

00365

**CILSS**

Comité Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel

---

Programme d'études de structure

**Différentes formes de crédit et d'épargne  
existant en milieu rural au Sénégal**

**Rapport final**

Avril 1991

COMITE PERMANENT INTER-ETATS  
DE LUTTE CONTRE LA SECHERESSE  
DANS LE SAHEL

C.I.L.S.S.

PROGRAMME D'ETUDES DE STRUCTURE

DIFFERENTES FORMES DE CREDIT

ET D'EPARGNE

EXISTANT EN MILIEU RURAL

AU

SENEGAL

RAPPORT FINAL

Istituto Italo-Africano  
ROME (Italie)

MDR-SENEGAL  
ENEA-SENEGAL

AVRIL 1991

## TABLE DES MATIERES

Liste des abréviations

RESUME ET CONCLUSIONS . . . . .	1
INTRODUCTION . . . . .	9
1 ORIGINE DE L'ETUDE . . . . .	10
2 COMPOSITION DE L'EQUIPE DE TRAVAIL . . . . .	11
3 JUSTIFICATION DE L'ETUDE . . . . .	12
3.1 Une nouvelle approche de l'épargne et du crédit rural	
3.2 Objectifs spécifiques de l'étude	
3.3 Hypothèses de travail	
4 METHODOLOGIE . . . . .	16
4.1 L'objet de l'étude	
4.2 Le choix du Sénégal comme cas d'étude	
4.3 L'échantillon de l'enquête	
4.4 L'organisation de l'enquête	
4.5 La structure du questionnaire	
PREMIERE PARTIE - SYSTEMES DE PRODUCTION ET MARCHES FINANCIERS:	
ANALYSES AU NIVEAU DES CARRÉS . . . . .	25
1 DEUX DIFFERENTS MODELES DE MARCHES FINANCIERS RURAUX . . . . .	26
1.1 L'endettement au niveau du carré	
1.2 Les prêts octroyés par le carré	
1.3 Considérations de synthèse	
2 LES RESULTATS DES ANALYSES STATISTIQUES A PASSY . . . . .	34
2.1 Introduction à la zone de Passy	
2.2 Les structures économiques dominantes	
2.3 Le circuit de l'arachide et les autres secteurs d'activité	
2.4 Les facteurs liés au comportement financier	

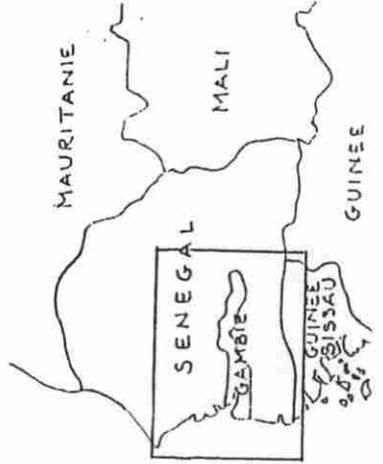
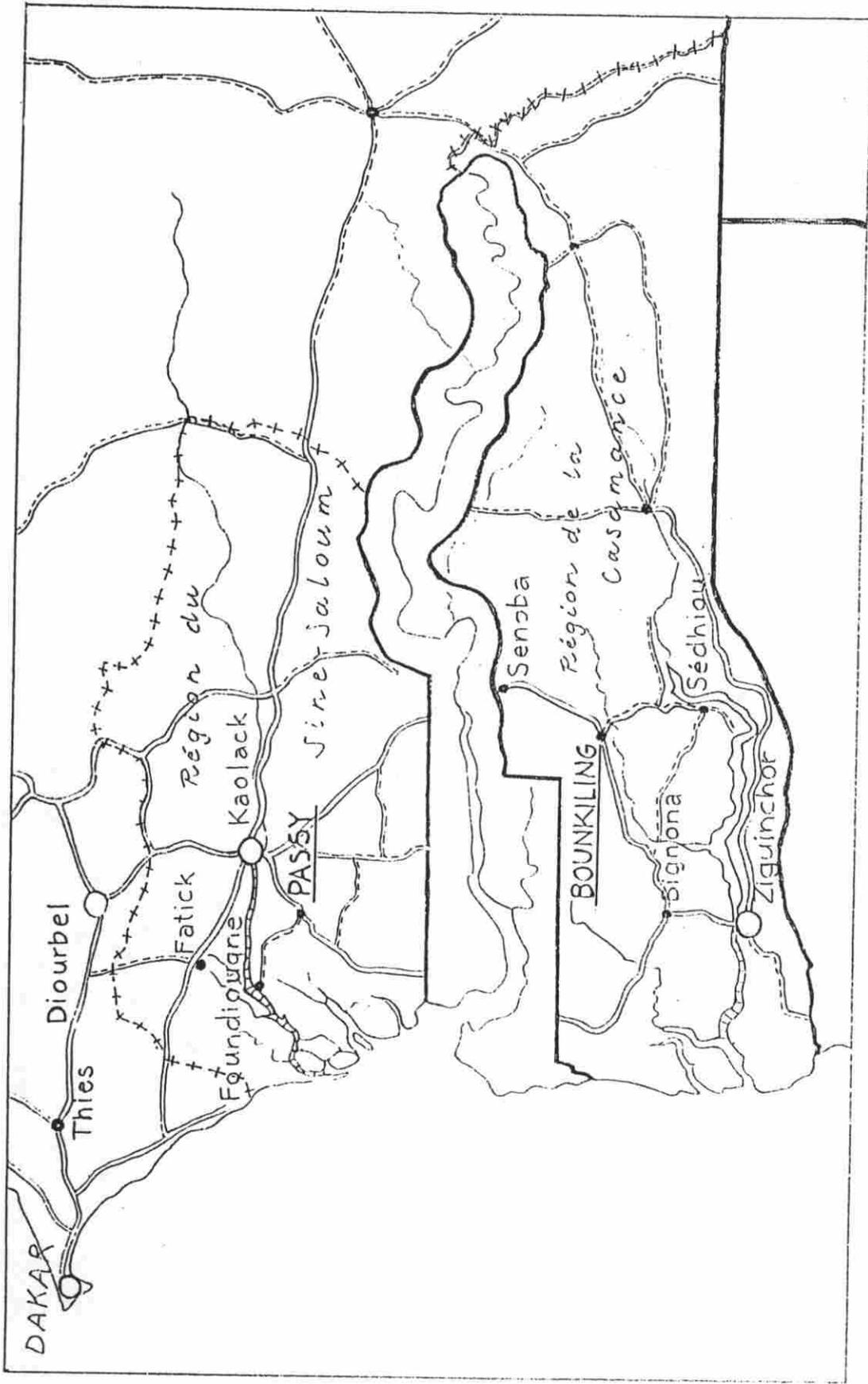
2.5	Le profil du carré bénéficiaire du crédit CNCAS	
2.6	Synthèse des analyses statistiques à Passy	
2.7	Considérations additionnelles sur Passy	
3	LES RESULTATS DES ANALYSES STATISTIQUES A BOUNKILING . . . . .	48
3.1	Introduction à la zone de Bounkiling	
3.2	Les structures économiques dominantes	
3.3	Les circuits principaux	
3.4	Les facteurs liés au comportement financier	
3.5	Synthèse des analyses statistiques à Bounkiling	
	DEUXIEME PARTIE - L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS . . . . .	56
1	INTRODUCTION . . . . .	57
2	L'OFFRE FORMELLE . . . . .	60
2.1	La zone de Passy	
2.2	La zone de Bounkiling	
3	LE COMMERÇANT-BANQUIER . . . . .	72
3.1	L'engagement financier du commerçant et le crédit aux producteurs	
3.2	Les caractéristiques du crédit octroyé par le commerçant	
3.3	Procédures de remboursement et la question difficile du taux d'intérêt	
3.4	Les modalités d'octroi et de remboursement	
3.5	La collecte d'épargne	
3.6	Considérations de synthèse	
4	LES ASSOCIATIONS . . . . .	96
4.1	Les ressources des associations	
4.2	Les stratégies en matière de crédit	
4.3	Les caractéristiques de l'activité financière des associations	
4.4	Les groupements de femmes dans la zone de Passy	
4.5	Les tontines et le financement des petits commerçants dans la zone de Passy	
5	L'OFFRE INTER-CARRES . . . . .	107
	BIBLIOGRAPHIE . . . . .	113

LISTE DES TABLEAUX

Tab. 1 - Les transactions financières au niveau du carré enregistrées pendant l'enquête (en FCFA) . . . . .	27
Tab. 2 - Distribution des dettes selon le type de source (en valeur) . . . . .	29
Tab. 3 - Distribution des dettes selon les prêteurs (en valeur et en nombre) . . . . .	29
Tab. 4 - Distribution des dettes selon la forme . . . . .	31
Tab. 5 - Distribution des formes de dette selon la forme et la source . . . . .	31
Tab. 6 Répartition ethnique de la population de l'échantillon à Passy (% des carrés) . . . . .	36
Tab. 7 - Répartition ethnique de la population de l'échantillon à Bounkiling (% des carrés) . . . . .	49
Tab. 8 - Intégration du Tab. 1: considération d'un scénario supplémentaire à Passy . . . . .	47
Tab. 9 - Crédits octroyés par la SEPFA . . . . .	65
Tab.10 - Crédits octroyés par le PDEP - juillet 1989 . . . . .	68
Tab.11 - Montant et taille des prêts octroyés par les commerçants 1989-90 (FCFA) . . . . .	76
Tab.12 - Taille moyenne des prêts octroyés aux agriculteurs par les commerçants 1989-90 (FCFA) . . . . .	76
Tab.13 - Exemples des prêts aux agriculteurs (année 1989-90) . . . . .	77
Tab.14 - Passy: exemples de prêts et de remboursements pour les agriculteurs - 1989/90 (FCFA) . . . . .	83
Tab.15 - Bounkiling: exemples de prêts et de remboursements pour les agriculteurs - 1989/90 (FCFA) . . . . .	83
Tab.16 - Taux moyens d'intérêt sur les prêts en nature et en espèces . . . . .	84
Tab.17 - Epargnes des agriculteurs (année 1988-89) . . . . .	90
Tab.18 - Montant et taille des dépôts auprès des commerçants - 1988-89 (FCFA) . . . . .	90
Tab.19 - Passy: exemples des dépôts confiés par des agriculteurs aux commerçants - année 1989-1990 (FCFA) . . . . .	91
Tab.20 - Bounkiling: exemples des dépôts confiés par des agriculteurs aux commerçants - année 1988-89 (FCFA) . . . . .	91
Tab.21 - Bounkiling: l'épargne collectée par les associations . . . . .	99
Tab.22 - Bounkiling: le crédit octroyé par les associations enregistré par les pendant les cinq passages d'enquête . . . . .	103
Tab.23 - Passy: la taille des prêts octroyés par les carrés (en FCFA) . . . . .	109
Tab.24 - Bounkiling: la taille des prêts octroyés par les carrés (en FCFA) . . . . .	110
Tab.25 - La durée des transactions inter-carrés . . . . .	110
Tab.26 - Passy: la forme des prêts et des remboursements . . . . .	110
Tab.27 - Bounkiling: la forme des prêts et des remboursements . . . . .	111

## Liste des abréviations

AJAC	Association des Jeunes Agriculteurs de la Csamance
CILSS	Comité Interétats de Lutte contre la Sechèresse dans le Sahel
CNCAS	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
ENEA	Ecole Nationale d'Economie Appliquée
MFR	Marché Financier Rural
SODEFITEX	Société de développement des Fibres Textiles
SRDR	Société Régionale de Développement Rural
S.V.	Section Villageoise



ROUTE BITUMÉE  
 ROUTE ET PISTE  
 COURS D'EAU À NAVIGABILITÉ  
 PERMANENTE

+++ LIMITE DE RÉGION O CHEF-LIEU DE RÉGION



## RESUME ET CONCLUSIONS

### la structure de l'étude

L'étude présentée ici se compose de deux parties: la première traite des problématiques se rapportant aux circuits financiers du point de vue des unités sociales et de production retenues (les carrés); la deuxième analyse la structure et les caractéristiques de l'offre de services financiers dans les deux zones d'étude. Dans les cinq annexes on fournit des renseignements supplémentaires tant sur les carrés que sur les structures d'offre.

Dans la première partie, on essaie de comprendre les comportements des carrés dans le domaine financier, par rapport aux différents systèmes de production, aux revenus, aux aspects différents de l'offre existante des services financiers. Ici on utilise surtout les analyses statistiques menées sur les données issues des questionnaires soumis aux carrés lors des cinq passages d'enquête.

Dans la deuxième partie, on essaie d'identifier les stratégies et les procédures mises en place par les différents sujets d'offre, en utilisant les données obtenues par les interviews adressées à ces sujets et par les études d'accompagnement spécifiques.

## le comportement financier des carrés

En ce qui concerne le comportement des carrés dans le domaine financier, l'analyse met surtout en évidence la grande différence existant entre les deux zones. Cette différence est expliquée en premier lieu par le rôle très divers joué par les structures financières formelles à Passy (77% du nombre des dettes en Février 1989) et à Bounkiling (20%). En deuxième lieu, elle s'explique par la plus forte intégration de Passy, par rapport à Bounkiling, dans les grands circuits commerciaux tant agricoles qu'extra-agricoles du pays.

On résume ci-dessous quelques-uns des éléments les plus significatifs de cette différence:

- à Passy, la valeur des dettes des carrés sur l'année d'enquête est 2,7 fois supérieure à la valeur de leurs créances et le nombre de carrés endettés est 2,3 fois supérieur au nombre de carrés prêteurs; à Bounkiling, la valeur des dettes est 1,3 fois inférieure à la valeur des créances et le nombre des endettés est 1.2 fois supérieur au nombre des prêteurs. Les revenus moyens des carrés sont à Passy 1,3 fois plus grands qu'à Bounkiling;
- à Passy, 55% des dettes (Février 1989) étaient contractées pour le financement de la production agricole (intrants et matériel), tandis que seulement 5% finançaient la consommation. A Bounkiling, ces deux pourcentages étaient respectivement de 23% et 34%;
- à Passy les ressources financières sont rationnées en faveur d'un groupe d'agriculteurs et commerçants plus riches, qui s'endettent auprès des structures formelles, finançant ainsi leurs activités agricoles, commerciales et de prêt; à Bounkiling, la transparence des prix du marché financier (absence de crédit formel facile) et le contrôle social exercé par les structures informelles limitent fortement ce phénomène.

## les structures d'offre

En ce qui concerne les structures d'offre, on a étudié les structures formelles (CNCAS, etc.) et les structures informelles (commerçants, associations, etc.). Ci-dessous on résume quelques réflexions essentielles:

- la CNCAS, qui - parmi les structures formelles - couvre le plus vaste rayon d'action dans les deux zones, s'achemine vers une crise financière importante: 30% d'impayés en 1988-89 et, en général, des coûts opérationnels très élevés par rapport aux bénéficiaires;
- les commerçants-banquiers apparaissent comme la structure la plus efficace: les taux d'intérêt sont bien établis et calculés (bien que diversifiés - comme dans toutes les banques d'ailleurs - et en partie déguisés), le service est très rapide et simple, les impayés sont très réduits. Leur capacité limitée de faire face aux risques implicites dans leur activités en réduit le rayon d'action dans l'espace et dans le temps: taux d'intérêt relativement élevés, liens personnels très stricts, opérations à trop court terme;
- les associations apparaissent comme la structure la plus efficace du point de vue économique et social: le contrôle communautaire permet de réduire la sélection personnelle trop stricte faite par les commerçants, sans pour autant augmenter les risques; le caractère solidaire permet de réduire les taux d'intérêts; quand l'association est assez consolidée et vaste (comme dans le cas de Bounkiling), elle peut se pencher sur des opérations d'envergure, finançant la production et l'équipement. La limite principale des associations se manifeste au niveau de leur capacité de gestion et d'auto-financement. L'auto-financement ne peut être assuré que par la collecte de l'épargne et le dynamisme des associations paraît limité, dans ce domaine, par rapport aux commerçants: ceci est vrai même à Bounkiling, où les associations jouent un rôle crucial. Cette faiblesse est souvent compensée par le recours à des sources extérieures (ONG), qui risque de gêner les capacités d'auto-entretien de ces structures.

## l'épargne

L'étude a mis en évidence la capacité et les modalités d'épargne des carrés.

En général les carrés ne reconnaissent pas explicitement le concept d'épargne au sens strict, comme dépôt rémunéré d'un montant en espèces. Rarement on trouve le "dépôt", naturellement non rémunéré, d'une somme déterminée auprès du carré.

Dans tous les autres cas on doit parler de valorisation des excédents, donc épargne au sens large. Dans ce sens on a les formes traditionnelles d'épargne intra-annuelle (stockage des céréales) ou les investissements classiques dans l'achat d'animaux. Mais on enregistre aussi une utilisation très marquée des excédents dans le marché financier, par les prêts inter-carrés et par les prêts-dépôts aux commerçants. Si les premiers ont une rémunération presque toujours explicite, les seconds ont une rémunération à la fois implicite et explicite. Enfin on enregistre les cotisations et plus rarement les dépôts auprès des associations.

Si l'on considère les chiffres relatifs aux carrés prêteurs, on s'aperçoit que, spécialement à Bounkiling, il s'agit d'un phénomène très important: 60% des carrés prêtent et le montant des prêts des carrés est nettement supérieur au montant de leurs dettes. Le montant moyen - considérant tous les individus de l'échantillon - de ces prêts à Bounkiling atteint 41.000 FCFA par carré, ou 2.400 FCFA par personne. L'investissement de l'épargne des carrés dans le secteur financier est probablement stimulé à Bounkiling par la faible concurrence des structures formelles et donc par les taux de rémunération plus élevés. A Passy les chiffres des prêts inter-carrés - si l'on supprime quatre carrés spécialisés grands prêteurs (Tab.7, scénario 2) - sont beaucoup plus petits et le circuit inter-carré paraît partiellement limité à des échanges en biens de consommation (voir Annexe sur l'épargne).

## considérations générales

En tenant compte que la présente étude est finalisée à l'identification de lignes d'action spécifiques de la part du CILSS, il apparaît nécessaire de dégager des éléments de réflexion, sur lesquels on pourra bâtir des orientations et des recommandations générales.

Un premier élément confirme les acquis plus récents des études sur les MFR. Il existe dans les zones étudiées des marchés financiers ruraux plus ou moins vastes et plus ou moins performants, dans lesquels les transactions - tout en s'inspirant de critères d'efficacité et d'efficacité économiques - poursuivent des finalités et se basent sur des procédures tout à fait spécifiques au monde rural et différentes, si non incompatibles, par rapport aux finalités et aux procédures courantes dans les marchés financiers formels.

Un deuxième élément confirme également ces acquis, en montrant que la greffe d'un système financier formel sur un MFR - s'elle est réalisée sans tenir compte des dynamiques et des valeurs relatives propres à ce dernier - provoque des distorsions graves et l'épuisement même du savoir-faire financier et gestionnel du monde rural (voir Passy).

Une première distorsion se vérifie dans l'équilibre normalement existant entre capacité d'endettement et capacité d'accumulation. Cet équilibre est assuré dans un système formel par les garanties matérielles demandées par le prêteur. Dans un système informel il est assuré par les relations inter-personnelles qui lient prêteur et emprunteur, ainsi que par le contrôle social exercé par la communauté dans son ensemble. Dans les deux systèmes, les taux d'intérêt reflètent les coûts d'opportunité des ressources intéressées.

Dans un cas comme Passy, depuis longtemps on a créé des structures formelles de prêt, qui ne demande pas de garanties matérielles. D'autre part, pour garantir un contrôle des débiteurs on a créé des structures d'encadrement (sections villageoises ou comités de crédit) coiffées par l'état, qui devraient assurer un contrôle social pareil au contrôle communautaire des réseaux informels. La confusion conceptuelle et la pratique sous-jacente à cette expérience, aujourd'hui, apparaît évidente. Si l'on ajoute que les taux d'intérêt appliqués sont de trois ou six fois inférieurs aux taux du marché financier informel, on comprend comment le crédit n'est plus perçu comme une ressource, mais comme un service social.

Toutefois la réalité étant plus forte que les perceptions subjectives, ce "service social" aux ressources limitées est de facto contrôlé par les individus les plus forts de la communauté, générant ainsi un système de revendications et de clientèles, dans lequel la valeur de la ressource financière est substituée par d'autres éléments non liés à son utilisation économique: l'appartenance à la corporation arachidière, ou aux cercles sociaux dominés par des "big boss" qui ont accès à des sommes exorbitantes de crédit formel.

A Bounkiling, cette greffe n'a été tentée que partiellement et par l'intermédiaire, non pas d'une structure d'encadrement, mais d'une association solidaire, qui exerce un certain contrôle sur la distribution et applique des taux d'intérêt plus réalistes. Du point de la transparence et de la vivacité du marché financier les choses vont beaucoup mieux: on n'a ni excès d'endettement ni positions de monopole. La faiblesse de ce marché est toutefois évidente et sa fonction reste limitée à une dimension de solidarité communautaire.

Ni à Passy, ni à Bounkiling on n'a donc trouvé une perspective adéquate d'intégration entre le système financier formel et les réseaux financiers ruraux. Ceci reste le problème clé, sur lequel le CILSS pourra donner sa contribution spécifique.

#### recommandations

Les éléments de base d'une telle perspective, considérant aussi les plusieurs expériences réalisées dans le passé et dans le présent (en Europe, en Asie et même en Afrique) peuvent être résumés comme suit:

- l'offre de ressources financières additionnelles dans les zones rurales ne peut qu'être liée à un accroissement et à une meilleure mobilisation de l'épargne des communautés intéressées;
- la gestion des services financiers dans les zones rurales ne peut qu'être assurée par des sujets et/ou des institutions internes aux communautés et, par conséquent, en mesure d'appliquer des procédures et des taux d'intérêt adéquats aux situations concernées.

Les acteurs à mobiliser sur la voie d'une telle perspective sont:

- les banques, qui devraient mettre au point des schémas nouveaux d'intervention en milieu rural, dans une optique strictement commerciale, pour accéder aux potentialités d'épargne et de rémunération des capitaux existant dans ce milieu;
- les institutions financières rurales (commerçants et associations), qui devraient restructurer leur activité en fonction d'un lien systématique avec les banques et d'une action plus spécialisée dans les communautés intéressées;
- les pouvoirs publics, qui devraient se pourvoir de cadres et d'appuis institutionnels en pouvant favoriser la spécialisation et la transparence des opérateurs informels, renonçant d'autre part à les substituer par des structures d'encadrement et de contrôle étatique;
- la coopération internationale (publique et privée), qui devrait fournir, d'une part les ressources pour assurer une formation et un suivi à long terme des opérateurs ruraux concernés et, d'autre part les garanties financières nécessaires à court terme pour expérimenter de manière solide les nouveaux schémas d'intégration entre finance formelle et finance rurale.

