

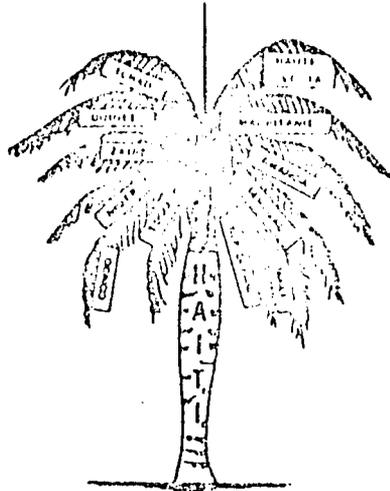
PN-111V 029

100-45362

CREDIT COOPERATIVE AUX PETITS EXPLOITANTS
DU TRAVERS DE GROUPEMENTS

EXPERIENCE DU 200

SECTION 11115
BCF



SICAPE

SEMINAIRE INTERNATIONAL SUR LE CREDIT AGRICOLE
AUX PETITS EXPLOITANTS

du 9 Janvier au 4 Février 1984

BUREAU DE CREDIT AGRICOLE AGENCE INTERNATIONALE DE DEVELOPPEMENT

Credit Agricole de l'Amérique Latine
DISTRIBUTION DU CREDIT AUX PETITS EXPLOITANTS
Par l'expérience
EXPERIENCE DU BCA

SATURNIN LOUIS



S E M I N A I R E I N T E R N A T I O N A L

D I S T R I B U T I O N D U C R E D I T A U X P E T I T S E X P L O I T A N T S

E X P E R I E N C E D U B C A

(P A R : S A T U R N I N L O U I S)

I - I N T R O D U C T I O N

L'île d'Haiti se trouve située au centre des Grandes Antilles dans le Golfe du Mexique, entre Cuba à l'Ouest et Porto Rico à l'Est. Elle a une superficie de 78.250 km² et comprend deux pays indépendants: La République d'Haiti, à l'Ouest et la République Dominicaine ou Dominicanie à l'Est.

La République d'Haiti a une superficie de 27.700 km² et une population d'environ 6 millions d'habitants dont la majeure partie soit 85% s'adonne à l'agriculture et se trouve répartie dans les campagnes et les 15% restants distribués dans les villes. Haiti est un pays essentiellement agricole car tirant la majeure partie de ses revenus de l'agriculture.

C'est un pays à topographie accidentée: les montagnes occupent les 75% de la superficie totale tandis que les plaines 25/100.

Son système de tenure repose sur le régime de la petite propriété comme l'illustre le tableau suivant:

E X P L O I T A T I O N S A G R I C O L E S F A M I L I A L E S

Taille en ex.	:	Nombre	:	%	:	Superficie en ex	:	%
0.0. - 0.16	:	52.870	:	8.6	:	5.345	;	0.8
0.17 - 4.00	:	544.345	:	84.3	:	523.950	:	79.1
4.01 - 10.00	:	16.000	:	2.7	:	99.110	:	14.9
10.01 - 20.00	:	1.875.	:	0.3	:	25.740	:	3.8
Plus de 20.00	:	300	:	0.04	:	8.240	:	1.2

.../...

Comme on peut le constater, les parcelles de 0.17 de carreau à 4 carreaux constituent de loin tant en nombre qu'en pourcentage les exploitations familiales les plus importantes: viennent ensuite celle de 0.01 de carreau à 0.16 de carreau. Ce qui dénote l'importance de petit exploitant dans l'agriculture haïtienne par conséquent dans l'économie du Pays.

PRINCIPALES CULTURES:

Les principales cultures pratiquées en Haïti sont les suivantes: café, figue-banane, canne à sucre, coton, tabac, pite, haricot, riz, maïs, millet, banane.

L'élevage du gros et menu bétail est pratiqué dans toutes les régions d'Haïti et est associé à l'agriculture. Il n'y a pas un agriculteur qui ne possède pas des animaux sur son exploitation.

