



Evolution récente dans l'offre et les stratégies de financement de l'agriculture

Cécile Lapenu, Cerise

Décembre 2007



L'agriculture représente un secteur économique majeur dans la plupart des pays du Sud. Trois personnes pauvres sur quatre vivent en zone rurale et la majorité des ruraux dépend de l'agriculture. Pourtant, face aux difficultés de l'offre de services financiers pour l'agriculture, le développement d'une offre formelle de services financiers reste difficile. Le contexte agricole semble plus favorable aujourd'hui, mais les agricultures familiales ont besoin de s'intensifier, de financer l'innovation technique et organisationnelle et le plus souvent, leur seule capacité d'autofinancement ne suffit pas à financer cette modernisation. L'enjeu est crucial pour la microfinance de pouvoir accompagner les besoins des petits producteurs.

Cette synthèse présente une revue bibliographique et un travail d'échange d'expériences d'un groupe de travail du Réseau Français de la Microfinance sur le financement du développement rural¹. Elle a été finalisée à partir d'une grande diversité des sources et des expériences d'acteurs d'affiliations institutionnelles différentes (bailleurs, banques, ONG, chercheurs). Face aux spécificités du financement de l'agriculture et dans un contexte qui pourra être plus favorable, nous verrons les acteurs en jeu à travers le secteur financier et le financement des filières agricoles, ainsi que les produits innovants à ce jour. En tenant compte du manque global d'information systématique et de la diversité des contextes nationaux et régionaux appelant des réponses différenciées, on ne peut aboutir à des conclusions chiffrées et définitives. Il s'agit plutôt de dégager des tendances, les termes du débats et les perspectives sur les modes d'intervention dans le secteur agricole.

I – Etat des lieux

1.1 Les spécificités du financement de l'agriculture

Le secteur agricole comporte un certain nombre de spécificités rendant plus difficile, coûteux et risqué son financement (Chalmers, 2005 ; Wampfler et Lapenu, 2002 ; Zeller, 2003).

- L'importance des risques agro-climatiques, économiques et sociaux auxquels sont confrontées les activités agricoles ainsi que leur caractère saisonnier, leur faible rentabilité, leur relative «spécialisation» et le risque « covariant » qu'elle induit conduisent souvent à un faible niveau de revenu ; la faible rentabilité du secteur agricole rend en particulier difficile l'endettement aux taux pratiqués par la microfinance ; l'importance, dans la plupart des pays, de la pauvreté rurale réduit en outre les capacités des ménages à faire face aux risques ;
- Les contraintes rurales liées à la dispersion territoriale, l'éloignement, l'hétérogénéité des populations et la faiblesse des infrastructures de transports et de communication, rendent coûteux l'accès aux services financiers et le développement d'un maillage territorial en milieu rural, notamment en cas de faible densité et d'enclavement important ;
- La faiblesse des ressources humaines (faible niveau de formation et peu d'incitations pour les personnes formées à travailler en zones rurales) complique le développement d'une offre locale de services ;
- Le manque de garanties appropriées et les cadres règlementaires, légaux et politiques peu favorables fragilisent les transactions financières ;
- La «culture du crédit », où le prêt est parfois confondu avec un don, du fait des antécédents institutionnels en matière de crédit (banques publiques de développement) et qui se retrouve

¹ CERISE et ses membres, BNP Paribas, Crédit Agricole Consultant, COFIDES, AFD, MAE, Planet Finance.

encore parfois à l'heure actuelle lors de périodes électorales ou dans des positions populistes de certains gouvernements, compliquent les remboursements des prêts.

Les marchés financiers agricoles sont alors contraints par des coûts de transactions élevés et des risques importants qui freinent le développement des services financiers.

Un certain nombre d'atouts doivent aussi être relevés, sur lesquels les institutions financières s'appuient dans leur offre de services financiers ruraux : la forte cohésion sociale qui persiste dans beaucoup de zones rurales ; la plus faible concurrence dans l'offre de services financiers ; le plus faible impact des crises urbaines qui permettent généralement aux zones rurales de se baser sur une plus grande stabilité socio-économique ; une diversité d'acteurs pouvant prendre en compte les contraintes des familles rurales et établir des alliances pour favoriser leur accès aux services financiers : organisations de producteurs, ONG, acteurs local du développement, etc.

Par ailleurs, au niveau du secteur agricole, le contexte international ces dernières années peut être considéré comme plus favorable : augmentation des prix des matières premières, réduction des aides à la production dans les pays riches, enrichissement des populations moyennes des pays émergents (Brésil, Russie, Inde, Chine) qui tire la demande, développement potentiel de nouveaux débouchés comme les bio-carburants.

1.2 Un renouveau de l'intérêt pour le financement rural et agricole

Le constat partagé d'une offre réduite de services financiers pour l'agriculture a amené, ces dernières années, un renouveau de l'approche en faveur de leur développement.

Le dernier rapport sur le développement dans le Monde 2008 de la banque mondiale (World Bank, 2007) se centre sur l'agriculture et montre que le thème du développement agricole revient sur le devant de la scène après avoir été longtemps oublié.

Dans les années 60-70, le financement du secteur rural et agricole a été fondé sur une intervention étatique forte, s'appuyant sur des banques publiques de développement et une offre de crédit subventionné développée comme un « intrant » parmi d'autres, pour la production agricole. A partir des années 1980, l'échec de l'offre de crédit subventionné et la défaillance des Etats ont été mis en avant pour justifier la fermeture des banques publiques, la libéralisation du secteur financier et le développement de la microfinance.

A l'heure actuelle, les interventions cherchent à tirer les leçons des échecs passés et des défaillances de l'Etat comme celles du marché, et reconnaissent à la fois le besoin d'un marché qui fonctionne et d'un Etat qui intervienne de façon efficace. Une conception moins monolithique de la division entre public et privé permet de définir les périmètres d'action et les rôles respectifs de l'Etat, du secteur privé et de la société civile (Bouquet, 2008). Les pistes opérationnelles portent sur les synergies entre acteurs, avec en particulier les liens entre la microfinance et les organisations professionnelles agricoles, sur le nouveau rôle des banques, le rôle des acteurs dans les filières agricoles, et plus généralement sur la place des bailleurs et des politiques publiques.