En ce qui concerne les banques, celles-ci devraient créer des comptes spéciaux d'épargne et de crédit destinés aux opérateurs ruraux, qu'elles devraient tout d'abord mieux connaître. La possibilité d'obtenir des crédits de la part de chaque opérateur serait liée non seulement aux garanties matérielles qu'il pourrait fournir, mais aussi à sa capacité de collecte de l'épargne.

En ce qui concerne les opérateurs ruraux, on peut amorcer les réflexions suivantes:

- le commerçant rural est un élément fondamental de cette nouvelle approche. Certainement il est le plus facile à mobiliser à court terme. Mais, d'une part, l'envergure et l'impact de son activité resteront limités, si l'on veut une application rigoureuse du principe "crédit en fonction de l'épargne". D'autre part, il serait impossible d'intégrer le commerçant - comme d'ailleurs les banques - dans une perspective subjective d'efficacité sociale à long terme, qui est indispensable pour une relance globale de la finance rurale;
- les associations par contre présentent les caractéristiques nécessaires pour des opérations de développement d'envergure. S'agissant d'associations solidaires et

auto-gérées, celles-ci peuvent s'intégrer "subjectivement" dans des programmes de dynamisation des MFR. De tels programmes devraient s'articuler sur les axes suivants:

a- leur rapport avec les banques devrait se baser sur leur capacité de collecte de l'épargne. En fonction des montants déposés, elles pourront accéder à des crédits;

b- leur capacité de gestion devra faire un bond en avant ainsi que leur base démocratique. Ceci ne peut arriver que par une intégration adéquate dans leurs rangs d'intellectuels nationaux et internationaux: c'est ce qui a permis aux associations solidaires rurales en Europe - au XIX<sup>ème</sup> siècle - de s'affranchir de leur marginalisation et de se transformer en forces autonomes. C'est aussi le cas d'organisations similaires de succès, en Asie et Amérique Latine;

c- des ONG internationales et nationales spécialisées, peuvent représenter l'instrument de l'intégration mentionnée ci-dessus. Celles-ci devront assurer principalement les appuis techniques nécessaires aux associations, sur de longues périodes, sans substituer artificiellement les sources d'auto-financement par des sources concessionnelles. Le rôle des ONG va très au-delà d'un simple appui temporaire. C'est un instrument indispensable de liaison des associations solidaires rurales avec le monde extérieur: accès à la formation au niveau national et à l'étranger, contacts nationaux et internationaux avec d'autres expériences similaires, capacité contractuelle, capacité de recherche. Tout ceci a un coût non négligeable qui ne peut être soutenu par les associations qu'en moindre partie. Ce coût doit être soutenu par l'appui public et surtout par la coopération internationale, spécialement celle qui transite entre ONG du Nord et ONG du Sud.

INTRODUCTION

The purpose of this study is to investigate the effects of the proposed changes on the system. The study is divided into two main parts: a theoretical analysis and an empirical study. The theoretical analysis will focus on the impact of the changes on the system's performance, while the empirical study will evaluate the changes in a real-world setting.

The theoretical analysis will be based on a series of assumptions and will be supported by mathematical models. The empirical study will involve the collection and analysis of data from a real-world system.

The results of the study will be presented in a series of chapters. Chapter 1 will provide an overview of the system and the proposed changes. Chapter 2 will describe the theoretical analysis, and Chapter 3 will describe the empirical study.

INTRODUCTION

The purpose of this study is to investigate the effects of the proposed changes on the system. The study is divided into two main parts: a theoretical analysis and an empirical study. The theoretical analysis will focus on the impact of the changes on the system's performance, while the empirical study will evaluate the changes in a real-world setting.

## 1 ORIGINE DE L'ETUDE

Cette enquête fait partie d'un programme d'étude plus vaste sur le comportement des agents économiques des filières agro-alimentaires au Sahel. Cette initiative entre dans le cadre du Projet d'Assistance Technique Italienne au Secrétariat Executif du CILSS et a été réalisée selon la Convention signée le 5/12/1986 entre le CILSS et l'Istituto Italo-Africano de Rome.

L'objet de cette Convention est l'exécution de trois études qui, en plus de la présente enquête, sont les suivantes:

- L'impact de l'urbanisation sur les modèles de consommation alimentaire de base au Niger;
- Stratégies et comportements des exploitations paysannes par rapport au prix du marché et à la sécurité alimentaire au Burkina Faso.

Ces études veulent fournir au CILSS des éléments critiques pour poursuivre son travail d'élaboration et de coordination dans les domaines prioritaires des politiques régionales de développement.

## 2 COMPOSITION DE L'EQUIPE DE TRAVAIL

L'étude a été réalisée par un groupe de travail formé par: le CILSS, qui est le maître d'ouvrage; le Ministère du Développement Rural du Sénégal, qui est responsable de la supervision du déroulement de l'enquête; par l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée de Dakar, qui est responsable de l'exécution technique; par l'Istituto Italo-Africano\* de Rome, qui est responsable de la coordination et de l'appui scientifique, en collaboration avec l'Istituto di Metodi Quantitativi de l'Università Bocconi de Milano, où les données ont été élaborées.

---

\* L'équipe de l'Istituto Italo-Africano était composée par: Enzo Caputo, coordinateur; Carlo Maccheroni, professeur statisticien de l'Università Bocconi de Milano, responsable du traitement statistique en collaboration avec Paola Pagano et Valeria Severini; Virginia Manzitti, responsable du suivi des opérations d'enquête et d'élaboration des données; les experts Barbara Castelli, Laura Viganò, Roberta Rabellotti, Daniel Shallon; les stagiaires Gian Paolo Chiari et Giuseppe Lacetera.

### 3 JUSTIFICATION DE L'ETUDE

#### 3.1 Une nouvelle approche de l'épargne et du crédit rural

Dans l'économie rurale africaine l'insuffisante ou inexistante disponibilité des ressources financières et les échecs des politiques de crédit agricole sont considérés parmi les principaux facteurs qui gênent son développement.

La politique adoptée dans ce domaine par les gouvernements sahéliens avec l'aide des agences de coopération internationale a consisté dans la mise en place de formes institutionnelles de crédit, gérées par des institutions financières spécialisées, ayant le monopole des interventions dans le secteur.

Ces institutions aujourd'hui tendent toutes vers une grave crise, à cause des résultats généralement négatifs qu'elles ont obtenus tant au niveau de l'impact de développement qu'au niveau de la gestion financière. Elles n'ont jamais promu l'épargne rurale; elles ont contribué à la diffusion de la mentalité d'assistés et de l'esprit de clientèle parmi les populations cibles; leurs prêts ont profité à des couches limitées d'agriculteurs; elles ont enregistré de gros déficits, pesant sur les budgets publics et sur les ressources provenant de l'extérieur.

Ces initiatives ont ainsi manqué leur objectif qui était de soutenir le développement rural, à travers le lancement de circuits de ressources touchant les diverses catégories d'agents économiques du monde rural et en particulier les petits producteurs.

A partir des années 80 s'est amorcée une nouvelle réflexion sur les raisons de ces échecs coûteux. Les critiques sur l'expérience passée portent avant tout sur le fait d'avoir considéré le crédit comme un input technique manquant dans les sociétés rurales, dont il fallait assurer la disponibilité sans aucune attention aux effets de distorsion que celle-ci aurait pu entraîner dans les milieux socio-économiques intéressés.

Ensuite on a critiqué le fait d'avoir négligé l'existence d'un secteur financier informel très vivace et qui anime un circuit de transactions beaucoup plus consistant que celui couvert par les structures formelles. On en a déduit la nécessité de considérer et d'interagir avec ce secteur informel, dans la formulation et l'application des politiques et des interventions en ce domaine.

En outre, dans le milieu rural africain il existe en effet un potentiel d'accumulation et d'épargne, qui non seulement a été négligé jusqu'à présent, mais aussi a été découragé par l'injection de capitaux et de prêts, souvent aux taux négatifs, de la part des institutions financières gouvernementales.

En analysant les expériences innovatrices de crédit agricole - en Afrique encore peu nombreuses et isolées - qui ont eu des résultats positifs, on note que la mobilisation de l'épargne à l'initiative de la communauté a constitué une phase préalable à l'octroi du crédit formel et a représenté un facteur essentiel de succès.

En outre, dans le cadre de l'actuelle crise financière des pays sahéliens, la mobilisation des ressources internes et donc de l'épargne rurale, se présente comme la solution la plus réaliste au problème du financement de l'agriculture.

La possibilité d'expérimenter avec succès cette nouvelle approche et donc de mobiliser l'épargne et de définir des politiques de crédit qui répondent effectivement à la demande du monde rural, requiert avant tout une connaissance des circuits financiers existants, des sources et des emplois des ressources locales, des mécanismes et des modalités de fonctionnement de ces marchés financiers ruraux.

Le CILSS et l'Istituto Italo-Africano ont posé le problème de la priorité des thématiques relatives aux marchés financiers ruraux dès le démarrage de leur collaboration. En accord avec le Ministère du Développement Rural du Sénégal, ils ont lancé une étude-enquête dans ce pays. Cette étude - exécutée par la Direction de l'Agriculture et par l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée de Dakar sous la coordination du CILSS et la

supervision de l'Istituto Italo-Africano - veut contribuer à la connaissance et à l'information en ce domaine, fournissant des éléments sur lesquels on pourra mieux baser les politiques et les interventions. A cette fin le CILSS s'est engagé à diffuser les résultats d'enquête auprès des structures gouvernementales sénégalaises et sahéliennes.

### 3.2 Objectifs spécifiques de l'étude

Les objectifs fixés au début de l'étude étaient:

- identification des besoins financiers des exploitations paysannes dans les zones d'enquête.
- indications sur les quantités, les emplois, et la distribution saisonnière de la demande de crédit.
- identification des formes différentes d'offre de crédit existantes et des aspects institutionnels relatifs: projets publics, banques privées, associations mutuelles de type traditionnel ou modernes (groupements), aides familiales, prêteurs privés divers (crédits en espèce et en nature, avances sur prestations de travail, avances sur commercialisation, etc.)
- indication sur le poids relatif et les coûts respectifs des différentes formes d'approvisionnement en crédit.
- identification des mécanismes de remboursement, des formes de contrôle institutionnel et social et indication sur les taux de risque en corrélation avec les différentes formes d'offre de crédit.
- identification des différentes formes d'épargne existantes: stocks céréaliers, bétail, immobilier, caisses de village, "tontines", comptes courants et autres formes d'épargne "modernes".
- indications sur les quantités, les rendements, la durée des différentes formes d'épargne.
- mise en évidence des corrélations existant entre les coûts financiers d'une part, l'allocation des ressources et les comportements des exploitations face au marché, d'autre part, avec une référence particulière au secteur céréalier.

### 3.3 Hypothèses de travail

Une première hypothèse fixée par le groupe de travail était que le crédit et l'épargne ruraux jouent un rôle très important dans l'économie paysanne et que - au delà des projets publics - on trouve dans le tissu économique et social des zones rurales, des véritables marchés financiers. Ces marchés ont leurs formes de crédit et d'épargne, leurs acteurs institutionnels, leurs prix qui reflètent les coûts d'opportunité du capital dans les contraintes données.

Une deuxième hypothèse était que les coûts financiers très élevés, dûs aux contraintes spécifiques de ces marchés, sont parmi les majeurs responsables des retards technologiques de l'agriculture et de son manque de compétitivité sur le plan international. Ils seraient en particulier responsables des fluctuations intra-annuelles des prix des céréales locales.

Une troisième hypothèse était que le réseau des marchés financiers existants, notamment en ce qui concerne les mécanismes de solidarité et de contrôle social, puisse constituer une base fiable pour la mise en place de formes améliorées de crédit et de mobilisation de l'épargne, visant la réduction des coûts d'investissement dans la filière agro-alimentaire.

## **4 METHODOLOGIE**

### **4.1 L'objet de l'étude**

L'objet de l'étude porte sur les transactions financières et les relations socio-économiques qui les régissent, sur un échantillon représentatif de la demande et de l'offre financières formelles et informelles.

Du point de vue méthodologique, l'axe central de cette étude est la recherche des déterminants du comportement financier des exploitations paysannes. Ces facteurs sont à rechercher dans:

- la structure économique et productive du carré;
- les caractéristiques sociales et ethniques du carré;
- l'offre locale de services financiers.

### **4.2 Le choix du Sénégal comme cas d'étude**

Vu les objectifs de l'étude et les hypothèses de travail ci-dessus exposés, le Sénégal a été retenu pour la réalisation de cette enquête pour différentes considérations:

- depuis de nombreuses années ce pays a entamé une réflexion critique globale sur les politiques de crédit agricole;
- l'agriculture commerciale est assez développée et les marchés financiers ruraux sont complexes et vivaces;

- on y enregistre plusieurs expériences innovatrices de crédit rural autogéré par des groupements de base.

Au Sénégal, on a choisi deux zones d'enquête:

- la Moyenne Casamance: zone de Bounkiling;
- le Saloum: zone de Passy.

Le choix de ces zones répond à l'exigence d'identifier un échantillon aux caractéristiques différentes, avec des dynamiques socio-économiques significatives tant au niveau des relations traditionnelles qu'au niveau des transactions institutionnelles. L'identification de ces deux zones a été faite sur la base d'une série d'études approfondies déjà réalisées par l'ENEA au cours de ses programmes d'activité.

#### 4.3 L'échantillon de l'enquête

L'échantillon a été construit selon des critères de représentativité statistique et comprend environ 370 individus:

- 320 carrés, sujets de demande de services financiers et d'offre informelle des prêts;
- 50 sujets institutionnels et non institutionnels d'offre de services financiers (banque, projets, associations, commerçants, individus).

Le carré est l'unité de base de l'analyse, défini en tant que unité de production et d'habitation; le carré comprend souvent plusieurs exploitations et plusieurs ménages et - dans une minorité de cas - une seule exploitation et/ou un seul ménage.

Les carrés composant l'échantillon sont répartis d'une manière équilibrée sur 32 villages.

Les caractéristiques structurelles de cet échantillon ont été analysées par un questionnaire "ad hoc", afin d'établir des typologies de carré sur la base de critères démographiques,

sociaux et économiques. Ces typologies ont été utilisées pour lire et interpréter les données relatives aux flux des ressources et aux transactions financières observées.

#### l'échantillon de la demande de crédit

En ce qui concerne les sujets de demande, l'échantillon a été réparti au niveau de 32 villages à raison de 16 villages par zone. Le choix des villages a été effectué à la suite d'une mission de pré-enquêtes à Bounkiling et à Passy qui a permis de faire le zonage selon des critères agro-écologiques, ethniques, démographiques et socio-économiques. Le choix des villages a également pris en compte d'autres critères tels que l'ouverture et l'enclavement.

Pour permettre une meilleure représentativité, la sélection a privilégié les villages intermédiaires situés entre le stade traditionnel et le stade semi-urbain. En plus du choix des villages, la pré-enquête a permis de collecter à travers une grille des informations sur tous les carrés retenus dans l'échantillon.

Trois variables (sources principales de revenus, niveau d'équipement, accès au crédit) ont servi de variables de contrôle pour établir un tableau de distribution des carrés par villages. Ce procédé classique a permis d'identifier les différents types de carrés et d'aboutir à une typologie présentant des caractéristiques structurelles similaires. Il a également permis d'isoler les cas extérieurs par rapport à l'une des variables de contrôle retenues, c'est à dire les carrés ayant uniquement des revenus agricoles, mais sans équipement et n'accédant pas au crédit.

Ainsi il a été possible de dresser pour chaque village de l'échantillon un tableau fréquentiel de répartition des carrés. Du fait que les carrés étaient numérotés, le choix à l'intérieur de chaque village s'est fait à l'aide de la table des nombres au hasard. Il importe de souligner qu'on a parfois forcé l'échantillon de façon à faire représenter les catégories faibles (voir la liste des villages et des carrés).

#### l'échantillon de l'offre dans la zone de Passy

Dans cette zone l'offre de crédit est dominée par les structures formelles, et le mouvement associatif - qui est peu développé dans la zone - n'organise pas d'activités financières importantes. Il reste le réseau des commerçants qui est très développé en particulier à Passy village où il y a un grand marché hebdomadaire.

La composition de l'échantillon de l'étude est la suivante:

- 9 commerçants;
- 5 associations de base;
- 6 sections villageoises;
- 1 banque - CNCAS de Kaolack;
- 1 projet - SEPFA
- 8 structures formelles;

#### l'échantillon de l'offre dans la zone de Bounkiling

L'échantillon de l'offre est constitué essentiellement par des structures informelles et en particulier par des associations (voir schéma suivant). Parmi les 21 associations qui faisaient partie de l'échantillon, il faut compter que seulement 13 ont répondu au moins trois fois sur les cinq passages d'enquête et ont fourni suffisamment d'informations pour l'élaboration.

Pour la même raison parmi les dix commerçants qui font partie de l'échantillon, il faut compter que seulement huit ont été considérés dans l'élaboration finale.

La composition finale de l'échantillon effectif est la suivante:

- 10 associations de base;
- 3 unions de groupements de base;
- 8 commerçants;
- 1 Société Régionale de Développement Rural (SODEFITEX);
- 2 banques: CNCAS de Ziguinchor et CNCAS de Kolda

#### structure de l'analyse sur l'offre

L'analyse sur les structures d'offre se compose de plusieurs parties:

- une analyse sur les caractéristiques des dettes contractées par les carrés de l'échantillon, qui permet d'identifier la spécialisation de chaque structure et l'importance des différents types de services au niveau de l'échantillon;
- une analyse spécifique sur l'activité financière de chaque catégorie de sujets, à travers l'enregistrement des transactions effectuées pendant l'enquête;
- une étude approfondie sur les structures informelles, qui a permis d'éclaircir certains aspects qui échappent à la rigidité du questionnaire. Etant donné l'importance du crédit commercial dans la zone, une enquête spécifique a été réalisée sur un échantillon de 22 commerçants dans les deux zones d'étude.

Passy: liste des structures d'offre de crédit de l'échantillon

<u>ASSOCIATIONS:</u>	Siège:
Grpment de Femmes	Passy vill.
Grpment de Femmes	Ndiaye Ndiaye
Grpment de Femmes	Sorong
Grpment de Femmes	Fass Matar
Grpment de Femmes	Darou
Grpment de Femmes	Keur Mbangoum
Ass. de Jeunes	Fass Matar
Comité de lutte	Mbouloum
Dahira	Ndiaye Ndiaye

<u>COMMERÇANTS:</u>	
Aliou Sacko	Passy village
Mamadou Dia	Passy village
Lamine Seck	Passy village
Magay Gueye	Passy village
Ismail Sarr	Passy village
Kebà Cissé	Passy village
Kebà Fall	Ndiaye Ndiaye
Aliou Kebé	Kebé Ansou
Amadou Mbaye	Diossong

<u>STRUCTURES FORMELLES:</u>		
CNCAS	Kaolack	
SEPPA	Passy village	
USAID	Sokone	Programme de Dével. de l'Entreprise Privée
USAID	Kaolack	Programme de Dével. de l'Entreprise Privée
SONACOS	Sokone	
Service Semencier	Ndiaye Ndiaye	
PTT	Sokone	
CARITAS	Kaolack	
AISA	Sokone	

<u>SECTIONS VILLAGEOISES-COOPERATIVES:</u>
SV Darou
SV Sorong
SV Passy village
SV Diagane Sader
SV Daga Dieri
SV Niassene

Boukiling: liste des structures d'offre de crédit de  
l'échantillon

ASSOCIATIONS:

AJAC -Sekou Diedhiou  
Union Soutura  
Union Alentantou  
COLUFIFA  
Gment AJAC  
Gment AJAC  
Gment AJAC  
Gment de Femmes  
Gment de Femmes  
Gment de Femmes  
Gment Jeunes  
Ass. Soforay - diola  
Ass. Soforay - diola  
Ass. Soforay - diola  
Ass. Soforay - diola  
Union Soforay - diola  
Ass. des Peul  
Ass. Serere  
Camben Cafo  
Gment. Solidarité  
Ass. de village

SIEGE

Sédhiou  
Inor  
Boukiling  
Faouné  
Soumbodou  
Faouné  
Karantaba  
Kandialon  
Mayora  
Bona  
Tankon  
Medina W.  
Kandialon  
Kamanghone  
Bona  
Brion  
Medina W.  
Medina W.  
Medina W.  
Bougary  
Diaroumé

COMMERÇANTS:

Moctar Diallo  
Moustafa Ba  
Bassirou Dia  
Daouda Cissé  
Landing Badji  
Kaifa Diaffé  
Bakary Dramé  
Djibril Ba  
Pharmacie  
Station Texaco

Medina W.  
Medina W.  
Medina W.  
Medina W.  
Bougary  
Diaroumé  
Soumboundou  
Tankon  
Medina W.  
Medina W.

STRUCTURES FORMELLES:

CNCAS  
CNCAS  
SODEFITX  
SOMIVAC  
Développement Social

Kolda  
Ziguinchor  
Sedhiou  
Ziguinchor  
Sedhiou

## Liste des villages

### VILLAGES DE PASSY

Keur Mbangou  
Ndiaye Ndiaye  
Diossong  
Sorom  
Kébé Ansou  
Mbouloum  
Diagone Sader  
Nioussène  
Daga Diéré  
Darou Keur M. Khour  
Bambougar Massamba  
Keur Baka Monsater  
Passy Aly Dié  
Pass Matar  
Keur Aly Guèye  
Passy

### VILLAGES DE BOUNKILING

Medina Wandifa  
Djibanghary  
Tankon  
Boughary  
Kamanghone  
Soumboudou Fogny  
Bayamba  
Bambadalla  
Kandion  
Kadialele  
Kandialon  
Diaroumé  
Velingara III  
Mossanbang  
Karantaba  
Bagadadji

#### 4.4 L'organisation de l'enquête

Pour suivre les transactions et les flux financiers au cours d'une saison agricole, dans chaque zone on a effectué cinq passages d'enquête, en coïncidence avec les moments-clé de l'économie rurale:

1. récolte
2. ouverture de la commercialisation
3. fin de la commercialisation
4. préparation de la campagne
5. soudure

En outre des **études qualitatives** ont été réalisées pour approfondir des thèmes et des aspects d'intérêt particulier qui ne pouvaient pas être compris par la rigidité du questionnaire.

#### 4.5 La structure du questionnaire

Le questionnaire se compose de plusieurs parties administrées aux différents passages d'enquête:

1. la structure du carré, relatif aux données socio-économiques (caractéristiques de la population, distribution des superficies cultivées, facteurs de production, activités extra-agricoles, revenus agricoles et extra-agricoles) - premier et cinquième passage d'enquête;
2. les flux financiers: dettes contractées et prêts octroyés - tous les passages d'enquête;
3. les flux économiques: entrées et sorties (ventes et achats de produits agricoles et de bétail, autres revenus et dépenses) - tous les passages d'enquête;
4. la description des transactions financières du carré, relatif aux caractéristiques des emprunts reçus et de prêts octroyés - deuxième et quatrième passage d'enquête;
5. le comportement du carré par rapport à l'épargne et au crédit - deuxième et quatrième passage d'enquête

Le questionnaire administré aux structure d'offre de crédit comprend deux parties:

1. les caractéristiques de la structure et son fonctionnement - premier et cinquième passage d'enquête
2. les flux financiers: prêts octroyés et épargne collectée - tous les passages d'enquête.

