



CESAG
CENTRE AFRICAÏN
D'ETUDES SUPERIEURES
EN GESTION



MASTER EN BANQUE ET FINANCE
PROMOTION 2012 - 2013

Master en Banque et Finance

Année académique 2012 – 2013

Option Gestion Bancaire et Maîtrise des Risques

Projet Professionnel de fin de Cycle

THEME

MISE EN PLACE D'UNE OFFRE DE MICROCREDITS AUX CULTIVATEURS D'IGNAMES DE LA VILLE DE KORHOGO

Présenté par :

TIANTON Guillaume

12^{ème} Promotion

Année académique 2012-2013

Encadreur :

M. KOUASSI Alexis

**Responsable du Contrôle de
Gestion au CESAG et
Enseignant Associé**

DEDICACE

A toute ma famille pour m'avoir apporté le soutien spirituel, moral et financier ;

A tous ceux qui de près ou de loin m'ont soutenu et porté dans leurs prières.

Puisse DIEU vous le rendre au centuple.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier et à témoigner toute ma reconnaissance aux personnes suivantes, pour l'expérience enrichissante et pleine d'intérêt qu'elles m'ont fait vivre durant ces neuf mois au sein du Programme Master en Banque et Finance du CESAG :

Professeur BAIDARI Boubacar, Coordonnateur du programme, pour son accueil et son encadrement ;

Monsieur OUATTARA Aboudou, enseignant en Finance, pour avoir consacré du temps à l'affinement du présent projet professionnel ;

Madame OUEDRAOGO Chantal et Monsieur LEYE, pour la culture du savoir-être et du savoir-vivre ;

Monsieur KOUASSI Alexis, enseignant en Finance, pour son encadrement et ses conseils avisés dans l'élaboration de ce projet.

Tous le corps professoral du Programme Master en Banque et Finance, pour la qualité de la formation que vous nous avez dispensé.

Tous les condisciples de la 12^e promotion du Master en Banque et Finance, pour l'ambiance fraternelle qui a régné tout au long de cette année.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ANSD	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
APSFDCI	Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés de Côte d'Ivoire
BAD	Banque Africaine de Développement
BFA	Banque pour le Financement de l'Agriculture
CECO	Caisse d'Épargne et de Crédit de Côte d'Ivoire
CESAG	Centre Africain d'Études Supérieures en Gestion
CMAGRI	Crédit Mutuel Agricole de Côte d'Ivoire
DRSP	Direction Nationale de la Santé Publique
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nation
FMI	Fonds Monétaire International
IADM	Initiative d'Allègement de la Dette Multilatérale
IDA	l'Association Internationale de Développement
MBF	Master en Banque et Finance
ONG	Organisation non gouvernementale
PIB	Produit Intérieur Brut
PPTE	Pays Pauvres Très Endettés
SFD	Systèmes Financiers Décentralisés
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
VAN	Valeur Actuel Nette

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Liste des tableaux

Tableau 1: Localisation des activités par type d'institution.....	17
Tableau 2: Degré de couverture selon les types d'institution	18
Tableau 3: Secteurs économiques financés selon le type d'institution.....	18
Tableau 4: Appui technique et renforcements des compétences.....	19
Tableau 5: Analyse des forces et faiblesses/opportunités et menaces	20
Tableau 6 : Grille des probabilités.....	37
Tableau 7: Identification des risques	38
Tableau 8: Matrice de contrôle des risques.....	40

Liste des figures

Figure 1: Evolution de la rentabilité de l'offre en hypothèse pessimiste	34
Figure 2: Evolution de la rentabilité de l'offre en hypothèse normale.....	35
Figure 3: Evolution de la rentabilité de l'offre en hypothèse optimiste.....	36

Liste des annexes

Annexe 1: Questionnaires et Guide d'entretiens.....	45
Annexe 2: Tableau des investissements (en MF CFA)	53
Annexe 3: Tableau des flux d'exploitation en hypothèse pessimiste (en MF CFA).....	53
Annexe 4: Tableau des flux d'exploitation en hypothèse normale (en MF CFA).....	54
Annexe 5: Tableau des flux d'exploitation en hypothèse optimiste (en MF CFA).....	54
Annexe 6: Calcul de la VAN en hypothèse pessimiste (en MF CFA)	55
Annexe 7: Calcul de la VAN en hypothèse normale (en MF CFA)	55
Annexe 8: Calcul de la VAN en hypothèse optimiste (en MF CFA)	55
Annexe 9 : Calcul de l'espérance de la VAN du projet et du coefficient de variation (en MF CFA)	56

SOMMAIRE

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	iv
SOMMAIRE.....	v
RESUME	viii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : ANALYSE DU BESOIN DE FINANCEMENT DES PETITS EXPLOITANTS D'IGNAME.....	4
I. Présentation du secteur agricole ivoirien.....	4
I.1. Présentation générale de la Côte d'Ivoire	4
I.2. Présentation de l'agriculture ivoirienne.....	5
I.2.1. Les cultures industrielles et d'exportation	5
I.2.1.1. Le café et le cacao	5
I.2.1.2. Le coton	6
I.2.1.3. Le palmier à huile	7
I.2.1.4. L'hévéa	7
I.2.2. Les cultures vivrières	7
I.2.2.1. Le maïs	8
I.2.2.2. Le riz	8
I.2.2.3. L'igname	8
I.2.2.4. Le manioc.....	8
II. Analyse de l'activité de production de l'igname	8
II.1. Les principales variétés d'igname	8
II.2. Les techniques de plantation de l'igname	9
II.2.1. Le choix du matériel végétal.....	9
II.2.2. Le choix du terrain et préparation du sol.....	9
II.2.3. Le dispositif et la densité de la plantation.....	10
II.2.4. La mise en place de la plantation	10
II.2.5. Les techniques d'entretien et de protection de la culture	10
II.2.6. La protection de la culture	11

II.2.6.1. La protection contre les virus	11
II.2.6.2. La protection contre les parasites	12
II.2.6.3. La lutte contre les champignons	12
II.2.6.4. La lutte contre les insectes ravageurs.....	12
II.2.7. La récolte et l'activité post-récolte	12
III. Analyse du besoin de financement des petits exploitants d'igname	13
III.1. Analyse de la demande de financement	14
III.1.1. Les caractéristiques sociodémographiques des exploitants	14
III.1.2. Les caractéristiques socio-économiques des exploitants	14
III.1.3. Mode de satisfaction des besoins et accès aux services financiers	15
III.2. Analyse de l'offre de financement	16
III.2.1. Les acteurs du financement de l'activité	16
III.2.1.1. Les établissements publics.....	16
III.2.1.2. Les banques et établissements financiers	17
III.2.1.3. Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)	17
III.2.1.4. Les ONG et institutions non publiques	17
III.2.2. Le financement de l'activité.....	17
III.2.3. Les offres de crédit aux exploitants.....	19
III.2.3.1. Les banques.....	19
III.2.3.2. Les SFD	19
CHAPITRE 2 : PROPOSITION D'UNE OFFRE DE CREDIT AUX PETITS EXPLOITANTS D'IGNAME.....	22
I. Caractéristiques de l'offre de crédit proposée aux exploitants.....	22
I.1. Présentation de l'offre de crédit proposée aux exploitants	22
I.2. La durée et le montant du crédit.....	22
I.3. Le taux d'intérêt	22
I.4. Les frais liés à la constitution du dossier de crédit	23
I.5. Les apports et les garanties	23
I.6. Assurance climatique.....	24
II. Le processus d'octroi du crédit.....	24
II.1. La promotion de l'offre.....	24
II.2. La réunion d'information.....	25
II.2.1. Les raisons de la création de l'offre.....	25
II.2.2. Les spécificités de l'offre.....	25

II.2.3. Les dossiers à fournir.....	25
II.2.4. Les différentes étapes à suivre.....	25
II.2.5. Le business plan.....	26
II.3. La formation des demandeurs.....	26
II.4. Organisation de l'atelier de demande.....	26
II.5. L'analyse de la demande de prêt.....	27
II.6. L'analyse financière et l'instruction auprès du comité de crédit.....	27
II.7. Présentation du dossier au comité de crédit.....	28
II.8. La décision d'octroi de crédit.....	29
III. Le recouvrement du crédit.....	30
III.1. Le suivi des prêts.....	30
III.2. Le recouvrement.....	30
CHAPITRE 3 : EVALUATION DE LA RENTABILITE FINANCIERE DU PROJET ET GESTION DES RISQUES.....	32
I. Evaluation de la rentabilité du projet.....	32
I.1. Détermination des flux d'investissement.....	32
I.2. Détermination des flux d'exploitations prévisionnels.....	32
I.2.1. Le produit d'exploitation.....	32
I.2.2. Les charges d'exploitation.....	33
I.2.3. Les flux d'exploitation.....	33
I.3. Evaluation de la rentabilité du projet.....	36
II. Gestion des risques liés au projet.....	38
II.1. Identification des risques.....	38
II.2. Dispositif de contrôle des risques identifiés.....	40
CONCLUSION.....	42
BIBLIOGRAPHIE.....	43
ANNEXES.....	45
TABLE DES MATIERES.....	57

RESUME

Le présent document s'inscrit dans le cadre de notre formation au Master en Banque et Finance (MBF) du Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG). Il est axé sur l'offre de crédit à l'activité agricole plus précisément la culture de l'igname.

En effet, une analyse du secteur agricole principalement la culture de l'igname a révélé l'existence de nombreuses opportunités à saisir. C'est donc pour répondre à cette demande que nous proposons une offre de financement entièrement adaptée.

Ce projet viable, faisable et rentable est destiné aux exploitants d'ignames de la ville de Korhogo, situé au Nord de la Côte d'Ivoire.

ABSTRACT

We present this document in the context of our Master in Banking and Finance's studies (MBF) at African management school CESAG. This project is about credit supply to agricultural activity precisely yam.

In fact, an analysis of agricultural sector mainly yam revealed some opportunities to exploit. So to satisfy this demand we provide fully customized financing.

This project is sustainable, feasible, and profitable and it's destined to farmer's yam from Korhogo in northern of Côte d'Ivoire.

INTRODUCTION

L'économie de la Côte d'Ivoire repose sur l'agriculture. En effet, les activités du secteur agricole représentent en moyenne 26% du Produit Intérieur Brut (PIB). Elles sont la principale source d'emplois et de revenus de la majorité de la population estimée à 66% en moyenne.¹

L'agriculture ivoirienne repose sur deux grands domaines qui sont le domaine de la production des ressources végétales et celui de la production des ressources animales et halieutiques. Le domaine des ressources végétales est composé de deux sous-secteurs qui sont le sous-secteur des cultures de rente ou cultures industrielles et celui des cultures vivrières. Concernant les cultures de rente, les principales sont le café, le cacao, le palmier à huile, l'hévéa. Quant aux cultures vivrières elles sont principalement composées du riz, de l'igname, du manioc, de la banane plantain, du maïs et des légumes.

Malgré sa très forte contribution à l'économie nationale, la population rurale est de plus en plus pauvre, avec un taux de pauvreté de 62,5% en 2008, contre 49% en 2002 (DRSP², 2009). Selon la même source, depuis 1998, cette tendance à la hausse de la pauvreté en milieu rural résulte des mutations importantes de l'agriculture ivoirienne, notamment avec la libéralisation des filières agricoles, qui a mis fin à la solidarité entre les différentes filières.

Ainsi donc, les populations rurales, notamment les petits exploitants de cultures vivrières, du fait de leur pauvreté croissante, éprouvent des difficultés à financer leurs besoins en fonds de roulement, en technique de production et en main d'œuvre. Outre la situation de pauvreté accrue des populations rurales, celle-ci ne disposent pas d'offres de crédit suffisantes et adaptées pour le financement de leurs activités. En effet, les institutions financières sont réticentes à octroyer du crédit aux petits exploitants agricoles car d'importants facteurs d'inquiétude subsistent. Nous pouvons énumérer et expliquer ci-après quelques un de ces facteurs.

- La faible culture économique des petits exploitants agricoles :

la politique de subvention et surtout d'annulation de dettes longtemps pratiquée en Côte d'Ivoire a conforté les emprunteurs dans l'idée que le crédit est quelque chose que l'on ne rembourse pas. Les paysans ne possèdent pas la culture du crédit. Ils surinvestissent et se

¹ Rapport national sur l'état des ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture-FAO

² DRSP : Direction Nationale de la Santé Publique

retrouvent souvent à court de trésorerie pour acheter les consommations intermédiaires nécessaires à la valorisation de leurs investissements.

- La rentabilité incertaine des activités agricoles :

la capacité à rembourser les crédits investis dans des activités agricoles est tributaire de la technicité et des compétences en gestion de l'emprunteur, mais aussi de facteurs extérieurs tels que le climat (sécheresse) ou la santé (décès). Ces risques indépendants du débiteur ne sont actuellement pas couverts par des mécanismes spécifiques. Bien que ces risques ne relèvent pas de la fonction de crédit, ce sont pour l'instant les institutions financières qui les supportent en subissant les problèmes de recouvrement qu'ils impliquent. Les institutions financières minimisent finalement leurs pertes en fixant des taux d'intérêt élevés voire dissuasifs pour les paysans.

- Le manque de garanties réelles contre le risque de contrepartie :

pour contrer les risques de non-remboursement, les recours sont rares. Les initiatives du secteur de la microfinance ivoirien se trouvent très freinées car il n'existe pas de garanties réelles notamment foncières ; pas de sociétés d'assurances agricoles ; pas de pouvoir judiciaire fort capable de gérer les conflits liés aux problèmes d'impayés (condition pourtant indispensable au bon fonctionnement des institutions de crédit).

Tous ces faits qui viennent d'être développés justifient le choix du thème de ce projet qui est la mise en place d'une offre de microcrédits aux cultivateurs d'ignames de la ville de Korhogo. Cette offre de microcrédit concerne particulièrement les petits exploitants d'ignames.

Le choix des cultivateurs d'ignames se justifie par le fait que l'igname occupe une place prépondérante dans la production vivrière en Côte d'Ivoire (première culture vivrière). De plus, elle est principalement cultivée au nord de la Côte d'Ivoire, dans le district des savanes d'où le choix de la ville de Korhogo.

Face au contexte présenté plus haut, il apparaît judicieux de se poser les questionnements suivants :

- comment permettre aux institutions financières notamment les SFD de faire des microcrédits aux petits exploitants d'igname ?
- quelle offre de microcrédit proposer aux petits exploitants d'ignames afin de contribuer au développement de leur activité ?

La réponse à ces interrogations oriente cette étude vers la mise en œuvre d'une offre permettant aux SFD d'octroyer du crédit aux cultivateurs d'ignames. L'objectif principal de ce projet est de proposer une offre de microcrédits aux petits exploitants d'igname.

En outre, le projet poursuit divers objectifs spécifiques. Il s'agit notamment de :

- présenter la culture de l'igname à travers ses caractéristiques, son cycle de production, sa conservation et sa commercialisation ;
- déterminer et comprendre les besoins des petits exploitants d'igname ;
- présenter une offre qui corresponde aux besoins des petits exploitants ;
- définir les conditions d'accès à cette offre de microcrédit et les mécanismes de remboursement ;
- évaluer les coûts de la mise en œuvre d'une telle offre et les risques qui y sont associés.

Enfin, les intérêts d'un tel projet se présentent sous trois angles principaux, à savoir :

- **pour le promoteur** : il s'agit pour lui de mettre en pratique tous les outils acquis durant la formation théorique ; aussi, il pourra développer sa capacité entrepreneuriale qui est un atout considérable dans le contexte économique actuel.
- **pour l'économie** : la réalisation de ce projet contribuera au développement du département de Korhogo dont l'activité agricole en particulier la culture de l'igname occupe une place de rang ; en outre, ce projet permettra aux SFD d'étendre leurs activités de crédit et d'établir une couverture plus large du territoire national.
- **pour le CESAG** : ce projet est un cas d'école qui devrait inspirer et aider tous les étudiants du CESAG qui seront motivés par des travaux sur la thématique du financement des activités agricoles par les SFD.

La rédaction de ce document s'articulera autour de trois (3) chapitres.

Le premier chapitre portera sur l'analyse des besoins de financement des petits exploitants d'ignames. Ensuite, le deuxième chapitre traitera du contenu de l'offre de microcrédit aux petits exploitants. Enfin, dans le troisième chapitre, il s'agira de faire l'analyse financière du projet et la gestion des risques qui y sont associés.