Zeller (2003) a ainsi identifié trois principales motivations pour un intérêt accru des bailleurs pour la finance agricole et rurale : tout d'abord, le secteur agricole reste le secteur économique le plus important, en particulier pour les pauvres, dans beaucoup de pays en développement ; par ailleurs, des marchés financiers améliorés accélèrent la croissance rurale

et agricole et conduisent à une croissance plus forte et moins de pauvreté. Enfin, on note un plus grand optimisme donnant l'idée que les bailleurs pourront tirer des enseignements des défaillances passées et des réussites présentes pour lancer une nouvelle vague de finance rurale et agricole dans le futur.

1.3 Une offre toujours insuffisante

La libéralisation des secteurs agricoles et financiers a abouti à une raréfaction et à un renchérissement de l'offre de financement agricole. Dans ce contexte, la microfinance peut jouer un rôle significatif et on notait à la fin des années 90 en Afrique de l'Ouest, qu'un tiers de son portefeuille de crédit annuel était tourné vers l'agriculture (soit une contribution de 25 milliards CFA en 1997 (Wampfler, 2002)). Cependant, même significative, cette contribution a des limites importantes. Les volumes de crédit offerts sont faibles face aux besoins de financement de l'agriculture et la microfinance restait encore peu présente dans les zones d'agriculture vivrière non sécurisée.

Aujourd'hui, sur la base de données souvent trop générales ou sur des zones géographiques spécifiques, on observe une offre encore limitée.

Au niveau international, Servet et Morvant (2007) ont observé les taux d'inclusion les plus faibles dans les pays où le pourcentage des actifs dans l'agriculture et la contribution de l'agriculture au produit intérieur brut sont plus élevés. Les analyses de Honohan (2006, *in* Servet, Morvant, 2007) estiment que plus de quatre petites entreprises agricoles sur dix font face à des contraintes de crédit dans certains pays d'Afrique.

Sur des données récentes portant sur l'Amérique latine, Trivelli et Vénéro (2007) observent que sur le total des crédits déboursés, une part relativement faible est destinée à financer des activités agricoles (8% du total des crédits en moyenne sur 18 pays). Dans presque tous les cas, le pourcentage de crédit agricole (par rapport au total des crédits) est inférieur à la contribution du secteur agricole dans l'économie nationale (10% du PIB en moyenne).

II – Les acteurs et les institutions financières rurales

2.1 Deux entrées pour la finance rurale et agricole : le secteur financier et la filière

Une première approche de la finance rurale et agricole prend le secteur financier comme point de départ et souligne le rôle important des institutions financières pour faciliter l'accès régulier et durable à une large gamme de services et pour avoir accès à des ressources externes. L'objectif est de construire des capacités à long terme et trouver les incitations pour que les institutions offrent des services financiers au secteur rural et agricole.

Une deuxième approche de la finance rurale se centre sur la filière ou « chaîne de valeurs » (*value chain*). Elle analyse les potentiels de financement tout au long de la filière de production (par exemple les fournisseurs d'intrants, les transformateurs, les intermédiaires et les acheteurs) où les services financiers peuvent être combinés avec des activités de commercialisation. Les schémas se basent sur des relations existantes, facilitant l'échange d'information et la confiance, incluant des mécanismes de remboursement « intégrés » et parfois de l'assistance technique aux producteurs. Cependant, les acteurs, non spécialisés dans l'offre de services financiers, ne proposent généralement que des crédits à court terme et focalisés sur la production de la filière, avec des risques de dépendance, de monopole et de situations difficiles en cas de crise dans la filière. Ils font souvent face à des contraintes de

liquidités et les cadres réglementaires inadaptés peuvent empêcher la prise de garanties non traditionnelles.

L'approche du financement par la filière repose sur une longue histoire, envisagée comme une bonne façon de réduire le risque de non remboursement (filiales cotonnières d'Afrique de l'Ouest ou filiales café en Amérique latine par exemple). Ce mode de financement a été, pendant longtemps, le principal vecteur de financement agricole dans certaines zones de filiales d'exportation.

2.2 L'approche de la finance rurale par le secteur financier

Quels modèles d'intervention et modes d'organisation dans les zones rurales?

On peut s'interroger sur les facilités ou limites des modèles pour proposer des services financiers adaptés au financement agricole et rural.

Les modèles de caution solidaire, à base de salariés

Les modèles de caution solidaire de type Grameen Bank, font appel à la cohésion sociale à l'échelle restreinte d'un groupe de 5 à 10 personnes pour assurer les remboursements. Les transactions financières se font par l'intermédiaire d'agents de crédit.

Le modèle strict (petits groupes solidaires et travail exclusivement salarié) reste peu adapté en milieu rural, en particulier en Afrique : faible densité de population, coûts de transaction élevés pour les groupes, risques co-variants sur les activités qui peuvent créer des tensions au sein des groupes et qui rendent inefficace le principe de la caution solidaire, migrations hors des zones rurales incompatibles avec son mode de fonctionnement basé sur des réunions régulières, etc.

En zone rurale, c'est plutôt des modèles participatifs – coopératives, associations villageoises, etc. – où les membres prennent en charge une partie des transactions à la place des agents de crédits qui seront privilégiés.

Les modèles participatifs : coopératives et banques autogérées

Les coopératives d'épargne et de crédit sont aujourd'hui une composante essentielle de la microfinance rurale. Elles sont gérées par leurs membres. La gestion technique est assurée par des salariés.

Au sein de la microfinance africaine, ce sont les réseaux mutualistes qui ont la plus forte contribution au financement de l'agriculture. Les réseaux coopératifs et mutualistes de la Confédération des Institutions Financières (CIF) de l'Afrique de l'Ouest tels que Kafo Jiginew au Mali ont su offrir des services adaptés au financement de l'agriculture lorsque, en particulier, la gouvernance associe des producteurs agricoles.

Comme l'évoque Frassin (2007), « le modèle mutualiste, dominant à Madagascar, a montré son efficacité dans les zones rurales denses, articulées au marché et où les populations bénéficient d'un niveau relativement satisfaisant d'éducation, il a aussi montré ses limites dans les zones moins denses, enclavées et défavorisées sur le plan des services de base, notamment éducatifs. Il est alors confronté à des problèmes de coûts des opérations ainsi qu'à des problèmes de qualité de gouvernance. »

Le modèle de « Caisses Villageoises d'Épargne Crédit Autogérées » (CVECA) a été développé pour permettre de délivrer des services d'épargne et de crédit dans des zones

rurales à faible densité de population. Les CVECA reposent sur des possibilités de mobilisation d'épargne locale appuyées par des lignes de refinancement et sur l'existence de solidarité communautaire et des capacités (ou volonté) d'autogestion.

