UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

L'Economie sociale au service du financement du secteur agricole burundais é travers le crédit solidaire, pp. 190-234,

NTAWIRATSA Rédempteur

2014-06

UB, Cahiers du CURDES

https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/618

NTAWIRATSA Rédempteur, L'Economie sociale au service du financement du secteur agricole burundais é travers le crédit solidaire, pp. 190-234, Cahiers du CURDES n° 14, Juin 2014.

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

L'ECONOMIE SOCIALE AU SERVICE DU FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE BURUNDAIS A TRAVERS LE CREDIT SOLIDAIRE.

Université du Burundi, FSEA-CURDES, B.P. 1049, Bujumbura, Burundi

Dr. NTAWIRATSA Rédempteur,

Résumé

Cet article aborde la problématique du financement des producteurs agricoles burundais qui, en dépit de leur rôle primordial dans l'économie burundaise, souffrent du sous-financement. Les raisons de leur exclusion financière par les institutions financières sont multiples : les aléas climatiques, la méconnaissance du milieu rural, la faible couverture géographique des campagnes, le manque de garanties et l'insuffisance des ressources financières. Face à ces défis, nous proposons la création d'un Fonds d'Appui au Financement Agricole (FAFA). Il comprend trois fonds à savoir le fonds de calamités, de garanties, et de microcrédit destinés à s'attaquer respectivement aux questions d'aléas climatiques, de garanties, de disponibilités et coûts du crédit. Il s'appuie sur les organisations de producteurs auxquelles les institutions financières ayant accepté de financer le secteur agricole accordent des crédits solidaires. Ces associations résolvent à la fois- du moins dans une certaine mesure- les problèmes

d'asymétrie d'information, de méconnaissance du milieu rural et de couverture géographique des campagnes.

Introduction

Le secteur agricole burundais fait face à de nombreux défis parmi lesquels le sous-financement. Et ce, malgré son importance dans l'économie nationale : elle occupe plus de 90% de la population, contribue pour plus de 90% aux recettes d'exportation, et sa part dans le PIB avoisine les 50% [Banque de la République du Burundi (BRB), 2011]. Pourtant, des initiatives ont été déjà entreprises pour redresser la situation mais les résultats sont mitigés. En effet, malgré la création de la Banque Nationale de Développement Economique (BNDE) à laquelle s'ajoutent une dizaine de banques commerciales, une trentaine d'Institutions de Microfinance (IMF) et le Fonds de Microcrédit Rural (FMCR), les producteurs agricoles restent majoritairement exclus du marché du crédit. Et pour preuve, sur une période de neuf ans (2003 à 2011), la part du crédit bancaire octroyée au secteur agricole- en dehors des cultures industrielles (café, thé et coton)- est quasi-systématiquement inférieure à 1% du portefeuille global de crédits, excepté les années 2004 et 2009 où elle atteint 1,1%. Bien plus, cette proportion affiche une tendance baissière depuis 2009 : de 1,1% en 2009, elle est tombée à 0,3% en 2011, en passant par 0,6% en 2010 (Rapports annuels de la BRB, 2003-2011). Par ailleurs, le salut que les producteurs agricoles espéraient des IMF tarde à se concrétiser.

D'après les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière publiés en 2012, sur les trente trois IMFs, seules douze octroient des crédits agricoles. Et d'après le RIM (2011), les crédits accordés par les IMFs au secteur agricole représentaient en 2011, 10,7% de l'ensemble du portefeuille. Cette part est bien éloignée des 30% rapportés de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) (Deram, Riezenthaler, Wampfler, 1999 ; Wampfler, 2001 ; Lesaffre, 2000 ; Lapenu, 2001 cités par Niyongabo, 2008).

Les raisons de cette marginalisation financière des producteurs agricoles sont multiples. Les banques commerciales et les IMFs interviennent très peu dans le financement du secteur agricole car elles subissent des contraintes nombreuses et plus lourdes que sur les autres types de crédits (Lesaffre, 2000) : impossibilité d'évaluer et de se couvrir contre les aléas climatiques, méconnaissance du milieu rural et une faible couverture géographique des campagnes. Naturellement, ces IMFs font également face aux défis qu'elles partagent avec les autres IF offrant d'autres types de crédit à savoir la disponibilité des ressources financières à des coûts (taux) acceptables, l'asymétrie d'information, etc.

Ces défis appellent un mécanisme de financement particulier qui résolve prioritairement les questions d'aléas climatiques, de disponibilité de ressources financières à des taux qui, tout en garantissant la viabilité économique des organismes prêteurs, ne

pénalisent pas les producteurs agricoles sans oublier de s'attaquer à la problématique de l'asymétrie d'information. La concrétisation de ce mécanisme passe par la création d'un Fonds d'Appui au Financement du Secteur Agricole.

Avant d'étayer notre proposition (section 4), nous allons d'abord tracer le cadre théorique de notre article qui sera couvert par la première (cadre conceptuel de l'économie sociale) et la deuxième section (conditions d'efficacité du crédit collectif) ; la troisième section mettra en exergue les limites des institutions financières dans le financement du secteur agricole au Burundi.

1. Cadre conceptuel de l'Economie Sociale

L'intérêt du monde scientifique pour l'économie sociale est évident en raison de son rôle de plus en plus prépondérant qui s'observe même dans les économies de marché (Nyssens, M., 1998). Aussi, la coexistence de ces « deux types d'économie » (économie sociale et économie de marché) suscite depuis quelques décennies une grande curiosité scientifique et – comme d'autres sujets passionnants- fait l'objet de nombreux travaux de recherche. Dans cette section, nous tenterons d'effectuer une synthèse des principaux arguments développés dans la littérature économique pour expliquer les raisons d'être des associations aux côtés du secteur public et du secteur privé à but lucratif.

1.1. Définition de l'économie sociale

Avant de présenter cet argumentaire, il sied de préciser la notion d'économie sociale. Il s'agit de l'ensemble d'organisations (les associations, les fondations, les fonds de dotation, les coopératives, les mutuelles et les syndicats) qui poursuivent un but social, et n'appartiennent ni à la sphère capitaliste ni à la sphère publique (Mertens, S., 2007).

L'économie sociale, appelée également économie solidaire ou tiers secteur, échappe à la sphère capitaliste pour trois principales raisons.

Primo, elle poursuit une finalité sociale. En effet, celle-ci oriente la conduite de l'organisation vers la satisfaction des besoins de ses membres ou d'une collectivité plus large alors que l'économie capitaliste vise l'enrichissement des actionnaires. La finalité de ces organisations est loin d'être la maximisation des revenus des actionnaires mais dépend, suivant les cas, des objectifs des travailleurs, des usagers, des bénéficiaires d'aide... (Gui, 1992). Cette orientation influe à la fois sur les modalités de prises de décision et d'affectation des surplus. Ces deux aspects sont précisément au coeur des deux autres critères qui permettent d'identifier des organisations non capitalistes.

Secundo, une organisation de l'économie sociale doit adopter le principe de non-domination du capital. Elle accorde à chaque membre le même pouvoir (un membre, une voix et non une part

sociale, une voix) quelle que soit l'importance de sa contribution dans les ressources financières de l'entité. Autrement dit, l'entité se laisse gouverner par le principe démocratique (un homme, une voix).

Tertio, l'entité du tiers secteur se soumet à la contrainte de non distribution de son surplus à ceux qui la contrôlent ou la dirigent. Les bénéfices sont soit affectés à son autofinancement, soit au financement d'actions sociales soutenues par l'association (on parle alors de socialisation des bénéfices), soit au financement des achats par les membres à des prix inférieurs à ceux du marché.

