



Assistance à la Dynamisation de l'Agribusiness au Rwanda

FORMATION SUR LE CREDIT AGRICOLE AU RWANDA

GUIDE DU FORMATEUR

VOLUME I

Réalisé par :

**Chemonics International Inc.
1133 20th Street, NW
Washington, D.C. 20036**

Sous le:

Projet ADAR

Contrat n° PCE-1-807-99-00003-00

Mai 2002

TABLE DES MATIERES

I. INFORMATIONS SUR L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE -----	1
1.1. LES BESOINS DE CRÉDIT DE L'ENTREPRISE AGRICOLE -----	1
1.1.1. <i>Adaptation de la nature du crédit aux caractères de la production agricole</i> -----	1
1.1.2. <i>Adaptation des formes du crédit à la nature des investissements</i> -----	3
1.1.3. <i>Forme et condition des opérations de crédit agricole</i> -----	5
1.2. DIFFICULTES ET DEFIS DU CREDIT AGRICOLE-----	12
1.3. EXEMPLES DE GESTION DU RISQUE -----	14
1.4. RURAL SECTOR SUPPORT PROJECT - RESUME DES COMPOSANTES : IMPLEMENTATION OF SUB-PROJECTS BY BENEFICIARIES AND PARTNER AGENCIES (BPA) -----	15
1.4.1. <i>Sub-project Implementation Vehicles</i> -----	15
1.4.2. <i>The Local Infrastructure Facility (LIF)</i> -----	15
1.4.3. <i>The Rural Investment Facility (RIF)</i> -----	16
1.4.4. <i>The Rural Technology Facility (RTF)</i> -----	17
1.4.5. <i>Types of Sub-Project Activities to be Financed from the LIF, RIF, and RTF</i> -----	19
1.4.6. <i>Rural Sector Support Project – Schéma de presentation de sous-projets</i> -----	21
II. TYPES DE FINANCEMENTS -----	28
2.1. CATEGORIES GENERALES DE FINANCEMENT -----	28
2.1.1. <i>Dépenses d'exploitation – Crédit de campagne</i> -----	28
III. PRINCIPES DE L'OCTROI DE CREDIT AGRICOLE -----	32
3.1. LES CINQ FACTEURS DE CRÉDIT -----	32
3.1.1. <i>Le caractère de l'emprunteur</i> -----	32
3.1.2. <i>Le capital</i> -----	32
3.1.3. <i>La capacité</i> -----	33
3.1.4. <i>Les garanties solidaires</i> -----	33
3.1.5. <i>Conditions</i> -----	34
3.2. DÉCISIONS SPÉCIFIQUES À PRENDRE -----	34
3.2.1. <i>Le montant</i> -----	35
3.2.2. <i>Le but du prêt</i> -----	35
3.2.3. <i>La durée du prêt (ou l'échéance)</i> -----	36
3.2.4. <i>Le plan de remboursement</i> -----	36
3.2.5. <i>Les garanties</i> -----	37
3.2.6. <i>Les conditions spéciales</i> -----	38
3.3. INSTRUMENTS DE GESTION DU RISQUE-----	40
3.3.1. <i>Contrats "FORWARD"</i> -----	40
3.3.2. <i>Contrats à terme</i> -----	40
3.3.3. <i>Options à primes</i> -----	41
3.3.4. <i>Opération SWAP</i> -----	41
3.4. ANALYSE DES ETATS FINANCIERS-----	42
3.4.1. <i>Considérations générales</i> -----	42
3.4.2. <i>Les fonds de roulement</i> -----	43
3.5. ANALYSE DES GAINS -----	52
3.6. VERIFICATION ET SUIVI -----	55
3.6.1. <i>Eléments à considérer</i> -----	55

IV. LES GARANTIES OFFERTES ET LEURS LIMITES -----	58
4.1. LE WARRANTAGE ET L'ENTREPOSAGE-----	58
4.2. AUTRES CATEGORIES ET LIMITES DU CREDIT-----	60
4.2.1. <i>Les besoins financiers de production et d'exploitation</i> -----	61
4.2.2. <i>Evaluation des garanties solidaires</i> -----	63
V. LES CREDITS DE CAMPAGNE -----	70
5.1. LES LETTRES DE CREDIT DOCUMENTAIRES-----	70
5.1.1. <i>Fiche Technique Crédit Documentaire, financements des produits agricoles</i> -----	70
5.1.2. <i>Le Crédit documentaire</i> -----	73
5.1.3. <i>Différentes formes d'engagement documentaire</i> -----	73
5.1.4. <i>Les risques des Banques dans les opérations de crédit documentaire</i> -----	75
5.1.5. <i>Formes de réalisation du crédit documentaire</i> -----	76
5.1.6. <i>Vérification des documents</i> -----	77
5.2. LES LETTRES DE CREDITS A PARTICULARITES-----	81
5.2.1. <i>La lettre de crédit « red clause »</i> -----	81
5.2.2. <i>Le crédit documentaire « revolving »</i> -----	82
5.2.3. <i>La lettre de crédit « stand by »</i> -----	83

I. INFORMATIONS SUR L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE

1.1. LES BESOINS DE CRÉDIT DE L'ENTREPRISE AGRICOLE

Les opérations de crédit se caractérisent par la nature du prêt consenti, par la forme dans laquelle il est réalisé et par les garanties demandées à l'emprunteur. Nous étudierons successivement ici quels sont, pour l'agriculture, les divers aspects de ce triple problème.

1.1.1. Adaptation de la nature du crédit aux caractères de la production agricole

Il est classique, pour dégager les caractères de l'exploitation agricole, de les opposer à ceux de l'industrie. A cet égard, ce qui frappe dès l'abord est la lenteur de reconstitution des capitaux d'exploitation. Tandis que l'industriel peut récupérer trois ou quatre fois dans l'année et très souvent bien davantage un capital investi dans une opération de manufacture, le cycle normal de la production agricole est, dans les circonstances les plus favorables, pour le moins de neuf mois. Encore cela n'est-il vrai que pour le cultivateur proprement dit, et non pour de nombreuses autres branches de l'activité agricole: le pépiniériste ou l'éleveur voient en effet s'étendre sur des années la durée de leurs investissements.

La production agricole se distingue en second lieu par son caractère essentiellement aléatoire. Le volume et la nature de la matière traitée permettent à l'industriel d'évaluer avec précision, dès l'abord de l'opération, la quantité et la qualité des objets fabriqués. Lié à la nature, l'agriculteur ne peut évidemment préjuger de l'abondance et de la valeur de sa récolte, lors même qu'il a tout fait pour obtenir les meilleurs résultats. Il est en outre plus que nul autre producteur en but à d'imprévisibles calamités: grêle, incendie, épizooties, qui viennent anéantir le travail d'une ou plusieurs années, sans qu'il lui soit possible d'amortir ses pertes par une production accélérée.

De ces deux premiers caractères – lenteur et irrégularité de la production agricole – découlent deux conditions essentielles du crédit fait à l'agriculture.

Tout d'abord, les opérations de crédit s'effectueront sur de plus longues périodes que celles de même nature dans le commerce ou l'industrie. Sans doute, cette nécessité apparaît plus clairement lorsqu'il s'agit d'avances à court terme. Pourtant, la brève période pendant laquelle, chaque année, l'agriculteur peut faire

usage d'une machine – tracteur ou batteuse – lui en interdit l'amortissement rapide. De même, les réparations de bâtiments, fréquentes mais exécutées grâce à une main-d'œuvre peu coûteuse, justifient une répartition sur de nombreuses années de construction. Enfin, des travaux tels que le drainage et l'irrigation des terres, le fonçage de puits, la construction de chemins, etc... ne doivent se renouveler qu'à des périodes très espacées (plusieurs dizaines d'années); leur amortissement prématuré serait d'autant plus regrettable que souvent le bénéfice de l'agriculteur suit d'assez loin leur achèvement.

Par ailleurs, l'incertitude des rentrées de fonds, conséquence de l'irrégularité des récoltes comme aussi de la fluctuation des mercuriales, s'accommode mal de termes fixes et d'échéances rigides. Il convient en effet que le paysan puisse reculer jusqu'au moment où il aura réalisé sa récolte le remboursement d'un prêt ou le versement d'une annuité; dans le cas contraire, la vente prématurée de ses produits ou les frais de la procédure de contrainte aborderaient souvent la majeure partie de son bénéfice, quand elles ne l'anéantiraient pas entièrement. Enfin, et en raison des mêmes considérations, l'emprunteur agricole doit avoir la faculté de reporter sur l'année suivante tout ou partie des engagements lorsqu'une mauvaise récolte ne lui aura pas permis de récupérer les capitaux investis au début de l'année.

Un troisième trait distinctif de l'entreprise agricole réside dans l'impossibilité d'augmenter indéfiniment le rendement des terres cultivées. Nous n'insisterons pas sur la théorie devenue classique de la rente décroissante du sol. L'emploi des engrais et le perfectionnement des machines s'avèrent en effet de moins en moins profitables au-delà d'un degré optimum. S'il est souhaitable, du point de vue général, que l'agriculteur modernise ses méthodes de travail et abaisse ses prix de revient, les résultats de tels investissements n'en apparaissent pas moins dans de nombreux cas assez problématiques.

Pour pallier à l'éventualité d'un échec, comme aussi pour combattre l'esprit de routine assez fréquent parmi les paysans, il est donc nécessaire que ceux-ci puissent disposer de crédits peu coûteux. D'ailleurs, la marge restreinte de gains que laisse en général la petite culture interdit de faire peser sur elle des rentes élevées en rémunération des capitaux avancés.

Enfin, l'exploitation agricole se trouve encore désavantagée par rapport à l'entreprise industrielle en ce qui concerne la recherche des capitaux.

Eloigné du marché de l'argent, elle offre au banquier d'autant moins de possibilités de contrôle que dans la plupart des cas l'exploitant, le petit exploitant tout au moins, ne tient aucune comptabilité. Tandis que le

banquier peut à chaque instant trouver dans l'examen des comptes courants ouverts à des industriels et à des commerçants le reflet de leurs opérations, un tel contrôle sur l'agriculteur est inconcevable. Il ne paie pas par chèque ou par virement, achète et vend généralement comptant, ne laissant aucune trace de ses opérations. Dans la mesure où son exploitation absorbe ses produits, il réalise enfin, sous forme d'économies, un gain qui reste invisible à ses créanciers.

De son côté, d'ailleurs, le paysan ne songe pas à se déplacer pour aller emprunter à la ville et préfère s'adresser – en l'absence d'organismes de crédit appropriés à un voisin ou à son propriétaire.

Ces inconvénients ne sont évités que lorsque le crédit est ménagé à la clientèle rurale par des organes locaux, à même de surveiller l'emploi des fonds et leur remboursement, d'apprécier la situation de l'emprunteur.

Il convient en effet que celui-ci ne perde pas de vue, une fois le prêt contracté, qu'il faudra faire honneur à son échéance.

En résumé, il résulte de l'examen même des caractères de l'entreprise agricole qu'elle ne peut recourir utilement au crédit, si nécessaire cela lui soit-il, que s'il lui est offert à long terme, en dehors du cadre d'échéances fixes, à des taux peu élevés et par des organismes décentralisés.

1.1.2. Adaptation des formes du crédit à la nature des investissements

Les avances grâce auxquelles peut être financée une entreprise agricole se distinguent par l'objet auquel elles s'appliquent et par la nature des garanties qu'elles comportent.

a) Objet des prêts

Parmi les dépenses effectuées par l'exploitant agricole, celles qui ont trait à l'acquisition de la propriété et l'amélioration du sol nécessitent de toute évidence des investissements de plus longue durée. Mais les premières grevant la propriété sans être productives, l'exploitant se voit dans l'obligation de les effectuer en majeure partie, grâce à son propre capital, lorsqu'une législation spéciale ne vient pas mettre à sa disposition des ressources adéquates et peu coûteuses. Leur caractère social interdit alors de considérer ces avances comme des opérations normales de crédit.

Les améliorations ayant pour objet d'accroître le rendement de l'exploitation doivent, au contraire, lorsqu'elles sont heureusement menées, permettre la rémunération des capitaux prêts pour leur exécution, tout en laissant à l'agriculteur un bénéfice complémentaire.

Les dépenses d'exploitation comportent des investissements moins longs que les précédents et d'ailleurs d'inégale durée. On distingue en effet celles qui doivent être normalement couvertes lorsque le cycle de la production est révolu, tels sont les achats de semences et d'engrais, la campagne pour la récolte, la distribution, et celles qui se répartissent sur plusieurs périodes, comme l'achat d'animaux de trait, de machines, ou la construction de bâtiments.

Enfin, lorsqu'il n'a pu réaliser ses produits à temps, ou dans une proportion suffisante, l'agriculteur doit, au début d'une campagne nouvelle, suppléer au revenu de la vente par un nouvel emprunt dont ses récoltes sont le gage. Particulièrement employé lorsque la baisse des produits agricoles rend le stockage nécessaire, le crédit à la vente est devenu fréquent depuis la crise. Il peut être assimilé au crédit d'exploitation puisqu'il concourt, au moins pour partie, à la reconstitution du capital nécessaire à une campagne.

Mais tandis que le crédit à la production ne peut se baser sur aucune évaluation précise quant à la valeur des récoltes, la possibilité d'estimer quantitativement les produits engagés et la connaissance de la tendance générale des marchés rendent moins aléatoire le crédit à la vente.

b) Durée des prêts

Une classification des diverses sortes de crédits d'après leur durée a été adoptée dans certains pays et particulièrement en France. Elle distingue les crédits à court, à moyen et à long terme.

Le crédit à court terme ne doit pas, en principe, excéder une année culturale. Il s'applique aux dépenses d'exploitation, qui doivent être couvertes par la récolte, et au crédit à la vente.

Le crédit à moyen terme, d'une durée toujours supérieure à un an, est généralement remboursable dans une période de 5 à 10 ou même 15 ans, selon les pays. Il permet de faire face aux dépenses d'exploitation amortissables sur plusieurs campagnes et aux frais d'améliorations immobilières.

Enfin, le crédit à long terme s'applique aux frais d'acquisition de la terre.