SOURCES DE FINANCEMENT

La petitesse des parcelles jointe à leur bas niveau de productivité ne peut procurer des revenus suffisants à l'exploitant pouvant lui permettre de faire face à ses besoins de consommation et à ses dépenses d'exploitation, aussi est-il obligé d'avoir recours au crédit.

CREDIT TRADITIONNEL

Il est fourni par des sources privées: commerçants, boutiquiers, spéculateurs en denrées, paysans aisés, etc. Ce crédit le plus souvent onéreux est accordé au taux élevé atteignant parfois 100 à 200% et sert la plupart du temps à l'acquisition de biens ou services de consommation. Il est octroyé en nature ou en espèce et est remboursé le plus souvent en espèce. En général le bénéficiaire concède en couverture de la valeur prêtée. (espèce ou nature) une portion de ses récoltes sur pied ou partie de son exploitation, ce qui crée un état d'endettement chronique pour le paysan.

CREDIT INSTITUTIONNEL - HISTORIQUE

Pour remédier à cet état de chose anormal, plusieurs tentatives ont été entreprises, notamment à partir de 1910 et encore en 1917 des sections spécialisées des banques existantes devaient financer les entreprises agricoles mais ces efforts ont échoué à cause des difficultés d'ordre administratif et par manque de personnel qualifié.

En 1930, le Département de l'Agriculture a conçu et mis sur pied un programme de crédit à court terme remboursable en nature.

Puis en 1948, il établit un programme de crédit à moyen terme (payable en plusieurs annuités) consistant en outillage, par exemple charrue à traction animale. Ces deux programmes n'ont pas eu de succès.

En 1951, a été créé l'Institut Haïtien de Crédit Agricole et Industriel pour faciliter le financement de la production. Il a plutôt assisté l'industrie et non l'agriculture car 90% de son crédit allait à ce secteur. Des 10% destinés à l'Agriculture, seule une fraction réduite a atteint le secteur de la production agricole proprement dite.

Après huit ans de fonctionnement, il a été liquidé et remplacé en 1961 par l'IDAI, Institut de Développement Agricole et Industriel pour le financement de l'Agriculture et de l'Industrie.

En 1956, le Département de l'Agriculture créa le Bureau de Crédit Rural supervisé (BCRS) avec l'aide financière conjointe du Gouvernement Haïtien et du Point IV (Programme Américain d'aide à l'étranger). Il a fonctionné pendant trois (3) ans sur une base expérimentale, de 1956 à 1959 et faisaient des opérations avec de petites exploitations individuelles.

L'expérience du BCRS était jugée suffisamment valable et après modification de sa politique de crédit, il lui fut donné une dimension nouvelle pour devenir le Bureau de Crédit Agricole actuel qui depuis sa création en 1959 ne s'est pas départi de sa mission d'aider les petits exploitants.

.../...

II. BUREAU DE CREDIT AGRICOLE

Le Bureau de Crédit Agricole ou BCA est un Organisme autonome du Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural doté de l'autonomie financière et de la personnalité juridique.

1.- Organisation structurelle :

Le Bureau de Crédit Agricole ou BCA est ainsi organisé :

- Un Conseil d'Administration composée de 7 membres :

Le Ministre de l'Agriculture, Président

Les sous-secrétaires d'Etat de l'Agriculture et du Développement Rural (vices-présidents)

Un représentant de la BRH (Banque de la République d'Haiti)

Un représentant de l'IDAI (Institut de Développement Agricole et Industriel)

Un représentant du Ministère des Finances et des Affaires économiques

Un représentant du Ministère du Commerce

Un représentant du CNC

Le Directeur du BCA (Bureau de Crédit Agricole)

- La Direction du BCA assistée par :

La Direction des bureaux régionaux

Le Service Financier

Les services auxiliaires

Le Service des Etudes & Recherches

Deux Unités autonomes :

L'Unité informatique

L'Auto-Assurance des employés

- Les Bureaux Régionaux comprenant :

Les Bureaux subrégionaux

Les Districts de crédit

Les agences locales

Le Bureau Central comprenant la Direction du BCA et les différents services, joue un rôle de support par rapport aux bureaux régionaux qui au nombre de cinq (5) effectuent les opérations de crédit proprement dites; (voir organigramme annexé).