S'agissant du secteur public, l'économie sociale s'en distingue par l'autonomie, voire l'indépendance de ses organisations vis-à-vis de la puissance publique. Les indices de cette indépendance sont notamment l'existence d'un budget propre (Archambault, E., 1996), une absence ou une minorité de représentants des pouvoirs publics au conseil d'administration et la libre adhésion de ses membres.

1.2. Raisons d'être du Tiers Secteur

Sachant que la science économique néoclassique est bâtie sur le postulat de l'efficacité de l'économie de marché, composée - par hypothèse - d'entreprises maximisant le profit, la tentation serait vite de croire que le secteur associatif se situe en dehors de son champ de recherche. Cependant, cette première impression est

vite infirmée par l'abondance des publications sur le sujet par les économistes. Ces derniers ont notamment identifié les raisons d'être de ces associations (Defourny et Monzon Campos, 1992). Ils mobilisent deux types de théories, celle du rendement social et celle des organisations (Badelt, 1990).

1.2.1. Théorie du rendement social

Le premier théorème fondamental de cette théorie dispose que le marché composé de consommateurs et d'entreprises maximisant le profit alloue de manière efficace les ressources. Ici, l'efficacité s'entend dans le sens de Pareto : l'allocation des ressources est pareto-optimale s'il est impossible de modifier cette allocation de manière à augmenter le bien-être de certains individus sans détériorer le sort d'au moins un autre individu. Mais ce résultat est valable si un ensemble de conditions sont satisfaites [atomicité de l'offre et de la demande (absence de pouvoir des acheteurs et des vendeurs), information parfaite, mobilité parfaite des acheteurs et des vendeurs (pas de barrière ni à l'entrée ni à la sortie), absence de rendements d'échelles croissants, absence d'externalités, absence de biens publics...]. Il suffit donc qu'une des ces conditions ne soit pas remplie, pour que l'allocation des ressources par le marché ne soit plus pareto-optimale et donc invite à trouver d'autres mécanismes pour pallier ces échecs du marché.

Par ailleurs, ce critère d'efficacité est silencieux sur la distribution des ressources et donc ignore les critères d'équité. Partant, ces échecs du marché justifient aisément non seulement l'intervention de l'Etat mais aussi l'existence des associations (Nyssens, M., 1998).

1.2.2. Théorie des organisations

Cette théorie s'interroge sur le mode d'organisation pouvant réduire au mieux les coûts de transaction entre les différentes parties prenantes ou « stakeholders » (Krashinsky, 1997). Ceux-ci comprennent à la fois les coûts de coordination (comment coordonner les différentes tâches ?) et les coûts de motivation (comment motiver les individus à exécuter ces tâches ?).

D'après cette théorie, dans certaines situations, les associations sans but lucratif (ASBL) peuvent être plus efficaces, c'est-à-dire peuvent minimiser les coûts de transaction.

De ces deux théories émergent des arguments pour justifier l'existence des ASBL, arguments classés soit du côté de l'offre, soit du côté de la demande (Badelt, 1990).

1.2.2.1. Théories de la demande

Les théories de la demande cherchent à savoir pourquoi les parties prenantes extérieures à l'organisation (les consommateurs, les donateurs, les autorités qui subventionnent...) ont recours à des organisations non lucratives.

Appartiennent à cette catégorie la théorie de la confiance, la théorie de la demande excédentaire pour des biens collectifs et la théorie de l'interdépendance entre l'Etat et les associations.

a) Théorie de la confiance

Comme souligné plus haut, l'une des conditions pour que le marché atteigne l'équilibre pareto-optimal est que l'information soit parfaite. Or, il existe plusieurs situations à l'origine de l'imperfection de l'information, donc à l'échec du marché. C'est notamment le cas lorsque certains agents possèdent plus d'informations sur des dimensions importantes de la transaction créant ainsi " des asymétries d'information ". L'information peut être également incomplète compte tenu de la rationalité limitée des agents (Milgrom et Roberts, 1992). En effet, il est impossible ou trop coûteux d'écrire des contrats complets qui prévoient toutes les circonstances qui pourraient arriver. Dans ces conditions d'information imparfaite, l'équilibre atteint par le marché n'est pas efficace.

Comme nous l'apprennent Jensen et Meckling (1976), à travers la théorie de l'agence, chaque partie au contrat essaie de tirer partie de cette imperfection de l'information. Ainsi s'observent deux types d'opportunismes : l'opportunisme ex-ante et l'opportunisme ex-post.

L'opportunisme ex-ante ou l'opportunisme pré-contractuel apparaît lorsqu'une partie prenante de la transaction connaît la

qualité ex-ante alors que l'autre partie l'ignore. Ce type de problème entraîne des coûts de transaction importants de recherche de cette information privée. Il engendre *la sélection adverse* parce qu'il est difficile, voir impossible, de distinguer à l'avance "les bons des mauvais prestataires" sur base du prix. En effet, l'utilisateur ne connaît pas ex-ante le niveau de qualité de la prestation. Si le prix est trop bas, les bons prestataires auront tendance à sortir du marché. Et si le prix est prohibitif, les mauvais prestataires vont être surpayés au détriment des utilisateurs. Dans ce cas, les mauvais prestataires chassent les bons du marché et donc éventuellement il n'y aura pas de transaction possible car les utilisateurs renoncent à entrer sur le marché. Il y a donc échec du marché.

Pour parer à cette « *anti-sélection* [28]», l'organisation doit gagner la confiance des usagers de ses services en signalant la qualité par le recrutement d'un personnel qualifié, en construisant une réputation au fil du temps (pour les transactions qui se répètent plusieurs fois), en recourant à un intermédiaire réputé qui certifie la qualité des prestations[29]. Si ces moyens susmentionnés sont accessibles aux différents types d'organisations qu'elles soient lucratives ou non lucratives (Tirole, 1988), ce n'est pas le cas des stratégies ci-après, qui sont spécifiques aux ASBL.

[28] L'anti-sélection est synonyme de sélection adverse

[29] C'est le cas d'une organisation qui choisit de faire certifier ses comptes par un professionnel du chiffre

D'une part, le statut juridique de l'association avec sa contrainte de non-redistribution du profit peut constituer un signal pour les parties extérieures dans la mesure où celle-ci n'inciterait pas à tirer profit de l'asymétrie ou de l'incomplétude de l'information. D'autre part, l'implication des parties –tiers dans les organes d'administration peut permettre à l'association de gagner la confiance des bénéficiaires de ses services ou de ses bailleurs (Ben-Er et Van Hoomissen, 1991).

L'opportunisme ex-post ou post-contractuel peut être engendré par les situations suivantes : la survenance d'événements non anticipés dans le contrat nécessitant des investissements importants, l'absence d'une partie contractante pendant l'exécution du contrat (ex. les pouvoirs publics accordant des subventions à des organisations pour exécuter des projets en l'absence des bailleurs), difficulté d'évaluer la performance du prestataire par le bailleur et la supériorité de la demande par rapport à l'offre combinée à l'érection de barrières à l'entrée (activités nécessitant de lourds investissements). Ces situations conduisent notamment à l'écrémage des usagers, c'est-à-dire que les prestataires vont servir les usagers les moins coûteux alors qu'ils ont été financés ou subventionnés pour être utiles à l'ensemble des usagers ciblés dans le contrat.

