Première phase du plan de sauvetage : 1989-93

Elle consiste en la mise en place de nouveaux statuts, d'un renouvellement des organes de gestion, de la définition de nouvelles règles d'octroi de crédit, de formation des sociétaires, d'un renforcement du contrôle et de l'inspection, d'une réforme des conditions de travail du personnel et enfin de la création de la fédération des CLCAM en juillet 1993.

La structuration de la FECECAM en 1993 est la suivante :

62 CLCAM, 7 CVEC, 7 URCLCAM, une fédération et un secrétariat technique.

Cette phase a été élaborée avec l'appui des bailleurs de fonds, de l'Etat et des bénéficiaires, avec placement sous tutelle d'une unité centrale du projet de réhabilitation (UCP) chargée de définir les politiques, de superviser leur mise en œuvre et d'apporter un appui technique et de formation à l'ensemble du personnel du réseau. L'UCP est elle même placée sous contrôle d'un comité d'orientation (représentants des ministères concernés, bailleurs de fonds, collège des présidents).

### 2. La deuxième phase de réhabilitation : 1994-98

Suite à un succès encourageant de la première phase grâce à une réduction des effectifs, une procédure d'inspection rigoureuse, une formation des membres et des élus, on a pu constater un réel retour de la confiance (de 20 000 à 40 000 sociétaires entre septembre 1989 et juin 1992).

Cependant, un taux de pénétration dans les localités d'implantation trop faible et la persistance de disparités ont motivé la mise en place d'un **deuxième plan**. Celui-ci comprend la poursuite du redressement financier, la transformation des CRCAM en URCLCAM, unités de service, la création d'une fédération nationale composée d'élus à fonction de représentation et de définition de la politique d'extension et de structuration du réseau, la transformation de l'UCP en secrétariat technique et la formation. Le coût total du projet est estimé à 15,1 millions de dollars.

On peut actuellement dresser un bilan globalement positif à l'issue de ce deuxième plan, ce en particulier par la mise en place d'une structure originale relativement efficace.

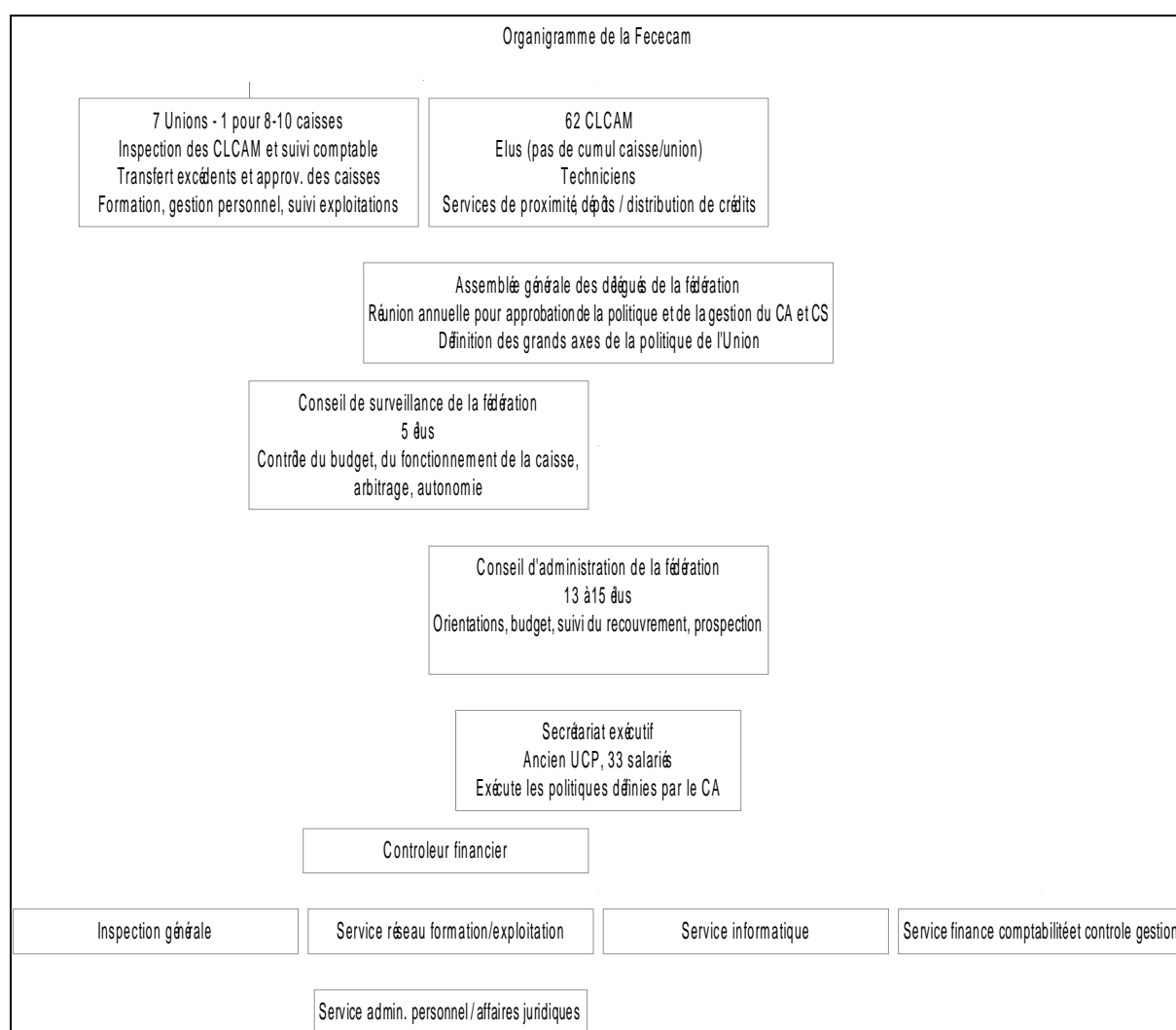
Cette réhabilitation s'est faite avec l'appui de l'IRAM, en charge du suivi-évaluation de la FECECAM.

### III. La FECECAM : organisation et fonctionnement

#### A. Une organisation caractéristique des COOPEC<sup>10</sup>

La FECECAM est organisée selon une structure pyramidale à trois niveaux, caractéristique des COOPEC. Son organigramme est le suivant :

**Figure 2 : organigramme de la FECECAM**



Source : Sustainable banking with the poor, la FECECAM-Bénin, BM, avril 1997, p14

<sup>10</sup> Coopérative d'Épargne et de Crédit, voir mode de fonctionnement en première partie



Sa restructuration touche principalement les organes de contrôle du fonctionnement du réseau et de suivi des prêts . La FECECAM est organisée de la façon suivante :

- au niveau des caisses locales (100 en tout), direction par un Conseil d'administration (CA) et supervision par un Comité de surveillance (CS). La mise en place de CVEC permet une proximité plus grande, ce qui facilite les dépôts d'épargne et la gestion des dossiers de crédit, dont la responsabilité incombe toujours aux CLCAM. Un volume d'activité important permet le passage du statut de CVEC à celui de CLCAM.
- mise en place d'Unions régionales de caisses locales de crédit agricole mutuel (URCLCAM), avec CA et CS. Le CA suit l'évolution des caisses, apporte un appui et exécute les mandats délivrés par l'assemblée générale. Le CS contrôle la bonne exécution des tâches du CA. Les URCLAM n'ont pas de rôle d'intermédiation financière.
- constitution d'une Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (FECECAM) par l'Assemblée générale des caisses, organe de direction et d'orientation composée d'élus paysans pour travailler en collaboration avec les techniciens. Le secrétariat technique de la fédération (STF, ex-UCP, la plupart des chefs de section étant issus de la CNCA) a pour rôle l'inspection des CLCAM et URCLCAM, l'appui comptable, juridique, l'informatisation des caisses et le développement de nouveaux produits.

## B. Un fonctionnement encore imparfait

Cette nouvelle organisation, qui a permis une croissance rapide du sociétariat et une meilleure réponse aux besoins des sociétaires grâce à un effort global significatif de la FECECAM, n'a pas empêché la persistance des problèmes suivants (Plan de développement à moyen terme 1997-2000, FECECAM Bénin, octobre 1996) :

- appropriation et participation des sociétaires au fonctionnement de la caisse faibles,
- notion d'autonomie des caisses mal comprise,
- rôle des Unions régionales et de la Fédération difficilement perçu par les CLCAM,
- **écoute de la base trop faible,**
- **question de la fonction des élus, de leur statut bénévole (risques de détournements ?),**
- conflits entre élus et personnel concernant l'interprétation des textes et les divers champs de compétence,
- présence des femmes difficile à faire accepter, notamment du fait de l'éloignement des caisses par rapport aux villages,
- **des problèmes de recouvrement entraînés par des retards de paiement de la SONAPRA** pénalisent de nombreux producteurs en raison du blocage du crédit par zones ayant un recouvrement inférieur à 90 %,
- l'absence de crédit d'urgence oblige le recours aux usuriers,
- **pas de suivi des emprunteurs,**
- persistance de zones enclavées et de populations peu sollicitées (peuls sédentaires, femmes, jeunes...) .

Malgré le bilan globalement positif qui a pu être tracé, on perçoit donc des dysfonctionnement dès 1996-97, qui mettent aujourd'hui en péril la bonne santé de la FECECAM (problèmes majeurs constatés sur le terrain précisés en **gras**).

On a constaté depuis 1992 un fort accroissement du sociétariat (260 000 en 1998 contre 20 800 en 1989). En 1997, le nombre moyen de sociétaires par caisse est de 2680, avec cependant de forts déséquilibres, récemment atténués ; 45 % du sociétariat était par exemple concentré dans le Borgou fin 1993, 32 % en 1995. Par ailleurs, le sociétariat féminin a fortement progressé, grâce en particulier à une politique spécifique à l'égard des femmes.

*La FECECAM est donc une structure importante, dont le fort enracinement au niveau local est l'une des caractéristiques, mais constitue également une contrainte en terme de gestion et de contrôle. Un autre enjeu quant à la pérennisation du réseau est la constitution d'un capital social important et la mobilisation d'une épargne importante, ceci passant par le service qu'il peut offrir à ses sociétaires, préalable à une forte adhésion des populations et à l'instauration d'une certaine confiance.*

## IV. Les services financiers de la FECECAM

### A. Des produits d'épargne peu attractifs

Une politique volontariste de recherche de nouveaux adhérents et d'incitation à l'épargne a permis une augmentation du capital social, et une mobilisation massive de l'épargne (13,31 milliards de FCFA en 1996, soit un niveau d'épargne 5,5 fois supérieur à celui de 1989). De plus, la part des sociétaires (non usagers) étant croissante, cette épargne est plus stable.

Les produits d'épargne de la FECECAM sont répartis comme suit<sup>11</sup> :

- Comptes sur livret : rémunérés à 3 % par an, le calcul des intérêts se faisant trimestriellement sur le solde minimum. Dépôt minimum de 5000 FCFA. 87 % de l'ensemble des dépôts
- Dépôts à terme : rémunérés à des taux variants de 3,5 % à 4,5 % par an. 1 % de l'épargne. En 1998, le DAT PATRIOTE (Dépôt à Terme PATRIOTE) a été mis en place afin de collecter des ressources locales stables pour le développement du crédit à moyen terme. Cette épargne se fait pour des périodes de 6, 12 et 24 mois renouvelables, et des montants de 5000 à 5 millions de FCFA.
- Comptes courants : pas rémunérés, flexibilité totale

Les taux d'intérêts réels, en prenant compte de l'inflation, sont proches de zéro, voire négatifs en 1994. Le fait que l'épargne continue de progresser malgré cela montre à quel point les dépôts sont plus un moyen d'accéder au crédit, d'avoir la sécurité de l'épargne, qu'une épargne réelle. Pour ce qui concerne la distribution régionale de l'épargne,

---

<sup>11</sup> La FECECAM-Bénin, BM, avril 1997, p18

celle-ci est la plus importante dans le Zou, suivie de près par le Borgou. La faiblesse de l'épargne demeure cependant problématique, celle-ci ne suffisant pas à satisfaire toutes les demandes de crédit.

## B. Des produits de crédit qui se diversifient

Quatre types de prêts existent, mais certaines caisses ne les proposent pas tous. Les taux d'intérêt ne sont pas uniformes (fourchette de 15 à 18 %) :

- Les prêts à court terme (PCT), crédit « de campagne », d'une durée inférieure à 12 mois, d'un montant fonction de l'épargne mobilisée par le sociétaire, de ses qualités morales et de ses garanties (cautions solidaires, garantie matérielle, etc.), ils représentent 64 % des prêts en 1996, 69% en 1997,
- Le Tout petit crédit aux femmes (TPCF), prêts à court terme octroyés à des groupes de femmes liées par caution solidaire, 4 % des prêts en 1996, 16% en 1997,
- Les prêts à court terme allongé d'une durée maximale de deux ans (depuis 1995), servant à financer les activités agricoles nécessitant un stockage, à taux légèrement inférieur aux PCT, 10 % des prêts en 1996, 3% en 1997,
- Les prêts à moyen terme (PMT), d'une durée allant jusqu'à trois ans (uniquement en zones Borgou, Atacora et Mono), avec des exigences de garantie plus sévères que pour les PCT, 21 % des prêts en 1996, 12% en 1997, surtout en raison de la chute du nombre de CHR.

**Tableau 2 : récapitulatif des crédits et de leurs principales caractéristiques**

	Crédit Court Terme	Tout Petit Crédit aux Femmes	Crédit Court Terme Allongé	Crédit Habitat Rural	Crédit Équipement
Durée	3 mois à 1 an	3-6 mois	13 mois à 2 ans	2 ans	3 ans
Part dans le portefeuille (sept 97)	69% des prêts, 71% des encours	16% des prêts, 2,5% des encours	3% des prêts et 9% des encours	12 % des prêts et 17 % des encours	
Garantie	20 %, blocage de l'épargne, caution du GV, taux de remboursement minimum par caisse de 90%				
Plafond	500 000 FCFA	10000 à 50000 FCFA	50 000 à 1000000 FCFA	1000000 FCFA	Montant fixe
Taux d'intérêt	17 %	17%	17%	16%	16%
Objet	Campagne agricole	Petit commerce	Financement de fonds de roulement	Travaux d'habitat	Équipement

C'est dans le Borgou et le Zou que l'octroi de crédits est le plus important, ces zones cotonnières étant fortement consommatrices de crédits de campagne et de crédits pour intrants. La pression pour le crédit est telle que les règles prudentielles sont souvent dépassées.

De plus, certains prêts requièrent des compétences spécifiques qui sont globalement peu assimilées. Le manque de formation du CA fait porter un risque croissant au portefeuille

de prêts, surtout à moyen terme (Sustainable banking with the poor, la FECECAM-Bénin, BM, avril 1997).

La FECECAM, pour pallier ces dérives, a mis en place un système coercitif de gestion des provisionnements de caisse, selon le principe suivant :

- entre un jour et trois mois de retard, le prêt est déclassé en impayé mais il n'est pas provisionné,
- Au-delà de trois mois, le prêt est déclassé en douteux et il est provisionné comme suit :
  - entre 3 et 6 mois, prêt provisionné à 50 %
  - entre 6 et 12 mois, provision à 75 %
  - Au-delà d'un an, provision à 100 %

De plus, toute caisse n'atteignant pas un recouvrement supérieur à 90 % doit cesser ses octrois jusqu'à assainissement de la situation. Ce système est jugé particulièrement préjudiciable par les agriculteurs en période critique (aléas climatiques, maladies, retards de paiements, etc.), où les crédits sont interdits au moment où ils seraient les plus appréciés, et où certains sociétaires pâtissent des difficultés des autres. La situation ayant plutôt tendance à se détériorer (17 caisses n'atteignent pas 90 % de recouvrement en 1996), certaines caisses ne cessent plus leur activité lorsque le plafond d'impayés est dépassé, ce qui constitue un risque réel pour la santé financière de l'ensemble du réseau, du fait d'un levier des provisions sur les résultats très important. Face aux pressions exercées par les sociétaires au niveau des caisses, le poids croissant des femmes dans les demandes de crédit, le réseau devra donc veiller particulièrement à son équilibre financier.

On voit donc bien à travers ces différents points la nécessité pour la FECECAM de se doter d'instruments d'analyse, de contrôle et de suivi performants, dans la mesure où le réseau est fortement autonome et connaît une structure originale de fonctionnement. Ceux-ci sont développés en annexe.

*La FECECAM est une institution qui a su maintenir son offre de services de proximité aux agriculteurs en se restructurant pour faire face à un environnement particulier : risques de dépendance vis à vis de l'Etat évités, confiance des agriculteurs maintenue, adaptation au mode de fonctionnement de la filière. Il convient maintenant de s'attacher aux ménages agricoles, afin de déterminer dans quelle mesure ce système financier constitue un facteur réel de développement et répond à la demande des ménages.*

## **PARTIE 4 : ANALYSE DES MENAGES**

---

### **I. Méthodologie d'enquête**

Le but de cette étude est de mesurer l'impact des crédits équipements délivrés par la FECECAM au niveau des ménages. Elle s'est faite selon une entrée ménages, à travers une enquête menée auprès de près de 120 agriculteurs.<sup>12</sup>

#### **A. Choix des zones d'enquête**

##### **1. Critères de sélection des zones**

Les crédits à moyen terme ne sont pas délivrés dans tous les départements, mais uniquement dans le Mono, l'Atacora et le Borgou. Ces crédits financent l'équipement et l'habitat, le crédit habitat ayant été abandonné en 1997 suite aux problèmes de remboursement.

L'utilisation du crédit Habitat pour financer les campagnes agricoles ou l'achat de matériel n'est pas accepté par les CA de CLCAM, sauf dans le Borgou Nord. Cette particularité a motivé le choix de la zone de Malanville, afin d'étudier la place de ces crédits dans le financement de l'équipement des ménages.

Le choix de la zone s'est fait à l'issue d'une concertation entre l'IRAM et le CIRAD-TERA, et s'est arrêté sur le Borgou, province où le crédit Equipement a été largement développé grâce à la ligne de crédit FIDA. Le choix des sous-préfectures s'est ensuite fait sur le terrain au niveau des deux URCLCAM du Borgou, à Parakou et à Kandi, en concertation avec les présidents de Caisse.

Les crédits Equipement ont connu un succès indéniable dans le Borgou, mais la répartition par caisses est hétérogène. Cette hétérogénéité laisse supposer qu'il existe un ensemble de contraintes liées à des facteurs propres à chaque zone.

---

<sup>12</sup> Afin de permettre aux partenaires de cette étude de pouvoir bénéficier des informations recueillies, nous avons tenté d'intégrer tant que possible leurs remarques et suggestions quant à l'orientation de l'étude. En particulier, la première version du questionnaire a été soumise à certains responsables de la FECECAM et à l'IRAM, bureau d'études chargé du suivi-évaluation de la FECECAM et partenaire de l'Action Thématique Programmée (ATP) du CIRAD, sans que n'y soient apportées de modifications notables.

## 2. Description de la zone d'étude et choix des caisses

Le Borgou est le département le plus grand du Bénin (voir carte en annexe). Situé au Nord Ouest, de climat soudano-sahélien, la végétation est de type savane arborée ou arbustive, de plus en plus défrichée. En effet, le coton s'est développé largement dans cette zone depuis le début des années 80.

Le calendrier cultural ci-contre permet de visualiser les principales activités culturales dans le Borgou. Pour la plupart des agriculteurs enquêtés, les travaux des champs se limitaient aux cultures pluviales, dont le coton. Les cultures légumières sont concentrées dans les bas-fonds ou vers le fleuve Niger. Les pointes de travail restent les mêmes, mais la seconde est moins importante que la première. Il en va de même pour les besoins de financement, qui sont importants surtout en mars, avril et mai, avant et au début des travaux. Les travaux de défrichage ne sont pas signalés sur ce calendrier.

Dans le Borgou, on a donc une seule saison de culture, le coton étant en rotation avec les cultures vivrières, 4 à 5 années de coton pour 8 à 10 années de mise en culture, ce qui induit une défriche de plus en plus importante. On peut ajouter à ce contexte les problèmes liés à l'activité pastorale extensive, avec dans certaines zones un manque de pâturages.

Du fait d'une relative homogénéité des pratiques culturales dans le Borgou, en particulier dans le Borgou Sud, il a été décidé de différencier les zones selon des critères liés à la gestion des crédits (importance de la demande, taux de pénétration, volumes octroyés, taux de remboursement, etc.). Pour le Borgou Nord, ont été recherchées des zones dont les caractéristiques agro-économiques étaient différentes de celles du Sud, afin de déterminer l'importance de ces facteurs.

Les choix arrêtés ont été les suivants :

<b>Les CLCAM du Borgou Sud :</b>
N'Dali : caisses où le remboursement des crédits se fait sans problèmes et où le recours au crédit Equipement est important
Bembéréké : caisses où le recours au crédit Equipement est important, et où le remboursement pose plus de problèmes
Kalalé : caisse où le recours au crédit Equipement est faible, intéressante en raison de la proximité du Nigeria
<b>Les CLCAM du Borgou Nord :</b>
Malanville et Karimama : zone du fleuve Niger où la culture du coton est moins répandue, avec un emploi différent des crédits de campagne (1 an) et équipement, en particulier pour le maraîchage
Banikoara : zone cotonnière par excellence avec recours au crédit et à la culture attelée largement répandus. Intéressant au niveau agro-économique : zone d'épuisement des sols avec baisse de rendements, etc.

Après concertation, nous avons décidé de ne pas retenir la zone de Segbana, proche de la frontière nigériane. Cette zone, jugée intéressante en raison d'une activité commerciale intense et de problèmes de recouvrement de crédits n'a cependant pas été retenue, du fait même de ces spécificités trop forte, et du manque de temps pour réaliser l'étude.

### 3. Description des Sous-préfectures retenues

#### i. Sous-préfecture de Bembéréké

La zone de Bembéréké est au **second rang national pour la production de coton, au premier pour celle de maïs**. L'igname constitue également dans cette zone une source de revenu importante. L'Union Sous-préfectorale des producteurs encourage les producteurs à diversifier leurs productions, afin de freiner l'érosion et l'appauvrissement des sols liés à la culture du coton. Cependant, les débouchés offerts restent insuffisants pour permettre la mise en place de filières autres que celle du coton, malgré des tentatives d'association (en cours avec le Niger). Un projet du CARDER de développement de la culture d'anacardiers (ISHOKAN) est également présent dans la Sous-préfecture.

Si cette zone connaît un relativement fort **engouement pour la culture motorisée** (mise en place de CUMA, dont quatre viables), l'USPP déclare vouloir avant tout acquérir des techniques adaptées aux sols (labour superficiel...) avant de développer ce type de coopérative.

Un **élevage important** caractérise également cette zone, et semble devoir jouer un rôle important quant au développement de la culture attelée. La zone ne connaît pas d'activité économique spécifique, en dehors d'une activité de commerce d'animaux plus intense, du fait d'un cheptel important et d'une desserte facilitée par la route nationale goudronnée.

#### ii. Sous-préfecture de N'Dali

Géographiquement proche de la sous-préfecture de Bembéréké, celle-ci connaît également un **fort développement de la traction animale et de la motorisation** (location de tracteurs en provenance de Parakou), malgré un cheptel moins important. Les **principales productions sont le coton, le maïs, l'igname et le manioc**. Ce dernier voit ses surfaces fortement augmenter en 1999, en prévision d'une année difficile (baisse des revenus liés au coton, dettes accumulées, etc.) : les agriculteurs pensent avant tout à éviter la famine (selon le gérant de l'USPP de N'Dali). L'USPP en collaboration avec le CARDER tente de mettre en place d'autres filières, maïs ou manioc, mais sans succès jusqu'à ce jour.

L'emploi du tracteur atteint 30 à 35 % des surfaces labourées selon l'USPP, qui tente de limiter ce phénomène, au profit de la culture attelée plus adaptée aux sols et aux contraintes de production dans l'état actuel de connaissances des pratiques de culture tractée. Le calendrier cultural est le même que celui de Bembéréké, calé sur les pluies qui surviennent environ à la même période.



### iii. Sous-préfecture de Kalalé

**Au troisième rang pour ce qui concerne la production agricole, après Banikoara et Bembéréké**, la sous-préfecture de Kalalé est cependant caractérisée par une exploitation du milieu moins intense que dans les deux autres sous-préfecture : érosion moindre, pas encore de baisse des rendements liée à l'épuisement des sols, défrichage de fronts pionniers...La zone Ouest de la sous-préfecture est moins favorable à la culture du coton, un sol trop riche favorisant le feuillage au détriment du rendement.

La **proximité du Nigeria**, fortement demandeur en intrants du fait de l'absence de filière de distribution organisée dans ce pays, a un impact important sur les rendements (source : adjoint au gérant USPP Kalalé). Malgré la mise en place d'un comité de lutte contre la revente des intrants et la vigilance des responsables de GV, la fuite des intrants est d'autant plus importante que la récolte de l'année précédente aura été difficile. **A ce problème d'intrants s'ajoutent des risques sanitaires accrus qui touchent l'élevage bovin**. En effet, l'absence de contrôle sanitaire au Nigeria favorise la transmission des maladies lors des transhumances et la revente d'animaux malades.