2.- Voies et moyens du BCA

Le Bureau de Crédit Agricole en tant qu'organisme autonome vit de ses propres moyens (intérêts sur prêts) et les allocations du trésor. En 1974, un projet du Gouvernement consistant en l'amélioration des petites plantations caféières et (PPC) utilisant les services de BCA comme organisme de financement lui fournit l'occasion d'accroître ses ressources d'autant que l'un des objectifs du Projet était le Renforcement Institutionnel du BCA.

3.- Politique de Crédit et critères de financement

Le Bureau de Crédit Agricole n'a pas de politique agricole propre: il adopte celle du Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (DARNDR), qui consiste en l'accroissement de la production des denrées alimentaires et d'exportation. La politique de crédit du BCA vise les objectifs suivants :

- 1) Augmenter les disponibilités du crédit pour qu'il soit accessible au plus grand nombre d'agriculteurs.
- 2) Augmenter la production par l'accroissement de la productivité physique (par unité de surface)
- 3) Orienter prioritairement le crédit agricole vers la production agricole surveillée grâce à l'intensification de l'assistance technique.
- 4) Consentir le crédit sur la base des garanties que les agriculteurs peuvent offrir tout en tenant compte de la capacité de génération de revenus permettant aux agriculteurs de tenir leurs engagements.
- 5) Renforcer la prestation des services en les orientant de manière à sa-

tisfaire spécialement les besoins des agriculteurs organisés en groupements et coopératives.

Dans le cadre de cette politique, la mission du BCA est avant tout éducative; son programme de crédit vise strictement la production et en particulier celle des produits vivriers et d'embouche dans le but de réduire, à court terme, le déficit alimentaire national. En outre, vu la place qu'occupe le café dans l'économie du pays, une certaine place est accordée à la production et la commercialisation du café.

4. Philosophie du BCA

Le Bureau de Crédit Agricole s'adresse à cette catégorie d'agriculteurs qui n'ont pas d'accès au crédit bancaire par manque de garantie réelle et par l'éloignement des campagnes par rapport au siège de ces institutions bancaires. Le BCA, pour assister ces agriculteurs accorde la priorité:

- a) à la garantie personnelle plutôt qu'à la garantie réelle
- b) aux petits exploitants plutôt qu'aux grands
- c) aux prêts collectifs plutôt qu'aux prêts individuels, cela depuis 1968.

Le Bureau de Crédit Agricole ne perd pas cependant de vue, tout en adoptant cette politique, le remboursement des fonds engagés afin de sauvegarder le capital de prêts. C'est pourquoi, en accordant le crédit aux groupements, le BCA non seulement cherche à satisfaire le plus d'agriculteurs possibles mais encore à rechercher une garantie plus sûre grâce à la caution mutuelle.

5. Clientèle

Le BCA finance trois catégories de clients: la société agricole de crédit, les coopératives et les individus.

5.1 Sociétés agricoles de crédit SAC's ou STES

Depuis sa création en 1959 et jusqu'en 1967, le Bureau de Crédit Agricole avait une clientèle formée de petits agriculteurs recevant du crédit individuellement. Il accordait ainsi des milliers de prêts à travers ses bureaux régionaux dont certains fonctionnaient avec un seul employé remplissant toutes les fonctions depuis celles du Directeur régional, jusqu'à celles de dactylographe en passant par la fonction de caissier itinérant.