Cette différenciation, qui présente des avantages pratiques et facilite le choix des garanties à demander, paraît cependant difficile à appliquer de façon rigoureuse.

c) Nature des garanties

La classification des différentes sortes de prêts selon les besoins qu'ils sont destinés à satisfaire incite à regrouper les opérations de crédit agricole en deux grandes catégories d'après la nature des garanties qu'elles comportent. Ainsi, les investissements nécessités par l'acquisition de terres, les travaux d'amélioration, la construction de bâtiments seraient financés grâce au crédit réel, tandis que le crédit personnel permettrait de faire face aux dépenses courantes de l'exploitation.

Sans doute, ce principe comporte-il une part de vérité, et les événements on bien souvent montré, en Europe centrale par exemple, les dangers auxquels exposait sa méconnaissance voulue ou forcée. Nous verrons plus loin qu'il a été aussi néfaste d'accorder à l'agriculteur le crédit hypothécaire pour l'achat de semences que de lui permettre d'immobiliser des crédits à court terme pour constituer son cheptel.

En réalité cependant, le caractère de l'exploitation emprunteuse paraît bien davantage déterminer le choix des crédits qu'elle emploie. La culture extensive permet au prêteur d'exiger de préférence des garanties réelles, alors que des entreprises industrialisées ne peuvent guère recourir qu'au crédit personnel. De même, le propriétaire d'un grand domaine familiarisé avec les formes modernes du crédit pourra plus facilement que le paysan remédier par la voie du crédit personnel à un manque passager de disponibilités.

1.1.3. Forme et condition des opérations de crédit agricole

Si le caractère des prêts diffère selon la catégorie des opérations qu'ils financent, la nature des garanties offertes détermine la forme sous laquelle ils sont consentis. Ainsi les crédits basés sur des sûretés réelles et spéciales peuvent être opposés aux crédits accordés en raison des qualités personnelles du débiteur et des ses répondants.

a) Crédits ayant une garantie spéciale

Des trois catégories de gages que peut offrir au prêteur une exploitation agricole: le cheptel, les récoltes, le premier a toujours paru le plus sûr garant d'une opération de crédit agricole à long terme.

Toutefois, les valeurs foncières ne peuvent offrir une sécurité suffisante au créancier que dans la mesure où celui-ci peut en évaluer le montant avec précision. Sans doute, un agriculteur dont le fonds est libre de toute hypothèque obtiendra-t-il toujours sur celui-ci des crédits proportionnels à son importance ? Mais, en dehors de l'étendue, bien d'autres facteurs interviennent dans l'estimation de la valeur de la terre, tels que sa qualité (sol calcaire, sablonneux, argileux, etc...), la proximité des débouchés, la commodité des voies d'accès; l'abondance de la main-d'œuvre et l'état des cultures exercent aussi une influence certaine sur le prix des terres cultivées. Ainsi, plus le créancier dispose d'éléments certains d'appréciation, plus la proportion des ses avances sera importante.

Malheureusement, la rareté des transactions, l'absence de publicité des cours, la fréquence des ventes faites au-dessous du prix réel en cas de saisie ou de liquidation successorale rendent imprécise la notion du prix de la terre à un moment donné dans une région déterminée.

Les expertises s'avèrent coûteuses et d'ailleurs difficiles en raison de la rareté des experts autorisés et désintéressés.

L'agriculteur ne pouvant tirer de son fonds, aussi longtemps qu'il ne le vend pas, qu'une rente et non un capital, l'amortissement de l'hypothèque s'effectue dans la plupart des cas par annuités. Ce procédé a l'avantage de mettre l'agriculteur en face de ses responsabilités en le forçant, dès les premières années, à épargner pour tenir ses engagements; il offre au prêteur une garantie et un mode de contrôle de la bonne gestion de l'entreprise.

D'une évaluation et d'une réalisation plus commodes, les garanties données par l'exploitant sur son cheptel ou sur ses récoltes paraissent les mieux adaptées aux caractères du prêt agricole.

Toutefois, des obstacles juridiques se sont longtemps opposés, dans de nombreux pays, à la généralisation des prêts sur valeurs mobilières. En France, en Belgique, en Italie, en Autriche, par exemple, le déplacement obligatoire du gage selon les règles du warrant commercial et le privilège du propriétaire sur le bétail, les instruments aratoires et les récoltes pendantes rendaient pratiquement impossible l'octroi de

crédit réel mobilier à l'agriculteur. C'est seulement au début du XX^{ème} siècle que des aménagements à la législation sont, dans une certaine mesure, venus porter remède à ces inconvénients.

En particulier, la plupart des législations autorisent l'engagement du cheptel dans une forme analogue à celle du contrat pignoratif romain, c'est-à-dire sans exiger de la part de l'emprunteur un dessaisissement des valeurs gagées, simplement inscrites sur un registre.

La valeur représentée par le cheptel mort tendant à décroître par rapport au cheptel vif, cette dernière catégorie de gages est naturellement la plus recherchée. C'est donc dans les contrées d'élevage, telles que les Etats-Unis, l'Argentine⁽¹⁾ et l'Angleterre, que le crédit réel mobilier est le plus répandu; les prêts sur bétail représentent même pour ce dernier pays l'essentiel des ressources du crédit agricole, par ailleurs fort peu développé⁽²⁾.

Le nantissement des produits de l'exploitation, par contre, n'échappe pas encore dans tous les pays à la règle de la remise du gage entre les mains du créancier. En effet, cette opération a d'abord posé des problèmes d'ordre pratique et n'est possible que dans la mesure où le gage offert peut se conserver sans se déprécier. Excluant dès l'abord toutes les denrées périssables des opérations de warrantage, ce principe rend en outre nécessaire l'existence d'entrepôts suffisamment bien outillés pour assurer la conservation des récoltes financées. Sauf peut-être en ce qui concerne la viticulture, cette dernière condition est rarement réalisée par le producteur agricole.

Ainsi, la sécheresse du climat, grâce à laquelle est superflu l'ensachement des céréales et par-là plus aisés les soins qu'elles nécessitent, l'aménagement de nombreux élevateurs auprès des lignes de chemins de fer ont rendu l'Amérique beaucoup plus tôt que la France apte à pratiquer les prêts sur céréales, bien que la législation de cette dernière parût les favoriser davantage.

De plus, pour être pratique d'une façon systématique, le warrant agricole doit porter sur des produits faciles à classer d'après des catégories types qui permettent, en se référant au cours du jour, de déterminer exactement la valeur d'une quantité donnée de marchandises. Le montant du prêt à accorder peut être ainsi rapidement calculé, et le billet sous la forme duquel il est consenti peut être endossé et circuler comme une traite commerciale. Les garanties données pour l'inscription du prêt sur les registres publics et les

sanctions pénales prévues contre le prêteur qui vendrait les marchandises warrantées sans rembourser le billet souscrit par lui donnent en outre au créancier le maximum de garantie.

Cependant, si la récolte est déficitaire, l'agriculteur doit recourir à des ressources exceptionnelles. Il semblerait alors normal qu'il fasse appel, dans les mauvaises années, aux économies constituées sur les profits des bonnes récoltes. Dans de nombreuses contrées il est vrai, ces profits servent presque entièrement à subvenir aux dépenses personnelles du paysan et de sa famille. Pourtant, dans la mesure où cela lui est possible, l'achat de valeurs, qui rapportent généralement davantage que les dépôts d'épargne et qui, pouvant faire l'objet d'avances, présentent les mêmes facilités de mobilisation, permettrait à l'agriculteur de se créer peu à peu des réserves et de rendre ainsi plus rares les circonstances où il devrait faire appel au crédit personnel. En fait, peu familiarisé avec le marché des titres, le petit exploitant préfère confier ses économies à la Caisse d'Epargne, à la Caisse de Crédit Agricole ou au notaire (en France) voisin. Assez souvent encore, par une tendance à la thésaurisation commune à l'esprit paysan, l'agriculteur conserve chez lui des espèces improductives.

Les avances sur titres restent donc une forme de crédit relativement rare en agriculture.

b) Crédits ayant une garantie générale

Les ressources qui peuvent être tirées des produits de l'exploitation ne suffisent pas toujours à couvrir les frais que nécessite l'ouverture d'une nouvelle campagne. Force est donc à l'agriculteur d'engager, s'il le peut, ses richesses à venir. Sa capacité de travail, son intelligence et son habileté sont donc les seules garanties qu'il offre à son créancier. Toutefois, celui-ci cherche souvent à compenser l'absence de garanties spéciales par des garanties générales plus étendues. Il fait jouer son privilège de créancier chirographaire sur plusieurs patrimoines, en demandant à plusieurs personnes de se porter caution des obligations de l'emprunteur et de devenir ainsi ses débiteurs au même titre.

Le crédit basé sur une garantie générale se présente donc sous l'aspect d'un engagement individuel ou sous celui d'un engagement collectif.

Dans le premier cas, la souscription d'une reconnaissance de dette détermine les obligations de l'emprunteur. Plus généralement, l'ouverture de crédit intervient sous la forme du compte courant ⁽¹⁾, particulièrement bien adapté aux besoins de l'exploitation agricole. En effet, l'agriculteur qui warrant ses récoltes ou souscrit un effet doit encaisser la totalité du prêt à la conclusion de l'emprunt et le rembourser intégralement à une date déterminée. Titulaire d'un compte courant, il peut au contraire, dans la limite des crédits qui lui sont ouverts, disposer de ses fonds comme il lui plaît. A chaque rentrée il reverse à son compte le montant de ses disponibilités qui, ainsi, ne restent pas improductives.

Toutefois, les avantages du compte courant n'apparaissent réels que lorsqu'il s'agit d'exploitations suffisamment importantes pour que la diversité de la production et l'importance du personnel nécessitent des mouvements de fonds nombreux. Le petit agriculteur, cultivant son champ avec sa famille et faisant la moisson avec le concours occasionnel de quelques ouvriers ou de quelques voisins, n'a besoin de crédit que pour l'achat de semences ou de fumures; ses rentrées s'effectuent dans une période très courte, lorsqu'il vend sa récolte. Décaissements et encaissements prennent ainsi l'aspect d'une opération s'effectuant en deux temps, à époques fixes, et ne justifiant pas l'emploi du compte courant.

Le crédit à forme individuelle ne pouvant, nous l'avons vu, être ménagé à l'agriculteur par les banques, n'a donc en général joué qu'un rôle peu appréciable dans l'économie rurale jusqu'à l'apparition du crédit coopératif.

Toutefois, en Angleterre et surtout en Ecosse⁽¹⁾ l'usage du chèque, répandu dès le XVII^e siècle, et la décentralisation du système bancaire ont pendant plus d'un siècle permis à la classe rurale d'utiliser le "Cash Crédit". Mais, là aussi, la concentration des établissements de crédit, qui tous ont leur siège dans les grandes villes, a mis, au XX^e siècle, l'agriculteur dans l'impossibilité de recourir plus longtemps à cette forme de crédit.

Plus usitées ont été généralement les formes du crédit personnel faisant appel à la garantie solidaire de plusieurs débiteurs: le billet à ordre et la caution.

Le billet à ordre multiplie théoriquement les garanties données au tireur par le nombre des signataires de l'effet. Cependant la rigidité et la proximité des échéances, qui sont normalement à trois mois, s'adaptent

mal à l'irrégularité et à la durée de la production agricole. L'emploi de l'effet en agriculture aboutit donc à des renouvellements multiples et coûteux et à des chevauchements de crédit qui rendent complexe l'examen de la situation réelle de l'emprunteur.

Engageant la responsabilité de deux exploitants pour le remboursement d'une même dette, la caution présente pour le prêteur l'avantage d'une réalisation relativement rapide. Là encore, cependant, seul un contrôle rigoureux, mais difficile pour le prêteur éloigné de sa clientèle, donne à cette forme de crédit son efficacité, en permettant d'évaluer la solvabilité des garants et d'éliminer la pratique des cautionnements réciproques.

c) le cas du Rwanda

La conclusion que l'on peut tirer de ce qui a été énoncé ci-haut est que le financement de l'agriculture présente des particularités sensibles par rapport à l'industrie et au commerce. Ces particularités font surgir des problèmes à tous les niveaux :

- L'appréciation du besoin
- Une rentabilité aléatoire
- La nature et la forme de crédits à octroyer
- Les garanties qui doivent sécuriser les opérations de prêt

Même avec ces difficultés il est bien démontré que les pays développés ont acquis une très longue expérience qui a forcé l'adaptation des financements au secteur agricole.

Le Rwanda, un pays du tiers monde et parmi les plus pauvres de la planète a encore un long chemin à parcourir. Les obstacles actuels liés essentiellement à son niveau de développement éloignent dans le temps l'espoir d'avoir ce secteur pris en charge par le secteur financier comme en est le cas pour le commerce dans les milieux urbains.

Nous avons regroupés ces obstacles sous trois aspects :

- Socio-économique
- Juridique
- Financier

Obstacles socio-économiques

- Même si elle occupe plus de 90% de la population active l'agriculture reste au Rwanda une activité utilisant des moyens de production et une organisation très rudimentaire et de ce fait ne procurant qu'à peine un revenu de subsistance. C'est donc une activité des pauvres.
- Le colonisateur a favorisé les cultures d'exportation non seulement pour procurer des devises à l'économie mais aussi et surtout parcequ'elles répondaient mieux aux besoins de la métropole.
- La rentabilité du secteur agricole est très incertaine dans les conditions actuelles, mis à part les cultures citées au point ci-haut.

Obstacle juridique

- La législation actuelle ne régleme pas la propriété dans les milieux ruraux. Une propriété n'est donc pas sécurisée par la détention d'un titre. Ici se pose ainsi le problème de garantie à offrir aux banques si elles devaient intervenir.

Obstacles financiers

La mise en valeur du secteur agricole nécessite des capitaux importants :

- La préparation des marais
- La culture des grandes plantations pour les produits d'exportation (café, thé, fleurs, pyrèthes, etc.)
- Installation des unités de lavages du café et d'autres unités de transformations
- La construction des infrastructures de conservation
- Etc...

Ces investissements requièrent des ressources substantielles que notre système bancaire ne peut fournir dans les conditions actuelles. Non seulement il est difficile de mobiliser des ressources longues suffisantes mais pire est que le système est en risque de faillite suite au volume très important des créances non performantes qui crée à ce jour des empêchements à la concrétisation des opérations normales de crédit de campagne.

I.2. DIFFICULTES ET DEFIS DU CREDIT AGRICOLE

Les expériences de crédit agricole "institutionnel" ont reposé sur des banques de développement agricole et rural, sur des systèmes de caisses mutualistes et, plus rarement, sur l'intervention des banques commerciales.