Les projets présents sur la zone concernent le développement de la culture de sésame (Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles du Bénin (PAPA Bénin)), la mise en place de pépinières (cocotiers, manguiers) (projet PILSA) et le développement de la culture d'anacardiens (projet ISHOKAN); ces trois projets sont cependant peu implantés à l'heure actuelle, mais sont attendus par les agriculteurs.

L'ouverture de la forêt est également une préoccupation importante, dans la mesure où aucune alternative n'est actuellement offerte face à une déforestation anarchique. L'USSP amorce dans ce sens un travail de sensibilisation concernant l'avantage de l'introduction de feux précoces et l'impact de la déforestation sur les sols.

### iv. Sous-préfecture de Banikoara

Cette sous-préfecture est fortement équipée, en raison d'un climat et d'un sol très favorables à la culture du coton : climat de type soudanien, sol argilo-sableux. On constate cependant ces dernières années **une baisse importante du rendement, liée à des pratiques culturales trop extensives**, entraînant l'épuisement des sols. Cette sous-préfecture est la plus touchée par la déforestation, l'érosion et l'épuisement des sols. La reforestation devient de ce fait un objectif prioritaire mais l'Etat ne semble pas se donner les moyens face à ce problème, et les projets existants restent insuffisants en terme d'impact global (ISHOKAN, PILSA).

**Les principales productions agricoles sont le sorgho, le maïs, le manioc et le coton (1er rang pour le Bénin)**, cette dernière constituant la principale source de revenu. L'élevage constitue également dans cette zone une source de revenu importante (bien que celui-ci soit pratiqué en grande majorité par les peuls), et favorise l'accès à la traction

attelée. Les activités de braconnage et l'exploitation frauduleuse de la flore sont également des sources de revenu non négligeables (proximité du parc du W).

#### v. Sous-préfectures de Malanville et Karimama

La sous-préfecture de Malanville est une **plaque tournante commerciale**, du fait de la proximité du Niger et du Nigeria : y sont vendus la production locale et les produits importés des pays voisins, ainsi que la production agricole d'autres sous-préfectures. Les prix varient selon le calendrier culturel, avec un minimum au moment des récoltes en septembre, octobre, novembre, et un maximum en période de soudure, en mai, juin et juillet.

La population est globalement plus commerçante que dans les autres sous-préfectures et le trafic (essence, matériel) constitue une source de revenus pouvant s'avérer très importante, celui-ci entraînant parfois l'abandon des activités champêtres (la conjoncture actuelle n'est pas particulièrement favorable à ce type de commerce).

**Les productions sont de deux types : maraîchères en bordure de fleuve et autour des points d'eau (oignon, piment, poivron, tomate, gombo) ; vivrières ailleurs (coton, arachide, venezou, haricot).** La production de riz est également importante en bordure de fleuve et dans les bas-fonds. L'élevage est important, mais perturbé par une forte mortalité due à des contaminations en provenance du Niger et du Nigeria. **La culture de coton est relativement moins intéressante que dans les autres sous-préfectures** de notre échantillon, en raison d'un sol et d'un climat moins favorables (pluies moins régulières qu'au Sud), d'une fuite de l'engrais vers le Niger et surtout vers le Nigeria entraînant une baisse des rendements et un endettement supplémentaire (achat à crédit de sacs d'une valeur de 9500 FCFA, revendus 5000 voire 4000 FCFA).

#### 4. Choix des villages

Au niveau de chaque Sous-préfecture, il a été décidé de prendre 3 villages selon leur localisation : un GV dans le chef-lieu de la sous-préfecture, un GV dans un village secondaire situé sur l'axe principal de communication et un GV dans un village plus enclavé. On a ainsi les villages suivants, par ordre d'étude pour les chefs-lieux :

**Tableau 3 : Villages sélectionnés pour l'enquête - caractéristiques majeures**

Type de village	Nom	Remarque
<b>Chef-lieu de la sous-préfecture</b>	<b>Bembéréké</b>	Caisse « reprise en main » récemment
Village sur axe de communication	Beroubouay	CVEC récent
Village plus enclavé	Mani-boké	1 GV pour deux villages, Boké lésé / Mani

<b>Chef-lieu de la sous-préfecture</b>	<b>N'Dali</b>	Ville-carrefour entre Parakou, Bembéréké et l'Est
Village sur axe de communication	Sérou	Très catholique
Village plus enclavé	Ouénou	
<b>Chef-lieu de la sous-préfecture</b>	<b>Banikoara</b>	Très équipé, épuisement des terres
Village sur axe de communication	Toura	
Village plus enclavé	Atabénou	
<b>Chef-lieu de la sous-préfecture</b>	<b>Kalalé</b>	Proche Nigeria
Village sur axe de communication	Derassi	
Village plus enclavé	Kidaroukpérou	Très représenté à la CLCAM (CA) de Kalalé
<b>Chef-lieu de la sous-préfecture</b>	<b>Malanville - Bodjekali</b>	Zone de culture maraîchère avec détournement d'objet du crédit – peu de coton ; pas de GV à Malanville
Village sur axe de communication	Guéné	Proche de Bodjekali – plus gros village
Village plus enclavé (en réalité, autre sous-préfecture, mais enclavée)	Karimama	Pêche – caisse CLCAM récente et modeste

## B. Le choix des exploitants

Le choix s'est fait selon les critères qui nous intéressaient : équipement avec ou sans crédit, et difficulté ou non de remboursement. Le premier critère de différenciation permet de définir la place du crédit dans le processus d'équipement de l'exploitant, son importance. Le deuxième critère de différenciation (difficulté ou non), permet de déterminer les facteurs de blocage, risques collatéraux, l'origine des fonds utilisés pour le remboursement. Par ailleurs, avoir des éléments concernant des personnes non équipées semblait également intéressant, afin de déterminer les blocages éventuels dans l'accès à l'équipement, et au crédit. Le risque de la prise en compte de cette catégorie est une certaine redondance de l'information (les raisons de ne pas être équipé étant implicitement abordées chez les personnes équipées : ces dernières auront en effet levé les problèmes rencontrés chez les non équipés). Cependant ce choix a été maintenu au cours de l'enquête, afin d'avoir des informations plus précises sur ces individus.

4 catégories ont donc été déterminées :

Agriculteurs équipés avec crédit Equipement, sans problème de remboursement

Agriculteurs équipés avec crédit Equipement, ayant rencontré des problèmes pour rembourser

Agriculteurs équipés sans crédit

Agriculteurs non équipés

La liste des agriculteurs à enquêter a été élaborée avec le secrétaire du GV ou une autre personne-ressource, à partir des listes tenues par le secrétaire. Il avait été convenu de retenir des bénéficiaires de crédit ayant acquis leur matériel depuis 3 à 6 ans. En effet, ce recul devait permettre de mieux apprécier l'impact des équipements sur l'exploitation. Pour les problèmes de remboursement, ceux-ci devaient être considérés comme tels après 12 mois de retard, afin de ne prendre en compte que les agriculteurs en situation difficile. Ces deux conditions n'ont pas toujours été observées, faute d'agriculteurs correspondants ou suite à un malentendu au moment du choix de l'enquête.

Les exploitants choisis sont donc caractérisés par : leur localisation en zone cotonnière, leur appartenance à un GV (ce qui est le cas de la plupart des agriculteurs dans cette zone, mais est loin d'être systématique ailleurs) et leur niveau d'équipement élevé (7 / 8 équipés).

### C. Échantillonnage et test du questionnaire

Le choix avait été arrêté sur 150 enquêtes, à raison de 10 personnes par village, 30 par zone pour 5 zones. Pour des raisons de temps, il s'est vite avéré que ce nombre de 150 enquêtes était trop important, ce qui a réduit le nombre d'enquêtes par village à huit personnes, à raison de :

- 3 bénéficiaires de CMT sans problème de remboursement
- 2 bénéficiaires de CMT avec des problèmes de remboursement
- 2 personnes équipées sans crédit
- 1 personne non équipée

Le rapport avait été fixé dans un premier temps à 4 CMT, 2CMT à problème, 1 équipé sans CMT, 1 non équipé, afin de donner une place centrale à l'étude des mécanismes d'octroi et de remboursement du crédit. Cet équilibre a été changé après l'étude de deux zones, en raison d'une prise en compte trop faible des agriculteurs équipés sans passer par le crédit.

En début de mission le questionnaire a été testé auprès de 5 exploitants (3 à Malanville, 2 à Bembéréké). Il s'est alors avéré que l'obtention de comptes d'exploitation précis était difficile à obtenir. Les exploitants ne tiennent pas de comptes, leur trésorerie est proche de zéro tout au long de l'année. Ils développent des stratégies d'épargne sous forme matérielle ou sous forme de cheptel, quelques fois en prêtant de l'argent, mais surtout ils sont en état d'endettement chronique (Rapport de mission au Bénin de Marc Roesch – juin 1999, n° 44-99).

L'accent a donc été porté sur les cultures, dont les surfaces sont connues avec précision, et dont les revenus sont plus facilement estimables, et permettent d'avoir de bonnes indications sur la circulation des grandes masses d'argent.

Remarque :

Le questionnaire a été construit à partir de celui élaboré dans le cadre général de l'ATP, adapté au contexte local et testé. Cependant, après analyse des données et mise en place d'une typologie, il apparaît que des éléments concernant la structure familiale, en

particulier la place du chef de famille au sein de la famille élargie (aîné ou non, degré de dépendance, etc.) ont été insuffisamment développés dans le questionnaire.

#### D. Les enquêtes complémentaires

Au niveau de chaque GV, une enquête auprès d'une personne-ressource a été effectuée. Il s'agissait en général du secrétaire, parfois du président ou du trésorier, voire une autre personne, en général proche du GV ou ayant eu des responsabilités en son sein par le passé.

Le mode de gestion des crédits par le GV est vite apparu déterminant. Les enquêtes ont donc été orientées en ce sens, en donnant une place, de façon qualitative, à l'avis des agriculteurs concernant le travail du GV, et plus généralement celui des institutions en charge du crédit ou de la formation. Cette approche, très riche en informations, a été complétée par une approche plus globale au niveau des sous-préfectures : entretiens au niveau des USPP et CLCAM.

Les entretiens dans les USPP ont été faits sur la base de l'étape 1 du guide d'enquête (voir en annexe) : « Caractérisation globale de la zone et plus particulièrement de l'agriculture ». Les entretiens dans les CLCAM se sont appuyés sur l'étape 4 de ce guide : « Mode de fonctionnement du SFD au niveau local (village, groupement villageois...) », en orientant chaque entretien en fonction des contraintes spécifiques de la zone.

Afin d'avoir du financement de l'agriculture une vision plus large, des enquêtes complémentaires<sup>13</sup> ont été menées auprès d'autres opérateurs de crédit dans le Borgou :

PISEA : Projet d'Intégration des Sans Emploi dans l'Agriculture

PADI : Projet d'Appui et de Développement Intégré de l'extrême Nord

PAPME : Projet d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises

VITA MicroBank : Institution de Financement de Promotion et de Développement de la Micro Entreprise

PAPA-Bénin : Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles du Bénin

On trouvera en annexe un descriptif des actions de ces différents organismes.

#### E. Restitution aux URCLCAM en fin de mission

Deux comptes rendus ont été réalisés en fin d'étude afin de restituer un premier bilan des enquêtes de terrain. Ceux-ci ont permis d'avoir un avis de la part des techniciens et élus des CLCAM, et de valider certaines des informations recueillies. Cette restitution a été faite aux URCLCAM de Kandi et de Parakou, aux cours d'assemblées générales, respectivement les 25 et 28 juin 1999. A Kandi, étaient présentes 25 personnes, présidents de CA et gérants de toutes les CLCAM du Borgou Nord, ainsi que les techniciens de l'URCLCAM de Kandi. A Parakou, étaient présents les présidents et gérants des caisses de Kalalé, N'Dali et Bembéréké, ainsi que les techniciens de l'URCLCAM, soit 12 personnes.

---

<sup>13</sup> Enquête institutionnelle menée par Marc Roesch – mission CIRAD mars-avril 1999

Chaque présentation a duré environ 2 heures, débat compris. L'exposé comprenait plusieurs parties :

- présentation du thème de l'étude et de son déroulement
- un panneau synthétique présentant l'impact du CMT et du CT (avec un panneau particulier sur le problème du retard de l'octroi de crédit de campagne, auquel les agriculteurs étaient particulièrement sensibles)
- un panneau avec les remarques et recommandations faites aux CLCAM
- un panneau avec les remarques et recommandations sur le fonctionnement des GV

Un débat a ensuite permis de confronter ces éléments avec la vision des responsables de caisse. Ces éléments sont développés dans la partie IV-5.2 : Apports de la restitution aux URCLCAM.

Ces restitutions ont permis de confronter les éléments perçus au cours des enquêtes de terrain à l'avis des responsables de caisse, et de juger de la pertinence des observations. Les recommandations ont permis par ailleurs d'enrichir le débat et de trouver certaines solutions qui pourraient utilement être appliquées. Certaines recommandations sont tirées de rapports de suivi-évaluation (de l'IRAM en particulier), et cette présentation a été l'occasion de rappeler leur importance.

*La méthodologie d'enquête a pour objectif de poser les bases d'une réflexion sur le fonctionnement et l'impact du crédit. Afin de pouvoir exploiter au mieux les résultats issus de l'enquête, il convient maintenant de présenter le contexte agro-économique de l'enquête, ainsi que l'offre de services de la FECECAM.*

## II. Typologie des ménages

Les principaux objectifs de l'enquête ménages sont la mesure de l'impact du crédit en terme de développement agricole et l'adéquation de l'offre de la FECECAM aux besoins des agriculteurs. Cette enquête s'attache en particulier aux crédits moyen terme à l'équipement, et a pour objectif de déterminer comment les crédits s'insèrent dans les stratégies des agriculteurs. La mise au point d'une typologie a ainsi permis de différencier des groupes ayant des stratégies de financement et un comportement vis à vis du crédit spécifiques.

La méthodologie d'enquête ne répond cependant pas à celle d'une étude d'impact «classique». En effet, les ménages enquêtés (familles complexes, monétarisation très faible, informations sur l'épargne ou les revenus difficiles à obtenir, etc.) sont tels que les informations recueillies ne permettent pas d'avoir des données chiffrées précises et fiables de l'impact des crédits sur la production ou sur le revenu. Ces données auraient nécessité des questionnaires beaucoup plus élaborés ou un suivi diachronique<sup>14</sup> des ménages sur plusieurs années, mais le temps imparti pour la présente étude ne le permettait pas. Il a donc été convenu d'effectuer une approche plus qualitative, tout en tentant d'obtenir sur le plan quantitatif le plus d'informations possible.

### A. Méthodologie

La typologie est fondée sur un questionnaire établi de façon à avoir sur le fonctionnement du ménage et sur sa gestion des crédits et de l'épargne une vision aussi précise que possible. Ce questionnaire a trait aux questions de structure familiale, de nature du patrimoine, de nature des productions agricoles et activités non agricoles, de recours au crédit et de rapport à la CLCAM. Ce questionnaire étant réalisé selon un mode semi-conductif, de nombreuses informations de type qualitatif ont pu être recueillies. Une partie des informations sont codées en variables afin de les traiter statistiquement, les informations purement qualitatives étant traitées par ailleurs<sup>15</sup>.

L'objectif de la typologie est de former de groupes d'individus différenciés. La différenciation est effectuée à partir de variables qui nous ont semblé pouvoir en première approche jouer un rôle quant aux stratégies des exploitants. Ces stratégies seront analysées dans l'optique d'une compréhension de la gestion du budget des ménages, de leurs besoins en financement et de leur comportement vis à vis du crédit.

---

<sup>14</sup> une seule étude, commencée il y a 3 ans existe sur le Borgou (ONG GERED), les informations ne sont donc pas encore exploitables

<sup>15</sup> Pour le questionnaire et la liste des variables avec leurs caractéristiques, voir en annexe

L'élaboration de la typologie a été effectuée en 5 étapes :

### **1. Première étape : sélection des variables**

Ces variables ont été sélectionnées sur la base d'une connaissance empirique en fonction du rôle possible qu'elles pouvaient avoir dans l'évaluation des besoins en financement des ménages :

#### **▪ Age du chef de famille**

Cette variable nous semble déterminante, car l'âge joue un rôle pour l'accumulation de richesses, pour l'équipement, pour le statut social, la nature des besoins, la structure familiale, etc.

#### **▪ Système d'activité**

Cette variable a été raisonnée en fonction des orientations prises par les exploitants en termes de cultures, de nature des revenus, du type de contraintes subies. Nous arrivons ainsi à différencier 6 types d'activités :

- Celles de types uniquement agricole : un groupe favorisant le coton, deux autres groupes étant différenciés par la prédominance du sorgho ou du maïs – soit trois groupes. Cette différenciation correspond en fait au ménages purement agricoles, dont l'orientation est liée à une stratégie particulière (choix de favoriser largement le coton ou non) ou à l'environnement (le sorgho est cultivé au Nord, le maïs au Sud)
- Un groupe d'agriculteurs ayant une part de leur activité importante liée à l'élevage, en terme de revenus des ventes d'animaux
- Un groupe de maraîchers, caractérisés non par la part du maraîchage dans leur revenus, mais par la pratique de cette activité, ce afin de les différencier des autres agriculteurs, qui subissent des contraintes différentes.
- Un groupe ayant une activité de commerce ; les activités secondaires étant assez répandues, n'ont été pris en compte que ceux dont l'activité de commerce représente plus de 30 % des revenus totaux.

#### **▪ Variables de description des activités agricoles**

Pour l'élevage : le nombre total d'animaux appartenant à l'exploitant

Pour les cultures : la surface en coton ainsi que la surface totale (coton + vivrier , hors surfaces supplémentaires). En effet, la diversité des spéculations impose de prendre, en plus du coton, l'ensemble des spéculations, et non une culture particulière (maïs ou sorgho par exemple).

#### **▪ Variables de description des stratégies**

Ont été retenues les variables de classe d'âge, le nombre d'enfants, le nombre de personnes à charge et l'aide familiale en main d'œuvre, qui nous ont semblé pouvoir caractériser suffisamment les ménages pour une première approche.

#### **▪ Variables de description des niveaux de richesse**

Les variables de patrimoine et de richesse ont été choisies, celles ci regroupant un ensemble d'autres variables qui permettent de caractériser précisément les sous-groupes formés.



## 2. Deuxième étape : recherche de corrélations entre les variables sélectionnées

Avant de commencer le traitement statistique pour l'élaboration de la typologie, nous avons recherché l'existence de corrélations entre les variables retenues, afin d'éviter de donner trop de poids statistique à certains critères. **La matrice des corrélations pour les différentes variables est présentée en annexe.** Une corrélation supérieure à 0,6 a été prise comme seuil pour éliminer les variables trop dépendantes.

La surface coton et la surface totale présentent une corrélation de 0.81. La surface totale a été gardée, car certains agriculteurs ne font pas de coton, et la surface totale est plus représentative de la diversité des exploitations.

Le nombre total d'animaux et le revenu, ainsi que la valeur du patrimoine (créé en partie avec le nombre d'animaux) sont fortement corrélés (valeurs supérieures à 0.80), la valeur du patrimoine est donc gardée, car elle englobe le cheptel, et parce que les revenus, en particulier pour l'année 1998, sont trop disparates en raison des problèmes d'intrants, et perdent de ce fait de leur intérêt.

Le nombre d'enfants et le nombre de personnes à charge sont également corrélés (0.64). Le nombre d'enfants est plus fiable, car le nombre de personnes à charge n'a été systématiquement demandé qu'en cours d'enquête et ne peut donc être correctement interprété.

La main d'œuvre familiale et le nombre d'enfants peuvent être pris en compte (corrélation 0.57)

Les variables retenues pour la typologie sont donc les suivantes :

- L'âge de l'enquêté
- La surface totale
- La valeur du patrimoine
- Le nombre d'enfants
- La main d'œuvre familiale
- Le système d'activité

## 3. Troisième étape : la transcription des variables quantitatives en variables qualitatives

Les variables quantitatives ont ensuite été redéfinies en variables qualitatives, afin de pouvoir les lisser et les traiter avec les variables quantitatives retenues, pour le traitement par le logiciel (Winstat© version 2.0 copyright ITCT/CIRAD).

Pour que les variables aient un poids égal, il est nécessaire d'avoir un nombre de modalités voisin pour chaque variable (poids proportionnel au nombre de modalités moins une). Par ailleurs, une modalité ayant un poids d'autant plus grand qu'elle est rare, il est nécessaire d'avoir des effectifs proches pour chaque modalité.

Chaque variable a donc été scindée en 3 ou 4 modalités, à l'exception de la variable « type d'activité » ne pouvant être réduite au même nombre de modalités, et qui a donc été

placée en variable supplémentaire. Cela permet de voir l'effet de la variable « type d'activité » sans modifier la forme de l'AFC.

Cette mise en classe entraînant une perte d'information, elle doit être faite de façon raisonnée, c'est à dire en respectant tant que possible l'équilibre numérique entre modalités, et en tenant compte des réalités du terrain. Pour la variable patrimoine, en particulier, les seuils en classes de patrimoine ont été fixés de la façon suivante :

Très pauvres :

Radio + vélo + 2-3 cabris = 225 000 FCFA (estimation/ prix moyens relevés) maximum

Pauvres :

Radio + 1 à 2 vélos + 1-4 moutons + 4-5 cabris + une charrue = 570 000 FCFA max.

Moyens :

Idem + moto + charrette = 920 000 FCFA max.

Riches :

Plus de 920 000 FCFA (mise en classe équilibrées par winstat : seuil placé à 1 000 000 FCFA)

Nous avons donc 3 ou 4 classes de taille à peu près équilibrées pour chaque variable. Les modalités des variables qualitatives obtenues et leurs effectifs sont décrits en annexe.

#### **4. Quatrième étape : ôter les individus atypiques**

Nous avons procédé à une analyse factorielle en composantes multiples (AFCM) , qui nous a permis d'obtenir le tableau de Burt, qui donne des indications intéressantes concernant les individus atypiques (ne correspondant pas aux tendances observées dans le croisement des variables).

Les individus atypiques (avec double singularité) sont essentiellement des exploitants pratiquant le maraîchage. Le faible effectif de personnes pratiquant cette activité justifie ici cette « rareté ». On note également un individu avec une famille de taille maximale (cat3) pour un âge faible (cat1). Cet individu est en fait à la limite des deux catégories n'a pas été ôté.

Les individus 57 et 108 ont en revanche été retirés pour les raisons suivantes :

57 : niveau de richesse trop élevé (centaines d'animaux, camion, voiture etc.)

108 : enquêté « en urgence » donc manque d'information, mais intérêt pour l'aspect crédit (détournement de crédit habitat)

#### **5. Cinquième étape : l'AFCM et la formation des groupes**

L'AFCM finale a été réalisée sur 117 individus à partir des variables qualitatives citées en partie 2. Un premier nuage de points a été obtenu à l'issue de la première AFCM. Il n'a pas permis de dégager directement des groupes en raison d'une dispersion trop importante. Le choix a de ce fait porté sur 75 individus après retrait des individus les plus marginaux.

Une seconde AFCM a alors permis de dégager des groupes plus distincts.

Une classification ascendante hiérarchique (CAH) a ensuite été effectuée à partir du fichier « individus » issu de l'AFCM, et avons ainsi obtenu 7 classes. Pour effectuer cette CAH, il a été nécessaire d'utiliser des variables quantitatives (et non les variables qualitatives

de l'AFCM), en raison d'un nombre moyen de modalités insuffisant pour pouvoir les assimiler à des répartitions de variables continues.

Afin de décrire les classes obtenues, nous les avons croisées avec les variables requises pour l'AFCM. Le logiciel ne prenant pas en compte le fait que les liens existants entre les différentes modalités d'une variable qualitative, nous avons changé des individus de classes afin de rendre ces classes plus homogènes.

La description des classes de façon plus précise en fonction de paramètres supplémentaires (nombre d'équipements, surface coton, système d'activité) a permis de mieux différencier les groupes, et d'intégrer de cette façon les individus exclus de la seconde AFCM. Cette intégration s'est faite par la sélection des individus répondants aux critères définis pour chaque groupe. Ces sélections ont permis d'intégrer certains des individus exclus.

On arrive ainsi à la création de 6 groupes différenciés englobant 103 individus.

Les 16 individus atypiques ont ensuite été placés dans les groupes.

Une seconde CAH a permis de différencier trois sous-groupes ayant des caractéristiques différentes, afin de faciliter l'étude au cas par cas des 16 individus. Celle-ci a permis d'expliquer les raisons de leur nature atypique (utilisation de tracteur, prise d'indépendance très tardive, revenu très faible malgré un patrimoine très élevé en raison d'attaques de ravageurs ou d'inondations, veuve, abandon du coton, etc.).

Le résultat obtenu a donc nécessité un recours à des appréciations de type qualitatif, en raison de résultats statistiques insatisfaisants. En effet, l'échantillon étant relativement homogène (agriculteurs d'une même zone avec des spéculations voisines), il a fallu raisonner les données et les sorties statistiques afin d'en extraire une typologie cohérente à même d'appuyer notre analyse des besoins en financement agricole des ménages.

