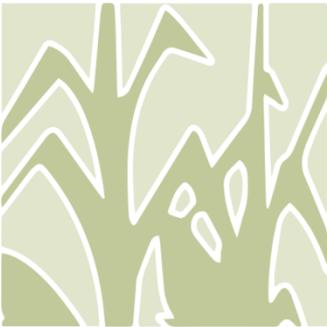
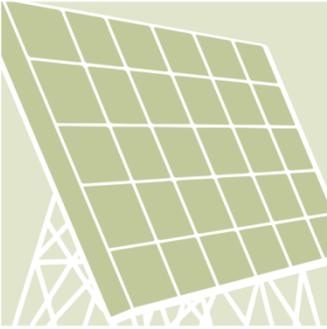


**POWERING
AGRICULTURE:**

AN ENERGY GRAND CHALLENGE
FOR DEVELOPMENT



Module 6: Financer

La boîte à outils pour les systèmes d'irrigation à énergie solaire (*Solar Powered Irrigation Systems*, SPIS) est rendue possible grâce à l'initiative mondiale « Propulser l'agriculture : un grand défi énergétique pour le développement » (*Powering Agriculture: An Energy Grand Challenge for Development* – PAEGC). En 2012, l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (SIDA), le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), Duke Energy et l'Overseas Private Investment Cooperation (OPIC) ont mis leurs ressources en commun pour créer l'initiative PAEGC. Cette initiative a pour objectif d'appuyer de nouvelles approches durables afin d'accélérer le développement et le déploiement de solutions énergétiques propres visant à accroître la productivité et/ou la valeur agricole pour les agriculteurs et les agroindustries dans les pays en développement et dans les régions émergentes qui n'ont pas accès à une énergie fiable, abordable et propre.

Publié par

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH au nom du BMZ en tant que partenaire fondateur de l'initiative mondiale « Propulser l'agriculture : un grand défi énergétique pour le développement » (*Powering Agriculture: An Energy Grand Challenge for Development* – PAEGC) et de l'Organisation des Nations unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO)

Responsable

Projet de la GIZ *Sustainable Energy for Food – Powering Agriculture* (« Énergie durable pour l'alimentation – propulser l'agriculture »)
Francesca Dobrigna

Contact

Powering.Agriculture@giz.de

Téléchargement

https://energypedia.info/wiki/Toolbox_on_SPIS

En savoir plus

Propulser l'agriculture : un grand défi énergétique pour le développement :
<https://poweringag.org>

Version

1.0 (avril 2018)

Avertissement

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des documents qui y figurent n'impliquent de la part de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ou de l'un des partenaires fondateurs de l'initiative PAEGC aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne de la part de la GIZ, de la FAO ou de l'un des partenaires fondateurs du PAEGC aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités. Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la GIZ, de la FAO, ou de l'un des partenaires fondateurs du PAEGC

La GIZ, la FAO et les partenaires fondateurs du PAEGC encouragent l'utilisation, la reproduction et la diffusion des informations contenues dans ce document. Sauf indication

contraire, ces dernières peuvent être copiées, téléchargées et imprimées à des fins privées d'étude, de recherche et d'enseignement, ou pour être utilisées dans des produits ou services non commerciaux, à condition que la GIZ et la FAO soient clairement indiquées en tant que sources des informations et détentrices du droit d'auteur.

Implemented by

© GIZ et FAO, 2018

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

ABBRÉVIATIONS

EUR	Euro
IF	Institution financière
JOYWO	Joyful Women Organization
KSh	Shilling du Kenya
IMF	Institution de microfinance
MNRE	Ministère indien des Énergies nouvelles et renouvelables
NABARD	National Bank for Agriculture and Rural Development
PAYGO	Pay-as-you-go, ou paiement à l'utilisation
ACCE	Association de coopératives de crédit et d'épargne
PME	Petites et moyennes entreprises
SPIS	Système d'irrigation à énergie solaire
USD	Dollar américain

FINANCE

1. Prêt bancaire



2. Prêt d'une banque rurale / banque de développement



3. Prêt d'institutions de microfinance (IMF)



4. Prêt au sein d'une chaîne de valeur



5. Convention de crédit-bail / de rachat



6. Coopératives



7. Groupes d'épargne informels



a. Modèle commercial paiement à l'utilisation

OBJECTIF ET ORIENTATION DU MODULE

Le module **FINANCER** décrit les prestations financières générales que peuvent solliciter les agriculteurs désireux de se doter d'un système d'irrigation à énergie solaire (SPIS). Ce module se donne pour objectif d'informer les acteurs impliqués dans le processus décisionnel (gouvernements, institutions financières, fournisseurs de technologie, professionnels du développement, etc.) de l'option financière la mieux adaptée aux besoins des agriculteurs en fonction de leurs caractéristiques spécifiques. Ceci permettra à davantage d'agriculteurs d'avoir accès au financement d'un système d'irrigation à énergie solaire (SPIS), optimisant du même coup l'efficacité et la durabilité du secteur agricole.

Les agriculteurs disposant de ressources financières suffisantes pour faire l'acquisition d'un SPIS sans avoir à faire un emprunt sont invités à consulter le module **INVESTIR**.

Il existe une étroite corrélation entre productivité et rentabilité d'une part et niveau de développement du secteur financier d'un pays d'autre part. Le financement de l'agriculture est donc un important facteur de croissance. Il se trouve cependant que les agriculteurs sont fréquemment confrontés à des difficultés d'accès à un financement adéquat, surtout dans les pays en voie de développement. Ce financement insuffisant de l'agriculture s'explique surtout par les réticences des institutions financières (IF), en premier lieu les banques, à financer de nouvelles technologies dans le secteur agricole. La raison principale en est le risque perçu de non-remboursement, lié aux aléas propres au secteur concernant les prix, la production, les marchés fortement impondérables ainsi que les risques associés à une nouvelle technologie. Par ailleurs, l'isolement géographique de certaines exploitations, le manque de connaissances du secteur agricole et des

politiques inadéquates – notamment des demandes de garanties lourdes – restreignent l'accès au financement de l'agriculture.

Il serait possible de venir à bout de ces difficultés avec des produits financiers innovants, des polices d'assurance adéquates, une meilleure sensibilisation aux risques spécifiques à l'agriculture et le développement de prestataires de services financiers destinés à l'agriculture. Pour les institutions financières, les fournisseurs de technologie et les gouvernements, le financement de systèmes d'irrigation solaires pourrait ainsi être considéré comme une opportunité de diversifier leur portefeuille de prêts, d'élargir leur gamme de produits financiers et de stimuler le développement économique d'un pays.

Ce module fait la distinction entre les deux grandes catégories de modèles de financement : les modèles de développement et les modèles commerciaux. Les modèles de développement sont généralement le fait de gouvernements, d'ONG et d'institutions à but non lucratif dans l'optique d'aider les agriculteurs à améliorer leurs moyens de subsistance et leur développement général. Les bourses, les subventions et les programmes d'infrastructure sont les instruments phares des modèles de développement. Les modèles commerciaux pour leur part sont le fait des banques et des institutions financières qui, en plus de stimuler la croissance économique d'un pays, cherchent à tirer profit du crédit accordé. Les modèles commerciaux sont recommandés dans les cas de marchés plus mûrs, où l'octroi de crédits appropriés est facile.