PREMIERE PARTIE - SYSTEMES DE PRODUCTION ET MARCHES FINANCIERS:  
ANALYSES AU NIVEAU DES CARRES

## 1 DEUX DIFFERENTS MODELES DE MARCHES FINANCIERS RURAUX

L'étude a été menée dans deux zones rurales représentatives de deux systèmes économiques très différents. Dans la zone de Passy, la culture de l'arachide domine et l'économie monétaire est assez répandue. Dans la zone de Bounkiling, le tissu socio-économique maintient un caractère traditionnel bien que d'importants processus de transformation existent.

Deux modèles de marché financier rural nettement différenciés ont été identifiés dans les deux zones d'enquête. Ces différences concernent des aspects fondamentaux: la consistance soit de l'endettement et soit des flux des prêts inter-carrés, la destination de ces flux financiers et les structures de crédit auprès desquelles les dettes enregistrées ont été contractées.

Les différences entre la distribution des emprunts et des prêts dans les deux zones ont un caractère structurel, confirmé par les tests statistiques et concernent les points suivants:

- le volume des transactions est beaucoup plus important à Passy qu'à Bounkiling, surtout en ce qui concerne les dettes contractées par les carrés. Les différences restent mais sont moins importantes en ce qui concerne les prêts;
- à Passy on trouve des carrés qui enregistrent des dettes très au-dessus des valeurs moyennes, tandis qu'à Bounkiling la distribution est plus homogène.

Il est important de remarquer qu'à Bounkiling le volume moyen des prêts octroyés par le carré est plus important que le volume des dettes enregistrées.

Tab. 1 - Les transactions financières au niveau du carré  
enregistrées pendant l'enquête (en FCFA).

	P A S S Y	B O U N K I L I N G
volume des dettes	23.649.700	4.941.200
n. carrés endettés	128	104
% carrés endettés	81%	66%
dette médiane*	50.000	20.300
dette moyenne*	187.600	47.511
dette moyenne**	147.810	31.472
<hr/>		
volume de prêts	8.798.450	6.477.480
n.carrés prêteurs	55	89
% carrés prêteurs	35%	56%
prêt médian*	30.000	15.000
prêt moyen*	160.000	72.780
prêt moyen**	55.000	41.260

\* calculé sur l'ensemble des carrés emprunteurs/prêteurs

\*\* calculé sur l'ensemble des carrés

### 1.1 L'endettement au niveau du carré

Une première indication concerne l'accès au crédit: le pourcentage des carrés qui ont contracté au moins une dette pendant la période d'enquête est plus important à Passy qu'à Bounkiling: 81% de l'échantillon à Passy et 66% à Bounkiling.

Le niveau d'endettement du carré, est beaucoup plus important à Passy qu'à Bounkiling (voir tab.1):

- au début de la commercialisation agricole, le volume moyen d'endettement par carré à Passy était de 52.600 FCFA, tandis qu'à Bounkiling il était de 35.800 FCFA;

- calculée sur l'année (cinq passages d'enquête), la somme totale des dettes contractées par le carré moyen pendant la période d'enquête (y compris les dettes enregistrées au premier passage-décembre 1988) est beaucoup plus élevée à Passy qu'à Bounkiling: 187.600 FCFA à Passy, contre 47.510 à Bounkiling. Cette différence est inférieure quand on considère les données médianes: 50.000 contre 20.300.
- parallèlement le volume total des dettes enregistrées pendant la période d'enquête est cinq fois plus important à Passy qu'à Bounkiling: 23.649.700 contre 4.941.200 FCFA.

#### 1.1.1 Les sources formelles et informelles d'endettement

L'existence de deux modèles différents de marchés financiers est d'autre part prouvée par la distribution des dettes enregistrées selon leur sources. Si l'on se base sur l'analyse des données collectées à l'ouverture de la commercialisation agricole (février 1989) - qui représente le moment de l'année où l'endettement est à son maximum - on voit que:

- dans la zone de Passy le rôle du secteur formel est nettement plus important: environ 58% des emprunts enregistrés ont été contractés auprès des structures formelles (33% à la CNCAS). Le secteur informel, couvrant la partie restante, est surtout constitué par les commerçants et les réseaux inter-carrés;
- dans la zone de Bounkiling au contraire le secteur informel est dominant: 87% des dettes enregistrées concerne les structures informelles, tandis que seulement 13% s'adressent à des structures formelles.

Les tableaux suivant sur la distribution des dettes enregistrées selon la source montrent cette différence.

Tab. 2 - Distribution des dettes selon le type de source (en valeur)

zone de Passy

structures formelles	61,50%
structures informelles	38,50%

zone de Bounkiling

structures formelles	19,90%
structures informelles	80,10%

Tab. 3 - Distribution des dettes selon les prêteurs (en valeur et en nombre)

	P A S S Y		B O U N K I L I N G	
	% Nombre Emprunts	% en Valeur	% Nombre Emprunts	% en Valeur
commerçant	12,0	10,0	30,0	35,5
association	,7	1,0	25,6	19,5
parent	18,2	15,5	17,8	17,6
CNCAS-Coop.	33,0	44,5	6,4	17,3
SRDR	14,0	8,7	6,4	2,6
projet	11,0	8,3	-	-
autres	11,1	12,0	13,8	7,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

CNCAS-Coop.: Caisse Nationale de Crédit Agricole au Sénégal

SRDR: Sociétés Régionales de Développement Rural

La structure de l'offre dans les deux zones - analysée d'une manière plus approfondie dans la deuxième partie de l'étude - reflète cette nette diversité. On peut anticiper qu'à Passy on trouve différentes structures financières institutionnelles (telles que la CNCAS, l'USAID, la SEPFA, etc.), tandis qu'à Bounkiling on a seulement une présence encore timide de la CNCAS et la SODEFITEX.

### 1.1.2 Utilisation des dettes: consommation et production

La prédominance du secteur formel à Passy se traduit par un volume plus important de transactions liées à la production. Le crédit institutionnel - qui constitue les 62% du montant total alloué - est orienté exclusivement vers les activités de production.

Par contre à Bounkiling la prédominance du secteur informel se traduit par un volume plus important de crédit destiné à la consommation. Une fois de plus les différences structurelles entre les deux zones s'expriment clairement à travers ces deux indicateurs: crédit à la consommation et à la production.

Cette différence est mise en évidence par le tableau ci-dessous concernant la forme et la destination des dettes dans les deux zones pendant la campagne de commercialisation 1989, avant l'échéance des crédits de campagne.

Tab. 4 - Distribution des dettes selon la forme

Forme de la dette	Passy		Boukiling	
	% en valeur	% sur nombre	% en valeur	% sur nombre
-dettes production	54,6	57,3	23,3	21,8
semences ar.	28,0	30,2	3,2	7,3
animaux	8,1	2,1	2,8	3,0
équipement +			13,1	4,2
engrais	18,5	25,0	4,2	7,3
-dettes consomm.	5,0	13,2	34,0	31,5
mil	3,2	10,2	9,4	11,0
riz	1,8	2,3	24,1	18,2
maïs	,0	,7	,5	2,3
-dettes diverses	40,4	29,5	42,7	46,7
espèces	34,0	22,3	32,2	34,6
services+autres	6,4	7,2	10,5	12,1
TOTAL	100	100	100	100

Tab. 5 - Distribution des formes de dette selon la forme et la source

Source/Forme:	Arachide		Equipement		Céréales		Espèces		Nature divers		TOTAL	
	Passy	Bouk	Passy	Bouk	Passy	Bouk	Passy	Bouk	Passy	Bouk	Passy	Bouk
Commerçants	5,9	2,7	,0	2,7	23,6	51,3	29,4	24,3	41,1	19,0	100	100
CNCAS	47,5	25	50	75	,0	,0	,0	,0	2,5	,0	100	100
Projet SEPFA	43,8	-	43,8	-	,0	-	,0	-	12,4	-	100	-
SRDR	45	,0	45	100	5	,0	5	,0	,0	,0	100	100
Associations	-	22,2	-	3,7	-	33,3	-	25,9	-	14,9	-	100
Parents	15,4	4,5	,0	,0	30,7	18,2	50,0	72,7	3,9	4,6	100	100
Autres carrés et divers	12,5	,0	4,2	,0	16,7	44,6	58,3	44,2	8,3	11,2	100	100

## 1.2 Les prêts octroyés par le carré

En considérant le carré en tant que sujet d'offre de crédit, d'autres éléments de différenciation ressortent: le réseau inter-carré est plus intense à Bounkiling qu'à Passy, même si par ailleurs le volume des transactions reste moins élevé:

- 56% des carrés à Bounkiling sont engagés dans des activités de crédit, alors qu'ils ne représentent que 35% à Passy (Tab.1);
- le volume total des prêts octroyés à Passy est plus élevé qu'à Bounkiling, mais cette différence entre les deux zones est nettement moins importante par rapport à celle relative au volume des dettes contractées: 8.798.450 FCFA contre 6.477.480 FCFA (Tab.1);
- parallèlement, si l'on examine le volume moyen de crédit octroyé par carré, on trouve qu'il est plus important à Passy qu'à Bounkiling: 55.000 FCFA contre 41.260 FCFA;
- en considérant les distributions sur le sous-échantillon des carrés qui ont fait des prêts, le volume moyen de crédit octroyé par carré est de 160.000 à Passy et de 72.780 FCFA à Bounkiling; toujours sur ce sous-échantillon, à Passy, 50% des sujets octroient une somme inférieure à 30.000 FCFA tandis qu'à Bounkiling cette somme est de 15.000 FCFA.

## 1.3 Considérations de synthèse

Le volume des prêts octroyés par les carrés, dans la zone de Bounkiling, est supérieur au volume des dettes contractées, à l'inverse de Passy. Ceci implique qu'aux taux d'intérêt existants, à Bounkiling, l'offre financière des carrés dépasse la demande: prêts des carrés / dettes des carrés = 1,31.

A Passy, la présence de structures d'offre formelles engendre un phénomène opposé: prêts des carrés / dettes des carrés = 0,37.

A Bounkiling le nombre des dettes destinées à la consommation est beaucoup plus élevé qu'à Passy (34% du nombre total, contre 5%). En valeur globale, les dettes à la consommation dans les deux zones s'équivalent. Le nombre de ces dettes est presque trois fois supérieur à Bounkiling.

Les échanges directs inter-carrés semblent avoir le même poids à Passy et à Bounkiling. Ce qui fait la différence c'est l'offre "spécialisée", qui à Passy est constituée presque exclusivement par les structures formelles (au moins en ce qui concerne la source originaire) et, à Bounkiling, presque exclusivement par les associations et les commerçants. A Passy, les structures formelles représentent la source de 62% des dettes, tandis que les commerçants plus les associations représentent la source de 38% des dettes. A Bounkiling ces pourcentages s'inversent: 20% contre 80%.

Tant à Passy qu'à Bounkiling, les dettes moyennes les plus élevées sont contractées auprès de la CNCAS (Février 89) et, en général, auprès des structures formelles.

A Bounkiling, les dettes moyennes contractées auprès des commerçants sont beaucoup plus élevées par rapport à celles contractées auprès des associations. Ces dernières distribuent leurs activités d'une manière assez équilibrée entre prêts à la consommation, à la production et au petit commerce. Les commerçants, par contre, font surtout des prêts à la consommation en nature (qui seront remboursés en espèces).

Une autre considération concerne la distribution des dettes selon la taille. A Passy on enregistre un rapport entre dette moyenne et dette médiane de 3,75, tandis que le même rapport à Bounkiling est de 2,3. Ceci montre que les grandes dettes à Passy ont un poids bien plus important qu'à Bounkiling (voir l'analyse au point 2.7 ci-après), où, comme on le verra ensuite, le rationnement en faveur des "riches et notables" est moins évident.

## 2 LES RESULTATS DES ANALYSES STATISTIQUES A PASSY

### 2.1 Introduction à la zone de Passy

La zone se trouve dans la plus ancienne région de pénétration de la monoculture de l'arachide, le "bassin arachidier" au coeur du Siné Saloum. Depuis toujours, les interventions des organismes publics chargés de l'organisation et du contrôle de chaque phase de la "filière arachide" se sont concentrées dans cette région. Le crédit à la production a constitué un des piliers de cette politique d'encadrement, ayant pour objectif d'étendre la culture de l'arachide et d'en augmenter le rendement à travers le développement de techniques agricoles améliorées.

Aujourd'hui la culture de l'arachide - au moins sur la base des technologies utilisées - a atteint ses limites et depuis ces dernières années on observe une baisse de ses rendements. La monoculture en effet a fortement contribué à un grave appauvrissement des sols, qui affaiblit l'agriculture en général. Avec la suspension du Programme Agricole - comprenant la distribution des engrais à crédit aux producteurs - cette baisse des rendements est devenue encore plus évidente. Malgré cette situation, toutefois le système de production agricole en vigueur ne se modifie, ni s'intensifie, ni se diversifie. Simplement il intègre les pertes par le développement d'autres activités économiques, surtout dans le domaine commercial: en particulier, le commerce frontalier (surtout de contrebande) avec la Gambie.

Dans la zone de Passy on observe une forte et croissante pression démographique sur les terres. Il n'existe plus de réserve de terres disponibles et le système de la jachère tend à disparaître. Le système de production se base sur la rotation mil/arachide, qui sont les deux principales spéculations. La répartition de la terre est inégale et des conflits fonciers commencent à se manifester.

La politique d'encadrement des producteurs a toujours favorisé l'initiative économique individuelle. Les seules structures de base qui ont oeuvré dans le cadre de l'économie arachidière ont été des coopératives créées d'en haut, dont l'activité s'est limitée à la commercialisation des récoltes, et à la gestion du crédit agricole (collecte des demandes et des remboursements).

La structure associative locale/traditionnelle s'est affaiblie et son champ d'action s'est réduit à des activités de type culturel et social. Le mouvement associatif, assez vivace dans de nombreuses régions du Sénégal, est timide et peu articulé dans la zone de Passy.

Parallèlement à la crise de l'agriculture dans la zone, un développement très important des activités commerciales a eu lieu, dû à la proximité de la frontière gambienne. A Passy-village on trouve un marché hebdomadaire très vivace, alimenté par le commerce frontalier, qui polarise les échanges d'une zone très étendue. L'économie locale est caractérisée par la présence d'une activité de contrebande assez répandue qui produit des revenus relativement importants par rapport aux revenus agricoles.

En ce qui concerne le marché financier local, deux facteurs le caractérisent:

- le crédit institutionnel est profondément enraciné; les populations ont une expérience directe des rapports avec des institutions de crédit et ce, avant même l'Indépendance;
- les associations n'y jouent pas un rôle important et le secteur financier informel apparaît peu développé et centré sur les activités des commerçants.

On rappelle enfin que depuis l'introduction de la Nouvelle Politique Agricole en 1985, qui a mis fin aux programmes d'encadrement et réduit considérablement l'intervention des organismes publics, l'offre de crédit institutionnel vit une période d'incertitude et de difficulté.

L'accès au "crédit de campagne" et plus encore au crédit à moyen et long terme, dans la zone de Passy par rapport aux années précédentes, est aujourd'hui difficile et les conditions sont devenues plus dures. Un exemple: pour la campagne 1989/90, la Caisse Nationale de Crédit Agricole n'a pas octroyé de crédits

aux sections villageoises qui n'avaient pas remboursé la totalité des crédits contractés l'année précédente.

Tab.6 Répartition ethnique de la population de l'échantillon à Passy (% des carrés)

	nombre de carrés	% de carrés
Wolof	103	64%
Serere	26	16%
Peul	22	13%
Autres	9	7%

## 2.2 Les structures économiques dominantes

L'analyse factorielle confirme qu'à Passy le système de production reste intimement lié à l'arachide, en dépit des difficultés propres à cette culture. L'élément qui caractérise mieux le système socio-économique local (premier facteur = 30% de la variabilité) est la combinaison entre l'ensemble des facteurs de production - terre, capital et travail - et le crédit octroyé par la CNCAS.

L'analyse factorielle identifie ainsi une première structure économique (premier facteur) axée sur la quantité de terre disponible et - en mesure égale - sur la quantité de terre destinée à l'arachide. Cette structure est caractérisée, dans l'ordre, par:

- de grandes superficies de terre, en particulier cultivées en arachide;
- l'utilisation de matériel agricole (équipement léger et lourd avec boeufs d'attelage);
- le lien avec le crédit CNCAS;
- la taille démographique du carré et donc la force travail;
- l'utilisation d'intrants (y compris les engrais);
- l'intégration au marché agricole (arachide);
- la présence d'une épargne substantielle sous forme de bétail;

- la dominance des wolof, du point de vue ethnique;

A côté de la structure des grands cultivateurs d'arachide, on identifie une deuxième structure (deuxième facteur = 16% de la variabilité), qui apparaît centrée davantage sur une activité financière significative (endettement global et, en particulier, auprès des banques + octroi de prêts) et sur des activités commerciales extra-agricoles; ni la disponibilité de terre ni celle de capital n'ont d'importance.

Il s'agit d'un secteur commercial qui paraît intimement lié au marché financier. Dans l'ensemble de l'échantillon - qui inclut les "grands débiteurs" et les "grands prêteurs" - les revenus extra-agricoles ont une grande importance (voir point 2.7, ci-après) et semblent être en rapport avec les transactions financières. Dans ce secteur à Passy, d'autres analyses statistiques complémentaires ont montré que les revenus extra-agricoles supérieurs (comprenant 20% de l'échantillon) sont en relation avec des surfaces agricoles réduites et concernent une majorité de carrés non autoctones.

Les autres structures économiques identifiées comprennent:

- un circuit (troisième facteur = 10%) caractérisé par des transactions financières inter-carré assez développées (endettement auprès des parents et octroi des prêts) avec un niveau élevé de monétisation, qui ne présente pas des spécialisations productives spécifiques. On remarque aussi la présence particulière de crédit formel en matériel agricole (non CNCAS). Il s'agit d'exploitations diversifiées, d'ethnies différentes, intégrant des activités extra-agricoles, probablement caractérisées par la présence de jeunes agriculteurs;
- une structure dans laquelle les Wolof ont un poids particulier, caractérisée par la production d'arachide de bouche, liée à d'autres institutions financières formelles (non CNCAS) pour le crédit à la production;
- une dernière structure qui reflète l'activité de vente et d'achat d'animaux et qui comprend surtout des Wolofs, avec une présence moins significative des Peuls et des Serère.

### 2.3 Le circuit de l'arachide et les autres secteurs d'activité

L'analyse statistique des corrélations permet de dégager des réseaux différents de variables intimement liées, qui définissent les circuits dominant dans le système local.

Un premier circuit reflète l'économie agricole et - en particulier - la production arachidière. Les analyses montrent que dans notre échantillon:

- la superficie totale cultivée est strictement corrélée à la superficie de l'arachide (48% en moyenne) et du mil; le système de production axé sur arachide et mil est donc le système dominant indépendamment des superficies disponibles;
- la taille et la main d'oeuvre du carré sont liées à la disponibilité en terre; cela pourrait traduire un certain équilibre dans la répartition de la terre par tête d'habitant, même si dans la zone une mauvaise répartition de terres et des phénomènes de concentration foncière existent et sont considérés parmi les principaux facteurs de blocage pour le développement de l'agriculture;
- la culture de l'arachide est en rapport avec l'équipement léger et les animaux de trait et présente des liens - moins forts - avec les ventes d'arachide;
- un lien fort existe entre agriculture et élevage.

L'agriculture et en particulier le "circuit arachidier" sont strictement liés au marché financier et aux structures formelles de crédit. Des corrélations fortes existent entre l'endettement auprès de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCAS) et les superficies cultivées. Les coefficients de corrélations sont les suivants:

SUPERFICIE TOTALE CULTIVEE	----	0,64	---	ENDETTEMENT CNCAS
	0,90			
SUPERFICIE ARACHIDE CULTIVEE	---	0,62	---	ENDETTEMENT CNCAS

En dehors du circuit arachidier, on trouve d'autres liens de corrélations qui reflètent la spécialisation d'un groupe de carrés dans les activités commerciales et - en moindre mesure - dans les activités financières:

ACHAT ANIMAUX	-----	0,68	-----	VENTES ANIMAUX
---------------	-------	------	-------	----------------

PRETS RECUS ----- 0,42 ----- PRETS OCTROYES

Dans l'analyse, une relation précise entre les transactions en bétail et d'autres variables - y compris les transactions financières - n'est pas apparue. Autrement dit, il n'est pas clairement défini que le commerce de bétail alimente les transactions financières ou vice-versa.

Les analyses effectuées sur l'échantillon global montrent un lien entre la sphère financière et les activités extra-agricoles: une corrélation existe entre l'endettement et les revenus extra-agricoles. Il s'agit d'une relation principalement avec le marché financier informel et en particulier avec le crédit octroyé par les commerçants: crédits en produits divers (et non pas en céréales). Les coefficients de corrélations sont les suivants:

REVENU EXTRA-AGRICOLE----- 0,49 -----ENDETTEMENT GLOBAL  
REVENU EXTRA-AGRICOLE-----0,44 -----ENDETTEMENT AUPRES  
DES COMMERCANTS  
REVENU EXTRA-AGRICOLE-----0,50 -----ENDETTEMENT EN  
PRODUITS DIVERS

Dans la zone de Passy le commerce - légal, mais surtout de contrebande - est particulièrement développé, comme on l'a déjà dit, à cause de la proximité de la frontière gambienne et produit la grande partie des revenus extra-agricoles. On peut avancer l'hypothèse que le marché financier soit lié et même alimenté par les activités commerciales.

Dans le cadre du marché financier, on remarque une relation forte entre endettement global du carré, endettement auprès des commerçants et endettement en produits divers: plus grand est l'endettement global, plus grande est la dette auprès des commerçants et plus grande est la dette en produits divers:

ENDETTEMENT  
AUPRES DES COMMERCANTS----- 0,83 ----- ENDETTEMENT  
GLOBAL  
|  
0,81  
|  
ENDETTEMENT EN PRODUITS ----- 0,90 ----- ENDETTEMENT  
DIVERS GLOBAL

En général le crédit à la production est corrélé avec l'endettement auprès des structures formelles:

CNCAS ----- 0,70 ----- ENDETTEMENT ----- 0,56 ----- PROJET  
PRODUCTION

## PRODUCTION

### 2.4 Les facteurs liés au comportement financier

A Passy l'analyse fait ressortir des relations statistiques évidentes et significatives de dépendance entre endettement (volume total des dettes contractées pendant la période d'enquête) et certaines caractéristiques fondamentales du système de production: la superficie totale, la superficie en arachide, l'utilisation de matériel agricole et d'engrais, la taille du cheptel, les achats et les ventes d'animaux.