Cette situation jointe à la dispersion des exploitations financées et la topographie du pays, constituait un handicap sérieux à la supervision des prêts et au contact direct avec le client, condition sine qua non au recouvrement des fonds. Cet état de choses auquel s'ajoute la petitesse des exploitations, a fait germer au bureau de crédit agricole en 1966 l'idée d'accorder des prêts à de petits groupements qui feraient des sous-prêts à leurs membres. L'un des facteurs qui ont rendu efficace cette formule au point de jouer un rôle prépondérant dans la stratégie du BCA est la caution mutuelle qui fonctionne à l'intérieur de chaque groupement comme une sorte de garantie sur les prêts.

Critères de formation

Les sociétés agricoles de crédit sont de petites Unions de crédit constituées d'un nombre restreint de membres (7 à 15) afin de mieux assurer la solidarité mutuelle entre eux. Elles reposent sur les critères suivants :

- Proximité d'habitation ou d'exploitation des membres
- Connaissance réciproque
- L'habitude de travailler ensemble
- Condition socio-économique à peu près identiques.
- Acceptation de s'entraider.

Ces critères officiels revêtent une grande importance car chaque membre est individuellement responsable devant la société et mutuellement solidaire devant le Bureau de Crédit Agricole de sommes empruntées.

En tant qu'Union de Crédit, la société agricole de Crédit, à part sa vocation de donner du crédit à ses membres a pour mission de gérer leurs épargnes tout en assurant leur éducation morale, sociale et économique par des cercles d'études en vue de leur progrès intellectuel et de leur initiation aux formes d'entreprises coopératives.

- Gestion.- La gestion de la société agricole de crédit est confiée à un comité de trois membres : un président, un secrétaire-trésorier et un conseiller qui sont élus par la majorité des sociétaires; le mandat du comité est de deux (2) ans et indéfiniment renouvelable. Ce comité doit avoir reçu mandat des membres de la société pour les représenter auprès du Bureau de Crédit Agricole et recevoir un prêt en leur nom.

- Attribution de la société.- A part les fonctions décrites plus haut, la société a les attributions suivantes :

a) Choix du client : La vocation première de la société est de fournir du crédit à ses membres qui se recrutent sur la base de la connaissance réciproque. Cela joint à la notion de la solidarité mutuelle fait que le choix du client se fait à la formation même de la société. A ce compte, la société remplace le BCA à qui incombe cette fonction quand il accorde du crédit à des individus.

b) Approbation des demandes de prêt.- Les demandes de prêt des membres à la société sont discutées en séance par l'assemblée des sociétaires dont la décision est consignée au procès-verbal rédigé dans un registre affecté à cette fin. Cette approbation de la demande de prêt, par la société, première étape des opérations de crédit, remplace la fonction du comité local de crédit du BCA prévue à l'article 32 de sa loi organique.

Cette fonction importante de la SAC, si elle est bien remplie, est sans doute plus efficace que ne pourrait l'être celle d'un comité local de crédit car d'une part, les membres de la société se connaissant mutuellement, peuvent mieux apprécier les capacités d'utilisation du crédit et de son remboursement par leurs co-sociétaires, et d'autre part, à cause de la solidarité mutuelle, ils ont intérêt à être plus exigeants que les individus non impliqués qui forment le comité local de crédit du BCA.

g/ (bis)

c) Garantie Comme nous l'avons déjà signalé, le Bureau de Crédit Agricole s'adresse à une clientèle qui manque de garanties réelles, il doit donc se contenter de la garantie personnelle qui réfère à des conditions physiques (état de santé,), professionnelles (expérience dans l'entreprise) et morales du sollicitant (habitude de payer ses dettes).

Dans le cas de prêt aux sociétés, cette garantie personnelle est offerte par les membres à la société qui, à son tour, offre au Bureau de Crédit Agricole les suivants:

- LA CAUTION MUTUELLE DE SES MEMBRES

A l'article 7 des statuts de la société, il est prévu que chaque membre est responsable de la totalité du prêt reçu du BCA jusqu'au remboursement complet de ce dernier, principal et intérêts compris. Comme le groupement n'est pas éligible pour un nouveau prêt avant le remboursement intégral du précédent, il s'exerce en général une forte pression sur le membre retardataire. Ce qui se traduit ainsi dans la pratique: si un membre se trouve dans l'impossibilité de verser la valeur qu'il a reçue, les autres doivent se cotiser et le faire à sa place; le sociétaire défaillant devra toutefois, quand sa situation sera améliorée désintéresser la société qui, à son tour, remettra à chacun de ses membres le montant de sa cotisation.