Pour faire face aux conséquences de l'opportunisme post-contractuel, différentes possibilités peuvent être explorées : contrôler l'effort du prestataire, instaurer des " contrats incitatifs " en rémunérant le prestataire suivant la performance et prévoir

des contrats de type procéduraux (précisant les procédures d'exécution des tâches convenues). Soulignons que ces stratégies sont communes à toutes les organisations quel que soit leur statut. Les solutions spécifiques aux ASBL pour faire face à la sélection adverse sont aisément transposables à l'opportunisme ex-post.

b) Théorie de la demande excédentaire pour les biens collectifs

Sachant que le marché est incapable de produire des biens collectifs (dont la consommation est indivisible, par exemple la protection de l'environnement), il revient normalement à l'Etat de le faire. Or, la théorie du choix public a montré que la solution satisfait les demandes de *l'électeur médian* laissant certaines demandes spécifiques sans réponse. Ces demandes se justifient par l'hétérogénéité sociale, culturelle, religieuse ou linguistique des populations. Il va sans dire que l'ignorance de ces spécificités par l'Etat fait que l'allocation de ses ressources est loin d'être pareto-optimale. C'est pourquoi les catégories sociales non satisfaites s'adressent aux associations pour parer à l'inefficacité du marché et des pouvoirs publics. Cependant, soulignons que cet échec de l'Etat réside non dans le financement, mais dans son incapacité à répondre à demandes différenciées et hétérogènes du fait de son mode de gestion centralisée et bureaucratique. C'est pourquoi il délègue la

production de ses biens collectifs à des associations plus proches des demandes sociales.

1.2.2.2. Théories de l'offre

Alors que les théories de la demande expliquent les motivations des usagers, des donateurs ou des pouvoirs publics pour s'adresser à des associations, les théories de l'offre tentent d'expliquer les motivations des parties prenantes internes aux organismes à but non lucratif.

a) Théorie de l'hétérogénéité

D'après James (1986), l'offre d'entreprises non lucratives s'explique par l'existence de groupes d'inspiration idéologiques concurrents (théorie de l'hétérogénéité). En effet, ces entrepreneurs ne sont pas des personnes individuelles mais des groupes mus par des motivations à caractère religieux ou idéologique qui cherchent à maximiser des profits non financiers tels le nombre d'adhérents ou peut-être plus largement qui cherchent à étendre leur pouvoir d'influence. Ils auront tendance à offrir des biens et services là où le marché et l'Etat sont absents. Ainsi, se rejoignent les théories de l'offre et celle de la demande excédentaire pour les biens collectifs ou quasi-collectifs qui supposait aussi une hétérogénéité des groupes sociaux.

b) Théorie de « l'entrepreneur social »

Young (1981) avance que les entrepreneurs sociaux sont à la base des organisations non lucratives qui sont alors des moyens pour réaliser leurs objectifs : recherche d'autonomie ou d'espace de créativité, fourniture d'un service...

Pour Nyssens (1998), cette théorie expliquerait la collaboration des différentes parties prenantes tant du côté de la demande que du côté de l'offre pour développer une organisation qui offre des biens (quasi)-collectifs.

D'après lui, ce partenariat entre des représentants des bénéficiaires (usagers mais aussi acteurs locaux) et de professionnels poursuivant des objectifs plus larges que la recherche du lucre présente une série de spécificités. D'abord, il constate que ces organisations se développent, très souvent, dans des créneaux source d'externalités collectives, c'est à dire qui ont des effets positifs sur la collectivité dans son ensemble (théorie de la demande excédentaire). Ceci s'explique par le fait que ces professionnels sont motivés par ce type de service étant donné leur profil. De plus, ils sont entourés de parties extérieures. Ainsi, la présence d'usagers permet d'envoyer un signal de confiance quant à la qualité du service tandis que celle des représentants des financeurs de ces biens quasi-collectifs est garante de l'utilisation efficace des fonds.

Nous aurons compris que les associations sans but lucratif bénéficient d'une solide base conceptuelle car les théories ci-dessus exposées peuvent être facilement mobilisées pour justifier leur existence. Quand il s'agit du marché du crédit, elles interviennent comme intermédiaires entre les institutions financières et les emprunteurs à qui il est proposé des crédits solidaires. Ces derniers constituent un produit financier spécifique dont l'efficacité requiert des conditions particulières qu'il convient d'explorer ci-dessous.

2. Conditions d'efficacité du crédit solidaire.

Le principe du prêt collectif, basé sur la responsabilité conjointe des emprunteurs, est indissociable de l'économie sociale étant entendu que le crédit solidaire est octroyé à des groupements de personnes ou des associations. Ce principe prétend remédier à l'épineux problème auquel toute initiative d'intermédiation financière est confrontée (Bloch et Coeuré, 1995) : l'asymétrie d'information avec comme corollaires l'opportunisme ex-ante et l'opportunisme ex-post des emprunteurs. Dans un contexte où les mécanismes de pression sociale sont suffisamment forts pour exercer un rôle de menace, on fait l'hypothèse que l'organisme prêteur délègue aux associations la gestion de l'information à la fois ex ante (sélection des emprunteurs solvables), et ex post (surveillance et contrôle des comportements de remboursement). L'approche collective apparaît ainsi comme un moyen de pallier les problèmes de rationnement de crédit qui impliquent une

mauvaise allocation des ressources [Stiglitz, 1990]. Elle est particulièrement utile dans le financement du secteur agricole dont les producteurs sont en grande partie exclus du système bancaire.

Cependant, comme le fait remarquer Isabelle Guérin (2000), l'efficacité de cette approche ne doit toutefois pas occulter les risques de dérives, particulièrement marqués depuis que les organismes internationaux d'aide au développement ont décidé de soutenir massivement ce type de dispositif. Aussi, précise-t-elle, les conditions d'efficacité du prêt collectif, à la fois pour l'emprunteur et le prêteur. Elle résume en quatre points les dérives à éviter et prodigue des conseils pour le faire.

Tout d'abord l'approche collective ne peut fonctionner que si elle est compatible avec les intérêts individuels. Lorsque la finalité collective l'emporte sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Inversement, lorsque les mobiles individuels prévalent sur la finalité collective, le mécanisme d'incitation ne fonctionne plus, l'effet " domino " engendre alors la généralisation des impayés.

Ensuite, déléguer la gestion de l'information au groupe ne peut pas faire l'économie d'une recherche d'information sur la

demande en matière de crédit, afin d'éviter les effets pervers en termes de saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement et d'écoulement.

En outre, cette délégation de la gestion de l'information ne peut pas non plus faire l'économie d'une gestion collective des risques. Les groupes qui fonctionnent déjà sous forme de tontine le font spontanément. Le cas échéant former les groupes à la nécessité de mettre en place des règles collectives en cas de problème est nécessaire. Le meilleur moyen de s'assurer de la compatibilité des intérêts individuels et collectifs consiste à laisser les groupes eux-mêmes décider de leurs propres modalités de fonctionnement. Cela permet également de limiter les problèmes de traduction et de transmission de l'information. La formation joue ici un rôle central. Elle coûte cher, mais c'est en même temps un moyen de faire des économies en diminuant les risques d'impayés. Si l'approche collective suscite autant d'intérêt, c'est qu'elle permet de réaliser des économies d'échelle considérables. Toutefois, à vouloir faire trop d'économies, on court le risque d'un effondrement général du système.

