

**FINANCIERA CALPIÁ (EL SALVADOR):
L'ADAPTATION AU MILIEU RURAL D'UNE TECHNOLOGIE URBAINE
DE CRÉDIT**

Sergio Navajas

(“Financiera Calpia (Salvador). L'adaptation au Milieu Rural d'une Technologie Urbaine de
Crédit”, in *Echos du Cota*, 1999-4, No. 85, p. 9-10, 1999)

navajas.1@osu.edu
Rural Finance Program
Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics
The Ohio State University
2120 Fyffe Road
Columbus, Ohio 43210-1099

Financiera Calpiá (Salvador)

L'adaptation au milieu rural d'une technologie urbaine de crédit

*Sergio Navajas**

En Amérique Latine, l'expansion des organisations de microfinance s'est surtout faite dans les villes. Quelques initiatives rurales ont vu le jour mais peu d'entre-elles sont parvenues à des degrés de développement et de durabilité comparables à ceux des organisations de microfinance (OMF) urbaines. La Financiera Calpiá est une des rares à y être parvenue. Comprendre la technologie qu'elle a mise au point, les problèmes qu'elle a dû résoudre et ceux auxquels elle continue à être confrontée est fondamental pour tirer les leçons sur ce qu'il faut faire et ne pas faire en matière de crédit rural.

La capacité du prêteur à garantir correctement le remboursement de ses avances est crucial pour le succès de son entreprise. Différentes technologies sont envisagées pour résoudre ce problème. Ainsi, par exemple, des mécanismes informels peuvent être utilisés là où les banques commerciales se basent sur des mécanismes formels.

Comme tous les prêteurs, ceux qui travaillent en milieu rural sont confrontés à des problèmes d'information et d'incertitude mais les obstacles auxquels ils doivent faire face sont plus importants¹:

- 1- leur clientèle est plus hétérogène. Non seulement les ruraux diffèrent par leurs compétences mais aussi par les caractéristiques de leur environnement (qualité de la terre, possibilité d'irrigation, etc.) ou leurs bases culturelles (coutumes, langues, etc.);
- 2- les risques sont permanents. Sécheresses, inondations, subites variations des prix, qui peuvent facilement compromettre les récoltes, font partie intégrante de la vie rurale et se répercutent sur les revenus;
- 3- la clientèle est plus dispersée, ce qui augmente le prix des transactions;
- 4- les activités rurales sont saisonnières et les fermiers oscillent entre des périodes de liquidité limitée (quand le besoin de crédit se fait sentir) et des périodes de liquidité excessive (quand on a plutôt besoin d'outils de dépôts);
- 5- les cycles agricoles sont rigides et les prêteurs ruraux ne peuvent échelonner les paiements;
- 6- les transactions sont petites et leur envergure varie peu (les besoins en fertilisants d'un petit exploitant ne varient pas beaucoup). Les faibles montants de crédits, ajoutés à leurs coûts élevés rend difficile les recouvrements;
- 7- les biens manquent qui pourraient servir de garantie. Dans certains pays, comme la Bolivie, des contraintes légales limitent les parcelles de terrain pouvant servir de garantie. Dans d'autres cas, établir des contrats est difficile et extrêmement coûteux;
- 8- il n'y a pas d'instruments d'information reprenant les accords financiers, retraçant l'histoire des crédits. Leur absence augmente encore les coûts d'évaluation.

La philosophie de Calpiá²

La Financiera Calpiá a débuté en 1988. D'abord intéressée par le marché des petites et micro-entreprises des villes, elle s'est ensuite lancée sur le marché rural une fois ses affaires urbaines consolidées.

La technologie mise en oeuvre alors était basée sur des principes généraux développés pour une clientèle citadine. Ces principes nous éclairent sur la façon dont Calpiá considère ses clients et le type de services qu'elle leur offre.

Ainsi, sur le marché-cible:

- 1- l'exploitation est une unité indivisible de revenus et de dépenses. Les capacités de remboursement et la volonté de paiement doivent être évaluées en conséquence;
- 2- il est préférable de disposer d'une large palette de sources alternatives de paiement. La diversification des activités de l'exploitation facilite le contrôle des risques;
- 3- mieux vaut développer une relation basée sur le long terme que de procéder à une seule transaction;
- 4- les garanties incitent au remboursement, même si elles ont une très faible valeur marchande.

En réponse à la demande, Calpiá offre des services caractérisés comme suit:

- 1- les conditions et termes des crédits sont taillées sur les demandes individuelles;
- 2- la relation est envisagée sur le long terme et prévoit d'autres services financiers qu'un crédit ponctuel;
- 3- les agents de crédit sont des intermédiaires importants entre Calpiá et les emprunteurs (ce sont souvent les seuls). Ces agents sont chargés de la plupart des opérations de crédit, ce qui permet de réaliser des économies;
- 4- dans la mesure où le comportement des agents détermine la qualité du service, ceux-ci sont minutieusement sélectionnés et formés. Des incitants sont en outre prévus pour encourager leurs performances;
- 5- les décisions d'accepter ou de rejeter un dossier sont prises rapidement;
- 6- une analyse approfondie est réalisée sur l'utilisation des fonds par les clients. Cela permet à Calpiá de mieux déterminer le profil de risque de l'emprunteur;
- 7- les visites occasionnelles renforcent les relations entre prêteur et emprunteur et soulignent le sérieux de Calpiá;
- 8- un système efficace de gestion et d'information soutient le travail des agents;
- 9- les biens non-traditionnels (à haute valeur absolue mais à faible valeur de vente) de même que les biens traditionnels (comme les hypothèques de maison) sont acceptés en garantie;
- 10- les contrats sont autant appliqués à la lettre pour assurer les remboursements que pour renforcer la crédibilité auprès des autres clients.