Les modèles autogérés sont bien adaptés en milieu rural, permettant une meilleure maîtrise des coûts de transaction mais ils financent généralement peu l'agriculture (contraintes de ressources, petites unités plus sensibles aux risques covariants, etc.)

Les banques publiques

A l'heure actuelle, les banques de développement reviennent sur le devant de la scène. Comme l'évoque le dernier rapport sur le développement dans le monde (World Bank, 2007), les IMF ne peuvent pas à elles seules fournir l'ensemble des services financiers ruraux. On note ainsi un infléchissement pour une « réhabilitation » des banques agricoles publiques qui peuvent, avec une forme de privatisation, créer des partenariats publics – privés qui répondent aux besoins de la finance rurale et agricole.

L'exemple de Banrural au Guatemala est cité comme une banque publique défailante transformée avec succès, fonctionnant aujourd'hui avec un modèle de gouvernance innovant (contrôle par des actionnaires privés diversifiés – organisations de producteurs, ONG, PME, public, employés - le secteur public ne contrôlant plus que 30% des actifs).

L'exemple plus ancien de la restructuration de la BRI en Indonésie (Robinson, 2001 ; Lapenu, 1998) avait également montré la possibilité de faire fonctionner efficacement les caisses locales d'une banque publique. Aujourd'hui, les unités villageoises de la BRI restent cependant surliquides (volumes d'épargne très nettement supérieurs aux volumes de crédits octroyés) et le risque de voir l'épargne rurale financer le développement urbain est fort.

Les banques commerciales

Les banques commerciales interviennent dans les zones rurales soit en investissant dans des institutions financières locales, en implantant des filiales ou par des lignes de refinancement qui sont proposées à des IMF intervenant en zones rurales.

Les exemples des partenaires du RFM montrent qu'elles peuvent refinancer et appuyer les IMF qui interviennent en zones rurales en s'entourant d'un réseau d'acteurs qui crée des synergies qui assurent, et rassurent, sur la solidité des IMF. Ce réseau se base sur un partenariat à long terme (IMF, banque commerciale, bailleur, assistance technique, etc.) et une proximité géographique : ce sont les filiales dans les pays qui refinancent les IMF.

La taille et la distance : petites ou grandes institutions ? Institutions locales ou nationales ?

Sur ces questions de taille et de distance, on peut reprendre ici une synthèse proposée par Gonzalez-Vega en Juillet 2007 sur le forum de discussion DevFinance :

Wenner et al. (2007) ont identifié l'importance de l'échelle d'intervention et ont argumenté pour une rapide extension des portefeuilles de prêts en zone rurale. Pourtant, ils reconnaissent qu'il y a quelques petites institutions rurales parmi celles qui desservent efficacement le secteur rural.

Meyer et Gonzalez-Vega ont souligné les avantages des petites institutions rurales en termes d'information et d'incitations. Il existe ainsi des IMF modestes, de taille limitée, qui n'en ont pas moins atteint l'équilibre et une autonomie réelle, dans des contextes parfois très difficiles, à l'exemple des Sanduk d'Anjouan aux Comores (Poursat, Pierret, 2007). Leur force tient

souvent à l'ancrage local qu'elles ont su développer, et à la volonté des salariés et membres qui les animent.

Gonzalez-Véga conclut que le développement de systèmes financiers ruraux demandera un type d'innovation systémique: comment combiner les avantages sur l'information et sur la réalisation des transactions d'une institution locale avec la diversification du portefeuille et la possibilité d'économie d'échelle des organisations nationales.

Modes de gestion : les contraintes des IMF rurales

Des études ont montré que la rentabilité des réseaux ruraux dépend largement des volumes (Pamiga, 2007). La taille d'un réseau, la taille de chaque caisse et la taille de chaque crédit sont déterminantes pour le niveau de rentabilité. L'atteinte d'une masse critique est indispensable non seulement pour chaque réseau, mais aussi pour le bon fonctionnement de chaque caisse afin que celle-ci puisse assurer une gestion de trésorerie normale, diversifier ses produits, rassurer les épargnants, attirer des emprunteurs importants et pouvoir amortir d'éventuels défauts de remboursements importants.

La question de la diversification des produits amène selon les études à des conclusions parfois différentes : d'un côté, si le manque de variétés des produits peut nuire à la rentabilité, la dynamisation des caisses passant par l'introduction de nouveaux produits d'épargne et de crédit, qui répondent à une demande en évolution (Pamiga, 2007), on observe aussi qu'en zone rurale avec une structure décentralisée, la diversité a un coût élevé lié à la formation, la standardisation, le contrôle, etc. (Paquette, 2003) .

Les liens avec la finance urbaine

Il y a souvent un continuum entre la finance rurale et la finance urbaine, et les définitions précises varient entre les pays sur ce que représente le rural, l'urbain voire le péri-urbain.

Comme le note l'AFD (2007), on observe une tendance des IMF rurales à vouloir se développer vers le milieu urbain, jugé plus rentable et capable d'assumer la viabilité de l'organisation. Un système de péréquation ou de garanties mutuelles se met ainsi en place afin d'assurer globalement la rentabilité des organisations à travers des activités urbaines profitables.

Pourtant, le risque de dérive des IMF par rapport à leur mission de financement du secteur rural souligne la nécessité d'un contrepouvoir, organisé autour d'élus du secteur agricole, d'un conseil d'administration gardien de la stratégie, de partenaires et de bailleurs de fonds impliqués. Par ailleurs, il faut adapter les procédures d'intervention dans les nouvelles zones. Le crédit urbain implique généralement un changement d'approche délicat pour les IMF, en particulier au niveau de l'appréciation des risques (garanties, stabilité moindre de la clientèle qui n'est pas attachée à une terre, nouvelles activités, nouveaux marchés, etc.). Au-delà des possibilités de crédits de montant unitaire plus élevé qu'en milieu rural, l'implantation en milieu urbain vise à abaisser le coût de la ressource de l'IMF en collectant de l'épargne.