Bien que dans les zones rurales, les prêts faits par des membres de la famille, voisins et amis soient une pratique répandue, ceux-ci ne seront pas décrits

dans ce module car ils n'apportent pas de valeur globale supplémentaire au marché.

Ce module abordera huit modèles de financement, relevant soit du modèle de

développement, soit du modèle commercial.

1 PRÊT BANCAIRE

RÉSULTAT / PRODUIT

Une banque commerciale est une institution financière dont la vocation première consiste à accorder des prêts et à accepter des dépôts. Une banque commerciale tire ses revenus des taux d'intérêt perçus sur les prêts consentis. Une banque commerciale s'appuie donc sur un **modèle financier commercial**.

Les banques proposent des types de prêts agricoles différents en fonction du montant, du terme et de la fonction du crédit. La plupart des banques commerciales n'ont malheureusement pas encore mis au point de produit financier spécifiquement adapté à l'acquisition de systèmes d'irrigation à énergie solaire. Les emprunteurs sont donc obligés de se replier sur un prêt agricole standard.

L'octroi d'un prêt par une banque commerciale est conditionné à la signature par les deux parties prenantes de plusieurs documents. Un **titre de créance** par lequel l'emprunteur s'engage à rembourser le prêt au taux d'intérêt décidé, un **contrat de prêt** définissant les conditions du prêt, un **contrat de garantie** précisant ce qu'il adviendra du nantissement si l'emprunteur ne parvient pas à honorer les conditions de remboursement et, enfin, un **état financier**.

En fonction de leur échéance, les prêts se sous-divisent en trois catégories : prêts à court terme, moyen terme et long terme. Pour faire l'acquisition d'équipements agricoles, on a généralement recours à un prêt à moyen terme, dont la durée est de 1 à 5 ans. La durée de remboursement d'un SPIS oscillant généralement entre 2 et 5 ans, en fonction des revenus de l'exploitation ainsi que d'autres aspects économiques associés, un prêt à moyen terme est la meilleure solution.

Une fois le prêt accordé, des intérêts sont dus. Ceux-ci peuvent être fixes,

modulables ou variables. Les taux d'intérêt fixes restent inchangés pendant toute la durée du prêt. Dans le cas de taux d'intérêt modulables, un changement est autorisé, mais uniquement à des intervalles déterminés. Les taux d'intérêt variables, quant à eux, évoluent en fonction des conditions du marché.

Les prêts bancaires peuvent être remboursés par paiements fixes de montants constants ou par paiements fixes du principal. Dans le premier cas, les intérêts et le principal sont divisés en montants égaux échelonnés tout au long de la durée du prêt. Dans le second, le principal est divisé en montants égaux et les intérêts sont calculés à chaque fois en fonction du montant résiduel à rembourser. Dans le cas de paiements fixes du principal, les paiements initiaux sont les plus importants.

En raison des risques élevés inhérents au secteur agricole, les taux d'intérêts appliqués aux prêts agricoles sont généralement élevés.

À titre d'exemple, au Kenya, le pays présentant la plus grande inclusion financière des Etats d'Afrique orientale, les taux d'intérêt oscillent entre 20 et 30 % (situation en 2017). L'Equity Bank of Kenya demande des intérêts de 18 %, majorés de 3 % pour frais de dossier. La KCB Bank, en partie détenue par le gouvernement kényan, pratique des taux d'intérêt de 22 %, majorés de 2,5 % pour frais de dossier. De surcroît, elle exige la souscription de deux assurances obligatoires : une assurance insolvabilité à 2,5 % d'intérêt et une assurance récoltes à 7 % d'intérêt. La somme des intérêts avoisine ainsi les 30 %.

DONNÉES NÉCESSAIRES

Pour la plupart des banques commerciales, les données requises pour finaliser un crédit sont les suivantes :

Données personnelles concernant l'exploitant agricole :

- Sexe : il ressort d'études qu'il y a une plus forte probabilité que les femmes remboursent leurs dettes que les hommes.
- Âge : certaines banques restreignent l'octroi de crédits à des groupes d'âge spécifiques : par ex. entre 25 et 55 ans. De plus, dans beaucoup de pays, les taux d'intérêt sont subventionnés pour les personnes âgées.
- Situation matrimoniale : il y a une plus forte probabilité que les personnes mariées et qui ont des enfants remboursent leurs dettes.
- Pièces d'identité.

Informations relatives à l'exploitation :

- Titre de propriété : les chances d'obtenir un crédit sont bien moindres en cas de fermage des terres.
- Antécédents en matière de crédit : l'exploitant a-t-il remboursé tous ses prêts par le passé ? Est-il solvable ?
- Assurance insolvabilité (le cas échéant)
- Relevé de compte en banque : pour connaître les flux de trésorerie et les mouvements de compte de l'exploitant
- Revenus issus de l'agriculture
- Revenus provenant d'activités autres que l'agriculture
- Garantie : les banques ont besoin d'une sûreté, pour le cas où l'exploitant ne serait pas en mesure de rembourser ses dettes.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Banque commerciale
- Experts financiers / analystes de risques
- Exploitant

POINTS IMPORTANTS

En règle générale, les grands exploitants ont de meilleures chances d'obtenir un

crédit auprès de grandes banques ; à l'inverse, il est recommandé aux petits exploitants de traiter avec des institutions financières de taille moindre. Pour les petits exploitants disposant de moyens financiers modestes et d'un accès limité au marché et aux clients, obtenir des crédits auprès d'une banque commerciale relève du défi. Des garanties, d'autres sources de revenu et être titulaire d'un compte en banque constituent les principaux critères d'admissibilité au crédit. Les garanties et une autre source de revenus tiennent lieu de caution pour la banque, de sûreté au cas où l'activité agricole ne serait pas rentable.

Malheureusement, les banques ne disposant pas d'informations suffisantes sur ce produit, la pompe solaire n'est pas considérée en soi comme une garantie. Les institutions financières, qui se fient principalement à leurs données internes, n'ont pas d'experts capables d'évaluer le risque du prêt. Pour pouvoir compter une pompe solaire comme garantie, un analyste financier doit connaître son prix d'achat initial, sa durée de vie et le taux de dépréciation du produit - autant de données lui permettant d'en évaluer la valeur. De plus, il est impératif de connaître les conditions optimales d'utilisation, l'existence, le cas échéant, d'un marché de l'occasion et le risque de vol. Les banques ont besoin de ce type d'informations pour éviter les situations malencontreuses susceptibles de leur faire perdre de l'argent. En cas de vol du système ou d'utilisation dans une zone présentant une forte salinité entraînant son dysfonctionnement, l'exploitant risque de ne pas pouvoir rembourser le prêt et la banque se retrouverait avec un crédit non remboursé et une garantie sans valeur.