*Ce traitement des données a ainsi permis de différencier 6 groupes distincts, pour lesquels il a ensuite été possible de travailler, à partir de l'ensemble des données quantitatives et qualitatives de la base de données, et des informations d'ordre plus qualitatif des questionnaires, non traduisibles en variables. Le résultat de l'analyse des résultats d'enquête est la description de la typologie des ménages, leur profil ainsi que leur comportement vis à vis du crédit.*

## B. Description de la typologie des ménages

### **Groupe 1 : Jeunes exploitants en phase d'accumulation - non pluri-actifs**

*Jeunes ménages avec orientation agricole marquée, en phase d'acquisition d'équipements ou d'installation hors du foyer parental. Faible charge familiale et capital modeste.*

### **Structure familiale**

Jeunes exploitants âgés de 22 à 38 ans (30 ans en moyenne), avec 3,5 enfants en moyenne (de 0 à 7). Ils ont peu de personnes à charge mais ont en contre partie peu de main d'œuvre familiale. Leur prise d'indépendance peut être franche (peu de personnes à charge, ou seulement génération antérieure) ou partielle (travail avec les frères, tutelle forte du père).

Les surfaces sont légèrement supérieures à celles des agriculteurs pluri-actifs (groupe 2), cette différence étant surtout due au vivrier (la même surface moyenne en coton représente 30% du total pour le groupe 1 contre 40% pour le groupe 2). Une proportion de ces ménages pratique une vente de force de travail (25% des chefs de famille et des femmes, les enfants étant souvent trop jeunes pour faire de même).

### **Patrimoine**

Le groupe a un patrimoine faible. Les principaux investissements de ces exploitants sont des équipements agricoles (17 des 30 investissements répertoriés, dont 11 avec crédit équipement). Viennent ensuite l'habitat (3 personnes, pas de Crédit Habitat Rural (CHR)), les moyens de transport (1 vélo, 2 motos) et les animaux (1 recours au crédit Court Terme (CT), 1 au Crédit Moyen Terme Equipement (CMT), les autres par vente de coton ou vente d'oignon).

### **Stratégie**

Les individus du groupe 1 ont en moyenne beaucoup plus recours au CMT que les individus du groupe 2 (0,88 contre 0,38 CMT par personne en moyenne, 65% des individus du groupe 1 ayant pris un CMT contre 35% pour le groupe 2). En effet, les individus du groupe 2 privilégient les achats non spécifiquement agricoles. On se trouve en présence de ménages relativement jeunes, dont les investissements majeurs restent l'équipement et l'habitat.

Les individus des groupes 1 et 2 bénéficient d'une aide familiale peu importante au champ, et beaucoup travaillent encore pour la "grande famille". L'âge de la prise totale d'indépendance est très variable et influe sur les choix d'équipement ou la nature des cultures, ainsi que sur les surfaces globales. En effet, la priorité allant aux champs familiaux, le temps consacré aux propres champs de l'exploitant est réduit, et les dates de labour ou de semis plus tardives peuvent avoir une influence sur les rendements.

Avec 80400 FCFA de coût de main d'œuvre en moyenne contre 102000 FCFA pour le groupe 2, on note une différence importante malgré une moyenne d'âge proche et une aide familiale équivalente. Cela pourrait s'expliquer par une disponibilité plus grande du chef de famille. En effet, les pluri-actifs ont parfois des activités contraignantes, même en saison des pluies, alors que les individus du groupe 1 se consacrent entièrement aux activités agricoles, et peuvent ainsi limiter l'emploi de main d'œuvre.

### **Revenus agricoles**

Les revenus agricoles sont globalement assez faible, et beaucoup plus hétérogènes que pour les individus du groupe 2. Cela pourrait être lié aux problèmes d'insecticides. En effet, une grande disparité de rendements a été constatée, ce indépendamment des pratiques culturales. Cela a entraîné des inégalités de revenus importantes, non atténuées par ailleurs

par un revenu non agricole. Ces agriculteurs ne pratiquent en effet pas d'activité autre, mis à part deux maîtres alphabétiseurs, peu rémunérés.

### **Projets et sources de financement**

A la question : " Avez-vous des projets et comment comptez vous les financer ? », les réponses ont trait en premier lieu à l'habitat, cité par 12 personnes sur 20, dont 11 en premier choix. Les sources de financement envisagées sont le plus souvent le coton ; le maïs (1 personne), l'arachide (1 personne) ou l'oignon (2 personnes) sont également cités. L'achat d'un équipement est cité par 6 personnes, dont 5 pour une charrette, à l'aide d'un crédit CMT. Les autres projets sont l'achat d'une moto (5 personnes), d'animaux (3 personnes, dont deux à l'aide d'un CT (pour bœufs et ovins)), d'une motopompe et un mariage.

**Le faible nombre d'achat de charrues ces 5 dernières années montre que ce groupe est déjà largement équipé, ce qui se confirme par l'absence de projet d'achat de charrue.** En revanche, les projets pour charrette et moto sont nombreux, avec recours au CMT envisagé pour la charrette. L'habitat, comme dans tous les groupes, est cité, mais ce terme cache une disparité quant aux investissements engagés, du simple achat de tôle à la construction d'une habitation entière.

### **Groupe 2 : Jeunes exploitants en cours d'accumulation, pluri-actifs**

*Le chef de ménage est jeune et a peu d'enfants. Il est en phase d'accumulation d'équipement et de biens divers. Il s'appuie sur les revenus cultureux, mais également sur une activité secondaire, dont la part dans les revenus est variable.*

#### **Structure familiale**

Ce groupe se compose de jeunes chefs de famille ( de 25 à 35 ans, 30 ans en moyenne), ayant à charge un peu moins de dix personnes, dont 4 enfants en moyenne (de 2 à 11 enfants). Ils ont donc une structure familiale très proche de celle des individus du groupe 1, la différence se fondant sur le type de stratégie et le système d'activités des uns et des autres.

#### **Patrimoine**

Le patrimoine est important (Catégories 3 et 4 à 69 %), sauf pour les ménages en début d'installation. Il est supérieur au groupe 1. Le patrimoine étant en partie déterminé par le nombre d'équipements, cette différence peut être liée aux équipements nécessaires aux activités extra-agricoles du groupe 2. Beaucoup ont bénéficié de dons ou d'héritages pour leurs premiers équipements, en particulier pour les équipements liés à leur activité secondaire (5 sur les 10 ayant dû s'équiper, les autres sources étant le coton (1), le crédit (2) ou la revente d'autres équipements (2)). Les investissements majeurs sur les 5 dernières années sont les équipements agricoles (7 charrues, deux charrettes, 5 CMT en tout), les paires de bœufs ( 4 dont 2 avec CMT) les deux roues (4 motos, vélos), les équipements liés à l'activité supplémentaire (poste à souder, machine à coudre, voiture-taxi) et l'habitat. Tous sont équipés pour les travaux agricoles, ou alors ont fait le choix de ne pas l'être (Président de CUMA utilisant un tracteur, taxi-moto ayant préféré acheter une voiture et utilisant les équipements des parents, jeunes utilisant les équipements des parents).

#### **Stratégie**

Ces exploitants sont caractérisés par leur pluri-activité ainsi que par leur niveau d'éducation globalement élevé (Certains pourtant, ayant pris leur indépendance financière très tôt (13-14 ans), n'ont pas ou peu été scolarisés). Les activités rencontrées sont : boucherie, couture, forge, taxi-moto, taxi, commerce de bétail ou manoeuvrage. Les activités les moins rémunératrices sont généralement pratiquées à la saison sèche, pour couvrir les "petites dépenses", ce qui rend par ailleurs l'estimation des revenus difficile.

En revanche, certains exploitants développent leurs activités au détriment de l'activité agricole (cas de l'activité de taxi, de commerces demandant beaucoup de déplacements...), et la part des revenus supplémentaires peut alors dépasser celle des revenus agricoles. L'activité permet également de disposer de revenus dans les périodes les plus difficiles, ce qui autorise certaines pratiques, telles que le rachat d'animaux ou d'équipements à bas prix à des personnes en difficulté, ou le rachat d'intrants au marché noir (5000 FCFA contre 9500 FCFA par le groupement villageois, 3 personnes pour le Groupe 2, mais pratique largement répandue, surtout en période difficile, comme en 1999, avec le retard de paiement du coton).

#### **Revenus**

Les principales dépenses agricoles (main d'œuvre, intrants) sont couvertes par les revenus du coton, et d'une, voire deux autres cultures : arachide au nord, maïs au sud et dans le centre du Borgou, maraîchage dans le centre et au nord, si cela est possible.

La part du coton dans leurs spéculations est supérieure à la moyenne, ceci étant dû à la taille peu importante de l'exploitation totale. On peut également supposer que le fait de favoriser le coton est lié à la nécessité pour ces ménages jeunes en phase d'installation de s'équiper et d'investir dans l'habitat. En effet, 11 ménages sur 17 envisagent de construire ou d'améliorer leur habitat, pour des montants allant de 100 000 à 1,5 millions de FCFA, et 4 ménages sur 17 envisagent de s'équiper (charrue ou charrette) avant tout autre investissement, 3 en premier ou deuxième priorité.

Les achats principaux, lorsqu'ils ne sont pas effectués grâce au crédit ( 4 CMT, 1 CT et 1 HR), le sont le plus souvent avec l'argent du coton (8 sur 25 répertoriés pour le groupe). Les autres sources de financement sont ensuite, par ordre d'importance, l'activité supplémentaire (6 cas), d'autres cultures que le coton (arachide dans deux cas) ou d'autres sources plus ponctuelles (trafic d'essence avec le Nigeria, paye pour un recensement, revente d'équipements). Même si le niveau des revenus est difficilement interprétable en raison du caractère aléatoire des récoltes pour la campagne 1998-99, on peut cependant noter un niveau de revenus dans l'ensemble plus élevé que pour le groupe 1, grâce aux revenus de l'activité secondaire.

### **Projets et sources de financement**

6 personnes sur 17 envisagent de construire ou de rénover leur habitation. 4 personnes citent l'habitation en deuxième choix, après l'équipement (2 charrettes, 1 charrue, 1 moto). 7 personnes citent spontanément l'équipement, dont 4 en premier choix.

Les sources de financement envisagées varient selon le projet : le crédit CMT pour l'équipement (6 personnes sur 7), rarement pour l'habitat (une personne). Les investissements dans le bâtiment sont envisagés en cas de bonne récolte de coton. Les autres investissements cités spontanément sont : l'éducation des enfants, la formation au CARDER (par l'intermédiaire du GV), l'achat d'un moulin à maïs, ou la plantation de manguiers et d'anacardiens.

### **Groupe 3 : Ménages stabilisés, à équipement complet, grands producteurs de coton**

*Ménages jeunes mais indépendants ayant favorisé la culture du coton, dont la famille restreinte limite les besoins en vivriers mais nécessite en contrepartie beaucoup de main d'œuvre pour la culture du coton. Ils ont connu un processus d'accumulation très rapide et disposent de liquidités importantes.*

#### **Structure familiale**

Globalement plus âgés que les individus des groupes 1 et 2 (moyenne d'âge 34 ans), ils ont également une famille peu nombreuse, quoique légèrement plus grande (5 enfants en moyenne) et bénéficient de peu d'aide familiale pour la main d'œuvre.

Contrairement aux deux groupes précédents, ils ont à charge un nombre plus important de personnes, ceci étant le signe d'une prise d'autonomie plus marquée. Par ailleurs, on note de nombreux chefs de ménage qui, en tant qu'aînés, sont aidés au champ par leurs frères (7 personnes dans ce cas) et entretiennent la famille. L'équipement du chef de famille est alors facilité, du fait de l'utilisation des équipements familiaux hérités (4 cas identifiés). Certains se sont équipés également très précocement par leurs propres moyens (surfaces propres en plus) alors qu'ils étaient encore dépendants du père.

#### **Patrimoine**

Ils sont largement équipés, puisqu'on compte 5 personnes avec 3 équipements, 2 personnes avec 2 équipements et 5 personnes avec 1 équipement seulement. Une personne n'est pas équipée (revente de sa charrue après une mauvaise récolte et la perte de ses bœufs). On constate un recours au crédit équipement inférieur aux individus du groupe 2, les achats d'équipements se faisant majoritairement à partir du coton. Les principaux investissements pour ce groupe ces 5 dernières années sont l'équipement agricole (8 charrues, 5 charrettes, 1 canadien) et divers outils de travail (moulin à maïs, scie mécanique, machine à coudre, appareil photographique). La dépendance vis à vis du coton entraîne une forte hétérogénéité de revenu (rendements aléatoires pour la campagne 1998-99), alors que le niveau de patrimoine est globalement élevé.

#### **Stratégie**

La culture du coton sur de grandes surfaces nécessite un recours important à la main d'œuvre, ce qui se retrouve au niveau du coût, avec en moyenne 142200 FCFA de coût de main d'œuvre (en ne prenant pas en compte les frais de nourriture), contre 84600 FCFA en moyenne pour tous les individus. En cas de mauvaise campagne cotonnière ce facteur est limitant pour commencer une nouvelle campagne, ce d'autant plus que le crédit aura été bloqué pour mauvais remboursement. Certains sont ainsi en difficulté suite à la mauvaise campagne 1998-99. D'autres, fonctionnant sans crédit, ont pu puiser dans leur épargne afin de payer la main d'œuvre. On constate qu'ils ont peu d'activités extra agricoles, ou alors peu rémunératrices (à l'exception d'un photographe), et sont peu impliqués au niveau local (GV, associations...), sans pouvoir pour autant l'expliquer (trop vieux pour les associations de jeunes, trop jeunes pour les responsabilités dans le village ?).

#### **Revenus agricoles**



La part du coton en surface représente plus de 50 % du total des spéculations. Les revenus sont largement basés sur le coton, mais dans la plupart des cas les exploitants vendent d'autres produits : maïs (7 personnes), arachide (5), anacarde (4), voire manioc (2) ou igname (2). Ces deux dernières productions sont le plus souvent vendues en dernier recours, au moment de la soudure, ou servent de paiement en nature de la main d'œuvre, soit à peu près à la même période (début des labours, premiers sarclages).

**Projets et sources de financement :**

Contrairement aux individus des groupes 1 et 2, les individus du groupe 3 sont moins nombreux à citer l'équipement agricole dans leurs projets (pour une personne, une charrette et une charrue, dont un des deux équipements envisagé avec crédit, une charrette avec un CMT pour une autre). En effet, ils sont pour la plupart déjà équipés. Les projets concernent donc en premier lieu l'habitat (12 personnes, dont 7 en premier choix), puis l'achat de biens productifs (2 moulins, 1 moto, 1 motopompe, à chaque fois envisagés avant l'habitat, sauf pour une personne qui envisage l'achat d'un moulin après la construction). Trois personnes mentionnent en premier lieu leur volonté de se remettre d'aplomb après la mauvaise campagne cotonnière, deux autres n'envisagent rien dans l'immédiat, faute d'argent pour la même raison.

#### **Groupe 4 : Exploitants en situation précaire, à faible patrimoine**

*Personnes en situation difficile temporairement ou de longue date, n'ayant pas ou peu amorcé leur processus de capitalisation. Une structure familiale défavorable et un endettement chronique caractérisent ces exploitants, qui privilégient avant tout l'autosuffisance alimentaire. Ces petites exploitations sont instables à cause de la faiblesse de leur capital.*

#### **Structure familiale**

Avec une moyenne d'âge de 51 ans et moins de 8 enfants, on a là des familles relativement peu nombreuses, avec peu de personnes à charge pour l'exploitant. Une moyenne d'âge élevée souligne l'indépendance de ces ménages vis à vis de la grande famille, ce qui interdit le plus souvent un soutien familial en cas de problème. Les enfants peuvent apporter une aide ponctuel, surtout en cas de problème dans le remboursement des crédits de campagne.

#### **Patrimoine**

Le patrimoine de ces exploitants est très faible, en raison d'une accumulation très lente ou d'une décapitalisation importante à un moment donné de leur histoire. Avec en moyenne 1 équipement par ménage contre 1,6 pour l'ensemble des enquêtés et 1 bovin de trait, on voit bien la situation difficile dans laquelle se trouvent ces ménages. Les investissements dans l'habitation se limitent au strict nécessaire, et le cheptel est le plus faible de l'échantillon, avec 3,1 animaux en moyenne.

#### **Stratégie**

Faute de liquidité et d'accès au crédit, ces exploitants sont fortement limités dans leurs surfaces. En effet, ils ont en général peu de main d'œuvre familiale, et n'ont pas les moyens de payer de la main d'œuvre. Dans cette situation, il leur est très difficile de dégager des bénéfices après paiement des intrants. Les dépenses courantes et celles liées aux travaux des champs étant incontournables, beaucoup vendent au marché noir une partie de leur engrais (prix de vente 5000FCFA, crédit à rembourser : 9500FCFA, soit 90 % d'intérêt annuel...). Le recours aux usuriers n'a pas été signalé, mais l'aide de la famille pour de petites sommes semble assez courante. Faute d'équipements, la vente de travail agricole n'est effectuée que par les enfants (6 familles sur 17).

Ils sont peu à travailler à la main, mais faute d'équipement ou d'animaux, ils bénéficient de l'aide de voisins ou de la famille pour le prêt d'équipements ou de bœufs. Ils sont de ce fait handicapés quant à la date des travaux, qui dépendra de la disponibilité des équipements ou des bêtes d'autres agriculteurs, qui travaillent sur leur champ en priorité.

Les femmes et les enfants cultivent des champs en plus des champs du chef de famille afin de pouvoir vendre les produits et couvrir les dépenses quotidiennes. Le chef de famille a parfois recours aux revenus de ces champs pour rembourser des dettes intrant ou CLCAM. En raison de la précarité de la situation, le coton est délaissé au profit du vivrier afin de garantir l'autosuffisance alimentaire.

#### **Revenus**

En raison d'une surface totale limitée par la capacité de travail, les revenus proviennent uniquement du coton. En effet, les produits vivriers étant juste suffisant pour nourrir la famille, ils sont très rarement vendus, sauf cas d'urgence (maladie, achat de condiments). Ces exploitants sont donc extrêmement sensibles aux risques liés à la culture du coton, puisqu'une mauvaise campagne accroît leur endettement et augmente les risques de décapitalisation. On note en effet divers degrés d'endettement, d'une situation de difficulté passagère à une situation durablement bloquée, plusieurs mauvaises campagnes successives pouvant mener progressivement de l'une à l'autre.

### **Projets et sources de financement**

Les projets sont surtout liés au rétablissement de la situation : diminution du coton pour assurer l'autosuffisance ou au contraire augmentation dans l'espoir de rembourser les dettes, diminution des surfaces pour un meilleur entretien, remboursement des crédits. L'achat d'équipements est également envisagé pour les ménages les moins endettés, avec un recours au crédit équipement. En revanche, l'habitat reste une priorité pour bon nombre des exploitants (7 en priorité, 10 en tout), ce quelque soit le niveau d'endettement. Le niveau des dépenses est en revanche directement fonction des liquidités disponibles. Beaucoup voient dans le crédit de campagne la seule solution à leurs problèmes. Cependant, dans les cas extrêmes, l'accès au crédit est impossible, faute d'argent pour effectuer le dépôt préalable.

### **Groupe 5 : Exploitants à grandes familles, surfaces moyennes et accumulation modeste de capital**

*Exploitants âgés, installés avec un capital initial faible ou récemment, ou issus de grandes exploitations ayant éclaté. Ils sont tous équipés ou ont les moyens financiers de le faire. La part de coton dans les spéculations est faible en comparaison des autres groupes, en raison de la taille de la famille, qui oblige les exploitants à favoriser le vivrier, au détriment du coton. Cette contrainte rend nécessaire la pratique d'une activité secondaire en saison sèche pour une proportion importante de ces exploitants.*

#### **Structure familiale**

Familles de grande taille (10,5 enfants en moyenne), avec beaucoup de main d'œuvre. Le chef de famille est âgé, avec un âge moyen pour le groupe de 49,5 ans. Le processus de transfert de patrimoine est moins prononcé que pour le groupe 6, ceci étant certainement lié aux difficultés de ces exploitants à s'équiper eux-mêmes. On note cependant comme dans le groupe 6 une part importante des surfaces supplémentaires, le phénomène de prise d'indépendance progressive des enfants qui pourrait l'expliquer étant renforcé par la nécessité d'apporter des revenus supplémentaires au foyer (cas d'aides pour le remboursement des crédits avec les femmes ou les enfants).

#### **Patrimoine**

Les exploitants étant encore en cours d'accumulation, on compte de nombreux achats d'équipements sur ces 5 dernières années, avec un large recours au CMT. Pour les travaux agricoles, 16 personnes se sont équipées dans les 5 dernières années, dont 11 pour une charrue, ce qui est révélateur d'un certain retard dans le processus d'équipement.

L'épargne sur pied reste inférieure à la moyenne, mais on compte dans ce groupe une proportion importante de propriétaires de vergers. L'épargne à la CLCAM est également fréquente, mais pour des sommes plus modestes que dans le groupe 6. Le niveau de patrimoine reste cependant un des plus élevés (après ceux des groupes 3 et 6), du fait d'une accumulation lente mais sûre, sans accident majeur.

#### **Stratégie**

Ces ménages favorisent relativement peu le coton, du fait d'une faiblesse de moyens quant à la main d'œuvre (68 000 FCFA par an, contre 84600 FCFA en moyenne) et à une disponibilité moindre en équipement et en bovins de trait (inférieure aux groupes 3 et 6). La faiblesse globale des revenus liés aux activités agricole est partiellement compensée pour beaucoup d'entre eux par une autre activité en saison sèche : tailleur, réparateur de vélos, commerce de détail (essence, karité), vente de bestiaux, pêche. Les revenus en général modestes qui en découlent permettent cependant de couvrir les petites dépenses (rarement d'acheter des équipements), ou d'épargner de petites sommes, ce qui facilite par ailleurs l'accès au crédit.

La phase de transition que l'on observe pour le groupe 6, du chef de famille aux enfants, est ici beaucoup moins nette, en raison de l'absence de moyens pour permettre aux enfants une prise d'indépendance progressive (nombre d'équipements restreint qui limite les surfaces supplémentaires, autosuffisance alimentaire moins assurée n'autorise pas la vente du vivrier...).

#### **Revenus**

Les revenus, outre ceux liés au coton, aléatoires pour la campagne 1998-99, sont essentiellement tirés de la vente du maïs au sud et de l'arachide au Nord, et des produits maraîchers s'il y en a. Ces produits sont le plus souvent vendus à bas prix dans l'urgence d'une dépense inévitable. Les activités secondaires permettent d'éviter en partie ces ventes. Ce groupe a une des proportions les plus faibles en coton, ce qui s'explique par la taille de la famille et la nécessité de les nourrir. La contrepartie est donc des revenus du coton inférieurs, qui limitent les possibilités de capitalisation.

### **Projets et sources de financement**

Les projets sont comme dans tous les groupes majoritairement liés à l'habitat (9 personnes le citent en premier choix, 7 en second choix), puis à l'équipement en charrette (4 personnes dont 2 avec CMT, en choix prioritaire). En effet, tous sont équipés en charrue. Les autres projets sont d'ordre productif : 2 moulins, 1 motopompe, un poulailler, et enfin une moto. Une personne envisage de s'équiper largement avec le crédit (CHR pour l'habitat, CT pour un moulin à maïs).

### **Groupe 6 : Exploitants à grande famille, grandes surfaces et accumulation importante de capital**

*Personnes âgées ayant achevé leur processus d'accumulation, anciennement installées, avec un niveau de richesse élevé. On observe un processus de transfert de richesses et de patrimoine aux enfants à des degrés plus ou moins importants. Cela se traduit par une diminution de la part du coton dans les cultures (qui s'accroît pour les enfants), par la plantation de vergers, retraite sur pied, par des dons d'équipements, des prises de crédits au nom des enfants, etc. Ils ont souvent un statut de notable dans le village et occupent des postes à responsabilité au sein des associations ou des groupements villageois.*

#### **Structure familiale**

Avec une moyenne d'âge de 54 ans, c'est le groupe le plus âgé. Le nombre d'enfants (15 en moyenne) et de femmes est de loin le plus élevé, ainsi que le nombre de personnes à charge. On a ici une structure typique, où la « grande famille » est regroupée autour du chef de famille, avec des enfants déjà âgés vivant parfois avec femmes et enfants, les autres ayant quitté le foyer. Les enfants doivent ainsi contribuer aux travaux des champs communs, tout en ayant par ailleurs des champs propres, qui fournissent un revenu complémentaire pour les dépenses courantes ou l'accumulation de capital en vue d'une prise d'indépendance.