Ces expériences se sont souvent soldées par des échecs, notamment en Afrique sub-saharienne (exemple de la Côte d'Ivoire ou du Sénégal) en raison de plusieurs facteurs :

- *Coût élevé du crédit agricole* (Cf. dispersion de la clientèle agricole, multiplicité de petits dossiers et difficultés d'implantation d'un réseau en milieu rural) ;
- Problèmes *de solvabilité des bénéficiaires des prêts* et de la mise en place de systèmes de garanties efficaces;
- Perception *de ces banques par de nombreux paysans* qui se traduit par des impayés élevés, des détournements dans l'affectation réelle des crédits obtenus. Les prêts octroyés par l'institution publique sont parfois assimilés à des dons. Le refus de rembourser peut aussi traduire un mécontentement ou une opposition au pouvoir central et/ou à l'administration;
- *Faible efficacité des services de gestion et de recouvrement des crédits* : mauvaise tenue des comptes, lourdeur des procédures, laxisme de gestion, dysfonctionnements internes, manque de garanties, insuffisance des contrôles, etc.
- *Perturbations de l'activité de la banque* liées soit aux injonctions parfois intempestives ou discontinues de l'Etat et des autorités politiques, soit aux délais d'instruction des dossiers et de mise en place des prêts insuffisants qui hypothèquent alors la régularité et la continuité des autres opérations;
- *Engagement dans le financement de la commercialisation des produits*, activité bancaire a priori plus rentable que le financement de la production mais au risque élevé et à la gestion soumise, parfois, à des pressions politiques.

Toutes ces difficultés se sont traduites, en période de baisse prononcée des prix agricoles, par un gonflement considérable des impayés (impayés des paysans mais aussi d'entreprises de commercialisation, d'exportation, et de sociétés agro-industrielles). Compte tenu des coûts, des risques et de la lourdeur du crédit agricole, les banques commerciales s'y sont peu aventurées et ont limité leurs interventions, en milieu rural, au financement de la commercialisation, de l'artisanat ou de quelques opérations d'équipement.

Les possibilités de développement d'un système de crédit agricole efficace résident à plusieurs niveaux :

- *Des systèmes de remboursement par précompte* lors de la commercialisation des récoltes: cela suppose que les crédits (par ex. les prêts d'intrants) soient octroyés par l'organisme qui acquiert la récolte, ou que celui-ci travaille en collaboration très étroite avec l'organisme qui octroie les crédits. La filière coton en a fourni un exemple (CIDT en Côte d'Ivoire). Mais un tel système n'est pas transposable à tous les produits en raison de leurs conditions de culture et modalités de commercialisation (café, cacao).
- *Des systèmes de "caution solidaire"* gérés rigoureusement et s'appuyant sur des groupements coopératifs de paysans;
- *L'organisation des caisses mutualistes d'épargne et de crédit agricoles*, appuyée par le renforcement de groupements coopératifs et d'organisations professionnelles agricoles, assortie de la mise en place d'un fonds de garantie ;
- *La gestion rigoureuse des dossiers*, insistant sur la sélection d'emprunteurs potentiellement solvables ;
- Le coût élevé du crédit agricole a pu conduire à envisager des fonds de bonification pour réduire les taux d'intérêt, mais a soulevé la crainte d'un subventionnement permanent de la production.

Dynamique des prix internationaux, libéralisation des filières de produits et reconfiguration du financement

Dans le cas d'un produit d'exportation, la solvabilité dépend de l'évolution du prix international. Dans les systèmes d'offices de commercialisation avec prix administré (caisses de stabilisation), la fixation du prix au producteur était censée faire écran aux fluctuations du prix international. Or, celles-ci peuvent parfois se traduire par des mouvements pluriannuels très amples. Dans le cas d'un développement simultané de la production du produit dans de nombreux pays producteurs et d'un freinage de la consommation, on observe une baisse prononcée des prix internationaux. L'expérience de la décennie 80 a montré que les systèmes de prix administrés ne peuvent bloquer les répercussions internes de ces baisses sur les paysans. Il en résulte une accumulation des impayés et des non remboursements provoquant parfois la faillite des systèmes de crédits agricoles.

Dans de nombreux pays soumis à l'ajustement structurel, les filières de produits agricoles d'exportation sont actuellement engagées dans des réformes de libéralisation visant à améliorer la régulation des marchés mondiaux par le jeu des mécanismes de marché et de la concurrence tant au plan national qu'international

et à réduire l'intervention de l'Etat dans les systèmes d'incitations pour éliminer les distorsions qui avaient pu en résulter par le passé.

Un système de crédit agricole n'aura donc pas seulement à faire face aux aléas des fluctuations de prix d'une année sur l'autre, mais aussi à cette dynamique de moyen terme et aux phases de chute de prix qui risquent de se reproduire dans un avenir pas toujours très éloigné. La réponse n'est pas encore maîtrisée, mais certaines conditions paraissent nécessaires : modernisation de l'agriculture, élévation de la productivité, renforcement du pouvoir des organisations agricoles de base et professionnelles, encouragement des groupements coopératifs des petits planteurs. Le développement de systèmes mutualistes de caisses d'épargne et de crédit rural va dans le même sens.

I.3. EXEMPLES DE GESTION DU RISQUE

- Eviter des entreprises plus risquées.
- Réduire le risque en diversifiant les entreprises.
- Utiliser des assurances informelles telles que l'utilisation de variétés de cultures et de races d'animaux résistantes au risque, les soins de santé appropriés, l'irrigation, un équipement ayant un excédent de capacité, etc.
- Le contrôle de l'inventaire entreposé.
- Utilisations des lettres de crédit uniquement au lieu de financer les remises documentaires.
- Renseignements sur les tendances des contrats à terme ou contrats « forward » dans les marchés internationaux afin de permettre une valorisation saisonnière adéquate des stocks pris en gage.
- Des arrangements de regroupement qui transfèrent le stockage, la vente et la fixation des prix à une autre organisation ou association.
- La fixation d'avance des prix des intrants par des engagements contractuels.
- La stabilisation des prix par la participation aux programmes agricoles du gouvernement.
- La location des avoirs.
- Le maintien des avoirs, de la valeur nette et de réserves de crédit.
- Le bail de métayage, etc.

I.4. RURAL SECTOR SUPPORT PROJECT - RESUME DES COMPOSANTES : IMPLEMENTATION OF SUB-PROJECTS BY BENEFICIARIES AND PARTNER AGENCIES (BPA)

1.4.1. Sub-project Implementation Vehicles

A part of the proceeds of the IDA credit will be used to channel financial resources to implement sub-project activities to be identified, prepared, and implemented by beneficiary groups, including local administrations, farmers and other community-based groups, as well as other private sector operators. Where necessary, these beneficiary groups may sub-contract, directly or through PSCU, parts of the sub-project preparation and implementation to qualified partner agencies, private sector and institutions. The three specific funding facilities that are described below will be established to finance the BPA-implemented sub-projects. These facilities are operational mechanisms to finance specific clusters of activities across individual program components that can be implemented more efficiently by beneficiary groups and partner agencies (BPA). For instance, in order to implement certain activities under the export promotion component, as well as the rural infrastructure development and agricultural services components, BPA would have to undertake specific investments which will require them to mobilize the necessary funding. Through the Rural Investment Facility (RIF), financial assistance would be provided through matching grants and investment cost subsidy to eligible beneficiaries who would prepare and submit sub-projects under any of the above components to the Facility. The cluster of activities to be financed under the individual Facilities are presented below and summarized in following table. Eligibility criteria for beneficiaries and activities under each of the facilities are presented further below.

1.4.2. The Local Infrastructure Facility (LIF)

The LIF would provide matching grants to beneficiaries to undertake infrastructure sub-projects under the different program components. These sub-projects would involve public goods such as roads and bridges or commercial goods of collective use, which have significant external positive effects, such as market infrastructure. Eligible local administrations and community-based groups would prepare and submit sub-project proposals to PSCU, which upon approval, provides funding to these beneficiaries to implement the approved sub-projects. Given the limited capacities of certain beneficiary groups, PSCU would work with technical ministries, to provide the necessary institutional and technical support. Beneficiaries could also

directly or through PSCU contract the services of private sector operators and/or specialized local organizations (SLOs) to implement the sub-projects. Activities to be supported by the Facility include: (i) soil and water resources conservation infrastructure on farmed marshlands and hill-sides; (ii) transport infrastructure development and maintenance activities; and (iii) construction of post-harvest and other marketing and export cost reducing infrastructure. Simplified application procedures and approval criteria will be presented in a Beneficiary Group Manual (LIF-BGM), which would be translated in Kinyarwanda. The total IDA resources allocated to the LIF would be \$9.17 millions. It is assumed that the great majority of sub-projects would cost less than \$75,000. IDA approval would be required for individual sub-projects which cost more than \$75,000.

1.4.3. The Rural Investment Facility (RIF)

The RIF would provide financial incentives through investment cost subsidy to qualified private sector operators, including farmer groups, willing to invest in activities with substantial economic or environmental externalities. For instance, investment by private entrepreneurs in value-adding activities in the processing and conservation sectors would generate collective benefits in terms of alleviating the demand constraint facing the agricultural sector and providing incentives for the intensification of crop and livestock production activities, a major objective of the government's rural development strategy. The RIF would finance sub-projects in the following activity areas: (i) the operation of farmer-owned Commercial Enterprises and Technical Support Entities (CETSE); (ii) processing, conservation, and trading of crop, livestock, and forestry products; (iii) transport infrastructure construction and maintenance activities; (iv) acquisition of Appropriate Means of Rural Transport (AMT) by farmers; (v) investment by private operators in the construction and/or maintenance of AMTs and transport infrastructure; (vi) investment by private operators in agricultural services delivery activities, and (vii) Selected pilot off-farm productive activities.

IDA resources allocated to the RIF would amount to \$8.07 millions. These resources would be used to provide financial assistance and incentives through investment cost subsidy to private operators, including farmer groups, that are willing to invest in eligible agribusiness activities. The resources would be channeled through the banking sector to ensure that it goes to entrepreneurs who would be helped thereby to qualify for and obtain loans from commercial banks. The RIF portion of the loan would be given under the same conditions as the commercial bank portion. When the entrepreneurs make a payment, the RIF portion of the payment is used to pay down the commercial bank's portion of the loan principal, after deduction of an amount equivalent to (i) the interest rate margin that is applied by the financing bank and (ii) 1% of the outstanding RIF principal. The first amount goes to the financing bank and the second to

BNR as their commissions for, respectively, managing and supervising the RIF portion of the loan. The RIF would have the following benefits for the commercial bank: (i) it reduces its risk by covering a part of the loan; (ii) gives it access to additional resources; and (iii) ensures repayment of part of its loan principal. The benefits for the entrepreneurs include: (i) facilitation of access to bank financing and (ii) subsidization of their investment cost in the amount of the RIF portion of the loan and the saved interest payments over time. The advantage of this mechanism is that the commercial bank has to collect the payment on the RIF portion of the loan in the first place before it can be used to pay down its loan principal. This does not only eliminate any moral hazard but also provides an incentive for the commercial bank to screen its clients and ensure repayment of the RIF portion. Similarly, the entrepreneurs cannot enjoy the reduction in their loan principal unless they repay the RIF portion. Due to the fact that the subsidy is applied to their principal and not available to them directly, it does not interfere with their incentive to manage efficiently and generate profit to repay the loans.

A special account (SA) would be opened at BNR to receive resources to finance the RIF activities. The account would be managed by BNR, which would make payments to the accounts of the financing commercial banks to reimburse the latter for the amounts equivalent to the RIF portions of the loans given to eligible investment projects. Once a payment is made by a client, BNR would authorize the lending commercial bank to apply to corresponding amount against its portion of the loan principal. BNR would sign a participation agreement, satisfactory to IDA, and which would lay out the procedures for the operation of the Facility. In addition to the eligibility criteria that are specified in the present manual, sub-projects must satisfy application procedures and approval criteria of the lending commercial banks to receiving RIF funding.

1.4.4. The Rural Technology Facility (RTF)

The Facility would be the main vehicle to establish and support participatory agricultural services delivery systems. It would provide matching grants to (a) build the institutional, commercial, and technical capacities of farmer groups and (b) strengthen the capacities of agricultural research and extension systems in order to generate and extend improved technologies to farmers and enhance the delivery of services. Given the very weak capacities in the research systems, the first phase would include the (i) rebuilding of ISAR's research and analytical capacities, (ii) training of scientists, and (iii) building the capacities of lead research and extension services to involve farmers and private operators in the generation and dissemination of cropping, animal husbandry, and post-harvest and dairy technologies, in addition to; (iv)

institutional support and grants to farmer groups to procure and participate in research and extension services; (v) matching grants to private operators to invest in services delivery activities, and (vi) R&D for selected pilot off-farm productive activities.

ISAR is currently preparing a strategic plan to be adopted in September 2001. The Plan would provide the basis for support through the RTF. Up to 20% or \$1.6 million of total RTF resources of \$8.25 million would be earmarked to rebuild minimum capacities at ISAR. Given the government's decision to privatize and liberalize the tea and coffee sectors, the support to farmer groups would include funding for the establishment of CETSE by qualified farmer groups, which would (i) fill the void left by the withdrawal of OCIR-THE and OCIR-CAFÉ and provide commercial and technical support to farmers in the tea and coffee sectors, (ii) extend that concept to other, non-traditional export crop sectors, and (iii) accelerate the commercialization of priority crops, such as rice and maize. Up to 30% of the Facilities resources or \$2.4 millions would be used for that purpose.

The remaining \$4.0 millions would provide competitive matching-grants to finance eligible sub-projects. Once its capacities have been strengthened, ISAR would have to compete for funding from the Facility by preparing and submitting sub-projects. Eligible RTF beneficiaries would include public and private sector R&D institutions, private sector operators, and farmer groups. These groups can submit sub-projects individually or jointly. Sub-projects that involve farmer participation would be given preference. Simplified application procedures and approval criteria will be presented in a Beneficiary Group Manual (RTF-BGM), which would be translated in Kinyarwanda, English and French and made available before project effectiveness.

The types of activities eligible for financing under each Facility and program components are presented in the table below.