2 PRÊT D'UNE BANQUE RURALE / BANQUE DE DÉVELOPPEMENT

RÉSULTAT / PRODUIT

Les banques dites de développement agricole ou rural sont des institutions financières intervenant au niveau régional qui fournissent des services financiers à des taux d'intérêt relativement faibles, à des conditions de remboursement souples, avec un amortissement du prêt et un accompagnement, aux niveaux technique et mercatique, des protagonistes impliqués dans la chaîne de valeur des produits alimentaires. L'objectif premier d'une banque rurale est le développement du niveau de vie, de la sécurité alimentaire et de la durabilité de la production agricole en milieu rural, en ménageant aux PME un accès au financement. À cette fin, les banques rurales proposent des modèles financiers clairement plus axés sur le **développement** que les banques conventionnelles.

Les banques de développement rural sont en mesure de proposer des conditions arrangeantes grâce à leur coopération avec des gouvernements, des ONG et des entreprises privées qui leur apportent un soutien économique. Cette coopération stratégique impose un certain nombre de limites aux activités de financement, les exploitants devant remplir les critères spécifiques définis par les bailleurs de fond. Par exemple, seules certaines chaînes de valeur alimentaire jugées pertinentes pour le développement d'un pays sont subventionnées par le gouvernement. Quant aux entreprises privées, elles ne financent que les exploitants qui acceptent de signer avec elles des contrats commerciaux.

Les principaux points faibles des banques rurales sont des risques opérationnels supérieurs, une capacité de gain moindre et la compétitivité d'institutions financières mineures, notamment les institutions de microfinance. Les banques rurales ne

finançant généralement qu'une partie du financement (75 % environ), les exploitants doivent détenir un capital de départ. Les taux d'intérêt sont bien plus bas que ceux perçus par les banques commerciales. Le taux d'intérêt prélevé par l'Agricultural Bank of Ghana par exemple varie entre 4 et 8,5 %.

Le programme de subventionnement de systèmes photovoltaïques solaires lancé par le gouvernement indien, avec le soutien de la National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD), est un exemple de programme gouvernemental de ce type. Le lourd tribut financier s'en est trouvé considérablement diminué pour les exploitants. Ce programme accordait une remise de 40 % aux exploitants à l'achat de SPIS de constructeurs approuvés par le Ministère indien des Énergies nouvelles et renouvelables (MNRE). Sur les 60 % restants, le bénéficiaire doit apporter 20 % et peut emprunter les 40 % à taux réduit, généralement remboursables dans un délai de 5 ans, au taux d'intérêt spécifique de la banque.

DONNÉES NÉCESSAIRES

Les informations requises pour déposer une demande de crédit auprès d'une banque agricole ou de développement sont quasi-identiques à celles requises par les banques commerciales. En outre, des facteurs environnementaux et sociaux entrent aussi en ligne de compte :

- Données personnelles concernant l'exploitant agricole : identiques à celles requises par les banques commerciales.
- Informations relatives à l'exploitation : identiques à celles requises par les banques commerciales.
- Dans certains cas, les exploitants doivent verser des arrhes pour sécuriser le prêt.
- Le candidat devra être titulaire d'un compte en banque auprès de la banque rurale ou d'un autre établissement financier, indicateur des

flux de trésorerie et des mouvements de compte de l'agriculteur.

- Une garantie ou une autre source de revenus est requise pour sécuriser l'investissement : dans le cadre de certains programmes de développement, une garantie dite souple de l'agriculteur suffit. Dans d'autres cas de figure, les bailleurs de fond se portent garants pour eux.
- Un justificatif d'identité : généralement, seuls les ressortissants du pays en question peuvent bénéficier des subventions du gouvernement.
- Assurance du prêt : dans certains projets de développement, le bailleur de fonds prend en charge l'assurance.
- Soumission d'un plan d'affaires : les banques doivent s'assurer que le projet de l'exploitant remplit les critères définis par les bailleurs de fonds ou qu'il ne dépasse pas les limites prévues par le programme de subventionnement.
- La banque doit vérifier la faisabilité environnementale et sociale du projet.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Banque rurale / banque de développement
- Gouvernement / ONG / entreprise privée
- Agriculteur

3 PRÊT D'UNE INSTITUTION DE MICROFINANCE (IMF)

RÉSULTAT / PRODUIT

Les institutions de microfinance (IMF) sont des organisations qui tâchent de rendre possible l'inclusion financière des couches pauvres de la population (à l'exclusion toutefois des plus démunis). L'éventail des types d'organisations pouvant jouer le rôle d'IMF est large : banques commerciales et banques de développement, groupes d'épargne, coopératives et ONG au statut non-lucratif. Ces institutions peuvent fournir des micro-prêts à des conditions avantageuses aux populations pauvres urbaines et rurales. Les IMF sont considérées comme un des meilleurs moyens de combattre la pauvreté et de stimuler le développement ; c'est pourquoi, dans la plupart des cas, ils suivent un **modèle financier de développement**.

Grâce aux progrès de l'accès à Internet et aux appareils mobiles dans la population des PVD, et grâce aussi à une meilleure inclusion financière des pauvres, la microfinance est en expansion à l'échelle mondiale.

Face au vaste éventail de profils d'IMF existants, il est difficile de définir un modèle de microfinance représentatif. En règle générale, les ONG sont financées par des bailleurs de fonds. Pour pouvoir fournir des micro-crédits, elles doivent tout d'abord emprunter de l'argent aux institutions financières. Ce système de double prêt ne garantit pas une disponibilité constante des crédits et le taux d'intérêt pour le débiteur final est élevé. Inversement, les institutions financières classiques qui décident de se lancer dans la microfinance ont l'avantage de pouvoir s'appuyer sur des infrastructures et un savoir-faire existants et sur leur propre capital. À la différence des ONG, qui travaillent au niveau local, les institutions financières (IF) formelles n'ont pas la relation de proximité avec les

pauvres. Elles doivent donc rechercher d'autres moyens de vérifier la solvabilité des agriculteurs et trouver des alternatives de garantie. De plus, compte tenu du nombre important de transactions et des petits montants en jeu, c'est à peine si les micro-emprunts couvrent les frais de transactions encourus par les IF classiques.

En général, les IMF proposent un remboursement rapide du prêt, des taux de remboursement courants et des prêts personnalisés, ce qui suppose une relation personnelle intense entre prêteur et emprunteur. La durée des prêts de microfinance varie généralement entre 4 et 12 mois et ils doivent être remboursés à des traites mensuelles, hebdomadaires voire quotidiennes. Le montant typique d'un prêt d'une IMF se situe entre 100 et 300 USD. Toutefois, avec l'arrivée d'IF à but lucratif, la plage du montant des prêts s'est considérablement élargie, permettant aux agriculteurs d'acquérir des équipements agricoles onéreux, tels que les SPIS.