#### **Patrimoine**

La valeur moyenne du patrimoine est de plus du double de la moyenne de l'échantillon pris dans son ensemble. En effet, tous sont largement équipés, que ce soit pour l'équipement agricole, pour le transport (vélos, motos) ou pour d'autres activités (moulin à maïs). La part de l'épargne dans le patrimoine, sous forme de vergers (pour la quasi-totalité d'entre eux) ou d'animaux est marquée. En effet, avec un nombre moyen de 22 animaux contre moins de 9 en moyenne, et de 8 bovins (hors bovins de trait) contre un peu plus de 2 en moyenne, l'épargne sur pied est très importante. Malgré un accroissement du nombre de vols d'animaux, de l'avis général des interrogés, les ménages continuent d'épargner sous cette forme, tout en plaçant par ailleurs de l'argent à la CLCAM (11 personnes sur 17). Les habitations, dont la valeur n'est pas prise en compte dans le questionnaire mais a pu être constatée sur le terrain au cours des enquêtes, sont un élément de richesse très important, puisqu'une grande part des revenus passe dans la construction. Pour ce groupe, les constructions, bâties autour d'un carré (parcelle à bâtir), sont tôlées, souvent en ciment, et pour les plus riches avec électricité (achat d'un générateur) et volets en acier.

#### **Stratégie**

Ces exploitants sont souvent des notables, avec des responsabilités au sein des groupements villageois (GV et autres), pour des postes de président ou de conseiller. Sur 17 personnes, 9 ont des responsabilités, dont 4 au sein de plusieurs structures. Ils sont donc informés des divers projets sur le village, des modalités d'accès au crédit, et saisissent ainsi les opportunités qui peuvent leur être offertes. Ils bénéficient également de certains avantages liés à leur fonction (facilité d'accès au crédit, véhicule de fonction, frais de déplacement...).

Les investissements sont peu nombreux pour ces 5 dernières années. En effet, il n'y a pas d'achat récent d'équipement, en dehors de 6 personnes équipées : 4 charrettes, un

canadien et une charrue. Les crédits sont parfois pris pour un membre de la famille (charrue), ou alors pour avoir l'argent des bœufs (canadien). Les autres investissements sont souvent liés aux enfants (mariage, achat moto).

On constate donc globalement l'absence d'investissement productif pour ce groupe, la plupart des investissements nécessaires ayant déjà été réalisés de longue date (plusieurs dizaines d'années pour certains, ayant bénéficié des programmes de développement des années 70).

### **Revenus**

Les revenus sont principalement agricoles, seule une personne ayant une activité de forge peu rémunératrice. La part du coton est le plus souvent en régression, au profit du vivrier et des vergers (anacardiens, bananiers, bois de teck). En effet, le coton demande beaucoup d'entretien et présente moins d'intérêt pour un chef de famille ayant moins de besoins en équipements ou habitat. Les surfaces sont en moyenne plus importantes que dans les autres groupes, du fait d'une main-d'œuvre familiale et extérieure importante. Les produits vivriers sont cependant vendus uniquement en cas de surplus important (une part étant alors souvent donnée à des proches) ou de problème de liquidité urgent.

Les surfaces supplémentaires cultivées sont également importantes, ceci étant certainement lié à la prise d'indépendance progressive des enfants.

### **Projets et sources de financement**

En premier lieu, 8 personnes envisagent d'investir dans l'habitation, 2 personnes envisagent de s'équiper en charrettes, 2 en charrues (achat lié à une aide possible des enfants au champ). Le recours au crédit pour ces investissements est peu cité, ou alors envisagé en cas de mauvaise récolte de coton. Les autres achats envisagés sont une moto, un moulin, une voiture (pour louer à un chauffeur de taxi), des dépenses liées à un mariage, à la plantation d'anacardiens, au forage d'un puits et à la mise en place d'une ferme maraîchère.

*La description de ces groupes en fonction des données recueillies sur le terrain a permis d'avoir une vision relativement précise des différents types d'agriculteurs enquêtés. Ce préalable permet ainsi d'analyser de façon globale les informations concernant la gestion des crédits et de déterminer les stratégies éventuelles de chaque groupe pour le financement des activités.*

## **III. Place du crédit dans les différentes stratégies et dans les dynamiques d'accumulation**

Cette analyse est fondée sur des informations qualitatives, non prises en compte dans la base de données établie lors de la période de terrain. Elles permettent donc d'avoir du

comportement vis à vis du crédit des informations plus riches, réexaminées en prenant en compte l'ensemble des caractéristiques des ménages enquêtés.

### Groupe1 : un fort besoin en CMT, mais un choix risqué

Les individus de ce groupe sont caractérisés par un faible capital initial, et une aide financière parentale limitée. Ils ont donc des difficultés pour acquérir leur premier équipement. Les différentes stratégies adoptées sont alors les suivantes :

- ➔ Augmentation progressive de la surface en coton (ou parfois d'une autre culture) afin de dégager des revenus pour l'achat de la charrue, soit par un travail manuel, soit avec l'aide de membres de la famille ou d'amis en fin de travaux (ces derniers étant libérés de leurs propres travaux). L'acquisition se fait alors progressivement : achat de bœufs une année et travail avec une charrue prêtée, puis achat de la charrue l'année suivante, ou l'inverse. Ce cas de figure se présente en général quand l'exploitant craint le recours au crédit. Cette façon de procéder lui semble moins risquée, même si l'acquisition de l'équipement est plus longue. Elle commence souvent bien avant la prise d'indépendance, grâce au revenu des surfaces supplémentaires cultivées après le travail dans les champs communs à la famille.
- ➔ Recours à un crédit Equipement, uniquement pour la charrue, avec pour facteur limitant l'achat des bœufs. La somme que représente l'achat des bœufs et de la charrue étant trop importante, le risque est ainsi limité. Le crédit CMT est même pris par certains avant d'avoir les bœufs : « on peut passer les bêtes, mais pas la charrue ». L'augmentation de surfaces et de revenus permet ensuite d'acquérir les bœufs.
- ➔ Recours à un crédit Equipement pour la charrue et les bœufs, qui présente l'avantage de pouvoir dès la première campagne ne pas être dépendant d'un tiers. Le remboursement se fait dans la plupart des cas sans problème, sauf accident : la perte d'un bœuf seul est en général supportable, mais plusieurs pertes ou une très mauvaise campagne cotonnière peuvent s'avérer problématiques pour le remboursement du crédit.

Ces différentes stratégies, qui présentent plus ou moins de risques du point de vue de la prise de crédit, vont être déterminées par différents facteurs qui sont :

- ➔ l'environnement familial et social de l'individu. Une personne isolée hésite davantage à avoir recours au crédit, car en cas de problème, elle sera directement confrontée à la caisse, ce qui est souvent ressenti comme une humiliation. Avant d'en arriver à cette solution, les emprunteurs se font aider financièrement, ou résolvent leur problème (souvent mortalité de bœufs) grâce à l'aide d'amis ou de parents.
- ➔ la disponibilité en bœufs comme en équipements. Certains exploitants peuvent utiliser les bœufs de proches ou acquérir plus facilement que d'autres leurs bovins. De même, la CLCAM est dans certaines zones le moyen le plus aisé et le plus rapide pour se procurer une charrue ou une charrette (surtout signalé dans la zone de Banikoara).

Le recours au crédit de campagne (CT) est le plus faible de notre échantillon. En effet, beaucoup d'entre eux ont eu recours au crédit équipement (non cumulable avec le CT)



et nous sommes par ailleurs en présence de ménages à capital faible, qui n'ont pas forcément l'épargne suffisante en dépôt pour obtenir les crédits désirés (20 % de garantie demandés). Ces crédits, contrairement à ce qui est déclaré dans les autres groupes, sont uniquement employés pour financer la campagne agricole, ce qui semble cohérent avec l'absence d'activité secondaire et l'insuffisance de capitaux permettant d'envisager des achats importants (moto, moulin, etc. qui nécessitent un apport personnel conséquent, en plus du montant du crédit).

### **Monographie 1 : agriculteur du groupe 1**

#### ***Monographie : agriculteur de Bembéréké, 30 ans***

*Peu équipé, il s'installe progressivement et amorce un processus lent de capitalisation, avec l'aide de son frère. La vente de coton et de maïs en cas de besoin sont ses principales sources de revenu. Il a vendu à bas prix 80% de sa récolte de maïs en 1999, pour pouvoir rembourser son crédit de campagne, à cause du retard de paiement du coton.*

*Si pour lui le crédit équipement est pratique, « parce qu'il permet de se rattraper d'une année sur l'autre », il a cependant préféré acheter la charrue avec son frère en 1998 sans passer par le crédit. En effet, suite à deux mauvaises campagnes cotonnières qui l'ont gêné pour rembourser ses crédits de campagne, il a eu peur de ne pas pouvoir rembourser en cas de nouvelle campagne difficile. Cependant, il a été obligé de prendre un crédit de campagne en 1999 pour pouvoir acheter ses bœufs. Il a repoussé ses projets de construction pour pouvoir faire face à son remboursement de prêt, mais il envisage à moyen terme de prendre un crédit pour acheter une charrette.*

## Groupe 2 : des besoins non couverts par le CMT

Les jeunes exploitants pluri-actifs appartenant à ce groupe ont commencé leur activité grâce à l'aide de parents (directe ou par héritage), ou en prenant un crédit si cette activité nécessite un capital de départ. Ensuite, en fonction des options et de l'environnement de chacun, nous pouvons dégager deux sous-groupes :

- ➔ les exploitants ayant une activité peu rémunératrice, permettant le plus souvent de couvrir les petites dépenses quotidiennes, avec un impact certain sur le budget du ménage, mais peu quantifiable. Ces activités ne permettent pas par exemple l'épargne ou l'achat de biens d'équipement. Ces exploitants ont peu recours aux crédits pour financer leurs activités, qui ne demandent par ailleurs pas de fonds de roulement important, voire pas du tout (couture, petit commerce, boucherie). Leur trajectoire est alors relativement proche de celle des individus du groupe 1, mais les revenus supplémentaires dégagés par leur activité leur permet de « couvrir les petites dépenses ».
- ➔ les exploitants dont l'activité non agricole représente une source de revenu importante, et s'intègre dans leur stratégie. Ces activités sont : commerce de bétail, soudure, manœuvre, taxi (moto et auto), forge. Ces activités permettent, ou ont permis, une véritable capitalisation.

*On peut citer l'exemple d'un agriculteur près de la frontière nigérienne, ayant vendu ses bœufs, sa charrue et sa moto (entre autres choses) pour acheter une voiture et développer une activité de taxi. Il envisage maintenant de se ré-équiper, puisque l'un de ses enfants et en âge de conduire les bêtes, ce qu'il ne voulait plus faire seul.*

Ce groupe est caractérisé par un faible recours au CMT. En effet, les premiers équipements sont souvent achetés avant la prise d'indépendance, et les suivants parfois grâce aux revenus de l'activité. Par ailleurs, un faible nombre moyen de recours au CMT traduit également un faible nombre d'équipements. **On observe une plus grande diversité des achats, avec une priorité donnée aux achats d'équipements non agricoles, ce qui explique un nombre de projets d'achats de charrues plus important que dans le groupe 1.** En effet, certains de ces exploitants délaissent l'activité agricole au profit de leur activité non agricole, en particulier pour le commerce qui nécessite de nombreux déplacements, ou d'autres activités qui rendent prioritaire l'achat d'équipements non agricoles (motos, voitures, machine à coudre, machine à souder...).

Cela se retrouve pour des familles fonctionnant avec la main d'œuvre, payée grâce à l'activité secondaire. La date d'achat de la charrue est ainsi repoussé à plus tard. Cet achat est souvent lié à l'arrivée dans la famille d'un enfant en âge de conduire la charrue. Il semble que priorité soit donnée pour le transport à la moto. On note peu d'achats de charrette. En effet, la moto sert souvent au transport de récoltes, en plus de permettre des déplacements plus fréquents pouvant être occasionnés par une activité secondaire.

Le recours au CT se fait de façon plus systématique que pour le groupe 1. Il semblerait que cela soit en partie lié à un recours moindre au CMT (i.e. moins de périodes où l'accès au CT est refusé). Par ailleurs, le fait d'avoir une activité rémunératrice supplémentaire pourrait être un élément utile au moment de la demande de crédit. En effet, contrairement aux autres agriculteurs, qui sont à cette période très dépendants des revenus cotonniers (de plus en plus imprévisibles), ces pluri-actifs peuvent plus facilement trouver les 20% d'épargne nécessaires à l'obtention du crédit.

### **Monographie 2 : agriculteur du groupe 2**

#### ***Monographie : agriculteur à Banikoara, 28 ans***

*Producteur de coton (1,75 ha) et d'arachide (0,2 ha) pour la vente, de sorgho (1ha), de riz et de haricot (2x0,2 ha) pour la consommation, il pratique une activité de boucher, qui lui permet de couvrir ses dépenses au jour le jour, sans pouvoir estimer combien cela lui rapporte. Il couvre ses frais de campagne en puisant dans son épargne (environ 300 000 FCFA par an) d'une année sur l'autre. Cette épargne lui permet par ailleurs d'acheter son engrais au marché noir (5 sacs / 8), et de s'équiper sans avoir recours au crédit. S'il a pris un crédit « charrette » en 1996, c'est parce qu'il est difficile de trouver des charrettes dans la zone. Cet achat lui a permis de développer son activité de boucherie (transport d'animaux), de louer la charrette et d'augmenter ainsi ses revenus. Il envisage prochainement d'acheter un moulin à maïs, et par la suite un canadien.*

### Groupe 3 : CMT plus ou moins nécessaire

Largement équipés en charrues et charrettes, ce groupe se caractérise également par l'achat de biens productifs non agricoles, permis par une monétarisation plus importante liée au coton. Ces équipements (moulins, machine à coudre, scie mécanique, appareil photo) sont en effet achetés sans crédit, ce qui n'est pas le cas pour le groupe 2. En revanche, l'emploi des crédits de campagne est plus varié que pour les groupes 1 et 2. Cette liberté est liée à une plus grande facilité de remboursement, qui autorise certains « écarts » dans leur emploi.

Au sein de ce groupe, on peut distinguer 2 sous-catégories :

- ➔ les exploitants avec de grandes exploitations (6 personnes ont plus de 10 ha), pour lesquelles le coton a une part importante. Ces exploitants pourraient être les héritiers de grandes familles avec beaucoup de terres, et n'ayant pas subi de séparation. En effet, ces exploitants ne sont pas limités par leurs surfaces, et travaillent avec leurs frères. Beaucoup ont hérité d'une partie de leurs équipements. Il peut également s'agir de personnes ayant connu un processus continu d'accumulation leur permettant d'augmenter progressivement leurs surfaces grâce à une facilité de paiement de la main d'œuvre.
- ➔ les exploitants avec des exploitations de taille plus modeste, ayant également favorisé le coton. Ce qui les distingue des précédents est une plus grande fragilité du fait d'une capitalisation moins importante et d'une dépendance vis à vis du coton. Ils se distinguent des individus des groupes 1 et 2 par des surfaces dans l'ensemble supérieures. On peut supposer qu'ils représentent le premier stade avant accumulation et accroissement de surface. Ils pourraient donc, selon la conjoncture, se rapprocher du sous-groupe ci-dessus, ou du groupe 4 en cas de mauvais résultats.

Les liquidités importantes dégagées grâce au coton ont permis une capitalisation importante, sans recours au crédit, mais également avec le crédit. Selon l'exploitant, les stratégies vont être différentes :

- **recours systématique** (4/5 ayant déclaré l'utiliser tous les ans, le cinquième souvent, mais pas de façon systématique) **au CT et recours au CMT**. Ce sont les agriculteurs les moins à l'aise financièrement.
- **recours systématique au CT (3/3) sans recours au CMT**, par manque d'information pour deux d'entre eux, par peur au regard de l'importance de la somme pour le troisième. Ils se sont équipés avec l'argent du coton, avec pour deux d'entre eux de l'argent issu de la vente de maïs ou le recours à un CT.
- agriculteurs faisant appel au **CMT soit pour des raisons pratiques** (accès à l'équipement par la CLCAM), soit par insuffisance de moyens, mais évitent d'avoir recours au CT (6 personnes).

*Illustration :*

**Exploitant 35 ans, N'Dali :** « Je ne prends pas de crédit de campagne parce que j'ai un crédit équipement. Sinon d'habitude je n'en prends pas non plus, je fonctionne avec la vente du maïs et je n'aime pas le crédit. Pour le CMT, j'ai fait la comparaison entre moi et ceux qui avaient pris le crédit, leur façon de travailler et la rapidité, ça m'a décidé. »

- Ceux qui n'ont recours **ni au CT ni au CMT**, au nombre de 3, ont tous hérité de leurs équipements. Ils ont donc pu bénéficier d'un capital de départ important et entamer de façon précoce un processus d'accumulation qui leur permet de ne pas avoir recours au crédit.

*Illustration :*

**Exploitant 27 ans, Bembéréké :** « L'argent du maïs permet d'effectuer les premières dépenses (alimentaire, main d'œuvre) , l'argent du coton permet de couvrir les dépenses de cérémonies, scolarisation, habits, moto et autres choses. »

Même si globalement les agriculteurs du groupe 3 sont parmi les plus à l'aise financièrement (au regard de leur accumulation de capital), ils n'en sont pourtant pas moins fragilisés par la situation actuelle, et beaucoup ont dû puiser dans leur épargne ou repousser certaines dépenses pour pouvoir faire face à la situation.

### **Monographie 3 : agriculteur du groupe 3**

**Monographie : agriculteur à Ouénou, 32 ans**

Agriculteur ayant bénéficié d'un héritage important (2 paires de bœufs, une charrue, quelques animaux), ses revenus proviennent principalement de la vente de coton (7 ha) et du commerce de karité et d'anacarde (achat, stockage et revente au double du prix d'achat, pour un bénéfice d'environ 100 000 FCFA par an). Il paye une main d'œuvre permanente en nature, avec de la tôle ou des vélos qu'il achète sans crédit. Il a rarement recours au CT en raison des réticences de son père et de l'argent dégagé par la vente de karité et d'anacarde, et commence à épargner à cause de vols d'animaux trop nombreux. Il est en début de capitalisation (charrue, moto, habitation), et envisage d'acheter une moto pour son frère et une charrette.

#### Groupe 4 : un recours au CMT indispensable mais difficile à assumer

L'analyse des trajectoires des individus du groupe 4 permet de dégager 3 sous-catégories :

- ➔ Les agriculteurs en situation difficile suite à un problème ponctuel (épidémie, décès, vol d'équipement ou d'animaux) mais ayant les ressources potentielles pour rétablir la situation (structure familiale, capital restant suffisant pour permettre un redémarrage relativement rapide). Cette situation peut être décrite pour 6 personnes sur 20.
- ➔ Les agriculteurs ayant un problème sérieux, mais dont le rétablissement est envisageable à moyen voire long terme. La structure familiale est ici un handicap plus gênant, la décapitalisation est plus accentuée que pour les individus décrits ci-dessus et constitue également une contrainte plus lourde à lever. Il s'agit de 8 personnes sur les 20 du groupe 4.
- ➔ un problème sérieux, et dont la situation semble complètement bloquée, faute d'aide familiale, de capital suffisant à un redémarrage ; On trouve dans ce sous-groupe les personnes dont la situation n'est pas le fait d'un accident ponctuel, mais d'une incapacité à amorcer un processus d'accumulation : une charrue mais pas d'animaux ou pas de charrue du tout, revente d'engrais au marché noir, pas d'enfant au champ, épouse décédée (2/6 de la catégorie), etc.

Ce groupe est caractérisé par la faible diversité des investissements et des projets. En effet, ces exploitants étant en difficulté, leur priorité est à l'autosuffisance alimentaire, et ils n'envisagent donc pas dans l'immédiat l'achat d'équipements autres qu'agricoles. Malgré un âge moyen élevé, on peut noter le nombre important d'achat d'équipements dans les 5 dernières années, qui souligne le retard de ce groupe dans son processus d'accumulation.

Le recours au crédit équipement est systématique, à trois exceptions près (achat avant les problèmes financiers). Pour une grande partie de ces individus, le remboursement est difficile mais ne remet pas complètement en cause l'achat d'autres équipements à crédit après remboursement du premier crédit. La part relativement faible de projets liés à l'habitat est là encore révélatrice d'une situation difficile pour ces ménages, qui n'investissent dans ce poste qu'en cas d'urgence.

14 enquêtés sur 20 ont peu ou pas recours au CT ; plus de la moitié (8 sur 14) en raison d'une certaine réticence vis à vis du crédit, par peur de ne pas pouvoir rembourser, les autres par impossibilité d'accéder au crédit, faute d'épargne préalable.

#### **Monographie 4 : agriculteur du groupe 4**

**Monographie : Agriculteur à Sérarou, 40 ans**

*Il a subi de nombreux accidents alors qu'il était en période de remboursement de CMT pour une charrue et des bœufs. Il est ainsi passé en quatre ans d'une situation stable, avec une superficie de 6 ha de coton et une épargne régulière, à une situation difficile, superficie de 1 ha de coton et 400 000 FCFA de dettes. Il a été victime d'une inondation, puis a perdu une bête un an plus tard. Il a vendu sa charrue pour éponger ses dettes mais s'est à nouveau endetté en crédits intrants et CLCAM suite à deux mauvaises campagnes. Il doit aujourd'hui rembourser sa dette et n'a plus accès au crédit. Il n'a plus de bêtes ni de charrue mais envisage d'augmenter sa superficie en coton afin de pouvoir éponger ses dettes et pouvoir reprendre un crédit « charrue ». Ses enfants, en formation en ville, n'ont pas les moyens de l'aider financièrement.*

**Groupe 5 : un recours fréquent au CMT, sans problèmes de remboursement**

Les individus de ce groupe se caractérisent par un recours très important au crédit, avec par exemple en moyenne plus de 60% des équipements obtenus grâce au CMT, contre 35,5% pour le groupe 6, mais 86,7 % pour le groupe 4. Ainsi, les nombreux achats d'équipements effectués ces 5 dernières années l'ont été grâce au crédit Equipement (voir tableau).

Ce groupe ayant moins de problèmes de crédit que le groupe 4, l'accès au CT est plus facile. Ces exploitants y ont largement recours, pour des sommes en moyenne légèrement supérieures à celles obtenues par le groupe 3 (67700 FCFA en 1998 contre 72000 alors que les surfaces du groupe 3, donc les besoins en CT, sont plus importantes). Les exploitants avec les plus grandes surfaces devraient avoir le plus de besoins en CT, ce qui se vérifie pour le groupe 6 (130000 FCFA environ de coût de MO), mais pas pour le groupe 3. Cela pourrait s'expliquer par une connaissance moindre de la caisse, pour des individus globalement plus jeunes dans le groupe 3, et de ce fait moins informés. Les personnes des groupes 5 et 6 ont donc un accès au CT facilité.

En résumé, on a là un groupe informé quant aux modalités de crédit, dont l'accès à la caisse n'est pas limité par une méconnaissance des mécanismes d'obtention de crédit ou des problèmes de remboursement. L'utilisation du crédit est la suivante :

- **CT et CMT** pour 12 personnes / 24. Le recours au crédit se fait sans hésitations et le remboursement ne pose pas de problèmes majeurs. Le crédit participe au processus d'accumulation et la caisse est en général bien perçue par ces exploitants.
- **Pas de CT mais CMT** : 3 / 6 ont une activité qui leur permet de couvrir une partie du coût de la main d'œuvre. 2/ 6 n'emploient pas de MO et une personne ne prend que des CMT (6 en tout !), dont l'argent en espèce lui sert de CT. Ce dernier revend également les équipements les plus vieux (soit 2 charrues sur les quatre acquises grâce au CMT).

- **Pas de CMT mais CT** : équipement hérité pour une personne, refus de s'équiper pour l'autre, pour favoriser l'éducation de tous ses enfants.
- **ni CT ni CMT** ; il s'agit de personnes (4 sur 24) qui ne sont pas équipées par choix (1 utilise un tracteur, l'autre n'a pas d'enfants pour conduire les bœufs) ou équipés sans crédit. 3 d'entre eux couvrent leurs dépenses de main d'œuvre grâce à un revenu autre : pêche, vente d'animaux, vente d'acajou. Le quatrième bénéficie d'une aide familiale importante et n'emploie pas de main d'œuvre.

### **Monographie 5 : agriculteur du groupe 5**

#### ***Monographie : agriculteur de Bembéréké, 45 ans***

*Equipé depuis 3 ans grâce à un crédit « charrue », il a rapidement acheté un canadien d'occasion en 1998, puis a repris un crédit Equipement pour une nouvelle charrue en 1999. Il a dans le même temps vendu une paire de bœufs âgés mais en bonne santé, ce qui lui a permis d'acheter une charrette d'occasion. Il tient un commerce de réparation de vélo, qui, avec la vente d'animaux, lui permet de faire face aux dépenses urgentes (alimentation, mais aussi argent pour profiter d'une bonne affaire (équipement d'occasion)). Il a une grande famille à sa charge, ce qui le contraint à diminuer sa surface en coton (4 ha de coton, 4 ha de vivrier). S'il continue à faire du coton, c'est selon lui uniquement pour rembourser son CMT, le coton étant trop risqué pour la famille. Il prend rarement des CT, et s'est fait aider par ses enfants cette année pour rembourser.*



### Groupe 6 : un recours au CMT limité et réfléchi

Ce groupe est le plus riche de notre échantillon et a peu recours au crédit pour s'équiper : tous sont équipés depuis longtemps (10 ans plus tôt que les autres groupes en moyenne, soit en 1982-83), sans passer par la CLCAM pour la plupart. La première charrue a été obtenue avec un crédit autre que la CLCAM pour 5 personnes, ce crédit a été contracté en moyenne autour de 1979. 5 personnes ont fait appel à la CLCAM, en moyenne 10 ans plus tard, alors que ceux qui n'ont pas pris de crédit se sont équipés au début des années 80 (11 personnes).