Quand le membre ne rembourse pas par mauvaise foi, il est purement et simplement exclu de la société et les autres membres répondent de la dette non remboursée d'où la justification ou l'application de l'adage "les linges sales se lavent en famille."

- LE BON A ORDRE

Les transactions entre la société et le Bureau de Crédit Agricole se font par l'intermédiaire de mandataires désignés. Chaque prêt reçu par la société est couvert par un "bon à ordre" ou reconnaissance de dette signé de ces derniers qui sont responsables devant le BCA, le groupement ne jouissant pas de personnalité civile ou juridique. La société, à son tour, fait signer à ses membres une reconnaissance de dettes en couverture des sous-prêts qu'elle leur accorde.

.../...

EPARGNE-GARANTIE

Au remboursement de chaque prêt reçu du BCA le groupe doit constituer une épargne-garantie correspondant à 2% du montant du prêt. Cette valeur servira à garantir les prêts subséquents. Cette épargne-garantie sera remplacée par un fonds de garantie dont le mécanisme sera différent de celui de l'épargne-garantie car cette dernière ne peut jouer que pour la société qui l'aura constituée tandis que le fonds de garantie couvrira tous les prêts accordés par le BCA.

d)

AVANCE DE FONDS

Une autre attribution de la société est l'avance des fonds obtenus du BCA à ses membres par l'intermédiaire de son trésorier. Bien que le caissier itinérant du BCA puisse aider la société à remplir cette fonction surtout quand elle est nouvelle, elle demeure toutefois une attribution de la société.

e)

GESTION DU CREDIT

Cette tâche qui n'est autre chose que la surveillance de l'utilisation du crédit, incombe aux représentants sur le terrain du BCA quand il s'agit du crédit individuel; mais quand le prêt est fait à une société, elle incombe à ses membres qui peuvent mieux la remplir que les Agents du BCA.

Cette surveillance s'exerce non seulement en ce qui concerne l'utilisation du crédit mais encore sur la situation des récoltes qui constituent les moyens de remboursement des prêts.

f)

RECUPERATION DES FONDS

La récupération des fonds est une autre attribution de la société qui doit rembourser le prêt global au BCA à partir du remboursement des sous-prêts par ses membres.

.../...

Tout retard mis par un membre pour rembourser son prêt, retarde le remboursement global du prêt et la société n'est pas éligible pour un nouveau. Au cas de non remboursement par suite de défaillance ou de mauvaise foi d'un membre, la solidarité mutuelle joue comme nous l'avons vu précédemment.

g)

MOBILISATION DE L'ÉPARGNE

En tant qu'union de crédit, une autre attribution de la société est la gestion de l'épargne de ces membres. A ce compte, elle favorise la mobilisation de l'épargne dans la stratégie du BCA. En effet, à part l'épargne-garantie qui est une épargne forcée, la société reçoit et dépose au BCA les épargnes volontaires de ses membres, dépôts qu'ils font volontairement en dehors des opérations de crédit. Ces derniers bénéficient d'un taux d'intérêt de 6%.

5.2

AUTRES CLIENTS

A part les sociétés agricoles de crédit que le BCA reçoit en priorité, sa clientèle se compose aussi d'individus et de coopératives.

Tout en privilégiant les sociétés agricoles de crédit, le BCA continue de compter des individus dans sa clientèle. En effet, diverses circonstances l'invitent à adopter cette attitude ou cette souplesse:

- Nature ou importance du projet
- Certains anciens bons clients individuels qui ne désirent pas faire partie des sociétés
- Des sollicitants dont les conditions socio-économiques dépassent les autres exploitants de son entourage.