On observe aussi un mouvement des IMF urbaines, face à la concurrence croissante dans les villes, qui développent des services vers les zones rurales. Pour ces IMF également, la question de l'adaptation des services et de la formation des agents de crédits aux nouvelles conditions d'intervention est cruciale pour assurer la viabilité de ces nouveaux services.

2.3 L'approche de la finance rurale par la filière ou « chaîne de valeurs »

Financement au sein de la filière

Le financement au sein des filières de production agricole (coton en Afrique de l'Ouest ou café en Amérique latine par exemple) bénéficie d'une histoire ancienne. L'approche par filière intégrée, appliquée en particulier sur les cultures de rente, consiste en un ensemble d'interventions liées, à presque tous les stades de la chaîne de production, transformation et commercialisation. Elle comprend entre autres un système de crédit à la production. L'Etat contrôle souvent l'achat de la production. Mais cette approche, souvent liée à des monopoles d'Etat a connu de nombreux échecs.

Pourtant, le financement par les filières connaît à l'heure actuelle un renouveau d'intérêt, autour des liens avec la commercialisation, promue en particulier par les anglo-saxons sous le terme de « value chain ».

Les filières de production (lait, maraîchage à Madagascar, quinoa en Bolivie par exemple) sont très liées à l'agriculture contractuelle et permettent l'accès à des financements, et parfois aussi à des services liés (appui technique, formation, contractualisation sur les débouchés, etc.).

Gonzalez-Vega et al. (2007) décrivent comment la chaîne de supermarché Hortifruti en rapide expansion ne voulait pas faire des avances ou proposer des crédits aux petits producteurs qui alimentaient la filière en fruits et légumes frais. Cependant, ces producteurs ont indirectement amélioré leur accès au crédit grâce au signal fort pour les prêteurs potentiels sur leur solidité financière simplement associée à l'existence d'un contrat implicite ou explicite avec la chaîne de supermarché.

Kula et Farmer (2004) ont attiré l'attention sur l'existence de contraintes de liquidités parmi ces acteurs qui peuvent devenir des prêteurs potentiels. Ils illustrent cela dans le cas du Mozambique et signalent que les contraintes sont d'autant plus sévères que la filière croît rapidement. La filière doit en fait attirer des fonds extérieurs et ne pas simplement redistribuer des ressources rares parmi les participants de la filière (Gonzalez-Vega, Devfinance 2007).

Cette approche par les filières retrouve donc des atouts, mais il sera important de tirer les leçons des expériences passées et d'adapter des solutions aux modes de fonctionnement qui existent. Dans ce cadre, le rôle des organisations professionnelles agricoles peut être crucial, et en particulier, la place du commerce équitable qui cherche à sécuriser les prix et les débouchés peut être analysée plus en détail.

Le rôle des organisations de producteurs

Dans un contexte économique et institutionnel devenu plus complexe, plus instable et plus concurrentiel, les organisations professionnelles agricoles, quelle que soit leur appellation (comité, association, fédération, syndicat) se structurent généralement autour de deux enjeux. Elles cherchent d'une part à défendre les intérêts de l'agriculture et d'autre part à fournir des services d'appuis aux petits producteurs qui sont leurs membres. Elles sont en particulier confrontées quotidiennement à des contraintes de financement. Leur accès aux institutions financières opérant en milieu rural, qu'elles soient banques commerciales ou microfinance, reste épisodique et difficile. Les OPA s'avèrent le plus souvent démunies face à la question du financement : déficit d'information sur les options stratégiques d'accès aux services financiers, manque d'information sur les institutions financières existantes, faible capacité à formaliser leurs besoins de financement, difficulté à constituer les dossiers de financement, absence de fonds de garantie, etc.

Les institutions financières sont prudentes quant au financement des organisations professionnelles agricoles. Elles hésitent face au risque de l'agriculture, l'insuffisance de ressources financières longues et stables limite leur capacité à faire du crédit moyen terme, l'un des principaux besoins de l'agriculture. Par ailleurs, le professionnalisme insuffisant de certaines IMF et les défaillances de contrôle du secteur financier ont conduit à des dysfonctionnements dommageables pour le monde rural (détournements, impayés, perte d'épargne, surendettement des ménages...) qui ont encore creusé le déficit de confiance entre OPA et IMF.

Face à cette pénurie de l'offre, les OPA, de leur côté ont réagi, expérimentant différentes stratégies d'accès aux services financiers : crédit internalisé dans les OPA généralistes, crédit externalisé dans des OPA spécifiquement créées à cette fin, construction de partenariats entre OPA et secteur financier (banque et microfinance).

Le renforcement du partenariat entre les organisations professionnelles agricoles et les institutions financières est un enjeu majeur dans ce contexte. Des travaux en cours (Wampfler *et al.*, à paraître) visent alors à appuyer la construction de ces nouvelles alliances.

En outre, dans l'optique d'une offre nouvelle pour le financement des organisations de producteurs et de leurs membres, il semble intéressant d'approfondir les liens entre microfinance et commerce équitable. Le commerce équitable permet de réduire les risques sur la production agricole (prix garantis, stabilité voire croissance des débouchés, qualité de la production). Il peut réduire les incertitudes sur la solidité et la gestion des organisations de producteurs (meilleure transparence sur la gouvernance, appui au renforcement des capacités ; indirectement, renforcement de la compétitivité et structuration des filières d'exportations). Enfin, le commerce équitable propose une source de financement inscrite dans ses standards et qui peut faciliter l'accès à des ressources importantes, sécurisées et stables (Cerise, Agrofine, 2007).

III- Les services et produits

Des innovations dans le secteur de la microfinance sont considérées comme prometteuses, liées en particulier à l'approche « value-chain » par les filières ou à des formes de garanties non traditionnelles. Ces produits et innovations ont bien souvent fait leur preuve de leur efficacité, mais restent généralement peu diffusés.

3.1 Analyse des besoins en financement du monde rural

Les besoins de l'agriculture familiale

Une revue des besoins de l'agriculture familiale avait été rédigée à l'occasion du séminaire de Dakar de janvier 2002 que nous reprenons ici schématiquement.