Enfin, plus généralement l'approche collective ne peut se passer d'une communication permanente entre prêteurs et promoteurs de projet. Compte tenu de l'affrontement de logiques, d'intérêts, de cultures différentes, parfois contradictoires, prétendre éviter les dérives serait irréaliste. La meilleure attitude à adopter

consiste à rechercher une adaptation permanente, ce qui exige un projet souple, ouvert, capable de réagir aux changements de l'environnement. Le projet doit alors être considéré comme un processus permanent de négociation où la communication occupe un rôle central.

Après ces développements théoriques portant sur l'économie sociale et le crédit solidaire, il nous vient de nous interroger sur les limites du système financier burundais qui marginalise dans une certaine mesure les producteurs agricoles alors que ce sont des agents économiques importants, oeuvrant dans une économie où l'agriculture occupe plus de 90% de la population et procure au trésor public plus de 90% des recettes d'exportation (BRB, 2011).

3. Les limites des institutions financières dans le financement du secteur agricole au Burundi

S'il est vrai que près de 90% de la population vit de l'agriculture, il n'en reste pas moins vrai que ce secteur reste particulièrement rebutant pour les banques. Celles-ci le trouvent particulièrement risqué du fait des aléas climatiques pouvant annihiler en un laps de temps des investissements colossaux. Elles s'en méfient également parce que les compagnies d'assurance n'acceptent guère de couvrir de tels aléas. A cela s'ajoute la précarité économique des agriculteurs, exploitant pour la plupart de petits lopins de terre dont la production leur

assure la survie, avec un maigre surplus qu'ils écoulent au marché à des prix volatiles.

Nous ne pouvons pas passer sous silence la méconnaissance du milieu rural et la faible couverture géographique des campagnes par ces institutions financières. Cette méconnaissance se traduit par un manque du personnel compétent qui sache évaluer la rentabilité aléatoire du secteur agricole. La faible couverture géographique prive les organismes prêteurs de pouvoir suivre de près les activités qu'ils financent afin d'en évaluer les risques. Il s'ensuit un allongement excessif des délais d'analyse des dossiers causant des retards dans le déblocage des fonds ; parfois, ceux-ci parviennent aux producteurs agricoles après la saison culturale et leur fait perdre des marchés faute de disposer de préfinancement suffisant.

Comme le montre le tableau N°1, la part du crédit bancaire octroyée au secteur agricole est systématiquement inférieure à 1% du portefeuille global de crédits sur toute la période d'analyse (de 2003 à 2011), excepté les années 2004 et 2009 où elle atteint 1,1%. Remarquons également qu'elle a considérablement diminué depuis 2009 : de 1,1% à 0,3% en 2011, en passant par 0,6% en 2010.

Tableau N°1 Evolution de la part du crédit bancaire réservée au secteur agricole

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
% du crédit agricole	0,7	1,1	0,7	0,9	0,8	0,9	1,1	0,6	0,3

Source : Rapports annuels de la BRB (2003-2011)

En vue de faciliter l'accès au financement des personnes marginalisées par le système bancaire classique, le gouvernement burundais a encouragé et soutenu la création des institutions de microfinance (IMFs). D'après les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière publiée en 2012, il existe trente trois (33) IMFs agréées par la Banque de la République du Burundi (BRB). Elles totalisent 482 points de service, avec une forte concentration à Bujumbura. Une cellule dédiée à leur supervision a été mise en place à la BRB. Elles bénéficient d'appuis multiformes (financement et renforcement de capacités managériales) de la part de plusieurs organisations telles que Fonds pour la Relance, les Conseils et les Echanges en microfinance (FORCE), Louvain Développement, World Relief, etc.

Conscient de la précarité d'une grande partie de la population, le gouvernement a défini des politiques économiques censées enclencher une croissance économique. L'amélioration de

l'accès au financement en faveur des personnes exclues du système bancaire figure en bonne place et passe par la promotion de la Microfinance. Le gouvernement burundais la conçoit comme « ...une activité exercée par des personnes morales qui pratiquent des opérations de crédit et/ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel »[30]

Cette définition de la Microfinance montre clairement l'intention du gouvernement burundais à intégrer au système financier une grande partie de la population qui en est exclue du fait de ses faibles revenus et de manque de garanties. Parmi ces exclus, figure une importante proportion de producteurs agricoles.

Après trois décennies d'existence, il est de bonne guerre de s'interroger si les institutions de Microfinance ont pu rencontrer les attentes des producteurs agricoles. A ce sujet, l'enquête sur l'inclusion financière publiée en 2012 est éloquente. En effet, elle révèle que le taux d'inclusion financière n'est que de 3%. Autrement dit, 97% de la population reste exclue du système financier classique. En outre, sur trente trois IMFs existantes recensées au moment de l'enquête, seules douze (12) octroient des crédits agricoles. Et d'après le RIM (2011), les crédits

[30] Décret N° 100/203 du 22 Juillet 2006 portant réglementation des activités de Microfinance au Burundi, article 2

accordés par les IMFs au secteur agricole représentaient en 2011, 10,7% de l'ensemble du portefeuille.

Comme les banques, les IMFs avancent presque les mêmes raisons pour justifier leur méfiance vis-à-vis du secteur agricole : le caractère relativement risqué du secteur agricole, le manque ou l'insuffisance de garanties des producteurs agricoles.

Par ailleurs, contrairement aux banques qui peuvent se refinancer auprès de la Banque centrale, les IMFs disposent de ressources limitées (Yamuremye, et al., 2011); ces dernières proviennent de l'épargne collectée, des fonds propres, des refinancements auprès du Fonds de Microcrédit Rural (FMCR) qui dispose d'un montant de 3 Mds de Fbu, de la Banque Nationale de Développement Economique qui gère un fonds de 1,5 millions d'euros financé par la Hollande pour permettre le refinancement des institutions de Microfinance. Le FMCR refinance les Institutions de Microfinance à un taux de 9% tandis que la BNDE les refinance à un taux de 12%. Toutefois, même si cette dernière finance les IMF, elle intervient comme concurrente dans la mesure où elle vise le même créneau de clientèle, ce qui peut limiter leur développement. D'autres organisations telles que Louvain Développement, FORCE, World Relief, etc., apportent un appui appréciable au développement des IMFs.

Comme toutes ces ressources ne suffisent pas à couvrir la demande de crédit, les IMFs doivent emprunter auprès des banques commerciales. Comme on peut s'en douter, elles empruntent à un taux d'intérêt supérieur au taux de refinancement des banques commerciales auprès de la BRB. Par conséquent, ces ressources financières issues de l'emprunt rendent plus chers les crédits que les IMFs octroient à leurs clients. Le coût du crédit s'accroît également à cause de l'émiettement et de la dispersion géographique de la demande occasionnant des charges de gestion assez élevées.

En somme, les aléas climatiques, la méconnaissance du milieu rural, la faible couverture géographique des campagnes, le manque de garanties et l'insuffisance des ressources financières empêchent les IMFs de financer les producteurs agricoles alors que ceux-ci font partie de cette frange de la population exclue du système bancaire et pour laquelle elles ont été créées.

A ces défis, nous proposons, à l'instar du Forum des Producteurs Agricoles du Burundi (FOPABU), la mise en place d'un Fonds dont l'alimentation et le fonctionnement sont détaillés dans la quatrième section.

4. Vers la création d'un fonds d'appui au financement du secteur agricole

Nous venons de voir que la création des IMFs n'a pas résolu la problématique du financement des producteurs agricoles.