Quelles différences avec la technologie urbaine?

Adapter et transférer une technologie de crédit n'est pas chose facile. C'est un apprentissage constant. Des leçons retirées par l'approche de Calpiá, on peut retenir ceci:

- 1- les connaissances nécessaires pour comprendre les activités agricoles sont beaucoup plus nombreuses et complexes que pour l'environnement urbain. Aussi Calpiá ne forme que des agents déjà versés en agriculture ou qui ont, si possible, déjà acquis une expérience agricole;
- 2- une étude de marché est toujours réalisée avant de pénétrer une nouvelle branche d'activité. Ce sont les agents de Calpiá qui auront par la suite la charge du marché qui la réalisent. Cette étude répond à deux attentes: elle sert à mieux déterminer les produits et familiarise les agents avec le marché;
- 3- le problème du manque de diversification associé aux risques permanents est pallié à trois niveaux. Calpiá incite d'abord à la diversification des exploitations. (Ce

n'est pas un problème pour les petits fermiers, déjà diversifiés, mais c'est plus difficile à envisager pour des exploitations moyennes ou des fermiers spécialisés). Calpiá s'intéresse aussi aux activités rurales non-agricoles. En conjuguant des activités urbaines et rurales, Calpiá diminue les risques encourus. Les deux milieux comportent leur lots de risques mais les liens entre eux sont très limités;

4- les types de biens acceptés en garantie sont très limités. Par ordre d'importance, il s'agit: des appareils et des meubles, des machines, du bétail et des hypothèques (sur la maison, la parcelle ou les deux). Les appareils et les meubles sont préférés parce qu'ils sont plus faciles à transporter et à vendre. Ces exigences ne rendent pas le crédit inaccessible aux fermiers locataires qui ne possèdent pas leur terre en propre;

5- afin de mieux répondre aux conditions rurales, des crédits saisonniers sont consentis et les termes et conditions des crédits tiennent compte des cycles agricoles;

6- l'accessibilité de l'exploitation est une clé majeure de la technologie mise en place par Calpiá. Cela permet un contact continu entre l'emprunteur et l'agent de crédit et facilite les saisies éventuelles. Par conséquent, les fermiers des régions reculées et difficilement accessibles ne sont pas considérés comme des clients potentiels;

7- Calpiá tente de se différencier de la compétition en offrant des services peu bureaucratés et permanents;

8- l'expansion est très prudemment envisagée. Les agents de crédit évaluent les prêts sans se préoccuper des comportements passés des emprunteurs. Une évaluation permanente dans les zones rurales accroît les coûts mais elle aide Calpiá à en savoir davantage sur cette nouvelle niche de marchés.

Des problèmes subsistent cependant qui doivent être résolus. Pareille technologie ne convient pas à des exploitants plus spécialisés. De plus, son succès dépend fortement du capital humain. Dans des régions où le niveau de qualification moyen est faible, l'emploi d'agents diplômés en sciences agricoles pourrait entraîner une flambée des salaires. Enfin, le prêt rural est cher. Une OMF qui veut durer doit fixer ses prix en conséquences. Dans certaines circonstances, fixer des prix élevés est politiquement infaisable.

* Chercheur au Programme de finance rurale du département des économies agricoles, environnementales et de développement de l'Université d'Etat de l'Ohio (USA). La recherche rapportée dans cet article a été entreprise dans le cadre d'un programme du Broadening Access and Strengthening Input Market Systems (BASIS) en Amérique Centrale, avec des fonds issus de l'Agence Américaine du Développement International et sous la direction du Dr. Claudio González-Vega. Les opinions exprimées ici sont celles de l'auteur et ne traduisent pas nécessairement celles des sponsors.

1 Claudio González-Vega, «Servicios Financieros Rurales: Experiencias del Pasado, Enfoques del Presente», dans Fernando Crespo (ed.), «El reto de América Latina para el Siglo XXI: Servicios Financieros en el Area Rural», La Paz, Bolivie (FUNDA-PRO), 1999 ; Zeller, Manfred, Gertrud Schreider, Joachim Von Braun and Franz Heidhues, «Rural Finance for Food Security for the Poor: Implications for Research and Policy, Washington D.C., International Food Policy Research Institute, 1997.

2 Ont aussi contribué à la rédaction du présent article, les ouvrages suivants: Juan Buchenau, «Financing Small Farmers in Latin America», paper presented at the first Annual Seminar on New Development Finance, University of Frankfurt, September 1997; Claudio González-Vega, A Research Planning Framework: Central America

Regional Program», BASIS PROGRESS, Madison, Wisconsin: Broadening Access and Strengthening Input Market Systems, 1998; Sergio Navajas, «Credit for the poor: Microlending Technologies and Contract Design in Bolivia», unpublished Ph.D dissertation, the Ohio State University, 1999; Sergio Navajas and Claudio González-Vega, «An innovative Approach to Rural Lending: Financiera Calpia In El Salvador», manuscript, The Ohio State University, 1999.