Les prêts accordés aux Coopératives sont peu nombreux et concernent la commercialisation du café.

PROCEDURES D'OCTROI DU CREDIT

Les procédures d'octroi du crédit se réfèrent aux différentes étapes entre la soumission de la demande au BCA et le décaissement des fonds sollicités ou l'octroi des avances. L'un des soucis du BCA a toujours été la réduction du délai entre ces deux étapes. En effet, un trop long délai entre la demande prêt et l'octroi des avances peut décourager le sollicitant et compromettre le succès de son entreprise, étant donné le caractère cyclique des activités agricoles. D'un autre côté, l'application de procédures est nécessaire et on ne peut pas passer outre sans compromettre la vie même de l'Institution de crédit. Nous reproduisons ci-après les quatre (4) étapes principales que suivent les demandes de prêt au Bureau de Crédit Agricole.

- a) Préparation de la demande prêt (individuelle ou collective) : toute demande doit être présentée au BCA sur un formulaire que l'Institution établit à cette fin;
- b) Instruction de la demande et rassemblement des renseignements pour l'appréciation du comité de crédit. Opération qui se fait au niveau de l'agence locale de crédit.
- c) Analyse et décision du comité de crédit; opération qui se déroule au Bureau Régional;
- d) Ouverture de crédit et avance de fonds selon l'avis du comité de crédit. Quand il s'agit de demande individuelle, le sollicitant se présente personnellement à l'Agence Locale du BCA pour présenter sa demande. L'Agent de Crédit l'aide à remplir le formulaire de sollicitation de prêt qu'il signe.

Pour les demandes collectives, elles sont préparées à partir des demandes individuelles des sociétaires à la société. Elle est présentée dans un formulaire rempli avec l'aide de l'agent local et où le nom de chaque membre est porté en regard de la valeur sollicitée, ainsi que le but de l'emprunt. La sollicitation de prêt collective comporte une clause de

garantie "conjointe et solidaire selon laquelle, la SAC s'engage à rembourser le prêt de tout membre qui faillit à son obligation.

L'une des tâches de l'agent de crédit est d'étudier la rentabilité de l'exploitation ou des exploitations, ^{de} vérifier le réalisme du devis estimatif des dépenses d'exploitation et donner son avis sur la recevabilité de la demande. Voici les critères d'appréciation appliqués:

- a) l'expérience du sollicitant dans l'entreprise agricole pour laquelle il sollicite le prêt;
- b) la situation du marché
- c) la moralité, la solvabilité et la réputation du sollicitant
- d) l'acceptation de suivre les recommandations des agents du BCA et du DARNDR.
- e) la participation du sollicitant à l'entreprise; en général, le BCA ne finance pas à 100% mais entre 50 et 80% du coût total des opérations.
- f) la reconnaissance officielle dans le cas des coopératives et l'enregistrement tant au BCA qu'au DARNDR dans le cas de SAC.

Le rôle du Comité de Crédit au BCA consiste à examiner toutes les demandes qui lui sont soumises et à décider de la suite à leur donner. Les critères généralement appliqués dans ce cas sont les suivantes:

- a) La capacité de remboursement de l'exploitation;
- b) L'existence de marché pour la production envisagée;
- c) La capacité de remboursement du sollicitant.

Une fois la demande approuvée et le crédit ouvert, les avances sont consenties soit en totalité ou par tranches suivant le calendrier des opérations prévues au plan d'exploitation.

Les avances aux clients se font en général au siège du bureau local du BCA par le caissier-itinérant qui se déplace à cette fin.

S'il s'agit de prêt en nature, un bon de livraison est remis au bénéficiaire l'habilitant à recevoir les intrants des dépôts établis dans la zone. Qu'il s'agisse de prêt en espèces, ou prêt en nature, le client (individuel) ou les représentants mandatés s'il s'agit d'une société, signe autant de "Bons à ordre qu'il y a de remboursements à terme prévus au plan de remboursement.