1.4.5. Types of Sub-Project Activities to be Financed from the LIF, RIF, and RTF

	–	PROMOTION OF COMMERCIAL AND EXPORT AGRICULTURE	SUPPORT TO AGRICULTURAL SERVICES DELIVERY SYSTEMS	SMALL-SCALE RURAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT	PROMOTION OF OFF-FARM PRODUCTIVE ACTIVITIES IN RURAL AREAS
Local Infrastructure Facility (LIF)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Soil and water resources conservation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Construction and maintenance of marketing/export cost-reducing infrastructure 		Transport infrastructure development and maintenance activities	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Construction and maintenance of post-harvest infrastructure
Rural Investment Facility (RIF)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operation of farmer-owned commercial enterprises and technical support entities (CETSE) ▪ Investment in processing, conservation, and trading of crop, livestock, and forestry products 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operation of farmer-owned commercial enterprises and technical support entities (CETSE) ▪ Investment in processing, conservation, and trading of crop, livestock, and forestry products 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investment in services delivery activities by private operators ▪ Training of Technicians at the central and regional levels ▪ Farmers training incl. Field Farmers Schools, crops, livestock & Forestry ▪ Market research (commercial and export crops) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transport infrastructure construction and maintenance activities ▪ Acquisition of post-harvest and dairy infrastructure ▪ Acquisition by farmers of AMT to be tested under pilot activities ▪ Investment by private operators in the construction and/or maintenance of AMT and transport infrastructure 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selected pilot off-farm productive activities
Rural Technology Facility (RTF)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establishment of farmer-owned Commercial Enterprise and 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establishment of farmer-owned Commercial Enterprise and 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rebuilding of ISAR's research and analytical capacities, incl. Training ▪ Participatory research by 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ R&D for selected off-farm production activities

	Technical Support Entities (CETSE)	Technical Support Entities (CETSE)	private and lead public R&D institutions incl. Workshops, Seminars, demonstrations on crops, livestock & Forestry <ul style="list-style-type: none"> ▪ Procurement of research and extension services through farmer organizations ▪ Agricultural services delivery activities by private operators 		
--	------------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

1.4.6. Rural Sector Support Project – Schéma de presentation de sous-projets

Sub-project proposal format guideline

The term used in this project for the small scale activities as proposed by the CBGs, private operators, other beneficiary groups and CDCs will be *sub-project*. All sub-projects under the RSP should follow the format and guidelines presented below. The level of detail for each section of the format will depend on both the type of sub-project and its overall size. Naturally, proposals for larger sub-projects (above US\$30,000) should provide greater detail under each of these sections.

The CDCs could use the same format for the formulation of their respective one year community development plan as part of their three-year development plans. This one year plan should also indicate the budget allocated for the LIF, RIF, and RTF financed sub-projects.

(i) Sub-project Summary Sheet

The following information will be presented as the cover page of proposal:

1. Name of sub-project
2. Name of beneficiaries (Community Based Group, partner agency etc.)
3. Address (if available also phone and fax number)
4. Contact Person's name and position
5. Type of sub-project (LIF, RIF, or RTF)
6. Location of sub-project (cellule, secteur and commune)
7. Number and kind of sub-project beneficiaries, including gender
8. Duration of sub-project
9. Total sub-project budget, including the financing plan
10. Amount of funding solicited from the project

(ii) Executive Summary

Once the proposal is prepared, the implementing party should summarize in a standardized overview the most important features of the sub-project so as to orient the reviewers and evaluators. This overview gives a good sense of what the sub-project proposes to address, how it will work, with and for whom, and how much it will cost (see *Attachment A* to this Annex).

(iii) Background and Problem Analysis

This section of the proposal should describe the problem or problems the sub-project intends to address; who is affected, how they are affected, the specific effect the war and refugee return had on the particular target community or beneficiary group, the severity and extensiveness of the problem, where and when (if of a seasonal nature) the problem exists. Having described the problem, it is important to provide any other information about the environment which might have an impact on how the sub-project is implemented; such as geographic characteristics of the sub-project area, social or economic characteristics of the beneficiaries, the state of security or infrastructure in the area, etc.

Once the problem, and the background environment is described, the proposal should:

- Identify the causes of the problems; taking into consideration any pre-existing conditions which the sub-project may address.
- Indicate the solution which is being proposed and specifically the type of services or assistance to be provided under the sub-project.
- In general terms describe how these services or assistance will benefit the group and/or the community and rural economies as a whole.

Project Objectives and Description

Having defined the problem and its solutions, proposals will state the sub-project's objectives. The objective(s) of a sub-project are directly linked to the overall problems and global solutions proposed. Objectives are sometimes divided between the general and specific objectives. The general objective (sometimes also referred to as the goal of the sub-project) should respond to the question "what change in the life of the beneficiaries is expected at the end of the sub-project?" The general objective is the overall desire of the beneficiaries and its achievement may depend on factors outside the control of them.

Specific objectives should be logically related to the general objective. The specific objectives often stem from the specific solutions proposed under the sub-project and their achievement will result in the specific outputs or products hoped for in the project. Their achievement (sometimes referred to as project outcomes) should be within the influence of the group.

Objectives should be described in concrete and quantified terms; such as an increase in % of the population which has access to a specific service. This quantification of objectives leads to the

identification of indicators which will be used to monitor and evaluate the sub-project's implementation. If the objective answers the question "what does the project want to do?", the indicators tell us "how much", "for whom", "by when", etc.

(iv) Implementation Strategy and Activities Plan

The implementation strategy and plan of activities should follow directly and logically from the sub-project's specific objectives. Each proposal should provide a narrative description of the strategies and components of the sub-project, and a list of the key activities to be carried out to realize the intended objectives of the sub-project.

Sub-projects might be divided into components which focus on a particular strategy for project implementation. Each component or strategy should have easily identifiable and quantifiable outputs which will be wholly within the power of the CBG, private operator, and/or partner agency to produce. Such outputs are the direct result of inputs which will be provided for under the sub-project. The quantified outputs identified in the sub-project proposal will become the focus of the reporting forms and monitoring system.

The activities plan should be presented in a form similar to that which is provided (Attachment B) and should indicate both the timing and duration of the proposed activities, and identify the responsibility for carrying out each action. In addition to critical technical and administrative tasks, the activities plan should include also activities related to project monitoring or evaluation, coordination, technical assistance or training of staff, and any special procurement arrangements which the sub-project may call for. Once a sub-project is approved by the CDC, this plan will be updated to reflect any necessary changes to the implementation strategy or timing of activities.

(v) Monitoring and Evaluation

Monitoring and evaluation are the processes used to test if a sub-project is achieving its proposed objectives, both specific and general. Monitoring is concerned with assessing the completion of sub-project activities and the realization of specific objectives in terms of outputs and is therefore foremost the responsibility of the CBG and the partner agency. Monitoring involves the collection of information about the project while it is in progress and emphasizes continual feedback so that adjustments in implementation can be made as necessary.

Evaluation measures the achievement of general objectives in terms of outcome and impact on the life of the beneficiary population and is the prime responsibility of the CDC and PSCU. Evaluation is also used to

assess the effectiveness of the proposed development strategy. Evaluation is an effort to document what has happened as a result of the project and why it happened and is therefore most often done at the end of a sub-project.

The proposal must include a monitoring plan which describes how the sub-project will be monitored i.e. which indicators of progress will be used, what the source of information will be, with what frequency will information be collected.

Nonetheless the cost-effectiveness of monitoring and evaluation must be considered carefully. The desire to document the overall achievements of the project will be balanced against the time constraints of gathering, and the usefulness of, the information. In general, the project will closely monitor sub-project inputs and outputs, and will expect facilitating agencies to provide comprehensive data on these levels.

(vi) Institutional Capacity

Each CBG, private operators, and other beneficiary groups submitting a sub-project proposal must demonstrate that they have the organizational capacity to implement the sub- project. If not, the partnering with a partner agency will be mandatory. The constitution of the group should be described, including number of members and households, number of men and women and their civil status e.g. head of household (gender specific); history of group; membership of umbrella organization, if any; main area of activities etc. In case of involvement of a facilitating organization the latter should indicate that it has adequate administrative and technical capacity to carry out the work indicated in proposal.

They should describe their organization (and any counterpart with which the sub-project is jointly implemented), including the institution's history; years of work in Rwanda and experience in the proposed sector; the institution's objectives, structure, and operations by sector and geography; and the human and physical resources which the institution(s) can bring to the implementation of the project.

This section of the proposal will serve as the basis for the institutional assessment, which the project will do for all sub-projects prior to awarding a contract and disbursing funds.

(vii) Project Feasibility and Sustainability

Technically, the proposal must demonstrate that the sub-project strategies are adequate to achieve the objectives and are the most appropriate in respect to other technical options. In doing so, the proposal

should take into consideration local practices or traditions which may be more appropriate, discuss the technical appropriateness of the proposed solutions to the problems, present obstacles to the achievement of the sub- projects objectives by indicating the assumptions for the sub-project. If the local group or partner agency lacks the technical or environmental capacity to carry out some aspect of the sub-project, the proposal should indicate from where this expertise will come and how continued support to the beneficiary groups is guaranteed once the sub-project is implemented.

The proposal should also discuss the likelihood of sustaining sub-project benefits once the required inputs have been delivered. Sustainability should be considered in terms of the following areas:

- the level of community participation in the design of the sub-project in order to stimulate ownership;
- the contribution in cash and kind of the beneficiary group during implementation of the sub-project, including the use of local knowledge;
- degree of ownership the group will have over sub-project decisions and resources;
- institutional capacity required to operate and maintain the sub-project (costs for infrastructure, equipment etc.) and the cost recovery / cost sharing scheme proposed for such;
- women's participation in the project and the impact this has on their time, position of vulnerable groups in general in the sub-project;
- the technical capacity of the commune and permanent institutions from the local area to continue with the assistance or services being provided under the sub-project; and
- assessment of the sub-project's impact on forest, water and land resources and local ecosystems and identification of mitigation measures where necessary.

(viii) Sub-Project Budget and Profitability Study

The project budget using the categories described below should be included. All budgets should be presented in Rwandan Francs and if costs have been estimated in another currency and converted to Rwandan Francs then the facilitating agency should note the rate of exchange used in converting the currencies. The budget should be presented in as much detail as possible indicating items, units, unit costs for the life of the sub-project and cost sharing between local group, facilitating agency, if any, and the project. Contributions to the sub-project in kind (as there is unskilled labor, local materials: stones, sand, water for construction etc.) should be capitalized and reflected as a contribution in Rwandan Francs in the cost-sharing model.

In preparing a sub-project budget the following categories of expenditures should be used and provide the indicated detail:

- materials such as agricultural inputs; building and construction materials; supplies; including livestock for animal husbandry;
- equipment (like school furnishings) needed to carry out or operate the sub-project (indicate type, quantity, and duty-free cost if being imported);
- training of community based group: specify materials needed, training curriculum, per diem requirements;
- food/cash for work for infrastructure rehabilitation or construction;
- administrative costs for supervision by partner agency: justification of the calculation required (with, for instance, annual audit reports of similar sub-projects);
- consultants and personnel costs necessary for execution of sub-project or associated with identifying, assessing, mitigating and monitoring environmental impacts; and
- contingencies (not to exceed 5% of total sub-project value).

All costs should be easily related to activities and strategies described in the proposal and should be reasonable in terms of the market. In addition, the following restrictions or limitations will be in effect for the project:

- No sub-project budget and supported activities should exceed the one year time frame of the approved communal development plan;
- The RIF sub-project should have a net profit higher than 15%;
- Opportunities or the potential for marketing the produce have to be analyzed;
- The beneficiaries should have management capacity and know-how to carry out the project and for cost recovery;
- A management committee has been established within the beneficiary group;
- A partner agency has been identified by the group;
- There is no ceiling for the funding per sub-project but the proposed interventions should be well balanced;
- The funding for overhead costs to a facilitating organization and for services and works supplied by contracted partners will be provided, but only up to a maximum of 15 % of the total sub-project(s) budget requirement. Overheads could include administrative costs and general equipment which will not directly benefit the community;

- No direct counter-part funds are required from the implementing partners, however, if present, they should be reflected in the cost sharing table (see Attachment A);
- Contributions of the community in-kind (e.g., labor, locally available building materials) will be encouraged for LIF sub-projects (clinics, schools, etc.) and should add up to at least 20 % of the total calculated sub-project costs, similar to cost sharing in self help programs of other donors; and;
- Purchase of large assets such as institutional infrastructure, vehicles, etc. will be approved by the PSCU, and the disposition of any vehicles upon sub-project completion will be subject of negotiation between MINAGRI and the user of such asset.

(ix) Annexes

Attached as annexes should be any additional information which will assist the review and evaluation of the proposed sub-project. Such could be an annual report on activities, evaluation reports of related project activities, information on organization administrative systems, procedures, etc.

II. TYPES DE FINANCEMENTS

2.1. CATEGORIES GENERALES DE FINANCEMENT

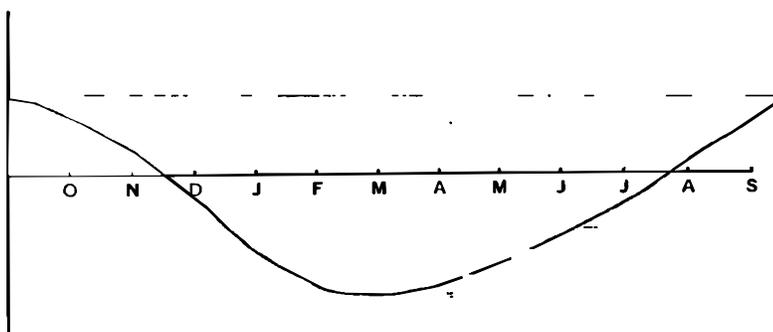
2.1.1. Dépenses d'exploitation – Crédit de campagne

Le caractère saisonnier des achats, de la fabrication ou encore des ventes justifie un crédit dont le montant varie, sur une période donnée, en fonction de l'évolution des besoins de l'entreprise. Mais, **en dépit de son nom, le « crédit de campagne » ne finance que partiellement une campagne** : c'est un outil de financement des produits en stock dont la vente est différée mais semble néanmoins assurée; son remboursement passe tout naturellement par l'utilisation des diverses techniques de mobilisation des créances commerciales.