Les besoins de l'agriculture familiale sont les suivants:

- Court terme : financement des intrants en cours et en début de campagne (semences, engrais, pesticides), de la main d'œuvre complémentaire, location ou métayage ; embouche, stockage pour tenir compte de l'évolution des cours, transformation de la production pour une meilleure valorisation, etc.

- Moyen et long terme : équipement pour l'intensification, la commercialisation (transports), le stockage (bâtiments), cultures pérennes (investissement, renouvellement, entretien), (re)constitution de troupeaux, achat de terres
- Besoins familiaux : personnel, équipement, habitat...
- Épargne (saisonnalité agricole, précaution, cycle de vie), assurance (agricole, santé).
- Services non financiers: accompagnement de la demande, appuis techniques...

Les nouveaux besoins : organisations professionnelles et entrepreneurs agricoles

Avec la nécessaire modernisation agricole, de nouveaux besoins apparaissent dans les filières de production pour permettre de dynamiser le tissu agricole en soutenant les micro-entrepreneurs. Ces besoins concernent :

- Pour les Organisations professionnelles agricoles: préfinancement de stock d'intrants, fonds de roulement pour les activités de commercialisation, besoins d'équipements, de bâtiments, etc. Elles peuvent également accompagner la demande de financement de leurs membres
- Pour les entrepreneurs agricoles: trésorerie importante (financement de la campagne agricole, financement d'activités commerciales, etc.), investissement (acquisition et aménagement fonciers, bâtiments agricoles, transports, etc.), innovations. Les dépenses familiales peuvent être importantes, liées à la scolarisation des enfants qui apparaît comme un enjeu central pour ces ménages. L'accès à des services financiers adaptés est un élément déterminant du rythme, de la qualité et de l'intensité de leur développement. Ils peuvent être source d'emploi rural et constituent un segment de marché financier pour un secteur qui reste à construire, la « mésofinance rurale » (BIM, 9 octobre 2007).

3.2 La nature des nouveaux produits

Un grand défi qui se présente aux institutions financières rurales est celui de réduire les coûts de transaction et d'atténuer le risque du portefeuille des prêts. Les crédits à moyen et long terme doivent s'appuyer sur un système de garantie prenant en compte la nature spécifique du patrimoine rural composé de terres non titrées, de cheptel, d'équipement productif, d'équipement ménager, etc. et nécessite que l'IMF acquière une capacité d'analyse des capacités du budget et de la rentabilité des activités menées par le ménage. Les ressources financières doivent également s'adapter aux termes de ces produits.

Nouvelles technologies de l'information

L'enjeu des nouvelles technologies porte à la fois sur les moyens de développer de nouveaux produits et sur la possibilité d'améliorer la gestion des IMF (renforcer les outils et le contrôle interne) et baisser leur coûts, et donc leur permettre de toucher des zones rurales jusque là délaissées ou permettre de relier des initiatives locales à des IMF (par exemple, beaucoup de Self Help Groups sont aujourd'hui trop isolés pour pouvoir se viabiliser).

Les services bancaires à distance (*branchless banking, mobile banking*) est défini comme l'offre de services financiers en dehors du cadre conventionnel des agences bancaires utilisant les technologies de l'information et de la communication et des agents de distribution non bancaires. Du fait de leurs potentialités pour réduire drastiquement les coûts de la distribution et pour améliorer le service aux clients, ces approches peuvent étendre la couverture à de nouveaux segments de la population précédemment non touchés. La technologie peut aider une diversité d'acteurs à repousser les frontières de l'accès à la finance, non seulement les

banques mais aussi les IMF, les opérateurs de téléphonie mobile et les entreprises de technologies.

Le réseau Nyèsigiso au Mali (Lehoux, 2007) a ainsi adopté un logiciel de guichet pour PDA (*Personal Digital Assistant* ou ordinateur de poche). Les succursales installées dans les zones rurales n'ont généralement que des moyens limités, rendant toute informatisation de leurs systèmes difficile, voire hors de prix. En recourant à des PDA, elles peuvent néanmoins s'informatiser en partageant les frais. Une ou deux fois par semaine, généralement les jours de marché, des caissiers et des agents de crédit équipés de PDA se rendent dans les villages. Ces agents de crédit « ambulants » ont désormais l'historique de crédit des emprunteurs sous la main lorsqu'ils les rencontrent sur le terrain. Très souvent, une succursale « en dur » n'a pas lieu d'être, ce qui réduit les coûts de la caisse et ne l'oblige pas à maintenir son personnel à un endroit précis. C'est également plus pratique pour les membres, qui ne doivent pas se rendre à la Caisse : c'est elle qui vient à eux.

Le crédit-bail, leasing ou location vente

La location-vente (ou leasing), inspirée du crédit-bail, est une alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie. Cela permet à un client d'obtenir un financement pour l'achat d'outils qui constituent eux-mêmes une garantie. Plus précisément, le leasing consiste à séparer la propriété d'un actif avec son droit d'usage : l'institution reste légalement propriétaire de l'équipement jusqu'à ce que le client ait fini de rembourser.

La Location vente mutualiste des CECAM à Madagascar

Le crédit-bail peut être décrit à partir de l'exemple de la Location vente mutualiste (LVM) du réseau CECAM à Madagascar qui s'appuie sur une procédure classique de crédit bail (Wampfler et al., 2007).

Le réseau CECAM acquiert un bien choisi par le sociétaire qui en fait la demande. Le bien est remis au sociétaire, qui en devient locataire, moyennant

- un apport personnel : d'un montant de 10 % de la valeur du bien si c'est du matériel agricole, de 20 à 30 % si c'est du matériel roulant
- une garantie d'un montant équivalent à 50 à 150% de la valeur du bien
- du versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5%/mois

Le réseau reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le locataire, à hauteur de sa valeur initiale, augmentée des intérêts et des frais. La durée de location vente peut varier de 6 à 36 mois. Le locataire fait l'objet d'une sélection par le réseau CECAM et d'un suivi, pendant la durée de la location. En cas de défaillance de paiement du loyer, le réseau CECAM peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

Deux procédures originales ont été adoptées par le réseau CECAM pour développer l'accès à ce crédit :

- la garantie peut être constituée par une grande diversité de biens ruraux courants, et spécifiquement le cheptel bovin, habituellement refusé par les systèmes financiers
- le calendrier de remboursement du LVM est fixé en concertation avec l'emprunteur, en fonction du rythme de ses activités économiques.