Les relations statistiques qui montrent un niveau de significativité acceptable ( $\chi^2 < 3\%$ ) entre endettement et système de production sont les suivantes:

#### endettement et disponibilité en terre

Une relation de dépendance parfaite existe entre l'endettement du carré et la superficie cultivée: les carrés plus endettés ont une plus grande disponibilité en terre que la moyenne et se concentrent dans la classe des "grands cultivateurs" (superficie totale  $> 18$  ha); vice-versa les "grands cultivateurs" en majorité se situent dans les classes supérieures d'endettement; la même relation vaut pour la superficie par tête.

#### endettement et superficie en arachide

En particulier les grands producteurs d'arachide se situent en majorité dans la classe des plus endettés.

Si l'on considère les ventes d'arachide, même si les analyses ne montrent pas un lien de dépendance avec l'endettement ( $\chi^2 = 0.16$ ), on note que les carrés qui font enregistrer un volume de ventes moyen/grand se concentrent dans les classes les plus endettées.

#### endettement et matériel agricole

Une relation de dépendance parfaite existe entre l'endettement, d'une part, et, d'autre part, la valeur de l'équipement tant léger que lourd du carré ( $\chi^2 = 0.01$  dans les deux cas): les carrés les plus équipés sont aussi les plus endettés.

#### endettement et utilisation d'engrais

Les carrés qui utilisent beaucoup d'intrants se situent aussi parmi les plus endettés. A ce propos, il faut rappeler que les engrais - récemment - sont plus utilisés sur les céréales que sur l'arachide.

#### endettement et bétail (élevage et animaux de trait)

Il est possible de mettre en relation la taille du cheptel (il s'agit surtout d'ovins) avec le niveau d'endettement. Il y a aussi une relation entre endettement et animaux de trait (chi-square = 0.02): les plus endettés possèdent des grands stocks de bétail et vice-versa.

#### endettement et achats d'animaux

Il en ressort une relation qui lie l'endettement au volume d'achats d'animaux: on remarque que ceux qui font des grands achats se situent dans la classe des plus endettés, mais le contraire n'est pas vrai.

#### endettement et ventes d'animaux

Parallèlement il en ressort une relation qui lie l'endettement au volume des ventes d'animaux: les carrés moins endettés font enregistrer un volume insignifiant de ventes; les carrés qui font des grandes ventes se situent parmi les plus endettés.

L'octroi des prêts par le carré est aussi lié à certaines caractéristiques du système de production. Les relations identifiées sont les suivantes:

#### prêts octroyés et achat d'animaux

Il existe une relation très forte, montrant que les carrés qui n'ont pas octroyé des prêts n'ont pas fait enregistrer des achats d'animaux (50% de l'échantillon).

#### prêts octroyés et ventes d'arachides

Les carrés qui n'octroient pas de prêts représentent la majorité de ceux qui font enregistrer des ventes d'arachide insignifiantes.

## prêts octroyés et utilisation d'intrants

Les carrés qui n'utilisent pas d'engrais se concentrent parmi ceux qui n'octroient pas de prêts.

### 2.5 Le profil du carré bénéficiaire du crédit CNCAS

Les carrés qui bénéficient d'un crédit CNCAS ont des caractéristiques structurelles bien définies. On considère ici vingt-cinq sujets qui, à la fin de la campagne 1988/89, avaient contracté une dette totale équivalente en valeur à 45% de la valeur de l'endettement global enregistrée. Les analyses ont montré des relations fortes de dépendance statistique entre l'endettement-CNCAS et la dotation des principaux facteurs de la production agricole. Les carrés-bénéficiaires sont des grands producteurs agricoles qui se caractérisent par:

- de grandes superficies cultivées et une disponibilité de terre par tête importante; on remarque que les grands cultivateurs d'arachide ne se trouvent pas tous dans ce groupe;
- une disponibilité de matériel et d'intrants agricoles significative;
- les quantités d'arachide commercialisées par ce groupe ne sont pas importantes; les vendeurs plus importants ne se trouvent pas tous dans ce groupe;
- on remarque aussi que les carrés qui possèdent un cheptel important de petits ruminants (et non pas d'animaux de trait) ne se trouvent pas dans ce groupe;

En outre, on a observé que l'endettement auprès de la CNCAS - et plus en général auprès des structures formelles - a une relation de dépendance avec l'endettement global du carré: les carrés bénéficiaires du crédit CNCAS se trouvent entre les carrés qui ont une dette globale importante et qui aussi ont accès à d'autres formes de crédit.

## 2.6 Synthèse des analyses statistiques à Passy

En synthèse, on peut dire que deux systèmes de production dominant dans la zone:

- le système des grandes exploitations agricoles axé sur la combinaison traditionnelle mil-arachide;
- le système basé sur une grande activité commerciale extra-agricole.

Ces deux systèmes couvrent la grande partie du marché financier dans la zone: la presque totalité des dettes et la presque totalité des prêts octroyés par les carrés. Il existe une grande différence entre ces deux systèmes:

- le système arachidier s'approvisionne presque uniquement auprès des structures formelles d'offre, en ce qui concerne le financement de la production. En ce qui concerne le financement de la consommation, il s'approvisionne tant auprès des commerçants qu'auprès des autres carrés, avec lesquels des rapports de réciprocité sont établis (emprunts/prêts). En terme de nombre de sujets intéressés aux transactions financières, ce système est le plus répandu; mais en terme de volume de ces transactions, il est nettement moins fort par rapport au système axé sur les activités commerciales;
- le système axé sur les activités commerciales est le plus fort en termes de volume des transactions financières (surtout endettement), mais les sujets intéressés par la grande partie (en volume) de ces transactions sont très peu. Les sources de financement de ce système sont surtout des sources formelles: banques diverses, mais aussi d'autres commerçants; le crédit villageois de la CNCAS y apparaît aussi, mais d'une manière assez marginale.

A l'intérieur de ces deux systèmes, on peut développer d'autres considérations:

- chacun des deux systèmes est caractérisé par une forte concentration dans la distribution des crédits disponibles. Ceci est vrai tant pour les dettes (dette médiane = 27% de la dette moyenne), que pour les prêts octroyés par les carrés (Tab. 1);
- dans le système agricole, dominé par les circuits CNCAS, les grands bénéficiaires des crédits à la production sont les carrés qui contrôlent les plus grandes surfaces et jouissent d'un prestige social particulier, mais ne sont pas les plus dynamiques, comme il est démontré par deux phénomènes: la faible relation entre endettement et ventes d'arachide et la

forte relation entre endettement auprès de la CNCAS et endettement global. La concentration du crédit CNCAS est montrée par la donnée suivante: les bénéficiaires du Crédit CNCAS en Février 1989 résultent être 25 carrés sur 160 et le montant de ce crédit représente 44% du montant total des crédits dans la zone. Des interviews libres, il apparaît aussi un phénomène de recyclage (revente des intrants, location du matériel) d'une partie significative des dettes contractées auprès de la CNCAS, de la part des exploitations qui en sont bénéficiaires: ceci expliquerait l'utilisation productive peu efficace des prêts à la production reçus par ces exploitations;

- dans le système commercial, on voit bien apparaître le phénomène de grands commerçants qui ont accès à des montants très importants de crédit formel ou même informel, grâce auxquels ils peuvent financer leurs activités commerciales et octroyer des prêts en nature ou en espèces aux carrés de la zone. Il s'agit dans ce cas d'un groupe très concentré, comprenant quatre sujets, qui couvrent 64% de la valeur des dettes et 62% de la valeur des prêts des carrés enregistrés en tant que soldes de toute l'année d'enquête (Tab. 1).

En conclusion de ces réflexions, on pourrait dire qu'à Passy l'existence d'un système fort de crédit formel (encore partiellement subventionné) engendre une série de phénomènes:

- les dettes des carrés dépassent largement leurs créances: le marché financier est alimenté principalement par des ressources provenant de l'extérieur de la zone;
- le "rationnement" du crédit formel est très fort tant dans le crédit aux activités extra-agricoles, que dans le crédit agricole: dans le premier cas, on peut parler de monopole d'un groupe restreint de commerçants; dans le cas du crédit agricole, on n'a pas de monopole proprement dit, mais une attribution des ressources non proportionnée aux degrés d'efficacité productive;
- privilégiant les grandes exploitations traditionnelles, le crédit Sections Villageoises-CNCAS encourage un système de production agricole plutôt figé et en déclin rapide: le système mil-arachide, caractérisé par le manque de diversification et de dynamisme technologique;
- le réseau de "riches et notables" qui soutient le système formel et qui s'en alimente, limite sérieusement l'expansion des structures auto-entretenuës de solidarité (associations), qui sont presque absentes dans la zone.

## 2.7 Considérations additionnelles sur Passy

Etant donné le niveau très fort de concentration remarqué tant pour les dettes que pour les prêts à Passy, on a analysé un scénario supplémentaire, qui exclut les grands emprunteurs/prêteurs, pour mieux cerner les caractéristiques de la masse des emprunts et des prêts. Les sujets exclus sont tous compris dans la catégorie des grands commerçants extra-agricoles, avec des dettes et des prêts individuels supérieurs à 500.000 FCFA.

Dans le Tab. 8, on considère ce scénario alternatif à côté du scénario de base et en comparaison avec Bounkiling.

Dans le scénario alternatif, le volume total des dettes se réduit à 36% du volume considéré dans le scénario de base. Egalement le volume des prêts octroyés passe à 40% de la valeur de base.

En ce qui concerne les analyses statistiques sur le scénario alternatif, on voit que les revenus extra-agricoles perdent du poids, tandis que l'activité de vente et d'achats d'animaux reste importante.

L'importance prédominante du circuit arachidier reste identique dans les deux scénarios. Les autres structures économiques changent par contre de la manière suivante:

- une deuxième structure apparaît centrée sur l'endettement - soit l'endettement informel (parents) pour financer la consommation; soit l'endettement auprès de structures formelles (projets et non pas CNCAS) pour financer la production. Il s'agit d'un circuit très monétisé;
- une troisième structure - basée sur les transactions en animaux (vente et achat) - a une relation faible avec le marché financier informel et en particulier familiale et n'a pas de rapports avec les structures formelles de crédit et se caractérise par l'exclusion de Wolofs;
- une dernière structure est caractérisée essentiellement par l'endettement auprès des commerçants pour financer la consommation, en céréales et en produits divers.

Tab. 8 - Intégration du Tab. 1: considération d'un scénario supplémentaire à Passy

	P A S S Y		B O U N K I L I N G
	scenario 1	scenario 2	
volume des dettes	23.649.700	8.606.000	4.941.200
n. carrés endettés	128	124	104
dette médiane*	50.000		20.300
dette moyenne*	187.600	69.403	47.511
dette moyenne**	147.810	55.166	31.472
volume de prêts	8.798.450	3.534.132	6.477.480
n.carrés prêteurs	55	51	89
prêt médian*	30.000		15.000
prêt moyen*	160.000	69.297	72.780
prêt moyen**	55.000	22.655	41.260

\* calculé sur l'ensemble des carrés emprunteurs/prêteurs

\*\* calculé sur l'échantillon total des carrés

### 3 LES RESULTATS DES ANALYSES STATISTIQUES A BOUNKILING

#### 3.1 Introduction à la zone de Bounkiling

Elle se trouve dans la partie méridionale du pays et précisément en Moyenne Casamance. Il s'agit d'une région caractérisée par un important potentiel de développement agricole, dû à une pluviométrie beaucoup plus abondante et régulière que dans le reste du pays et à une meilleure fertilité des sols.

La position géographique de la région a toujours constitué un obstacle aux efforts de mise en valeur de ses potentialités. Plusieurs tentatives ont été faites de développer différentes cultures (riz, production fruitière) à travers l'intervention de projets d'encadrement.

Ces initiatives n'ont pas modifié fondamentalement le système de production qui reste centré sur les cultures vivrières.

Pour des raisons agro-écologiques et infrastructurelles la Casamance n'a pas été concernée par la politique d'expansion de la culture arachidière poursuivie par le gouvernement sénégalais dès l'indépendance. A la différence de Passy, la zone n'a pas connu l'intervention massive des projets chargés de développer cette production. Suite à la baisse de productivité observée dans le bassin arachidier, ce n'est que récemment que la culture de l'arachide se répand en Casamance avec une ampleur remarquable et parallèlement l'économie monétaire se développe aussi.

L'arachide en tant que culture de rente se développe sous l'initiative de la population. Derrière cette expansion il y a aussi un système de colonage mis en place par des populations mourides provenant du bassin arachidier à la recherche de bonnes terres.

Jusqu'à présent il existe encore une réserve de terres disponibles, qui permet à travers la jachère de préserver la qualité des sols. Mais l'installation de nouvelles populations et même le développement extensif de la culture arachidière constituent des facteurs potentiels de dégradation du milieu agro-écologique de cette zone.

Jusqu'à présent des institutions de crédit - à travers les structures régionales de développement (SOMIVAC/PRS, etc..) - ont proposé des actions en matière de crédit qui, par leur fragmentation et leur sporadicité, n'ont pas eu un impact réel à long terme au niveau du système économique local.

La zone de Bounkiling est très enclavée et la communication entre les villages et avec le reste du pays est difficile.

Pour toutes ces raisons, dans cette zone il n'y a donc pas eu ce processus de désagrégation du tissu socio-économique qui a touché Passy. Au contraire, le mouvement associatif traditionnel a vécu, depuis les années 70, une forte transformation et un développement important, se consolidant sous de nouvelles formes et entreprenant des initiatives économiques même de grande portée en matière d'approvisionnement d'intrants et d'octroi de crédit tant à la production qu'à la consommation. Etant donné l'importance de son rôle dans le système socio-économique local, le mouvement associatif occupe une place importante dans cette étude.

Malgré l'existence de conditions agro-écologiques favorables et d'une structure associative vivace, le système de production locale présente, toutefois, des faiblesses structurelles et n'arrive pas à assurer l'autosuffisance alimentaire des populations.

Tab.7 - Répartition ethnique de la population de l'échantillon à  
Boukiling (% des carrés)

	nombre de carrés	% de carrés
Mandingue	62	39%
Peul	45	28%
Diola	37	23%
Autres	16	14%

### 3.2 Les structures économiques dominantes

Selon les résultats de l'analyse factorielle, à Bounkiling on retrouve un modèle dominant similaire à celui de Passy essentiellement basé sur l'activité agricole, mais moins orienté vers l'économie marchande (activités commerciales et/ou transactions financières).

En effet, l'élément qui caractérise le système socio-économique local est encore - comme à Passy - la combinaison des facteurs de production - terre, capital et travail - en relation avec le circuit semi-structurel du marché financier, à savoir les associations qui souvent représentent le réseau de distribution du crédit CNCAS.

L'analyse factorielle identifie clairement une première structure économique (premier facteur = 31% de la variabilité) caractérisée par l'importance du lien entre agriculture commerciale (arachidière) et système de crédit géré/octroyé par les associations. Par rapport à Passy, cette structure se présente comme la plus dynamique au niveau de la diversification culturelle, des rapports avec le marché agricole et des activités extra-agricoles. Il s'agit des carrés les plus équipés et qui utilisent plus d'intrants. Du point de vue ethnique, on trouve une présence des Diola bien plus supérieure à leur poids dans l'échantillon, tandis que les Peuls sont pratiquement exclus. Il faut noter que les Diola ne sont pas les plus grands producteurs d'arachide de la zone et ce sont eux qui contrôlent moins de terre.

Une deuxième structure identifiée par l'analyse factorielle est caractérisée par une solide activité agro-pastorale sans aucun lien avec le marché financier. Il s'agit de carrés qui ont la meilleure disponibilité en terre, qui cultivent et vendent beaucoup d'arachide et possèdent un cheptel important. Ces carrés se caractérisent aussi par un niveau relatif et d'intrants d'équipement très bas. Ils sont essentiellement Peuls.

On trouve enfin une troisième structure, correspondant à un autre groupe de carrés qui ne cultivent pas des grandes superficies, ne possèdent pas un cheptel important, ne sont pas équipés. Ils se caractérisent par le fait d'être endettés exclusivement auprès des commerçants et en partie des parents,

exclusivement auprès des commerçants et en partie des parents, qui leurs octroyent des crédits en nature, soit en céréales soit en produit divers. Il n'ont que très peu de crédits à la production. Il s'agit d'agriculteurs traditionnels, dont la source de revenu monétaire est la vente d'arachide.

Du point de vue ethnique, tandis que les Diola se concentrent dans le premier groupe et les Peul dans le deuxième, les Mandingues, qui constituent la majorité de l'échantillon, sont distribués uniformément, avec une prédominance dans les premiers deux groupes.

### 3.3 Les circuits principaux

A Bounkiling l'analyse de corrélations aide à identifier un réseau principal d'inter-relations liées à l'économie agricole, similaire à celui de Passy en ce qui concerne les relations directes entre certaines variables telles que:

- main d'oeuvre du carré, disponibilité en terre et production d'arachide;
- superficie en arachide, matériel agricole, ventes d'arachides;
- stock de bétail et superficie cultivée;
- disponibilité de matériel agricole et endettement auprès des associations.

Les différences principales par rapport à Passy sont de deux types:

- d'une part, le système arachidier n'apparaît pas figé, mais au contraire il montre un certain dynamisme technique et commercial; on n'enregistre pas de phénomènes significatifs de recyclage des crédits à la production et la relation entre endettement-production et ventes agricoles est très nette;
- d'autre part, un circuit marchand évolué dans le domaine extra-agricole manque presque complètement, ainsi que l'existence d'une relation qui lie la sphère financière aux activités extra-agricoles.

Dans le cadre de l'analyse du marché financier, d'autres relations statistiques existent qui montrent une spécialisation des différentes structures d'offre:

- on identifie un secteur du marché financier animé par les commerçants-banquiers et essentiellement spécialisé dans le financement de la consommation alimentaire et de produits divers. Dans ce circuit on remarque aussi une faible présence de parents, qui font des prêts surtout en céréales. Les coefficients de corrélations sont les suivants:

CREDITS-COMMERÇANTS-----0,55-----CREDITS EN CEREALES

CREDITS-COMMERÇANTS-----0,59-----CREDITS EN PRODUITS DIVERS

- les associations offrent du crédit à la production et - en moindre mesure - à la consommation. Les projets offrent du crédit à la production, sous forme d'intrants. Les coefficients de corrélations sont les suivants:

CREDIT-ASSOCIATIONS-----0,38-----CREDITS EN INTRANTS

CREDIT-ASSOCIATIONS-----0,49-----CREDIT EN MATERIEL AGRICOLE

CREDIT-PROJET-----0,58-----CREDIT EN INTRANTS

- on entrevoit aussi un lien entre l'octroi des prêts et l'endettement du carré:

PRETS RECUS-----0,43-----PRETS OCTROYES

- enfin, une relation existe entre le volume global d'endettement et le volume d'endettement en espèces:

ENDETTEMENT GLOBAL-----0,50-----ENDETTEMENT EN ESPECES

### 3.4 Les facteurs liés au comportement financier

A Bounkiling les relations de dépendance entre sphère structurelle et sphère financière sont moins nombreuses et se polarisent toutes autour de la production arachidière:

endettement et superficie en arachide

Même si une relation forte de dépendance existe (chi-square 0,03), les grands producteurs d'arachide se partagent également entre les classes d'endettement basses et élevées: il faut noter que ce lien n'existe pas avec la superficie totale cultivée.

#### endettement et ventes d'arachides

Les carrés qui font enregistrer le plus grand volume de ventes d'arachides sont les plus endettés.

#### endettement et équipement léger

Les mieux équipés se trouvent parmi les plus endettés, tandis que les plus endettés ne sont pas parmi les mieux équipés.

Les relations existant entre système de production et octroi des prêts par le carré sont plus nombreuses qu'à Passy. Les carrés qui octroient des prêts sont tous des carrés d'agriculteurs et en particulier des producteurs d'arachide, avec un niveau élevé d'équipement lourd. Ces carrés disposent aussi de revenus extra-agricoles. En synthèse:

#### octroi de prêts et disponibilité en terre

Les carrés sans terres et ceux qui cultivent des petites superficies n'octroient pas de prêts à d'autres carrés. Egalement ceux qui cultivent peu (ou pas) d'arachide se concentrent parmi ceux qui n'octroient pas des prêts.

#### octroi de prêts et équipement lourd

Les carrés non équipés ou relativement moins équipés ne sont pas des prêteurs.

#### octroi de prêts et stock de bétail

Ceux qui possèdent de grands stocks de bétail ne sont pas parmi les grands prêteurs; ces derniers - au contraire - ont des stocks de bétail de valeur moyenne/élevée.

#### octroi de prêts et revenu extra-agricole

Les carrés qui ne disposent pas de revenus extra-agricoles importants ne prêtent pas ou prêtent de très petites sommes; les autres se distribuent uniformément entre petits et grands prêteurs.

### 3.5 Synthèse des analyses statistiques à Bounkiling

Le marché financier à Bounkiling apparaît beaucoup moins caractérisé qu'à Passy. Le phénomène de la concentration apparaît beaucoup moins évident.

Les flux financiers sont en relation avec deux systèmes:

- le système arachidier, qui absorbe une bonne partie des dettes enregistrées, les utilisant surtout pour l'équipement (13% du total) et pour la consommation;
- le groupe ethnique Diola, caractérisé par un modèle de production agricole assez diversifié (riz, arachide, fruits et légumes) et par l'importance particulière des activités extra-agricoles. Ce groupe ethnique manifeste une vivacité particulière au niveau des échanges financiers inter-carrés (prêts et emprunts).

Les premiers s'approvisionnent auprès des structures formelles (CNCAS et SRDR) presque uniquement en ce qui concerne l'équipement: ceci absorbe 13% de la valeur globale des dettes et environ 100% de la valeur des prêts octroyés par les structures formelles.

Pour le reste, les ressources financières sont réparties d'une manière plutôt équilibrée entre consommation et autres activités (petit commerce).

Les deux distorsions identifiées à Passy: absorption d'une grande partie des ressources par un système agricole peu efficace et leur concentration dans les mains d'un groupe restreint de "riches et notables" n'apparaissent pas à Bounkiling.

Parallèlement on a une diversification de la production plus marquée et une activité très vivace des réseaux informels: les Associations, spécialisées dans les petits crédits divers, et les petits et moyens commerçants.

**DEUXIEME PARTIE - L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS**

## 1 INTRODUCTION

L'offre locale de services financiers constitue un facteur déterminant du comportement financier du carré. Le degré d'engagement des différentes structures d'offre et les caractéristiques de leur activité limitent et même peuvent déterminer les stratégies possibles de la demande en matière financière.

Comme on l'a montré précédemment, deux modèles d'organisation financière nettement différenciés existent dans les deux zones d'enquête (Tab. 2 et 3):

- à Passy les transactions s'effectuent à l'intérieur d'un circuit essentiellement formel: 62% de la valeur des dettes; les commerçants ne couvrent que 10%;
- à Bounkiling les transactions financières s'effectuent essentiellement à l'intérieur d'un circuit informel, qui couvre 80% du montant total des dettes enregistrées: les commerçants couvrent 35% de ce montant, les associations 16% et le réseau familial 18%.