▮ Aspects techniques

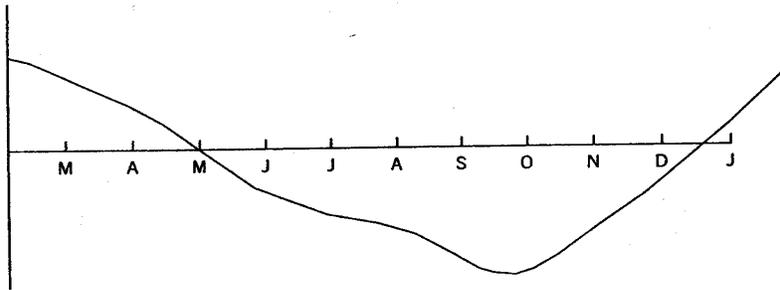
Les entreprises dont l'activité est saisonnière se trouvent dans l'un des deux cas suivants : soit elles supportent de très importants décaissements à l'entrée du cycle puis réalisent des ventes échelonnées dans le temps, soit elles décaissent très progressivement puis vendent d'un coup sur le marché leurs produits en fermant le cycle. Mais quel que soit le cas de figure, il leur faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elles achètent ou fabriquent et celui où elles vendent.

Schéma théorique d'un crédit de campagne (type fabricant de sucre)



Parmi les premières, l'exemple type est celui des sucriers: achat rapide et global des récoltes de betteraves et fabrication du sucre puis revente par quantités modérées tout au long de l'année.

Shéma théorique d'un crédit de campagne (d'une usine de traitement et d'exportation de café au RWANDA)



La période de campagne commence généralement au Rwanda au mois d'avril de chaque année. L'opération se déroule en trois phases à savoir le ramassage, l'usinage et l'exportation. L'opération de ramassage se débute au mois d'avril et continue d'une manière dense jusqu'en août. Le café traité est d'abord stocké puis exporté. Les exportations se déroulent généralement entre le mois de septembre et décembre. Sur ce schéma il est démontré que l'utilisation de crédit commence généralement avec le mois de mai et se rembourse progressivement à partir du mois d'octobre avec les rappatriements des exportations pour s'éteindre au mois définitivement au mois de janvier.

Ð Formes

Le crédit de campagne est généralement un crédit par caisse ou par billet, accordé par une ou plusieurs banques, celles-ci se groupant beaucoup moins que par le passé dans un pool formalisé. Il emprunte parfois la forme du warrantage qui fera l'objet de développements spécifiques en raison de ses caractéristiques.

a) Le crédit de campagne par caisse

Réalisé par avance en compte-courant, le crédit de campagne par caisse est d'une grande simplicité et présente pour l'entreprise tous les avantages du crédit par caisse.

Une fois les besoins saisonniers de l'entreprise déterminés, là où les banques autorisent leur client à rendre débiteur son compte, pendant toute la durée de la campagne, pour des montants variables et calculés en fonction des prévisions qui ressortent du plan de trésorerie ainsi que la valeur des marchandises gagées.

Ainsi un crédit de 300.000.000 F valable du 1^{er} mars au 31 juillet pourra, par exemple, donner lieu à l'articulation suivante :

- du 1^{er} au 31 mars100.000.000 F
- du 1^{er} avril au 31 mai200.000.000 F
- du 1^{er} au 30 juin300.000.000 F
- du 1^{er} au 30 juillet200. 000.000 F

Après une montée en puissance avant l'été, le crédit de campagne s'amortit tout au long du mois de juillet par l'encaissement du produit des ventes ou par l'escompte de lettres de change et est complètement remboursé en fin de mois.

b) Le crédit de campagne par billet

Seules diffèrent les modalités d'utilisation du concours : au lieu de rendre son compte débiteur, l'entreprise escompte auprès de sa ou ses banques des billets financiers dans la limite de l'autorisation qui lui est accordée. Lesdits billets sont à préférer pour une banque en cas de nécessité de recouvrement.

P Garanties

Les garanties attachées à un crédit de campagne sont variables. Elles dépendent avant tout de la confiance de la banque en son client mais aussi de l'importance et de la durée du concours. Si la situation de l'entreprise est brillante et forte, la banque peut se dispenser de toute garantie. Dans la plupart des cas au Rwanda, elle devra se contenter de la caution du dirigeant. Elle peut enfin nantir à son profit le stock de marchandises qu'elle finance.

Dans ce dernier cas de figure, la banque doit garder à l'esprit qu'elle pourrait être obligée de faire vendre le gage si le crédit n'est pas remboursé à son échéance : il lui faut donc n'accepter que des marchandises peu soumises à des fluctuations de cours et d'un large marché, c'est-à-dire d'un écoulement facile. **En outre la prudence la conduit à n'avancer qu'une partie de la valeur des marchandises gagées, la différence ou marge constituant une réserve à même de couvrir aléas et impondérables.**

Parce qu' en droit toute remise en gage implique la dépossession du débiteur, il importe que les marchandises gagées soient déposées dans des magasins généraux de telle manière qu'elles ne puissent être considérées comme « en possession du débiteur».

Comme c'est la vente des marchandises qui doit assurer la bonne fin du crédit, la banque peut être amenée, avant d'être remboursée, à accepter qu'elles sortent des magasins où elles sont entreposées : ce dessaisissement interrompt le nantissement et la banque se retrouve alors sans garantie et ne doit considérer encourir ce risque que dans les cas exceptionnels pour les entreprises fortes.

III. PRINCIPES DE L'OCTROI DE CREDIT AGRICOLE

3.1. LES CINQ FACTEURS DE CREDIT

L'analyse ordonnée du risque d'un prêteur se fait en évaluant cinq facteurs du crédit : le caractère de l'emprunteur, le capital, la capacité, les garanties solidaires et les conditions. Le poids relatif donné à chaque facteur de crédit varie avec les circonstances de chaque demande de crédit.

3.1.1. Le caractère de l'emprunteur

Le caractère couvre à la fois l'honnêteté et l'intégrité du client, et sa capacité de gérer son exploitation. Le caractère du client, ainsi que sa compétence, son intégrité et son attitude envers le risque affecteront les variables du risque qui peuvent être contrôlées par la gestion. La capacité de gestion et l'attitude envers le risque détermineront aussi quelles techniques de gestion du risque peuvent être ou seront utilisées.

L'importance de ce facteur est telle qu'il peut affecter directement le poids accordé aux autres facteurs du crédit, en particulier si l'évaluation est négative. Les points à examiner sont les suivants :

- Les relations antérieures avec les crédateurs.
- Le plan de commercialisation
- Les buts réalistes de production et de commercialisation.
- Des registres financiers adéquats et une analyse financière satisfaisante.
- Une expérience de gestion reconnue.
- Le fait que le client se conforme avec les conditions du prêt.

3.1.2. Le capital

Ce facteur du crédit implique une évaluation de la position actuelle et de la performance financière passée du client. Plus la performance passée et la position financière actuelle du client sont bonnes plus le risque que des événements futurs adverses entraînent l'insolvabilité du client est réduit, et vice-versa.

Le total des avoirs du client, le montant de son capital propre (tant sur le marché que selon les principes comptables généralement acceptés¹), la structure de la dette, le passif conditionnel, la progression financière et les gains passés constituent d'importantes mesures de la position financière. Les points à examiner sont les suivants :

- Les tendances des taux de liquidité et de solvabilité.
- Une position satisfaisante en capitaux propres.
- Les tendances du revenu net de l'agriculture

3.13. La capacité

En venant analyser la capacité de remboursement, l'agent chargé du crédit doit examiner les flux de trésorerie et les états de revenus passés et projetés. A plus long terme, la marge de capacité de remboursement doit être suffisante pour couvrir les pertes opérationnelles occasionnelles et les dépenses imprévues. Les points à examiner sont les suivants

- La capacité et la marge de capacité de remboursement des dettes en capital.
- Le remboursement des dettes dans le passé.
- La stabilité du revenu.

Il faut noter que ce facteur est étroitement lié au facteur capital. A mesure que le risque d'une marge de capacité faible ou négative augmente, le client devra justifier d'une position de capital plus solide pour convaincre le prêteur qu'il dispose de réserves de remboursement suffisantes si les gains étaient insuffisants dans une quelconque année.

3.1.4. Les garanties solidaires

Ce facteur de crédit implique une analyse de la source finale de remboursement envers le prêteur : le contrôle et la liquidation des avoirs. Bien qu'aucun prêt sain ne sera jamais accordé en supposant qu'il sera nécessaire de procéder à la liquidation des garanties solidaires, c'est là l'ultime protection contre l'incapacité du client de rembourser. Le montant des garanties solidaires prises doit raisonnablement protéger le prêteur, fournir le contrôle nécessaire sur les fonds propres et le remboursement, et laisser l'emprunteur en une position lui permettant de gérer l'entreprise de façon constructive.

¹ Connues sous le nom de GAAP (Generally Accepted Accounting Practices)

Ce facteur de crédit dépend des exigences de la loi ainsi que des points forts ou des points faibles de tous les facteurs de crédit. Les points à examiner sont les suivants :

- Une protection raisonnable du prêteur
- Le type de garantie solidaire et la valeur relative de liquidation
- La localisation des garanties solidaires
- La pertinence et la précision des rapports d'évaluation
- L'existence de garanties solidaires supplémentaires

3.1.5. Conditions

Ce facteur de crédit concerne le but du prêt ainsi que les éléments qui sont sous le contrôle direct du prêteur : le montant du prêt, l'utilisation des fonds et les échéances. Il importe de reconnaître que ce facteur peut affecter le risque global du prêt. Par exemple, une ligne de crédit renouvelable contient moins de restriction, (et est donc plus risquée) qu'un prêt d'exploitation entièrement budgété dans lequel le prêteur contrôle tous les reçus et décaissements. C'est pourquoi, l'approbation d'une ligne de crédit renouvelable exigera que les autres facteurs de crédit soient plus solides que pour l'approbation d'un prêt entièrement budgété. Les points à examiner sont les suivants :

- Si le but du prêt est prudent et productif
- Les critères de qualification
- Si les conditions restrictives conviennent.

3.2. DECISIONS SPECIFIQUES A PRENDRE

Lorsqu'ils doivent prendre une décision pour la première fois, les agents chargés du crédit peuvent être tentés de considérer que tout le processus consiste à approuver ou rejeter la demande de prêt. Au contraire, l'agent de crédit doit discerner s'il est possible de formuler un prêt qui soit solide et constructif. Il faut plus qu'une simple décision consistant à approuver ou rejeter la demande. Il faudra prendre au moins six (parfois sept) décisions relatives au crédit avant qu'un prêt soit accordé :

1. **Le montant** – combien d'argent sera prêté
2. **Le but** – comment l'argent du prêt sera utilisé
3. **La durée du prêt (ou l'échéance)** – la date à laquelle la totalité du prêt sera remboursée.
4. **Le plan de remboursement** – quelle sera la méthode suivie pour déterminer le calendrier, les montants et la source du remboursement.

5. **Les garanties** – quels avoirs seront engagés comme garanties solidaires.
6. **Les conditions spéciales** – quelles exigences spéciales doivent être satisfaites avant que le prêt soit conclu, ou respectées lorsque le prêt est en cours.
7. **Le taux d'intérêt** – quel est le taux d'intérêt qui convient au type de financement, au risque et aux dépenses administratives du prêt.

3.2.1. Le montant

Les décisions possibles relatives au montant du prêt sont les suivantes :

1. L'approbation du montant demandé.
2. L'approbation d'un montant inférieur.
3. La suggestion d'un prêt plus important.
4. Le rejet de la demande en totalité.

Le but de l'agent de crédit devrait être d'approuver le montant demandé tant que le financement est équilibré, que le montant se trouve dans les capacités de remboursement des paramètres financiers, et que la capacité de service de la dette est raisonnablement assurée.

3.2.2. Le but du prêt

L'agent de crédit doit veiller à ce le prêt servira à améliorer le bien-être économique de l'emprunteur. C'est un objectif de base exprimé dans la loi sur le crédit à l'agriculture. Le contrôle sur le but du crédit s'agrandira lorsque :

1. Le demandeur s'éloigne de la définition d' « agriculteur à plein temps »
2. La capacité de supporter des risques du demandeur diminue.

Dans les cas où la capacité de supporter des risques est limitée, les exigences de crédit seront probablement limitées aux éléments essentiels. Les clients qui ont prouvé leur solidité vis-à-vis du risque et ont bâti une position solide quant à leur capital propre, peuvent être justifiés pour s'appuyer sur quelques uns de leurs fonds propres pour emprunter à des fins qui peuvent sembler être plus frivoles (ou couvrir des « désirs »). Le droit de consommer l'accumulation de biens doit être reconnu par le prêteur, à condition que la solidité financière de l'emprunteur soit prouvée. Par contre, pour les clients dont la capacité de soutenir des risques est limitée, le financement doit se restreindre aux objectifs nécessaires ou essentiels.

3.2.3. La durée du prêt (ou l'échéance)

Les prêts opérationnels ou saisonniers sont conçus de façon à suivre le cycle de production du client. Si les renouvellements sont fixés lorsque la plus grande partie de la commercialisation est achevée, le prêt indiquera une situation d' « acompte maximal ». Ceci aidera l'agent de crédit à analyser si le fonds de roulement convient et à déterminer quelle est la part du report qui est en fait un crédit de capital.

Dans les crédits à moyen et à long terme, la détermination de la date d'échéance dépend de deux questions :

1. Quelle durée du prêt suffira pour satisfaire aux exigences d'amortissement ou de remboursement du prêt avec la capacité d'assurer le service de la dette ?
2. Quelle durée minimale de l'échéance doit-on fixer pour que le principal soit réduit à un taux conforme à la dépréciation de la garantie solidaire ?

Les réponses à ces deux questions devraient fournir un éventail de dates d'échéances acceptables. Le client préférera probablement l'échéance la plus longue tant qu'il existe des alternatives rentables ailleurs pour investir le surplus de la marge de remboursement.

3.2.4. Le plan de remboursement

Il faudra décider de la façon dont le prêt devra être remboursé. Dans le cas des prêts d'exploitation, le plan de remboursement devra considérer les éléments suivants :

1. Le montant des remboursements à faire
2. Les sources de remboursement
3. Les dates de remboursement
4. Le traitement prévu des dettes de report non amorties à l'échéance.

Le plan de remboursement sera dicté en partie par la structure du prêt d'exploitation adoptée. Il dépendra aussi de l'accord entre le client et l'agent de crédit sur la façon dont le produit de la vente des biens servant de garantie sera utilisé.