Le crédit-stockage / warrantage

Le "crédit-stockage" ou warrant agricole vise à sécuriser le crédit à des agriculteurs, en s'appuyant sur des contrats de stockage de la production agricole. Il permet aux producteurs

de l'utiliser comme gage pour un prêt destiné à faire face à des coûts de commercialisation ou de transformation, ou à attendre une remontée des cours.

Introduction et développement du warrantage au Niger

A défaut d'un entreposeur agréé, le choix de la forme donnée au warrantage au Niger a porté sur la «détention communautaire» à laquelle un certain nombre d'adaptations ont été apportées :

- les producteurs, réunis en Coopératives, stockent une partie de leur production dans un magasin approprié qui leur appartient. Le producteur individuel n'a pas accès directement au crédit warranté ; c'est sa coopérative qui emprunte auprès de l'IMF et qui sous-distribue le crédit à ses membres.
- Ensuite, l'IMF locale vérifie la quantité, la qualité et le mode d'entreposage des produits stockés par la coopérative et ses membres ainsi que les normes du magasin (capacité, santé et sûreté), consulte les prix sur le marché et octroie à la coopérative un crédit d'un montant équivalant à 80% de la valeur du stock.
- La coopérative partage alors le crédit ainsi reçu à ses membres en fonction de la contribution de chacun au stock mis en garantie. Chaque paysan reçoit donc l'argent de sa récolte comme s'il l'avait vendue.
- Avec cet argent, le paysan peut financer une activité génératrice de revenu (à conseiller) ou faire face à des dépenses sociales.
- Quelques mois après, le producteur rembourse son crédit et l'IMF libère le stock qui, entre-temps, a augmenté de valeur. Le crédit est remboursé avec le produit de l'AGR et non avec le produit de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec le produit de l'AGR.

Source : **communication FAO, colloque Farm, Atelier 2**

Il peut exister des difficultés dans le warrantage où le stockage implique des activités coûteuses de gestion, transport et conditionnement et où les produits doivent être bien stockés, surtout s'ils sont périssables (sur la filière oignons par exemple). Il est ainsi rarement aisé pour des acteurs isolés de les prendre en charge.

La place de l'assurance

Comme le souligne Roberts (2005), dans une assurance-récoltes classique, il est nécessaire de constater les dégâts subis par les cultures dans l'exploitation ou dans la zone de l'exploitation, avant de payer l'indemnité. Mais évaluer les dégâts coûte cher, et déterminer la mesure exacte du sinistre dans chaque exploitation assurée coûte encore davantage.

La police indexée (appelée aussi « à coupons ») fonctionne différemment. Dans une police indexée, une mesure météorologique est utilisée comme facteur de déclenchement pour le paiement de l'indemnité (température, précipitations, vents, absence de pluie, etc.). La police d'assurance est remplacée par un simple coupon donnant droit à une somme monétaire qui est payable dès lors que l'événement météorologique est survenu. Comme il n'y a aucun lien direct entre les activités agricoles et le coupon, même les exploitants qui n'ont pas de culture à risques peuvent théoriquement souscrire à une couverture de ce type. C'est loin d'être un inconvénient puisque, outre les agriculteurs, un grand nombre de personnes sont exposées aux pertes financières dues aux risques météorologiques : pêcheurs, entreprises touristiques, vendeurs ambulants, commerçants, etc.

Pourtant là encore, les assurances indexées rencontrent des limites. En particulier, elles ne protègent pas toujours efficacement les agriculteurs qui s'y inscrivent puisqu'il n'y a pas de lien direct entre la perte que subit l'agriculteur et les indemnités, et il peut s'avérer difficile de disposer d'indices fiables.

A l'heure actuelle, on cherche alors à tirer les leçons des succès et erreurs à la fois des assurances agricoles traditionnelles et des assurances indexées dans le but de protéger plus efficacement les agriculteurs dans les pays en voie de développement.

Les conditions d'adoption des innovations

Bien qu'un certain nombre d'innovations prometteuses aient été développées pour le financement de l'agriculture, la généralisation de ces techniques financières rencontre des difficultés. Des pistes aujourd'hui semblent toutefois montrer un infléchissement positif.

Sans doute, la politique de communication et de partage entre institutions sur ces innovations a-t-elle été trop limitée pendant longtemps, mais aujourd'hui ces produits sont de mieux en mieux connus et les exemples de leur application se diffusent plus largement (conférences, communications, synthèses, etc.).

Tout comme le financement de l'agriculture n'était plus dans la ligne de mire des bailleurs sur ces vingt dernières années, les techniques pouvant le favoriser n'étaient pas non plus à l'ordre du jour. On voit pourtant aujourd'hui, avec le renouveau de l'intérêt pour le secteur agricole évoqué en introduction, différentes initiatives de diffusion de ces innovations comme le programme d'extension du warrantage dans le cadre du projet « Intrans » de la FAO.

Un certain nombre de contraintes techniques limitent également ces innovations : les ressources financières restent peu adaptées, alors que chaque produit requiert des formes spécifiques. Les cadres réglementaires sont souvent trop contraignants, limitant par exemple la saisie de garanties dans les systèmes de location-vente. Il est nécessaire d'avoir un cadre légal approprié pour éviter les litiges de propriété et la résolution des conflits, pour limiter le problème de contrôle de la valeur et de la dépréciation des biens, et pour faciliter la logistique de maintenance. Les compétences des partenaires sont parfois aussi encore insuffisantes pour le développement de produits nouveaux et dépassant parfois les compétences initiales des intervenants (capacités de stockage, analyse des prix et des risques de marché, analyse des capacités de remboursement à moyen terme, etc.). Enfin, parfois, on note aussi que ces innovations restent trop chères pour les bénéficiaires.

Face à ces contraintes, on peut noter la volonté actuelle des acteurs impliqués (IMF, bailleurs, OPA, etc.) de surmonter les limites en créant des synergies et des programmes de diffusion de l'information et d'assistance technique. Les acteurs boliviens ont ainsi cherché à dépasser une prise en charge atomisée de ces pratiques en poussant à la mise en place de mécanismes mutualisés au niveau d'instances de coordination telles que Finrural ou Profin. Ces instances collectives ont également poussé à l'adoption d'une loi spécifique pour les activités de leasing cherchant à clarifier les questions de propriétés et simplifier les procédures de cession.