L'analyse statistique effectuée sur les caractéristiques des transactions enregistrées auprès des carrés de l'échantillon permet une vue d'ensemble sur le poids relatif de différents types de services fournis dans la zone. Ces indications constituent une introduction aux analyses effectuées auprès des différentes structures d'offre.

L'analyse a mis en évidence les caractéristiques en terme de forme, valeur et durée du crédit octroyé par les différents opérateurs (voir tableaux en annexe). En effet il existe une forte corrélation statistique entre ces variables.

## la spécialisation des différentes structures d'offre

L'analyse sur les caractéristiques des emprunts enregistrés en février 1989 permet de dégager au niveau de l'échantillon - en première approximation - la spécialisation des structures d'offre dans différents types de crédit (voir annexe sur les structures d'offre).

### Passy

A Passy la CNCAS et les autres structures formelles sont spécialisées dans le financement de la production agricole et surtout arachidière. En moyenne 50% du crédit octroyé par ces structures est en semences d'arachide et le restant 50% en engrais. Ces transactions se situent dans les classes de taille moyenne et grande: plus que 50% sont supérieurs à 24.000 FCFA. Dans la zone les dettes de grande taille (> 24.000 FCFA) sont assurés par les structures institutionnelles. Les emprunts CNCAS et les autres emprunts institutionnels sont essentiellement de prêts de campagne dont la durée est comprise entre 5 et 8 mois.

Les prestations inter-carrés occupent la deuxième place dans l'ordre d'importance du montant des dettes enregistrées à Passy. Ce réseau apparaît fortement monétisé (50% des emprunts sont en espèces) et orienté vers le financement des besoins de soudure (30% des emprunts sont en céréales). 15% de ces emprunts contractés auprès des parents sont sous formes d'arachide et sont donc en partie orientés à la production. En ce qui concerne la taille et la durée, les parents se consacrent aux petits prêts (50% sont inférieurs à 10.000 FCFA) avec une durée comprise entre 5 et 12 mois pour la plus part des cas.

Le crédit octroyé par les commerçants est orienté essentiellement vers le financement de la consommation: 70% des emprunts sont en nature (céréales et produits divers de consommation). Les commerçants aussi se consacrent aux petits prêts (40% inférieurs à 10.000 FCFA) et ils sont spécialisés dans les prêts de courte durée (50% inférieur à 2 mois).

On remarque qu'à Passy les échéances les plus longues (12 mois) sont accordées par la CNCAS et le réseau familial.

### Boukiling

A Boukiling la structure des emprunts se manifeste différemment. Sur le nombre global des transactions enregistrées, le crédit à la production semble être nettement moins important par rapport au crédit à la consommation.

En effet, les commerçants - les principales structures d'offre dans la zone - sont spécialisés dans le crédit à la consommation: 44% des emprunts octroyés par ces sujets ont en riz. On note aussi que 30% des crédits qu'ils octroient sont en espèces (comme à Passy). Les commerçants intègrent la catégorie des grands prêteurs en même temps que les associations et la CNCAS, tandis qu'ils restent spécialisés dans l'octroi de petits et moyens prêts. La durée de ces services est courte (50% des emprunts inférieurs à 3 mois).

L'activité financière des associations et des groupements présente un caractère multifonctionnel. Ces structures financent la production (22% des crédits, en arachide) et aussi la consommation (25% des crédits, en céréales). Les crédits en espèces représentent 26%. A Bounkiling les associations sont largement impliquées dans crédit à plus long terme (53% des emprunts ont une durée supérieur à 9 mois).

Par contre, des structures comme la CNCAS et les SRDR - qui ont une présence très limitée - sont spécialisés dans le financement de l'achat de matériel agricole.

## 2 L'OFFRE FORMELLE

### 2.1 La zone de Passy

Dans cette zone plusieurs institutions de crédit interviennent avec des modalités bien différenciées. L'essentiel du crédit institutionnel octroyé est destiné à financer la production arachidière et provient de deux structures:

- la SEPFA-ARB qui opère sous tutelle de la SONACOS et octroie du crédit en intrants aux producteurs intéressés à la culture de l'arachide de bouche;
- la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) qui octroie du crédit en intrants aux sections villageoises, lesquelles sont chargées de le répartir aux adhérents.

A coté de ces structures, qui financent exclusivement la production d'arachide, on trouve des institutions qui au contraire financent des petits projets et des initiatives en différents secteurs économiques. La plus importante est le "Programme de Développement de l'Entreprise Privée" financé par l'USAID, basé à Kaolack. Il reste que son action est encore mal connue et assez limitée dans la zone d'enquête.

#### 2.1.1 La SEPFA

Dans la zone de Passy la SEPFA constitue la principale structure de crédit par l'importance de son engagement financier (voir Tab. 9). Le montant total de crédit octroyé en 1988/89 - de 17 millions de FCFA - dépasse largement l'engagement de la CNCAS qui a été estimé à environ 9-10 millions FCFA.

La SEPFA est une société qui opère sous tutelle de la SONACOS pour la promotion et le développement d'une culture spécifique: l'arachide de bouche.

Le système SEPFA est centré sur l'encadrement des producteurs, et correspond au "modèle classique" de crédit agricole expérimenté - au Sénégal comme dans beaucoup d'autres pays africaines - pendant les années 70, dans le cadre des grands projets de développement rural.

#### le crédit aux "producteurs modernes"

Le principe de la SEPFA est "aller vers le paysan". La décision de l'octroi du crédit se fonde sur le rapport des encadreurs basés dans les villages-cibles. Il appartient à ces encadreurs de procéder au recensement des producteurs et de faire ressortir leurs aptitudes techniques et les conditions socio-économiques les rendant éligibles au crédit SEPFA. Le recensement des producteurs est supervisé par le chef du village, véritable collaborateur des agents d'encadrement dans la sélection de la clientèle. Les bénéficiaires sont choisis parmi les "paysans plus modernes" et doivent répondre aux conditions suivantes:

- disposer de terres suffisantes;
- disposer du matériel agricole adéquat;
- être mariés et disposer de main d'oeuvre;
- déposer 1.300 FCFA pour l'achat au comptant de fongicides;

Les producteurs reçoivent à crédit un paquet d'intrants (semences sélectionnées, engrais et pesticides) en plus de l'assistance technique. La SEPFA a le monopole de la collecte, du stockage et du transport des graines de bouche. Le prix de l'arachide de bouche est plus élevé que le prix payé pour l'arachide d'huilerie et va de 85 FCFA à 105 FCFA selon la qualité.

Les conditions du crédit SEPFA sont les suivantes:

- aucune garantie n'est exigée, le crédit est accordé sur la base de la confiance envers le chef du village et compte tenu du rapport des encadreurs;
- le taux d'intérêt fixé à 12% s'applique seulement sur les semences et non sur l'engrais;
- le remboursement se fait en nature au moment de la commercialisation.

Au niveau national comme au niveau local, le système SEPFA donne des bons résultats en termes de remboursement. Cela s'explique par le fait que ce remboursement est fait obligatoirement au moment de la vente de la production. Même si les rendements de la campagne 1988\89 ont été mauvais dans la zone, le taux de remboursement pour les crédits-SEPFA a été d'environ 95%.

#### les activités et l'engagement financier de la SEPFA

Dans la communauté rurale de Passy la SEPFA dispose d'un seul point de collecte: le "secco" (silo) de Kebé Ansou situé sur la route principale, à quelques kilomètres de Passy village. La capacité du "secco" est de 600 tonnes. Un autre "secco" se trouve à Sokone avec une capacité de 1000 tonnes. La capacité de ces structures de stockage semble suffire pour accueillir toute la production d'autant que la durée du stockage est courte.

Pour la campagne 1988/89 il ressort que:

- le crédit octroyé à 475 producteurs a été de 17.000.000 FCFA;
- la production commercialisée au niveau de ces deux "seccos" a été de 310.000 tonnes correspondant à un montant de 27.000.000 FCFA;
- la taille moyenne du crédit est de 36.000 FCFA.

Pour la campagne 1989/90 il ressort que:

- le montant de crédit octroyé à 509 producteurs est monté à 21.000.000 FCFA;
- 103,2 tonnes de semences sélectionnées ont été distribuées pour un montant de 12.594.000 FCFA (60% du montant total de crédit octroyé), sur lequel un intérêt de 16% est demandé;
- 97,5 tonnes d'engrais 6-20-10 ont été distribuées, pour un montant de 8.541.000 FCFA (40% du montant total d'engagement) sur lequel aucun intérêt n'est demandé;
- la taille moyenne du crédit est de 41.500 FCFA.

En outre 650 sacs de Grenox ont été vendus au prix unitaire de 1.300 FCFA et 509 doses de plâtre à un prix unitaire de 1.900 FCFA.

Dans la CR de Passy pour la campagne 1989/90 on estime que les superficies emblavées en ARB couvrent 650 ha. et que la superficie moyenne emblavée par producteur-SEPFA est de 1,2 ha.

#### les avantages et les limites du système SEPFA

La fourniture d'engrais est très appréciée par les agriculteurs de la zone qui souffrent gravement de l'appauvrissement des sols et d'une forte baisse de rendements.

Le risque d'obtenir une production de mauvaise qualité - qui soit par conséquent déclassée et payée au même prix de l'arachide ordinaire - fait en sorte que la rentabilité de cette production est incertaine.

Le coût de production de l'ARB est beaucoup plus élevé par rapport à l'arachide ordinaire, étant donné qu'il comprend le coût des semences sélectionnées (122 FCFA/kg - dose recommandée: 155 Kg/ha) et de l'engrais (88 FCFA/Kg - obligatoirement utilisé selon la dose technique de 150 kg/ha). Le coût de production à l'hectare est donc de:

- semences:	18910 + 2.360 (intérêt) = 21.275 FCFA
- engrais:	13.050 FCFA
- pesticides:	1.300 FCFA
- total	35.620 FCFA

Si la qualité obtenue est mauvaise, le revenu net moyen risque d'être inférieur à celui de l'arachide ordinaire. Cette éventualité a été soulignée avec force par les paysans visités.

On doit aussi tenir compte que le prix d'achat aux producteurs, depuis 1987 a gravement baissé et varie de 105 FCFA pour la première qualité, à 85 FCFA pour la deuxième qualité.

Lorsque la qualité est jugée mauvaise, le prix payé est de 70 FCFA, soit celui de l'arachide ordinaire.

Le système SEPFA - selon les déclarations des paysans interviewés - a comme faiblesse principale le retard de l'achat de la production (souvent 2/3 mois après la récolte), causant ainsi de graves difficultés à l'économie familiale.

Tab.9 - Crédits octroyés par la SEFFA

	1988/89		1989/90	
	nombre producteurs	montant FCFA	nombre producteurs	montant FCFA
comm. rurale de Passy	475	17.167.535	509	21.135.000
arrond. de Djilor	500	18.147.500		
dept. de Foundiougne	1.500	54.442.500		
région de Fatick	2.470	90.737.500	2.166	96.246.150

### 2.1.2 La CNCAS

L'intervention de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) dans la zone se limite à l'octroi de crédits à court terme pour la production arachidière, essentiellement en semences et - pour une quantité très limitée - en engrais. La CNCAS octroie le crédit uniquement aux sections villageoises et - de façon limitée - aux Groupements d'Intérêt Economique.

Les données fournies par la CNCAS sur son activité de crédit sont fragmentaires et ne permettent pas d'avoir un cadre précis.

Pour la campagne 1988/89 on estime que la CNCAS a injecté dans la zone de Passy un montant d'environ 9.000.000 FCFA.

Les dégâts causés par l'attaque des criquets sur la production 1988/89 ont causé de graves difficultés aux sections villageoises pour le remboursement. Dans l'ensemble, le taux de remboursement a été estimé à 70%. Onze sections villageoises n'ont pas remboursé à 100% et ont été exclues de l'octroi du crédit pour la campagne suivante 1989/90.

Pour ces onze sections, le montant total d'impayés a été de 2.830.000 FCFA sur un exigible de 7.410.800 FCFA, qui correspond à un taux de remboursement de 38%.

L'explication de ce faible taux de remboursement porte en premier lieu sur les dégâts mentionnés. En effet pour la campagne précédente (1987/88) le taux a été de 99%.

Pour la campagne 1989/90 la CNCAS a octroyé un crédit en semences d'arachides pour une valeur de 6.166.000 FCFA, dont ont bénéficié 15 sections villageoises:

- 15,6 t. de semences ordinaires;
- 37 t. de semences sélectionnées.

Une seule section villageoise a demandé un crédit pour l'achat d'engrais: il s'agit de la section de Diagane Sader, qui a obtenu un crédit-engrais de 187.000 FCFA.

Le crédit pour l'équipement est presque inexistant: pour la campagne 1989/90, dans tout l'arrondissement de Djilor, la CNCAS a vendu à crédit seulement une houe et un bati-ararà.

Les prix-base pratiqués par la CNCAS sont jugés très élevés par le paysan. Par exemple, une charrue est vendue à 51.000 FCFA, tandis que sur le marché de Passy on trouvait des exemplaires neufs à 30.000 FCFA et que, chez les commerçants de la zone, on en trouve "d'occasion" à des prix encore plus bas.

**les limites du système CNCAS selon les paysans de Passy et selon les responsables du crédit**

La première critique porte sur les systèmes d'octroi à travers le réseau des sections villageoises, qui est le plus commun dans la zone:

- le système CNCAS dans la zone souffre en premier lieu du blocage et d'une grave léthargie du mouvement coopératif, qui a été créé d'en haut et ne montre aucun dynamisme interne. Les sections villageoises chargées de l'octroi et du remboursement du crédit sont des structures artificielles, qui n'ont aucune cohésion interne et qui sont totalement inadaptées pour faire jouer la caution solidaire;
- la section villageoise est une structure hétérogène où les personnalités locales - notables, marabouts et politiciens - font souvent pression pour obtenir des grands emprunts, qui vont bien au delà de leur capacité réelle d'endettement. Voilà une critique fondamentale qui a été soulevée tant par les paysans-adhérents - qui souffrent d'un système de gestion peu transparent et démocratique - que les responsables mêmes de ces structures et aussi par les responsables de la CNCAS;

- selon ces derniers les mauvais payeurs sont ceux qui sont trop pressés d'avoir le crédit, sont appuyés par des personnalités locales et mettent en place de systèmes particuliers de pression qui s'apparentent à des formes de corruption.

Ces limites ne peuvent que se répercuter négativement sur le fonctionnement du système de crédit CNCAS, qui reste basé sur des structures faibles et peu performantes. Au niveau national, la CNCAS travaille de plus en plus avec les Groupements d'Intérêt Economique (GIE), qui se basent sur un principe opposé à celui des sections villageoises. Le GIE se constitue autour d'un projet commun et les adhérents sont donc impliqués et responsables de la réalisation de ce projet. Il s'agit d'une structure homogène où les pressions politiques jouent beaucoup moins. Dans la zone de Passy le nombre de GIE est encore très limité. Les groupements de femmes qui se sont constitués dans la zone (voir chapitre sur les associations) ont constitué des GIE, mais n'ont pas encore réalisé d'activités productives et n'ont jamais fait de demandes de crédit auprès de la CNCAS.

La deuxième critique du système CNCAS porte sur les conditions à remplir pour accéder au crédit, qui sont jugées très lourdes par les paysans: l'apport personnel et l'avance de 35% en espèces sur le crédit demandé doivent être versés au moment de la préparation de la campagne, quand le paysan commence à souffrir des difficultés de la soudure. La plupart des paysans ont de sérieuses difficultés à souscrire, faute de moyens financiers.

Une autre limite dénoncée par les paysans est la destination rigide du crédit - en nature - à la production agricole et le fait que les besoins de crédit à la consommation et, en particulier de soudure, ne sont pas pris en compte par le système.

En ce qui concerne les opinions des producteurs envers le système CNCAS voir aussi l'annexesul le comportement financier du carré.

### 2.1.3 Le Programme de Développement de l'Entreprise Privée

Le crédit institutionnel dans la zone de Passy est essentiellement destiné à financer la production d'arachide d'huilerie et de bouche. Ce programme de crédit de l'USAID est la seule initiative - d'une certaine importance - de financement de la petite entreprise et qui rentre donc dans le cadre des plus récentes orientations en matière de crédit rural.

Ce Programme vise à financer différentes initiatives productives dans le secteur de l'artisanat, du commerce, du transport et de l'élevage. En ce qui concerne l'agriculture, le Programme finance exclusivement des projets de production maraîchère; l'arachide ne reçoit pas de crédit. Les crédits octroyés dans l'ensemble de la région se concentrent dans le secteur du petit commerce, de l'artisanat et du transport (voir Tab.10).

Le fonctionnement du système de crédit mis en place par ce Programme est centré sur une étroite collaboration avec un réseau d'ONG qui travaillent dans les régions de Kaolack et Fatick. Ces ONG encadrent et assistent les entreprises (individuelles et collectives) qui demandent le financement et jouent un rôle d'intermédiaires entre elles et l'USAID. Les projets sont ainsi suivis dans toutes les phases de réalisation et une attention particulière est donnée à leur gestion.

Il est intéressant de remarquer qu'aucune garantie réelle est demandée aux entrepreneurs et que néanmoins le taux de remboursement jusqu'à présent apparaît satisfaisant: pour 1988-89 il a été de 97%.

La taille de ces financements va de 100.000 à 4.800.000 de FCFA. Le taux d'intérêt est de 12%. Les conditions de remboursement semblent être relativement flexibles: un délai de 15 jours est prévu avant que la pénalité - 1 FCFA pour 1000 par jour de retard - soit appliquée. Le contentieux est ouvert après quatre mois de retard.

L'action de ce Programme dans la zone d'enquête est encore très limitée: au moment de l'enquête sept projets avaient été financés pour un montant global de 4.000.000 FCFA. Les financements se concentrent donc dans d'autres zones des régions de Kaolack et Fatick: le montant global de crédits enregistrés pendant l'enquête monte à 158.540.000 FCFA.

Tab.10 - Crédits octroyés par le PDEP - juillet 1989

	nombre de crédits	montant (FCFA)
Communauté Rurale de Passy	7	4.000.000
Département de Foundiougne	19	18.350.000
Régions de Kaolack et Fatick	129	158.540.000

secteurs d'activité	nombre de projets financés	%
commerce	44	34
transport et artisanat	40	31
maraîchage	24	18
élevage	13	10
pharmacies	6	5
pêche	2	2
total	129	100

## 2.2 La zone de Bounkiling

Le crédit institutionnel dans la zone est beaucoup moins important qu'à Passy. et comprend le crédit CNCAS et le crédit octroyé par la SODEFITEX.

### le crédit CNCAS à travers les associations

Le crédit CNCAS passe par un circuit d'associations qu'on peut définir "semi-structuré", justement pour le rôle de médiation qu'il joue entre associations de base et crédit bancaire. Dans la zone de Bounkiling, en effet, on n'a pas "construit" un réseau de coopératives rurales et de sections villageoises qui - comme à Passy - distribuent le crédit CNCAS à la base.

La CNCAS a ouvert deux agences, à Kolda et à Ziguinchor. Cette dernière se trouve relativement près de Bounkiling (deux heures de voiture sur la route goudronnée qui relie le village de Bounkiling à Ziguinchor). Ces agences octroient du crédit essentiellement aux associations coiffées par l'AJAC.

L'étude du crédit CNCAS s'inscrit donc dans l'analyse sur les associations.

### le crédit SODEFITEX

Le crédit SODEFITEX s'inscrit dans le modèle classique du crédit rural à l'intérieur de grands projets de développement visant à promouvoir et encadrer la culture du coton. Depuis cinq ans, la SODEFITEX a perdu son caractère rigidement mono-cultural et finance aussi la production de mil et de maïs, en fournissant aux producteurs de l'engrais et des semences.

La SODEFITEX a son siège départemental à Sédhiou et a un bureau décentralisé dans le village de Bounkiling. Pour l'ensemble de l'arrondissement de Bounkiling les producteurs encadrés sont 1.700, dont 400 font essentiellement du coton sur une superficie totale de 860 ha distribuée entre 30 villages. Dans l'échantillon seulement 6 carrés sur 160 ont reçu un crédit SODEFITEX.

Pour la campagne 1989/90, le bureau de Sédhiou a encadré 75 groupements et a octroyé un montant total de crédit de 32.800.000 FCFA. De cette enveloppe on a estimé qu'une somme d'environ 2.400.000 FCFA est entrée dans l'arrondissement de Bounkiling.

La SODEFITEX lie l'octroi du crédit à un encadrement rapproché des producteurs et a mis sur place un système d'organisation des producteurs très articulé. Les bénéficiaires doivent faire partie d'une association, qui est encadrée par des agents techniques et déploie différentes activités, en particulier dans le domaine de la formation. A l'intérieur de ces associations, on trouve un comité de crédit, chargé de l'évaluation des demandes de crédit des membres, sur la base de leur capacité d'endettement.

La SODEFITEX fournit gratuitement les semences sélectionnées, tandis que les engrais et les pesticides sont fournis à crédit, sans intérêt et sans auto-financement préalable. Le prix des engrais a été jusqu'à présent fortement subventionné (50% du prix de marché). Le remboursement se fait en nature au moment de la commercialisation de la production.

Dans la zone de Sédhiou, la SODEFITEX octroie du crédit à moyen terme pour le matériel agricole, sur une durée de trois ans. Les conditions sont plus souples par rapport à celles de la CNCAS: on demande un taux d'autofinancement de 25%, mais on ne demande aucun intérêt.

Le taux de remboursement du crédit SODEFITEX au niveau national est très satisfaisant et pour la campagne 1988/89 a été de 99%. Dans la zone de Bounkiling, pour la campagne 1989/90, le remboursement a été de 95%.

### 3 LE COMMERÇANT-BANQUIER

Le commerçant en milieu rural est un entrepreneur qui s'auto-finance grâce aux profits de son commerce et grâce aussi aux profits d'une activité financière complexe. N'ayant pas accès au crédit bancaire - dans la majorité des cas, au moins (ce n'est pas le cas par exemple des trois plus grands commerçants identifiés dans l'échantillon de Passy) - il offre des services financiers très variés dont les bénéfices sont utilisés pour s'auto-financer.

Dans l'organisation financière rurale, les petits commerçants jouent un rôle de premier plan, qui assume un poids remarquable dans les zones où on ne trouve pas d'institutions financières formelles.

L'étude a montré qu'en effet à Bounkiling - là où prévaut le système informel - les commerçants contrôlent presque un tiers du montant des transactions financières enregistrées dans les carrés enquêtés. Dans la zone de Passy - où le crédit institutionnel est plus développé - la place de ces sujets est relativement moins importante: ils contrôlent environ 10% de la valeur des transactions enregistrées.