Comme les banques commerciales, les IMFs considèrent le secteur agricole comme très risqué à cause des aléas climatiques non couverts par aucune police d'assurance. Par ailleurs, la majorité des producteurs ne dispose guère de garanties. En outre, les ressources des IMFs sont si limitées qu'elles se refinancent à des taux relativement élevés soit auprès des banques commerciales, la BNDE (12%) ou le Fonds de Microcrédit Rural (FMCR) (9%).

Il faudrait donc trouver un mécanisme de financement qui résolve à la fois les questions de calamités, de manques de garanties et de disponibilité de ressources financières à des taux qui ne pénalisent pas les IMFs, sans oublier de s'attaquer à l'asymétrie d'information qui influence considérablement le coût (taux d'intérêt débiteur) et la disponibilité du crédit. Comme le souligne Lessafre (2000), le niveau moyen de rentabilité de la majorité des exploitations agricoles ne permet pas le recours aux crédits à des conditions du marché et on ne peut croire à la viabilité d'une institution financière qui ne disposerait pas de conditions privilégiées pour pouvoir consentir des crédits à l'agriculture. Cette formule a été déjà expérimentée dans les pays développés où certains grands établissements de crédit agricole ont bénéficié de conditions particulières (monopole des crédits bonifiés à l'agriculture, subventions publiques, etc.) ; et c'est cet accompagnement qui a pris

beaucoup de temps qui a rendu possible la formidable révolution verte.

Pour notre part, nous reprenons partiellement la proposition qui émane du Forum des Producteurs Agricoles du Burundi (FOPABU). Elle consiste en la mise en place d'un Fonds d'Appui au Financement Agricole (FAFA).

Le financement et le fonctionnement du FAFA ainsi que le rôle des Organisations des Producteurs (OPs) font l'objet des sous-sections suivantes.

4.1. Le Financement et le fonctionnement du FAFA

Ce fonds des fonds comprendrait trois[31] fonds, à savoir le Fonds de garanties, le Fonds des calamités et le Fonds de crédit.

Le FAFA serait financé[32] par le gouvernement burundais et les bailleurs de fonds bilatéraux et/ ou multilatéraux appelés Partenaires Techniques et Financiers (PTFs) et des associations de producteurs agricoles. Signalons que le FMCR est exclusivement financé et géré par l'Etat burundais. Il en sera de même pour le Fonds de Microcrédit Agricole (FMCA) qui n'a

[31] Le FOPABU en avait rajouté un quatrième : le fonds de bonification des taux d'intérêt dont la finalité serait de réduire les taux d'intérêt débiteurs supportés par les agriculteurs. Nous estimons que c'est à travers le fonds de crédit que les questions liées aux taux de refinancement des institutions financières et taux d'intérêt débiteurs supportés par les producteurs agriculteurs pourront être résolues. Nous y reviendrons plus loin.

[32] Le montant du fonds et les parts de chaque contributeur seront déterminés dans un plan d'affaires qui reste à confectionner.

pas encore vu le jour mais dont la création avait été approuvée par le conseil des ministres du 13 décembre 2011. Le contrôle exclusif de ces fonds par l'Etat serait à l'origine de la réticence des PTFs à le financer[33] car ils estiment que l'Etat devrait les associer à la gestion de ces fonds, en plus des principaux bénéficiaires de ce financement à savoir les organisations des producteurs agricoles. Le FAFA, de par sa structure organisationnelle, viendrait donc rencontrer cette exigence des PTFs.

Le FAFA alimenterait ses trois composantes dans des proportions qui restent à déterminer par un plan d'affaires ad hoc. Le fonds de garantie interviendrait pour rembourser les emprunts en souffrance contractés par des producteurs agricoles qui, pour plusieurs raisons (baisse considérable des prix des denrées alimentaires, mauvaises conditions climatiques en dehors des catastrophes naturelles) seraient en défaut de paiement. Cependant, pour éviter que les producteurs agricoles n'en abusent (opportunisme ex-post), il faudrait qu'un manuel des procédures du FAFA précise dans quelles conditions ce fonds serait sollicité. Une autre dérive à prévenir serait de déresponsabiliser les institutions financières prêteuses qui, sachant que le fonds interviendrait pour pallier la défaillance des

[33] Nous tenons l'information des discussions sur la problématique du financement du secteur agricole organisées à l'auberge de Banga par le FOPABU au mois d'octobre 2013. Ces discussions ont fait l'objet d'une retraite à laquelle nous avons participé en qualité de personne-ressource et modérateur.

emprunteurs, distribuerait aveuglement les crédits sans se soucier de leur capacité de remboursement. Pour ce faire, le fonds de garantie ne prendrait en charge qu'une certaine quote-part, le reste serait supporté par l'institution financière prêteuse.

L'intervention du fonds de calamité serait elle-aussi strictement encadrée par des dispositions claires et précises dont la définition légale d'une calamité naturelle, l'autorité compétente qui qualifie tel événement de catastrophe ou calamité naturelle, les procédures d'évaluation des pertes subies, etc.

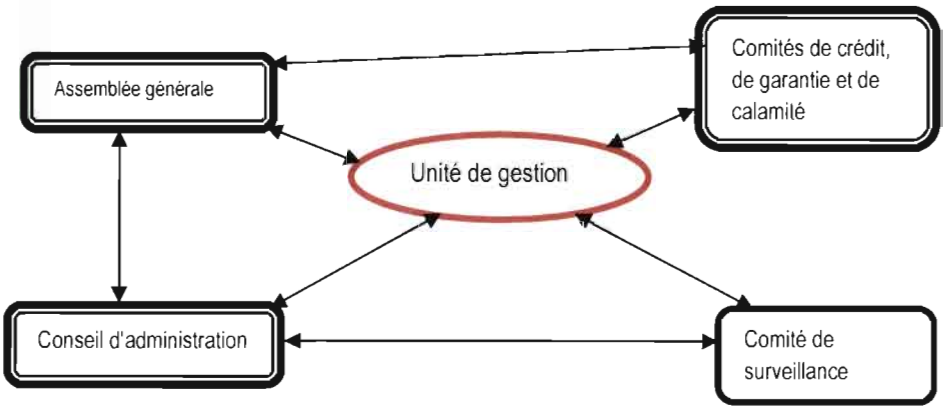
Le fonds de microcrédit financerait - à des taux avantageux[34] - les institutions financières ayant accepté de financer les producteurs agricoles. Ces institutions financières seraient choisies à l'issue d'une sélection rigoureuse via une procédure d'appel d'offre pour le financement des producteurs agricoles. Une convention claire serait conclue entre le FAFA et les institutions financières ayant gagné le marché. Elle déterminerait notamment le taux d'intérêt auquel elles prêteraient aux producteurs agricoles, la maturité du prêt, etc. Pour que le FAFA rencontre les besoins de financement des producteurs agricoles, il faudrait que le taux d'intérêt débiteur soit significativement inférieur à celui du marché, qu'il soit inférieur au taux de rentabilité interne du projet agricole à

[34] Ces taux seraient eux-aussi déterminés dans le plan d'affaires du FAFA. Ils garantiraient à la fois la pérennité des IFs participantes et la rentabilité des projets agricoles à financer.

financer et que le montant prêté parvienne en temps utile aux producteurs agricoles, etc.

Concernant sa gestion, le FAFA sera administré par une unité de gestion qui dépendra du Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale (Figure 1).

Figure 1 : structure du FAFA



Des comités de crédit, de garantie et de calamités seront mis en place au sein de l'unité de gestion pour statuer sur l'éligibilité des dossiers transmis par les IFs avant le déblocage des fonds.