Les IMF proposent ces prêts tant à des agriculteurs individuels qu'à des groupements d'agriculteurs. Des groupements de planteurs peuvent se former dans le but spécifique d'acheter un SPIS pour permettre aux agriculteurs d'obtenir des prêts plus conséquents. Les membres du groupe se portent garants les uns des autres : si un agriculteur n'honore pas ses dettes, il incombe aux autres de les rembourser. Seuls les agriculteurs unis par de forts liens de confiance consentent à constituer un groupe de planteurs. Sur un modèle comparable, en Inde, des collectifs à responsabilité solidaire comptant entre 4 et 10 membres se constituent dans l'objectif de bénéficier d'un prêt bancaire sur une base individuelle par le biais d'un mécanisme collectif en échange d'une garantie mutuelle. En règle générale, les membres pratiquent une activité économique de type similaire et proposent à la banque un projet commun qui leur permet de bénéficier de prêts.

DONNÉES NÉCESSAIRES

Compte tenu de la grande diversité d'institutions impliquées dans la microfinance, les critères que les agriculteurs doivent remplir pour obtenir un micro-prêt sont très variables. Il est donc indispensable de s'informer des données requises par chaque IF, en se référant aux autres chapitres de ce module.

La liste suivante indique toutefois les documents le plus fréquemment requis pour constituer un dossier de demande de prêt :

- Pièces d'identité.
- Âge minimum : 18 ans.
- Ancienneté dans le secteur : généralement une année.
- Le candidat devra être titulaire d'un compte en banque auprès de l'IMF ou d'un autre établissement financier, indicateur du flux de trésorerie et des mouvements du compte de l'agriculteur.
- Antécédents en matière de crédit : l'exploitant a-t-il remboursé tous ses prêts par le passé ? Est-il solvable ?
- Garanties accommodantes ou garants.
- Assurance insolvabilité (le cas échéant)
- La finalité du prêt doit être clairement indiquée à l'IMF.
- Les prêts octroyés par des IMF étant majoritairement basés sur une relation humaine, ils sont conditionnés à la tenue d'entretiens personnels préalables.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Institution de microfinance (IMF)
- Agriculteur ou groupements d'agriculteurs

POINTS IMPORTANTS

Le micro-financement est un vecteur d'inclusion financière mais il n'est pas toujours à la hauteur des attentes quand il

s'agit de soulager la pauvreté. En effet, le niveau élevé des taux d'intérêt, avoisinant en moyenne les 37 % mais pouvant atteindre 70 %, peut aggraver encore la situation de personnes déjà pauvres.

Les banques commerciales étant plus enclines à financer de grands exploitants, les clients des IMF sont majoritairement des PME aux moyens financiers limités et ne disposant pas de garanties. Les associations de coopératives de crédit et d'épargne (ACCE) sont des structures similaires : détenues et gérées par leurs propres membres, elles ont pour but de fournir une source de revenus équitable et des taux d'intérêts raisonnables.

Il y a parfois une certaine confusion entre les IMF et les ACCE. Vous trouverez ci-après les principales différences entre les deux institutions :

- Quelques jours seulement s'écoulent entre la demande de prêt auprès d'une IMF et le versement du montant. Pour les ACCE en revanche, le délai de versement du montant du prêt peut atteindre jusqu'à 6 mois.
- Les taux d'intérêt pratiqués par les IMF sont bien supérieurs à ceux dus par les membres des ACCE.
- Les IMF accordent des délais de remboursement bien plus courts.
- Les IMF sont tenues par des salariés rémunérés tandis que les ACCE le sont par des membres de la coopérative.
- Dans les ACCE, les débiteurs sont des membres qui partagent la propriété de la coopérative ; dans le cas des IMF, les débiteurs sont des clients.

4 PRÊT AU SEIN D'UNE CHAÎNE DE VALEUR

RÉSULTAT / PRODUIT

Le financement interne à une chaîne de valeur est une méthode financière qui permet de faire des investissements et des prêts au sein d'une même chaîne de valeur. Ce type de prêt constitue un partenariat entre différents agents de la même chaîne de valeur, désireux d'augmenter la productivité et la compétitivité de la chaîne de valeur en soi. Fournisseurs et distributeurs jouent le rôle de fournisseurs financiers et permettent aux agriculteurs d'accéder à des produits financiers qu'ils ne pourraient pas obtenir en passant par des institutions financières classiques. Les agents de la chaîne de valeur prêtent leur propre capital aux agriculteurs ou, s'ils ne possèdent pas les moyens financiers nécessaires au prêt, jouent le rôle de médiateurs financiers entre agriculteurs et IF. Les parties prenantes aux prêts internes à la chaîne de valeur travaillent sur la base d'un **modèle financier commercial**.

Ce type de financement crée une situation gagnant-gagnant pour toutes les parties prenantes : les agriculteurs obtiennent un prêt personnalisé, dont ils ne devront commencer le remboursement que des mois après avoir touché le versement, fournisseurs et distributeurs sont doublement bénéficiaires : par les intérêts perçus et par l'amélioration de la chaîne de valeur.

Le principal avantage d'un prêt interne à la chaîne de valeur réside dans le fait qu'il réduit le risque inhérent au financement de projets agricoles. Les fournisseurs et les distributeurs, qui travaillent au niveau local, se chargent des transferts d'argent, ce qui facilite les transactions. De plus, grâce à la relation personnelle qui les lie aux agriculteurs, les fournisseurs et les distributeurs se portent garants. Le principal inconvénient de ce modèle est le taux d'intérêt appliqué, qui peut atteindre

30 %, du fait qu'il faut additionner les intérêts de la banque à ceux des intermédiaires financiers.

Ce modèle financier est également applicable aux prêts en vue de l'achat d'un SPIS :

- Les fabricants de SPIS fournissent la technologie aux agriculteurs, qui pourront les rembourser ultérieurement, en général, après la vente des récoltes. Ce type de prêt incitera un nombre croissant d'agriculteurs à faire l'acquisition d'un SPIS, tandis que les constructeurs, de leur côté, élargiront leur clientèle.
- Les distributeurs de produits alimentaires, quant à eux, font une avance aux agriculteurs sur les produits qu'ils leur achèteront plus tard dans l'année, apportant aux agriculteurs l'argent nécessaire pour faire l'acquisition d'un SPIS. Les agriculteurs, en contrepartie, s'engagent auprès des distributeurs à leur livrer les produits après la récolte. Les distributeurs de produits alimentaires se prêtent à ce genre d'accord financier parce qu'ils sont liés à l'obligation de fournir d'importantes quantités de nourriture de qualité aux agents de la chaîne en aval. Les SPIS permettent d'optimiser ces deux variables. De plus, les distributeurs ont recours à ce type de prêt pour fidéliser les agriculteurs et les empêcher de vendre leur récolte à d'autres acheteurs intéressés.