Il faut souligner qu'aucun des commerçants interviewés (22 dans l'ensemble des deux zones) n'a déclaré avoir des rapports avec des institutions financières et avoir reçu du crédit bancaire. Les fonds qu'ils gèrent ne proviennent pas de circuits formels et émanent exclusivement de leur activité commerciale, financière et - dans nombreux cas - agricole.

L'offre financière des commerçants, dans les deux zones, montre des différences substantielles en ce qui concerne son importance relative dans le marché. Au contraire, les modalités et les conditions d'octroi et de remboursement apparaissent très similaires.

Dans les deux zones, le crédit commercial fonctionne à partir de mécanismes très complexes. Le commerçant n'est pas une institution économique-financière isolée, mais fait partie des facteurs qui participent à l'équilibre et à la reproduction économique de la société. C'est cette réalité qui régit les rapports entre commerçant et client et détermine en même temps le fonctionnement de l'institution.

Différemment des structures formelles, le commerçant est généralement une personne issue du milieu, qui entretient des relations très personnalisées avec les clients. La fonction économique et la fonction sociale se trouvent étroitement liées. Ainsi donc autant le débiteur est moralement contraint de payer ses dettes, autant le commerçant - dans certaines circonstances - est moralement obligé de prêter.

C'est certainement dans ce tissu très complexe de relations, qu'il faut chercher les raisons de l'"efficacité" de ce système de crédit-commerçant et de son succès par rapport au remboursement des prêts, qui au contraire présente des graves difficultés pour les autres institutions financières.

#### le rapport commerçant-paysan

Dans le cadre de cette étude, on s'est particulièrement concentré sur les relations financières entre commerçant et paysan: relations qui ne se limitent pas à l'octroi de crédit de soudure. Il existe des rapports très complexes qui comprennent des flux allant dans les deux sens:

1. COMMERÇANT-----> PAYSAN
2. PAYSAN-----> COMMERÇANT

1. en ce qui concerne les flux allant du commerçant au paysan, on note que:
  - le commerçant finance la consommation et notamment la consommation alimentaire en période de soudure;
  - bien qu'en moindre mesure, le commerçant finance aussi la production: il octroie des crédits de campagne et aussi - toujours en moindre mesure - des crédits pour l'équipement agricole;

2. le paysan dépose des fonds d'épargne auprès du commerçant. Le commerçant utilise ces fonds pour financer ses activités commerciales et normalement ne paie aucun intérêt explicite.

Dans un système où le crédit formel apparaît inaccessible tant au petit commerçant qu'au paysan, on remarque l'existence d'un autre réseau financier dans lequel le commerçant opère comme un "petit banquier". Les liens très serrés qui existent entre ces deux sujets, à la limite, pourraient être définis en tant qu'inter-dépendance financière:

- le producteur finance en quelque mesure l'activité du commerçant à travers le taux d'intérêt payé sur les prêts reçus et les fonds qu'il dépose auprès de lui, sans obtenir une rémunération explicite;
- en contrepartie le commerçant investit des ressources dans l'entreprise rurale, à savoir dans la consommation et aussi dans la production; il prend tous les risques qui y sont liés, étant donné que normalement il ne demande pas de garanties matérielles.

L'étude des caractéristiques de ce système financier, fournit des éléments très intéressants d'appréciation de la capacité d'endettement du paysan et aussi de sa capacité d'épargne.

### 3.1 L'engagement financier du commerçant et le crédit aux producteurs

Les enquêtes effectuées auprès des commerçants qui opèrent dans les deux zones, confirment qu'une caractéristique commune des crédits qu'ils octoient est la faiblesse des montants accordés. Cependant de grandes différences sont apparues entre la zone de Passy et celle de Bounkiling (voir Tab. 11):

- en ce qui concerne la taille moyenne des prêts: à Passy, la valeur moyenne est de 34.000 FCFA tandis que à Bounkiling elle descend à 10.200 FCFA;
- en ce qui concerne le montant total des crédits octroyés, on n'a pas relevé une différence remarquable: les commerçants interviewés ont déclaré

avoir octroyé pour la campagne 1989-90 un montant de presque 6.500.000 FCFA dans la zone de Bounkiling et un montant de 5.720.000 FCFA dans la zone de Passy;

- par conséquent, le nombre de transactions financières enregistrées est beaucoup plus élevé à Bounkiling (630 prêts) qu'à Passy (168 prêts).

Les analyses des dettes contractées par les carrés de l'échantillon auprès des commerçants (voir tableaux en annexe), donnent d'autres informations sur la taille de ces crédits, qui apparaît très variée:

- ces crédits couvrent une grande partie de la demande de prêts de petite taille: en particulier à Bounkiling 50% des prêts de plus petite taille (d'une valeur inférieure à 2.500 FCFA) ont été octroyés par des commerçants; à Passy 40% des crédits-commerçant sont inférieurs à 10.000 FCFA;
- ils couvrent aussi la demande de crédit de taille plus grande, en particulier à Bounkiling: dans cette zone 32% des prêts octroyés par les commerçants sont de grande taille (d'une valeur supérieure à 45.000 FCFA), tandis qu'à Passy ce pourcentage est d'environ 18%.

Dans la lecture de ces données il faut tenir compte que dans la zone de Passy la majorité des commerçants est située à Passy-village, où l'activité commerciale est très développée. En moyenne la valeur annuelle du crédit par commerçant varie de manière importante selon que l'on considère les commerçants actifs dans le village de Passy ou dans les villages environnants. Un exemple: trois commerçants ayant leur siège dans le village de Passy ont déclaré que ces cinq dernières années la valeur annuelle moyenne de crédit octroyé avait dépassé 900.000 FCFA.

#### le crédit aux agriculteurs

Dans les deux zones les personnes qui s'adressent aux commerçants pour obtenir des prêts sont en grande majorité des producteurs agricoles, avec un petit pourcentage de fonctionnaires et de petits commerçants. Seulement deux commerçants interviewés - situés à Passy-village - indiquent comme principaux bénéficiaires les autres commerçants et les fonctionnaires.

En ce qui concerne le rapport commerçant-paysan, la zone de Bounkiling est caractérisée par une activité de crédit intense et beaucoup plus répandue qu'à Passy, comme d'autre

part la structure économique de la zone le laissait prévoir. La taille des prêts en moyenne - au contraire - est beaucoup plus élevée à Passy:

- pendant l'année d'enquête à Bounkiling en moyenne chaque commerçant de l'échantillon a octroyé 85 prêts, tandis qu'à Passy la moyenne est de 10 prêts par commerçant;
- la taille de ces prêts est nettement moins importante à Bounkiling (9.300 FCFA) qu'à Passy (22.500 FCFA);
- d'après ces données le montant de crédit octroyé par commerçant aux paysans pour la campagne 1989-90 a été en moyenne de 790.500 FCFA à Bounkiling et de 225.000 FCFA à Passy.

Tab.11 - Montant et taille des prêts octroyés par les commerçants 1989-90 (FCFA)

	Montant total	Montant moyen	Nombre crédits	Durée moyenne en mois	Montant moyen agriculteurs*
Passy	5.724.000	34.071	168	5	22.500
Bounkiling	6.426.000	10.200	630	6	9.300

\* il s'agit des transactions effectuées par des commerçants spécialisés en crédit aux agriculteurs

Tab.12 - Taille moyenne des prêts octroyés aux agriculteurs par les commerçants 1989-90 (FCFA)

	Passy	Bounkiling
Valeur moyenne des prêts (F.CFA)	22.500	9.300
Nombre moyen des bénéficiaires par commerçant	10	85
Montant total de crédit octroyé par commerçant aux agriculteurs (FCFA)	225.000	790.500

Pour la zone de Passy, en regardant la moyenne des valeurs maximum des prêts accordés par catégorie professionnelle, on note aussi que la taille des prêts aux paysans est nettement plus petite par rapport aux autres catégories professionnelles.

**zone de Passy**

destinataire	moyenne des valeurs maximum
commerçant	125.000 FCFA
fonctionnaire	40.000 FCFA
agriculteur	34.200 FCFA

A Bounkiling la moyenne des valeurs maximum des prêts aux agriculteurs est presque quatre fois plus élevée (128.000 FCFA). Cela pourrait indiquer une plus grande disponibilité financière du commerçant-prêteur envers le paysan-emprunteur; en outre ces prêts de plus grande taille pourraient avoir une destination autre que celle de la consommation alimentaire, par exemple la production.

Dans les tableau 14 et 15, on a indiqué les valeurs moyennes des prêts octroyés exclusivement aux agriculteurs et le nombre d'agriculteurs qui en ont bénéficié pendant l'année 1989-90.

Tab.13 - Exemples des prêts aux agriculteurs (année 1989-90)

Siège du commerçant	Valeur moyenne du crédit (FCFA)	nombre de bénéficiaires par an
<b>Passy</b>		
Passy	52.500	20
N.-Ndiaye	24.500	12
Niasser	30.000	9
Niasser	14.000	8
N.Issoup	17.500	5
Ndiagan	5.000	5
Keur Elimane	13.000	12
<b>Bounkiling</b>		
Manconton	9.500	55
Ndiama	10.700	70
Djinani	3.500	200
Carrefour	13.500	15

### 3.2 Les caractéristiques du crédit octroyé par le commerçant

A partir des données de l'analyse sur les caractéristiques des dettes contractées par les carrés de l'échantillon, on peut donner un profil très synthétique de la forme des services financiers offerts par le commerçant:

- il s'agit essentiellement de crédits en nature, remboursables uniquement en espèces: 70% des emprunts octroyés à Passy et 75% à Bounkiling;
- en particulier, il s'agit de crédits en céréales: à Bounkiling 50% des crédits (43% en riz: il s'agit d'une zone rizicole); à Passy 23.6% des crédits;
- il y a aussi un pourcentage élevé de crédits en produits divers, de toutes sortes comme le lait en poudre, du concentré de tomate, d'huiles, etc...

On peut soutenir l'hypothèse qu'en bonne partie ces crédits en nature sont des ventes à paiement différé.

Des résultats similaires proviennent des enquêtes auprès des commerçants, qui montrent aussi comment le rapport entre crédit en espèces et crédit en nature diffère entre les deux zones.

	P a s s y		B o u k i l i n g	
	nature	espèces	nature	espèces
nombre de crédits	80%	20%	58%	42%
montant alloué	60%	40%	75%	25%
taille (FCFA)	18.700	50.500	10.455	4.500

A Passy 40% du volume total du crédit-commerçant est en espèces. Le nombre de ces transactions sur le total descend à 20%. Les prêts en espèces sont donc beaucoup moins fréquents, mais la taille est presque trois fois plus grande par rapport aux prêts en nature.

La situation à Bounkiling est différente. Les prêts en espèces sont plus nombreux (42% du total), la taille est très petite et par conséquent en termes de montant total le pourcentage du crédit-espèces est contraire inférieur par rapport à Passy: 25% contre 75% pour le crédit-nature.

En ce qui concerne en particulier le crédit aux paysans, presque tous les commerçants interviewés déclarent en octroyer tant en nature qu'en espèces, seulement trois d'entre eux en concèdent presque exclusivement en nature et aucun exclusivement en espèces.

#### crédit à la consommation et à la production

Le réseau-commerçant participe faiblement au financement de la production agricole. Il se situe plutôt comme un système complémentaire par rapport au crédit institutionnel - tourné vers l'octroi de crédit de campagne - finançant surtout la consommation.

En effet, pendant la période mai-août - durant laquelle se manifeste l'essentiel des besoins liés à l'acquisition des intrants - le crédit pour semences et engrais représente 11% des crédits en nature à Bounkiling et seulement 4% à Passy, où la spécialisation des commerçants dans le crédit à la consommation est plus nette.

En ce qui concerne l'analyse des dettes contractées auprès des commerçants par les carrés de l'échantillon (voir tableaux en annexe), on a des résultats similaires. Dans la zone de Bounkiling les commerçants ont couvert 6,3% des emprunts-équipement et 10% des emprunts-semences d'arachide. Au contraire, à Passy, les commerçants ne couvrent pas d'emprunts-équipement, et couvrent seulement 2% des emprunts-semences d'arachide.

Soulignant toutefois cette spécialisation de l'activité financière des commerçants dans le crédit à la consommation, on doit tenir compte du fait qu'une partie du crédit en monnaie qu'ils octroient sert à couvrir directement ou indirectement des dépenses pour les facteurs de production. Ceci est vrai surtout dans la zone de Bounkiling, où les crédits en espèces octroyés par les commerçants aux agriculteurs sont aussi utilisés pour la production, avec un rôle important représenté par l'achat de semences d'arachides.

Les enquêtes qualitatives auprès des commerçants ont confirmé que dans cette zone les prêts en nature destinés aux agriculteurs sont constitués par des biens de consommation surtout alimentaires, parmi lesquels le riz et le mil occupent en valeur une position dominante. En ce qui concerne les prêts en espèces, certains - parmi les commerçants qui fournissent aux agriculteurs ce type de crédit - indiquent comme destination principale l'achat de semences d'arachides, ainsi que dans une moindre mesure le financement de cérémonies.

Pour la minorité de fonctionnaires, éleveurs et commerçants, les prêts en espèces revêtent une plus grande importance. Dans le cas des fonctionnaires, toutefois, les commerçants indiquent leur octroyer des prêts d'une durée maximum d'un mois, avec solde à la fin de chaque mois.

#### échéance et durée des prêts

Tous les commerçants affirment que les prêts octroyés aux agriculteurs se concentrent surtout pendant la période de soudure avec remboursement durant la période de commercialisation. En effet les crédits accordés pendant la période de la commercialisation (Février-Avril) représentent 23% des crédits accordés à Bounkiling, et 36% à Passy. En général la durée moyenne est d'environ cinq/six mois et semble légèrement plus longue à Bounkiling.

D'après l'analyse des emprunts des carrés de l'échantillon, on a remarqué que:

- la durée moyenne est de trois mois pour la zone de Passy et de six mois pour la zone de Bounkiling;
- dans les deux zones elle est inférieure à trois mois pour plus de la moitié des cas enregistrés. Parallèlement 50% de la totalité des crédits de moins de trois mois ont été octroyés par des commerçants;
- il y a aussi des services à plus long terme: 24% des crédits octroyés par les commerçants à Bounkiling ont une durée supérieure à sept mois.

#### l'accès difficile au crédit pour les femmes

On remarque une inégalité significative dans l'accès aux crédits entre les hommes et les femmes. Les hommes à Bounkiling reçoivent 88% des crédits en nature et 66% de crédits en espèces et, à Passy, 97% des crédits en nature et 93% des crédits en espèces.

Parmi les personnes interrogées, la grande majorité déclare octroyer des prêts tant aux hommes qu'aux femmes, indiquant toutefois les hommes comme les plus nombreux et les bénéficiaires de prêts plus grands. Seulement deux-trois commerçants sur 22 affirment n'accorder des prêts qu'aux hommes, alors que la seule femme commerçante déclare en octroyer principalement aux femmes.

### 3.3 Procédures de remboursement et la question difficile du taux d'intérêt

Contrairement au circuit des prêts, le circuit des remboursements est beaucoup plus monétisé: 90% des crédits sont remboursés en espèces. Cela tient essentiellement au fait que les échéances tombent au moment de la commercialisation, période où les paysans disposent de liquidité. Cette modalité doit aussi répondre aux nécessités d'auto-provisionnement du commerçant, qui souffre du manque de liquidité et normalement n'a pas la possibilité d'accéder au crédit formel.

Dans la zone de Bounkiling, on a trouvé quelques cas de remboursement en journées de travail dans les champs. Ceci se réalise en appliquant le salaire pratiqué dans la zone, à savoir 500 FCFA par jour. Cette pratique est absente à Passy.

#### les arrangements avec la loi islamique

L'application d'un taux d'intérêt nominal est interdite par la religion islamique. Selon les déclarations des commerçants et de leurs débiteurs, cette interdiction est facilement détournée. Le commerçant octroie le crédit en nature (comme le montrent les résultats de l'analyse d'échantillon), sous forme de différents produits: céréales, sucre, huile, concentré de tomate etc.; il demande que le remboursement soit fait en espèces et il fixe un montant majoré d'un certain taux d'intérêt. L'application de ce taux est donc dissimulée et, formellement, la loi islamique n'est pas violée. La rémunération du crédit est réalisée à partir d'une augmentation des prix de vente des produits. Dans le calcul de ce taux on doit tenir compte de la variation saisonnière du prix de certains produits, en particulier des céréales, tandis que d'autres produits ont un prix fixe.

Certains crédits en espèces sont cependant remboursés en nature. Ceci constitue en effet une autre stratégie utilisée pour contourner la loi islamique. Le crédit en espèces remboursé en nature constitue une vente anticipée d'une partie de la production du paysan. Les prix ainsi payés aux producteurs sont inférieurs aux prix courants au moment du remboursement. La différence peut correspondre à un taux d'intérêt variant entre 30 et 40%.

Le taux d'intérêt est donc très difficile à saisir. On doit aussi considérer - comme on l'a déjà dit - qu'il existe certainement des taux implicites, qui peuvent être considérés seulement dans le cadre de relations inter-personnelles à l'intérieur de la communauté. Il y a aussi des "remises" qui

sont faites à des clients particuliers. On a enfin certains services que le "paysan emprunteur" rend au "commerçant prêteur", comme par exemple le travail dans le champ du commerçant.

#### les déclarations des commerçants sur le taux pratiqué

D'une manière générale, on remarque que les taux d'intérêt nominaux appliqués par les commerçants sont - dans les deux zones - supérieurs à ceux des institutions formelles et des associations. Cependant la comparaison avec les institutions formelles ne prend pas en compte les autres coûts des transactions (transport, procédures, garanties invisibles) qui peuvent rendre le coût du capital très élevé, surtout quand le montant du crédit est faible. Ainsi aujourd'hui le taux d'intérêt constitue un problème secondaire par rapport à celui de l'accès au crédit.

75% des commerçants interviewés ont déclaré demander un intérêt sur le crédit octroyé. Ceux qui ont déclaré de ne pas l'appliquer sont de commerçants récemment installés et exerçant depuis moins de deux ans, dont certains ont donné comme justification un manque de capital suffisant et l'existence de rapports d'étroite parenté avec les destinataires des prêts. De toute façon, ils se déclarent prêts à appliquer un taux d'intérêt une fois qu'ils auront élargi leur activité.

Dans tous les cas, les commerçants ont déclaré calculer le taux d'intérêt à appliquer en utilisant un modèle fixe et établi précédemment. Des exemples d'application de ces modèles-base, tels que les ont indiqués les commerçants dans le cas de prêts de soudure (durée 5/6 mois) en nature et en espèces octroyés aux agriculteurs, sont reportés dans les tableaux 16 et 17 ainsi que les taux d'intérêt relatifs, calculés sur une base annuelle.

Tab.14 - Passy: exemples de prêts et de remboursements pour les agriculteurs - 1989/90 (FCFA)

Siège	Valeur crédit	Valeur remboursement	Forme remboursement	Taux annuel (%)
<b>Prêts en nature</b>				
Passy	6.000	7.000	N/E	33,3%
Passy	3.000	3.750	E	50,0%
Passy	5.000	6.000	E	40,0%
Passy	13.500	15.000	N/E	22,2%
Passy	13.500	15.000	N/E	22,2%
K. Amsou	8.000	10.000	E	50,0%
N.-Ndiaye	8.000	10.000	E	50,0%
K. Elimane	8.000	9.000	N/E	25,0%
<b>Prêts en espèces</b>				
Passy	5.000	8.100	N	124,0%
Niasser	10.000	12.500	N/E	50,0%
K. Elimane	6.000	7.000	N	33,3%

N = remboursement en nature

E = remboursement en espèces.

source: exemples fournis par les commerçants

Tab.15 - Bounkiling: exemples de prêts et de remboursements pour les agriculteurs - 1989/90 (FCFA)

Siège	Valeur crédit	Valeur remboursement	Forme remboursement	Taux annuel (%)
<b>Prêts en nature</b>				
Bounkiling	13.500	15.000	E	22,2%
Major	13.500	20.000	E	96,3%
Bissary	7.500	10.000	E	66,7%
Manconton	13.500	16.500	E/T	44,4%
Ndiama	13.500	15.000	E/T	22,2%
Djinani	7.000	7.400	E/T	11,4%
<b>Prêts en espèces</b>				
Major	50.000	80.000	E	120,0%
Manconton	5.000	5.500	E	20,0%
Djinani	3.000	4.200	N/T	80,0%

E = rembours. en espèces

T = remb. en travail

N = remboursement en nature

source: exemples fournis par les commerçants

Il faut noter que dans tous les cas observés de crédit tant en nature qu'en espèces, le taux d'intérêt appliqué est toujours fixe pour chaque commerçant et ne varie pas en fonction du montant du crédit. Les commerçants interviewés - interrogés sur les taux applicables à différents montants de crédit - on répondu d'une manière cohérente, montrant de calculer la valeur des intérêt toujours par le même taux.

Dans les deux zones, on a calculé les taux moyens appliqués par les différents commerçants tant aux prêts en nature qu'aux prêts en espèces (tab. 16). En moyenne le taux d'intérêt appliqué sur les prêts en espèces est beaucoup plus élevé (environ deux fois) par rapport au taux sur les prêts en nature. On a aussi une confirmation du fait que, à Bounkiling, la taille des prêts en espèces est beaucoup moins élevée par rapport aux prêts en nature. Cela reflète la disponibilité réduite de liquidité dans la zone et la faible monétisation de l'économie.

Tab.16 - Taux moyens d'intérêt sur les prêts en nature et en espèces

Type de crédit	Valeur moyenne du crédit (FCFA)	Valeur intérêt (12 mois)
<b>Passy</b>		
nature	21.600	34,0%
espèces	26.500	70,0%
<b>Bounkiling</b>		
nature	11.400	43,8%
espèces	4.000	73,3%

#### le point de vue des paysans et d'autres observateurs

Les déclarations des commerçants-prêteurs sur les taux pratiqués ne coïncident pas tout à fait avec les déclarations des paysans-emprunteurs. Ceux derniers indiquent un niveau moyen des taux d'intérêt plus élevé et qui peut atteindre dans certains cas 100%.

Par contre, les déclarations des commerçants sont confirmées par les responsables des associations de producteurs de la zone, comme par exemple l'Association des Jeunes Agriculteurs de la

Casamance (AJAC) et l'AJAC Co.Lu.Fi.Fa. Selon ces derniers, les taux d'intérêt appliqués par les commerçants sont inférieurs à 50%.

Les types de crédit fournis aux agriculteurs par l'AJAC Co.Lu.Fi.Fa. sont les mêmes que ceux accordés par les commerçants, c'est à dire des crédits en nature destinés à la consommation alimentaire et des crédits en espèces utilisés pour l'achat de semences et d'autres facteurs de production. Selon l'opinion des dirigeants des AJAC, l'expansion des structures associatives qui a eu lieu pendant la seconde moitié des années 80, aurait déterminé une réduction de 60% des crédits fournis par les commerçants, tout en admettant que l'importance de ces derniers demeure encore forte.