Pour les prêts à moyen et à long terme, le plan de remboursement sera basé sur :

1. La nature du bien servant de garantie – un bien sujet à dépréciation peut exiger une réduction plus rapide du principal qu'un bien immobilier dont la valeur ne déprécie pas ;
2. La capacité de service de la dette
3. Les besoins futurs pour le remplacement du capital
4. Les objectifs de l'agent de crédit pour permettre de générer un capital propre dans le prêt.

3.2.5. Les garanties

Les garanties prises doivent être suffisantes pour assurer que le prêt pourra être recouvert s'il y a défaut de paiement. Les garanties les plus courantes sont les suivantes :

1. **Gage sur les cultures** - qui peuvent déjà être récoltées, en culture ou qui seront cultivées.
2. **Gage sur le cheptel** – existant, qui sera élevé ou acheté.
3. **Gages sur les machines, l'équipement, les véhicules** – peut être toute une série de machines, ou quelques éléments seulement, selon le prêt.
4. **Prêt immobilier primaire ou titre ou trust sur un bien immobilier** – c'est l'élément le plus courant exigé pour tous les prêts à long terme
5. **Prêt immobilier secondaire ou titre ou trust sur un bien immobilier** – prêt immobilier derrière un autre créateur (peut être troisième, quatrième etc., selon le nombre de teneurs de gages antérieurs)
6. **Garantie** – Soutien financier d'une autre partie matérialisé en obtenant une « garantie de prêt » signée. La garantie peut couvrir :
 - La totalité du prêt .
 - Un pourcentage de l'endettement.
 - Une limite monétaire spécifique.
7. **Une note d'un co-signataire** – un soutien financier d'une autre partie matérialisé par la signature d'une « note » comme preuve d'endettement.

Les prêts d'exploitation varient considérablement pour le montant et la structure de la garantie exigée. Un demandeur financièrement stable avec un solide fonds de roulement, une dette extérieure limitée et un passé favorable peut se qualifier pour une ligne de crédit sans garanties. Mais à l'autre extrême, un client faible peut se qualifier pour un prêt entièrement garanti. Et dans ce dernier cas, la garantie peut consister en un gage sur tout le bétail, les récoltes, les machines, l'équipement et un second emprunt immobilier en

amont du prêteur principal, ce qui lie le capital propre dans le bien immobilier. La plupart des candidats seront entre ces deux extrêmes.

Tous les prêts à long terme doivent avoir au moins un premier gage (ou un équivalent) sur la garantie primaire offerte. La capacité du client de prendre des risques peut imposer le besoin de prendre une garantie supplémentaire. Un problème peut se poser ici parce que les demandeurs ayant peu de capital propre demandent souvent des taux de financement maximum, mais n'ont rien pour offrir comme garantie supplémentaire. Un co-signataire ou un garant du prêt peut être nécessaire pour garantir le prêt.

Dans d'autres situations, il convient d'attacher une garantie supplémentaire pour maintenir un contrôle sur le client. A mesure que le client prouve que le prêt est performant et que les niveaux de risque diminuent, certaines garanties peuvent être libérées avec le consentement du prêteur.

Les objectifs poursuivis par l'exigence de garanties doivent toujours être présents à l'esprit. Il s'agit d'habitude des objectifs suivants :

1. Fournir une source alternative de remboursement au cas où le plan de remboursement primaire ne se réalise pas.
2. Empêcher le client de prendre des mesures qui pourraient mettre en danger le capital propre disponible dans divers avoirs (c'est-à-dire le refinancement contrôlé).

En tenant compte de ces deux objectifs, l'agent du crédit doit juger du risque réel associé aux perspectives de remboursement. Le montant de la garantie prise doit être en relation raisonnable avec ce niveau de risque. Prendre trop de garanties peut se traduire par des dépenses administratives excessives pour le prêteur et un contrôle injustifié du prêteur sur l'entreprise du client.

3.2.6. Les conditions spéciales

Le dernier facteur de crédit prend en considération des conditions spéciales qui doivent être incorporées dans le prêt. L'agent de crédit doit déterminer le degré de contrôle nécessaire avant que le prêt soit accordé, pas après. Il arrive souvent que certains événements se produisent, qui affectent la position financière et la capacité de remboursement du client.

Pour l'auto-protection du crédit à l'agriculture, les contrôles des prêts peuvent être déterminés :

1. soit pour prévenir certains événements,
2. soit pour déclencher des mesures correctives.

Les conditions spéciales des prêts doivent servir un objectif spécifique de gestion du risque. Les conditions peuvent être déterminées pour garantir que :

1. La position financière reste solide. (Ceci peut impliquer que le prêteur demande au client de maintenir un certain niveau de fonds de roulement ou de ratio d'endettement, pour éviter d'être déclaré en défaut.) ;
2. Le prêteur soit régulièrement informé de changements dans la propriété, le statut juridique et l'état financier. (Ceci pourrait faire que l'on exige des rapports mensuels, trimestriels ou annuels.);
3. Les dépenses sur les immobilisations ou les grandes expansions ne soient entreprises qu'après le consentement du prêteur.
4. Le fait d'emprunter et d'offrir des garanties à un autre prêteur soit contrôlé ;
5. Des fonds excessifs ne soient pas retirés de l'entreprise (c'est-à-dire des salaires pour la famille, les dividendes.) ;
6. Des pratiques saines d'entreprise soient appliquées (c'est-à-dire un système de comptabilité en place, la continuité de la direction établie, la planification des héritages faite, les garanties d'assurances obtenues pour les projets de construction, etc.)
7. La sécurité des garanties solidaires soit préservée (par exemple couverture d'assurance contre l'incendie).

Comme pour les autres facteurs des prêts, les conditions doivent être adaptées au demandeur, au degré de risque du crédit et à l'utilisation prévue pour le type d'emprunt demandé. Cependant, imposer des conditions de prêt (ou clauses) trop restrictives peut être considéré comme dépassant les limites du prêteur et constituant une ingérence dans la gestion de l'entreprise. La meilleure façon d'éviter ce piège est de ne pas placer des contrôles là où ils ne sont pas nécessaires.

Les conditions imposées doivent être formulées de façon simple, bien définies et mesurables. Une condition rédigée ainsi : « le client doit maintenir une liquidité suffisante » est nébuleuse et non mesurable. Une meilleure formule serait : « la liquidité sera au moins égale au ratio actuel de 1,5 à 1 à la fin de chaque exercice financier. » Enfin, il ne faut pas attacher de conditions si l'agent de crédit n'a pas l'intention de les faire appliquer.

3.3. INSTRUMENTS DE GESTION DU RISQUE

3.3.1. Contrats "FORWARD"

Le contrat «forward» sur le café est un accord d'achat ou de vente d'une quantité donnée de café à une date également fixée dans le futur et à un prix prédéterminé. La livraison et le paiement ont lieu à une date fixée. L'avantage de ce contrat est que les prix sont prédéterminés et restent stables pour l'acheteur et le vendeur. Lorsque cette stratégie est bien conduite par le pays exportateur, elle lui permet de gagner une prime sur l'éloignement et également de bénéficier d'une prévisibilité des recettes d'exportation.

3.3.2. Contrats à terme

Le contrat à terme «future contract» du café est un contrat-papier parfaitement codifié et standardisé qui représente une certaine quantité de café et qui concerne une qualité donnée, le lieu de livraison et l'échéance retenue. Contrairement au contrat forward, le contrat à terme ne donne pas nécessairement lieu à la livraison du produit physique pour honorer l'accord.

Le contrat à terme est négocié quotidiennement sur les marchés à terme. Le marché à terme est une institution financière qui permet de vendre et d'acheter des contrats sur des échéances allant de 3 à 18 mois. Les principaux marchés à terme du café sont :

- New-York: Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (CSCE)
- London: London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE).
- Paris: Marché International des Cafés Robusta de Paris/le Havre
- Tokyo: Tokyo Grains Exchange (TGE).

Les marchés à terme de New York (CSCE) et de Londres (LIFFE) constituent les principales références pour le commerce international du café.

Les marches à terme offrent aux participants trois types d'opérations :

- La couverture (hedging) : la couverture d'une position sur le café consiste à se protéger contre le risque de variation du prix en prenant une position sur le marché à terme qui contrebalance la position déjà existante. La couverture à terme ne garantit pas l'élimination totale du risque prix, mais l'atténue et permet de se protéger contre l'imprévisibilité du marché.
- La spéculation: la spéculation consiste à assumer le risque de prix en prenant la position sur le contrat papier dont l'investisseur cherche à se débarrasser.
- L'arbitrage : les opérations d'arbitrage consistent à prendre des positions simultanées d'achat et de vente sur des places ou des échéances différentes.

3.3.3. Options à primes

L'option est un instrument de gestion du risque qui protège contre les mouvements négatifs de prix alors qu'il maintient la possibilité de profiter d'une évolution favorable du prix. En d'autres termes, une option correspond au droit mais non pas à l'obligation, d'acquérir ou de vendre une quantité donnée du café à un prix déterminé, appelé prix d'exercice, au cours d'une période ou à une date précise. Le prix payé pour l'acquisition d'une option est la prime. L'option d'achat est appelée option « CALL » et l'option de vente est appelée option « PUT ».

3.3.4. Opération SWAP

Un contrat swap sur le café est un accord d'échange d'un prix fluctuant pour un prix fixe et une quantité donnée à des intervalles de temps précis. Avec l'accord Swap, les producteurs peuvent fixer les prix qu'ils recevront dans le moyen et le long terme et les consommateurs peuvent fixer les prix qu'ils paieront. L'utilisation de ces instruments va aider les acheteurs locaux et les exportateurs à protéger des marges bénéficiaires contre les fluctuations des prix, ce qui leur permettra de consentir aux producteurs des prix d'achat relativement élevés. En l'absence d'une possibilité d'utilisation de ces outils, les acheteurs et exportateurs seront contraints de prélever des marges importantes sur les prix payés aux producteurs afin de constituer des provisions contre les fluctuations négatives des prix internationaux.

Ce marché est pour le moment réservé aux métaux. Il est probable qu'il soit étendu aux denrées alimentaires s'il est sponsorisé par des groupes de producteurs solidement constitués pour contrer les frais qu'il comporte.

3.4. ANALYSE DES ETATS FINANCIERS

3.4.1. Considérations générales

Cette section identifie les mesures financières clés utilisées pour évaluer la performance financière globale d'un client.

Le ratio de liquidité générale

Calcul du ratio

C'est le total des avoirs actuels de l'exploitation divisé par le total de ses obligations actuelles. Autrement dit : actif circulant sur dettes à court terme.

Interprétation

Ce ratio indique la mesure dans laquelle les avoirs actuels de l'exploitation, s'ils étaient liquidés couvriraient ses obligations actuelles. Ce ratio a plus de signification lorsque l'approche suivie consiste à déterminer la valeur des avoirs de l'exploitation en prenant la valeur sur le marché. Si le ratio dépasse 1,0 :1, l'entreprise est considérée comme « liquide ». Si la valeur est inférieure à 1,0 :1, le client est considéré comme « non liquide ». Plus le ratio est élevé, plus la liquidité est élevée.

Limitations

1. Ce ratio est un concept statique des ressources financières disponibles à un moment donné pour couvrir ses obligations à ce moment là. Il ne mesure pas ou ne prédit pas le calendrier des flux de fonds futurs ni ne mesure si les entrées futures de fonds conviennent aux sorties.
2. Il ignore les lignes de crédit engagées en tant que ressources financières disponibles pour assurer le paiement des obligations en temps voulu.
3. Il ne reconnaît pas le fait que les avoirs actuels de l'exploitation ne peuvent pas être liquidés instantanément, mais qu'en même temps de nombreuses obligations actuelles ne sont pas dues instantanément. Par convention, les avoirs actuels et les obligations actuelles de l'exploitation sont basés sur un horizon d'un an.
4. La valeur du ratio sera affectée par la valorisation des avoirs actuels de l'exploitation. La valeur retenue dépendra de la méthode utilisée pour la valorisation des stocks.

5. Rien n'indique la qualité des avoirs actuels de l'exploitation et s'ils peuvent être vendus pour le montant indiqué sur le bilan consolidé.
6. Les clients peuvent, par inadvertance, omettre des obligations, telles que des paiements de locations d'exploitation.
7. Le niveau désiré du ratio variera selon le type d'entreprise (par exemple une laiterie avec un revenu mensuel, une exploitation de production de fruits et légumes avec des niveaux d'inventaires qui varient selon la saison mais avec des paiements de dettes à dates fixes, une exploitation de production de grains, etc.)
8. La valeur du ratio peut varier tout au long du cycle de production (c'est-à-dire le semis par rapport à la récolte pour les graines fourragères, les exploitations d'élevage avec des grains entreposés, etc.)

3.4.2. Les fonds de roulement

Calcul

C'est le total des avoirs actuels de l'exploitation moins les obligations totales actuelles de l'exploitation. Autrement dit : actif circulant moins les dettes à court terme.

Interpretation

Le fonds de roulement est une mesure théorique de la quantité de fonds disponibles pour acheter des intrants et des éléments d'inventaire après la vente des avoirs actuels de l'exploitation et le paiement de toutes les obligations actuelles de l'exploitation. Cette mesure a plus de signification lorsque l'approche suivie consiste à déterminer la valeur des avoirs de l'exploitation en prenant la valeur sur le marché. Le montant des fonds de roulement considéré comme suffisant doit être lié à la dimension de la spéculation dans l'exploitation.

Limitations

- a. La mesure est un montant absolu et il est donc difficile de comparer les mesures à travers les spéculations de l'exploitation et il est impossible d'établir une norme pour toutes les spéculations.
- b. La mesure est un concept statique des ressources financières disponibles à un moment donné pour couvrir ses obligations à ce moment là. Il ne mesure pas ou ne prédit pas le calendrier des flux de fonds futurs ni ne mesure si les entrées futures de fonds conviennent aux sorties.
- c. La mesure ignore les lignes de crédit engagées en tant que ressources financières pour acheter des intrants et des éléments d'inventaire.