Ci-après quelques exemples de prêts octroyés par des agents situés en amont ou en aval de la chaîne de valeur :

Hortifruti est une entreprise qui approvisionne en fruits des supermarchés de gros au Costa Rica. Dans les années 1970, époque où Hortifruti a démarré dans le secteur, le marché des fruits était fragmenté et les agriculteurs manquaient d'infrastructures et de technologies. Dans

ces conditions, il était impossible pour les détaillants de vendre des fruits de bonne qualité en grande quantité. C'est ce qui a amené Hortifruti à décider d'apporter aux agriculteurs assistance technique et financement. Hortifruti a développé deux types de modèles financiers : un modèle de financement faisant intervenir une banque et un autre se passant d'IF. Le financement bancaire était assuré par la BAC San Jose - Hortifruti garantissant en contrepartie à la banque qu'elle rachèterait les fruits aux agriculteurs, le financement bancaire représentant 60 % des coûts de production. Ce modèle n'exigeait pas de garantie mais une assurance sur les récoltes. L'agriculteur était tenu de s'engager à livrer sa production à Hortifruti, le moment venu. Aux yeux de la banque BAC San Jose, un contrat de vente suffisait comme gage de solvabilité de l'agriculteur. Dans le second type de prêt, un modèle non bancaire, Hortifruti s'acquittait de 30 % des coûts de production. Sans percevoir d'intérêts. L'agriculteur n'avait qu'à signer un contrat de fourniture de sa production à venir, en contrepartie de quoi les moyens de productions voulus lui étaient remis.

Le distributeur d'équipement SolarNow, au Kenya, est l'illustration d'un prêt accordé par un agent situé en amont de la chaîne de valeur. SolarNow propose des prêts remboursables sur 6, 12 ou 24 mois. Pour obtenir un prêt sur 6 mois, l'agriculteur doit verser d'avance, en guise de garantie, la moitié du prix de la pompe. Le prix total de la pompe s'élevant à 68 500 KSh, le versement sera de 34 250 KSh. Après le paiement initial, il devra effectuer six versements de 6 550 KSh chacun. À la fin du prêt, l'agriculteur aura déboursé 73 550 KSh, soit 7 % de plus que le prix d'origine de la pompe. Pour le prêt remboursable en 12 mois, l'acompte sera de 15 %, suivi de 12 mensualités de 10 275 KSh chacune. Enfin, le prêt remboursable sur 2 ans nécessite un acompte de 15 %, suivi de 24 mensualités à 3 850 KSh.

La société Futurepump, au Kenya, apporte aux agriculteurs la possibilité d'acheter un SPIS en passant par un prêt auprès de grandes banques. Equity Bank propose des prêts sur 2 ans avec un acompte à hauteur de 30 %, des frais d'ouverture de dossier de 5 % et un taux d'intérêt de 14 %. La banque KCB propose un dépôt de garantie moindre, de 10 % à verser à l'avance et un taux d'intérêt de 14 % plus des frais supplémentaires d'ouverture de dossier.

Pour finir, citons l'exemple de SunCulture, qui a lancé en 2017 un projet pilote comportant 150 gicleurs d'arrosage d'un prix unitaire de 50 000 KSh. Les agriculteurs devaient verser 20 % seulement du coût total, suivis de 12 mensualités de 4 500 KSh chacune. Chaque agriculteur a donc investi 64 000 KSh dans le système. Les frais de livraison, d'installation et de formation n'étaient pas compris dans ce prix. À l'issue de ce projet pilote, SunCulture a décidé d'optimiser le produit et s'est rendu compte qu'il fallait élargir les marges de bénéfice, ce qui a entraîné une hausse du prix du système d'arrosage.

DONNÉES NÉCESSAIRES

L'obtention d'un prêt pour les agriculteurs est soumise aux conditions suivantes :

- Pièces d'identité.
- Compte en banque : pour connaître les flux de trésorerie de l'agriculteur et les mouvements sur son compte.
- Dans certains cas, les agriculteurs doivent verser un dépôt de garantie pour sécuriser le prêt.
- Preuves de l'existence d'un marché d'écoulement des produits alimentaires.
- Preuves d'une ou deux récoltes réussies, pour attester de l'expérience de terrain.
- Ce type de prêt présuppose une relation étroite entre agriculteurs et fournisseurs financiers. Ces derniers doivent faire confiance aux agriculteurs et être convaincus de

leur capacité à réussir et à rembourser le prêt.

- Il arrive que les institutions financières demandent des devis aux fournisseurs et aux distributeurs (comparables à une garantie).
- Les contrats d'achat ou de vente sont indispensables pour finaliser le prêt : les IF doivent avoir l'assurance que l'agriculteur gagnera de l'argent.
- Une garantie sous forme d'actifs ou une autre source de revenus ne sont généralement pas exigées.
- Les agriculteurs ne doivent pas nécessairement être propriétaires terriens : il peut s'agir d'un bail à court ou à moyen terme.
- La taille d'exploitation et le type de culture jouent un rôle important : les distributeurs sont liés par l'obligation d'approvisionner les acteurs en aval de la chaîne en quantités importantes de produits spécifiques. C'est pourquoi ils choisiront des exploitants à la hauteur de leurs attentes.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Les agents en amont et en aval de la chaîne de valeur (producteurs et fournisseurs de SPIS, entreprises de transformation et de distribution d'aliments)
- Institutions financières
- Agriculteurs

POINTS IMPORTANTS

Les prêts contractés au sein d'une chaîne de valeur peuvent restreindre l'indépendance des agriculteurs. Les contrats d'achat et de vente, nécessaires dans la majorité des cas, créent une dépendance des agriculteurs par rapport aux fournisseurs et/ou aux acheteurs. De plus, les agriculteurs doivent remplir un certain nombre de critères pour avoir droit à un prêt.

5 CONVENTION DE CRÉDIT-BAIL / DE RACHAT

RÉSULTAT / PRODUIT

Le crédit-bail est un instrument financier qui permet d'utiliser un équipement sans devoir l'acheter. Les parties du contrat sont d'une part le bailleur, le propriétaire du bien, d'autre part le preneur qui, moyennant une prestation mensuelle, acquiert le droit d'utiliser le bien. À l'expiration de la convention de crédit-bail, le preneur a la possibilité d'acheter l'équipement. Différents types d'institutions pratiquent le crédit-bail : IMF, banques ainsi que producteurs et distributeurs d'équipements. Le crédit-bail est un **modèle financier commercial**.

En dépit de son aspect lucratif, le crédit-bail est considéré comme une méthode alternative de financement qui permet de surmonter les obstacles au développement en zones rurales. Le crédit-bail permet aux agriculteurs qui sont exclus du crédit un accès à des équipements agricoles innovants. Les agriculteurs ayant souscrit une convention de crédit-bail peuvent ainsi utiliser un SPIS sans en être les propriétaires.

Les conventions de crédit-bail ne couvrent qu'une partie de la valeur totale d'un équipement. À l'expiration du contrat, l'équipement aura donc encore une valeur résiduelle. La durée d'une convention de crédit-bail dépend de la longévité de l'actif en question. Les conventions de crédit-bail sont considérées comme une solution flexible au sens où les actifs peuvent être vendus et échangés à tout moment. Se prêtent particulièrement au crédit-bail les actifs équipés de technologies innovantes rapidement obsolètes et ceux qui sont très sujets à l'usure physique.