CHAPITRE 1 : ANALYSE DU BESOIN DE FINANCEMENT DES PETITS EXPLOITANTS D'IGNAME

Il s'agira dans ce chapitre d'analyser les besoins de financement des petits exploitants d'igname. Cela ne peut se faire sans une présentation préalable du paysage agricole ivoirien et une analyse de la culture de l'igname.

I. Présentation du secteur agricole ivoirien

Cette section, consistera dans un premier temps à faire une présentation générale de la Côte d'Ivoire, pays où cette étude a été effectuée. Dans un second temps, une description du secteur agricole ivoirien sera effectuée.

I.1. Présentation générale de la Côte d'Ivoire

La Côte-d'Ivoire est un pays de l'espace UEMOA situé dans le golfe de Guinée. Il s'étend sur environ 332.463 km² entre le Mali et le Burkina-Faso au Nord, le Libéria et la Guinée Conakry à l'Ouest, le Ghana à l'Est et l'Océan atlantique au Sud. Le pays compte environ 19,7 millions habitants (Estimation 2011) avec une densité de 62 habitants au km². Le taux de croissance démographique de 2,1% par an.³

Après environ huit ans de crise politico-militaire suivie d'une crise post-électorale en fin 2010, l'économie de la Côte d'Ivoire connaît aujourd'hui une phase de croissance. En effet, l'économie ivoirienne a fait preuve de résilience face aux chocs liés à la crise postélectorale. En 2011, le produit intérieur brut (PIB) réel s'est contracté de 5,8 %⁴. Cette performance découle des effets conjugués des soutiens budgétaires apportés par la France et la BAD, de l'assistance du FMI et d'une forte reprise du secteur manufacturier. Ce redressement est dû également à l'augmentation des exportations de cacao, qui n'ont été que momentanément retardées par l'embargo imposé par l'Union européenne sur les ports ivoiriens au premier trimestre de 2011. La baisse enregistrée en 2011 à la suite de la crise postélectorale a été surmontée par une forte reprise en 2012, avec une croissance du PIB réel de 8 à 9 %.

De plus, le gouvernement est fermement déterminé à engager différentes réformes (de la filière café/cacao, du secteur de l'électricité, du système judiciaire, du climat des affaires, de

³ Rapport annuel de la Zone franc 2011, Banque de France.

⁴ <http://www.banquemonde.org>

la gouvernance du secteur public) qui devraient ouvrir la voie au renforcement de l'économie ivoirienne et de son potentiel de croissance.

En outre, en juin 2012, le Fonds Monétaire International (FMI) et l'Association Internationale de Développement (IDA) de la Banque mondiale ont approuvé un allègement de 3,1 milliards de dollars EU de la dette de la Côte d'Ivoire au titre de l'initiative en faveur des pays pauvres très endettés (PPTE), ce qui représente une réduction de 24 % de la dette extérieure du pays, plus un allègement de 1,3 milliard de dollars EU au titre de l'initiative d'allègement de la dette multilatérale (IADM). Sur la réduction de 3,1 milliards de dollars EU de l'encours de la dette au titre de l'initiative PPTE, 23 % proviennent de créanciers multilatéraux, 43 % de créanciers bilatéraux membres du Club de Paris et le solde d'autres créanciers bilatéraux et commerciaux⁵.

Tous ces chiffres traduisent la reprise effective de la croissance économique de la Côte d'Ivoire. Aussi, est-il important de souligner que le secteur agricole ne reste pas en marge de cette dynamique de croissance.

I.2. Présentation de l'agriculture ivoirienne

Occupant 66 % de la population active en 2007 avec une contribution de 70 % aux recettes d'exportation, l'agriculture affirme sa primauté dans l'activité économique de la Côte d'Ivoire⁶. L'agriculture ivoirienne concerne principalement les cultures industrielles et d'exportations et les cultures vivrières.

I.2.1. Les cultures industrielles et d'exportation

Les cultures industrielles comportent principalement le café, le cacao, le coton, le palmier à huile et l'hévéa.

I.2.1.1. Le café et le cacao

Le café et le cacao sont les produits d'exportation de base. Après avoir été classée troisième producteur mondial de café pendant près de trente ans, la Côte d'Ivoire connaît une baisse de production, passant de 250 000 tonnes en 1990 à 145 000 tonnes en 1994, pour ensuite remonter à une production de 250 866 tonnes en 2003-2004. En deux décennies, la Côte

⁵ <http://www.banquemondiales.org>

⁶ La Côte d'Ivoire en chiffres, 2007, p. 66

d'Ivoire est passée du troisième au douzième rang mondial avec environ 32 200 tonnes en 2011-2012.⁷

Concernant le cacao, la Côte d'Ivoire est, avec 40 % de la production, le premier producteur mondial devant le Ghana. La production nationale atteint 1,341 millions de tonnes en 2011-2012. La production de cacao est en baisse de 11,3% par rapport à la campagne 2010-2011, qui avait atteint un niveau record de 1,5 millions de tonnes. Ce ralentissement de la production est dû au vieillissement des vergers et à la perte de qualité des fèves. Cependant il faut souligner que les autorités se sont engagées à renforcer les projets d'amélioration de la qualité du cacao.

I.2.1.2. Le coton

Dans le nord du pays, la culture du coton est la plus pratiquée puisque 40 à 50 % des terres exploitées y sont emblavées en coton⁸. Cette culture commerciale s'est fortement développée à partir des années 60 grâce à l'action d'une société d'économie mixte, la Compagnie ivoirienne de développement des textiles (C.I.D.T.) qui a remplacé la variété « Mono » par la variété « Allen », a distribué gratuitement des engrais aux planteurs et a pratiqué des prix élevés à la production grâce à l'appui de la Caisse de stabilisation, principal organisme d'État du pays jusqu'en 1999.

En 2001, la Côte d'Ivoire en produisait 400 000 tonnes, ce qui en faisait le troisième producteur africain⁹. Cette production a toutefois considérablement baissé ces dernières années à la suite de la guerre civile qui a secoué le pays à partir de 2002.

Le coton, essentiellement destiné à l'exportation vers les pays européens, est, en un certain sens, une « culture d'importation ». En effet, après l'abolition de l'esclavage aux États-Unis, en 1807, les compagnies textiles, face à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre dans les plantations américaines, ont imposé cette culture dans les colonies d'Afrique où elle n'existait antérieurement que très modestement pour la seule consommation locale. Les parcelles de coton, remplaçant les cultures vivrières au grand dam de la population locale, avaient été baptisées « le champ du commandant », en référence au « commandant de cercle » qui était le représentant local de l'administration coloniale.

⁷ Rapport annuel de la Zone franc 2011, Banque de France.

⁸ Les systèmes de culture du maïs dans le nord de la Côte d'Ivoire ; article FAO de René Akanvou.

⁹ Production de coton en Côte d'Ivoire ; article publié en 2002 par David Cadasse.

I.2.1.3. Le palmier à huile

Le secteur du palmier à huile est dominé depuis le milieu des années 1990 par les sociétés Palmafrique et Palmci, succursales de groupes internationaux ayant racheté les actifs de l'ancienne société d'État Palminindustrie.

Les exportations concernent l'huile de palme, obtenue après transformation de la graine. La production de graines de palme est estimée en 2004 à 1 564 340 tonnes. L'huile de palme exportée, de 72 191 tonnes en 2000, connaît une augmentation de 51,20 % en 2004, atteignant ainsi 109 162 tonnes.

I.2.1.4. L'hévéa

L'hévéa est cultivé pour son latex, riche en caoutchouc, extrait de l'écorce. Le caoutchouc est utilisé comme matière première dans différentes industries (pneumatique, pharmaceutique, etc.). A la fin de la période d'exploitation, son bois peut également être utilisé comme bois d'œuvre et bois de chauffe.

La production africaine de caoutchouc sec, de 474 000 tonnes en 2004, représente 5% de la production mondiale.

La culture de l'hévéa, qui a débuté en Côte d'Ivoire en 1950, est en progression constante. La production annuelle de 136 000 tonnes de caoutchouc sec en 2004, place le caoutchouc au rang des principales cultures d'exportation.

Après cette brève présentation des cultures industrielles et d'exportations, il convient de présenter dans le point suivant les cultures vivrières parmi lesquelles se trouve la culture de l'igname, qui fait l'objet du présent projet.

I.2.2. Les cultures vivrières

Les cultures vivrières sont d'une importance capitale pour les populations aussi bien humaines que pour le bétail. En effet, elles entrent directement dans leur alimentation et leur assurent la vie d'où leur appellation de produits vivriers.

Abondantes et diverses en Côte d'Ivoire, elles sont principalement représentées par le riz, le maïs, le mil, le sorgho, le fonio, l'igname, le manioc, la patate douce, le tarot, les légumes et les maraichères. Produites essentiellement par les populations rurales, les cultures vivrières sont destinées à l'autoconsommation, même si une quantité relativement importante est commercialisée.

Les principales cultures vivrières qui entrent dans la consommation locale sont le maïs, le riz, l'igname et le manioc.

I.2.2.1. Le maïs

Avec une production moyenne annuelle d'environ 600 000 tonnes, est la céréale la plus cultivée après le riz. Le maïs constitue l'aliment de base de nombreuses populations ivoiriennes. Il intervient également dans l'alimentation animale (volaille, porcins, bovins) et sert de matière première dans certaines industries (brasserie, savonnerie, huilerie).

I.2.2.2. Le riz

Avec une production de 673 006 tonnes sur une surface cultivée de 510 000 hectares dont 95% en condition pluvieuse et 5% en riziculture irriguée, le riz est la première céréale consommée (60 kg/habitant/an).

I.2.2.3. L'igname

Avec une production moyenne annuelle de 5,782 millions de tonnes, l'igname est la principale culture vivrière en Côte d'Ivoire en termes de production. C'est sur cette culture que portera la suite de ce projet.

I.2.2.4. Le manioc

Avec en moyenne 2 047 064 tonnes sur 269 429 hectares, le manioc est la deuxième culture vivrière en Côte d'Ivoire après l'igname, selon le FAO. Le manioc contribue à l'alimentation humaine et animale et est utilisé dans les industries (textile, papier, etc.). Parmi les produits dérivés du manioc, nous pouvons citer l'attiéké, le gari, le foutou, la bière, la liqueur.

II. Analyse de l'activité de production de l'igname

Cette section présentera les différentes variétés d'igname et le processus de production de la culture de l'igname.

II.1. Les principales variétés d'igname

En Côte d'Ivoire, l'on distingue généralement deux principaux groupes d'ignames : les ignames précoces et les ignames tardives.

- Les ignames précoces :

les ignames précoces sont constituées par les ignames *Dioscorea cayenensis* et *Dioscorea rotundata*¹⁰. Elles sont d'origine africaine et sont récoltées deux fois au cours d'un même cycle cultural. La première moisson ayant lieu de juillet à septembre produit des tubercules destinés principalement à la consommation. Tandis que la seconde moisson qui s'effectue durant le mois de janvier, produit des tubercules destinés à l'ensemencement.

- **Les ignames tardives :**

elles sont composées d'une part des *Dioscorea alata*, qui proviennent d'Asie et se récoltent une seule fois durant le cycle cultural en décembre-janvier. D'autre part, l'on distingue parmi les ignames dites tardives, quelques variétés de *Dioscorea cayenensis* et *Dioscorea rotundata*. Néanmoins, il faut souligner que plusieurs de ces dernières peuvent être exploitées en double récolte durant le cycle cultural.

II.2. Les techniques de plantation de l'igname

Pour bien cultiver l'igname, il faut respecter certains critères essentiels qui sont le choix du matériel végétal, le choix du terrain idéal pour la culture, la préparation du sol, le dispositif et la densité de la plantation et enfin la mise en œuvre de la plantation.

II.2.1. Le choix du matériel végétal

Choisir le matériel végétal revient à choisir les tubercules. Ainsi, le choix du matériel végétal diffère d'une variété d'igname à une autre.

- **Pour les ignames précoces :**

il convient d'utiliser les tubercules provenant d'une seconde récolte. Il faut aussi utiliser des greffons relativement gros c'est-à-dire de plus de cinq cents (500) grammes.

- **Pour les ignames tardives :**

plutôt que les tubercules de seconde récolte, il faut utiliser des fragments de tubercules et des greffons beaucoup plus petits que ceux utilisés pour les ignames précoces, c'est-à-dire compris entre deux cents (200) et trois cents (300) grammes.

II.2.2. Le choix du terrain et préparation du sol

¹⁰ *Dioscorea cayenensis*, *Dioscorea rotundata* et *Dioscorea alata*, sont des espèces de plantes du genre *Dioscorea* et de la famille des *Dioscoreaceae*.

Le choix du terrain pour la plantation sera de préférence un sol fertile. Ce dernier devra être bien drainé et disposé d'une texture argilo-sableuse. De plus, le précédent cultural doit être une jachère naturelle de longue durée c'est-à-dire de cinq (5) à dix (10) ans ou bien des jachères améliorées avec du Pueraria¹¹ de moins de cinq (5) ans ou des céréales.

Quant à la préparation du sol, elle doit se faire selon qu'il s'agisse d'une culture manuelle ou d'une culture mécanisée. Lorsque s'agit d'effectuer une culture manuelle, il faut défricher le sol, le brûler et le butter. Cependant, lorsqu'on pratique une culture mécanisée, on effectuera toujours un défrichement du sol mais après, il faudra le labourer et le billonner.

II.2.3. Le dispositif et la densité de la plantation

Le choix de la densité de plantation doit se faire selon qu'il s'agisse d'ignames précoces ou d'ignames de types tardives. En effet, pour les ignames précoces, il convient de planter à raison de cinq milles (5000) buttes par hectare (1m x 2m). Tandis que pour les ignames de types tardifs, il faut planter à raison de dix milles (10000), voire même douze mille cinq cents (12500) buttes par hectare (1m x 1m) ou (1m x 0.8m).

II.2.4. La mise en place de la plantation

La production d'igname est fortement dépendante de la précocité de plantation. Ainsi donc, la mise en place de plantation est tributaire des variétés d'ignames.

S'il s'agit de la variété précoce à deux récoltes, il faut planter dès le mois de décembre dans les zones à une saison pluvieuse comme la région du nord. Aussi, faut-il recouvrir les buttes avec de la paille ou des feuilles pour conserver l'humidité. Par contre, si l'on se situe dans une localité du centre du pays, il faut planter dès les premières pluies c'est-à-dire durant les mois de mars-avril.

S'agissant de la variété de type tardif, il convient de planter les tubercules durant les mois de mai-juin.

II.2.5. Les techniques d'entretien et de protection de la culture

L'entretien de la culture de l'igname doit respecter les étapes de fertilisation, de tuteurage et de désherbage.

¹¹ Le pueraria est un genre de plante.

- **La fertilisation**

Cette étape n'est pas indispensable lorsqu'on a effectué une très longue jachère. Néanmoins, pour la réaliser, il faut apporter environ deux cents (200) kilogrammes par hectare de NPK (10. 18. 18) ou (8. 4. 20. 4 MgO)¹² et cent (100) kilogrammes par hectare d'urée en cours de végétation.

- **L'étape de tuteurage**

Cette étape quant à elle, consiste simplement à tuteurer les ignames précoces.

- **Le désherbage**

L'igname étant extrêmement sensible à la concurrence des mauvaises herbes pendant les trois premiers mois de la croissance, cette étape se révèle donc très importante.

Il existe deux méthodes de lutte contre les mauvaises herbes.

La première méthode qui est la lutte culturale, consiste à utiliser des variétés compétitives des mauvaises herbes à savoir le Florido et principalement le Brazo fuerte. De plus, il faut cultiver l'igname derrière une longue jachère ou derrière une culture qui laisse un sol propre. Enfin il faut effectuer le tuteurage des tiges.

Quant à la seconde méthode à savoir la lutte chimique, elle consiste à utiliser le Diuron¹³ à raison de deux (2) kilogrammes par hectare en pré-levée.

II.2.6. La protection de la culture

Cette phase concerne essentiellement la protection de l'igname contre les virus, les nématodes parasites, les champignons pathogènes et les insectes ravageurs.

II.2.6.1. La protection contre les virus

L'attaque des virus est plus grave sur l'espèce *Dioscorea cayenensis* et *Dioscorea rotundata*. En effet, les plants attaqués se développent mal et donnent un grand nombre de tiges, les feuilles prennent des formes anormales et se décolorent.