#### 3.4 Les modalités d'octroi et de remboursement

La caractéristique principale du crédit octroyé par le commerçant est sa souplesse et son caractère rapproché. Ceux qui contractent des prêts sont originaires des mêmes villages des commerçants ou bien de villages voisins, à l'exception des fonctionnaires.

Seule une clientèle sélectionnée a accès au crédit; le commerçant entretient avec elle un rapport basé sur la connaissance et la confiance réciproque. Les commerçants disent accorder des prêts surtout à des personnes auxquelles ils sont liés par la parenté, l'amitié ou des relations impliquant de toute façon une connaissance et une confiance approfondie.

Le commerçant demande généralement des garanties de type personnel. On a rencontré des cas de dépôt sur gage d'équipement agricole. Etant donné que le gage est lui-aussi contraire à la loi islamique, celui-ci passe pour une vente jusqu'au moment du remboursement.

A propos des remboursements, les mécanismes de pression sociale interviennent avec succès. En effet, les difficultés apparaissent surtout chez les fonctionnaires qui n'appartiennent pas à la communauté locale et peuvent ainsi échapper à son contrôle social.

Les conditions d'accès au crédit sont essentiellement fonction de la confiance du prêteur envers l'emprunteur (70% des cas). Cette souplesse du système et la simplicité des conditions d'accès font que les procédures sont très courtes. En effet dans 55% des cas à Passy et 84% des cas à Bounkiling le temps passé entre la demande et l'octroi du crédit ne dépasse pas un jour.

La souplesse des procédures dans ce système est renforcée par l'inexistence de dossiers de crédit. Ainsi la décision de prêter et le montant du crédit sont fonction de l'appréciation des éléments suivants:

- la moralité du demandeur: 45% des cas à Passy et 67% à Bounkiling;
- le revenu du demandeur: 22% des cas à Passy et 50% à Bounkiling.

Cette souplesse constitue la force du système. Contrairement au système de crédit institutionnel, les taux de remboursement sont très élevés: 100% dans presque tous les cas.

Le caractère personnalisé du crédit et les relations rapprochées entre prêteurs et demandeurs sont - selon les déclarations des commerçants interviewés - les facteurs qui expliquent cette réussite: la proximité des clients (45% des réponses à Passy et 67% à Bounkiling) et le contact permanent maintenu avec les emprunteurs (78% des réponses à Passy et 67% à Bounkiling).

Les commerçants n'ont donné aucune importance au taux d'intérêt et aux garanties matérielles demandées dans leur analyse sur les éléments qui expliquent le succès de leur activité financière.

Les cas d'impayés restent donc très rares et exceptionnels et les commerçants attribuent de tels événements à des facteurs exogènes et exceptionnels (mauvaise saison agricole). Ils se déclarent convaincus que les crédits octroyés ne sont pas considérés comme des dons. Etant donné cette confiance réciproque, aucune disposition légale particulière n'est prise pour la réduction des risques de non paiement, à part la garantie personnelle. Ainsi le problème du risque de non paiement n'influence pas du tout les taux d'intérêt accordés.

### 3.5 La collecte d'épargne

Le commerçant rural exerce une importante activité de gardien de l'épargne d'autrui. Mais il ne se limite pas à avoir une fonction de "porte-monnaie" ou "coffre-fort" dans le village. S'il a l'accord de l'épargnant, il utilise les fonds déposés surtout - mais non exclusivement - à court terme pour financer ses activités commerciales. Entre le client qui met à disposition ses fonds et le commerçant qui les utilise se crée ainsi un rapport complexe.

En effet sur ces fonds le commerçant ne paie pas un intérêt nominal, mais d'autres formes de compensation entrent en jeu, comme par exemple un traitement de faveur pour l'éventuelle concession de crédit et/ou la vente de produits.

Il existe donc une rémunération de cette épargne sous des formes particulières et indirectes. Celui qui fait le dépôt devient un "client privilégié", qui a la possibilité d'obtenir plus facilement des crédits de la part du commerçant auprès duquel il a effectué le dépôt. Toutefois, ce privilège ne concerne pas les conditions du crédit (en particulier le taux d'intérêt appliqué), qui paraissent rigidelement les mêmes pour tous les emprunteurs.

La possibilité pour les épargnants d'être rémunérés en espèces pour leurs dépôts est tout à fait absente. On a trouvé un seul cas de rémunération dans la zone de Bounkiling: un commerçant qui a payé à l'épargnant un intérêt d'environ 20% pour un dépôt de 50.000 FCFA d'une durée de huit mois. Dans ce cas, toutefois, bien qu'il ait été défini un "dépôt", il s'agit d'un emprunt du commerçant contracté auprès d'un particulier.

#### le profil du dépositaire

L'épargnant apparaît comme quelqu'un qui dispose - sporadiquement et/ou en petite quantité - d'une certaine liquidité, qu'il entend, d'une part, assurer contre les risques de perte, vol et gaspillage et, d'autre part, utiliser pour établir des rapports préférentiels avec les commerçants-banquiers. La faiblesse d'une telle liquidité ne permet pas à l'épargnant de se transformer en prêteur et de demander donc une rémunération explicite de ses dépôts.

Selon les informations fournies par les mêmes commerçants, les épargnants sont, en grande majorité, des agriculteurs. On enregistre une minorité de cas seulement où, en plus de ces derniers, figurent des fonctionnaires, des petits commerçants et des transporteurs.

Les rapports existant entre l'épargnant et le commerçant sont toujours basés sur la connaissance et la confiance réciproque. En aucun cas l'épargnant ne reçoit du commerçant une quelconque garantie de type matériel. Dans un seul cas sur 22, l'épargnant a obtenu un reçu du commerçant au moment du dépôt.

Généralement, résidant dans le même village que le commerçant ou dans un village voisin, les épargnants sont tant des hommes que des femmes, avec une nette prédominance des premiers quant à l'importance des dépôts effectués.

Autant l'accès au crédit commercial pour les femmes est faible, autant l'épargne des femmes est faible auprès des commerçants: 80% des dépôts sont effectués par les hommes. Cela ne signifie pas que l'épargne des femmes est moins élevée. En effet les femmes ont mis en place des mécanismes qui leur sont propres pour épargner, à travers les groupements et les tontines (voir les paragraphes spécifiques).

#### le montant total et la taille des dépôts

Le commerçant rural arrive à collecter un volume d'épargne considérable. Il s'agit essentiellement d'un surplus monétaire temporaire dont le carré dispose et qui lui est confié. D'après les résultats de l'enquête (voir tab. 18):

- le montant moyen collecté est beaucoup plus important à Passy qu'à Bounkiling pour l'année d'enquête: 9.400.000 FCFA à Passy et environ 3.900.000 FCFA à Bounkiling; dans la zone de Passy tous les commerçants pratiquent la collecte de l'épargne et la monétisation de l'économie paysanne est beaucoup plus poussée qu'à Bounkiling;
- la différence qu'on avait remarquée entre les deux zones par rapport à la taille du crédit, se reflète également au niveau de la fonction épargne: à Bounkiling, la taille moyenne des dépôts est nettement moins élevée (43.000 FCFA) qu'à Passy (96.000 FCFA);
- si l'on considère le montant global d'épargne déposé par toute sorte d'épargnants - et pas seulement par les agriculteurs - à Passy l'étude a confirmé l'idée selon laquelle le montant des épargnes dépasse largement auprès des commerçants celui des crédits accordés par ces derniers: 9.400.000 FCFA contre 5.700.000 FCFA.

Cette différence se manifeste aussi si l'on considère uniquement l'épargne du paysan (voir aussi tab.19 à 21):

- à Passy la valeur moyenne des dépôts en espèces effectués par les agriculteurs est d'environ 90.000 F.CFA. Lorsqu'il s'agit de femmes, on a indiqué dans deux cas une valeur minimum et maximum respectivement de 3.000 et 25.000 F.CFA;
- à Bounkiling la taille moyenne des dépôts en espèces est de 51.000 FCFA, tandis que le nombre des agriculteurs-déposants par commerçant est plus grand qu'à Passy (en moyenne 11 contre 7):

Il faut noter que cette analyse ne comprend pas les agriculteurs (hommes ou femmes) déposant de petites sommes auprès du commerçant et se réfère en outre aux titulaires de dépôts de durée non inférieure à un mois et généralement d'environ trois mois. Enfin, il est peut être utile de remarquer que dans la zone de Passy, l'année agricole 1988-89 a été mauvaise à cause des attaques de criquets, limitant sensiblement l'excédent et donc l'épargne produit par l'agriculteur.

#### nature et durée des dépôts

L'épargne est déposée essentiellement en espèces. Il s'agit donc de la liquidité dont le commerçant a besoin pour s'approvisionner en produits divers.

La durée des dépôts en espèces est indéterminée, surtout à cause de la possibilité pour beaucoup d'épargnants de prélever à plusieurs reprises la somme déposée.

La plus grande partie des dépôts est effectuée pendant la période de commercialisation, à la suite de laquelle et avec des pointes en période de soudure, les épargnants commencent à prélever l'argent confié au commerçant. La durée n'est jamais supérieure à un an.

A Passy, 37% des dépôts, correspondant à 80% de la valeur globale, sont déposés entre janvier et fin février et la taille de ces dépôts est particulièrement importante. A Bounkiling, pendant la même période de commercialisation, on enregistre 79% des dépôts, correspondant à une valeur plus faible.

A propos du flux paysan-commerçant, une formule intéressante qu'on a rencontrée est celle de l'épargne-campagne: le paysan dépose auprès du commerçant une somme au moment de la commercialisation, quand il dispose de liquidité. Il la retire pour acheter des semences et des engrais pour la campagne successive. Entre-temps le commerçant utilise ces fonds pour faire ses investissements. De la même manière on épargne pour acheter d'autres animaux d'attelage: on vend une paire de vieux

boeufs et on dépose la somme chez le commerçant jusqu'à un moment plus opportun pour en acheter d'autres.

Tab.17 - Epargnes des agriculteurs (année 1988-89)

	Passy	Boukiling
Valeur moyenne de dépôts (F.CFA)	89.000	51.600
Nombre moyen d'épargnants par commerçant	7,0	11,2
Montant total des dépôts par commerçant (FCFA)	623.000	577.920

Tab.18 - Montant et taille des depots auprès des commerçants -  
1988-89 (FCFA)

	Montant total	Montant moyen	Nombre dépôts	Montant moyen agriculteurs
Passy	9.408.000	95.610	98	89.000
Boukiling	3.897.000	43.300	90	51.600

Tab.19 - Passy: exemples des dépôts confiés par des agriculteurs  
aux commerçants - année 1989-1990 (FCFA)

Siège	Valeur moyenne par an	Nombre épargnants par an
Passy	125.000	5
Passy*	150.000	13
Passy*	100.000	10
Passy	70.000	6
Passy	125.000	15
K. Amsou	112.000	10
N.-Ndiaye	160.000	5
Niasser	15.000	6
N.-Issoup	19.000	7
Ndiagan	50.000	10
K. Elimane	125.000	6

\* les dépôts effectués par des fonctionnaires ont été exclus  
dans le calcul de la moyenne

Tab.20 - Bounkiling: exemples des dépôts confiés par des  
agriculteurs aux commerçants - année 1988-89 (FCFA)

Siège	Valeur moyenne par an	Nombre épargnants par an
Bounkiling	112.000	5
Bounkiling*	35.000	13
Bounkiling	37.000	5
Major	125.000	3
Bissary	37.000	5
Mancanton*	26.000	50
Mancanton	13.000	25
Ndiama	6.000	10
Carrefour	30.000	5

\* les dépôts effectués par des fonctionnaires ont été exclus  
dans le calcul de la moyenne

### 3.6 Considérations de synthèse

De l'ensemble des données obtenues dans les zones de Passy et de Bounkiling, il ressort que l'existence de véritables commerçants-banquiers est pleinement confirmée. L'activité financière exercée par les commerçants apparaît bien importante même dans une zone comme celle de Passy où l'accès au crédit institutionnel est relativement répandu.

L'importance du rôle des commerçants dans le secteur de l'épargne rurale en espèces a été totalement vérifiée mettant en évidence le caractère dynamique de cette épargne, même en présence de forme de rémunération explicite peu avantageuse.

Pour résumer, il existe des différences substantielles entre les deux zones:

- en ce qui concerne le crédit octroyé, à Bounkiling les commerçants en moyenne octroient un nombre de crédit beaucoup plus important qu'à Passy (630 contre 168 pour l'année 1989-90; la taille est nettement inférieure (10.000 FCFA contre 34.000 FCFA); le montant en termes absolus est presque équivalent (6.400.000 FCFA à Bounkiling et 5.700.000 FCFA à Passy); le circuit semble être orienté particulièrement vers le financement des agriculteurs. A Passy les crédits sont plus grands tandis que leur nombre est inférieur.
- en ce qui concerne l'épargne collectée, tant le montant total que la taille du dépôt sont plus importants à Passy, où ce montant dépasse largement le montant des crédits octroyés; le nombre de dépôts ne varie pas entre les deux zones.

Ces éléments reflètent les différences entre les deux structures économiques de Passy (où la monétisation est beaucoup plus poussée et la demande de crédit s'oriente vers des sommes plus importantes) et de Bounkiling (où l'économie est essentiellement agricole et la demande de crédit s'oriente vers des petits prêts). On remarque aussi qu'à Passy le commerçant octroie des prêts de taille relativement importante, ce qui n'est pas vrai à Bounkiling.

#### **la solidité financière, morale et professionnelle du commerçant-banquier**

Au moins trois conditions sont nécessaires pour qu'un commerçant puisse exercer la double fonction de commerçant-banquier: la première est la disponibilité d'un certain capital; la deuxième est la confiance de la part d'une clientèle devant être

suffisamment nombreuse et fiable; la troisième est une spécialisation considérable, nécessaire pour faire face aux tâches de gestion complexes posées par cette activité.

L'importance de la composante "confiance" est mise particulièrement en évidence par les résultats des analyses conduites sur les taux d'intérêt: à Passy - par exemple - ceux qui exercent depuis peu de temps n'appliquent pas de taux d'intérêt sur les crédits. D'autre part, les commerçants ayant une longue expérience et un grand volume d'affaires appliquent les taux d'intérêt les plus élevés dans les deux zones d'enquête. Ces commerçants, en outre, figurent aux premières places du volume des prêts totaux octroyés: ils peuvent se permettre de prendre des risques majeurs, grâce à leur surface financière et à leurs capacités de contrôle social.

Comme l'ont confirmé certains agriculteurs interrogés, la sécurité offerte au client par un commerçant aisé justifie, en partie au moins, l'application de taux plus élevés: un commerçant aisé pourra plus facilement concéder un prêt à ceux qui en ont besoin, au moment et dans la mesure voulue par ces derniers.

Cette forme de garantie est d'autant plus importante si l'on tient compte des conditions qui régissent l'accès au crédit auprès du commerçant, des limites que celles-ci posent dans le choix des financiers possibles et enfin de l'urgence et de la nécessité à la base de la majeure partie des demandes de prêts.

Un discours analogue vaut aussi pour l'épargne, une corrélation évidente ressortant en effet entre l'importance du commerçant (mesurée en termes de volume d'affaires, activités économiques exercées et crédits concédés) et le volume des épargnes qui lui sont confiées.

Dans ce cas aussi, les avantages offerts à un épargnant par un commerçant aisé sont multiples, en lui garantissant - à part une majeure sécurité - une meilleure facilité de prélèvement ou un accès plus facile à un crédit du type décrit précédemment.

#### le circuit collecte d'épargne et octroi du crédit et la stratégie du commerçant

Il est plus difficile de définir le rapport existant entre le volume des prêts concédés par le commerçant et le volume des dépôts, parce qu'il s'agit d'une relation indirecte.

La période de plus grande demande de prêts coïncide avec celle de prélèvement des dépôts, empêchant le commerçant d'utiliser directement les seconds pour financer les premiers. Le commerçant prêteur travaille donc sur des fonds propres, issus de ses activités commerciales et des taux d'intérêt appliqués aux prêts, mais fortement intégrés par les revenus provenant de l'investissement (de courte période) de l'argent frais des dépôts.

D'autre part le décalage entre période des plus grands dépôts (commercialisation) et période de demande des crédits détermine une situation aux conséquences économiques importantes pour le commerçant, qui trouve ainsi sur le marché financier rural des mécanismes très avantageux de financement de ses activités. Grâce à l'argent frais qu'ils reçoit à des coûts très réduits ou nuls, il investit dans le commerce, vendant au comptant jusqu'à la période de la soudure, où il commence à vendre à crédit. Ce mécanisme suggère qu'épargne et crédit sont deux fonctions très liées dans le circuit pivotant autour du commerçant banquier et que la basse rémunération de l'épargne est compensée en général par les taux d'intérêt relativement bas pratiqués par les commerçants sur les prêts en nature (Tab. 17).

Les revenus issus de l'investissement des dépôts peuvent être plus ou moins grands par rapport à ceux qui sont issus des taux d'intérêt sur les prêts. Plus que par des exigences et des motivations personnelles, la prééminence des activités de crédit ou de celles relatives à la collecte de l'épargne semble conditionnée par la demande locale et par la présence d'autres structures (par exemple "tontines" pour l'épargne).

#### **les avantages du crédit octroyé par les commerçants**

En ce qui concerne les taux d'intérêt, pour les deux zones et pour toutes les formes de prêt, leur valeur explicite est généralement très supérieure à celle des taux demandés par les institutions nationales de crédit (15% par an). Toutefois, comme cela ressort des interviews, le crédit fourni par les commerçants présente, surtout depuis la suppression du Programme Agricole, certains avantages par rapport aux sources institutionnelles de crédit.

Dans le cas surtout des agriculteurs, ces avantages dérivent tant de l'absence de procédures bureaucratiques que de la proximité géographique des commerçants. Le coût de la transaction - en termes de dépenses à assumer et de temps nécessaire pour obtenir le crédit - auprès du commerçant est beaucoup moins élevé et souvent presque nul.

Dans le cas de facteurs de production fournis à crédit, aucun des commerçants interrogés n'applique la clause - jugée très lourde pour les agriculteurs - qui oblige celui qui reçoit le matériel à crédit des institutions de l'Etat à en verser 35% de la valeur au moment de préparation de la campagne, quand le paysan dispose difficilement de liquidité.

#### 4 LES ASSOCIATIONS

Les associations jouent un rôle important dans le système économique et financier de la zone de Bounkiling, tandis que dans la zone de Passy elles sont beaucoup moins présentes et leur activité concerne surtout les femmes. Ceci fait que l'analyse des données de l'enquête d'échantillon concerne uniquement la zone de Bounkiling.

Dans le mouvement associatif de la zone de Bounkiling nous pouvons distinguer un mouvement d'associations de village relativement structurées et membres d'une grande et solide association (l'Association des Jeunes Agriculteurs de la Casamance - AJAC) et un réseau de groupements à caractère traditionnel et ethnique.

Tout en s'agissant de formes différentes, dans les deux catégories on a relevé la présence de:

- stratégies financières bien définies;
- pratiques consolidées et transparence relatives à l'application du taux d'intérêt.
- l'offre de crédit de campagne, plus consistante et structurée que chez les commerçants;

#### le circuit sémi-formel

Ces associations sont coiffées par l'Association des Jeunes Agriculteurs de la Casamance (AJAC), qui est aujourd'hui une des plus grandes structures associatives de base du Sénégal ayant de solides assises matérielles et un champ d'activités assez vaste,

L'AJAC jouit aujourd'hui d'un certain nombre de subventions extérieures et d'aides "politiques", qui risquent de provoquer des retards dans son évolution structurelle.

Il s'agit d'une structure très articulée qui dans les régions de Kolda et de Ziguinchor débouche sur une vingtaine d'Unions qui à leur tour aboutissent à 600 groupes de base pour un total estimé à environ 65.000 membres. Dans l'arrondissement de Bounkiling on trouve deux Unions-Ajac: l'Union d'Aletantou qui encadre 39 groupements et l'Union de Souturà qui encadre 35 groupements.

En ce qui concerne l'octroi du crédit:

- au sein de l'AJAC, un circuit de crédit s'est développé que l'on peut définir semi-formel, s'agissant de crédit provenant du circuit bancaire et de ressources diverses issues tant de l'intérieur que de l'extérieur des communautés intéressées, transmis aux ménages ruraux en passant par les associations de village et groupes de base;
- il s'agit en effet d'un système parallèle à celui de la CNCAS, qui semble avoir compensé les plus récentes lacunes de la politique sénégalaise en matière de crédit rural;
- sur ces crédits, un taux d'intérêt annuel est appliqué, qui varie entre 22 et 30%;
- à la différence des structures de type plus conventionnel (Coopératives, sections villageoises) la participation des femmes est particulièrement importante (environ 50% des membres).
- on note toutefois une spécificité dans les besoins exprimés par les groupements de femmes et ceci est déterminé par le choix des activités menées. En effet l'objectif primordial des groupements de femmes s'articule autour de l'allègement de leurs travaux. Cet objectif justifie la création de garderies d'enfants, l'installation de moulins à mil, etc. Le temps ainsi libéré leur permet de s'adonner à des activités génératrices de revenus: teinture et maraîchage essentiellement. Cette orientation vers des activités productives spécifiques traduit une certaine recherche d'autonomie financière des femmes.

#### les association ethniques

A côté de ces groupes relativement structurés, on trouve un réseau d'associations à caractère ethnique et traditionnel, qui exerce une activité financière d'un certain intérêt:

Leur capacité de mobilisation de l'épargne est apparue encore relativement faible, comme leur capacité de l'investir à des fins productives. On souligne que dans aucun des cas observés les fonds collectés sont rémunérés. Il s'agit de cotisations qui représentent un droit d'accès à l'association et donc au crédit qu'elle octroie.

Les fonds de ces associations sont en grande partie destinés à l'octroi de crédit de soudure en céréales. Ce crédit est fait exclusivement aux membres. Le remboursement normalement est fixé en monnaie, et prévoit l'application d'un taux d'intérêt, qui varie d'une association à l'autre entre 5% et 30%.

Bien qu'en moindre mesure par rapport aux associations plus structurées, elles octroient aussi des crédits de campagne pour les semences et y appliquent un taux d'intérêt allant de 10% à 30%.

Naturellement à ces taux on doit ajouter des taux nuls ou négatifs rémunérant l'épargne et des versements à fonds perdu.

Enfin, il ressort qu'au niveau de ces associations la connaissance du système bancaire est très peu répandue.

#### 4.1 Les ressources des associations

Devant la diversité et la multitude d'activités de ces associations, se pose avec acuité le problème des ressources pour leur réalisation. Or la principale base d'accumulation reste pour le moment les cotisations:

- dans l'ensemble, le capital constitué à partir de ces cotisations reste très faible. A part quelques entités (Union Soutoura, Maison Familiale, par exemple) où les montants dépassent 500.000 FCFA, le capital de base n'atteint que très rarement 50.000 FCFA;

- l'épargne des membres qui devrait aider à renforcer leur autonomie financière reste encore assez faible et le montant collecté est inférieur à 150.000 FCFA pour la majorité des groupements (voir tab.21). Il est évident que dans la zone les mécanismes d'épargne traditionnels (en nature: bétail; produits agricoles) rendent sa mobilisation et sa gestion collective plus complexes.