- d. La mesure ne reconnaît pas le fait que les avoirs actuels de l'exploitation ne peuvent pas être liquidés instantanément, mais qu'en même temps de nombreuses obligations actuelles ne sont pas dues instantanément. Par convention, les avoirs actuels et les obligations actuelles de l'exploitation sont basés sur un horizon d'un an.
- e. La valeur de la mesure sera affectée par la valeur placée sur les avoirs actuels de l'exploitation
- f. Rien n'indique la qualité des avoirs actuels de l'exploitation et s'ils peuvent être vendus pour le montant indiqué sur le bilan consolidé.
- g. Les clients peuvent par inadvertance omettre des obligations, telles que des paiements de locations d'exploitation.
- h. Le niveau désiré de la mesure variera selon le type d'entreprise (par exemple une laiterie avec un revenu mensuel, une exploitation de production de fruits et légumes avec des niveaux d'inventaires qui varient selon la saison mais avec des obligations de dettes à dates fixes, une exploitation de production de grains, etc.)

Le ratio dettes/avoirs

Calcul

C'est le total des obligations de l'exploitation divisé par le total des avoirs de l'exploitation

Interprétation

Ce ratio mesure la position financière. Le ratio dettes/avoirs compare le total des dettes dues de l'exploitation à la valeur totale des avoirs de l'exploitation. Ce ratio montre la proportion de l'ensemble des avoirs de l'exploitation due aux crédateurs. En d'autres termes, c'est la part des avoirs d'une entreprise réclamée par les crédateurs. Ce ratio est un moyen d'exprimer l'exposition au risque de l'exploitation. Cette mesure a plus de signification lorsque l'approche suivie consiste à prendre la valeur sur le marché pour déterminer la valeur des avoirs de l'exploitation. Plus le ratio est élevé plus la spéculation de l'exploitation est exposée au risque.

Le ratio fonds propres/avoirs

Calcul

C'est le total du capital propre de l'exploitation divisé par le total des avoirs de l'exploitation

Interprétation

Ce ratio mesure la position financière et plus spécifiquement la proportion de l'ensemble des avoirs de l'exploitation financée par le capital propre du propriétaire. En d'autres termes, c'est la part des avoirs d'une entreprise réclamée par le propriétaire. Cette mesure a plus de signification lorsque l'approche suivie consiste à déterminer la valeur des avoirs de l'exploitation en prenant la valeur sur le marché. Plus le ratio est élevé, plus la part de capital fournie par le/les propriétaire(s) est élevée et la part fournie par les créditeurs est faible.

Le ratio d'endettement

Calcul

C'est le total des obligations de l'exploitation divisé par le total des avoirs de l'exploitation

Interprétation

Ce ratio mesure la position financière. Il reflète la mesure dans laquelle le capital emprunté est combiné avec le capital propre de l'exploitation. Cette mesure a plus de signification lorsque l'approche suivie consiste à déterminer la valeur des avoirs de l'exploitation en prenant la valeur sur le marché. Plus le ratio est élevé, plus la part de capital fournie par les créditeurs est élevée et la part fournie par le/les propriétaire(s) est faible.

Limitations

- a. Ce ratio est très influencé par la valeur placée sur les avoirs de l'exploitation. Si on utilise la valeur actuelle du marché, mais sans reconnaître une obligation fiscale potentielle, on pourrait avoir un niveau de « confort » plus élevé qui devrait exister en réalité. La valeur comptable, qui est en général le coût passé déprécié, peut ne pas représenter avec précision la valeur réelle des avoirs de l'exploitation, ou ne pas convenir pour l'analyse. Pour finir, la valeur de liquidation peut ne pas représenter la valeur qui convient à l'analyse d'une entreprise viable qui fonctionne.
- b. Une norme qui serait raisonnable pour ce ratio varie d'un type d'entreprise à l'autre et d'un client à l'autre. Il n'existe pas de norme unique qui soit idéale pour tous les types de spéculations des exploitations. L'éventail des valeurs acceptables variera avec la variabilité du revenu, les risques associés à la production normale, les fluctuations des valeurs des avoirs de l'exploitation qui peuvent se produire à la suite d'un changement de la demande d'avoirs agricoles à des fins non agricoles, etc.

Le revenu net de l'exploitation

Interprétation

Le revenu net de l'exploitation se calcule en faisant correspondre le revenu aux dépenses encourues pour générer ces revenus, pour déterminer les gains ou les pertes de la vente des immobilisations. Le revenu net de l'exploitation est le revenu à l'agriculteur pour la main d'œuvre non salariée, la gestion et le capital propre du propriétaire.

Limitations

- a. Cette mesure est un montant absolu, et il est donc difficile de comparer ces mesures à travers les spéculations de l'exploitation. Il est aussi impossible d'établir une norme pour toutes les spéculations de l'exploitation.
- b. La mesure offre une approximation rapprochée du fait de faire correspondre les revenus avec les dépenses encourues pour générer ces revenus. Ceci exige que l'on ait des bilans financiers de début et de fin d'exercice pour faire les ajustements nécessaires à la suite des changements intervenus dans les inventaires, les comptes clients et les comptes fournisseurs.
- c. Le revenu net de l'exploitation est calculé avant les taxes.
- d. Le type d'organisation de l'entreprise peut causer des problèmes pour interpréter ces montants. Une société inclura les paiements pour le travail de l'exploitant dans les dépenses de main d'œuvre, dans les livres de comptes tenus à des fins fiscales à moins que des corrections soient faites, et il faut prendre des précautions en comparant les exploitations lorsque divers types d'organisations sont représentées.

Ratio de rotation des avoirs

Calcul

Recettes brutes divisées par la moyenne de l'ensemble des avoirs de l'exploitation.

Interprétation

Le ratio de rotation des avoirs mesure l'efficacité de l'utilisation des avoirs de l'exploitation qui sont utilisés pour générer des revenus. Une exploitation agricole peut augmenter ses bénéfices de deux façons, soit en augmentant le profit par unité produite soit en augmentant le volume de la production (si la spéculation est rentable). Ceci se reflète dans la relation qui existe entre le taux de rentabilité des avoirs, le taux de rotation

des avoirs et le ratio de marge des résultats d'exploitation (voir plus loin). Si on multiplie le ratio de rotation des avoirs par le ratio de marge des résultats d'exploitation, le résultat est le taux de rentabilité des avoirs. Par conséquent, la même approche utilisée pour l'évaluation d'un avoir doit être utilisée pour calculer le taux de rentabilité des avoirs. Plus le ratio est élevé plus l'utilisation des avoirs pour générer des revenus est efficace.

Limitations

- a. L'utilité de ce ratio est fortement influencée par la valeur placée sur les avoirs
- b. Le revenu brut couvre toute une période comptable alors que la moyenne des avoirs ne représente généralement que deux points dans cette période comptable.
- c. Ce ratio montre d'habitude de grandes variations entre les types d'exploitations et les niveaux de propriété.
- d. Les avoirs qui n'ont pas de rapport avec les spéculations de l'exploitation doivent être exclus du dénominateur ou bien il faut avoir soin de reconnaître l'influence des avoirs qui ne sont pas liés aux spéculations de l'exploitation.

Le ratio de marge des résultats d'exploitation

Calcul

(Revenu net de l'exploitation + intérêt payé par l'exploitation – valeur du travail de l'exploitant et de la main d'œuvre familiale non salariée) divisé par le revenu brut.

Interprétation

Ce ratio mesure l'efficacité financière en termes de revenu par unité monétaire de revenu brut. Une exploitation agricole peut augmenter ses bénéfices de deux façons, soit en augmentant le profit par unité produite soit en augmentant le volume de la production (si la spéculation est rentable). Cette relation se reflète dans la relation qui existe entre le taux de rentabilité des avoirs, le taux de rotation des avoirs et le ratio de marge des résultats d'exploitation. Si on multiplie le ratio de rotation des avoirs par le ratio de marge des résultats d'exploitation, le résultat est le taux de rentabilité des avoirs.

Limitations

- a. Si le revenu net de l'exploitation n'est pas mesuré en faisant correspondre, au moins de façon approximative, les revenus aux dépenses encourues pour générer ces revenus, le revenu net de l'exploitation peut être grossièrement surestimé ou sous-estimé.
- b. Les retraits pour la vie de la famille sont souvent utilisés comme valeur de remplacement du revenu de l'exploitant, des membres de la famille non salariés et de la gestion. Parfois ce montant est estimé et il peut être plus élevé ou plus bas que le coût d'opportunité de ces deux facteurs de production lorsqu'on les évalue sur le marché.
- c. Le revenu net de l'exploitation est calculé avant les taxes.

Ratios d'exploitation

Interprétation

Quatre ratios reflètent la composition des revenus bruts. La somme des trois premiers expriment le total des dépenses de l'exploitation par unité monétaire de revenu brut

Le ratio de dépenses d'exploitation

Calcul : (Total des dépenses d'exploitation + dépenses de dépréciation) divisé par le revenu brut

Le ratio de dépenses de dépréciation

Calcul : Dépenses de dépréciation divisées par le revenu brut

Le ratio des dépenses d'intérêts

Calcul : Total dépenses d'intérêts divisé par le revenu brut

Le ratio du revenu net de l'exploitation provenant des opérations

Calcul : revenu net de l'exploitation provenant des opérations divisé par le revenu brut

Limitations

Ces ratios sont très sensibles à la précision et à la fiabilité de l'information utilisée dans les calculs.

- a. Le revenu net de l'exploitation provenant des opérations est calculé avant les taxes.
- b. Le ratio de dépenses de dépréciation varie selon le type d'exploitation.
- c. La proportion de ressources utilisée dans les spéculations de l'exploitation, dont il est tenu compte dans le revenu net de l'exploitation provenant des opérations, peut varier considérablement d'une exploitation à l'autre.

Taux de rentabilité des avoirs de l'exploitation

Calcul

(Revenu net de l'exploitation + dépenses d'intérêts de l'exploitation – valeur de l'exploitant et de la main d'œuvre non salariée et de la direction) divisé par la moyenne du total des avoirs de l'exploitation.

Interprétation

Ce ratio mesure le taux de rentabilité des avoirs de l'exploitation et est souvent utilisé comme un indice global de rentabilité. Ce ratio a plus de signification pour les comparaisons entre les exploitations lorsqu'on évalue les avoirs de l'exploitation en utilisant l'approche de la valeur du marché. Cependant, vu l'impact de la fluctuation des valeurs de marché sur les avoirs de l'exploitation, pour des comparaisons entre diverses périodes comptables d'une exploitation individuelle, ce ratio a plus de signification lorsqu'on utilise l'approche du coût pour évaluer les avoirs de l'exploitation. Plus la valeur est élevée, plus l'exploitation est rentable.

Limitations

- a. Les retraits pour la vie de la famille sont souvent utilisés comme valeur de remplacement du revenu de l'exploitant, des membres de la famille non salariés et de la gestion. Parfois ce montant est estimé et il peut être plus élevé ou plus bas que le coût d'opportunité de ces deux facteurs de production lorsqu'on les estime selon la valeur de marché.
- b. Le taux de rentabilité des avoirs de l'exploitation peut sembler bas si on les compare aux investissements non agricoles tels que les actions en bourse et les titres de rente. Il faut reconnaître que les gains de capital réalisés ou non réalisés sur la valeur immobilière et autres avoirs de l'exploitation ne sont jamais comptés comme revenu.
- c. La méthode utilisée pour évaluer la valeur des avoirs de l'exploitation peut affecter la valeur de ce ratio.
- d. Le revenu net de l'exploitation est calculé avant les taxes.

- e. Les avoirs n'ayant pas de rapport avec les spéculations de l'exploitation doivent être exclus du dénominateur ou bien il faut avoir soin de reconnaître l'influence de ces avoirs.

Taux de rentabilité du capital propre

Calcul

(revenu net de l'exploitation + dépenses d'intérêts de l'exploitation – valeur du travail de l'exploitant et de la main d'œuvre non salariée et de la gestion) divisé par la moyenne du total du capital propre de l'exploitation.

Interprétation

Ce ratio mesure le taux de rentabilité des avoirs de l'exploitation. Ce ratio a plus de signification pour les comparaisons entre les exploitations lorsqu'on évalue les avoirs de l'exploitation en suivant l'approche de la valeur de marché. Cependant, vu l'impact de la fluctuation des valeurs de marché sur les avoirs de l'exploitation, pour des comparaisons entre diverses périodes comptables d'une exploitation individuelle il a plus de signification lorsqu'on utilise l'approche du coût pour évaluer les avoirs de l'exploitation. Plus la valeur est élevée, plus l'exploitation est rentable.

- a. Les retraits pour la vie de la famille sont souvent utilisés comme valeur de remplacement du revenu de l'exploitant, des membres de la famille non salariés et de la gestion. Parfois ce montant est estimé et il peut être plus élevé ou plus bas que le coût d'opportunité de ces deux facteurs de production lorsqu'on les compte selon la valeur de marché.
- b. Le taux de rentabilité des avoirs de l'exploitation peut sembler bas si on le compare aux investissements non agricoles tels que les actions en bourse et les titres de rente. Il faut reconnaître que les gains de capital réalisés ou non réalisés sur la valeur immobilière et autres avoirs de l'exploitation ne sont jamais comptés comme revenu.
- c. La méthode utilisée pour évaluer la valeur des avoirs de l'exploitation peut affecter la valeur de ce ratio.
- d. Il faut être prudent en interprétant ce ratio. Un ratio élevé, souvent considéré comme une exploitation rentable, peut aussi indiquer une exploitation avec peu de capitaux permanents ou fortement endettée. Un bas ratio, qui indique normalement une exploitation non profitable peut aussi indiquer une exploitation plus conservatrice et à capital propre élevé. Cette mesure, comme pour de nombreux ratios, doit être utilisée en liaison avec d'autres ratios lorsqu'on analyse une exploitation.
- e. Le revenu net de l'exploitation est calculé avant les taxes.

- f. Les avoirs n'ayant pas de rapport avec les spéculations de l'exploitation doivent être exclus du dénominateur ou bien il faut avoir soin de reconnaître l'influence des avoirs qui ne sont pas liés aux spéculations de l'exploitation.

Ratio de couverture de la dette

Calcul

(Revenu net des opérations + total revenus non agricoles + dépenses de dépréciation + intérêt sur la dette à terme + intérêt sur les locations de biens d'équipement – total impôts sur le revenu – retraits pour la vie de la famille) divisé par (paiements réguliers prévus du principal et des intérêts sur la dette à terme + paiements réguliers prévus du principal et des intérêts sur la location de biens d'équipement) ou encore capacité de remboursement des dettes de capital /paiements de capital [principal+ intérêts].