Pour lutter contre les virus, il faut éviter de replanter les tubercules infectés. Il faut distinguer les plants infectés en cours de végétation pour mettre à l'écart leurs tubercules à la récolte.

¹² NPK : engrais composé de trois éléments dont l'azote est le plus dominant ; et MgO : oxyde de magnésium. Ils servent de complément d'éléments nutritifs aux plantes.

¹³ Le Diuron est un produit phytosanitaire (pesticide) avec un effet herbicide.

II.2.6.2. La protection contre les parasites

L'attaque par les parasites se manifeste par des vers microscopiques qui se fixent sous la peau du tubercule et provoque ainsi des malformations. Les conséquences de cette attaque sont très redoutable surtout lorsque la jachère n'est pas pratiquée.

Pour éviter les parasites, il faut cultiver des variétés d'ignames qui sont tolérantes telles que le Krenglè.

II.2.6.3. La lutte contre les champignons

Les champignons sont la cause d'un mal connu sous le nom de flétrissement. Cette affection est fréquente chez les espèces *Dioscorea alata*. Elle se manifeste par un jaunissement, puis un noircissement, ensuite un dessèchement et enfin la mort des plants. Cette affection est favorisée par des semenceaux contaminés et un terrain mal drainés. Elle est aussi provoquée par les débris de récolte et les plantes réservoirs telles que les adventices.

Pour se protéger contre ce mal, il faut utiliser des variétés résistantes et une bonne technique de plantation.

II.2.6.4. La lutte contre les insectes ravageurs

Les insectes ravageurs sont fréquemment présents dans les stocks de tubercules. Les plus nuisibles affectent les tubercules en produisant des chenilles de papillons (galeries) et des couches superficielles blanches (cochenilles). La méthode de lutte contre cette maladie est l'utilisation d'insecticides. Cependant, il est aussi recommandé d'effectuer un tri des tubercules afin d'écartier celles qui sont atteintes avant de les conserver dans un endroit bien désinfecté.

II.2.7. La récolte et l'activité post-récolte

Il s'agira d'aborder dans un premier temps les techniques de récoltes et dans un second temps les activités post-récolte plus précisément la conservation.

Concernant les techniques de récolte, elles varient selon qu'il s'agisse de variété d'ignames précoces ou d'ignames tardives.

Pour les ignames précoces, la première récolte se réalise lorsque l'extrémité inférieure du tubercule n'est plus blanche. Cette récolte a lieu durant la période de juillet – septembre. Quant à la deuxième récolte (semenceaux) s'effectue en décembre – janvier. Alors que pour

les ignames tardives, la récolte intervient lorsque les parties aériennes jaunissent. Cela se déroule dans la période de décembre – mars.

S'agissant maintenant de la conservation post-récolte, pour les ignames précoces, il faut conserver les tubercules sains c'est-à-dire non blessés et non parasité, en fosse pendant un (1) à deux (2) mois. Tandis que pour les ignames tardives, il convient de conserver les tubercules selon deux techniques qui sont les claies et paillotes dans les régions humides et les paillotes dans les zones à longue saison sèche.

Malgré toutes ses techniques de conservation, il convient néanmoins de prendre quelques précautions pour réduire les pertes en cours de conservation. Ces précautions sont les suivantes :

- cultiver des variétés de tubercules courts de façon à faciliter la récolte ;
- faire la récolte avec soin afin de limiter les risques de blessure sur les tubercules ;
- pour les variétés *D. cayenensis* et *D. rotundata* à une récolte, il ne faut conserver que les tubercules ayant un poids inférieur à deux (2) kilogrammes ; chez les Bêtê-Bêtê¹⁴ au contraire, ce sont les gros tubercules qui doivent être conservés ;
- faire un tirage sévère avant la mise en conservation ; tous les tubercules blessés doivent être éliminés ;
- enlever régulièrement les germes quand ils apparaissent ; ils doivent être coupés, leur arrachage provoque une blessure qui ouvre la porte aux insectes et aux pourritures ;
- protéger les installations de conservation contre les rongeurs en recouvrant les bases des poteaux avec des boîtes.

Voilà ainsi présenté dans cette section, le cycle de production de l'igname. Néanmoins il est nécessaire d'analyser le besoin de financement des petits exploitants d'igname afin de leur proposer une offre adaptée.

III. Analyse du besoin de financement des petits exploitants d'igname

¹⁴ Variété d'igname originaire de la Côte d'Ivoire.

Dans cette troisième partie du chapitre premier, il s'agira de faire une analyse de l'offre et de la demande de financement pour les petits exploitants d'igname. A cet effet, nous nous appuyerons sur les résultats des questionnaires qui ont été administrés (cf. annexe 1).

III.1. Analyse de la demande de financement

Ce paragraphe traitera des caractéristiques sociodémographiques, socio-économiques et de l'accès au crédit des petits exploitants d'igname.

III.1.1. Les caractéristiques sociodémographiques des exploitants

Sur un effectif de cent trente-sept (137) exploitants enquêtés¹⁵, les hommes sont deux fois plus nombreux que les femmes. En effet, les hommes sont au nombre de 94, soit 68,6% du total général, tandis que les femmes ne représentent que 31,4%, soit un effectif de 43.

- L'âge et le sexe

Les femmes s'engagent plus tôt que les hommes dans la profession. En effet, l'âge minimum des femmes est de 18 ans, alors que celui des hommes est de 22 ans. Aussi, y restent-elles le plus longtemps possible, car on retrouve les hommes les plus âgés à 73 ans, alors que les femmes s'y retrouvent jusqu'à 90 ans. Cela traduit la différence d'âge et d'ancienneté au sein de l'activité. Les femmes s'y intéressent plus tôt que les hommes car, elles sont livrées à elles-mêmes pour la prise en charge de certaines dépenses et celles relatives à l'entretien de leurs enfants.

- Le niveau de formation

De manière générale, les exploitants ont un très faible niveau de formation. En effet, ils sont 118 (soit 86%) à n'avoir reçu aucune formation agricole diplômante (dont 79 hommes soit 57% et 39 femmes soit 28%) contre seulement 14% ayant reçu une formation diplômante.

Le constat effectué est que la culture de l'igname n'est pas pratiquée par des exploitants de niveau intellectuel élevé ou ayant reçu des formations diplômantes. Cependant, ils disposent d'un savoir-faire acquis suite à des formations de masse sur de nombreux thèmes agricoles. Ces formations leur permettent de conduire leurs activités et de produire en quantité et en qualité.

III.1.2. Les caractéristiques socio-économiques des exploitants

¹⁵ Echantillon aléatoire : Le questionnaire a été administré de façon aléatoire à des agriculteurs et agricultrices.

Ce paragraphe traitera de la rémunération de l'activité et des besoins de financement annuels des exploitants.

- **La rémunération de l'activité**

Les investissements annuels minimaux engendrés par l'activité sont compris entre FCFA 40 000 et FCFA 60 000. Quant aux investissements maximum, ils varient entre FCFA 700 000 et FCFA 2 100 000. Ce qui revient à des dépenses annuelles moyennes comprises entre FCFA 370 000 et FCFA 1 080 000.

Concernant les recettes annuelles, elles vont de FCFA 1 500 000 à FCFA 3 000 000. Le niveau des recettes est proportionnellement lié au montant des investissements. Cela signifie que si l'activité était menée de manière plus professionnelle avec plus de ressources et une meilleure organisation des petits exploitants, ces derniers pourraient accroître considérablement leurs revenus.

- **Les besoins de financement annuels**

Les besoins de financement sont destinés à l'achat d'intrant, d'outil de production ; à la rémunération de la main d'œuvre et aux frais d'entretien et de stockage.

Le montant des besoins varie entre FCFA 800 000 et FCFA 5 000 000. L'analyse de ces besoins révèle que le montant des besoins varie selon la volonté des exploitants de mener une activité plus professionnelle et moderne, au regard des équipements souhaités. Cependant, très rare sont les exploitants qui arrivent à obtenir les sommes sollicitées.

III.1.3. Mode de satisfaction des besoins et accès aux services financiers

Les stratégies les plus courantes développées par les par les exploitants pour satisfaire leurs besoins de financement sont les suivantes :

- l'autofinancement : qui consiste pour l'exploitant à financer soi-même l'achat des équipements et des intrants indispensables à l'activité ;
- l'emprunt : il consiste à emprunter de l'argent à un collègue ou à un ami exerçant dans le même secteur d'activité, ces sommes ne sont pas assujetties d'intérêt lors du remboursement ;
- les tontines ;
- et enfin les crédits bancaires qui sont rarement pratiqués, les producteurs prétendent ne pas avoir d'occasion d'en bénéficier.

Nous constatons que les besoins de financement des exploitants sont beaucoup plus satisfaits par des relations sociales que par des créneaux institutionnels. Cela a bien évidemment un impact sur les montants sollicités et explique la petite taille des exploitations.

En effet, s'agissant de la demande et de l'accès au crédit, les agriculteurs disposent d'institutions de financement. Cependant, ils expriment très peu le besoin de crédit. Interrogés sur cette attitude, les exploitants avancent les arguments suivants :

- la méconnaissance des institutions et de leurs conditions d'octroi de crédit ;
- le manque de garantie et de caution ou les difficultés à les satisfaire ;
- l'insécurité foncière qui les met dans une situation de production et de remboursement très aléatoire;
- le tarissement des ressources en eau avant la maturité des productions, hypothéquant ainsi tous les efforts consentis ;
- le non-respect des délais de financements par les institutions, ce qui ne correspond pas aux cycles de production.

Ces raisons ont un corollaire qui est la peur du risque. Cette peur limite de nombreux exploitants dans leurs ambitions, réduisant ainsi leurs capacités de production.

En somme et de manière générale, très peu d'exploitants ont eu accès au crédit car ayant très peu sollicité les institutions financières à cause de la peur des risques. La faiblesse de la demande de crédit s'explique par le fait que les exploitants avaient l'habitude d'être assistés par les agents de l'agriculture qui montaient pour eux des projets et leur apportaient des financements à faible taux d'intérêt. Cette attitude a favorisé l'assistanat et n'a pas stimulé la culture du crédit et, par conséquent, du risque.

III.2. Analyse de l'offre de financement

Dans ce paragraphe, l'on présentera les opportunités de financement existantes pour l'activité de l'igname.

III.2.1. Les acteurs du financement de l'activité

Les acteurs intervenants dans le financement de l'activité sont les établissements publics, les banques et établissements financiers, les systèmes financiers décentralisés, les ONG et institutions non publiques.

III.2.1.1. Les établissements publics

Cette catégorie d'établissements comprend les services techniques de l'Etat qui sont en charge de l'agriculture et les institutions d'appui ou d'encadrement mises en place par le gouvernement.

III.2.1.2. Les banques et établissements financiers

La Côte d'Ivoire compte à ce jour vingt-quatre (24) banques et établissements financiers. Les banques sont en majorité des banques commerciales avec une seule dédiée au financement de l'agriculture à savoir la BFA (Banque pour le Financement de l'Agriculture).

III.2.1.3. Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)

Selon l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés de Côte d'Ivoire (APSFD-CI), la Côte d'Ivoire compte en 2011 soixante-trois (63) institutions agréées pour cent soixante-dix-sept (177) caisses de bases.

III.2.1.4. Les ONG et institutions non publiques

Il s'agit dans cette catégorie d'ONG et autres institutions publiques opérant dans le secteur agricole.

III.2.2. Le financement de l'activité

Selon les petits exploitants, le crédit fait par les institutions financières ne serait pas à leur portée en raison d'un taux d'intérêt élevé.

La plupart des institutions financières principalement les banques sont localisées en ville. Cette localisation de leurs activités traduit leurs domaines de financement.

Tableau 1: Localisation des activités par type d'institution

Activités / Localisation des activités	Banques	SFD de crédit direct	SFD mutualistes ou coopératives	ONG	Projets et institutions étatiques
Ville uniquement	80%	20%	70%	75%	40%
Ville et villages	20%	80%	30%	25%	60%

Source : Nous même à partir des résultats de l'enquête

Il ressort de ce tableau que les SFD et les Projets et institutions étatiques sont les plus décentralisés au niveau des villages. Tandis que les banques sont plutôt localisées en ville.

Tableau 2: Degré de couverture selon les types d'institution

Couverture \ Type d'institution	Capitale uniquement	Capitale et chefs-lieux de région	Capitale et chefs-lieux et autres localités	Couverture nationale
Banques		80%	20%	
SFD crédit direct		25%	75%	
SFD mutualistes	60%	10%	20%	10%
ONG	75%		25%	

Source : Nous même à partir des résultats de l'enquête

Il apparait que seules les SFD mutualistes ont une couverture nationale. La plupart des institutions financières se concentrent dans les centres urbains. Néanmoins, les données de l'enquête révèlent que parmi les secteurs économiques financés selon le type d'institution, le secteur agricole et la transformation agro-industrielle occupent les places de choix.

Tableau 3: Secteurs économiques financés selon le type d'institution

Secteur économique \ Type d'institution	Secteur agricole	Secteur de la transformation agro-industrielle	Secteur des industries manufacturières	Secteur commercial	Secteur des services	Autres
Banques	60%	60%	80%	80%	80%	60%
SFD crédit direct	75%	75%		60%	50%	
SFD mutualistes	45%	33%	11%	55%	22%	22%
ONG	100%	25%	25%	100%	75%	75%
Projets et institutions étatiques	80%	60%	20%	60%	40%	25%

Source : Nous même à partir des résultats de l'enquête

Comme présenté dans le tableau, le secteur agricole et le secteur de la transformation agro-industrielle sont les secteurs économiques les plus soutenus par les institutions financières. Ils sont suivis du secteur commercial et des services.

En Côte d'Ivoire, l'agriculture occupe une place de rang dans le développement. Cependant, ce financement est surtout lié au produit de rente comme le cacao et le coton. La place des produits vivriers tels que l'igname reste donc marginale.

L'explication donnée par les institutions financières est que les bailleurs ne consentent pas à octroyer de financement à l'agriculture vivrière particulièrement l'igname. En outre, les institutions financières pour lesquelles le profit est l'élément fondamental, ne semblent pas porter grand intérêt à un secteur dont le comportement est fortement tributaire des aléas climatiques.

Dans le domaine de l'appui, seules les banques et les ONG apportent un appui technique à l'activité.

Tableau 4: Appui technique et renforcements des compétences

Banques	SFD de crédit direct	SFD mutualistes	ONG et Projet étatique
25%			25%

Source : Nous même à partir des résultats de l'enquête

Comme l'indique le tableau ci-dessus, 25% des banques et des ONG et institutions étatiques offrent un appui technique aux exploitants.

III.2.3. Les offres de crédit aux exploitants

Ce paragraphe présentera l'offre de crédit à l'activité de l'igname en fonction du type d'institution.

III.2.3.1. Les banques

Elles ne traitent pas véritablement avec les petits exploitants d'igname qu'ils soient organisés en coopérative ou en association. Les expériences tentées n'ont pas donné satisfaction car elles se sont toujours soldées par des difficultés de recouvrement. En outre, la garantie exigée par la banque qui consiste très souvent en une caution solidaire donnée par les membres ces groupements, n'est pas toujours apportée.

Enfin, les banques n'interviennent dans le financement de l'activité que pour les crédits de campagne accordés aux grands producteurs comme c'est le cas pour les producteurs de coton.

III.2.3.2. Les SFD

Certains SFD tels que le Crédit Mutuel Agricole de Côte d'Ivoire (CMAGRI) et la Caisse d'Épargne et de Crédit de Côte d'Ivoire (CECO), ont un champ de financement qui couvre l'activité agricole.

Prenons par exemple le cas de la CECO. Cette dernière a été créée en 1991 et compte aujourd'hui plus 5000 sociétaires. Afin de limiter les risques liés au financement de l'activité agricole, la CECO, identifie les filières agricoles rentables à soutenir avec détermination du montant des concours à apporter. Ensuite, elle sélectionne des partenaires qui crédibiliseront le système (usiniers, fournisseurs d'intrants, prestataires de services divers...). Enfin, elle effectue l'analyse et la mise en place de la ligne de crédit après mise en ordre de tous les instruments de sécurisation du système à savoir la demande de crédit et le titre de reconnaissance de la dette dûment signés par le sociétaire ; le contrat de production dûment signé par le sociétaire ; le contrat d'achat irrévocable de la production signé par le partenaire acheteur choisi par la Caisse avec un engagement irrévocable de virement du produit de la vente sur le compte du sociétaire domicilié à la Caisse.