Le principal défi auquel est confronté un bailleur qui souscrit un contrat de crédit-bail est la difficulté qu'il y a à s'assurer que le preneur s'acquitte des paiements et fasse usage de l'actif dans les règles de l'art, sans l'endommager. C'est pourquoi

les institutions qui enregistrent le meilleur taux de réussite sont celles qui travaillent au niveau local avec des agriculteurs qui vivent dans des zones reculées.

Il existe plusieurs types de convention de crédit-bail. Les deux modèles les plus répandus sont le crédit-bail opérationnel et le crédit-bail financier. Le crédit-bail opérationnel est proche d'une location. Le preneur paie au bailleur une redevance pour l'utilisation et une autre pour la dépréciation du bien d'équipement. En contrepartie, le bailleur est tenu d'assurer la maintenance du bien, de l'assurer et de l'enregistrer à ses frais. Dans le cas du crédit-bail financier (plus proche d'un prêt), le preneur règle une partie de la valeur totale des biens d'équipement, à laquelle vient s'ajouter le taux d'intérêt convenu, payable par mensualités pendant toute la durée du contrat. A l'expiration du contrat de crédit-bail, le preneur a l'option d'acheter le bien à sa valeur nominale (prix résiduel convenu d'avance). Dans ce second type de contrat, les frais d'assurance et de maintenance sont à la charge du preneur. Par exemple, si un SPIS coûte 3 000 USD, l'agriculteur ne paie pendant la durée du contrat de crédit-bail que 60 % de sa valeur totale, plus un taux d'intérêt. Au terme du contrat, le SPIS aura une valeur résiduelle de 40 % (1 200 USD), qui devra être réglée pour devenir propriétaire de l'équipement.

En vue de l'achat de pompes solaires, Kickstart, producteur et revendeur d'équipements, propose un micro-crédit-bail prévoyant un paiement préalable de 30 %. Le reste du paiement peut être effectué 5 mois plus tard, à une date où la vente de la récolte aura rapporté de l'argent à l'agriculteur.

DONNÉES NÉCESSAIRES

Le crédit-bail est soumis à des critères bien moins stricts que ceux applicables à un prêt. C'est pourquoi les petits agriculteurs ont davantage de chance d'obtenir un crédit-bail qu'un prêt.

Pour avoir droit à un crédit-bail sur un bien d'équipement, les critères suivants doivent être remplis :

- Pièces d'identité.
- Compte en banque : pour connaître le flux de trésorerie de l'agriculteur et les mouvements sur son compte.
- Antécédents de l'agriculteur en matière de crédit : un contrat de crédit-bail n'entrera pas dans l'historique de crédit d'un agriculteur, mais ses antécédents devront être consultés pour vérifier sa crédibilité.
- Preuves de l'existence d'un marché d'écoulement des produits alimentaires.
- Preuves d'une ou deux récoltes réussies, pour attester de l'expérience de terrain.
- Un crédit-bail doit parfois être assuré.
- Un acompte peut être demandé, pour sécuriser les actifs.
- Une garantie ou une autre source de revenus ne sont généralement pas nécessaires. Dans certains cas, un tiers peut se porter garant.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Bailleur (producteur ou distributeur de biens d'équipement / société financière ou les deux)
- Preneur (agriculteur)

POINTS IMPORTANTS

Le principal avantage d'un crédit-bail est qu'il est généralement moins cher qu'un prêt. Les agriculteurs souscrivant un contrat de crédit-bail devront s'acquitter d'une partie de la valeur totale du SPIS, plus un taux d'intérêt. Les agriculteurs qui achètent un SPIS devront pour leur part s'acquitter de la valeur totale de l'équipement, plus le taux d'intérêt. Si l'agriculteur décide d'acheter le SPIS au

terme du contrat de crédit-bail, le crédit-bail revient plus cher qu'un prêt.

Dans certains contrats, les agriculteurs doivent convenir par avance du nombre d'heures d'utilisation du SPIS. L'agriculteur a tout intérêt à faire une estimation la plus précise possible. Car les heures de non-utilisation ne seront pas remboursées tandis que les heures supplémentaires seront surtaxées.

La plupart des contrats de crédit-bail sont conclus entre les agriculteurs et les constructeurs ou distributeurs de biens d'équipement. Au demeurant, dans la plupart des cas, ces derniers jouent un rôle d'intermédiaire entre agriculteurs et sociétés financières. À vrai dire, les constructeurs et les distributeurs ne possèdent pas le capital, le savoir-faire et l'infrastructure requises pour gérer le crédit-bail. Ils font donc appel à un tiers qui se chargera de la transaction. En général, l'IF achète la pompe solaire au distributeur et la loue à l'agriculteur. Sauf les cas isolés dans lesquels le distributeur est prié de se porter garant de l'agriculteur, la pompe sert généralement de garantie. L'IF peut devenir propriétaire du bien d'équipement jusqu'au terme du leasing. En cas de défaut de paiement, l'IF réclame restitution du bien, plutôt que de devoir attendre l'issue d'une procédure de faillite et la vente des équipements. Les IF ont de nombreux avantages à se substituer au bailleur : ils encaissent les taux d'intérêt et les sommes principales, comme dans le cas d'un prêt, mais comme ils sont propriétaires du bien, le crédit-bail est moins risqué qu'un prêt. De plus, les contrats de leasing élargissent leur clientèle, l'évaluation du crédit reposant davantage sur la capacité de remboursement du preneur que sur les antécédents de crédit ou les actifs de l'agriculteur. Une fois l'équipement devenu inutilisable, l'IF peut soit le revendre sur le marché, soit en tirer la valeur à la casse. Les SPIS comportent des « clauses de rachat » spécifiques conclues avec le fournisseur d'équipements solaires. En

vertu de ces clauses, en cas de défaut de paiement ou au terme du contrat, le distributeur s'engage à racheter l'équipement. Par exemple, un constructeur de SPIS conclut un leasing de 2 ans et définit la valeur de revente de ses équipements à partir d'un défaut de paiement de trois mois. Dans le cas de figure où le preneur serait en défaut de paiement au bout de 9 mois et que la valeur résiduelle serait de 75 % à ce stade-là, le constructeur de SPIS rembourserait à l'IF la « valeur de remboursement », tandis que l'IF conserverait les paiements au titre du crédit-bail sur les 25 % initiaux.