L'Assemblée Générale élira un Comité de surveillance pour contrôler la mise en application de ses recommandations par le Conseil d'Administration.

4.2. Les Organisations de Producteurs, au cœur du dispositif de financement agricole

La stratégie d'expansion géographique des IMFs a pour objectif de s'approcher autant que faire se peut de la clientèle. Selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière effectuée en 2012, il y aurait 354 points de services des IMFs. Cependant, cette couverture géographique reste insuffisante pour garantir la proximité souhaitée entre ces institutions financières et leur clientèle en général, et les producteurs agricoles, en particulier. Nous entendons le concept de proximité dans le sens lui donné par Gilly et Lung (2008) cités par Artis (2011). Pour eux, la notion de proximité, peut s'exprimer sous différents registres : géographique, relationnelle, organisationnelle et institutionnelle. La proximité géographique fait référence aux implantations et à l'accessibilité physique. La proximité organisationnelle développe les ressorts liés aux pratiques et aux liens d'appartenance tandis que la proximité institutionnelle s'appuie sur un ensemble de valeurs et de principes.

Dans le dispositif de financement tel qu'illustré par la figure N°2, l'OP joue le rôle d'intermédiaire entre l'IF et le producteur agricole emprunteur. Celui-ci exprime le besoin de financement d'un projet qu'il présente aux organes de l'OP. Cette dernière doit vérifier la nature de ce projet, étant entendu que les projets non agricoles sont exclus du financement. Ensuite, elle procède à l'analyse non seulement des capacités de remboursement de

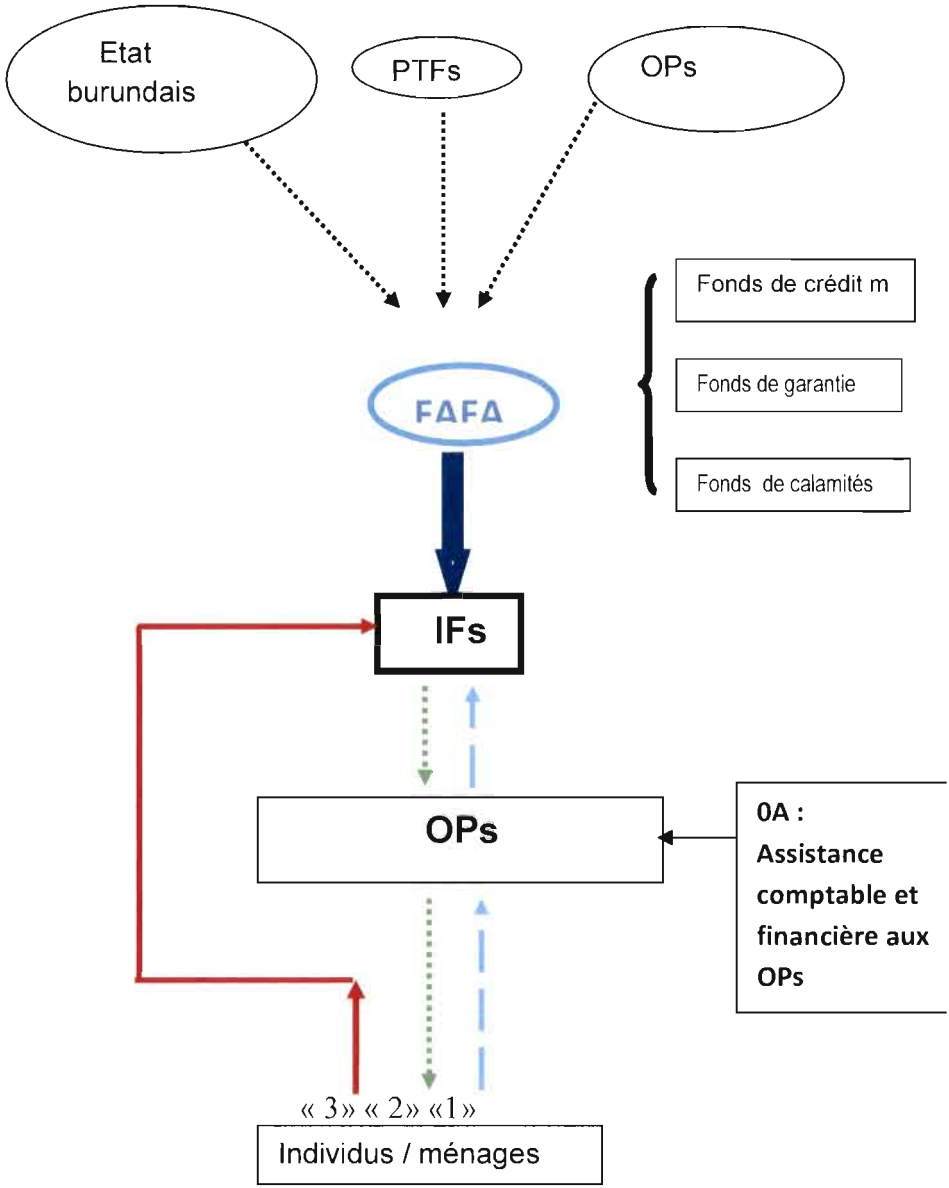
l'emprunteur mais aussi de sa disposition à s'acquitter de ses engagements financiers. La première analyse se base sur des éléments objectifs et quantifiables tels que la valeur du patrimoine de l'emprunteur et la rentabilité du projet envisagé. Ici, l'association joue le rôle d'analyste financier de l'IF. La seconde analyse s'appuie sur des éléments qui échappent normalement au staff de l'IF. En effet, l'association se base sur des valeurs morales de l'emprunteur telles que l'honnêteté, le respect de la parole donnée, etc. Il est sous-entendu que la taille de l'association est telle que tous les membres se connaissent suffisamment pour qu'ils soient à mesure de se prononcer sur la moralité de chacun d'eux. Cette information qualitative permet de prévenir l'opportunisme à la fois ex-ante de certains emprunteurs.

Pour réduire les frais de transaction, l'OP analyse plusieurs dossiers à la fois et les achemine à l'IF. Signalons que pour le financement de projets agricoles dépassant un certain montant, les emprunteurs seront amenés- avec l'aide des Organismes d'Appui (OA) disposant d'une expertise avérée en matière d'études de projets, de présenter aux IFs des dossiers de demande de crédit bien ficelés, respectant les normes professionnelles. Ceci permettra de réduire l'opportunisme ex-ante des emprunteurs et la sélection adverse qui s'ensuit.

Nous suggérons que ces OA soient choisis parmi les membres de l'Ordre des Professionnels Comptables (OPC) disposant

d'une expertise avérée notamment en matière de comptabilité agricole et gestion d'entreprises agricoles. Soulignons, à ce propos, que l'OPC projette d'initier, avec l'aide de Trade Mark East Africa et du Ministère des Finances et de la planification du développement économique, la création de Centres de Gestion Agrées (CGA) qui auront pour vocation l'assistance comptable et financière de petites entités économiques dont les ressources ne leur permettent ni d'engager leurs propres comptables ni de rémunérer des comptables externes au prix du marché. A l'instar des IF, ces CGA seraient sélectionnés au terme d'un appel d'offre. Et les engagements réciproques des deux parties (CGA et OPs) devront être précisés. Aussi, les CGA devraient bénéficier d'une formation spécifique en matière de comptabilité agricole et études de projets agricoles.