L'initiation par certaines associations d'actions collectives génératrices de revenu leur a permis de renforcer sensiblement les fonds. Un exemple: le groupement de Manora grâce aux produits de son champ collectif a pu constituer une épargne relativement importante (700.000 FCFA) déposée à la CNCAS.

En général les revenus générés par les différentes activités ne permettent pas encore l'auto-financement des activités inscrites au programme des associations. La contrainte des ressources reste donc un problème critique pour les associations et renforce leur dépendance des subventions extérieures (ONG). Dans un tel contexte le recours au crédit bancaire devient un choix obligé.

Tab.21 - Bounkiling: l'épargne collectée par les associations

	NATURE			ESPECES				TOTAL	
	hommes	femmes		hommes	femmes				
passage	Inombre	montant	montant	Inombre	montant	nombre	montant	Inombre	montant
d'enquête	Idépôts	FCFA	FCFA	Idépôts	FCFA	dépôts	FCFA	Idépôts	FCFA
	I			I				I	
avril	I 1025	1.406.000		I				I 1.025	1.406.000
juin	I 156	3.813.000	32.000	I 290	1.535.000	148	360.000	I 594	5.740.000

#### 4.2 Les stratégies en matière de crédit

Il est donc clair que la faiblesse des ressources des associations limite leurs possibilités d'action dans le domaine du crédit. Cette contrainte est commune à toutes les associations et c'est certainement pour la contourner qu'au niveau national les plus importantes d'entre elles se sont regroupées au sein de la FONGS (Fédération des ONG du Sénégal).

Cette structuration fédérative augmente la capacité de négociation des associations et en même temps permet la définition à l'échelle nationale d'une stratégie commune d'intervention. La FONGS a acquis des actions de la CNCAS, dont le montant (environ 100 millions FCFA) lui permet de siéger au Conseil d'Administration de la banque. Par ailleurs la Fédération dispose de différents fonds de garantie mis à sa disposition par différentes ONG du Nord.

A Bounkiling la grande partie des associations de base sont coiffées par l'AJAC, qui est membre de la FONGS, et joue un rôle d'intermédiaire entre les groupements-membres et la CNCAS.

Le crédit des associations de Bounkiling est destiné à financer deux secteurs principaux: la fourniture d'intrants et les besoins de soudure. Cependant, du fait de la faiblesse de l'épargne, la capacité de financement reste assez faible. Différents mécanismes sont mis en place pour contourner cette contrainte:

- le recours à la CNCAS: dans la situation actuelle, sans le recours au crédit formel, les besoins ne pourront être satisfaits. Ainsi l'AJAC joue un rôle d'intermédiaire entre la CNCAS et le producteur. Les groupements qui distribuent le crédit provenant de la CNCAS à la base peuvent fixer au producteur des conditions différentes de celles de la CNCAS: les taux d'intérêt se situent autour de 20% au lieu de 14,5%;
- la liaison épargne-crédit: l'AJAC exige une épargne préalable de 5000 FCFA/homme et 2500 FCFA/femme pour pouvoir demander des crédits. Toujours dans le cadre de l'AJAC, l'Union Soutoura exige une épargne en nature de 3,2 kg par tête pour pouvoir accéder au crédit de soudure distribué en Août;
- l'encouragement de l'épargne/soudure: une manière de réduire la pression provenant d'une forte demande de crédit à la consommation, surtout en période de soudure, est de mettre en place un mécanisme de gestion de réserves céréalières. Dans cet objectif certaines organisations ont mis en place des greniers collectifs. Le crédit à la consommation reste encore dominant dans la plupart des groupements et la constitution d'une épargne collective en céréales pourrait aider ces organisations à s'investir davantage dans le financement de la production;
- la majoration des taux d'intérêt: les taux pratiqués (sur 6 mois environ) se situent en moyenne autour de 20% pour les crédits en nature. Ils sont un peu plus élevés pour les crédits en espèces (25% environ). Peut être le niveau des taux est-il un mécanisme subtil pour limiter la très grande inadéquation entre demande et offre;
- le plafonnement du crédit: certaines associations fixent un plafond qui permet de toucher le maximum de producteurs. Ainsi pour le Cambene Cafo par exemple, le maximum qu'on peut prêter à chaque membre est de 10.000 FCFA;
- le crédit spécialisé: étant donné l'impossibilité de tenir compte de la diversité des besoins, certaines associations ont orienté leurs crédits vers des secteurs spécifiques.

Ainsi, durant les trois dernières années, le groupement Djkaabo (Kamagone) s'est essentiellement orienté vers l'octroi de crédit consommation.

#### 4.3 Les caractéristiques de l'activité financière des associations

La masse de crédit distribué par les associations dans la zone de Bounkiling est importante: pour la campagne 1989/90 (y compris le crédit de soudure) 51.000.000 de FCFA de crédit ont été enregistrés auprès des associations enquêtées.

Les crédits octroyés sont essentiellement de petite taille. Selon les déclarations des associations enquêtées, la valeur moyenne des prêts est de:

- crédit en nature: 12.000 FCFA
- crédit en espèces: 30.800 FCFA

L'analyse sur les dettes contractées par les carrés de l'échantillon auprès des associations confirme que les prêts relatifs se concentrent dans les classes de petite taille:

- 55% des crédits sont inférieurs à 12.500 FCFA
- 18% sont supérieurs à 45.000 FCFA

#### la destination du crédit

Le crédit est destiné soit à la consommation soit à la production. Les associations toutefois prennent une part importante dans le financement de la production:

- durant la période mai-juin - correspondant à la préparation de la campagne agricole - 80% de crédits octroyés sont destinés à l'achat de semences et les 20% restants sont destinés à la consommation;
- au contraire, pendant l'hivernage, les crédits à la consommation atteignent 50% du total. D'autre part, il faut considérer qu'une forte orientation des structures informelles vers ce type de crédit procède d'une logique de complémentarité avec le crédit bancaire tourné exclusivement vers les intrants.

Si l'on considère la destination des dettes contractées auprès des associations par les carrés de l'échantillon on a une confirmation du caractère polyvalent des crédits octroyés par celles-ci:

- 22% des crédits octroyés par les associations sont en semences d'arachide et parallèlement 60% des emprunts en semences d'arachide enregistrés sur l'échantillon total passe à travers les associations;
- 33% des crédits octroyés par les associations sont en céréales;
- 25% des crédits sont en espèces et le reste en produits divers.

#### la durée du crédit

L'analyse sur les dettes de l'échantillon contractées auprès des associations montre que la durée moyenne de ces prêts est de 10,5 mois, donc beaucoup plus élevée qu'auprès des commerçants. A l'intérieur du système financier informel qui prévaut à Bounkiling, les associations semblent être des opérateurs spécialisés en crédit à moyen/long terme:

- 54% des crédits ont une durée supérieure à 9 mois. Parallèlement 50% des dettes d'une durée supérieure à 7 mois ont été contractées auprès des associations;
- seulement 3,8% des crédits ont une durée inférieure à 3 mois.

Les éléments tirés des analyses statistiques prouvent que les associations constituent une alternative très intéressante au crédit bancaire. Les services qu'elles offrent sont variés et répondent mieux à la demande de crédit des populations rurales. Il reste que les ressources sont encore faibles et pour le moment les crédits octroyés ont une taille relativement petite qui ne permet pas le financement significatif d'investissements productifs.

Tab.22 - Bunkiling: le crédit octroyé par les associations enregistré par les pendant les cinq passages d'enquête

	nature	espèces	total
	FCFA	FCFA	FCFA
Décembre	9.948.900	3.212.500	13.161.400
Février		13.000.000	13.000.000
Avril	1.253.000	1.050.000	2.303.000
Juin	7.300.000	4.400.000	11.700.000
Août	28.633.000	23.124.000	51.757.000

source: élaborations données d'enquête

#### 4.4 Les groupements de femmes dans la zone de Passy

En ce qui concerne la zone de Passy, on a relevé la présence d'un mouvement associatif féminin qui exerce une activité d'épargne et crédit encore à l'état embryonnaire, mais qui revêt une certaine importance par rapport à la faiblesse générale du mouvement associatif dans la zone.

Il est surtout intéressant de noter que la principale raison d'être de ces groupes est de fonctionner en tant que caisses d'épargne et de crédit gérées exclusivement par des femmes, dont le but est d'octroyer des prêts pour financer les frais de nature sociale et familiale dont les femmes ont la charge.

Au sein du système formel et informel de crédit dans la zone, ces associations semblent de fait être les seules structures qui octroient des prêts aux femmes et qui correspondent à leur espace d'autonomie au sein de l'économie familiale. Les traits caractéristiques de ces associations sont les suivants:

- la capacité de mobilisation de l'épargne de ces associations est importante et les stratégies adoptées pour collecter les fonds sont très intéressantes. Il s'agit d'initiatives à caractère financier, qui sont considérées plus fiables que des initiatives productives dans la mesure où elles ne sont pas sujettes aux risques de la production agricole comme par exemple un champ collectif;
- parmi ces initiatives, celle des prêts forcés est très répandue: il s'agit de prêts de petite taille (en moyenne 1.000 FCFA), ainsi nommés parce que les adhérentes sont

"obligées" de les contracter et doivent les rembourser en payant un taux d'intérêt fixé. Le remboursement de ces crédits se fait toujours avec régularité et semble avoir beaucoup plus de succès que n'en rencontre une cotation normale. L'intérêt sur ces prêts forcés est destiné à alimenter la caisse de ces associations. Le taux est de 50% sur une durée moyenne de 6 mois;

- les autres crédits octroyés sont essentiellement des crédits de soudure, concédés en espèces, avec échéance à l'époque de la commercialisation. Sur ces crédits - différant des prêts forcés ou prêts-cotation - les taux appliqués sont de valeur nettement inférieure et quelques fois sont nuls, ayant été déjà payés sur les prêts-cotation;

Certains groupes sont en train de s'organiser pour faire aussi du crédit de campagne. Cette initiative a été prise pour faire face aux difficultés d'obtenir les semences, que ces dernières années les maris ne sont plus capables de fournir à leurs épouses.

#### 4.5 Les tontines et le financement des petits commerçants dans la zone de Passy

A l'intérieur de l'organisation financière de Passy, les tontines constituent un phénomène très vivace et, nous voulons le souligner, une forme d'épargne et d'auto-financement très pratiquée par les commerçants.

Il s'agit en effet, d'un phénomène strictement lié à la présence de revenu monétaire qui dans cette zone provient essentiellement d'activités commerciales. Dans la zone de Boukinling il n'y a pas de tontines et cela s'explique par la présence d'autres réseaux solidaires et par le bas niveau de monétisation de l'économie locale.

Dans la zone de Passy, les tontines sont localisées principalement à l'intérieur de Passy village, où se trouve un grand marché hebdomadaire. Dans les villages situés plus à l'intérieur et éloignés des marchés, les femmes connaissent cette pratique, mais déclarent ne pouvoir la mettre sur pieds parce qu'elles ne disposent pas d'entrées monétaires régulières.

On a identifié, par une étude spécifique, de nombreuses tontines dans le cadre du même village de Passy, auxquelles participent surtout des commerçants et qui sont caractérisées par des modalités d'organisation très différenciées en ce qui concerne la cotation et la fréquence des versements. Par exemple:

- vingt commerçants du marché de Passy ont créé une tontine qui demande une cotation journalière de 500 FCFA. A tour de rôle, un des participants reçoit 9.500 FCFA, la différence de 500 FCFA sur la somme totale collectée est versée à la caisse;
- on a rencontré une autre tontine, où les 21 participants (en majorité commerçants) versent 10.000 FCFA par mois. L'épargne mobilisée sur base annuelle est donc de 2.520.000 FCFA, et une fois tous les 21 mois chaque participant reçoit une somme de 205.000 FCFA sur la somme totale collectée de 210.000. Encore une fois la différence est versée dans la caisse commune. Au moment de l'enquête le montant de la caisse était de 265.000 FCFA et constituait un fonds de garantie contre les imprévus (fruit d'un membre de la tontine) et, en même temps, un fonds pour faire des prêts à ceux qui pour des raisons particulières se trouvent dans l'impossibilité de s'acquitter de la cotation.

La caractéristique commune de ces tontines est celle d'être une forme de coopération financière qui s'articule à l'intérieur d'un groupe professionnel donné: elles permettent aux participants d'épargner, ce qui ne serait pas possible sur une base individuelle. L'épargne ainsi constituée a pour but principal de financer des investissements dans les activités commerciales des membres.

En particulier les commerçants ont déclaré que:

- cette épargne fait aussi fonction de garantie contre les fluctuations des prix et les "risques du métier";
- la tontine est un système de financement préférable au crédit bancaire parce que le coût d'accès au crédit (rémunération de l'organisateur + fonds de garantie) est inférieur aux coûts des procédures bancaires;

En effet il s'agit d'une forme d'épargne forcée, rémunérée par un taux d'intérêt négatif (env. - 6% annuel pour la première tontine qui opère à court terme et - 3% pour la deuxième, qui opère à moyen terme), étant donné qu'un certain pourcentage des sommes versées constitue la rémunération de l'organisateur et un fonds de garantie contre d'éventuels imprévus.

L'avantage de la tontine se situe aussi dans la "proximité", la simplicité et la souplesse du fonctionnement. Si l'on considère les difficultés d'accès au système bancaire et la complexité de ses procédures, la tontine devient pour ses membres un choix obligé pour épargner et faire des investissements.

## 5 L'OFFRE INTER-CARRÉS

Une analyse particulièrement approfondie a été faite sur les transactions financières inter-carré et sur les crédits octroyés par les carrés prêteurs. Ce circuit constitue en effet un élément très important de l'organisation financière rurale avec ses propres caractéristiques.

Les modalités de cette forme de crédit ont été étudiées par l'administration d'un questionnaire ad hoc à tous les carrés de l'échantillon. L'analyse des résultats s'intègre aux éléments exposés dans la première partie de ce rapport et concerne la situation financière au début de la commercialisation agricole, quand on commence à rembourser toutes les dettes contractées pour la production et pour la consommation.

Le phénomène est très étendu dans la zone de Boukiling - où la situation au début de la commercialisation (février '89) montrait que:

### Boukiling

- 55% des carrés octroyent des prêts
- volume moyen des prêts octroyés par carré: 49.000 FCFA
- valeur moyenne du prêt: 35.415 FCFA

Au sein de l'organisation financière de Passy - où la présence du secteur formel a plus d'importance - le circuit inter-carré apparaît beaucoup plus restreint; la situation au début de la commercialisation (février '89) montrait que:

### Passy

- 12% des carrés octroyent des prêts
- volume moyen des prêts octroyés par carré : 51.612 FCFA
- valeur moyenne du prêt: 40.746 FCFA

La taille des prêts (voir Tab.23 et 24) est très variable (minimum 350 - maximum 1.000.000 FCFA), mais est essentiellement de peu d'ampleur: à Bounkiling, 56% de ces prêts ont une taille inférieure à 13.500 FCFA; tandis qu'à Passy, 50% de ces prêts sont inférieurs à 25.000 FCFA.

En ce qui concerne la durée (voir Tab.25), on constate que ces circuits regardent surtout le court terme: à Bounkiling 32% ont une durée inférieure à 3 mois, tandis qu'à Passy la durée minimum est de 3 mois et la majorité de ces transactions se situent entre 3 et 6 mois.

Pour la zone de Bounkiling il ressort que la durée est liée à la taille du prêt. Les prêts d'une durée supérieure à six mois sont caractérisés par une valeur de plus de trois fois supérieure à celle des prêts à courte durée:

<u>durée</u>	<u>valeur moyenne</u>
0-3 mois	15.000 FCFA
3-6 mois	22.500 FCFA
6-12 mois	56.400 FCFA

En ce qui concerne la forme des prêts et des remboursements (voir Tab.26 et 27), nous avons des indications intéressantes:

- dans la zone de Bounkiling le circuit présente une première "spécialisation" dans le financement de la consommation: 30% des prêts en céréales, considérant l'importance du riz (13% des prêts); à Passy ce pourcentage est plus faible et baisse à 16% des prêts;
- dans la zone de Passy les carrés octroyent des prêts en semences d'arachide (15% des prêts), tandis que cette pratique semblerait moins commune à Bounkiling;
- à Bounkiling on note un pourcentage relativement élevé de prêts octroyés en animaux, égal à 30% du montant total enregistré. Ce pourcentage baisse à 10% dans la zone de Passy. On peut considérer que ces prêts sont en effet des locations d'animaux de trait pour les travaux champêtres;
- dans les deux zones, environ 50% des prêts sont faits en espèces. Le niveau de monétisation du circuit inter-carrés apparaît donc élevé. Encore plus haut est le niveau de monétisation des remboursements: une partie considérable des prêts concédés en nature est remboursée en espèces, soit un pourcentage supérieur à 70% des cas.

Par rapport à la distribution selon la forme des tous les emprunts enregistrés (voir annexe II), le circuit intérrés se distingue par un niveau plus élevé de monétisation des prêts et un niveau plus faible de monétisation des relatifs remboursements.

- les prêts en monnaie enregistrent une taille moyenne plus élevée par rapport aux prêts en nature. Par exemple à Boukiling on trouve:

	<u>taille moyenne</u>
- prêt en espèces	44.200 FCFA
- prêt en nature	29.600 FCFA
- mil	9.100 FCFA
- riz	18.700 FCFA
- animaux	72.000 FCFA
- autres	16.900 FCFA
- total	35.400 FCFA

Les résultats sur la monétisation des transactions financières intercarrés sont particulièrement intéressants et indiquent que ces prestations représentent une utilisation importante des surplus monétaires - qu'ils soient temporaires ou permanents - dont le carré dispose. Ces transactions constituent une forme particulière d'investissement dans le marché financier où le carré prête et s'endette selon les circonstances.

Tab.23 - Passy: la taille des prêts octroyés par les carrés (en FCFA)

<u>FCFA</u>	<u>% des prêts</u>	<u>fréquence cumulée</u>
0-10.000	21	21
-->25.000	31,7	52,7
-->50.000	36,8	89,5
-->900.000	10,5	100

Tab.24 - Bounkiling: la taille des prêts octroyés par les carrés  
(en FCFA)

FCFA	% des prêts	fréquence cumulée
0-3.000	15	15
-->5.500	15	30
-->10.000	13,6	43,6
-->13.500	16	59,6
-->25.000	12,6	72,2
-->50.000	15	87,2
-->50.000	12,6	100

Tab.25 - La durée des transactions inter-carrés

durée en mois	Bounkiling	Passy
	% prêts	% prêts
0-1	15,3	
1-3	17,6	
3-6	30,6	17,6
6-12	27,1	64,7
12-24	3,5	17,6
>24	,6	

Tab.26 - Passy: la forme des prêts et des remboursements

	Prêts		Remboursements	
	% sur la valeur	% sur le nombre	% sur la valeur	% sur le nombre
arachide	17,6	15,8	15,5	10,5
mil	10,4	15,8	7	10,5
animaux	8,4	10,5	5,2	0
equipment	6,4	5,3	,8	5,3
espèces	54,6	47,4	71,5	73,7
services	2,6	5,3	0	0

Tab.27 - Bunkiling: la forme des prêts et des remboursements

	Prêts		Remboursements	
	% sur la valeur	% sur le nombre	% sur la valeur	% sur le nombre
arachide	3	5,2	2,5	4,2
mil	3,1	12,2	1,2	5,2
mais	,8	4,3	,4	2,1
riz	6,8	13	1,6	3,1
animaux	29	14,8	20,3	4,2
equipment	1,5	,9	0	0
espèces	54,3	44,3	73,7	79,2
services	,6	3,5	,3	2
autres	,9	1,8	0	0

## BIBLIOGRAPHIE

- D.Adams, D.H Graham and J.D. Von Pischke  
1983 Rural Financial Markets in Developing Countries - The Johns Hopkins University Press
- 1984 Undermining Rural Development with Cheap Credit - Boulder - Westview Press
- E. Caputo  
1988 Document sur le Crédit et l'Epargne Ruraux dans le Sahel - document pour le compte de l'OECD
- Caisse Centrale de Coopération Economique  
1988 Les Tontines en Afrique: Roles et Evolutions - Paris
- C.Cuevas, D. Graham  
1990 A Critical Review of Formal and Informal Finance in Senegal - Report to USAID
- G. Dell'Amore  
1973 Il credito agrario nei paesi africani - Cariplo - Milano
- ENEA  
1989 L'Epargne en Milieu Rural Diola: étude des possibilités de mobilisation de l'épargne pour le développement des systèmes de production agricole - Dakar
- FAO  
1984 Renforcement des Systèmes de Crédit Agricole

dans les pays d'Afrique - Rome

- FAO  
1988  
Bibliography on Agricultural Credit and Savings - Rome
- D.Germidis  
1990  
Interlinking the Formal and Informal Financial Sectors in Developing Countries, Savings and Development, n.1 1990 - Finafrica - Milano
- GTZ  
1987  
Rural Finance Guiding Principles, Eschborn
- M. Masini  
1988  
Profils de Finance Rurale des Pays d'Afrique - Finafrica - Milano
- A. Mauri  
1989  
Problematiche Finanziarie dello Sviluppo Rurale - Finafrica - Milano
- A. Young  
1989  
Informal Financial Markets: Senegal and Zaire Report to USAID
- L. Tuck  
1983  
Formal and Informal Financial Markets in Rural Senegal, Princeton University Press
- Université de l'Ohio  
1987  
Finance Rurale au Niger: une évaluation critique et des recommandations de réforme - USAID
- USAID  
1986  
Senegal Agricultural Policy Analysis  
Cambridge
- C. Zarour  
1989  
Systèmes de crédit et de mobilisation de l'épargne en milieu rural - le role des ONG et d'autres structures d'interventions - USAID-Senegal

1947  
 1948  
 1949  
 1950  
 1951  
 1952  
 1953  
 1954  
 1955  
 1956  
 1957  
 1958  
 1959  
 1960  
 1961  
 1962  
 1963  
 1964  
 1965  
 1966  
 1967  
 1968  
 1969  
 1970  
 1971  
 1972  
 1973  
 1974  
 1975  
 1976  
 1977  
 1978  
 1979  
 1980  
 1981  
 1982  
 1983  
 1984  
 1985  
 1986  
 1987  
 1988  
 1989  
 1990  
 1991  
 1992  
 1993  
 1994  
 1995  
 1996  
 1997  
 1998  
 1999  
 2000  
 2001  
 2002  
 2003  
 2004  
 2005  
 2006  
 2007  
 2008  
 2009  
 2010  
 2011  
 2012  
 2013  
 2014  
 2015  
 2016  
 2017  
 2018  
 2019  
 2020  
 2021  
 2022  
 2023  
 2024  
 2025