Les différentes stratégies de ce groupe sont les suivantes :

- ➔ **Pas de prise de crédit** : soit par absence de besoin de MO, la famille aidant largement au champ (4 personnes sur 6), soit en fonctionnant avec l'épargne (2 personnes). 5 sur les 6 ne sont pas passés par une institution de financement pour le premier équipement, ni par la suite (5 charrettes / 6 personnes, 5 sans crédit). Le non-recours au crédit n'est pas lié à une peur de ne pas pouvoir rembourser, puisque certains y ont recours ponctuellement. En effet, ils ont les moyens de débloquer les liquidités nécessaire en cas de besoin .
- ➔ **Pas de CT mais CMT** : Ils n'ont pas besoin d'avoir recours au CT mais trouve un intérêt dans le CMT. Ils y ont rarement recours (54% des équipements, contre 70 % pour ceux qui prennent régulièrement des CT), ce pour des raisons précises : permet de trouver une charrette dans des régions peu approvisionnées en équipements (1cas / 4), permet d'obtenir de l'espèce en plus de l'équipement (2 cas), permet de garder de l'argent pour payer la MO (1cas).
- ➔ **Pas de CMT mais CT** : 2 personnes, pas de besoin en équipement (héritage et achat au CARDER avant l'implantation de la CLCAM)
- ➔ **CT et CMT** : le recours au CMT s'est fait selon la répartition suivante : 3 /8 pour la première charrue, 2/4 pour la charrette et 2/3 pour le canadien. Le recours au CMT est ancien (en moyenne 1982 pour la charrue, 1988 pour la charrette (1990 en moyenne)), ce qui confirme le fait que ce groupe soit largement équipé, et n'ai plus besoin de CMT actuellement pour s'équiper (seulement 4 achats de charrue après 1990 pour tout le groupe).

On a donc pour ce groupe une gestion des crédits très variable, qui entre dans une stratégie propre à chacun. Les crédits ne sont pas pris en dernier recours pour s'équiper ou financer une campagne, mais dans un but précis (obtenir de l'espèce avec un CMT, obtenir plus facilement une charrette, aider un proche, etc.). Le niveau de richesse élevé permet donc une épargne régulière et un recours au crédit réduit au minimum.

### **Monographie 6 : agriculteur du groupe 6**

#### ***Monographie : Agriculteur de N'Dali, 50 ans***

*Ex-président de GV, il est largement équipé en charrue, charrette, canadien, semoir, avec la coopération suisse ou la CLCAM, depuis 15 à 30 ans. Il a dû diminuer ses surfaces en coton avec le départ d'un de ses fils pour la dernière campagne. Il cultive malgré tout encore 7,5 ha de coton, 5 ha de maïs, du haricot et du riz. S'il possède un capital relativement important, en particulier en équipement et en bovins, il a cependant très peu de liquidités, ce qui l'oblige à avoir régulièrement recours au crédit. Il a fait le choix de mettre ses enfants en apprentissage, ce qui le pénalise en terme de main d'œuvre et de revenu. Il envisage de construire et d'acheter une moto avec l'argent du coton et du maïs, mais craint que ça ne soit difficile : « Le sommet est en train de s'enrichir, et c'est nous qui souffrons. »*

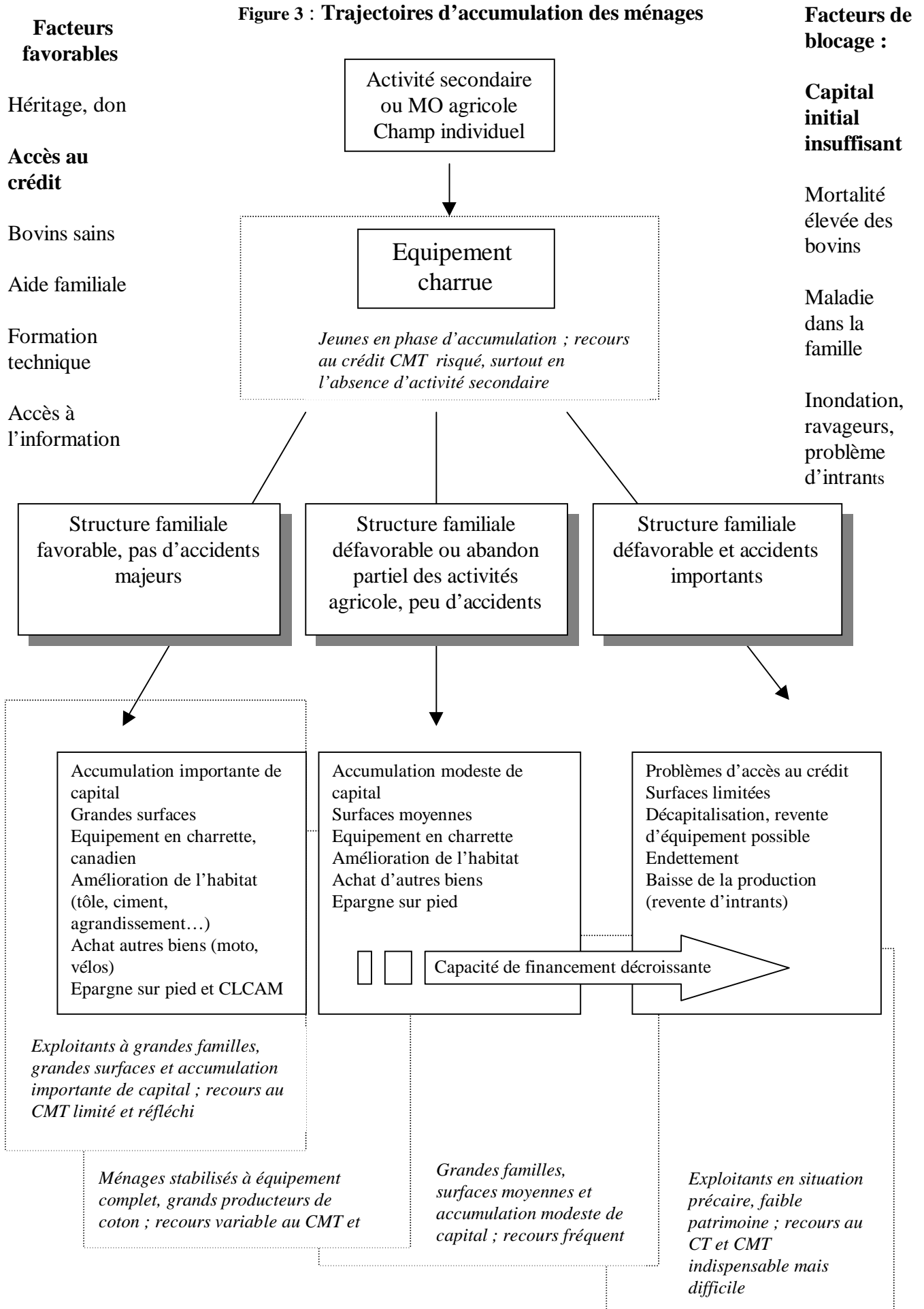
**Tableau 4 : Récapitulatif**

<b>Groupes de la typologie</b>	<b>Place du CMT dans les stratégies</b>	<b>Risques propres à chaque groupe</b>
1 : Jeunes en phase d'accumulation, non pluriactifs	Permet d'amorcer rapidement un processus de capitalisation	Fragilité liée à la faiblesse du capital
2 : Jeunes en phase d'accumulation, pluriactifs	Idem 1, mais priorité moindre à l'équipement agricole	Fragilité limitée par les revenus de l'activité secondaire
3 : Stabilisés à équipement complet, grands producteurs de coton	Déterminant pour les moins stabilisés, intéressant pour les autres mais facultatif	Capital important mais liquidité reste faible : problèmes passagers liés au coton possibles
4 : Situation précaire, faible patrimoine	Indispensable mais pas toujours facteur d'accumulation de capital	Fragilité due à un faible capital et une structure familiale défavorable
5 : Grandes familles, surf. Moyennes, accumulation modeste de capital	Recours au CMT indispensable à l'équipement et bien géré	Absence d'investissements limite les risques, activité secondaire courante
6 : Gdes familles, gdes surfaces et accumulation importante de capital	Recours au CMT rare, en dernier recours	Détournement pour d'autres personnes, dilution de la responsabilité

Cette analyse permet de montrer que les individus ayant le plus recours au crédit pour l'achat de la première charrue ont le capital le plus faible, ce qui pose le problème des capacités de remboursement de CMT. La pratique d'une autre activité permet de limiter ce risque (groupes 2 et 5). Ce sont donc les individus du groupe 1 qui sont les plus fragiles, ce sont donc ces jeunes agriculteurs qui sont le plus susceptibles de faire partie du groupe 4 en cas de problèmes..

Les agriculteurs les plus riches font appel au crédit de façon moins systématique et cherchent souvent à tirer profit de l'emprunt pour mobiliser une partie de la somme dans d'autres investissements. La gestion la plus sûre du crédit (pour les groupes 3 et 6) n'est donc pas la plus efficace en terme d'impact.

Figure 3 : Trajectoires d'accumulation des ménages



On peut à partir de l'ensemble de ces informations tracer les trajectoires d'accumulation des ménages. Ces trajectoires montrent le caractère déterminant de la structure familiale. Les accidents en cours d'accumulation sont également déterminants, surtout pour les ménages ne bénéficiant pas d'un capital de départ important. L'accès au crédit constitue de ce point de vue une chance, mais également un risque important pour les plus pauvres. Ainsi, les groupes les plus jeunes et les moins capitalisés peuvent-ils avoir une trajectoire relativement différente selon leur environnement agro-économique et/ou familial.

*La place des risques covariants dans les trajectoires d'accumulation pose le problème de l'environnement agro-économique des agriculteurs. La description de ces stratégies s'est faite sur la base de la typologie. Or, il a été décidé d'effectuer les enquêtes dans des zones précises, dont les caractéristiques pouvaient avoir une influence sur la gestion et l'impact des crédits. Il convient donc de vérifier le bien fondé des hypothèses qui avaient été faites en préalable à l'étude.*

## IV. Importance des zones géographiques et confrontation avec les hypothèses de départ

### A. Données générales

Dans la méthodologie, le choix des zones d'enquête s'est fait selon deux approches. La première, en considérant les 5 zones correspondant aux Sous-préfectures, la seconde en considérant pour chaque Sous-préfecture trois villages selon leur enclavement.

Un croisement entre groupes de la typologie et villages a été effectué sans que cela ne permette d'observer de tendance particulière, en raison d'un trop faible échantillonnage par village. En effet, la variabilité entre ménages d'un village est plus grande que la variabilité entre villages. En revanche, le regroupement des villages par Sous-préfectures et par types de village (chef-lieu de Sous-préfecture, village sur un axe important de communication, village plus enclavé) a permis de dégager des tendances intéressantes, qui viennent confirmer ou infirmer les hypothèses de départ.

### 1. Regroupement par type de village

Les villages enclavés, pour des raisons de conduite d'enquêtes (nécessité de trouver assez d'emprunteurs pour effectuer l'enquête, présence de GV, conditions d'accès), n'étaient pas trop éloignés des centres d'activité, ce qui rend difficiles certaines interprétations. Cependant, certaines variables ont permis de dégager des tendances intéressantes :

#### **Profil des ménages :**

- On constate qu'il y a un recours plus important à la main d'œuvre en zone enclavé. Cela pourrait être lié au fait que dans les zones les moins enclavées, les terres sont moins disponibles, ce qui diminue les surfaces moyennes et les besoins en main d'œuvre.
- Les femmes pratiquent beaucoup plus d'activités de petit commerce ou de petites transformations dans les centres et sur les axes de communication que dans les villages enclavés (respectivement 82,5 ; 58,5 et 48,6 %). Les activités d'artisanat et de commerce des chefs de ménage varient également selon le même gradient, de façon cependant moins marquée (respectivement 17,5 ; 19 et 10,8 %).
- Les producteurs favorisant le coton sont plus localisés dans les centres. En effet, dans les zones plus denses le sol est appauvri et nécessite davantage d'engrais. L'engrais du coton permet ainsi d'enrichir le sol et de cultiver du maïs en rotation. Les cultures vivrières sont plus favorisées dans les zones enclavées, où les terres plus riches ne nécessitent pas l'emploi d'engrais.

#### **Importance de l'équipement :**

L'acquisition d'une charrue avec crédit est plus fréquente dans les villages avec CLCAM (centraux), l'acquisition sans recours au crédit est plus importante dans les villages enclavés. Cette différence pourrait s'expliquer par le manque d'information au niveau des villages les plus reculés, dans lesquels il n'y a ni CLCAM ni CVEC.

Le nombre d'équipements est croissant des villages enclavés vers les centres (1,8 ; 1,9 et 2,1 équipements par ménages), ce qui peut s'expliquer d'une part par un accès plus facile au crédit Equipement, et d'autre part par la facilité d'accès aux réseaux de distribution d'équipement (COBEMAG ou petits artisans).

#### **Accès au crédit :**

##### **Crédit de campagne court terme**

Les montants moyens de crédit de campagne octroyés en 1998 par type de village sont les suivants (pour environ 15 crédits par type de zone) :

Centre : 155 300 FCFA

Axe de communication : 192 300 FCFA

Enclavés : 152 100 FCFA

Le fait que les villages centraux et enclavés bénéficient de montants moins importants pourrait s'expliquer ainsi : pour les villages centraux, réduction du montant des crédits en raison d'une demande plus importante (présence de la CLCAM) ; pour les villages enclavés, connaissance moindre de la caisse et accès plus difficile (montants d'épargne à avoir en caisse moins importants, dépôts plus difficiles par exemple). Les agriculteurs des villages intermédiaires, en revanche, ont un accès plus facile à la CLCAM (ou au CVEC) et déposent moins de dossiers. Cependant, le faible nombre de données et la forte variabilité des montants ne permettent pas de conclure de façon certaine.

##### **Crédit Moyen Terme à l'équipement**

L'achat de la première charrue varie de la façon suivante :

<b>Sur l'ensemble des achats</b>
Villages centraux : 52,5 % ont acquis leur première charrue avec CMT
Villages intermédiaires : 42,8 %
Villages enclavés : 35,1 %
<b>Après 1992 : 39 CMT / 54 achats</b>
Villages centraux : 76,2 % ont acquis leur première charrue avec CMT
Villages intermédiaires : 72,2 %
Villages enclavés : 66,6 %
<b>Avant 1992 : 13 CMT / 51 achats</b>
Villages centraux : 31,25 % ont acquis leur première charrue avec CMT
Villages intermédiaires : 29,4 %
Villages enclavés : 16,6 %

On voit donc, d'une part que le recours au CMT est plus important après 1992 en volume (développement exponentiel de la FECECAM à partir de cette date) comme en proportion (importance des projets de développement à la fin des années 70), d'autre part que l'écart est moins accusé entre les zones après 1992.

La différence entre les types de village pour l'accès au crédit Equipement, quoi que résiduelle, est cependant moins importante qu'avant 1992. On peut donc en déduire que

l'amélioration de l'accès à l'équipement depuis 1992 s'est faite en offrant aux agriculteurs des zones les plus enclavées un accès plus facile au crédit.

*Les résultats de cette analyse en fonction de la localisation des villages permettent donc de vérifier en partie les hypothèses de départ, selon lesquelles la distance vis à vis des caisses de crédit pouvaient avoir une influence sur l'octroi des crédits et l'équipement. Cependant, il semble que cette influence se soit estompée avec l'élargissement du réseau FECECAM, même si ce constat doit être relativisé, étant donné le faible enclavement des villages enquêtés.*

## **2. Regroupement par zones d'enquête**

Le regroupement par zones d'enquête correspond plus à un découpage administratif que le regroupement par types de villages. La distinction entre Sous-préfectures, si elle correspond en partie à une différenciation agro-économiques, correspond également à une différenciation en terme de gestion du crédit par les CLCAM et de politiques de développement distinctes (projets localisés sur certaines zones, politique des USPP ou CARDER différente, etc.). La part de chacun de ces éléments dans le fonctionnement des ménages n'a pas pu être évaluée dans le cadre de cette étude, mais les tendances qui sont apparues permettent de dégager certaines spécificités propres à chaque zone.

Le tableau ci-contre permet d'avoir des résultats une vue synthétique. Les tableaux de croisement et de ventilation sont fournis en annexe. Ces informations peuvent être confrontées avec les hypothèses de départ afin de tenter de déterminer les différences entre zones.

### i. Profil des ménages :

Le petit commerce et l'artisanat sont plus développés dans les zones de Bembéréké et de Kalalé, alors que les activités de commerce plus rémunératrices sont surtout pratiquées dans la zone de Malanville, ainsi que le maraîchage. C'est dans les zones de Bembéréké et Kalalé que l'on trouve les agriculteurs favorisant le plus le coton.

Banikoara est représentée fortement par les groupes 4 et 1 (12/24), les moins capitalisés, et compte peu d'agriculteurs favorisant le coton, alors que notre hypothèse allait plutôt dans le sens inverse. Ce constat est peut être lié à la conjoncture particulièrement défavorable pour les producteurs de coton ces 3 dernières années, qui aurait touché une part importante des producteurs de la zone.

Autour de N'Dali, on a les groupes 4 et 6 qui sont fortement représentés (11/24), l'un fortement équipé et avec une accumulation importante de capital; l'autre peu équipé avec des problèmes de financement. Ces situations extrêmes pourraient être liées à un emploi important de crédit dans cette zone, qui permet de soutenir l'investissement et l'accumulation de capital pour le groupe 6, mais constitue également un risque, pour le groupe 4.

### ii. Production cotonnière

C'est dans la zone de N'Dali que les surfaces en coton sont les plus importantes par ménage, ainsi que le nombre d'équipement par personne, avec l'équipement en charrue le plus précoce de l'échantillon (1988 1/2) et un développement de la culture tractée. Les



pertes d'animaux sont relativement importantes.

La zone de Malanville se caractérise par des surfaces faibles, et un équipement aussi important que dans la zone de N'Dali. Cela est lié à la nécessité d'avoir une motopompe, voire souvent deux, dans les zones de maraîchage. En revanche, c'est dans cette zone que la mortalité des bovins et autres animaux est la plus importante.

Les zones de Bembéréké, Kalalé et Banikoara sont assez proches pour la surface moyenne en coton (Banikoara légèrement inférieure, 3,15 ha contre 3,5) et les équipements (1,4 équipement par ménage pour Kalalé, 1,8 pour Bembéréké et Banikoara). Les pertes d'animaux sont en revanche très faibles sur Bembéréké et Banikoara (vols surtout), alors qu'elles sont très importantes à Kalalé. Cela confirme les hypothèses quant à l'influence de la zone frontalière en terme de risques covariants (ici, épidémies récurrentes). Dans les zones de Bembéréké et Banikoara, l'élevage est très développé, ce qui constitue une garantie en terme de soins aux animaux et d'accès privilégié aux bovins de trait (choix, prix, contrôle sanitaire, etc.).

### iii. Gestion du crédit

#### N'Dali

L'hypothèse selon laquelle le remboursement des crédits était le meilleur à N'Dali, et le recours au CMT le plus important a bien été vérifiée par les enquêtes de terrain. La proportion d'équipements achetés avec CMT y est de 75 %. Le recours au CT est également très important, avec des montants élevés (100 000 FCFA en moyenne), et une utilisation uniquement pour financer les campagnes agricoles. Cette caractéristique de N'Dali semble être liée à la proximité de Parakou, ville importante qui constitue un moteur quant à la diffusion de l'information et des techniques (présence de la COBEMAG, fonctionnaires avec des terres, disponibilité en tracteurs, etc.). Les facilités de recouvrement des crédits pourraient être liées à l'absence de détournement du crédit vers d'autres objets. En effet, ces détournements financent peu d'activités dont le retour sur investissement soit rapide (moulin à maïs, moto, etc.) et sont souvent utilisés pour la consommation.

#### Bembéréké

Le recours au crédit est beaucoup plus faible qu'à N'Dali, et l'emploi est plus varié. Le fait que les groupes 3 et 5 y soient fortement représentés pourrait expliquer cela : les individus du groupe 5 ayant souvent une activité secondaire, ils la financent en partie par le crédit, alors que les individus du groupe 3 ont très peu recours au crédit. La part d'équipements achetés avec CMT est faible : 43,3%. Contrairement à la zone de Kalalé, ce faible pourcentage n'est pas lié à la présence d'autres organismes d'appui à l'équipement. L'achat de l'équipement se fait avec l'argent du coton. L'influence de l'élevage dans cette zone se ressent surtout en terme de stabilité économique. Les épidémies par exemple vont être moins gravement ressenties en raison d'une disponibilité plus grande de bovins (chez les peuls) pour renouveler les bovins de trait.

Le montant moyen de crédit de campagne est assez faibles (62 000 FCFA), en raison du faible nombre de personnes y ayant recours.

#### Kalalé

Cette zone était caractérisée par un recours au crédit Equipement faible. Notre échantillon comptant une forte proportion d'emprunteurs, ce point ne peut être confirmé, même si on constate que la part d'équipement achetés avec CMT est bien inférieure à celles

de N'Dali et Banikoara. De plus, l'appui d'autres institutions (CARDER, Coopération Suisse principalement) pour favoriser l'équipement semble particulièrement important dans cette zone).

Ce qui caractérise cette zone en premier lieu est le détournement d'objet du CT. Cela pourrait être lié à la part importante d'enquêtés pratiquant des activités non agricoles, petits commerçants et artisans (groupe 5) ou commerce plus rémunérateur, du fait de la proximité avec le Nigéria.

#### Banikoara

Le recours aux crédits CT est relativement faible, en comparaison à la zone de N'Dali par exemple. Etant donnée la forte représentation des groupes 1 et ' de cette zone, cela pourrait être dû à un difficile accès au crédit, faute de dépôt suffisant. Ce faible recours au CT et la faible surface moyenne en coton semblent contradictoire avec l'importance de la production dans cette Sous-préfecture (voir graphique Partie 4, I.A). Cependant, on peut noter par exemple que d'un écart de production de 10 000 T entre Bembéréké et Banikoara pour la campagne 96-97, on est passé en 98-99 à un écart de 50 000 T.

Ces chiffres de surfaces emblavées en coton et de recours au CT relativement faibles pourraient donc être le reflet de cette chute de production. Les problèmes de revenu et de recours au crédit en seraient une des conséquences. Le recours au CMT est en revanche assez élevé (64,4 % pour la première charrue) et le nombre d'équipements par ménage important, ce qui témoigne du dynamisme de la zone et de l'importance du crédit à l'équipement pour les ménages.

#### Malanville

Les indicateurs de recours au crédit sont les plus faibles (33% pour le CMT) et le détournement d'objet est important. Le groupe 2 y est largement représenté, faiblement capitalisé et pluriactif, ce qui peut expliquer ces chiffres. La faible part d'équipement avec CMT et le nombre moyen d'équipement important est le fait de besoins spécifiques non couverts par le CMT, tels que les motopompes.

**Tableau 5 : Informations chiffrées sur les CLCAM enquêtées**

	Nbre sociétaires	Epargne C S Livret (1000 FCFA)	Tous dépôts	Encours prêts	Nb prêts/ Nb sociétaires	% retards / encours
N'Dali	6305	195 515	237 695	485 274	33%	0%
Bembéréké	5522	234 549	242 720	318 000	0%	28.7%
Kalalé	2458	151 442	156 668	251 266	49%	0.3%
Banikoara	3898	260 009	332 448	273 147	45%	15.2%
Malanville	4782	201 623	249 907	132 484	38%	11.3%
Karimama	1673	75 030	75 703	55 103	58%	6.2%
TOTAL RESEAU	257 370	17376793	18914162	16581927	30%	13%

Ce tableau permet d'observer la situation fin 1998. Ces chiffres confirment la disparité entre caisses qui a été décrite quant aux problèmes d'impayés et permettent de connaître le nombre de sociétaires ou les volumes d'épargne et d'octrois de crédit pour chaque caisse.

### 3. Informations complémentaires

D'autres informations, qui n'ont pas été révélées par les croisements statistiques, ont pu être recueillies à travers les enquêtes complémentaires auprès des USPP et CLCAM ou lors des enquêtes de ménage.