L'analyse des besoins de financement des petits exploitants d'igname peut se résumer dans les tableaux suivants à travers la présentation des opportunités et des menaces du secteur et son environnement d'une part et d'autre part la présentation des forces et des faiblesses des SFD.

Tableau 5: Analyse des forces et faiblesses/opportunités et menaces

	ATOUS FORCES	HANDICAPS FAIBLESSES
INTERNE (ORGANISATION)	<ul style="list-style-type: none"> . Mobilisation accrue de la petite épargne . Accroissement des petits crédits adaptés aux besoins des populations . Progression du taux de pénétration . Financement des activités des très petites entreprises . Facilité d'accès pour les individus exclus du financement bancaire classique 	<ul style="list-style-type: none"> . Faible niveau des fonds propres . Problème de gouvernance . Fragilisation du réseau de microfinance du fait de la crise sociopolitique . Mauvaise qualité du portefeuille
	OPPORTUNITES	MENACES
EXTERNE (ENVIRONNEMENT)	<ul style="list-style-type: none"> . Une volonté affichée du gouvernement à articuler le secteur de la microfinance aux autres secteurs de l'économie . Le désengagement des banques classiques des secteurs économiquement viables mais d'accès difficile (secteur informel, monde rural etc.) a favorisé le développement de marchés porteurs au profit des institutions de microfinance . L'existence d'une association professionnelle qui promeut la concertation, la dissémination de l'information et la formation des acteurs sur les meilleures pratiques en microfinance . Une forte demande en produits et services financiers par les populations pour la relance de leurs activités affectées par les troubles politico-militaires . La promotion d'établissements dédiés au financement des institutions de microfinance . Baisse du taux d'usure qui est passé de 27% à 24% 	<ul style="list-style-type: none"> . Intervention directe de l'Etat dans la distribution des crédits aux populations défavorisées par le biais de fonds sociaux . Taux d'analphabétisme relativement élevé (44%, ANSD) . Absence ou faible culture économique des bénéficiaires des crédits . Problèmes liés aux aléas climatiques

Source : Nous même

En conclusion, il ressort de ce chapitre qu'il existe d'une part une inadéquation et une insuffisance de l'offre de crédit par rapport au besoin de financement des petits exploitants d'igname et d'autre part des atouts à exploiter dans le secteur. C'est donc pour combler ce besoin que nous proposerons dans le chapitre suivant une offre de crédit adaptée aux besoins des petits exploitants.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE 2 : PROPOSITION D'UNE OFFRE DE CREDIT AUX PETITS EXPLOITANTS D'IGNAME

Ce deuxième chapitre présentera les caractéristiques l'offre de crédit que nous proposons, son processus d'octroi et ses modalités de recouvrement une fois le crédit octroyé.

I. Caractéristiques de l'offre de crédit proposée aux exploitants

Ce paragraphe présentera les caractéristiques de l'offre de financement qui est proposée aux petits exploitants d'ignames.

I.1. Présentation de l'offre de crédit proposée aux exploitants

L'offre que nous proposons est destinée à couvrir le besoin de financement des exploitants pour la variété d'ignames précoces à deux récoltes (juillet-septembre et décembre-janvier). En effet, il s'agira de mettre en place une ligne de crédit qui permettra aux exploitants d'assurer le financement de tout le cycle de production (de la semence jusqu'à la récolte et le stockage).

La condition majeure pour prétendre à cette offre est d'être un petit exploitant d'igname membre d'un groupe solidaire. En effet, les prêts sont octroyés à titre individuel mais les emprunteurs doivent se constituer en groupe de caution solidaire de cinq personnes.

Cette condition est primordiale dans la mesure où il sera plus simple pour les exploitants de gérer le crédit ensemble plutôt qu'individuellement.

I.2. La durée et le montant du crédit

Compte tenu de la nature et du cycle de production de l'activité d'une part et d'autre part du niveau des ressources, nous privilégions le financement sur le court terme (12 mois).

Les montants des crédits seront quant à eux plafonnés entre FCFA 1 000 000 et FCFA 6 000 000, en tenant compte des besoins de financement des exploitants analysés dans le chapitre précédent (variant entre 800 000 FCFA et 5 000 000 FCFA), de leur solvabilité et de la viabilité de leur activité.

I.3. Le taux d'intérêt

Après observations du taux d'intérêt mensuel pratiqué pour ce type de financement et aussi du taux d'usure en vigueur pour les SFD, nous avons fixé le taux d'intérêt mensuel dans l'intervalle [1.75% - 2%] soit un taux annuel compris entre [21% - 24%].

I.4. Les frais liés à la constitution du dossier de crédit

La constitution du dossier de crédit engendre un certain nombre de frais fixes non remboursables qui sont à la charge du demandeur. En tenant compte de la moyenne pratiquée sur le marché, les frais de constitution du dossier de crédit sont fixés à 1,75 % du montant du crédit sollicité.

I.5. Les apports et les garanties

L'apport personnel que doit faire les exploitants à travers le groupement, doit représenter entre [10% - 20%] du montant du crédit sollicité. Cet intervalle a été défini car le montant de l'apport personnel sera fonction du montant du crédit sollicité. Les prêts octroyés sont renouvelés avec des montants croissants.

Le **coût total du financement** de sera compris entre [32,75% - 45,75%] soit **un coût mensuel** compris entre [2,73% - 3,81%].

Concernant la garantie, il faut noter que les petits exploitants ne disposent pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs. C'est l'une des raisons qui limite leur accès au crédit. Face à cette situation, nous avons pour ce projet retenu comme modes de garantie la caution solidaire et la tierce détention.

Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe. En cas de non remboursement, la sanction est le refus d'un nouveau prêt à tous les membres du groupe, qu'ils aient remboursé ou non à titre individuel.

Dans le cas du présent projet, la caution solidaire fonctionnera comme suit : il s'agira d'établir une relation tripartite l'organisme de crédit (SFD), le groupement des exploitants et un organisme collecteur de la production. Ainsi, lors de l'octroi du prêt, les exploitants acceptent le principe d'une domiciliation future de leurs recettes par l'organisme collecteur auprès du SFD prêteur. Le SFD récupère l'ensemble des remboursements sur les recettes globales de la production et reverse la différence au groupement. Les remboursements sont donc effectués collectivement, à la source, indépendamment du niveau de production et donc de recette de chaque individu.

Ce mode de garantie aura pour avantage de faciliter l'accès au crédit pour les ménages qui ne disposent pas de garanties matérielles. Aussi, il permettra une réduction des coûts de gestion pour les SFD à travers une économie d'échelle. Enfin, il favorisera un bon suivi des emprunteurs par un système de proximité et de connaissance qui réduit les asymétries d'information habituelles entre les SFD et les emprunteurs.

Quant à la tierce détention, elle consiste pour le producteur à livrer sa récolte à un magasin de stockage dont le gérant délivre une lettre de gage pour l'institution financière. Ce système permet de financer avec le minimum de risque, une production déjà récoltée et stockée dans de bonnes conditions. L'agriculteur peut disposer de trésorerie dès la récolte et néanmoins bénéficier d'éventuelles hausses des prix au cours de la campagne de commercialisation qui suit. Le bon fonctionnement d'un tel dispositif suppose des volumes de récoltes suffisants pour couvrir les frais de stockage.

I.6. Assurance climatique

L'activité agricole est toujours sujette au risque d'aléa climatique. Dans la région nord de la Côte d'Ivoire, il s'agit particulièrement du risque de sécheresse. Pour se couvrir contre ce risque, il sera demandé aux exploitants de souscrire à une assurance climatique.

Elle consistera pour les exploitants, à payer une prime par campagne agricole et à leur verser en cas des indemnités en année de mauvaise récolte du fait du climat.

Ce système existe déjà dans des pays comme le Malawi, l'Éthiopie ou l'Afrique du sud. De plus, une enquête réalisée a révélé que 89% des exploitants sont favorables à la mise en place d'un système d'assurance agricole et se déclarent même prêt à payer des polices d'assurance.

Après avoir présenté les différentes caractéristiques de l'offre que nous proposons, il convient d'exposer la procédure d'octroi de ce prêt.

II. Le processus d'octroi du crédit

Dans ce paragraphe, il s'agira de présenter les différentes étapes nécessaires à l'octroi du crédit aux exploitants d'igname.

II.1. La promotion de l'offre

La promotion est la première étape du processus. Elle consiste pour les agents de crédit de faire connaître l'offre dans des quartiers auprès des exploitants potentiellement intéressés.

L'action de la promotion consiste à effectuer des visites de courtoisie auprès des exploitants, dans les quartiers cibles. C'est la méthode du porte à porte, qui permet d'assurer une promotion complète sur les zones ciblées.

Cependant, la promotion par la méthode du porte à porte devra être combinée avec d'autres méthodes telles que les affichages dans les quartiers, l'information des exploitants par les agents lors de leur travail sur le terrain, le bouche à oreille.

Il faut retenir que l'objectif principal de la promotion est d'inviter les exploitants à participer à la réunion d'information, qui constitue la prochaine étape du processus.

II.2. La réunion d'information

Une fois la promotion terminée, une réunion d'information est ouverte pour tous les exploitants intéressés par l'offre. Cette réunion a pour objet de fournir davantage d'informations sur l'offre de crédit qui leur est proposée. Ces informations portent sur les raisons de l'implantation de l'offre, les spécificités de l'offre, les dossiers à fournir, les étapes obligatoires à suivre et l'explication du business plan.

II.2.1. Les raisons de la création de l'offre

Durant cette étape, les agents font la promotion de l'offre proposée aux exploitants en leur expliquant qu'elle est destinée à résoudre les difficultés rencontrées par ceux-ci à savoir le manque de fonds de roulement, l'absence de financement dû au manque de garanties physiques et le taux d'intérêt trop élevé.

II.2.2. Les spécificités de l'offre

Les exploitants seront informés sur le crédit destiné à financer l'exploitation des variétés d'ignames précoces. Aussi, seront-ils informés sur le mode de garantie à savoir le cautionnement solidaire, sur le taux d'intérêt, la durée et le mode de remboursement du prêt, de même que sur le suivi et le conseil pour une meilleure gestion du prêt.

II.2.3. Les dossiers à fournir

Les dossiers à fournir par les exploitants sont de manière générale la photocopie de la carte nationale d'identité, le certificat de résidence, des photos d'identités, le titre de propriété... .

En plus de ces documents, des frais de constitution de dossier seront prélevés.

II.2.4. Les différentes étapes à suivre

Cette phase consiste à expliquer les différentes étapes à suivre pour obtenir le crédit. En effet, après la réunion d'information, les exploitants devront participer à l'atelier de demande. Ensuite il y aura la visite de l'activité et du domicile, et la formation des exploitants pour les techniques de culture. Enfin, on arrivera aux étapes de l'octroi du prêt, de son suivi et de son remboursement.

II.2.5. Le business plan

Dans cette étape, il s'agira de présenter les informations financières sur l'activité des demandeurs du prêt. Ces informations concernent principalement les quantités des intrants, leur prix unitaire, les quantités produites, leur prix de ventes et leur écoulement.

II.3. La formation des demandeurs

La présence et la ponctualité des demandeurs à la formation conditionnent la suite du processus de l'octroi de prêt.

L'objectif de la formation est de donner des conseils pratiques pour bien gérer et développer l'activité, de promouvoir la stabilité de l'activité, d'expliquer l'importance de l'épargne et d'apprendre à établir un budget familial. Aussi, faut-il noter que le développement et la stabilité de l'activité ne sauront être atteints sans une formation sur les nouvelles techniques de production.

Au cours de la formation, il consistera pour chaque demandeur d'expliquer son activité en donnant des détails précis sur son expérience de l'activité. Les participants fourniront également des informations sur l'utilisation du capital (est-il destiné à mener et développer l'activité) ; sur l'attitude favorable à la vente (identifier les comportements qui leurs permettraient de vendre plus cher à toujours plus de clients) ; sur la gestion de leur activité à travers la maîtrise de leurs entrées et sorties d'argent ; sur leur niveau d'épargne (constituer une épargne pour anticiper les imprévus et évoluer vers une autonomie financière) ; enfin sur le budget familial (bien séparer les dépenses et recettes familiales de celles de l'activité).

Après tout cela, les agents expliqueront que la formation permet aux participants de comprendre leurs difficultés à gérer leur activité et leur donne les outils essentiels pour la développer.

II.4. Organisation de l'atelier de demande

Après la réunion d'information, tous les exploitants qui ont un avis favorable à l'offre sont conviés à un atelier. Au cours de cet atelier, il s'agira pour les exploitants de commencer à renseigner sur un formulaire, l'objet de leur demande de prêt.

En effet, les participants devront indiquer sur le formulaire leurs noms et prénoms, leur expérience de l'activité, le lieu où ils exercent l'activité, le montant et le remboursement qu'ils demandent. En outre, ils devront apporter le business plan qu'on leur a expliqué lors de la réunion d'information.

II.5. L'analyse de la demande de prêt

L'agent chargé d'analyser la demande de prêt recueille des informations sur le groupe demandeur de prêt.

A cet effet, l'agent de crédit évalue les besoins réels des membres et leur capacité de remboursement. Il évalue aussi la situation de l'activité et la situation financière personnelle des membres mais surtout la cohésion au sein du groupe.

Cette étape permet à l'agent de se faire une idée sur la moralité des membres du groupe mais aussi sur leur capacité de remboursement, et d'obtenir des renseignements utiles lui permettant d'effectuer le recouvrement.

Toutes les allégations des membres sur leur profil devront être validées par une visite de l'agent au domicile et de l'activité des membres afin de vérifier la véracité des informations collectées. Cette visite de l'activité et du domicile des membres peut se faire de manière inopinée.

Néanmoins, il est important de souligner que l'agent est tenu de porter à la connaissance des membres de l'ensemble des conditions qui sont nécessaires pour accéder au crédit.

Il doit les informer des prochaines étapes du processus ainsi du délai de réponse à leur demande.

Toutes les informations collectées et vérifiées doivent être reportées sur un document que l'agent de crédit et les membres devront signer.

Le succès de cette étape est lié en grande partie à l'aptitude de l'agent à créer dès le début un climat de confiance entre lui et les membres.

II.6. L'analyse financière et l'instruction auprès du comité de crédit

Après l'étape précédente d'analyse de la demande de prêt, l'agent, à partir des données en sa possession, procède à une analyse plus fine de la capacité de remboursement des membres afin de finaliser leur dossier.

Cette analyse consiste en une étude approfondie des différents facteurs qui peuvent avoir un impact positif ou négatif sur le remboursement du crédit.

L'analyse financière est l'étape la plus décisive de tout le circuit de montage du dossier de crédit. En effet, elle permet à l'agent chargé du prêt de voir si les membres détiennent une capacité de remboursement positive et que les flux générés par l'activité permettront de couvrir le remboursement du crédit mais également de favoriser à terme, l'autonomie financière des membres.

A cet effet, l'agent calcul le besoin réel en crédit des membres et mais aussi leur capacité de pouvoir rembourser ce crédit. Pour ce faire, il évalue la situation de l'activité et la situation financière personnelle de chaque membre. Cette analyse doit être très minutieuse car le risque encouru est très élevé.

L'analyse, si elle est bien faite, permettra à l'agent de procéder à la recommandation qui peut être l'acceptation du montant total ou partiel du prêt ou le refus du montant total du prêt. Après cela, les dossiers seront présentés à son supérieur hiérarchique pour vérification du travail effectué et visa de ce dernier, avant l'instruction auprès du comité de crédit.

Toutes ces mesures ont pour but de vérifier si l'analyse faite par l'agent ne comporte pas des insuffisances avant de le présenter au comité pour approbation.

L'évaluation de la recevabilité de la garantie est confiée à un juriste. Celui-ci se charge également de la rédaction des documents légaux, de la convocation des membres pour enregistrement du contrat.

II.7. Présentation du dossier au comité de crédit

Le comité de crédit a pour rôle d'analyser la demande à l'aide des connaissances qu'il a aussi bien des demandeurs, de leur activité et de leur environnement local.

L'agent responsable du dossier joue également un rôle très important car l'information et la qualité technique du dossier agissent sur la décision du comité de crédit.

La décision du comité peut être favorable comme défavorable en faveur des demandeurs.