6 COOPÉRATIVES / RESPONSABILITÉS CONJOINTES

RÉSULTAT / PRODUIT

Une coopérative est « une association autonome de personnes volontairement unies pour répondre à leurs besoins et aspirations économiques, sociaux et culturels communs, au moyen d'une entreprise leur appartenant en commun et régie démocratiquement. » (ILO, *Recommandation 193 : promotion des coopératives, 2002*). Les coopératives regroupent les personnes qui ont un lien commun, celui-ci pouvant être le même métier, le même lieu de résidence ou la même appartenance religieuse. L'objectif premier des coopératives agricoles est d'augmenter la production agricole et les revenus de ses membres par le biais d'un regroupement des producteurs alimentaires leur apportant des avantages économiques et financiers qu'ils ne pourraient pas obtenir en tant qu'agriculteurs individuels. Les coopératives étant des organisations à but non lucratif, elles suivent un **modèle financier de développement**.

Les services financiers sont fournis par des entités spécifiques qui s'appellent Coopératives d'épargne et de crédit (ACCE). Toute personne unie par le lien commun qui caractérise l'ACCE en question peut en devenir membre, sur paiement des frais d'inscription.

Les coopératives agricoles sont généralement financées par des banques, des programmes de développement gouvernementaux ou internationaux ou par des dépôts bénévoles de ses membres. Chaque membre d'une ACCE en devient en partie propriétaire, il perçoit des dividendes et a le droit de vote (selon le principe 1 homme - 1 voix). Le conseil d'administration est constitué de bénévoles non rémunérés élus à cette

fonction par les membres de la coopérative.

Grâce à leur statut non lucratif, les ACCE peuvent proposer à leurs membres des prêts compétitifs à des taux d'intérêt raisonnables. Les coopératives obtiennent généralement d'une institution financière classique un prêt qu'elles divisent ensuite entre leurs membres. Un prêt en vue de l'achat d'un SPIS ne requiert généralement pas de garantie. Si un agriculteur ne parvient pas à rembourser le prêt, la pompe solaire sera remise à un autre membre, ou le montant du prêt sera déduit des dividendes de cet agriculteur. Les prêts de groupe sont également possibles : les membres se portent mutuellement garants – si l'un des emprunteurs est en défaut de paiement, les autres membres seront tenus de rembourser ses dettes.

Les ACCE proposent un vaste éventail de types de prêts, qui fonctionnent majoritairement sur la base de coefficients. Si donc un membre a cotisé au fonds de la coopérative à hauteur de 200 euros et que l'ACCE applique un coefficient 2, il ou elle pourra faire un prêt plafonné à 400 euros. L'ACCE Kenyan Waumini, par exemple, propose un prêt de développement avec un coefficient 3, un taux d'intérêt de 12 % et une période de remboursement maximale de 60 mois pleinement sécurisée. Cette même ACCE permet également d'obtenir un prêt de groupe super flexible prévoyant que les membres du groupe se portent garants les uns des autres. Une assurance doit être souscrite à un taux d'intérêt de 1 % et le montant du prêt peut aller de 10 000 à 3 000 000 KSh. Une autre ACCE kényane, appelée Hazina, propose un prêt normal avec un coefficient 4 et un plafond à 3 000 000 KSh remboursable en 72 mois.

DONNÉES NÉCESSAIRES

Pour devenir membre d'une coopérative, les conditions suivantes doivent être remplies :

- Pièces d'identité.
- Lien commun avec les autres membres de la coopérative.
- Une photographie de la filiale de la coopérative.
- Un compte ouvert auprès de cet ACCE.
- Frais d'admission unique et non remboursable (à l'ACCE Waumini, ils s'élèvent à 500 KSh).
- Une contribution unique minimale effectuée par dépôt (de 300 KSh pour l'ACCE Waumini).
- Capital social pouvant être payé d'un seul coup ou en plusieurs versements (s'élevant à 15 000 KSh pour l'ACCE Waumini).
- Une assurance risque payable en mensualités est parfois demandée (50 KSh dans le cas de l'ACCE Waumini).

Pour avoir droit à un prêt, un membre de la coopérative doit :

- Remplir un dossier de demande.
- Trouver d'autres membres acceptant de se porter garant pour lui, dans le cas de figure d'un prêt de groupe.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- La coopérative (ACCE)
- Institutions financières
- Les membres de la coopérative

POINTS IMPORTANTS

Les principales différences entre les banques et les coopératives sont les suivantes :

- N'importe qui peut devenir le client d'une banque, tandis que seules les personnes répondant à certaines caractéristiques spécifiques peuvent devenir membres d'une coopérative, et à ce titre, faire une demande de prêt.
- Les coopératives sont généralement des institutions de taille modeste comptant une ou deux filiales et un nombre limité de guichets automatiques bancaires (GAB).
- Les ACCE proposent les mêmes services que les banques mais des taux d'intérêt plus bas et des prêts personnalisés. Le service clientèle est meilleur et le système repose davantage sur la confiance que sur les garanties.
- Les coopératives sont moins intéressantes pour les grands acteurs en raison de la faible intensité capitalistique.
- Les coopératives ont parfois du mal à obtenir des prêts pour leurs membres parce qu'elles doivent tout d'abord faire une demande de prêt auprès d'une institution financière plus conséquente.
- Chaque membre ayant le droit de vote, les procédures de prise de décision sont plus lentes et moins efficaces dans les coopératives.

7 GROUPE D'ÉPARGNE INFORMELS

RÉSULTAT / PRODUIT

Les groupes d'épargne informels sont des groupes de personnes qui épargnent dans un fonds commun et empruntent directement dans les économies ainsi réalisées. Les groupes d'épargne informels sont basés sur un roulement prédéfini, chaque membre pouvant ainsi obtenir un prêt à tour de rôle. Ces groupes considérant le crédit comme un droit humain, on est en présence d'un **modèle financier de développement**.

Les groupes d'épargne informels comptent entre 10 et 30 membres qui se réunissent sur une base mensuelle. Pendant ces rencontres, des membres du groupe doivent déposer leurs économies. L'argent ainsi recueilli sera ensuite remis à un membre du groupe. Dès que le débiteur aura remboursé son prêt, un autre membre pourra obtenir son crédit. L'avantage premier des groupes d'épargne informels est la discipline qu'ils imposent aux membres. La pression sociale augmente la probabilité que les membres honorent leurs engagements mensuels. Les taux d'intérêt que les membres doivent payer sur leur prêt sont bien plus faibles que ceux perçus par les banques et les IMF. Ces types d'organisation connaissent une expansion rapide en zone rurale dans les pays en voie de développement.