- **L'importance du CMT va être variable selon les zones.** Par exemple, pour les zones de Banikoara et Malanville, les rendements sont moindres, les champs sont de plus en plus éloignés des habitations, ce qui entraîne des contraintes de transport des équipements, des hommes et surtout des productions. Ainsi, l'achat d'une charrette sera plus impératif dans ces zones où la culture extensive a entraîné une forte dégradation des sols que dans celle de Kalalé où cette dégradation est moindre.
- **La localisation en zone frontalière augmente les risques sanitaires** (passage transfrontalier de bétail sans contrôle sanitaire, vente d'animaux malades, etc.), et de ce fait, les problèmes de pertes de bœufs. Or, les problèmes de remboursement des CMT sont souvent liés à ces pertes.
- **La localisation en zone frontalière rend difficile le suivi des emprunteurs**, en raison de la diversité des activités et de leur caractère souvent illicite (trafic d'essence, de véhicules, etc.). De part la multiplicité des filières (nationales et transfrontalières), la connaissance du marché nécessaire à une bonne gestion des crédits est rendue difficile.
- **Les agriculteurs en zones d'élevage important ont un accès plus facile à l'équipement**, ce en particulier grâce à une moindre vulnérabilité en cas d'épidémie. En effet, même si l'exploitant n'a pas les moyens de racheter immédiatement de nouvelles bêtes, il pourra plus facilement disposer des bœufs d'un membre de sa famille ou d'un ami. La disponibilité en animaux favorise l'entraide au sein des familles ou des villages.
- **Le fonctionnement du GV et de la CLCAM** dont dépend l'agriculteur est également important, dans la mesure où il détermine la qualité de la gestion des crédits à l'échelle du village ou de l'individu. Les problèmes de concussion, de rétention d'information, de favoritisme, de retards d'octroi de crédit, etc., ont un poids très important à tous niveaux.

## B. Cas particulier de la zone maraîchère de Malanville - Karimama

La zone de Malanville-Karimama est différente du reste du Borgou. En effet, les productions diffèrent fortement, et la gestion du crédit évolue en conséquence. Les Sous-préfectures de Malanville et Karimama, situées à l'extrême Nord du Bénin, connaissent un régime de pluies beaucoup plus aléatoire que dans le reste du pays, ce qui constitue un handicap majeur pour la culture du coton. De ce fait, les rendements sont moindres, les revenus irréguliers, et l'organisation de la filière est affaiblie. Les revenus étant faibles, les GV n'ont pas la même importance que dans le reste du Borgou en terme de développement.

Par ailleurs, **le principe de caution solidaire n'est parfois plus viable** dans un contexte où les revenus du village sont souvent insuffisants pour couvrir les dettes des agriculteurs (cas du village de Bodjekali). Dans les villages où le GV ne fonctionne plus, l'approvisionnement en intrants est rendu difficile, et le coton souvent abandonné.

Lorsque le GV est encore actif, le recouvrement des crédits pose plus de problèmes que dans le Sud du Borgou, d'autant plus qu'une partie des intrants est détournée pour le maraîchage, les filières existantes n'étant pas suffisamment organisées pour répondre aux besoins des agriculteurs. Les maraîchers ont en effet des problèmes pour s'approvisionner en intrants. De plus, de nombreux GV sont bloqués dans cette zone, pour les raisons signalées ci-dessus. L'accès au crédit est donc également difficile.

Les besoins spécifiques au maraîchage sont liés à l'approvisionnement en eau : motopompes, transport de l'eau, forage d'un puits, etc. Il n'existe pas de crédit adapté à ces besoins, mais les agriculteurs utilisent les crédits existants, sans prendre en compte leur objet initial. Par exemple, un crédit habitat est considéré comme un crédit de deux ans. Cela n'est pas un problème en soit et ne semble pas devoir nuire à la caisse, qui accepte ce type de pratique. L'origine des problèmes de remboursement réside plutôt dans l'absence d'organisation autour d'une filière forte et stable, faute de coton. L'organisation autour d'une filière maraîchère a été tentée à Malanville (oignon), mais sans succès, suite au détournement d'une partie des fonds par les gestionnaires de la caisse.

### **Monographie 7 : maraîcher de la zone du fleuve Niger**

#### **Monographie : agriculteur à Bodjekali, 55 ans, trois épouses, 21 personnes à charge**

*Il a abandonné le coton parce que plus personne n'en fait dans le village depuis 2 ans, à cause des problèmes de caution solidaire pour le remboursement des crédits. Il cultive du sorgho (3ha), du maïs (1ha) et du petit mil (1ha) pour la consommation. Il vend une partie de son maïs par l'intermédiaire d'un groupement de producteurs (« ma kéress », « entendons nous »). Sa principale source de revenus est l'oignon (2,5 ha plantés, avec de la tomate et du piment). L'argent de la vente de l'oignon (un peu plus de 60 000 FCFA par an) lui permet d'acheter de la nourriture quand la production vivrière est insuffisante, et de payer une partie de sa main d'œuvre (coût total : 200 000 FCFA / an).*

*Il a acheté deux motopompes à crédit. La première grâce à un crédit habitat rural, la seconde en partie grâce à un crédit de campagne. Il n'a pas eu de problème de remboursement pour ces crédits. En revanche, une inondation a détruit sa production de maïs la troisième année de remboursement de sa charrue. L'argent de l'oignon n'étant pas suffisant pour rembourser son annuité et ne voulant pas vendre sa production de vivrier pour pouvoir nourrir sa famille, il a été dans l'impossibilité de rembourser son crédit. Après convocation chez le chef de village, sa dette a été repoussée à l'année suivante. Il va commencer l'oignon plus tôt cette année pour pouvoir le vendre au bon moment et en tirer un bon prix.*

*L'étude de la place du crédit dans les différentes stratégies et dans les dynamiques d'accumulation a permis de déterminer comment sont utilisés les crédits par les différents groupes, dans des situations diverses en termes d'environnement naturel, humain, ou institutionnel. Il convient maintenant de définir dans quelle mesure le mode d'octroi de crédit et les différents produits sont adaptés aux besoins des populations.*

## V. Adaptation de l'offre aux besoins et modalités d'octroi

### A. Quels crédits pour quels investissements ?

#### 1. Le crédit de campagne

63 % des enquêtés n'ont pas pris de crédit de campagne en 1998. L'utilisation des CT est répartie comme suit :

- 50 % pour financer la campagne agricole (main d'œuvre, outillage, réparation d'équipements, etc.)
- 20,5 % pour financer des investissements d'ordre productif (achat d'équipement, constitution d'un fonds de commerce, etc.)
- 20,5 % pour la campagne agricole et d'autres investissements, productifs et non productifs (consommation)
- 4,5 % uniquement pour la consommation (alimentation, fêtes, etc.)
- 4,5 % pour rembourser des dettes

Le CT est donc utilisé à 70,5 % pour des investissements uniquement productifs. Sur les 30% restants, **seuls 9 % des emprunteurs de CT détournent totalement le crédit de son objet productif**. Ces crédits s'adressent à tous les groupes de la typologie, seuls les agriculteurs les plus riches ou ceux ayant une activité secondaire fortement rémunératrice pouvant s'en passer.

Les graphiques ci-contre permettent de mettre en évidence plusieurs points :

- **le recours au CT est le plus important pour les individus du groupe 6**, mais ils remboursent également assez mal ces crédits. L'hypothèse selon laquelle ces problèmes de remboursement seraient liés à un emploi non productif des CT n'est que partiellement vérifiée. En effet, une forte proportion de ces crédits est utilisée dans un but productif autre que celui de la campagne agricole ; il s'agit d'achat d'équipements agricoles, charrue, charrette, canadien, moulin à maïs, etc. Le retour sur investissement est donc plus long que pour le financement d'une campagne agricole, ce qui pourrait expliquer les difficultés de remboursement.
- L'utilisation des CT est la plus diversifiée pour les groupes 4 et 5, puisque c'est dans ces groupes que l'on trouve le plus d'emplois de type « mixte » et « consommation », le type mixte signifiant qu'une partie des crédits est détournée pour la consommation. En revanche, il n'y a pas trop de problèmes de remboursement dans ces groupes pour l'année 1998. Cela s'explique facilement pour les individus du groupe 5, qui ont un capital relativement important et une pluriactivité qui permettent de pallier aux problèmes éventuels. En revanche, pour les individus du groupe 4, cette absence de défaillance dans le remboursement pourrait s'expliquer par l'emprunt de montants plus faibles.

- Les agriculteurs du groupe 1 financent uniquement les activités agricoles, alors que ceux du groupe 2, qui ont moins recours au CT, l'utilisent à des fins plus variées. Cela semble être lié à la pluriactivité des individus du groupe 2, qui permet d'éviter le recours au CT mais entraîne des utilisations plus variées. L'absence de détournement d'objet des individus du groupe 1 pourrait être lié au risque que constituent les détournements éventuels, en l'absence de capital et de ressources autres qu'agricoles pour rembourser en cas de problème de production.

*Le crédit de campagne répond donc globalement à l'objectif de financement des campagnes agricoles qui lui a été assigné. Il permet également de financer d'autres activités dont la rentabilité peut ne pas correspondre à l'échéance du crédit, pour les équipements agricoles par exemple. En revanche, le financement des activités de commerce ou d'artisanat, pratiqués principalement au sein des groupes 2 et 5, ne semble pas poser de problèmes de remboursement, le retour sur investissement étant plus rapide pour ce type d'activité.*

## **2. Le Crédit Habitat Rural (CHR)**

D'une durée de deux ans, il finance normalement l'achat de matériel pour la construction. Une nouvelle formule «clé en main» est en projet actuellement : un prêt de 1000000 FCFA et un apport personnel de 500000 FCFA, pour la construction d'une habitation standardisée. Cette nouvelle formule a le mérite d'éviter les risques de détournement d'objet, mais, de part l'importance des sommes en jeu, s'adresse à une minorité de sociétaires.

Le CHR a été l'objet de nombreux «détournements». Il permet en particulier dans le Nord de financer l'achat de motopompes, pour lesquelles il n'existe pas de crédit spécifique. Cette pratique est acceptée dans cette zone, mais le détournement d'objet n'a pas l'aval des CLCAM dans le Borgou Sud. Ce crédit pose de réels problèmes de remboursement et a été abandonné dans le Borgou Sud en 1997 en raison des problèmes de recouvrement.

*Le CHR est risqué car il finance principalement des investissements non productifs. Il ne s'adresse qu'à des agriculteurs relativement aisés, principalement aux individus du groupe 6 ou aux proches des membres du bureau du GV.*

## **3. Le CMT Equipement**

Le recours au CMT Equipement peut se faire soit avec l'équipement seul, soit avec l'équipement et une somme de 200 000 FCFA pour l'achat d'une paire de bœufs de trait. La première formule présente un intérêt pour les agriculteurs déjà équipés, la seconde pour ceux qui n'ont ni équipement ni animaux.

a) Partie du crédit «en nature» : charrue, charrette, canadien

Le mode d'accès à ces équipements satisfait largement les agriculteurs. Le fait de pouvoir disposer de ces équipements à la CLCAM est largement apprécié, en particulier dans les villages les plus éloignés des centres de distribution de la COBEMAG. Certains agriculteurs, parmi les plus aisés, passent par le crédit car c'est la seule solution pour eux de trouver les équipements. Cette formule semble donc être adaptée à l'ensemble des agriculteurs, quel que soit leur groupe.

b) Partie du crédit «en espèce» : 200 000 FCFA

Cette somme a été fixée pour permettre l'achat d'une paire de bœufs en bonne santé. Dans la pratique, certains agriculteurs utilisent une partie de cette somme pour d'autres objets. En effet, l'achat d'une paire de bœufs jeunes peut permettre de ne dépenser que 120 à 150000 FCFA.

Cette pratique est courante chez les agriculteurs ayant déjà un équipement et des bœufs, qui parfois prennent un crédit en leur nom pour un tiers et utilisent l'argent liquide pour autre chose que pour l'achat de bœufs. Ce sont en effet les personnes les plus aisées qui utilisent ces sommes à d'autres fins (groupe 3 et 6).

A l'opposé, certains agriculteurs se plaignent de l'insuffisance de ce montant, qui ne permet pas toujours de couvrir leur achat de bœufs. Cette somme, fixe quelque soit le lieu d'obtention du crédit, est en effet plus ou moins adaptée à l'état du marché selon la période et la zone d'achat.

C) Problèmes de remboursement des CMT : origine et solutions apportées

On a dans le tableau suivant les types de problème rencontrés pour rembourser les crédits, et leurs solutions éventuelles. 28 personnes sur 74 bénéficiaires ont eu des problèmes de remboursement (proportion sans signification, correspondant au choix méthodologique).

La plupart des problèmes (54,5 %) sont liés aux risques covariants importants qui caractérisent l'agriculture : mortalité des bovins et aléas climatiques, auxquels s'ajoutent les risques d'ordre technique, en l'occurrence la qualité des intrants. Le non remboursement s'observe lorsque les ménages ont un capital faible, et ne peuvent faire face à ce type de problème : groupes les plus jeunes, 1 et 2 et groupe 4.

Pour près de 15 % des bénéficiaires, les problèmes de remboursement du prêt sont liés à un problème d'accès aux bœufs : non accès au prêt en espèce et impossibilité d'acheter des bœufs par ailleurs ou obtention du prêt en espèce mais achat de bêtes trop jeunes pour travailler, afin de pouvoir disposer de liquidité.

Les autres problèmes (à l'exclusion de deux cas de retard de quelques semaines), soit environ 25 %, ne sont pas liés au contexte agricole. Il s'agit de problèmes de santé, de mauvaise gestion, ou de détournement d'objet vers la consommation.

**Tableau 6 : problèmes de remboursement de CMT – origines et solutions apportées**

Origine du problème de remboursement	Nb de personnes concernées - pourcentage (/ 28 personnes)	Solutions dominantes citées
Mort des bovins de trait	8 pers. - 29,6 %	Argent coton 50 %
Achat de bœufs trop jeunes ou pas de bœufs du tout	4 pers. - 14,3 %	Revente charrue 14,3 %
Problème au champ (inondation, sécheresse, intrants inefficaces, etc.)	7 pers. - 25 %	Aide de la famille 18 % Aide d'amis 11 %
Irrégularités (prête nom et utilisation CHR)	2 pers - 7,2 %	Désépargne 7,2 %
Retard argent coton (2 en 99 = «faux problèmes», 1 en 98)	3 pers - 11 %	Vente vivrier 7,2 %
Maladie du fils	1 pers. - 3,5 %	Vente bêtes 7,2 %
Rembt dettes du frère	1 pers.	Travail au champ plus important. 11 %
Achat d'un canadien pour les enfants mais refus de l'utiliser	1 pers.	
Argent «bu»	1 pers.	Aide GV : 1 pers.

Les solutions apportées sont variées : ces problèmes entraînent une décapitalisation dans 21,3 % des cas (revente de charrues et de bêtes), une désépargne est signalée dans 7,2 % des cas. 29 % des personnes ayant eu des problèmes de remboursement déclarent avoir été aidées par leur famille ou des amis. 50 % enfin ont résolu leurs problèmes après de nouvelles campagnes cotonnières.

Les problèmes de remboursement de CMT ont donc un impact relativement limité à long terme lorsqu'il n'y a pas de décapitalisation au sein de l'exploitation. L'accès à l'équipement constitue en lui-même une garantie de succès pour les agriculteurs, pourvu que les accidents ne soient pas trop fréquents. Reste à pouvoir offrir à tous l'accès à ce crédit. La mobilisation d'une épargne préalable, caractéristique propre aux COOPEC, peut constituer un obstacle pour obtenir le crédit.

En revanche, pour les personnes ayant eu à décapitaliser, le rétablissement est plus difficile, puisque outre la difficulté qui consiste à remobiliser un capital suffisant pour envisager à nouveau l'achat d'un équipement, s'ajoutent les problèmes d'accès au crédit. En effet, les personnes ayant eu des problèmes pour le remboursement du crédit y ont ensuite un accès plus difficile.

## B. La question de l'épargne préalable au crédit

Le comportement vis à vis de l'épargne par groupe de la typologie montre clairement que les individus qui épargnent le plus appartiennent aux groupes 5 et 6, soit les exploitants



en fin de processus de capitalisation, et ayant des besoins moindres en terme de liquidité. Pour les autres groupes, la mobilisation d'une épargne préalable ne pose de réels problèmes que pour les individus du groupe 4, qui sont en situation difficile.

Cependant, il faut rappeler que notre échantillon concerne les agriculteurs équipés. La question du blocage de l'accès au crédit Équipement faute d'épargne suffisante n'est donc que partiellement abordée, les plus pauvres étant peu représentés dans l'échantillon. En revanche, ce dépôt semble constituer une bonne garantie quant à la capacité de l'exploitant à rembourser ultérieurement, même s'il exclut les agriculteurs les plus démunis, donc les plus en attente de crédit. Pour l'année 1999 par exemple, seuls les agriculteurs les plus aisés ont pu avoir rapidement accès au crédit. Les autres, dont la seule source de liquidité est le coton, et qui ont dû puiser dans leur épargne pour faire face au retard de paiement par la SONAPRA, n'ont pas pu trouver les 20 % nécessaires à l'obtention du crédit.

Par ailleurs, certains agriculteurs ne savent pas quelles sommes ils ont à déposer pour avoir droit au crédit, ni combien de temps à l'avance. Certains se font aider par des proches, mais d'autres, faute d'informations précises, voient leurs dossiers rejetés ou n'osent pas entreprendre la demande de crédit. Dans certains GV les membres du bureau aident ces personnes. Dans d'autres, l'information reste accessible uniquement à certains.

C'est dans ce cas le mode d'octroi des crédits qui constitue un frein à une répartition équitable des crédits, et non la nature des produits offerts par la FECECAM.

## C. L'accès au crédit : entre démocratie et népotisme

### 1. Sélection des dossiers au niveau des GV

L'une des prérogatives des GV est le transfert des demandes de crédit à la CLCAM. Ces demandes sont formalisées sous forme de listes signées par les membres du bureau du GV, avec le montant des sommes fixées pour chaque agriculteur. La CLCAM accepte ensuite les montants sans modification, sauf en cas de dépassement des possibilités d'octroi de la caisse. Le déroulement normal, de la demande de crédit par l'agriculteur à l'octroi, est le suivant :

- « gongonnage » (criée publique d'un griot) dans le village, c'est à dire avis d'ouverture des demandes de crédit,
- prise en compte de toutes les demandes de crédit (au cours d'une AG ou non),
- réévaluation des montants, au niveau du village, en fonction du total fixé par la CLCAM ; au niveau individuel, en fonction des capacités<sup>16</sup> de chacun à rembourser,
- dépôt à la CLCAM de la liste en présence du président, du trésorier et du secrétaire, pour contresigner la liste,
- vérification par les responsables crédit des carnets de crédit de chaque agriculteur selon les critères techniques standards (montant d'épargne préalable suffisant surtout) pour acceptation des dossiers,
- octroi des crédits aux agriculteurs.

---

<sup>16</sup> Capacité à travailler, absence d'endettement, sérieux, refus si déjà impayé, etc.

L'ensemble de ces étapes fonctionne sur des principes démocratiques : accès pour tous à l'information sur la possibilité d'avoir le crédit, montants des crédits fixé par un bureau élu représentatif de l'ensemble des agriculteurs.

Cependant, les enquêtes ont permis de constater un grand nombre d'entorses à ces règles. Ainsi, le gongonnage n'est pas systématiquement pratiqué, afin, selon les responsables, d'éviter que les mauvais payeurs ne soient mis au courant. L'information circule alors de façon diffuse, à partir des proches du bureau. La réévaluation des montants, ou même le dépôt à la CLCAM de la liste définitive sont parfois effectués uniquement par le secrétaire.

### **Monographie 8 : président de GV**

#### **Illustration : témoignage d'un président de GV**

*Président élu depuis un an, illettré, il délègue toute la responsabilité des crédits au secrétaire et au trésorier, jeunes déscolarisés, et n'assiste pas à toutes les réunions. Il déplore le fait qu'il n'y ait plus de gongonnage et que tout maintenant se fasse en cachette ; il essaye cependant de sensibiliser les agriculteurs et effectue des dépôts de dossiers pour certains qui ne savent pas comment procéder. Dans son GV, pour 450 agriculteurs, 100 demandes ont été déposées et toutes ont été acceptées ; 7 personnes ont déposé leur demande de crédit Equipement directement auprès du secrétaire, sans que les villageois ne soient mis au courant publiquement ; 6 ont été acceptées.*

*Ce témoignage montre donc bien la difficulté d'avoir une gestion transparente des crédits, lorsque celle-ci est utilisée comme instrument de pouvoir.*

Souvent, la sélection des dossiers ne se fait donc pas sur des critères de «capacité», mais sur des critères de proximité du GV. L'argument le plus avancé pour justifier l'absence de diffusion de l'information est la «sélection naturelle» des meilleurs payeurs, les autres n'étant pas informés. En réalité, cette pratique évite d'avoir à faire une sélection sur des critères techniques après réception de tous les dossiers. Ce sont ceux qui sont le plus au courant du mode de fonctionnement de la caisse (dates à respecter pour le dépôt de l'épargne, montants à déposer, etc.) qui se font connaître. L'accès au crédit reste donc réservé aux «initiés».

Cette dérive n'est pas due à des problèmes de procédure, puisque les textes permettent à tous d'avoir accès au crédit, pourvu que les critères techniques soient respectés. En revanche, ce mode d'octroi de crédit repose sur des individus auxquels de nombreuses responsabilités ont été données, sans contre pouvoir et sans réel contrôle. Dans le contexte actuel d'augmentation des impayés, les CLCAM sont de plus en plus sensibles à ces dysfonctionnements.

En effet, au problème d'accès au crédit s'ajoute celui de détournement d'objet et de cumul de crédits, pour une même personne ou au sein d'une même famille. Les problèmes d'impayés sont souvent dus à des abus de la part de proches du GV, de notables, qui peuvent cumuler jusqu'à 2 000 000 FCFA de crédit sur une année (zone de Bembéréké).

Même si dans de nombreux villages ces problèmes sont limités, la sélection des dossiers au niveau des GV n'est dans l'ensemble pas aussi transparente qu'elle pourrait

l'être, puisqu'elle permet de favoriser certaines personnes. Dans ce contexte, le principe de caution solidaire peut apparaître discutable.

## **2. Principe de caution solidaire**

La caution solidaire permet de rembourser aux CLCAM l'ensemble des crédits en priorité dès le paiement du coton dans un GV. Ainsi, c'est au GV de régler les problèmes de recouvrement afin de pouvoir équilibrer ses comptes. En cas de problèmes importants de remboursement, soit celui-ci a des ressources suffisantes pour se porter caution, soit il entre en impayé vis à vis de la CLCAM. La règle prudentielle qui consiste à avoir 20% du montant des crédits en caisse est rarement respecté, et il arrive que le GV ne puisse pas rembourser plus de 90% de ses dettes, auquel cas l'octroi de crédit à l'ensemble du village est bloqué. Les premiers agriculteurs (ceux qui ont fait peser leur coton en premier) ne sont payés que lorsque la totalité des crédits est remboursée.

Le principe de caution solidaire fait donc porter à l'ensemble des agriculteurs le poids des impayés. Cela permet en théorie de pousser les agriculteurs à faire pression sur les mauvais payeurs, afin de pouvoir avoir accès au crédit pour la nouvelle campagne. Dans certaines zones, où les GV fonctionnent correctement, ce principe est accepté et permet d'éviter une accumulation de créances irrécupérables pour la CLCAM. En revanche, lorsque les impayés sont dus pour partie aux abus de certains privilégiés, la pression sociale est plus faible et moins efficace. Par ailleurs, il ne faut pas ignorer l'importance de pratiques telles que l'empoisonnement ou l'envoûtement, qui sont répandues et craintes dans ces régions et sont parfois utilisées, du moins comme menaces, pour ne pas rembourser un tiers.

Ainsi, si la caution solidaire permet de garantir l'équilibre financier des CLCAM, il semble néanmoins nécessaire d'offrir à l'ensemble des agriculteurs des garanties supérieures quant à la juste répartition des crédits. Une gestion plus démocratique de l'accès au crédit permettrait de justifier le fait que tous aient à se porter caution pour les mauvais payeurs.

## **D. La perception de la FECECAM par les agriculteurs**

L'image de la FECECAM est avant tout celle des CLCAM, qui ont leur propre politique de gestion des crédits (date d'octroi, modalités de recouvrement, etc.). Ainsi, certaines caisses peuvent être mal perçues en raison d'un manque de dialogue ou de retards répétés dans l'octroi de crédit, alors que d'autres seront globalement très appréciées par les agriculteurs. Si l'image de la FECECAM est donc très variable d'une zone à l'autre, elle est cependant globalement bonne, malgré le contexte difficile dans lequel s'est faite l'enquête,

avec un blocage temporaire de l'octroi de crédit. En fin de questionnaire, une question ouverte permettait aux agriculteurs de donner leur avis concernant le fonctionnement de la caisse.

### 1. Remarques des enquêtés et réponses éventuelles

Beaucoup de remarques ont porté sur le **niveau des taux d'intérêt** qui est jugé trop élevé, même si les agriculteurs font le constat qu'il n'existe pas de possibilité pour eux d'emprunter à un taux plus faible.

Dans les zones de N'Dali et Bembéréké, le **retard dans les délais d'octroi** a été souligné de façon quasi systématique. Cette remarque est certainement liée à la conjoncture du moment qui rend cette question d'autant plus sensible, mais elle se réfère également aux années antérieures. Cette question a été débattue en fin de mission au cours du compte rendu fait aux URCLCAM, ce qui a permis de mettre en avant les problèmes de retard de paiement de la SONAPRA et de retard de restitution des dossiers de crédit par les agriculteurs ou les GV. Cependant, la nécessité de coordonner les formalités de remplissage des dossiers afin de pouvoir faire bénéficier les agriculteurs du crédit au bon moment a été soulignée.