Figure 2 : Circuit de demande/obtention et remboursement du crédit par les agriculteurs



Légende

« 1 » : circuit de demande du crédit (flèche en bleu)

« 2 » : circuit d'encaissement du crédit (flèche en couleur verte)

« 3 » : circuit de remboursement du crédit (flèche en rouge)

OPs : Organisations de Producteurs

OA : Organismes d'Appui

IFs : Institution Financières

FAFA : Fonds d'Appui au Financement Agricole

PTFs : Partenaires Techniques et Financiers

Source : FOPABU (2013) et modifications apportées par nos soins.

L'IF analyse de nouveau ces dossiers avant de débloquer les montants demandés sous forme de crédit solidaire. Ceux-ci sont ensuite remis aux responsables de l'OP qui se chargent de les transmettre aux emprunteurs. Le remboursement devra par contre être effectué directement par l'emprunteur sans passer par l'OP pour que l'opération soit rapide et pour éviter d'éventuels détournements. Comme les mécanismes du crédit solidaire l'exigent, le contrat d'emprunt est signé entre l'IF et l'OP; il

s'ensuit que les responsables de celle-ci doivent être régulièrement tenus au courant des remboursements pour réagir à temps en cas de défaut de paiement. Pour prévenir de tels cas, les responsables de l'association doivent vérifier si les montants reçus ont été affectés aux activités agricoles pour le financement desquelles le crédit a été accordé. Cette mesure de prudence permettra de contrer l'opportunisme ex-post ou le hasard moral.

En outre, sachant que le monde rural est plus habitué aux dons qu'aux crédits, une éducation financière des producteurs agricoles devrait être organisée par les organismes d'appui (OA) et/ou des organisations de producteurs (OP). Et ce, pour éviter que les emprunteurs ne confondent le prêt aux dons auxquels ils sont plutôt habitués.

On aura compris la place primordiale qu'occupent les OPs dans ce dispositif de financement du secteur agricole. Il est sans conteste un instrument précieux de la finance solidaire. Il permet de réduire le risque de défaut des emprunteurs en atténuant l'asymétrie d'information entre l'emprunteur et le prêteur. Nous avons vu plus haut que cette asymétrie d'information justifiait le niveau élevé des taux d'intérêt débiteurs. Mais alors, si cette asymétrie diminue, qu'en est-il des taux d'intérêt débiteurs auxquels empruntent les associations de producteurs ?

Malheureusement, nous ne disposons pas d'assez d'informations pour répondre à cette pertinente question. D'après ce que nous a

rapporté le secrétaire exécutif du Réseau des Institutions de Microfinance (Tableau N°2), les taux d'intérêt annuels pratiqués sur les crédits solidaires varient d'une IMF à l'autre. Sur huit IMFs membres du RIM et octroyant des crédits solidaires, trois pratiquent un taux de 36%, deux, 30%, et les trois autres restants, 24%, 16% et 15%. Comme il s'agit d'une information obtenue à la dérobée et que le secrétaire exécutif n'a pas voulu nous en dire plus, nous ne pouvons expliquer le pourquoi de ces disparités.

En outre, nous remarquons également que sur sept IMFs, quatre affichent un taux de défaut confortable (moins de 2%), tandis qu'il avoisine respectivement 4% et 7% pour une et deux IMFs. Non plus, pour la même raison évoquée précédemment, nous sommes incapables de justifier de telles disparités. Cependant, notons que ce taux de défaut est de loin inférieur à ceux observés sur d'autres produits offerts par les IMFs : ils avoisinent 20% (NIYONGABO, 2007). Ce constat augure de beaux jours pour le crédit solidaire et confirme la théorie y relative (Hoff and. Stiglitz, 1990).

Cependant, l'efficacité de ce mécanisme de financement requiert quelques conditions qu'il nous sied de mettre en exergue.

4.3. Les conditions de réussite du financement solidaire du secteur agricole.

Le mécanisme de financement du secteur agricole que nous proposons repose sur quatre piliers : le FAFA, les IFs, les OPs et les OAs. Chacun d'eux doit être suffisamment solide pour contribuer à la viabilité du système. C'est pour cette raison que naît le besoin d'analyser les conditions d'efficacité de chaque composante.

Primo, il sied que les trois partenaires appelés à financer le FAFA libèrent leurs parts en temps utile pour éviter que le financement ne soit assuré par une seule partie. Sans préjuger du comportement de l'un ou l'autre partenaire, il ne faudrait plus prétexter des contraintes budgétaires pour se soustraire de ses engagements financiers.

Secundo, il faut que la gouvernance du fonds assure l'égalité des trois partenaires dans la prise de décision, ceci pour éviter que le FAFA ne soit un instrument de propagande politique. Le professionnalisme doit guider la gestion du FAFA.

Tertio, les IFs doivent adapter leurs produits financiers aux besoins de financement des producteurs agricoles et respecter les engagements pris vis-à-vis du FAFA. Elles devraient éviter de détourner les fonds reçus du FAFA vers le financement des secteurs relativement moins risqués- comme le secteur du commerce- ou de pratiquer des taux débiteurs au-dessus de ceux

convenus avec le FAFA. Rappelons que le niveau de ces taux doit garantir la rentabilité des projets agricoles. Il va sans dire que l'unité de gestion du FAFA sera appelée à surveiller étroitement les IFs pour prévenir tout comportement opportuniste.

Quarto, les OPs doivent assumer pleinement leur rôle d'intermédiaire entre les producteurs agricoles en besoin de financement et les IFs. Pour cela, elles doivent travailler de manière professionnelle pour éviter tout clientélisme dans l'octroi des crédits. Aussi, elles devront bénéficier de l'assistance technique des OAs dans l'élaboration des projets agricoles à présenter aux IFs et dans la gestion comptable et fiscale des entités agricoles.

Quinto, durant les premières années, les OAs devraient bénéficier de subventions pour pouvoir assister les OPs dont les ressources seraient insuffisantes pour rémunérer leurs services au prix du marché. Au fil du temps, les OPs pourront acquérir leur indépendance financière grâce aux cotisations des producteurs agricoles. Pour éviter de ruiner ces derniers, elles devront se doter d'une légère structure de gestion, à la fois efficace et non-budgétivore.

Tableau N° 2. Taux d'intérêt et Taux de défaut sur le crédit solidaire des IMFs membres du RIM

IMF	A	B	C	D	E	F	G	H
Taux d'intérêt annuel	36%	24%	30%	36%	30%	15%	16%	36%
Montants décaissés (I)	235 770 000	160 532 500	67 095 000	147 205 000	73 630 000	187 120 000	196 474 440	38 379 250
Montants en retard de rembourse-ment (II)	3 393 642	2 578 900	735 090	5 616 930	4 550 589	13 423 757	3 533 807	-
Taux de défaut (III = II / I)	1,44%	1,61%	1,10%	3,82%	6,18%	7,17%	1,80%	-

Source : RIM et calculs de l'auteur

Conclusion

Cet article a pour objectif de proposer un mécanisme de financement du secteur agricole burundais qui, malgré son importance dans l'économie nationale, fait l'objet d'une discrimination dans le marché du crédit. Notre proposition place les organisations de producteurs agricoles au cœur de ce dispositif de financement. C'est pour cette raison que nous avons consacré toute une section à la conceptualisation de l'économie sociale aux fins de trouver une base théorique à notre proposition. Dans cette première section, la théorie du rendement social nous a appris que lorsque les conditions (information parfaite, atomicité de l'offre et de la demande, etc.) requises pour que l'allocation des ressources soit pareto-optimale n'étaient pas remplies, le marché essuyait des échecs qu'il fallait corriger par la promotion de l'économie sociale, cet ensemble d'organisations (les associations, les fondations, les fonds de dotation, les coopératives, les mutuelles et les syndicats) qui poursuivent un but social, et n'appartiennent ni à la sphère capitaliste ni à la sphère publique. La nécessité de promouvoir les associations est également soutenue par la théorie des organisations. D'après cette théorie, dans certaines situations caractérisées notamment par l'asymétrie d'information, les associations sans but lucratif (ASBL) peuvent être plus efficaces, c'est-à-dire peuvent minimiser les coûts de transaction.