Dans le cas d'un refus, un entretien est organisé avec les demandeurs pour leur expliquer les raisons de ce refus. Par contre si le crédit est accordé, le responsable d'agence prend rendez-vous avec les demandeurs dont le dossier a été accepté. A cet effet il fournit les informations sur les modalités de décaissement des fonds et la régularité des remboursements aux échéances prévues à cet effet.

II.8. La décision d'octroi de crédit

Cette étape intervient après la présentation du dossier au comité de crédit. C'est un atelier mené en petit comité, qui permet de :

- valider les informations recueillies lors des visites, entretiens et formations ;
- expliquer la nature du contrat et le signer par les différentes parties ;
- remettre les fonds aux demandeurs.

Les points abordés lors de cet atelier sont énumérés comme suit :

- le rappel du climat de confiance qui lie les demandeurs à l'institution de crédit ;
- la situation actuelle des demandeurs, de leurs familles, de leurs enfants etc. ;
- la motivation des demandeurs pour exercer leur activité et éventuellement leurs inquiétudes ;
- l'assimilation par les demandeurs des conseils reçus lors des formations (faire un bref rappel);
- le rappel du mode de garantie et des rôles et responsabilités qui en découlent ;
- les objectifs immédiats des demandeurs pour l'utilisation des fonds octroyés ;
- la présentation du contrat ;
- l'engagement des différentes parties ;
- l'autorisation de déblocage ;
- l'octroi du prêt.

Une fois le prêt octroyé, il est proposé aux exploitants un service non financier de conseil et de suivi. Cela leur permettra de mieux gérer les fonds mis à leur disposition et d'atteindre leurs objectifs.

Cette dernière étape de suivi et conseil facilite en quelque sorte la phase de recouvrement du prêt que nous aborderons dans le paragraphe suivant.

III. Le recouvrement du crédit

Ce paragraphe traitera de procédures de suivi du prêt et des méthodes de recouvrement.

III.1. Le suivi des prêts

Les crédits octroyés doivent faire l'objet d'un suivi même si toutes les précautions ont été prises lors de l'analyse du dossier.

L'agent responsable du dossier doit s'assurer que les fonds décaissés ont été utilisés aux fins déclarées. A cet effet, au-delà de quinze (15) jours après le déboursement, l'agent doit effectuer une visite aux membres pour constater que le but du crédit n'a pas été détourné.

Il établira par la suite un rapport de suivi du prêt dans lequel il fournira toutes les copies des pièces justificatives confirmant l'utilisation du crédit (factures d'achat, contrats, etc.). Ensuite, il devra remettre son rapport à son supérieur au maximum cinq (5) jours après la visite.

En cas d'utilisation des fonds à d'autres fins par l'un des membres, la rupture du contrat est prononcée et l'agent devra exiger immédiatement le remboursement du crédit par tout le groupe. De plus, aucun membre du groupe ne bénéficiera à l'avenir d'un prêt.

III.2. Le recouvrement

Le recouvrement consiste à récupérer les sommes dues par un emprunteur dans le respect du contrat de prêt à échéance.

Comme nous l'avons mentionné plus haut dans le présent projet, l'offre de crédit que nous proposons est basée sur le principe de caution solidaire. A cet effet, le recouvrement se fera comme suit :

- lors de l'octroi du prêt, les exploitants acceptent le principe d'une domiciliation future de leurs recettes par l'organisme collecteur de leur récolte auprès du SFD prêteur ;

- ainsi l'SFD récupère l'ensemble des remboursements sur les recettes globales de la production et reverse la différence au groupement.

Les remboursements sont donc effectués collectivement, à la source, indépendamment du niveau de production et donc de recette de chaque individu.

Cependant, en cas non-respect de cette procédure, il existe deux procédures de recours à savoir un règlement à l'amiable et un règlement par contentieux.

Concernant le règlement à l'amiable, en cas de non remboursement jusqu'à huit (8) jours après l'échéance du mois, les membres sont rappelés à l'ordre. A partir du quinzième jour de retard, l'agent envoie aux membres un constat de défaillance. Si le retard persiste jusqu'à quarante-cinq (45) jours, une mise en demeure est envoyée aux membres et une procédure de contentieux est préparée en cas de non-respect des délais fixés dans la lettre de mise en demeure. Cependant, dans certains cas où le non remboursement n'est pas dû à une mauvaise foi des membres, un accord sur une nouvelle modalité de remboursement pourrait être trouvé à travers une révision de contrat.

Quant au règlement par contentieux, en cas d'échec du règlement à l'amiable, il est procédé au règlement par contrainte des contentieux. Dans ce cas, le dossier est transféré au service juridique qui travaille directement avec l'avocat. Ensuite, les garanties sont réalisées après une procédure judiciaire.

Si malgré tous les recours les membres ne remboursent pas leurs créances par faillite de leur activité, le crédit est affecté dans ce cas aux créances irrécouvrables.

Le deuxième chapitre ainsi conclu, vient de présenter de manière explicite l'idée même du présent projet. Cela s'est illustré par la présentation des caractéristiques de notre offre de crédit, par la présentation du processus d'octroi de cette offre et enfin par les diligences de suivi et de recouvrement du prêt.

Néanmoins, l'on est tenté de se demander si une telle offre peut être bénéfique pour une SFD qui décide de la mettre en pratique.

C'est la réponse à cette interrogation qui nous conduit au chapitre suivant consacré à l'analyse de la rentabilité du projet et à la gestion des risques associés.

CHAPITRE 3 : EVALUATION DE LA RENTABILITE FINANCIERE DU PROJET ET GESTION DES RISQUES.

Dans ce chapitre, nous évaluerons d'une part les coûts liés à la mise en œuvre du projet et sa rentabilité, d'autre part, nous développerons les outils de gestion des risques associés au présent projet.

I. Evaluation de la rentabilité du projet

Dans cette section, nous traiterons des flux d'investissements du projet, des flux d'exploitation et du calcul de la VAN.

I.1. Détermination des flux d'investissement

Les investissements concernent essentiellement les matériels informatiques (acquisition d'ordinateur) et les matériels de transport (acquisition de véhicules pour le déplacement des agents dans la zone cible). La prospection sur le marché ivoirien nous a permis d'estimer le montant des investissements à FCFA 16 000 000 pour le démarrage des activités et à FCFA 52 000 000 pour les dix années. Le détail de ces investissements est présenté à l'annexe 2.

I.2. Détermination des flux d'exploitations prévisionnels

Les données prévisionnelles sont essentiellement composées des produits exploitation et des charges d'exploitation.

I.2.1. Le produit d'exploitation

Il est obtenu à partir des éléments suivants :

- Demande potentielle :

Elle est déterminée par une répartition équitable entre le nombre des SFD et le nombre de personnes bénéficiaires de crédit¹⁶.

- Demande actuelle :

C'est le nombre de client que nous comptons capter. Elle est obtenue à partir du taux de pénétration prévu dans nos différentes hypothèses.

- Le montant du crédit moyen octroyé :

¹⁶ Données obtenues sur le site de l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés de Côte d'Ivoire (APSFDCI)

il s'agit du niveau moyen des fonds que nous comptons mettre à la disposition des clients. Ce montant évoluera chaque année en tenant compte du bon déroulement des crédits précédemment octroyés et de l'effet d'expérience sur le secteur. Néanmoins il restera dans la fourchette des montants prévus (FCFA 1 000 000 à FCFA 6 000 000).

- Coût moyen du crédit :

C'est la moyenne du coût total du financement [32,75% - 45,75%] déterminé dans le chapitre précédent.

I.2.2. Les charges d'exploitation

Les charges d'exploitation sont composées de :

- les charges de personnel qui sont évaluées à environ 30%¹⁷ du produit d'exploitation ;
- les autres frais généraux qui représentent 35%¹⁸ du produit d'exploitation.

I.2.3. Les flux d'exploitation

A partir des charges et des produits d'exploitations et après déduction de l'impôt, nous avons déterminé les flux d'exploitation prévisionnels selon trois hypothèses pessimiste, normale et optimiste.

Hypothèse pessimiste

On arrive à capter 20% de la demande potentielle avec une augmentation de cette dernière de 2% chaque année.

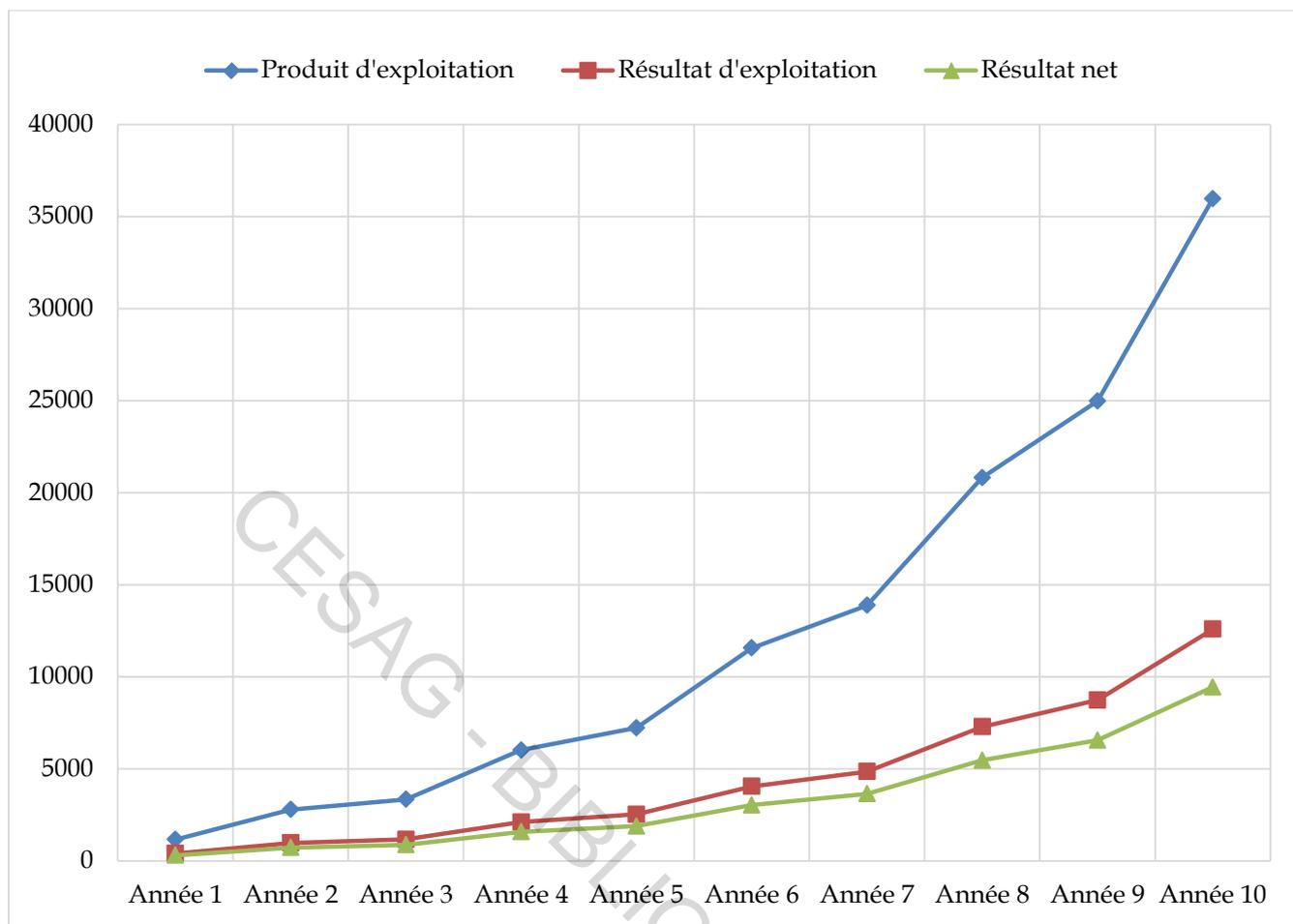
Selon cette hypothèse, les flux d'exploitation dégagés sont positifs et varient entre FCFA 305 000 000 et FCFA 9 442 000 000 sur les 10 ans. (cf. annexe 3)

La figure ci-dessous illustre nos résultats.

¹⁷ Moyenne du secteur déterminée à partir d'une étude sur le taux d'intérêt et la viabilité financière des SFD qui a été effectuée par le Ministère de l'Economie et des Finances du Sénégal

¹⁸ Idem

Figure 1: Evolution de la rentabilité de l'offre en hypothèse pessimiste



Source : Nous même à partir l'annexe 3

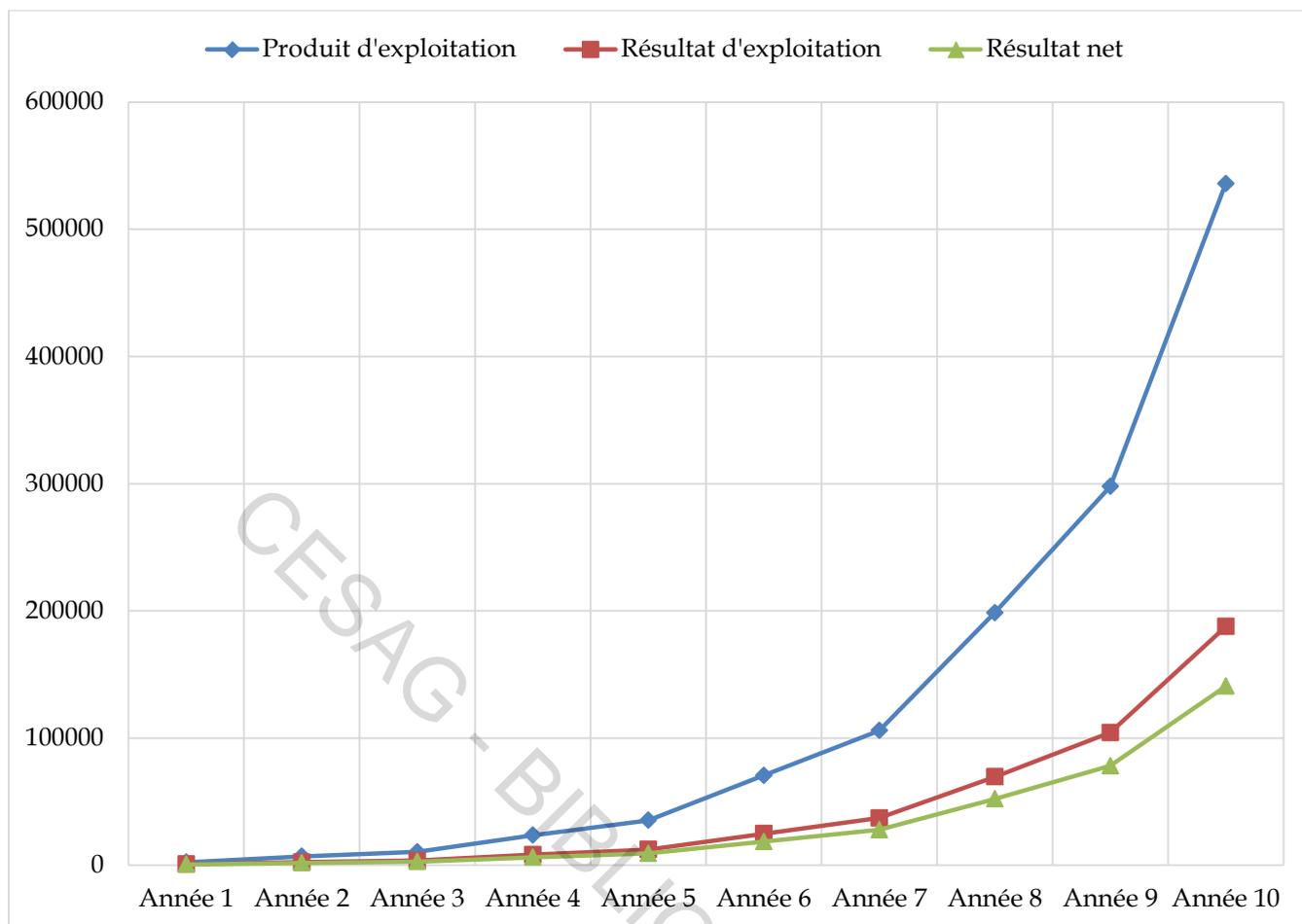
Hypothèse normale

On arrive à capter 40% de la demande potentielle avec une augmentation de cette dernière de 5% chaque année.

Selon cette hypothèse, les flux d'exploitation dégagés sont positifs et varient entre FCFA 610 000 000 et FCFA 140 690 000 000 sur les 10 ans. (cf. annexe 4)

La figure ci-dessous illustre nos résultats.