Environ 5 à 6 personnes se plaignent de ne pas toucher de reliquat de la CLCAM lorsqu'elles **remboursent le crédit avant la date d'échéance**. Cette question a été soulevée en fin de mission et a permis de trouver une solution satisfaisante (voir la partie V-2)

Une autre remarque, un peu plus fréquente, concerne l'assurance décès, systématiquement prélevée sur les sommes dues aux sociétaires. Cette somme correspond selon les agriculteurs à de **faux frais de dossier perçus indûment par les techniciens de la CLCAM**. Cette confusion relativement répandue est préjudiciable à l'image de la FECECAM et souligne le déficit d'information qui persiste malgré les campagnes conduites par les techniciens des CLCAM.

Le transfert sans préavis de sommes du compte d'un membre de la famille à un autre (fils, épouse) pour résoudre des problèmes d'impayés est également critiqué. En réalité, ces méthodes sont pratiquées par la CLCAM en concertation avec le secrétaire GV, sans consultation des intéressés au préalable. Le déficit de communication entre GV et agriculteurs est ici encore préjudiciable à la caisse en terme d'image.

### 2. Apports de la restitution aux URCLCAM

Les remarques faites par les agriculteurs et abordées au cours des restitutions ont permis d'engager un débat. Sont présentées ci-dessous les points qui ont été abordés, ainsi que quelques solutions possibles.

A l'URCLCAM de Kandi, les personnes présentes ont tenu à insister sur les points suivants :

- responsabilité de la SONAPRA pour les retards d'octroi de crédit de la CLCAM
- généralisation du Comité de sages dans le Borgou Nord, jugé efficace
- importance des USPP dans le débat sur la gestion des crédits par les GV

- insuffisance de formation des agriculteurs et nécessité d'interpeller le CARDER ou d'autres structures
- problème de l'endettement persistant des ménages, même avec octroi des crédits à bonne date
- problème de détournement du CMT : revente par certains des paires de bœufs ou de la charrue, ou achat de veaux trop jeunes pour travailler (pour garder de l'argent)
- débat nourri sur le problème du reversement du reliquat en cas de remboursement anticipé du crédit. Actuellement, c'est le secrétaire GV qui détourne très fréquemment ces sommes à son profit : l'agriculteur est lésé, n'est pas au courant de cet avantage (sauf dans quelques caisses, comme à Malanville) et n'est donc pas encouragé à rembourser plus vite. Par ailleurs, ceux qui sont au courant accusent la CLCAM. Ce procédé est donc doublement préjudiciable au système. La solution trouvée ici a alors été de reverser directement le reliquat au niveau du compte du bénéficiaire, sans passer par le secrétaire (avant, le secrétaire arrivait avec la totalité de l'argent versé par les agriculteurs et repartait avec ce qui restait. Dans ce cas, il déposerait la totalité et la CLCAM se chargerait de faire la répartition).

A nouveau débattue à Parakou, cette solution s'est révélée insuffisante. En effet, ce transfert ne peut se faire en raison des modifications ultérieures à apporter aux livrets individuels. Une autre solution a alors été trouvée : appeler en AG les personnes bénéficiant d'un reliquat pour leur donner en main propre. Cette solution a plusieurs avantages :

- elle permet de résoudre le problème du livret, rectifié au moment de l'AG,
- **elle oblige à la tenue d'une AG, ce qui permet de « démocratiser » l'octroi du crédit** (les AG, obligatoires, étant de moins en moins fréquentes) ; si de l'argent est distribué, la présence des agriculteurs serait peut-être elle aussi accrue,
- **elle permet de montrer à tous le fonctionnement de la caisse et d'encourager au remboursement** (diffusion de l'information et valorisation des agriculteurs ayant remboursé plus vite),
- elle permet d'économiser l'impression de reçus supplémentaires,
- **elle limite les risques de détournement par le bureau de GV,**
- **et enfin, elle permet de renforcer la confiance entre agriculteurs et CLCAM.**

A Parakou, les autres points soulevés à l'issue de la présentation ont été les suivants :

- concernant le manque de communication souligné dans l'exposé, il est opposé que l'information des CLCAM vers les agriculteur est suffisante, mais qu'il y a un problème de réceptivité en AG,
- nécessité de sensibiliser la SONAPRA au problème des crédits,
- problème du refus de l'Etat à soutenir la FECECAM en raison de son indépendance,
- problème de suivi par les secrétaires du remboursement des CMT, car répartis sur 3 ans, donc moins faciles à gérer (existence de tableaux de suivi, mais pas toujours à jour),
- importance de réserver des sièges dans les CA des CLCAM aux membres des USPP,
- expérience des Comités de sages intéressante, en discuter dans le Borgou Sud,
- importance des CLCAM dans l'économie générale souligné.

Ces interrogations permettent d'avoir sur les problèmes actuels un éclairage particulier, dans la mesure où celles-ci portent sur des points que les intervenants ont jugé bon de souligner à partir de l'exposé initial. Il reste à espérer que les recommandations faites à partir des enquêtes de terrain et de certaines des conclusions de l'IRAM pourront être prises en compte et améliorer ainsi le fonctionnement de la caisse.

## E. Conditions de durabilité du système

Les conditions de durabilité d'un système sont multiples. Elles concernent en particulier l'adéquation du SFD avec son environnement institutionnel, l'indépendance vis à vis des bailleurs de fonds, l'adéquation de l'offre à la demande, etc. Concernant la FECECAM, sont développés ci-après les points qui sont apparus les plus importants sur le terrain.

### 1. Savoir se remettre en question et s'adapter

Les relations entre CLCAM, GV, et USPP sont très variables d'une caisse à une autre. Cette gestion très pragmatique du crédit permet de s'adapter à la diversité des terrains et des situations. Cependant, la diversité même des contextes et le poids des relations humaines sont des risques quant à la bonne gestion des crédits. Il est donc nécessaire au niveau des CLCAM de se doter d'outils de gestion simples et performants, afin de se prémunir de dérives éventuelles au niveau d'une caisse. Ainsi, l'IRAM<sup>17</sup> préconise-t-il la mise en place d'un système de type « tableau de bord », qui permettrait grâce au calcul de seuils stratégiques, d'éviter certains abus. Ces seuils pourraient par exemple porter sur la part des montants de crédits au nom des membres des CA de la CLCAM, ou sur celle des membres des bureaux de GV, ou encore sur des ratios techniques qui seraient ainsi consultés régulièrement, sans qu'un passage par la FECECAM puis un retour au niveau des CLCAM soit nécessaire..

Les AG des CLCAM ont pour but, entre autres, de poser clairement les problèmes rencontrés par chacun. Le suivi-évaluation et les divers organes de surveillance de la FECECAM soulignent également les problèmes qui mettent en danger son équilibre. Les problèmes devraient donc être traités lorsqu'ils sont abordés en AG ou signalés par les organes de contrôle. Cependant, comme il a déjà été souligné, des problèmes de rigidité, d'inertie persistent, qui sont autant de dangers face à une réalité changeante et des contraintes croissantes (libéralisation de la filière, recouvrement des crédits de plus en plus problématique, etc.). La FECECAM communique par ailleurs peu avec les bailleurs de fonds, ce qui contribue à créer un climat de suspicion qui dessert la FECECAM.

### 2. Maintenir la confiance des agriculteurs en la FECECAM

La FECECAM bénéficie auprès des agriculteurs d'une image globalement positive, de sérieux et de professionnalisme. Cependant, les dysfonctionnement dans la gestion des

---

<sup>17</sup> Entretien en cours de mission à Parakou avec F. Doligez et D. Gentil ; propositions faites en atelier à Bohicon, juin 1999

crédits par les élus des GV sont très souvent attribués aux CLCAM, ce qui leur est préjudiciable. Ces points ont déjà été développés dans les parties II-5 (Restitution aux URCLCAM en fin de mission) et IV-5.2 (Remarques des enquêtés et solutions éventuelles), et quelques solutions ont été suggérées afin d'y remédier.

La confiance des agriculteurs en leur caisse et le sentiment d'appartenance sont des éléments fondamentaux pour ce qui concerne la durabilité d'un système de financement. Au Burkina-Faso par exemple, la faillite d'une caisse de crédit agricole a été précipitée par un arrêt brutal des remboursements de crédit. En raison des détournements pratiqués à tous les niveaux, les agriculteurs ont cessé de rembourser une caisse qui selon eux ne tiendrait pas longtemps dans ces conditions. En donnant des CLCAM une image fautive, les responsables de GV contribuent de la même façon – toutes proportions gardées – à affaiblir la FECECAM.

Outre la mise en place de systèmes de contrôle des CLCAM elles-mêmes, il est donc important de veiller à ce que les agriculteurs soient informés au mieux des modalités d'octroi de crédit et de leurs droits. Les CLCAM ne disposant pas de moyens de contrôle des élus, il faut que cet effort se fasse en concertation avec les USPP et GV<sup>18</sup>, dans un souci de pérennisation des services offerts par la FECECAM aux agriculteurs.

*La détermination de nos groupes de typologie a permis de définir les stratégies des agriculteurs ainsi que les rapports au crédit de chacun de ces groupes. Il est apparu que les crédits étaient adaptés aux besoins des exploitants, ce en particulier pour les ménages en cours d'accumulation, puisqu'ils permettent de débloquer des situations où l'absence de capital constitue un frein au développement. Cependant, certains dysfonctionnements dans les modes d'accès au crédit posent le problème de la capacité du système à répondre aux besoins de tous les agriculteurs. Nous sortons donc ici du cadre du SFD, dans la mesure où l'efficacité de ce dernier est pour une large part fonction de son environnement économique.*

---

<sup>18</sup> Cet avis a été émis lors de la restitution à l'URCLCAM de Kandi par un responsable des crédits

## PARTIE 5 : SYNTHÈSE

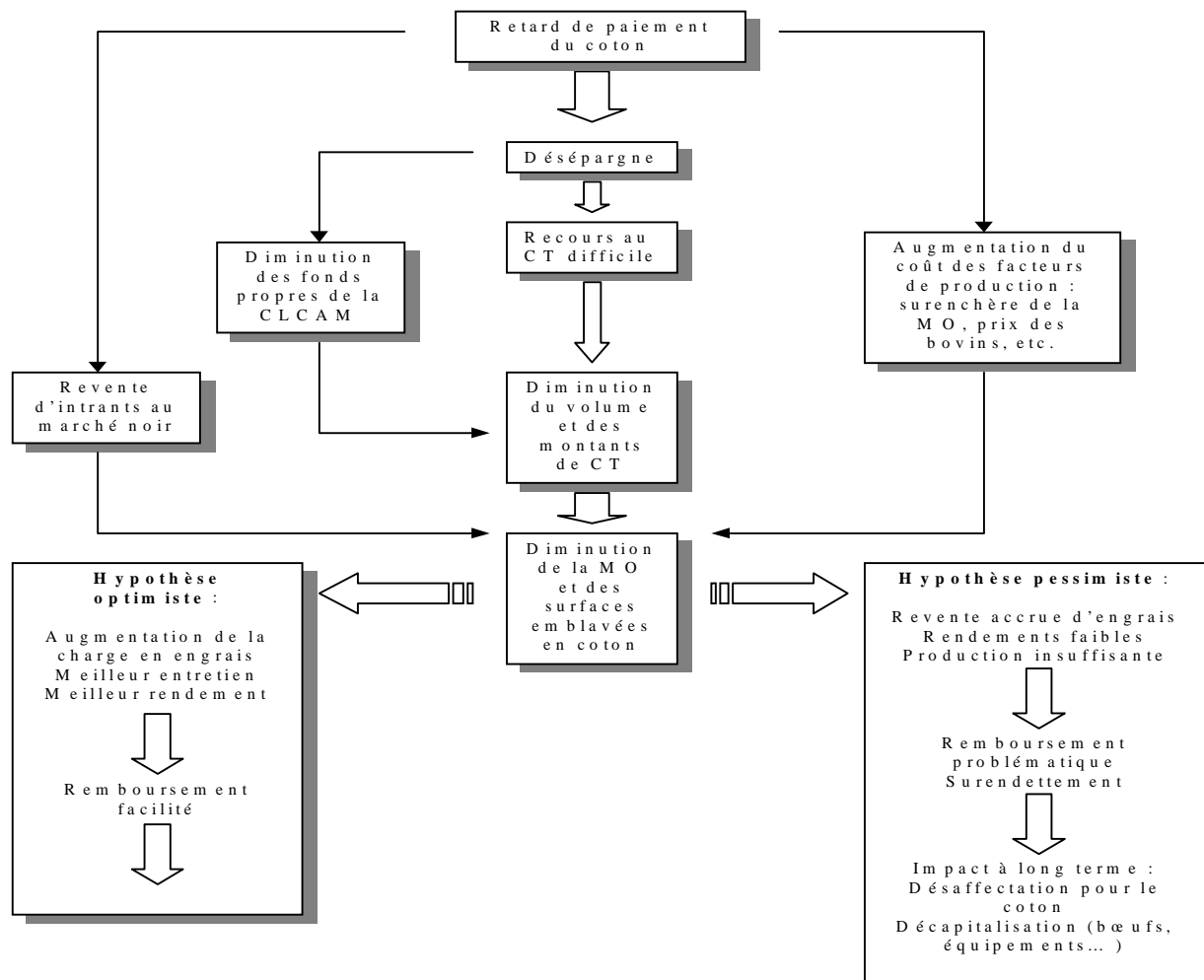
*Cette synthèse a pour but de replacer les informations recueillies auprès des agriculteurs et des organisations paysannes dans un contexte plus global. En effet, l'agriculture béninoise est en pleine restructuration, et les enquêtes ont permis d'avoir de la situation actuelle un point de vue privilégié.*

### I. Les effets de la privatisation sur le financement de l'agriculture

#### A. Une interdépendance forte entre production cotonnière et crédit

La crise survenue en fin de campagne 1998-99 a permis de révéler de façon claire les liens entre crédit et production cotonnière, ce à différents niveaux, que l'on peut schématiser comme suit :

**Figure 4 : impact des retards d'octroi de crédit sur la production cotonnière**



Source : O. Renard, mémoire DAA 1999



Si le paiement du coton ne se fait pas avant le début des travaux champêtres, cela touche directement la production, en particulier pour les agriculteurs les plus pauvres qui, faute de liquidités, ne peuvent engager les dépenses liées aux premiers travaux. Ces agriculteurs vont par ailleurs être tentés de vendre leur engrais livré à crédit au marché noir pour faire face aux dépenses courantes, ce qui aura un impact négatif soit sur les surfaces emblavées, soit sur les rendements. Un autre phénomène lié au retard de paiement du coton est la surenchère de la main d'œuvre et du prix des bêtes. En effet, au moment de l'octroi du crédit, les prix augmentent, car on a alors une très forte demande, liée à l'urgence des travaux, sur une courte période.

Ce schéma ne s'applique pas pour les non-emprunteurs de crédit de campagne. Les agriculteurs les plus riches peuvent en effet commencer la campagne à la bonne date et n'auront pas trop de problèmes pour trouver la main d'œuvre, à une période où celle-ci sera moins sollicitée par les plus pauvres. Par ailleurs, la pratique courante qui consiste pour les plus riches à acheter l'engrais des plus pauvres à bas prix est dans ce contexte amplifiée, car les autres agriculteurs sont en situation difficile. Les inégalités de richesse sont donc accentuées au cours de ces crises.<sup>19</sup>

Les retards de la SONAPRA fragilisent la FECECAM, qui voit son épargne fondre<sup>20</sup> et le recouvrement de ses crédits devenir de plus en plus difficile. L'octroi de crédit est alors bloqué au niveau de certaines caisses. Lorsque l'octroi de crédit est devenu possible, des cessions entières peuvent être annulées : les agriculteurs sont incapables de mettre en dépôt les 20 % nécessaires à l'obtention d'un nouveau crédit.

Si dans ce cas le retard d'octroi du crédit est lié au retard de paiement de la SONAPRA, le mécanisme est le même lorsque la CLCAM tarde à octroyer le crédit : l'endettement des ménages s'aggrave à cause de la revente d'intrants au marché noir et du recours aux usuriers, la demande de main d'œuvre se concentre sur les périodes critiques, etc. Ces retards sont plus ou moins marqués selon les caisses et les facilités de recouvrement au niveau des GV, mais tous les agriculteurs les déplorent de la même façon.

*Si le bon déroulement de la campagne cotonnière détermine le remboursement des crédits de campagne, il est clair que la production cotonnière dépend elle aussi de l'octroi du crédit. FECECAM et SONAPRA sont donc étroitement liés. Or, la FECECAM ayant pour fondement de sa réhabilitation une indépendance totale vis à vis de l'Etat, le dialogue avec la SONAPRA est quasiment inexistant. Alors qu'une concertation entre institutions est plus que jamais nécessaire, SONAPRA, sociétés privées, USPP et CLCAM restent isolés les uns des autres.*

---

<sup>19</sup> Cette vision des choses reste celle perçue à travers les enquêtes de terrain, et les commentaires « à chaud » des agriculteurs. La vision du responsable crédit de Kalalé, par exemple, était plus optimiste. Il estimait que les comportements permettraient de résoudre relativement facilement cette crise (voir schéma).

<sup>20</sup> hypothèse fondée sur les déclarations des agriculteurs enquêtés, et confirmée par le report de cessions d'octrois de crédit faute d'épargne préalable dans de nombreuses CLCAM.

## B. Quelle alternative pour les producteurs de coton ?

Ces dysfonctionnements font craindre à l'ensemble des acteurs de la filière une désaffection des agriculteurs pour le coton. Cependant, on peut se demander quelles sont les alternatives offertes aujourd'hui aux agriculteurs, et dans quelle mesure ces alternatives pourraient s'avérer rentables.

En effet, peu de spéculations semblent actuellement pouvoir offrir des revenus stables aux agriculteurs. Par ailleurs, l'approvisionnement en facteurs de production (intrants principalement) est fortement lié à la filière coton. Dans la zone du fleuve Niger par exemple, si certains produisent encore du coton, c'est uniquement pour pouvoir disposer d'intrants, difficilement trouvables sur le marché. Il semble donc qu'actuellement, faute de filière autre que celle du coton, le développement d'autres filières se fasse non pas en plus de la filière coton, mais grâce à la filière coton.

Les produits susceptibles d'être organisés en filière sont l'arachide, le manioc, l'anacarde, le riz et le maïs. Actuellement, la fertilisation des sols, lorsqu'elle est nécessaire, se fait grâce à l'engrais distribué au niveau des GV pour le coton, à crédit. Les agriculteurs, en raison d'une incertitude croissante face aux risques liés à la production du coton, augmentent leurs surfaces de productions vivrières et diminuent celles de coton, tout en déclarant les mêmes surfaces en coton. La production cotonnière est alors inférieure aux prévisions, de part une diminution des surfaces réelles emblavées, et de part un rendement moindre, lié à un report de l'engrais sur d'autres cultures.

Ainsi, en l'absence de filière de diversification réellement intéressante, les agriculteurs comme les acteurs de la filière coton sont lésés. Les premiers parce qu'ils ne bénéficient pas de filière organisée permettant d'écouler les productions à des prix stables et de s'approvisionner en intrants autres que coton, les seconds parce que le report, même partiel, sur ces filières se fait au détriment de la production cotonnière. Si certaines actions sont actuellement menées afin de mettre en place ces filières (cf. par exemple les actions entreprises aux USPP de Kalalé, N'Dali, Bembéréké), elles semblent peu coordonnées, entre opérateurs privés, bailleurs de fonds, MDR, etc. et de faible envergure, ce qui limite leur efficacité.

*Dans ce cadre, les risques de financement de l'agriculture, jusqu'alors fortement réduits grâce à l'existence d'une filière nationale fiable, sont augmentés : fluctuation des prix intérieurs forte, incertitude quant aux débouchés, manque de perspectives à long terme, etc. On voit donc bien que l'ensemble de l'agriculture du Nord Bénin est liée à l'évolution de la filière. La question de l'organisation des services d'appui à la production est dans ce contexte centrale.*

## II. Des services en pleine recomposition

### A. Des conditions de production instables pour les agriculteurs

Le transfert de compétences du CARDER aux organisations paysannes a conduit à une réorganisation de ces dernières, avec un rôle accru accordé aux USPP en tant que prestataire de services pour la SONAPRA. Les agriculteurs, après plusieurs décennies d'encadrement étroit, et en l'absence de nouvelle structure offrant les mêmes services, manquent aujourd'hui d'interlocuteur. De plus, la SONAPRA, qui a des problèmes pour recouvrer les sommes dues par les entreprises privées (pour les prestations de service, distribution et mise en place des intrants), fait peser ces retards de paiement sur les agriculteurs.

Les problèmes que connaît la SONAPRA pour le paiement du coton, ainsi que les accidents répétés quant à la qualité des intrants créent un sentiment d'insécurité chez les agriculteurs, qui sont les premiers à subir ces dysfonctionnements :

- pertes de rendement liées à une maîtrise et un suivi technique insuffisants, en particulier, à une mauvaise utilisation des intrants (surcharge en insecticides, mauvaises pratiques d'épandage, etc.)
- épuisement des sols lié pour partie à une absence de politique cohérente d'envergure dans le domaine de la gestion des ressources naturelles,
- accroissement des risques collatéraux : morbidité accrue du cheptel, création de foyers d'infestation parasitaire dans les champs laissés en friche (sans destruction des plants de cotonnier),
- incertitude quant aux délais de paiement de la SONAPRA et, de fait quant à l'accès au crédit de campagne.

La confiance des agriculteurs dans la filière coton est ainsi ébranlée alors qu'elle est cruciale dans un contexte où les conditions économiques, climatiques et biotiques deviennent de plus en plus contraignantes, et qu'il devient indispensable de pouvoir faire passer au mieux certains messages techniques (d'après M. Fok, rapport de mission, mars 1999).

## B. Des contraintes croissantes au niveau des GV

La plus-value (résultat net après paiement des impôts et constitution des réserves de la SONAPRA) et un pourcentage des ristournes sont redistribués en fin de campagne aux GV et USPP. Ces sommes, ajoutées au paiement des prestations de service ont permis la mise en place d'infrastructures au niveau du village et récemment l'organisation de programmes d'appui et de formation des agriculteurs (informations techniques sur des thèmes à la demande des agriculteurs, alphabétisation...), qui permettent de compenser en partie le retrait du CARDER.

Cependant, cet appui reste insuffisant selon de nombreux agriculteurs, qui déplorent un manque d'encadrement sur le terrain et de formation. Par ailleurs, les problèmes financiers de la SONAPRA entraînent des retards de paiement des ristournes et plus-values aux GV, ce qui touche les producteurs comme les GV :

- diminution des réalisations à caractère social,
- manque de fonds pour assurer la caution solidaire auprès de la CLCAM,

- difficultés accrues pour le remboursement de 90 % des crédits de la campagne passée, ce qui interdit l'accès aux nouveaux crédits.

(A titre d'exemple, le retard de paiement de la SONAPRA aux GV de la sous-préfecture de Banikoara, pour la campagne 1997-98, était de près de 59 millions de FCFA, ardoise devant encore s'aggraver fortement à l'issue de la campagne 1998-99.)

Ces difficultés surviennent alors que les membres élus du bureau ont de nombreuses responsabilités, et vont être amenés à en avoir davantage avec le désengagement de la SONAPRA et l'élargissement des prérogatives qui incombent aux organisations paysannes. Le GV est l'interlocuteur quasi exclusif des agriculteurs pour tout ce qui a trait à la production du coton : approvisionnement en intrants, livraison du coton à l'usine, paiement du coton, accès au crédit, etc.

**Ce sont les membres du bureau, et en particulier le secrétaire et le trésorier, souvent les seuls alphabétisés du bureau, qui gèrent l'ensemble de ces tâches.** Ils bénéficient pour cela d'une formation délivrée par les USPP ou les UDP, et ont à charge de transmettre certaines informations à l'ensemble des agriculteurs au cours d'assemblées générales (AG). Cette position-clé ne va pas cependant sans fragiliser l'ensemble de l'organisation de la filière. La concentration des pouvoirs au niveau des GV entraîne en effet de nombreuses dérives, plus ou moins importantes selon l'honnêteté des membres du bureau :

- rétention de l'information ou restitution partielle au moment des AG, en particulier pour ce qui concerne les informations liées au crédit,
- abus de privilèges (notes de frais majorées, etc.),
- détournement de sommes destinées à la collectivité (majoration de factures de travaux, etc.),
- cumul de crédits à l'aide de prête-noms (agriculteurs analphabètes ne pouvant pas contrôler les opérations inscrites sur le carnet de crédit),
- emprunts à taux nul sur le compte du GV,
- détournement des sommes restituées par la CLCAM pour remboursement avant échéance de certains crédits,
- falsification des relevés au moment de la pesée du coton au profit de certains agriculteurs...

Ces exemples ont été cités par de nombreux agriculteurs ou recueillis auprès de personnes ressources. Il semble indispensable de doter le système actuel d'organes de contrôle afin d'éviter que ces excès ne soient trop préjudiciables à l'ensemble des agriculteurs.