Offre de services complémentaires

Les services financiers à l'agriculture ne pourront être efficaces que si ils sont insérés dans une économie rurale active, soutenue par des services fonctionnels : approvisionnement en

intrants pour la production, commercialisation, conseil agricole et rural, diffusion des techniques de production et de gestion, systèmes d'information sur les marchés, etc. L'efficacité des services financiers est aussi liée à l'apport de services complémentaires qui permet d'améliorer les résultats pour une bonne utilisation de l'ensemble des services. Ainsi, un des facteurs de réussite pour toucher les populations rurales et agricoles porte sur les alliances qui peuvent exister avec d'autres acteurs (ONG, organisations paysannes, gouvernement local, etc.) pour des services complémentaires : formation, conseil de gestion, assistance technique, formes de garanties, etc. Il est important pour les bénéficiaires (femmes, villageois, paysans, jeunes, etc.) de pouvoir maîtriser leur demande de services et les instances telles que les OPA peuvent servir dans la médiation entre l'expression des besoins, les solutions techniques et les techniques de financement. Dans ce cadre, les aspects de formation à la gestion et à la maîtrise financière sont essentiels et encore souvent trop peu développés.

Sources de financement pour le secteur rural

Mobilisation de l'épargne

Comme l'évoque l'AFD (2007), « sauf cas particulier des zones rurales particulièrement riches et denses en population, l'épargne collectée en milieu rural est de faible montant, donnant lieu à de nombreuses transactions. Elle s'opère sur des dépôts à vue avec des cycles importants peu en phase avec les besoins en ressources pour l'activité de crédit. Par exemple, l'épargne monétaire va être maximale au moment de la vente de la récolte alors que les possibilités de la recycler en crédits sont faibles à ce moment là. En milieu rural, la collecte de l'épargne est un service coûteux. Pour essayer de rentabiliser ce service, les IMF proposent des produits très faiblement voire non rémunérés. L'épargne potentielle a alors tendance à aller s'investir sur des opportunités jugées meilleures, financièrement ou socialement (achat de bétail, amélioration du logement, etc.). On note cependant une tendance récente au développement d'une épargne monétaire dans des zones confrontées à de l'insécurité mais les IMF sont également fragiles dans ces contextes. »

Pour des questions réglementaires, il est souvent difficile d'utiliser l'épargne à vue comme source de financement des prêts. Pour les IMF, l'enjeu est alors de pouvoir mobiliser des dépôts à terme, ou de fonctionner avec des structures faïtières qui peuvent assurer une péréquation des fonds entre des zones diversifiées.

L'épargne des migrants

La question du transfert des migrants a attiré la plupart des organismes multilatéraux lorsqu'ils ont réalisé l'ampleur du phénomène. Ces transferts offrent une piste de financement pour les IMF. Pourtant, on a également observé, dans les zones rurales de fortes migrations telles que les régions montagneuses du Sud du Mexique, que l'importance des flux et de l'épargne qu'ils favorisent n'est pas sans poser des problèmes, car ils entraînent des excès de liquidité pour les institutions qui les prennent en charge. En effet, si la bancarisation des transferts des migrants participe à l'effort de développement local, elle ne peut néanmoins s'affronter aux problèmes économiques structurels que connaissent les régions rurales de migrations soumises à de fortes contraintes de développement.

Refinancement bancaires et garanties

L'AFD (2007) note le développement des refinancements auprès des banques. Les banques interviennent à travers des lignes de crédit adossées à des produits particuliers, de type moyen terme (location-vente, crédit stockage), par des refinancements non ciblés et par des autorisations de découvert qui permettent de lisser la trésorerie. Compte tenu des besoins des IMF et des possibilités des banques, un outil de partage de risque de type ARIZ² s'avère pertinent dès que le réseau a atteint un niveau de maturité suffisant.

Afin d'être efficaces, ces lignes de crédit doivent tenir compte du calendrier des opérations agricoles financées. La lourdeur des procédures de mise en œuvre génère parfois des lenteurs dans le montage des dossiers de refinancement, le retard dans les décaissements pouvant limiter leur utilisation par les IMF alors qu'ils représentent une charge financière importante.

Les fonds d'investissements

Fonds d'investissement se développent à l'heure actuelle. Certains, peu nombreux, sont adaptés pour le financement rural et agricole.

Conclusions

Dans un contexte plus favorable pour le secteur agricole, il est à la fois important, et opportun, d'identifier les axes innovants qui favoriseront le financement de l'agriculture, ainsi que les facteurs de blocage pour lesquels des solutions doivent être imaginées et construites afin de répondre au défi d'un secteur agricole dynamique et renforçant les capacités des petits producteurs des pays du Sud.

Avec la libéralisation financière qui a accompagné l'essor de la microfinance, le rôle de l'Etat a considérablement évolué. Réglementation sur la finance rurale et agricole, mise en œuvre de programmes d'« inclusion financière », politiques redistributrices, nouvelle place des banques publiques, etc. Ces nouvelles formes d'intervention publique peuvent avoir des conséquences sur le secteur privé associatif ou coopératif qui s'était progressivement constitué pour couvrir une partie de la demande en matière de finance agricole et rurale. Sans doute pourra-t-on voir émerger de nouvelles formes de collaborations et de partenariats public-privé permettant d'améliorer l'efficacité de l'action publique (Doligez, Wampfler, 2007).

Chaque type d'acteurs dans la filière du financement agricole doit relever les défis et prendre en charge les actions qui faciliteront l'accès au financement.

Les IMF et leurs réseaux qui veulent se différencier, fidéliser leur clientèle, attirer des investissements, travailler dans des zones où la concurrence est plus faible chercheront à diversifier leurs services et adopter les innovations en finance rurale et ils engageront des alliances avec de nouveaux acteurs (banques, OPA et leurs membres, entrepreneurs ruraux, etc.).

Les gouvernements, ainsi que les bailleurs, doivent répondre aux exigences de la croissance démographique et au besoin de création d'emploi et de gestion raisonnée des ressources naturelles. Dans le secteur rural et agricole, ils pourront alors soutenir la diversité des institutions financières, favoriser l'innovation par la recherche, l'adoption et la diffusion des nouvelles approches et outils, définir des politiques publiques prenant en compte les spécificités et les besoins du secteur agricole.