Figure 2: Evolution de la rentabilité de l'offre en hypothèse normale



Sources : Nous même à partir de l'annexe 4

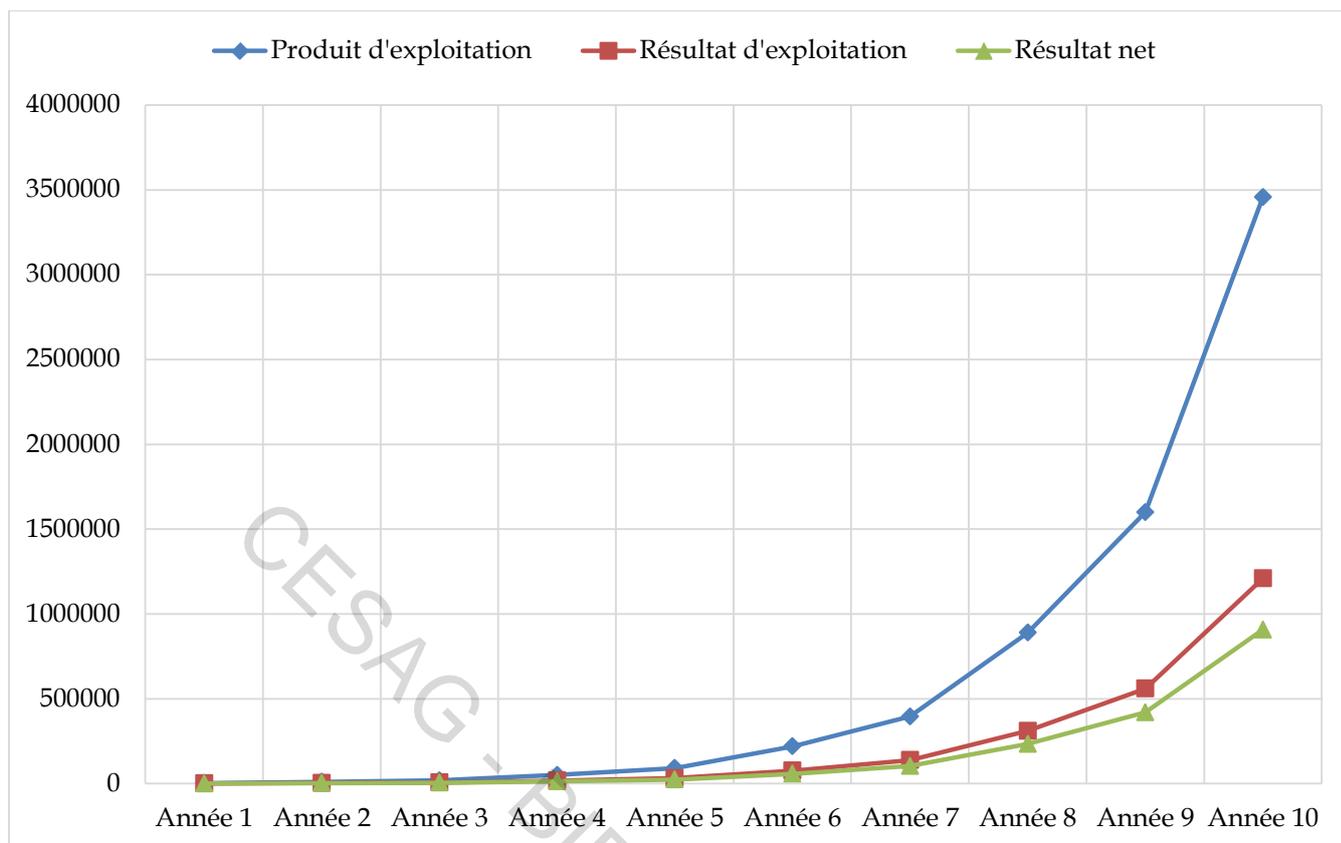
Hypothèse optimiste

On arrive à capter 50% de la demande potentielle avec une augmentation de cette dernière de 8% chaque année.

Selon cette hypothèse, les flux d'exploitation dégagés sont positifs et varient entre FCFA 762 000 000 et FCFA 907 412 000 000 sur les 10 ans. (cf. annexe 5)

La figure ci-dessous illustre nos résultats.

Figure 3: Evolution de la rentabilité de l'offre en hypothèse optimiste



Source : Nous même à partir de l'annexe 5

I.3. Evaluation de la rentabilité du projet

Pour chacune de ces trois hypothèses, nous avons déterminé la VAN.

Nous avons ensuite calculé l'espérance de la VAN du projet ainsi que le coefficient de variation pour une meilleure appréciation du risque financier.

Le calcul de la VAN a été fait sur la base d'un taux d'actualisation de 18%¹⁹.

Calcul de la VAN pour les trois hypothèses

- hypothèse pessimiste : la VAN est de FCFA 9 873 560 000 (cf. annexe 6);
- hypothèse normale : la VAN est de FCFA 84 595 090 000 (cf. annexe 7) ;
- hypothèse optimiste : la VAN est de FCFA 406 994 060 000 (cf. annexe 8).

¹⁹ Taux d'actualisation déterminé à partir d'une étude menée sur l'équilibre entre le taux d'intérêt et la rentabilité des SFD dans les régions Afrique, Amérique Centrale et du Sud et Asie du Sud-Est (PROPARCO). Il s'agit de la moyenne sur le secteur.

Nous constatons que dans toutes les hypothèses, le projet est rentable car il dégage une VAN positive.

Calcul de l'espérance de la VAN et du coefficient de variation

Pour le calcul de l'espérance de la VAN du projet, nous avons déterminé une grille de probabilité qui présente pour chaque scénario, l'évolution de la probabilité de leur réalisation sur la durée du projet. Ainsi donc :

- **pour le scénario pessimiste** : la probabilité de réalisation est de 50% sur les cinq premières années compte tenu du fait que le projet est dans sa phase de lancement. La probabilité de réalisation baisse progressivement jusqu'à 30% au bout de la dixième année.
- **pour le scénario normal** : la probabilité de réalisation est de 45% sur toute la durée du projet.
- **pour le scénario optimiste** : sur les cinq premières années du projet, la probabilité de réalisation du scénario optimiste est de 5% pour ensuite progresser jusqu'à 25% au bout de la dixième année.

Tableau 6 : Grille des probabilités

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Scénario pessimiste	50%	50%	50%	50%	50%	45%	40%	40%	35%	30%
Scénario normal	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%
Scénario optimiste	5%	5%	5%	5%	5%	10%	15%	15%	20%	25%

Source : Nous même

La grille des probabilités ainsi définie nous a permis de calculer **l'espérance de la VAN** du projet qui est de **M FCFA 121 819** avec **un coefficient de variation de 0,7**. (cf. annexe 9)

Nous pouvons donc conclure que le projet est rentable avec un niveau de risque acceptable.

Bien que le projet soit rentable, il n'en demeure pas moins qu'il présente de risques susceptibles d'avoir un impact négatif sur sa rentabilité et sa viabilité.

Dans le paragraphe suivant, nous identifierons les risques auxquels le projet est exposé et proposerons des dispositifs de contrôles efficaces pour mitiger ces risques.

II. Gestion des risques liés au projet

Nous aborderons dans ce paragraphe, l'identification des risques liés au projet et la mise en place de contrôles clés permettant d'atténuer ces risques.

II.1. Identification des risques

Le risque est un évènement dont la survenance constitue une entrave à l'atteinte d'un objectif. Cette étape consistera donc à recenser ces évènements et à les classer selon une typologie bien définie.

Ainsi, dans le cadre du présent projet, nous avons identifié deux familles de risques qui sont le risque de contrepartie et les risques opérationnels. Chaque famille de risque comprend des risques individuels pour lesquels les causes et conséquences ont été répertoriées dans le tableau suivant :

Tableau 7: Identification des risques

Famille de risques	Risques Individuels	Causes	Conséquences
Risques de Contrepartie	<i>Risque de crédit</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Mauvaise récolte due aux aléas climatique *Avis favorable en faveur d'un client de mauvaise qualité *Absence de garanties *Absence de justifications économiques de la demande de financement *Retards de remboursement, Impayés *Absence d'outils de surveillance des remboursements 	<ul style="list-style-type: none"> *Dégradation du portefeuille crédit *Pertes financières *Accroissement du nombre d'impayés
Risques Opérationnels	<i>Risque Administratif</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Omissions *Erreurs *Négligences *Contrôles inadéquat, inefficace ou non effectif de la documentation nécessaire pour l'octroi du crédit *Absence ou insuffisance de personnel qualifié assurant la surveillance des remboursements *Inadéquation du personnel avec les exigences du poste occupé 	<ul style="list-style-type: none"> *Inefficacité dans l'exécution des opérations *Mauvaise qualité des prestations de services
	<i>Risque de Fraude</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Avis favorable à des concours sans justification économique réelle *Mise en place de crédit sans l'accord de l'emprunteur *Crédits de complaisance, non autorisés *Documents requis pour l'octroi du crédit inexistant ou falsifiés *Absence volontaire de recouvrement des créances en souffrance *Cumul de fonctions incompatibles 	<ul style="list-style-type: none"> *Pertes financières, manque à gagner *Dégradation du portefeuille de crédit *Atteinte à l'image *Litiges avec les contreparties
	<i>Risque lié au Système d'Information</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Absence, indisponibilité ou non fiabilité des informations nécessaires à l'analyse risque du dossier *Non-respect des exigences de constitution de Dossier de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> *Insuffisance ou non fiabilité des informations utiles pour l'analyse risque du dossier
	<i>Risque de non-conformité</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Non-respect des règles d'évaluation et de provisionnement des créances en souffrance *Non-respect des conditions d'octroi du crédit 	<ul style="list-style-type: none"> *Accroissement du niveau d'exposition aux risques *Dégradation du portefeuille de crédit

Source : Nous même

II.2. Dispositif de contrôle des risques identifiés

Face aux risques identifiés dans le paragraphe précédent, nous avons mis en place un dispositif de contrôle efficace. En effet, ce dernier permettra de mitiger les risques associés à notre offre de crédit et de garantir ainsi sa rentabilité.

Le dispositif de contrôle des risques se présente dans la matrice de contrôle suivante :

Tableau 8: Matrice de contrôle des risques

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Famille de risques	Risques Individuels	Causes	Conséquences	Dispositifs de contrôles
Risques de Contrepartie	<i>Risque de crédit</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Mauvaise récolte due aux aléas climatiques *Avis favorable en faveur d'un client de mauvaise qualité *Absence de garanties *Absence de justifications économiques de la demande de financement *Retards de remboursement, Impayés *Absence d'outils de surveillance des remboursements 	<ul style="list-style-type: none"> *Dégradation du portefeuille crédit *Pertes financières *Accroissement du nombre d'impayés 	<ul style="list-style-type: none"> *Recueillir comme garantie la caution solidaire *Souscription à l'assurance climatique *Appréciation de la santé financière de l'emprunteur et de ses antécédents commerciaux les établissements de crédit *Mise en place d'un état quotidien des impayés *Relance immédiate des clients en cas de retard de remboursement *Domiciliation des revenus de la récolte
Risques Opérationnels	<i>Risque Administratif</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Omissions, Erreurs, Négligences *Absence ou insuffisance de personnel qualifié assurant la surveillance des remboursements *Inadéquation du personnel avec les exigences du poste occupé 	<ul style="list-style-type: none"> *Inefficacité dans l'exécution des opérations *Mauvaise qualité des prestations de services 	<ul style="list-style-type: none"> *Définition pour chaque acteur intervenant dans le processus d'octroi, son rôle, ses pouvoirs et ses responsabilités *Existence d'un plan de formation du personnel *Contrôle hiérarchique des opérations avant validation
	<i>Risque de Fraude</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Avis favorable à des concours sans justification économique réelle *Mise en place de crédit sans l'accord de l'emprunteur *Crédits de complaisance, non autorisés *Documents requis pour l'octroi du crédit inexistant ou falsifiés *Absence volontaire de recouvrement des créances en souffrance *Cumul de fonctions incompatibles 	<ul style="list-style-type: none"> *Pertes financières, manque à gagner *Dégradation du portefeuille de crédit *Atteinte à l'image *Litiges avec les contreparties 	<ul style="list-style-type: none"> *Existence d'une documentation requise pour le crédit sollicité *Vérification de la matérialisation de l'accord de crédit par les instances ou les personnes habilitées *Vérification de l'authenticité des documents nécessaires à l'octroi du prêt *Mise en place d'un état de reporting quotidien des impayés *Définition pour chaque acteur intervenant dans le processus d'octroi, son rôle, ses pouvoirs et ses responsabilités
	<i>Risque lié au Système d'Information</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Absence, indisponibilité ou non fiabilité des informations nécessaires à l'analyse risque du dossier *Non-respect des exigences de constitution de Dossier de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> *Insuffisance ou non fiabilité des informations utiles pour l'analyse risque du dossier 	<ul style="list-style-type: none"> *Vérification de la fiabilité des documents transmis par le client des états financiers et la fiabilité du plan de trésorerie, du compte d'exploitation... *Vérification de l'exhaustivité des dossiers de crédit
	<i>Risque de non-conformité</i>	<ul style="list-style-type: none"> *Non-respect des règles d'évaluation et de provisionnement des créances en souffrance *Non-respect des conditions d'octroi du crédit 	<ul style="list-style-type: none"> *Accroissement du niveau d'exposition aux risques *Dégradation du portefeuille de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> *Décision de provisionnement des créances prise par les instances habilitées et conformément aux dispositions réglementaires *Vérifier que les conditions d'octroi sont conforme à la décision de crédit avant de mettre les fonds à la disposition des clients

CONCLUSION

En résumé, nous pouvons retenir que l'activité agricole, particulièrement la culture de l'igname représente une niche à exploiter pour les institutions de crédit notamment les SFD.

En effet malgré les difficultés liées aux aléas climatiques et au manque de culture économique des exploitants, celle-ci présente des opportunités très intéressantes à travers l'existence d'une demande à satisfaire et d'un environnement climatique favorable à l'agriculture. Ces opportunités, associées d'une part au dynamisme et à la croissance économique que connaît la Côte d'Ivoire et d'autre part aux atouts réels des SFD, justifient la faisabilité du présent projet.

En outre, l'analyse des flux d'exploitation générés par la mise en œuvre de cette offre, présentent une rentabilité croissante sur les dix années à venir.

Cependant, bien que le projet soit faisable et rentable, il expose les SFD à des risques de contrepartie et des risques opérationnels. La réponse à ces risques identifiés se traduit par la mise en place de dispositifs de contrôle efficaces qui couvrent toutes les étapes, de l'octroi du crédit jusqu'au suivi du remboursement. Ces dispositifs ainsi élaborés permettent de mitiger les risques et de garantir la viabilité du projet.

En conclusion, nous pouvons affirmer que le présent projet est faisable, viable et rentable et que sa réalisation contribuera activement à améliorer le bien-être des exploitants.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- [1]. BOYE Sébastien /HAJDENBERG Jérémy/POURSAT Christine, (2006), Le guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement, (304 p.) ;
- [2]. CAMARA Lucien, (2006), La gestion des risques en microfinance : comment gérer avec efficacité les risques d'une institution de microfinance ? , (176p.) ;

RAPPORTS ET MEMOIRES

- [3]. Dan-Magaria IBRAHIM, (2004), Amélioration du système de recouvrement du crédit agricole : cas du projet d'appui au développement rural de DOSSO-NIGER (91p.) ;
- [4]. DIAMIDIA Armand, (2003), La contribution du manuel des procédures à la maîtrise des risques dans un système financier décentralisé (SFD) : cas de la fédération nationale des coopec de Côte d'Ivoire (FENACOOPEC-CI) (129 p.) ;
- [5]. MOUSSA SEIBOU Ali, (2006), Le risque crédit dans le secteur de la microfinance : sa prévention et son traitement, (66p.) ;
- [6]. SAWADOGO Robert Guéttwendé, (2008), Création d'une microfinance du secteur d'élevage du Burkina, (67p.) ;
- [7]. SENE Maty, (2004), Les taux d'intérêt en microfinance, (62 p.) ;

ARTICLES

- [8]. Claude FALGON, (2000), Présentation d'une étude sur les systèmes financiers en Côte d'Ivoire (8p.) ;
- [9]. KOUAKOU Amani Michel/ZOHOURI Goli Pierre/DUMONT Roland/YAPI - GNAORE Valentine, (2005), Bien cultiver l'igname en côte d'ivoire (4 p.) ;
- [10]. O.N.G Inter Aide - Vahatra - ANTSIRABE, Octroi de prêts productifs-manuel de procédures, (29 p.) ;
- [11]. Audit externe des institutions de microfinance : guide pratique, volume 2, Chapitre 3 : Comprendre le secteur de la microfinance (p. 13 - p. 24) ;

- [12]. TREMOLLIÈRES Nadine, (2004), n°654, La microfinance au service des économies émergentes ;

SITE WEB

- [13]. <http://www.lamicrofinance.org/>
- [14]. <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/15519/>
- [15]. <http://www.finances.gouv.ci/index.php/fr/secteur-bancaire-et-financier/microfinance.html>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

Annexe 1: Questionnaires et Guide d'entretiens

I. Questionnaires

Questionnaire : Cible : Petits exploitants d'igname.