### C. USPP : un poids croissant dans la filière pour des compétences encore mal définies

Les USPP ont actuellement un poids très important dans la filière coton, et devraient voir celui-ci augmenter avec l'ouverture à la concurrence, par l'entrée sur le marché des sociétés privées de commercialisation des intrants et d'égrenage du coton. La question de la qualification des organisations paysannes est dans cette optique prépondérante. Le niveau de

formation des GV et USPP ne permet pas actuellement de répondre aux exigences liées à la nécessité de préserver les intérêts des producteurs face à des sociétés privées. Déjà, les responsables d'USPP manquent de recours face aux retards de paiement des sociétés privées et ont à assumer de lourds déficits dans leurs budget (60 millions de FCFA de ristournes à devoir par la SONAPRA et 16 millions à devoir par les sociétés agréées (2 ans de retard de paiement), pour la seule USPP de Kalalé).

Par ailleurs, il n'existe pas encore de réelle prise de conscience de l'évolution de la filière et les producteurs ne sont pas prêts à avoir pour interlocuteurs directs les égreneurs, ce qui les expose à de nouveaux risques. Il s'agit d'informer les producteurs et leurs représentants à tous les niveaux des conséquences pratiques de la libéralisation, les accords interprofessionnels nationaux s'exécutant au niveau local, en commençant par le marché, avec des changements qui devraient affecter le régime de la livraison et de la réception du coton graine.

En conclusion, on peut faire le constat suivant : l'État comme les partenaires privés ont la plus grande difficulté à trouver leurs marques dans la filière libéralisée. Les opérateurs privés attendent de l'État qu'il institue la gestion interprofessionnelle et qu'il distribue les tâches entre les uns et les autres. L'État de son côté n'arrive pas à redéfinir son rôle et ne sort pas d'une logique de filière administrée. Plusieurs raisons expliquent ces difficultés :<sup>21</sup>

- Les partenaires privés n'arrivent pas à s'affirmer face à l'État faute d'une stratégie clairement définie. C'est que le face à face producteurs-égreneurs n'a toujours pas eu lieu. De plus, la question de l'écart entre la production et la capacité des usines place les égreneurs dans une situation difficile, d'autant plus qu'ils ne constituent pas un groupe homogène, ce qui exclut la définition d'une plate-forme commune. Dans ces conditions, l'intervention de l'État est considérée comme un moindre mal. Elle est parfois même sollicitée. Il en va de même dans le secteur des intrants avec les parts de marché administrées.
- Au-delà des affirmations de principe, l'État comme les égreneurs ou les importateurs d'intrants doutent de la capacité des producteurs à assumer les tâches leur revenant dans la filière libéralisée. Dans ces conditions, l'État doit épauler les producteurs sinon les diriger jusqu'à ce qu'ils soient en mesure d'assumer leurs responsabilités.
- Enfin, la filière coton est stratégique pour l'État et celui-ci craint que la libéralisation ne conduise à son affaiblissement.

### III- Conclusion et recommandations

Il semble donc que la situation actuelle d'hégémonie du coton soit peu remise en cause malgré la crise, et que les acteurs aient à s'adapter au mieux à ce nouveau contexte. Le problème qui se pose est alors paradoxal : d'un côté, la privatisation rend nécessaire une formation accrue des producteurs et une professionnalisation plus grande des OPA ; de

---

<sup>21</sup> d'après « Support institutionnel d'un dispositif de gestion interprofessionnelle de la filière coton », in Agro-industrie et développement

l'autre, la libéralisation de la filière s'accompagne d'un désengagement croissant de l'État et d'un abandon de ses prérogatives en terme de services aux agriculteurs.

**Une redéfinition des rôles de chacun est donc indispensable afin d'éviter une transition dont les agriculteurs seraient les principales victimes. Une solution possible a déjà été évoquée et s'appuie sur une interprofession, mise en place progressivement, avec l'appui de l'État dans un premier temps.**

Si la FECECAM est indépendante de l'État, elle n'en est pas moins dépendante des évolutions de la filière coton, dans la mesure où la qualité des services offerts aux agriculteurs influe plus ou moins directement sur son équilibre financier : l'encadrement technique conditionne une bonne maîtrise des conditions de production et le bon fonctionnement de la filière a un impact direct sur la santé financière des agriculteurs. La question de la pérennisation du financement de l'agriculture au Bénin reste donc fortement liée à celle de la viabilité et de la stabilité des formes d'organisation d'une agriculture dont les services vont être progressivement privatisés.

**Il semble donc nécessaire d'instaurer un dialogue entre la FECECAM et les acteurs de la filière coton, afin que la question de l'appui à la production soit abordée de façon globale, c'est à dire en ne dissociant pas le financement des activités par le crédit du reste des services offerts aux agriculteurs. Le niveau Sous-préfectoral, dans le cadre de la décentralisation actuelle des services administratifs béninois, semble pouvoir constituer une plate-forme de dialogue adéquate, entre URCLCAM, USPP et sociétés, privées ou non.**

La crise que subit actuellement la filière coton permet de juger de l'importance de ces questions et de la nécessité d'y apporter une réponse rapidement. En effet, la situation actuelle, en l'absence de stratégie claire et de contrôle des différents acteurs, laisse les agriculteurs dans une situation inconfortable, qui n'est favorable ni aux agriculteurs eux mêmes, ni à l'ensemble de l'agriculture béninoise.

## Conclusion générale

---

Les principaux résultats de cette étude portent sur trois points : l'étude de l'impact des crédits à l'équipement sur le ménage, un diagnostic du fonctionnement de l'agriculture en zone cotonnière, et enfin un bilan intermédiaire des effets de la privatisation pour les ménages et les organisations professionnelles agricoles.

L'étude de l'impact des crédits à l'équipement a permis de montrer la large contribution de ces crédits à l'équipement dans le Borgou. Il permet en particulier d'avoir accès à la première charrue, et d'amorcer ainsi un processus de capitalisation progressif, en s'affranchissant du recours au crédit Equipement ultérieurement pour certains. Cependant, un risque de décapitalisation relativement important en cas de problème doit inciter à effectuer un contrôle rigoureux de l'accès au CMT, afin d'éviter ce type de situation. Le succès plus ou moins important de ces crédits d'une zone d'étude à l'autre est principalement lié à l'environnement agro-économique (élevage, proximité de frontières, conditions météorologiques, etc). En revanche, à l'échelle du village ou du groupement villageois, la qualité de l'intermédiation des élus du GV est déterminante quant à l'impact réel des crédits à l'équipement, en terme de populations ciblées et de réponses aux besoins réels des populations.

En effet, le mode d'accès au crédit, qui s'appuie largement sur les GV, crée des inégalités. Les plus pauvres sont exclus sur des critères peu fondés, et la majorité des agriculteurs paye souvent pour certains privilégiés, dont les abus entraînent le blocage de l'accès au crédit. Il est donc nécessaire de se doter d'outils de contrôle des GV afin que les CLCAM ne soient pas victimes d'une gestion trop laxiste des crédits. Ce contrôle doit passer par les organisations paysannes elles-mêmes, et en particulier par les USPP, en intégrant par exemple au niveau des CA de CLCAM des responsables d'USPP, afin que le dialogue entre techniciens et élus soit facilité.

Le dialogue entre structures décentralisées d'appui aux agriculteurs est plus que jamais nécessaire dans le cadre de la privatisation. Le retrait de l'Etat s'accompagnant d'une certaine désorganisation de la filière, il est en effet primordial d'aborder la question du développement de l'agriculture de façon globale, en coordonnant davantage les actions menées. L'Etat semble donc avoir encore un rôle à jouer dans ce cadre, mais dans le contexte de décentralisation actuel, les formes d'appui à la filière sont encore à définir. Si les dysfonctionnements de la filière ont cette année fortement touché les agriculteurs, il est encore difficile d'estimer à long terme quelles seront leurs conditions de production, et si la libéralisation leur sera favorable.

Le fait que cette enquête aie été réalisée sur une courte période rend en effet toute conclusion difficile, en raison de la diversité des acteurs et des enjeux intervenants dans la privatisation de la filière coton. L'importance de la FECECAM dans ce processus est cependant apparue clairement. L'étude des crédits à l'équipement a montré la nécessité d'un appui aux producteurs sur le long terme, en particulier pour l'appropriation par les agriculteurs de techniques de productions, telles que la culture attelée. Cela pose le problème de la pérennisation des services de financement à l'agriculture et de l'adaptation de la Fédération au mode d'organisation futur de la filière, à savoir le maintien du principe de caution solidaire tel qu'il existe actuellement, du statut bénévole des GV et de leur rôle dans la filière ou encore la nature des relations entre CLCAM et USPP.



## Bibliographie

---

**Actes du 12<sup>ème</sup> séminaire d'économie rurale** : « Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest », Ohio state university, CIRAD, CEDRES, INERA, CNCA, CF, CILSS, USAID, CTA, octobre 1991, 425 p.

**Agoua F.** : « Evaluation du crédit à moyen terme dans les Unions Régionales des caisses locales de crédit agricole mutuel du Borgou Sud, du Borgou Nord, du Mono et du Zou », FECECAM, septembre-octobre 1997, 38 p. et annexes

**Agricultural Finance Revisited** N° 1(55 p.) et N°2 (71 p.), FAO, GTZ, juin 1998

**Agro-industrie et développement** : « Support institutionnel d'un dispositif de gestion interprofessionnelle de la filière coton », avril 1999, . p.

**Audinet J-P et Bousquet D.** : « Crédit et développement des systèmes financiers ruraux en Afrique de l'Ouest », FIDA, juin 1996, 59 p.

**Banque Mondiale** : « La FECECAM-Bénin : la réhabilitation réussie du réseau des caisses d'épargne et de crédit mutuel », avril 1997, 76 p. et annexes.

**Beauval V. et Raymond G.** : « perspectives d'évolution à moyen terme des superficies de coton et de la production graine-coton au Bénin », Rép. du Bénin, Fond de stabilisation et de soutien des prix des produits agricoles, juillet 1991, 136 p. et annexes

**Direction Gentil D. et Hugon P. (Adechoubou, Assidon et al.)** : « Le financement décentralisé, pratiques et théories », Revue Tiers-Monde, édition puf, Evry, n°145, janvier-mars 1996

**Direction Servet J-M(Akpaca, Bauman et al.)** : « Epargne et liens sociaux : études comparées d'informalités financières », cahiers Finance Ethique Confiance, 1995, 305 p.

**Doligez F.** : « Enquête préalable de la mission d'évaluation du projet de développement rural Borgou II », IRAM, FIDA, janvier 1996, 40 p; et annexes

**FECECAM-Bénin** : « Plan de développement à moyen terme 1997 - 2001 », octobre 1996, 96 p. et annexes

**Gentil D. et Doligez F.** : « Impact des systèmes financiers décentralisés : étude comparée dans trois pays d'Afrique de l'Ouest : Bénin, Burkina Faso, Guinée », rapport de synthèse IRAM pour PRAOC et Secrétariat d'Etat à la Coopération, 1996, 154 p.

**Gentil D. et Doligez F.** : « Suivi-évaluation et recherches opérationnelles du réseau FECECAM », FECECAM-IRAM, octobre 1996, 82 p.

**Gentil D. et Doligez F.** : « Suivi-évaluation, recherches opérationnelles et système d'information pour la décision », FECECAM-IRAM, novembre 1997, 26 p. et annexes

**Humbert L., Nallatamby P., Rodondi J-E** : « Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés », Ministère de la coopération, Direction du développement, 1995, 170 p. et annexes

**Imorou Karimou M. et Oloulotan S.** : « Faisabilité de crédit moyen terme dans le réseau CLCAM/URCLCAM Atlantique », Geram-FECECAM, octobre 1997, 40 p. et annexes

**Lapenu C., Wampfler B.** : « Le microfinancement dans les pays en développement, évolution, théories et pratiques », Les bibliographies du CIRAD, 1997, 220 p.

**Le Breton P.**: « Les banques agricoles en Afrique de l'Ouest », CCCE, IRAM, mai 1989, 54 p.

**Pelloquin M.** : « Etude participative en vue du lancement de crédits à moyen terme par les caisses de l'URCLAM du Zou », FECECAM - URCLCAM du Zou, mai 1996

**Raymond G. et Beauval V.** : « Le coton au Bénin en 1995, situation actuelle et projection à l'horizon 2000 de la production de coton-graine », MDR, juillet 1995, 118 p.

**Sément G.** : « Le cotonnier en Afrique tropicale », Le technicien d'agriculture tropicale, Editions Maisonneuve et Larose, Paris, 1986, 130 p.

**Séminaire de Marseille** : « Systèmes d'épargne et de crédit décentralisés », Ministère des Affaires Etrangères, Coopération et Francophonie, 1997, 73 p.

**Support institutionnel d'un dispositif de gestion interprofessionnelle de la filière coton** , Agro-industrie et développement , 1999, 60 p

## Table des matières

<b>LISTE DES SIGLES .....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>4</b>
<b>PARTIE 1 : LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE : PROBLEMATIQUE, PLACE DES SFD ET CAS DU BENIN .....</b>	<b>6</b>
I. L'OFFRE DE SERVICE DES SYSTÈMES FINANCIERS DÉCENTRALISÉS.....	6
A. <i>Historique des approches dans les pays en voie de développement</i> .....	6
B. <i>Les différentes formes de SFD et leur place dans le paysage institutionnel</i> .....	7
II. SFD ET FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE.....	8
A. <i>Les besoins de financement en agriculture</i> .....	8
B. <i>Les modes de financement de l'agriculture</i> .....	9
C. <i>Les problèmes liés au financement de l'agriculture</i> .....	10
1. <i>La nature des risques en agriculture</i> .....	10
2. <i>Les besoins en matière de financement</i> .....	11
3. <i>La rentabilité variable des activités agricoles</i> .....	11
4. <i>Le coût réel du crédit élevé</i> .....	11
5. <i>Une connaissance partielle des conditions de production</i> .....	11
III. LA PROBLÉMATIQUE.....	13
A. <i>Les objectifs du CIRAD</i> .....	13
B. <i>Les différents terrains et partenariats</i> .....	14
C. <i>La méthode de recherche de l'ATP</i> .....	14
D. <i>Le Bénin dans le cadre de l'ATP CIRAD</i> .....	14
<b>PARTIE 2 : CARACTERISTIQUES AGRO-ECONOMIQUES DE LA ZONE D'ETUDE.....</b>	<b>16</b>
I CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DE L'AGRICULTURE BÉNINOISE ET DE LA FILIÈRE COTON .....	16
A. <i>Les productions agricoles béninoises</i> .....	16
B. <i>La place du coton dans l'économie béninoise</i> .....	17
C. <i>Importance micro et méso-économique de la filière coton</i> .....	17
II FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE BÉNINOISE.....	19
A. <i>La place du financement de l'agriculture dans l'économie</i> .....	19
B- <i>Organisation et financement de la filière coton</i> .....	20
1. <i>Les producteurs et leurs organisations : GV et USPP</i> .....	21
2. <i>La SONAPRA</i> .....	22
3. <i>Le FSS (Fonds de Stabilisation et de Soutien)</i> .....	22
4. <i>Les CARDER</i> .....	22
5. <i>La recherche coton fibre (RCF)</i> .....	23
6. <i>Les sociétés privées</i> .....	23
7. <i>Le Groupement des transporteurs routiers</i> .....	23
8. <i>Organismes d'appui</i> .....	23
III. LA LIBÉRALISATION DE LA FILIÈRE COTON : MODALITÉS ET PREMIERS CONSTATS .....	23
A. <i>L'état de la privatisation</i> .....	24
B. <i>Conjoncture internationale</i> .....	24
IV. DYNAMIQUE DE L'ÉQUIPEMENT DANS LA ZONE.....	25
A. <i>Rappel historique</i> .....	25
B. <i>Les effets sur le travail et son organisation</i> .....	26
C. <i>Les effets sur la production agricole</i> .....	27
D. <i>Les effets sur les revenus des ménages</i> .....	27
E. <i>Les effets sur le transport</i> .....	28
F. <i>Culture attelée et élevage</i> .....	28
<b>PARTIE 3 : ANALYSE DE L'OFFRE DE SERVICE FINANCIER .....</b>	<b>29</b>
I. MÉTHODOLOGIE D'ÉTUDE DE LA FECECAM .....	29
II. HISTORIQUE DE LA FECECAM .....	29
A. <i>Une structure héritée des erreurs du passé</i> .....	29

B. <i>La réhabilitation du réseau et la création de la FECECAM</i> .....	30
1. Première phase du plan de sauvetage : 1989-93 .....	30
2. La deuxième phase de réhabilitation : 1994-98 .....	30
III. LA FECECAM : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT .....	31
A. <i>Une organisation caractéristique des COOPEC</i> .....	31
B. <i>Un fonctionnement encore imparfait</i> .....	32
IV. LES SERVICES FINANCIERS DE LA FECECAM .....	33
A. <i>Des produits d'épargne peu attractifs</i> .....	33
B. <i>Des produits de crédit qui se diversifient</i> .....	34
<b>PARTIE 4 : ANALYSE DES MENAGES</b> .....	<b>37</b>
I. MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE .....	37
A. <i>Choix des zones d'enquête</i> .....	37
1. Critères de sélection des zones .....	37
2. Description de la zone d'étude et choix des caisses .....	38
3. Description des Sous-préfectures retenues .....	39
i. Sous-préfecture de Bembéréké .....	39
ii. Sous-préfecture de N'Dali .....	39
iii. Sous-préfecture de Kalalé .....	40
iv. Sous-préfecture de Banikoara .....	40
v. Sous-préfectures de Malanville et Karimama .....	41
4. Choix des villages .....	41
B. <i>Le choix des exploitants</i> .....	42
C. <i>Échantillonnage et test du questionnaire</i> .....	43
D. <i>Les enquêtes complémentaires</i> .....	44
E. <i>Restitution aux URCLCAM en fin de mission</i> .....	44
II. TYPOLOGIE DES MÉNAGES .....	46
A. <i>Méthodologie</i> .....	46
1. Première étape : sélection des variables .....	47
2. Deuxième étape : recherche de corrélations entre les variables sélectionnées .....	48
3. Troisième étape : la transcription des variables quantitatives en variables qualitatives .....	48
4. Quatrième étape : ôter les individus atypiques .....	49
5. Cinquième étape : l'AFCM et la formation des groupes .....	49
B. <i>Description de la typologie des ménages</i> .....	50
Groupe 1 : Jeunes exploitants en phase d'accumulation - non pluri-actifs .....	50
Groupe 2 : Jeunes exploitants en cours d'accumulation, pluri-actifs .....	53
Groupe 3 : Ménages stabilisés, à équipement complet, grands producteurs de coton .....	55
Groupe 4 : Exploitants en situation précaire, à faible patrimoine .....	57
Groupe 5 : Exploitants à grandes familles, surfaces moyennes et accumulation modeste de capital .....	59
Groupe 6 : Exploitants à grande famille, grandes surfaces et accumulation importante de capital .....	61
III. PLACE DU CRÉDIT DANS LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES ET DANS LES DYNAMIQUES D'ACCUMULATION ....	62
<i>Groupe 1 : un fort besoin en CMT, mais un choix risqué</i> .....	63
<i>Groupe 2 : des besoins non couverts par le CMT</i> .....	65
<i>Groupe 3 : CMT plus ou moins nécessaire</i> .....	67
<i>Groupe 4 : un recours au CMT indispensable mais difficile à assumer</i> .....	69
<i>Groupe 5 : un recours fréquent au CMT, sans problèmes de remboursement</i> .....	70
<i>Groupe 6 : un recours au CMT limité et réfléchi</i> .....	72
IV. IMPORTANCE DES ZONES GÉOGRAPHIQUES ET CONFRONTATION AVEC LES HYPOTHÈSES DE DÉPART .....	77
A. <i>Données générales</i> .....	77
1. Regroupement par type de village .....	77
2. Regroupement par zones d'enquête .....	79
i. Profil des ménages .....	79
ii. Production cotonnière .....	79
iii. Gestion du crédit .....	80
3. Bilan global .....	81
B. <i>Cas particulier de la zone maraîchère de Malanville - Karimama</i> .....	82
V. ADAPTATION DE L'OFFRE AUX BESOINS ET MODALITÉS D'OCTROI .....	84
A. <i>Quels crédits pour quels investissements ?</i> .....	84
1. Le crédit de campagne .....	84
2. Le Crédit Habitat Rural (CHR) .....	85
3. Le CMT Equipement .....	85

a) Partie du crédit «en nature» : charrue, charrette, canadien .....	86
b) Partie du crédit «en espèce» : 200 000 FCFA .....	86
c) Problèmes de remboursement des CMT : origine et solutions apportées .....	86
<i>B. La question de l'épargne préalable au crédit .....</i>	<i>87</i>
<i>C. L'accès au crédit : entre démocratie et népotisme .....</i>	<i>88</i>
1. Sélection des dossiers au niveau des GV .....	88
2. Principe de caution solidaire .....	90
<i>D. La perception de la FECECAM par les agriculteurs .....</i>	<i>90</i>
1. Remarques des enquêtés et réponses éventuelles .....	91
2. Apports de la restitution aux URCLCAM .....	91
<i>E. Conditions de durabilité du système .....</i>	<i>93</i>
1. Savoir se remettre en question et s'adapter .....	93
2. Maintenir la confiance des agriculteurs en la FECECAM .....	93
<b>PARTIE 5 : SYNTHESE .....</b>	<b>95</b>
I. LES EFFETS DE LA PRIVATISATION SUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE .....	95
A. Une interdépendance forte entre production cotonnière et crédit .....	95
B. Quelle alternative pour les producteurs de coton ? .....	97
II. DES SERVICES EN PLEINE RECOMPOSITION .....	97
A. Des conditions de production instables pour les agriculteurs .....	97
B. Des contraintes croissantes au niveau des GV .....	98
C. USPP : un poids croissant dans la filière pour des compétences encore mal définies .....	99
III- CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS .....	100
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE .....</b>	<b>102</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>104</b>
<b>LISTE DES FIGURES .....</b>	<b>109</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX .....</b>	<b>109</b>
<b>LISTE DES MONOGRAPHIES .....</b>	<b>109</b>
<b>CALENDRIER DE LA MISSION .....</b>	<b>110</b>

---

## Liste des figures

---

Figure 1 : emblavures Bénin et Borgou, campagne 1998-99 .....	16
Figure 2 : organigramme de la FECECAM.....	31
Figure 3 : Trajectoire d'accumulation des ménages.....	76
Figure 4 : impact des retards d'octroi de crédit sur la production cotonnière .....	95

## Liste des tableaux

---

Tableau 1 : Intervenants institutionnels du secteur financier au Bénin .....	19
Tableau 2 : récapitulatif des crédits et de leurs principales caractéristiques .....	34
Tableau 3 : Villages sélectionnés pour l'enquête - caractéristiques majeures .....	41
Tableau 4 : Récapitulatif .....	74
Tableau 5 : Informations chiffrées sur les CLCAM enquêtées .....	81
Tableau 6 : problèmes de remboursement de CMT – origines et solutions apportées .....	86

## Liste des monographies

---

Monographie 1 : agriculteur du groupe 1 .....	64
Monographie 2 : agriculteur du groupe 2 .....	66
Monographie 3 : agriculteur du groupe 3 .....	68
Monographie 4 : agriculteur du groupe 4 .....	69
Monographie 5 : agriculteur du groupe 5 .....	71
Monographie 6 : agriculteur du groupe 6 .....	73
Monographie 7 : maraîcher de la zone du fleuve Niger .....	83
Monographie 8 : président de GV .....	89

## **Calendrier de la mission**

---

### **Du 23/ 03 / 99 au 08 / 04 / 99**

Mise en place du cadre de l'étude avec M. Marc ROESCH, chercheur CIRAD-TERA :  
Logistique (recherche de logement, d'interprète, de véhicule)  
Contacts préalables à l'étude (Responsables de caisse, de GV...)  
Choix des zones d'étude et test du questionnaire  
Étude complémentaire sur les autres institutions de financement de l'agriculture

### **Du 12/04/99 au 23/04/99**

Enquêtes dans la Sous-préfecture de Bembéréké

### **Du 25/04/99 au 30/04/99**

Enquêtes dans la Sous-préfecture de N'Dali

### **Du 03/05/99 au 08/05/99**

Entretien avec F. Agoua  
Saisie de données, rédaction d'une synthèse intermédiaire

### **Du 10/05/99 au 18/05/99**

Enquêtes dans la Sous-préfecture de Banikoara

### **Du 19/05/99 au 21/05/99**

Saisie de données, problème de traducteur

### **Du 26/05/99 au 01/06/99**

Enquêtes dans la Sous-préfecture de Kalalé

### **Du 02/06/99 au 05/06/99**

Saisie de données et préparation d'entrevue avec l'IRAM

### **Du 08/06/99 au 14/06/99**

Enquêtes Sous-préfectures de Malanville et Karimama

### **Du 15/06/99 au 28/06/99**

Saisie de données, entretiens complémentaires ONG Papa Bénin, USPP, SONAPRA, GERED

Préparation et restitutions d'une synthèse : URCLCAM de Kandi le 25/06/99  
URCLCAM de Parakou le 28/06/99

Départ pour Cotonou le 30/06/99, départ pour la France le 02/07/99

**Juillet à mi-septembre** : rédaction du mémoire

**8 octobre 1999** : soutenance du mémoire