En impliquant les associations dans le financement du secteur agricole, on fait implicitement le choix d'offrir prioritairement aux producteurs agricoles le produit financier qui minimise le plus le risque de défaut, à savoir le crédit solidaire. Toutefois, ce dernier est loin d'être une panacée à la problématique du financement et sa réussite est soumise à un certain nombre de conditions que nous avons détaillées dans la deuxième section : compatibilité entre les intérêts individuels et les intérêts collectifs, recherche permanente de l'information sur la demande en matière de crédit, gestion collective des risques et communication permanente entre prêteurs et promoteurs de projet.

Les deux sections à caractère théorique ont préparé le terrain aux deux restantes. Ainsi, la troisième section a épinglé les limites des institutions financières dans le financement du secteur agricole : la part du crédit bancaire octroyée au secteur agricole dépasse rarement à 1% du portefeuille global de crédits ; sur trente trois IMF recensées en 2012, seules douze offrent des crédits agricoles et ceux-ci ne représentent 10,7% du portefeuille de crédits de ces institutions. Les causes de cette marginalisation du secteur agricole sont multiples : les aléas climatiques, la méconnaissance du milieu rural, la faible couverture géographique des campagnes, le manque de garanties et l'insuffisance des ressources financières.

Face à ces défis, nous avons proposé à la dernière section la création d'un Fonds d'Appui au Financement Agricole (FAFA). Il comprend trois fonds à savoir le fonds de calamités, de garanties, et de microcrédit destinés à s'attaquer respectivement aux questions d'aléas climatiques, de garanties, de disponibilités et coûts du crédit. Il s'appuie sur les organisations de producteurs auxquelles les IF ayant accepté de financer le secteur agricole accordent des crédits solidaires. Ces associations résolvent à la fois- du moins dans une certaine mesure- les problèmes d'asymétrie d'information, de méconnaissance du milieu rural et de couverture géographique des campagnes. Il est vivement souhaitable que ces OPs bénéficient d'un appui technique de la part des Centres de Gestion Agréés notamment dans l'étude de faisabilité des projets agricoles, la comptabilité agricole et l'assistance fiscale.

Comme la plupart de travaux de recherche, le nôtre en appelle d'autres pour aborder des questions restées en suspens ou partiellement traitées. D'autres chercheurs pourraient notamment se pencher sur la viabilité économique des différentes composantes du système de financement, à savoir le FAFA, les IFs partenaires, les OPs et les OAs.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Archambault, E. (1996), Le secteur sans but lucratif : une perspective internationale, *RECMA*, n° 59, pp. 36-47.
2. Badelt C., (1990), "Institutional Choice and the Nonprofit Sector" in : The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations, Anheier H.K. & Seibels W. (Eds), de Gruyter, Berlin - New- York, pp 53-61.
3. Ben-Ner A. and Van Hoomissen T., 1991, Non Profit Organization in the Mixed Economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62/4, pp 519-550.
4. BRB (2003-2011), Rapports annuels, Bujumbura, BRB.
5. Bloch, L. et Coeuré, B. (1995), Imperfections du marché du crédit, investissement des entreprises et cycle économique In: *Économie & prévision*, N°120, pp. 161-185.
6. Defourny J. et Monzon Campos J-L (ed), (1992), Economie Sociale-The Third Sector, Bruxelles, De Boeck Université.
7. Deram P., Riezenthaler, N. et Wampfler, b. (1990), Le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest, Etude réalisée pour l'UEMOA.

8. Forum des Producteurs Agricoles du Burundi (FOPABU) (2003), Problématique d'accès au crédit agricole, Bujumbura, 21 pages
9. Guérin, I. (2000), Aléa moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe, Lyon, Centre Walras (CNRS – Université Lyon 2), 31 pages.
10. Gui B., (1992), Les fondements économiques du tiers-secteur, *RECMA*, n°44-45, pp 160-173.
11. Hoff K. and Stiglitz J. (1990), "Imperfect information and rural credit markets — Puzzles and policy perspectives", The World Bank Economic Review, vol. 4, n°3, pp. 235-250.
12. Krashinsky M. (1997), "Stakeholder theories of the non-profit sector: one cut at the economic literature", Voluntas, vol. 8, pp 149-161.
13. Lapenu, C. (2001), «Adéquation entre l'offre des IMF et les besoins de l'agriculture familiale », Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? ATP – Cirad 41/97.
14. Lesaffre, D. (2000), A propos de l'offre et de la demande du financement du monde rural en Afrique de l'Ouest, Projet d'Utilisation des Fonds Suisses (PUF), Lomé.

15. Mertens, S. (2007), Définir l'Economie Sociale, *Les cahiers de la Chaire Cera*, vol. n°2, 50 pages.
16. Milgrom P. et Roberts J., (1992), Economics, organization and Management, Prentice Hall International Editions.
17. Niyongabo, E. (2007), La recherche de pérennité par les institutions de microfinance au Burundi. Trois études de cas : Fédération Nationale des Coopératives d'Epargne et de Crédit du Burundi (FENACOBU), Caisse Coopérative d'Epargne et de Crédit Mutuel (CECM) et Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Epargne et le Crédit à Cibitoke (COSPEC), mémoire, Université de Liège, 132 pages.
18. Niyongabo, E. (2008), Défis du financement agricole et rural, rôle pour la microfinance et implications pour les politiques publiques en Afrique subsaharienne. Pistes de recherche basées sur le cas du Burundi, Working paper, Université de Mons/ Centre de Recherche Warocqué, 31 pages.
19. Nyssens, M. (1998), Raisons d'être des associations et théorie économique, Université Catholique de Louvain, 17 pages.
20. Réseau des Institutions de Microfinance (2011), Rapport sur les indicateurs de performances des établissements de Microfinance membres du RIM, Bujumbura, 49 pages.

21. Tirole J., (1988), The Theory of Industrial Organization, MIT Press, Cambridge, Mass.
22. Wampfler, B. (2001), Acquis, limites et perspectives de la Microfinance en tant qu'outil de financement du développement rural et agricole : l'expérience de l'Afrique de l'Ouest, CTA Rapport annuel.
23. Yamuremye, H. et al. (2011), Étude sur l'état des lieux du secteur privé au Burundi, Université du Lac Tanganyika, 149 pages.
24. Young D.R., (1981), "Entrepreneurship and the behavior of nonprofit organizations: elements of a theory", in M. White (ed.) *Nonprofit Firms in a Three-sector Economy*, Washington D.C., Urban Institute.

Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social

Référence bibliographique des Cahiers du CURDES

Pour citer cet article / How to citate this article

NTAWIRATSA Rédempteur, L'Economie sociale au service du financement du secteur agricole burundais é travers le crédit solidaire, pp. 190-234, Cahiers du CURDES n° 14, Juin 2014.

Contact CURDES : curdes.fsea@yahoo.fr