TAUX D'INTERETS Le Bureau de Crédit Agricole pratique des taux d'intérêts différents selon le type de clients : l'individu paie un taux d'intérêts de 15% tandis que la Société paie 12%. Le paiement des intérêts est réclamé au moment de l'octroi des avances quand il s'agit de prêt à court terme, pour le prêt à moyen terme (de 3 à 7 ans) ils sont payés à l'échéance de chaque bon.

Les coopératives bénéficient de taux spécial quand elles reçoivent des prêts destinés à des dépenses d'investissement et dont le calendrier de remboursement s'étale sur plus de 7 ans.

CONDITIONS DE REMBOURSEMENT Elles dépendent de la nature du prêt et de la périodicité des rentrées de l'entreprise. D'une manière générale, le remboursement est réclamé après la vente de la récolte. Mais il arrive des fois que le BCA consent un moratoire à un client qui n'arrive pas à écouler son produit immédiatement après la récolte et est obligé d'attendre un meilleur prix sur le marché. La majorité des prêts accordés par le BCA sont à la production des denrées alimentaires donc pour des cultures saisonnières, ce sont donc des prêts à court terme. Dans le domaine des prêts à moyen terme, le délai de remboursement peut s'étendre jusqu'à 7 ans, concernant en général des cultures pérennes, tel café, cacao dont la production économique ne se fait pas avant la 4ème année.

Quant aux coopératives, celles s'occupant de la commercialisation du café, elles obtiennent des prêts à court terme comme fonds de roulement, et des prêts à moyen terme pour les investissements. Tandis que les premiers sont remboursés immédiatement après la fermeture des opérations, les deuxièmes peuvent s'étendre sur une période allant jusqu'à 15 ans.

CONTRAINTES

Le système de Crédit mis en place par le BCA, s'il constitue un modèle efficace, ne fonctionne pas sans problème. Il y a des contraintes tant du côté de l'institution que du côté de sa clientèle constituée en très grande majorité de sociétés agricoles de crédit.

CONTRAINTES AU NIVEAU DU BCA

1. Manque de ressources financières
2. Manque d'efficacité du Service d'Extension
3. Manque d'efficacité du système de Marketing
4. Coût élevé du crédit aux petits exploitants
5. Taux élevé de clients en retard
6. Manque de formation des Agents de Crédit

CONTRAINTES AU NIVEAU DE LA CLIENTELE

1. Petitesse des fermes ou exploitations
2. Faible productivité des fermes
3. Manque d'éducation des fermiers
4. Bas niveau technologique au niveau des fermes
5. Outillage rudimentaire
Temps de rodage plus ou moins long de la société avant l'obtention du crédit
6. Gestion difficile à cause du niveau intellectuel relativement bas des membres
7. Absence de personnalité civile ou juridique de la SAC

PERSPECTIVES D'AVENIR

La SAC a fait ses preuves comme véhicule pour canaliser le crédit à la petite ferme paysanne; elle est efficace en ce qui concerne la gestion de ce crédit. En effet, avant l'utilisation de cette stratégie le pourcentage de remboursement au BCA était de 52% tandis qu'actuellement malgré un nombre de clients beaucoup plus grand le taux de remboursement oscille entre 85 et 90%.

Par contre, la SAC a des limitations quant à la solution des problèmes cités plus hauts et qui entravent l'efficacité du crédit à produire pleinement ses fruits, tels la commercialisation de la production de ses membres et l'amélioration de la technologie au niveau de leurs fermes. Le BCA pense qu'un modèle plus grand avec les SAC comme membre pourraient aider à résoudre ce problème. Plusieurs idées ont déjà germé mais n'ont pas jusqu'ici pris corps.

Le modèle actuellement pensé est la formation de coopératives avec les SAC comme membres et fonctionnant au niveau local, puis la fédération de ces dernières d'abord au niveau régional et dans une dernière étape au niveau national. Il convient de souligner que la SAC conservera dans ce dernier modèle son entité et continuera à apporter le crédit au niveau de l'exploitant sans intermédiaire entre elle et le BCA.