La présente enquête est organisée dans le cadre de l'analyse du besoin de financement des petits exploitants d'igname. La ville de Korhogo a été retenue au titre de cette étude.

Le questionnaire ci-après s'adresse aux petits exploitants d'igname de la ville de Korhogo.

Nous vous prions de fournir les informations recherchées avec exactitude afin que les analyses et conclusions puissent refléter la réalité et permettre de faire des recommandations pertinentes.

Fiche d'enquête N°: _____

1.	Date d'enquête	
2.	Nom de l'enquêteur	

Identification

N°	Variables, paramètres et indicateurs	Codes
3.	Ville	
4.	Site ou quartier	
5.	Nom et prénom de l'enquêté	

1- Caractéristiques sociodémographiques

N°	Variables	Codes
1.1	Age : (inscrire âge)	/____/
1.2	Sexe : (inscrire code, masculin = 1 ou féminin = 2)	/____/
1.3	Alphabétisé : (inscrire code, oui = 1 ou non = 2)	/____/
1.4	Instruction : (inscrire code oui =1 ou non = 0)	/____/
	Si oui, niveau d'instruction : (inscrire code : école coranique =1, primaire = 2, secondaire1=3, Secondaire2 = 4, ou plus = 5)	/____/
1.5	Avez-vous suivi une formation sur le plan agricole (oui =1 ou non = 0)	/____/
	Si oui préciser (1=formation non diplômante, 2=diplôme niveau CAP, 3=niveau BAC et 4=supérieur) (inscrire code correspondant)	/____/

1.6	Etes-vous membre d'un groupe organisé de producteur ? : (oui =1 ou non = 0)	/ ____/
	Si non, passer au 1.10.	
	Si oui, préciser la nature du (des) groupe(s)	
	1. Groupement / coopératives de production (oui =1 ou non = 0)	/ ____/
	2. Groupement / coopératives de services (oui =1 ou non = 0)	/ ____/
1.7	3. Groupement de production et de service (oui =1 ou non = 0)	/ ____/
	4. Autre (à préciser) _____	/ ____/
	À quel type d'institution de financement avez-vous adhéré ? (oui ou non)	/ ____/
	Si oui, préciser les types d'organisations de financement	
	1. Mutuelles ou coopératives d'épargne et de prêt (oui ou non)	/ ____/
	2. Réseau familial ou réseau amical de tontine (oui ou non)	/ ____/
	3. Réseau de tontinier (oui ou non)	/ ____/
	4. Autre (à préciser _____ oui ou non)	/ ____/

2- Caractéristiques socio-économiques

2.1	Depuis combien d'années pratiquez-vous la culture de l'igname? (Inscrire le nombre d'années)	/ ____/
2.2	Etendue ou importance actuelle de la culture de l'igname?	/ ____/
	nombre de plants	_____
	Montant total annuel des recettes (FCFA)	_____
2.3	Montant total annuel des dépenses d'exploitation (FCFA)	_____
	Quels sont les besoins financiers pour les postes suivants de votre activité ?	
	1. Montant des investissements (frais d'installation) de départ (à calculer avec l'enquête)	_____
	2. Rente annuelle foncière (inscrire montant total)	_____
	3. Montant annuel accès à l'eau (inscrire montant total)	_____
	4. Achat d'équipements (en cours d'année)	_____
	5. Achat de matières premières (inscrire montant total)	_____
	6. Achat des intrants de production (inscrire montant total)	_____
	7. Utilisation de la main d'œuvre salariale (inscrire montant total)	_____
	8. Formation payée par soi-même (inscrire montant total)	_____
	9. Mise en place d'une technologie de production (inscrire montant total)	_____
	10. Mise en place d'une technologie de post production (montant total)	_____
	11. Constitution de fonds de roulement (inscrire montant total)	_____
12. Accès à des services payants (accès à l'information, à la réglementation, aux marchés intérieurs et extérieurs, transports, assurances, etc.) (inscrire montant total)	_____	
13. Accès financier à autre ressource à préciser _____	_____	
2.4	Comment faites-vous pour satisfaire à ces besoins ? (À explorer selon les différents points sus mentionnés).	
2.5	Etes-vous propriétaire ou exercez-vous des droits de propriété sur une parcelle (bâtie ou non dans la ville ou son voisinage) ? (code oui =1 ou non = 0)	/ ____/
	Etes-vous prêt à l'utiliser pour garantir un crédit ? (code oui =1 ou non = 0)	/ ____/

2.6	Etes-vous propriétaire d'un autre bien matériel (autre que foncier) à utiliser pour garantir un prêt ? (ex. moto, appareil électroménagers, etc.) (inscrire code oui =1 ou non =0) Si oui, préciser le ou les biens _____	/___/
-----	--	-------

3- Demande et accès au crédit

3.1	Avez-vous fait une fois une demande de crédit dans le cadre de votre activité ces 5 dernières années ? (inscrire code oui =1 ou non = 0)	/___/
-----	--	-------

Si non poursuivre avec 3.2 ; Si oui, aller à 3.3

3.2	En cas de non demande de crédit, quels ont été les raisons ?	
	1. Craintes (peur) d'échec (code oui=1 ou non=0)	/___/
	2. Manque d'information sur les possibilités de crédit (code oui=1 ou non=0)	/___/
	3. Délais de remboursement court (code oui=1 ou non=0)	/___/
	4. Manque de garantie (code oui=1 ou non=0)	/___/
	5. Taux d'intérêt trop élevé (code oui=1 ou non=0)	/___/
	6. Trop de tracasseries avant obtention du crédit (code oui=1 ou non=0)	/___/
	7. Mauvaises expériences antérieures (code oui=1 ou non=0)	/___/
	8. Pas envie de s'endetter (code oui=1 ou non=0)	/___/
	9. Refus ou défaut d'autorisation du conjoint (code oui=1 ou non=0)	/___/
	10. Autre cause (à spécifier) _____	
3.3	Si demande, avez-vous obtenu au moins une fois du crédit pour financer votre activité d'igname? (inscrire code oui =1 ou non = 0)	/___/
	Si non obtention de crédit (malgré l'expression de la demande), quelles ont été les raisons de refus ?	
	(1) Projet jugé non rentable ou non viable (code oui=1 ou non=0)	/___/
	(2) Défaillance de garantie (code oui=1 ou non=0)	/___/
	(3) Non dépôt de l'épargne préalable (code oui=1 ou non=0)	/___/
	(4) Défaillance antérieure (code oui=1 ou non=0)	/___/
	(5) Difficulté de mobilisation de l'apport personnel (code oui=1 ou non=0)	/___/
	(6) Autre cause (à spécifier) (code oui=1 ou non=0)	/___/

Poursuivre 3.4 à 3.6 uniquement pour les producteurs qui ont au moins une fois accédé au crédit. Dans le cas contraire, aller directement à la section 4.

3.4	En cas d'accès au crédit quel a été le type ?	
	1. Crédit individuel (inscrire code oui =1 ou non = 0)	/___/
	Si oui, nombre de fois sur les trois dernières années (inscrire nombre de fois)	/___/
	2. Crédit collectif (inscrire code oui =1 ou non = 0)	/___/
	Si oui, nombre de fois sur les trois dernières années (inscrire nombre de fois)	/___/
3.5	Bien vouloir nous fournir des informations sur vos quatre derniers crédits, en commençant par le plus récent pour remonter en arrière. (réponse et détails par crédit)	
	1 Crédit-1 Année d'obtention	/___/

	<p>a) Source de financement : (inscrire code source : 1=mutuelles ou coopératives d'épargne et de prêt, 2=institutions de crédit direct, 3=ONG ou projets non étatiques, 4=institutions ou projets étatiques, 5= banques classiques, 6= réseau familial ou réseau amical ou tontine informelle, 7= prêteurs individuel, 8=autre à préciser _____)</p> <p>b) Type de crédit (inscrire code : 1=crédit individuel ou 2 crédit collectif)</p> <p>c) taux d'intérêt annuel (inscrire le % d'intérêt annuel)</p> <p>d) Montant demandé (inscrire montant exact)</p> <p>e) Montant reçu (inscrire montant exact)</p> <p>f) Délai prévu de remboursement (inscrire délai en mois)</p> <p>g) Délai réel de remboursement (inscrire délai en mois)</p> <p>h) Crédit non encore remboursé ? (inscrire code oui=1, non=0),</p> <p>i) Quelle garantie avez-vous fournie ? (inscrire code garantie, 0=pas de garantie, 1= caution solidaire), 2=épargne préalable (ou apport personnel), 3=garantie matérielle)</p> <p>j) Quelle a été votre degré de satisfaction par rapport à cette expérience de crédit (inscrire code correspondant : 0=pas satisfait, 1=plus ou moins satisfait, 2=satisfait, 3=très satisfait)</p>	<p>/ ___/</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>/ ___/</p> <p>/ ___/</p> <p>/ ___/</p>
	<p>2 Crédit-2 Année d'obtention</p> <p>a) Source de financement : (inscrire code source : 1=mutuelles ou coopératives d'épargne et de prêt, 2=institutions de crédit direct, 3=ONG ou projets non étatiques, 4=institutions ou projets étatiques, 5= banques classiques, 6= réseau familial ou réseau amical ou tontine informelle, 7= prêteurs individuel, 8=autre à préciser _____)</p> <p>b) Type de crédit (inscrire code : 1=crédit individuel ou 2 crédit collectif)</p> <p>c) taux d'intérêt annuel (inscrire le % d'intérêt annuel)</p> <p>d) Montant demandé (inscrire montant exact)</p> <p>e) Montant reçu (inscrire montant exact)</p> <p>f) Délai prévu de remboursement (inscrire délai en mois)</p> <p>g) Délai réel de remboursement (inscrire délai en mois)</p> <p>h) Crédit non encore remboursé ? (inscrire code oui=1, non=0),</p> <p>i) Quelle garantie avez-vous fournie ? (inscrire code garantie, 0=pas de garantie, 1= caution solidaire), 2=épargne préalable (ou apport personnel), 3=garantie matérielle)</p> <p>j) Quelle a été votre degré de satisfaction par rapport à cette expérience de crédit (inscrire code correspondant : 0=pas satisfait, 1=plus ou moins satisfait, 2=satisfait, 3=très satisfait)</p>	<p>/ ___/</p> <p>/ ___/</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>/ ___/</p> <p>/ ___/</p> <p>/ ___/</p>
	<p>3 Crédit-3 Année d'obtention</p> <p>a) Source de financement : (inscrire code source : 1=mutuelles ou coopératives d'épargne et de prêt, 2=institutions de crédit direct, 3=ONG ou projets non étatiques, 4=institutions ou projets étatiques, 5= banques classiques, 6= réseau familial ou réseau amical ou tontine informelle, 7= prêteurs individuel, 8=autre à préciser _____)</p> <p>b) Type de crédit (inscrire code : 1=crédit individuel ou 2 crédit collectif)</p> <p>c) taux d'intérêt annuel (inscrire le % d'intérêt annuel)</p> <p>d) Montant demandé (inscrire montant exact)</p> <p>e) Montant reçu (inscrire montant exact)</p>	<p>/ ___/</p> <p>/ ___/</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

	<p>f) Délai prévu de remboursement (<i>inscrire délai en mois</i>) /___/</p> <p>g) Délai réel de remboursement (<i>inscrire délai en mois</i>) /___/</p> <p>h) Crédit non encore remboursé ? (<i>inscrire code oui=1, non=0</i>),</p> <p>i) Quelle garantie avez-vous fournie ? (<i>inscrire code garantie, 0=pas de garantie, 1=caution solidaire, 2=épargne préalable (ou apport personnel), 3=garantie matérielle</i>) /___/</p> <p>j) Quelle a été votre degré de satisfaction par rapport à cette expérience de crédit (<i>inscrire code correspondant : 0=pas satisfait, 1=plus ou moins satisfait, 2=satisfait, 3=très satisfait</i>)</p>	
	<p>4 Crédit-4 Année d'obtention</p> <p>a) Source de financement : (<i>inscrire code source : 1=mutuelles ou coopératives d'épargne et de prêt, 2=institutions de crédit direct, 3=ONG ou projets non étatiques, 4=institutions ou projets étatiques, 5= banques classiques, 6= réseau familial ou réseau amical ou tontine informelle, 7= prêteurs individuel, 8=autre à préciser _____</i>) /___/</p> <p>b) Type de crédit (<i>inscrire code : 1=crédit individuel ou 2 crédit collectif</i>) /___/</p> <p>c) taux d'intérêt annuel (<i>inscrire le % d'intérêt annuel</i>) _____</p> <p>d) Montant demandé (<i>inscrire montant exact</i>) _____</p> <p>e) Montant reçu (<i>inscrire montant exact</i>) _____</p> <p>f) Délai prévu de remboursement (<i>inscrire délai en mois</i>) _____</p> <p>g) Délai réel de remboursement (<i>inscrire délai en mois</i>) _____</p> <p>h) Crédit non encore remboursé ? (<i>inscrire code oui=1, non=0</i>), /___/</p> <p>i) Quelle garantie avez-vous fournie ? (<i>inscrire code garantie, 0=pas de garantie, 1=caution solidaire, 2=épargne préalable (ou apport personnel), 3=garantie matérielle</i>) /___/</p> <p>j) Quelle a été votre degré de satisfaction par rapport à cette expérience de crédit (<i>inscrire code correspondant : 0=pas satisfait, 1=plus ou moins satisfait, 2=satisfait, 3=très satisfait</i>) /___/</p>	
3.6	<p>Le crédit a été utilisé pour financer quelles activités ?</p> <p>1. Financement des investissements de base (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>2. Accès à la terre (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>3. Achat d'eau (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>4. Achat d'équipements (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>5. Achat de matières premières (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>6. Achat des intrants de production (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>7. Utilisation de la main d'œuvre salariale (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>8. Formation (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>9. Accès à une technologie de production (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>10. Accès à une technologie de post production (<i>code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>11. Constitution de fonds de roulement (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>12. Services (accès à l'information, à la réglementation, aux marchés intérieurs et extérieurs, transports, assurances, etc.) (<i>inscrire code oui =1 ou non = 0</i>) /___/</p> <p>13. Dépenses alimentaires (<i>y compris en période de soudure</i>) /___/</p> <p>14. Dépenses de scolarisation /___/</p>	

15. Investissement social (<i>décès, baptêmes, mariage, etc.</i>)	/___/
16. Autre (à préciser) _____	

4- Opinions sur l'offre de crédit à l'agriculture urbaine

4.1	Quelles sont vos observations sur le système d'offre de crédit à la culture de l'igname par les institutions de financement ? (<i>répondre par 1=oui ou 0=non à une ou plusieurs des modalités suivantes</i>)	
	1. Montant des crédits suffisant	/___/
	2. Bon échéancier de remboursement	/___/
	3. Bonne périodicité de remboursement	/___/
	4. Taux d'intérêt acceptable	/___/
	5. Choix des bénéficiaires de crédit transparent	/___/
	6. Délai raisonnable d'étude des dossiers	/___/
	7. Moment de décaissement approprié	/___/
	8. Garantie exigée non contraignante	/___/
	9. Bonne information sur les procédures de demande	/___/
	10. Peu de formalités avant obtention du crédit	/___/
	11. Négociations en cas d'impayés	/___/
	12. Offre abondante de crédits solidaires	/___/
	13. Accès au crédit plus aisé pour les femmes	/___/
	14. Offre de services d'accompagnement (formation et suivi)	/___/
	15. Bon accueil à l'endroit des producteurs	/___/
	16. Autres (à préciser) _____	/___/
4.2	Faites des suggestions pour l'amélioration de l'offre de crédit en direction de la culture de l'igname.	