Dans un secteur en profonde évolution, les ONG doivent rester innovantes et s'assurer de l'efficacité de leur intervention. Pour cela, elles doivent anticiper les nouvelles demandes et poursuivre dans les innovations rurales (NTIC, transferts, formes de garanties, etc.),

² Assurance pour le Risque des Investissements dans les pays éligibles de la Zone d'intervention de l'AFD.

construire des synergies avec les nouveaux acteurs (OP, banques, acteurs de la décentralisation, etc.), consolider les IMF intermédiaires, renforcer les capacités locales des réseaux.

Banques et investisseurs veulent sécuriser leurs investissements tout en diversifiant leurs encours. Ils peuvent alors construire des partenariats publics ou avec la « société civile » (ONG, OP, filières, etc.) pour sécuriser leurs financements (garanties, assistance technique, débouchés, etc.) et diffuser l'information et les « bonnes pratiques » auprès de leurs filiales pour coordonner leurs actions, organiser et guider des interventions efficaces en faveur des zones rurales.

Bibliographie

Communication AFD

Communication FAO Niger Warrantage

Agrofine, Cerise, 2007 (Novembre). Pour un partenariat entre commerce équitable et microfinance : Renforcer l'accès aux services financiers des organisations de producteurs et des familles associées au commerce équitable, Cerise, Agrofine, Paris, 34 p.

Chalmers, Geoffrey , 2005, A Fresh Look at Rural and Agricultural Finance , RAFI Note #1, An AMAP/BASIS Publication, USAID's Rural and Agricultural Finance Initiative, Chemonics, ACDI/VOCA, Ohio State University and DAI.

Charitonenko, Stephanie; Heron, Lena; Chalmers, Geoffrey; Lennon, Barry; Miller, Mary , 2005, Value Chain Finance , RAFI Note #2, An AMAP/BASIS Publication, USAID's Rural and Agricultural Finance Initiative, Chemonics, ACDI/VOCA, Ohio State University and DAI.

Doligez, F., Wampfler, B., 2007, Quelles politiques publiques pour améliorer durablement la contribution de la microfinance à l'agriculture ?, Colloque : Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement? 4-6 décembre 2007, Paris, FARM, IGPDE.

Fraslin Jean-Hervé, 2007, Construire un modèle institutionnel inclusif pour la finance rurale dans une région enclavée, Thème 3: Améliorer la gestion opérationnelle des institutions financières, Conférence internationale sur la recherche en finance rurale, Rome, 19-21 mars 2007, FAO, FIDA, Fondation Ford.

Gonzalez-Vega, Claudio; Chalmers, Geoffrey; Quiros, Rodolfo; Rodriguez-Mega, Jorge; , 2006, Hortifruti in Central America: A Case Study About the Influence of Supermarkets on the Development and Evolution of Creditworthiness Among Small and Medium Agricultural Producers , AMAP Publication: microREPORT # 57 ; Development Alternatives, Inc. and The Ohio State University .

Kula, O., Farmer, 2004, Mozambique rura financial service study, USAID, AMAP Publication: microCASE STUDY #1.

Lapenu, C., 1998, Le système financier rural indonésien : Rôle de l'Etat et des institutions privées, Sustainable Banking with the Poor, The World Bank, USA.

Lapenu, C., Fournier, Y., Ichanjou, P. (2003). Potentialités et limites de la caution solidaire. in Exclusion et Liens financiers, rapport du Centre Walras, Economica, Paris.

Lehoux, Karina, 2007, Un modèle qui dépasse l'Afrique de l'Ouest, L'informatisation des caisses de crédit mutuel maliennes, Numéro 36: Services bancaires, ICT Update, Avril 2007, CTA.

Mees, M. , 2006, La microfinance et le financement rural , Zoom Microfinance N°18, SOS Faim Belgique.

Pamiga, 2007. Efficacité financière et rentabilité des réseaux CVECAS du Mali, document de travail Pamiga.

Paquette, Christophe, 2003, Sistematización de los Aportes de la Sociedad Civil al Desarrollo Local - Microbancos rurales, Mexico, , Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, Mexico.

Périlleux, A., 2007, Vers une structuration du secteur de la microfinance au Sénégal - Dynamiques de mise en réseau : l'expérience de la FONGS, Zoom Microfinance N°22, SOS Faim Belgique.

Polet Fanny, 2007, Les crédits d'équipement de Kafo Jiginew (Mali) : investir au sein des exploitations familiales , Zoom Microfinance, N°23, SOS Faim, Octobre 2007.

Poursat C., Pierret, D., 2007, « Tout d'une grande » : le réseau Sanduk, institution de microfinance de l'île d'Anjouan - Comores, Revue Traverses (à paraître).

Roberts, R.A.J., 2005, Assurance des récoltes dans les pays en développement, ASB N°159, FAO, Rome.

Robinson, M., 2001. The microfinance revolution : sustainable banking for the poor. World Bank.

Servet, Jean-Michel, Morvant-Roux, Solène, 2007, De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance, Horizons Bancaires (à paraître, décembre 2007).

Trivelli, Carolina, Venero, Hildegardi, 2007, Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, Peru.

Wampfler B, Bouquet E, et Ralison E, 2007, Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar, International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice, FAO, Rome, 19-21 mars.

Wampfler B, Doligez, F, Lapenu, C, Vandenbrouck, J-P, (2007, à paraître). Organisations paysannes et microfinance : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale, Un guide opérationnel, IRC, CERISE, Farm.

Wampfler B., Lapenu C., 2002, La microfinance au service de l'agriculture familiale. Résumé exécutif du séminaire international, 21-24 janvier 2001 Dakar Sénégal. Afraca Cirad Cta

Mae Enda Graf Fida Cerise. Français / Anglais. Ministère Français des Affaires Etrangères Série « Partenariats ».

World Bank, 2007, World Development Report 2008: Agriculture for Development, World Development 2008, Washington DC.

Wenner Mark, Navajas Sergio , Carolina Trivelli, Alvaro Tarazona , 2007, Managing Credit Risk in Rural Financial Institutions in Latin America, Inter American Development Bank.

Zeller Manfred , 2003, Models of rural financial institutions, Communication in: Paving the way forward for rural finance. USAID.