Quant au Bureau de Crédit Agricole, il tend lui-même vers une Institution autosuffisante et prend déjà des dispositions pour atteindre ce but: augmentation de son taux de remboursement - réduction de ses dépenses de fonctionnement et mobilisation de l'épargne rurale - augmentation de la taille de ses prêts.

Mais l'on conçoit qu'une telle démarche n'est pas chose aisée et le BCA devra pendant encore un certain temps continuer à bénéficier de support extérieur avant de pouvoir voler de ses propres ailes.

En outre, dans le cadre de son projet de renforcement institutionnel financé par l'USAID, il vient de construire huit (8) locaux et va entreprendre la construction de neuf (9) autres pour loger dix-sept (17) de ses agences locales; cela dans une perspective de création de petites banques rurales devant fournir non seulement du crédit à la population paysanne mais encore d'autres services bancaires tels transfert de fonds, échange de chèques, etc...

Voilà dans une perspective d'avenir le modèle que le BCA compte développer pour continuer à fournir une aide de plus en plus appréciable à cette catégorie d'exploitant qu'il s'est choisie.

CONCLUSION

Le système BCA - SAC conçu pour fournir du crédit au petit fermier est loin d'être parfait mais a permis au Bureau de Crédit Agricole (BCA) depuis 1967 d'assister un plus grand nombre de planteurs et d'améliorer sa gestion du crédit.

Cependant, il reste encore beaucoup à faire pour aboutir à un système vraiment efficace permettant au Bureau de Crédit Agricole de remplir sa mission d'aider le petit exploitant d'une façon encore plus efficiente.

(Annexe)

Comité d'Administration de BCA

Création de BCA
21. 10. 83

Directeur BCA

Directeur du Bur. Gég.

Service Financier

Service Études et Rech.

Service Auxiliaires

Unité Informatique

SERVICE ASSURANCE

Bur. Rég. Ouest S.E.
Port au Prince

Bureau Rég. S/SO
CAYES

Bur. Rég. Artibonik
et N.O. GONAIVES

Bureau Rég. N/NE
CAP-HAITIEN

Bureau Régional
Centre-Haïtien

Bur. S/R Ouest

Bur. S/R S-Est

Bur. S/R Artibonik

Bur. S/R N.O.

Districts
- Cap Nord
- Cap Sud
- Thiotte (2 P)
- Petit Goave

District
- Jacmel

Districts
- Cayes
- Cap-Haïtien
- Jérémie
- Dame Marie
- Fond Nègre
- Nippes

Districts
- S' Marc
- Gonaïves

Districts
- Jean-Robert
- Port de Paix

Districts
- Cap-Haïtien
- Port-Liberte

Districts
- Miravalais
- Bellefleur
- Hinche

Agences Locales
P. Nord - Arcahaie -
P. Sud - Thiotte /
M. Hou - Petit
Goave

Agences Locales
Jacmel - Cap-Haïtien
M. Hou - Vallée
de Jacmel - M. Hou
- Hou - M. Hou

Agences Locales
Fond de Nègre - Changier
Miravalais - Cap-Haïtien -
- P. Nord - Jérémie
- Beauport - Anse-à-l'Ancre
- Léon

Agences Locales
S' Marc - Gonaïves
- Rivière - S' Michel -
- M. Hou - Gonaïves
- Estère

Agences Locales
Jean-Robert - Léon
- Port de Paix - St
- Louis de N. - Anse
- Cap-Haïtien

Agences Locales
P. Nord - St-Raphaël - P. Nord
- P. Nord de N. - P. Nord
- P. Nord - P. Nord - P. Nord
- P. Nord - P. Nord - P. Nord
- P. Nord - P. Nord - P. Nord

Agences Locales
Miravalais - Bellefleur -
- P. Nord - Hinche
- M. Hou - Thiotte

Client / Client

Best Available Document