II. Guide d'entretiens

Guide d'entretiens individuels avec les exploitants d'igname.

1) Activités de la culture de l'igname et besoins de financement

1.1. Comment êtes-vous devenu exploitant d'igname?

1.2. Pourquoi avez-vous choisi cette culture ?

1.3. Quelles sont les différentes activités de cette culture et leur exigence en ressources financières ?

- 1.4. Quels sont les besoins en ressources matérielles de votre activité ?
- 1.5. Comment arrivez-vous à satisfaire à toutes ces exigences de ressources ?
- 1.6. Quelles sont les facilités et contraintes auxquelles vous faites face ?
- 2) Expériences personnelles d'accès au crédit (uniquement producteurs avec au moins une expérience d'accès au crédit, quel que soit la source)
 - 2.1. Quelle est votre perception du crédit ?
 - 2.2. Quelles ont été jusque-là vos sources de financement ? [Explorer les modes de financements individuel ou collectif, les sources de financements informels (réseau familial, réseau amical, réseau de tontiniers, prêteurs individuels) et formels (institutions étatiques, IMF, banques classiques, ONG et autres institutions)]
 - 2.3. Comment avez-vous procédé pour votre première expérience d'accès au crédit ? (explorer l'accès à l'information sur la possibilité de crédit, la démarche de demande, les intermédiaires, les procédures, les montants). Cela a-t-il facilité les autres expériences ?
 - 2.4. Quelles sont les exigences que vous avez dû satisfaire avant d'accéder au financement ? (taux d'intérêt, garantie exigée, dépôt minimal, etc.)
 - 2.5. Dans quelle mesure avez-vous remboursé chacun des prêts contractés ? (délais théorique et effectif de remboursement, fréquences de remboursement, retards, arriérés, pénalités, etc.).
 - 2.6. Quelles sont les contraintes (internes et externes) auxquelles vous avez dû faire face pour l'obtention du crédit d'une part et pour le remboursement du crédit d'autre part ?
 - 2.7. Quelles sont les stratégies (internes ou externes, individuelles ou collectives) développées pour lever ces contraintes ?
 - 2.8. Quelles sont les activités pour lesquelles vous avez utilisé les financements reçus ? Pourquoi ?
 - 2.9. Quelles enseignements pouvez-vous tirer de ces diverses expériences d'accès au crédit ?
 - 2.10. Quelles recommandations pouvez-vous faire pour faciliter aux petits exploitants d'igname, l'accès au financement ?
- 3) Expériences de non accès au crédit (uniquement exploitants sans expérience d'accès au crédit)
 - 3.1. Quelle est votre perception du crédit ?
 - 3.2. Quelles sont les raisons qui justifient le fait que vous n'ayez jamais accédé au crédit ?
 - 3.3. Comment avez-vous fait jusque-là pour financer vos activités ?
 - 3.4. Comment faites-vous pour accroître votre activité et donc augmenter votre chiffre d'affaire ?

3.5. Que doit-on améliorer pour vous permettre d'avoir désormais accès aux crédits des institutions de financement ?

4) Statut par rapport à la propriété foncière

4.1. Etes-vous propriétaire des terres que vous exploitez ?

4.2. Quelle est l'incidence de la détention ou non d'un droit de propriété sur l'exercice de votre activité ?

4.3. Quel avantage(s) ou facilité(s) ou désavantage(s) ou difficulté(s) vous confère ce statut, notamment pour l'accès au crédit ?

4.4. Quelles sont vos suggestions pour améliorer la situation en la matière ?

5) Organisation de producteurs d'igname.

5.1. À quelle (s) organisation (s) de producteurs d'igname avez-vous adhéré? Pourquoi ?

5.2. Quelles sont vos appréciations sur les activités des différentes associations de producteurs existant dans votre localité ? (réponse association par association)

5.3. Quelles sont vos appréciations sur les responsables des différentes associations de producteurs existant dans votre localité ? (réponse association par association)

5.4. Quelles sont vos appréciations sur leur gestion? (réponse association par association)?

5.5. Quelles actions / activités auriez-vous souhaité que ces organisations mènent ?

5.6. Que pensez-vous qu'on doit faire pour que les organisations existant actuellement puissent réellement être au service des exploitants d'igname, surtout jouer un rôle plus affirmé en matière d'accès au financement?

Annexe 2: Tableau des investissements (en MF CFA)

Rubriques	Durée amortissement (années)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Matériel informatique	3	1	-	-	1,5	-	-	2	-	-	2
Matériel de transport	5	15	-	-	-	15	-	-	-	15	-
Total investissements		16	-	-	1,5	15	-	2	-	15	2
Cumul investissements		16	16	16	18	33	33	35	35	50	52
Amortissement matériel informatique		0,33	0,33	0,33	0,50	0,50	0,50	0,67	0,67	0,67	0,67
Amortissement matériel transports		3,00	3,00	3,00	3,00	6,00	3,00	3,00	3,00	6,00	3,00
Total amortissement		3,33	3,33	3,33	3,50	6,50	3,50	3,67	3,67	6,67	3,67

Annexe 3: Tableau des flux d'exploitation en hypothèse pessimiste (en MF CFA)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Demande actuelle	30	36	43	51	61	74	88	106	127	153
Demande potentielle	148	178	213	256	307	368	442	530	636	764
Taux de pénétration (%)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Montant moyen du crédit octroyé	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6
Coût moyen du crédit (%)	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25
Produit d'exploitation	1 162	2 788	3 346	6 023	7 227	11 564	13 876	20 815	24 978	35 968
Autres frais généraux	407	976	1 171	2 108	2 530	4 047	4 857	7 285	8 742	12 589
Charges de personnel	349	836	1 004	1 807	2 168	3 469	4 163	6 244	7 493	10 790
Charges d'exploitation	755	1 812	2 175	3 915	4 698	7 516	9 020	13 530	16 235	23 379
Résultat d'exploitation	407	976	1 171	2 108	2 530	4 047	4 857	7 285	8 742	12 589
Impôt sur le bénéfice	102	244	293	527	632	1 012	1 214	1 821	2 186	3 147
Résultat net	305	732	878	1 581	1 897	3 035	3 643	5 464	6 557	9 442

Annexe 4: Tableau des flux d'exploitation en hypothèse normale (en MF CFA)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Demande actuelle	59	89	133	200	300	450	674	1 011	1 517	2 276
Demande potentielle	148	222	333	500	749	1 124	1 686	2 529	3 793	5 690
Taux de pénétration (%)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Montant moyen du crédit octroyé	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6
Coût moyen du crédit (%)	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25
Produit d'exploitation	2 324	6 971	10 456	23 526	35 290	70 579	105 869	198 504	297 757	535 962
Autres frais généraux	813	2 440	3 660	8 234	12 351	24 703	37 054	69 477	104 215	187 587
Charges de personnel	697	2 091	3 137	7 058	10 587	21 174	31 761	59 551	89 327	160 789
Charges d'exploitation	1 510	4 531	6 797	15 292	22 938	45 877	68 815	129 028	193 542	348 375
Résultat d'exploitation	813	2 440	3 660	8 234	12 351	24 703	37 054	69 477	104 215	187 587
Impôt sur le bénéfice	203	610	915	2 059	3 088	6 176	9 264	17 369	26 054	46 897
Résultat net	610	1 830	2 745	6 176	9 264	18 527	27 791	52 107	78 161	140 690

Annexe 5: Tableau des flux d'exploitation en hypothèse optimiste (en MF CFA)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Demande actuelle	74	133	240	432	777	1 398	2 517	4 530	8 155	14 679
Demande potentielle	148	266	480	863	1 554	2 797	5 034	9 061	16 310	29 357
Taux de pénétration (%)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Montant moyen du crédit octroyé	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6
Coût moyen du crédit (%)	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25	39,25
Produit d'exploitation	2 905	10 456	18 821	50 817	91 471	219 530	395 154	889 097	1 600 374	3 456 807
Autres frais généraux	1 017	3 660	6 587	17 786	32 015	76 836	138 304	311 184	560 131	1 209 883
Charges de personnel	871	3 137	5 646	15 245	27 441	65 859	118 546	266 729	480 112	1 037 042
Charges d'exploitation	1 888	6 797	12 234	33 031	59 456	142 695	256 850	577 913	1 040 243	2 246 925
Résultat d'exploitation	1 017	3 660	6 587	17 786	32 015	76 836	138 304	311 184	560 131	1 209 883
Impôt sur le bénéfice	254	915	1 647	4 446	8 004	19 209	34 576	77 796	140 033	302 471
Résultat net	762	2 745	4 941	13 339	24 011	57 627	103 728	233 388	420 098	907 412

Annexe 6: Calcul de la VAN en hypothèse pessimiste (en MF CFA)

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Résultat net		305	732	878	1 581	1 897	3 035	3 643	5 464	6 557	9 442
Dotations aux amortissements		3,33	3,33	3,33	3,50	6,50	3,50	3,67	3,67	6,67	3,67
Investissement		16	16	16	18	33	33	35	35	50	52
Flux de trésorerie disponibles		292,31	719,27	865,65	1 566,98	1 871,17	3 006,48	3 611,74	5 433,02	6 513,80	9 393,71
Flux de trésorerie actualisés		247,72	516,57	526,86	808,23	817,91	1 113,69	1 133,82	1 445,39	1 468,57	1 794,80
VAN		9 873,56									

Annexe 7: Calcul de la VAN en hypothèse normale (en MF CFA)

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Résultat net		610	1 830	2 745	6 176	9 264	18 527	27 791	52 107	78 161	140 690
Dotations aux amortissements		3,33	3,33	3,33	3,50	6,50	3,50	3,67	3,67	6,67	3,67
Investissement		16	16	16	18	33	33	35	35	50	52
Flux de trésorerie disponibles		597,28	1 817,17	2 732,09	6 161,69	9 237,54	18 498,08	27 759,79	52 076,58	78 118,28	140 642,18
Flux de trésorerie actualisés		506,17	1 305,06	1 662,83	3 178,13	4 037,81	6 852,27	8 714,49	13 854,36	17 612,24	26 871,72
VAN		84 595,09									

Annexe 8: Calcul de la VAN en hypothèse optimiste (en MF CFA)

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Résultat net		762	2 745	4 941	13 339	24 011	57 627	103 728	233 388	420 098	907 412
Dotations aux amortissements		3,33	3,33	3,33	3,50	6,50	3,50	3,67	3,67	6,67	3,67
Investissement		16	16	16	18	33	33	35	35	50	52
Flux de trésorerie disponibles		749,76	2 732,09	4 927,89	13 325,50	23 985,09	57 597,63	103 697,10	233 357,01	420 055,28	907 364,10
Flux de trésorerie actualisés		635,39	1 962,14	2 999,26	6 873,14	10 484,11	21 335,98	32 553,11	62 081,87	94 704,01	173 365,04
VAN		406 994,06									

Annexe 9 : Calcul de l'espérance de la VAN du projet et du coefficient de variation (en MF CFA)

	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5		Année 6		Année 7		Année 8		Année 9		Année 10	
	Probabilité	CF1	Probabilité	CF2	Probabilité	CF3	Probabilité	CF4	Probabilité	CF5	Probabilité	CF6	Probabilité	CF7	Probabilité	CF8	Probabilité	CF9	Probabilité	CF10
Scenario pessimiste	50%	292	50%	719	50%	866	50%	1 567	50%	1 871	45%	3 006	40%	3 612	40%	5 433	35%	6 514	30%	9 394
Scenario normal	45%	597	45%	1 817	45%	2 732	45%	6 162	45%	9 238	45%	18 498	45%	27 760	45%	52 077	45%	78 118	45%	140 642
Scenario optimiste	5%	750	5%	2 732	5%	4 928	5%	13 326	5%	23 985	10%	57 598	15%	103 697	15%	233 357	20%	420 055	25%	907 364
E(CF)_i		452		1 314		1 909		4 223		6 292		15 437		29 491		60 611		121 444		292 948
Taux d'actualisation des flux	18%																			
E(CF)_i actualisés		383		944		1 162		2 178		2 750		5 718		9 258		16 125		27 380		55 972
Montant initial de l'investissement	51,5																			
Espérance de la VAN	121 819																			
Variance (CF) _i		26 681		391 332		1 304 839		9 361 330		29 328 433		251 501 489		1 095 224 920		5 726 797 732		23 301 575 220		128 936 374 861
Variance (CF) _i actualisés		19 161,99		201 845		483 354		2 490 471		5 603 621		34 510 915		107 933 240		405 321 580		1 184 429 320		4 706 903 661
Ecart type VAN	80 299																			
Coefficient de variation VAN (Ecart type/ Espérance)	0,7																			

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	iv
SOMMAIRE.....	v
RESUME	viii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : ANALYSE DU BESOIN DE FINANCEMENT DES PETITS EXPLOITANTS D'IGNAME.....	4
I. Présentation du secteur agricole ivoirien.....	4
I.1. Présentation générale de la Côte d'Ivoire	4
I.2. Présentation de l'agriculture ivoirienne.....	5
I.2.1. Les cultures industrielles et d'exportation	5
I.2.2. Les cultures vivrières	7
II. Analyse de l'activité de production de l'igname	8
II.1. Les principales variétés d'igname	8
II.2. Les techniques de plantation de l'igname	9
II.2.1. Le choix du matériel végétal.....	9
II.2.2. Le choix du terrain et préparation du sol.....	9
II.2.3. Le dispositif et la densité de la plantation.....	10
II.2.4. La mise en place de la plantation	10
II.2.5. Les techniques d'entretien et de protection de la culture.....	10
II.2.6. La protection de la culture	11
II.2.7. La récolte et l'activité post-récolte	12
III. Analyse du besoin de financement des petits exploitants d'igname	13
III.1. Analyse de la demande de financement	14
III.1.1. Les caractéristiques sociodémographiques des exploitants	14
III.1.2. Les caractéristiques socio-économiques des exploitants	14
III.1.3. Mode de satisfaction des besoins et accès aux services financiers	15
III.2. Analyse de l'offre de financement	16
III.2.1. Les acteurs du financement de l'activité	16
III.2.2. Le financement de l'activité.....	17

III.2.3. Les offres de crédit aux exploitants	19
CHAPITRE 2 : PROPOSITION D'UNE OFFRE DE CREDIT AUX PETITS EXPLOITANTS D'IGNAME	22
I. Caractéristiques de l'offre de crédit proposée aux exploitants	22
I.1. Présentation de l'offre de crédit proposée aux exploitants	22
I.2. La durée et le montant du crédit	22
I.3. Le taux d'intérêt	22
I.4. Les frais liés à la constitution du dossier de crédit	23
I.5. Les apports et les garanties	23
I.6. Assurance climatique	24
II. Le processus d'octroi du crédit	24
II.1. La promotion de l'offre	24
II.2. La réunion d'information	25
II.2.1. Les raisons de la création de l'offre	25
II.2.2. Les spécificités de l'offre	25
II.2.3. Les dossiers à fournir	25
II.2.4. Les différentes étapes à suivre	25
II.2.5. Le business plan	26
II.3. La formation des demandeurs	26
II.4. Organisation de l'atelier de demande	26
II.5. L'analyse de la demande de prêt	27
II.6. L'analyse financière et l'instruction auprès du comité de crédit	27
II.7. Présentation du dossier au comité de crédit	28
II.8. La décision d'octroi de crédit	29
III. Le recouvrement du crédit	30
III.1. Le suivi des prêts	30
III.2. Le recouvrement	30
CHAPITRE 3 : EVALUATION DE LA RENTABILITE FINANCIERE DU PROJET ET GESTION DES RISQUES	32
I. Evaluation de la rentabilité du projet	32
I.1. Détermination des flux d'investissement	32
I.2. Détermination des flux d'exploitations prévisionnels	32
I.2.1. Le produit d'exploitation	32
I.2.2. Les charges d'exploitation	33

I.2.3. Les flux d'exploitation	33
I.3. Evaluation de la rentabilité du projet	36
II. Gestion des risques liés au projet	38
II.1. Identification des risques	38
II.2. Dispositif de contrôle des risques identifiés	40
CONCLUSION	42
BIBLIOGRAPHIE	43
ANNEXES.....	45
TABLE DES MATIERES.....	57

CESAG - BIBLIOTHEQUE