Chaque groupe se fixe un objectif spécifique. Au Kenya par exemple, Joyful Women's Organization (JOYWO), qui fournit des services bancaires « sur la table », aide les femmes et les jeunes à promouvoir la sécurité alimentaire en milieu rural. Le terme de service bancaire « sur la table » provient peut-être du mode de dépôt et d'échange de l'argent, qui se fait sur une table. Les membres d'un groupement présentent une caractéristique commune : dans JOYWO par exemple, les membres sont des

femmes de plus de 18 ans et des jeunes hommes appartenant à la tranche d'âge 18 à 35 ans. Ce groupe remporte un tel succès que davantage d'hommes veulent s'y joindre. Une nouvelle réglementation a donc été adoptée, prévoyant que 1/3 des membres soient de sexe masculin. Les groupes JOYWO proposent deux types de prêts : à court terme ou à long terme. Les personnes affiliées depuis plus de 6 mois peuvent faire une demande de prêt à long terme, d'un montant pouvant être 3 fois supérieur à leur contribution d'épargne, à un taux d'intérêt mensuel de 1 % et moyennant une période de remboursement allant de 12 à 24 mois. Un prêt à court terme devra être remboursé en un mois, à un taux d'intérêt de 10 %. Les prêts sont majoritairement accordés sans gage de sûreté, bien que des garanties de faible valeur, tels que des biens ménagers (télévision ou chaise) soient parfois demandées. Les membres du groupe se portent garants les uns des autres : si un membre ne peut pas rembourser son prêt pour un motif valable, les autres membres se cotiseront pour s'acquitter de sa dette. En cas de grandes difficultés financières, un membre peut retirer toutes ses économies mais s'expose dans certains cas à une pénalité.

DONNÉES NÉCESSAIRES

Une personne désireuse de s'affilier à un groupe d'épargne devra remplir les conditions suivantes :

- Avoir la nationalité d'un groupe donné (par exemple, seules les personnes de nationalité kenyane peuvent devenir membres de JOYWO).
- Les membres doivent appartenir à un groupe social spécifique et/ou être unis par un lien.
- Les membres du groupe doivent connaître le nouveau candidat et l'accepter au sein du groupe.

- Le nouveau membre doit s'engager à participer aux réunions mensuelles du groupe.
- Les cotisations mensuelles sont obligatoires.
- Les membres doivent s'investir pour la réussite du groupe et de ses activités.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Groupe de personnes désireuses de gérer ensemble leurs économies.
- Les groupes d'épargne informels sont parfois gérés par une organisation centrale qui les aide par ailleurs à élargir leurs fonds par le biais de bailleurs de fonds extérieurs.

POINTS IMPORTANTS

Bien que les institutions financières formelles proposent des comptes d'épargne, les pauvres doivent prendre en main la gestion de leurs économies. Compte tenu de la fréquence des transactions, les faibles montants épargnés ne permettraient pas de couvrir les coûts de fonctionnement pratiqués par les banques.

8 MODÈLE COMMERCIAL À L'UTILISATION PAIEMENT

RÉSULTAT / PRODUIT

Le système de paiement à l'utilisation est un modèle commercial proposé par des constructeurs et des distributeurs d'équipements auxquels il importe davantage de fournir un service que de vendre un produit. Constructeurs et distributeurs transportent leurs équipements d'un client à l'autre, apportent leur service et sont rémunérés en fonction de la durée d'utilisation ou de la production. À la différence des modèles traitées aux autres chapitres de ce module, le modèle du paiement à l'utilisation est un modèle commercial plus qu'un produit financier.

En pleine expansion dans le domaine SPIS, le modèle du paiement à l'utilisation est en croissance rapide parmi les constructeurs et les distributeurs de SPIS. Les agriculteurs ne pouvant pas irriguer leurs champs avec une pompe solaire faute de capital et de savoir-faire peuvent s'en remettre à des experts, qui se chargeront d'irriguer leurs champs aux dates convenues moyennant paiements préalables. Les agriculteurs n'auront donc pas besoin d'acheter de SPIS mais paieront uniquement selon la quantité d'eau pompée. Ceci les sensibilise à la valeur de la ressource et les incite à réduire les gaspillages.

L'avantage premier pour les agriculteurs est qu'ils ne paient pas plus que ce qu'ils utilisent, sans investissement ni frais de maintenance. Le système du paiement à l'utilisation permet aux agriculteurs qui ont des flux de trésorerie irréguliers de bénéficier de produits solaires de haute qualité avec peu d'argent. Ce modèle permet par ailleurs aux constructeurs et aux distributeurs de développer leur entreprise et leur clientèle. Le système du paiement à l'utilisation transformera

considérablement le modèle commercial de beaucoup d'entreprises et aura aussi un impact sur la chaîne de valeur d'un grand nombre de produits alimentaires dérivés.

Ce système convient mieux aux agriculteurs dont l'exploitation se situe à proximité de constructeurs ou de distributeurs, pouvant donc être desservis rapidement et régulièrement. Par ailleurs, les agriculteurs qui n'ont pas besoin d'irriguer leurs champs souvent ou qui peuvent compter sur d'autres sources d'eau (par ex. eaux de pluie) gagneront de l'argent en ne payant que le service au lieu du produit entier.

Claro Energy India et Kickstart International sont deux exemples de sociétés qui ont adopté ce modèle. Claro Energy fournit aux agriculteurs un système de paiement à l'utilisation, avec un numéro d'appel gratuit, un plan d'irrigation prépayé et régulier et un système de mise en marche à distance par carte de crédit accessible aux fermiers habitant les lieux les plus reculés. La société propose en outre des formations et des démonstrations. En coopération avec Angaza Design, Kickstart International développe également une technologie pay-as-you-go (PAYGO) d'irrigation solaire appelée Futurepump. Angaza est une interface sur Internet qui aide les constructeurs et les distributeurs à gérer les opérations « paiement à l'utilisation » dans le secteur des énergies renouvelables pour les consommateurs non reliés au réseau de distribution électrique.

DONNÉES NÉCESSAIRES

A la différence de tous les autres services financiers, le modèle paiement à l'utilisation n'est pas soumis à beaucoup de conditions. Il suffit que les agriculteurs aient :

- Leur propre compte en banque avec une carte de crédit pour effectuer les règlements au préalable.

- Un permis d'utilisation des eaux (le cas échéant) : pour des raisons écologiques, il n'est pas toujours permis de puiser l'eau de la nappe.

PERSONNES / PARTIES PRENANTES

- Distributeurs ou constructeurs de SPIS
- Agriculteur

LECTURES, LIENS ET OUTILS COMPLEMENTAIRES

Outils

FINANCE – Outil de déploiement financier

Autres outils pertinents :

- **PROMOUVOIR – Évaluation rapide du SPIS** : avec une analyse de marché (financier) pour le financement des composantes du SPIS
- **INVESTIR – Payback Tool (outil de remboursement)** : calcule la viabilité financière d'un SPIS et la compare avec celle d'autres systèmes de pompage (diesel et réseau électrique)
- **INVESTIR – Farm Analysis Tool (outil d'analyse de l'exploitation)** : étudie la rentabilité d'une exploitation agricole et génère un état des résultats agricoles en vue d'être soumis à une institution de crédit.

GLOSSAIRE

Prêt sécurisé	Un prêt est considéré comme étant sécurisé dès lors que le débiteur fournit un gage de garantie. En cas de défaut de paiement, la garantie deviendra la propriété du créancier.
Capital de départ	Le capital de départ est le capital requis pour démarrer une activité commerciale.
Durée du prêt	La durée du prêt est la période dont dispose un débiteur pour rembourser sa dette.
Frais d'ouverture de dossier	Les frais d'ouverture de dossier sont les frais de traitement perçus par une institution financière (IF) pour créer un compte.