Interprétation

Ce ratio offre une mesure de la capacité du client de couvrir tous les paiements à terme pour la dette et la location de biens d'équipement. Plus le ratio augmente au-dessus de 1 :1, plus la marge est grande pour couvrir les paiements

Limitations

Même si l'entreprise produit suffisamment de gains (après que le revenu ait couvert les dépenses nécessaires pour générer ce revenu) pour couvrir tous les paiements à terme pour la dette et la location de biens d'équipement, le client pourrait ne pas avoir produit suffisamment d'argent pour effectuer les paiements sur une base régulière.

- a. Si le calendrier des remboursements pour de grands montants de dettes à terme ne porte un intérêt que dans les premières années de l'amortissement, les paiements de capital pour rembourser les dettes à terme pourraient être sous-estimés.
- b. Si les revenus ne correspondent pas aux dépenses faites pour générer ces revenus, le ratio pourrait être très surestimé ou sous-estimé.
- c. La stabilité du revenu non agricole peut varier d'un client à l'autre selon le type de l'emploi.

3. 5. ANALYSE DES GAINS

Nom _____ Source de l'information _____
 Préparé par _____
 Date de préparation _____ (A) (B) (C) (D) (E)

Revenu de l'exploitation	Année	Année	Année
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7. Total revenu monétaire de l'exploitation			
8. Moins achats pour la revente			
9. Moins animaux d'élevage achetés			
10. Ajustements au revenu accumulé (inversé)			
11. Valeur des la production de l'exploitation			

Dépenses de l'exploitation

12. Main d'œuvre			
13. Réparations			
14. Intérêts (opérations)			
15. Intérêts (autres)			
16. Location/bail			
17. Aliments pour les animaux			
18. Semences et plants			
19. engrais et chaux			
20. Produits chimiques de traitement			
21. Main d'œuvre saisonnière			
22. Fournitures			
23. Elevage et vétérinaire			
24. Carburant & lubrifiants			
25. Taxes (propriété immobilière et personnelle			
26. Assurance			
27. Services publics			
28. Dépenses de marketing			
29. Autres			
30.			
31.			
32.			
33.			
34.			
35. Dépenses pour les opérations de l'exploitation			
36. Ajustement de dépenses accumulées (inversées)			
37. Coût d'utilisation (dépréciation normale)			
38. Total dépenses d'exploitation			

39. Gains nets des opérations de l'exploitation			
40. Gains (ou pertes) sur l'élimination de biens d'équipement			
41. Gains nets de l'exploitation après gains (et pertes)			

Revenu non agricole

42. Salaires			
43.			
44.			
45.			
46.			
47. Total revenu non agricole net			

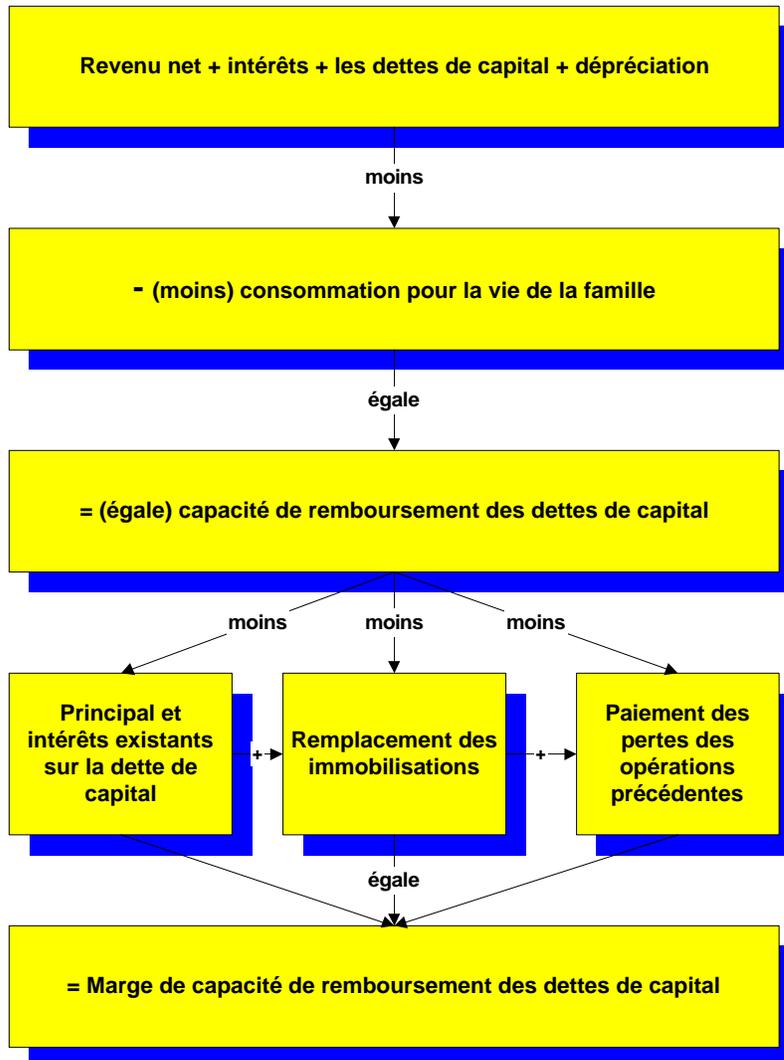
Récapitulation

48. Total gains net (41 + 47)			
49. Impôts sur le revenu et sécurité sociale			
50. Dépenses pour la famille			
51. Changement de la valeur nette gagnée (48-49-50)			

Autre analyse

52. Capacité de remboursement de dettes de capital (51+37+15-40)			
53. Paiements de dettes de capital (principal et intérêts) et achats de biens d'équipement (sans financement)			
54.			
55.			
56.			
57.			
58.			
59.			
60.			
61.			
62. Total paiements de dettes et achats de biens d'équipement (53 61)			
63. Marge de capacité de remboursement des dettes (déficit) (ligne 52-62)			
64. Moins coût d'utilisation (dépréciation normale) (ligne 37)			
65. Plus crédit capital et achat de biens d'équipement			
66. Marge normalisée de capacité de remboursement des dettes (déficit) (ligne 63-64+65)			

CAPACITES DE REMBOURSEMENT DES DETTES DE CAPITAL



3.6. VERIFICATION ET SUIVI

3.6.1. Eléments à considérer

Les cultures

Des visites périodiques chez le client permettent à l'agent de crédit d'observer les pratiques de la production agricole et leurs résultats. En même temps, l'agent de crédit se familiarise avec la qualité des terres que chaque exploitant doit cultiver. L'inspection des cultures a pour objectif principal de déterminer si le client fait tout ce qui peut être fait pour obtenir le maximum de rendements économiques. Il faut aussi tenir compte des éléments suivants :

- La qualité du sol
- Les soins donnés aux cultures
- L'état des cultures (soins, maladies, insectes, etc.)

Le cheptel

L'inspection du cheptel et des installations du client fournira aussi des informations sur le potentiel de production des spéculations du client. Ici encore, si on veut obtenir une information ayant une signification, les dates de ces visites à l'exploitation doivent coïncider avec des étapes spécifiques de la production animale. Il faut aussi tenir compte de :

- La qualité des installations
- Les pratiques de conduite de l'élevage
- L'état des animaux

Les machines

L'inspection des machines du client est faite pour voir si le matériel est bien entretenu. L'intérêt majeur de l'agent de crédit est de constater l'état du matériel et des réparations. L'accès à cette information fournit aussi l'occasion d'évaluer l'espérance de vie des machines et de l'équipement.

Les bâtiments de ferme et les logements

L'aspect global des bâtiments de ferme fournit aussi une information sur les capacités de gestion et la fierté d'un client envers son exploitation. Des fossés et des haies bien entretenus et des communs non

encombrés montrent que l'exploitant est fier de son exploitation ou de son élevage. Des structures peintes et bien entretenues indiquent l'attitude du client envers son exploitation.

L'inspection des logements indique aussi le niveau de vie du client et ses effets possibles sur la performance du prêt.

3.6.2. Objectifs de la visite

Vérifier l'information financière.

La visite à l'exploitation permet à l'agent de crédit de vérifier l'information financière fournie par le client et de voir que les conditions de l'accord de prêt sont respectées. La vérification de l'information financière pendant une visite à l'exploitation comprend deux parties

1. La confirmation de l'existence et de la valeur d'un avoir
2. La vérification que l'accord de prêt est respecté.

Confirmation

En venant confirmer l'existence d'une garantie solidaire proposée, les agents de crédit doivent voir autant d'avoirs garantis que possible. Ceci inclut l'inspection des fûts à grain pour vérifier que les cultures inscrites dans la garantie sont effectivement dans les fûts. De même au début il faudra compter les animaux vendables et les animaux d'élevage. Les agents de crédit doivent vérifier le poids et l'âge des animaux pour confirmer l'information fournie par le client.

Bien que l'inspection des avoirs de garantie soit une pratique nécessaire, cette activité doit être exécutée de façon à ne pas faire entendre qu'on n'a pas confiance envers le client concerné. Une étape utile consiste à s'assurer que le client comprend qu'il s'agit ici d'une activité routinière qui est effectuée pour tous les prêts. De plus, certains agents de crédit encouragent le client à décrire son opération à mesure que l'inspection progresse. En agissant ainsi, l'agent de crédit peut montrer qu'il s'intéresse sincèrement à l'opération du client et qu'il cherche à mieux comprendre les besoins uniques de ce client. En agissant avec habileté, l'agent de crédit peut transformer une inspection de garanties solidaires d'un événement négatif en une expérience positive.

L'inspection des machines et de l'équipement se fait aussi pour confirmer que les machines offertes en garanties existent réellement. On peut comparer les numéros de série des principaux équipements tels que les tracteurs et les moissonneuses-batteuses avec les numéros enregistrés lorsque les machines ont été déclarées. Les agents de crédit doivent aussi passer en revue les valeurs déclarées pour chaque machine et équipement par rapport à la valeur d'évaluation. Comme l'enquête comprend l'évaluation de garanties solidaires possibles, la valeur de chaque pièce évaluée par l'agent de crédit est particulièrement importante.

Les autres éléments que l'agent de crédit devra inspecter périodiquement sont les installations et améliorations immobilières financées. Les fûts à grains, les installations d'élevage et l'équipement d'irrigation représentent des améliorations immobilières transférables avec une valeur de revente qui requiert une inspection visuelle.

Vérification

Une visite à l'exploitation est aussi l'occasion de vérifier si le client agit conformément aux conditions du prêt. On peut comparer les cultures dans les champs avec le plan cultural original. Toute déviation majeure doit être ajustée et les modifications dans le revenu et le coût doivent être faites dès que la déviation est découverte.

Lorsque le crédit accordé est destiné à l'achat d'éléments spécifiques, tels que des tracteurs, des animaux d'élevage ou des améliorations immobilières, l'agent de crédit doit confirmer que ces éléments ont été acquis lorsque les fonds ont été décaissés.

IV. LES GARANTIES OFFERTES ET LEURS LIMITES

4.1. LE WARRANTAGE ET L'ENTREPOSAGE

Le warrantage ou escompte de warrants est une forme de crédit de campagne qui permet d'affecter des marchandises en garantie des avances accordées par la banque. Cette technique fait bénéficier cette dernière à la fois d'une sûreté réelle et des dispositions du droit cambiaire.

¶ Les magasins généraux

Mis à la disposition des négociants et industriels pour y loger des marchandises, **les magasins généraux sont des entrepôts soumis à des obligations particulières en contrepartie du privilège d'émission de récépissés-warrants qui sont définis comme des titres négociables constatant le dépôt et permettant la transmission de la marchandise en toute propriété ou seulement en gage :**

- leur création est subordonnée à un agrément administratif (arrêté préfectoral) qui délimite leur rayon d'action ;
- ils doivent fournir un cautionnement, éventuellement sous forme de caution bancaire, proportionnellement à la surface des entrepôts ;
- ils sont responsables de la garde et de la conservation des marchandises qui leur sont confiées;
- ils ne peuvent, ni directement ni indirectement, se livrer à un commerce ayant pour objet des marchandises qu'ils sont habilités à recevoir.

¶ Les récépissés-warrants

Contre un dépôt de marchandises, le magasin général peut délivrer soit un simple récépissé de dépôt qui est un reçu non négociable, soit un titre spécial appelé récépissé-warrant qui contient deux parties, le récépissé et le warrant.

Le récépissé est la reconnaissance signée par le magasin général des marchandises qu'il a reçues en dépôt; il incorpore le droit de propriété qui se transmet avec le titre lui-même.

Le warrant est un bulletin de gage. Il n'a pas de valeur tant qu'il est annexé au récépissé et n'a une valeur propre distincte de celle du récépissé qu'au moment où un endos constate l'avance d'une somme d'argent.

Les récépissés et les warrants peuvent être transmis ou négociés, comme des lettres de change, par endossement, ensemble ou séparément.

a) Endossement du récépissé, warrant attaché

Cet endossement transmet à l'endossataire la propriété de la marchandise. Détenteur des deux pièces, le bénéficiaire de l'endos est certain que la marchandise n'a pas été donnée en garantie. Il peut donc la payer sans hésitation, en prendre livraison ou encore la vendre en endossant le récépissé-warrant à un acheteur, qui devient à son tour propriétaire de la marchandise.

b) Endossement du récépissé, warrant détaché

Le bénéficiaire de l'endos sait dans ce cas que l'endosseur a utilisé le warrant pour emprunter sur la marchandise : il a acquis la propriété de cette marchandise et le droit d'en disposer sous réserve de payer la créance garantie par le warrant ou d'en laisser payer le montant par un acquéreur ultérieur sur le prix de vente de la marchandise. Il peut du reste désintéresser à tout moment le créancier gagiste ou, s'il ne peut l'identifier, consigner au magasin général la somme nécessaire à cet effet.

c) Endossement du warrant seul

Cet endossement donne à l'endossataire tous les droits du créancier gagiste sur la marchandise déposée et fait de surcroît du warrant un effet de commerce qui peut être négocié comme une lettre de change.

¶ L'escompte de warrants

La banque qui escompte un warrant bénéficie, en plus des dispositions du droit cambiaire (notamment propriété de la créance et garantie solidaire des signataires de l'effet), d'un droit de gage sur les marchandises déposées dans le magasin général.

Mais, comme tout crédit, l'escompte de warrants n'est pas exempt de risques sur:

- **le magasin général:** est-il régulièrement agréé ? Entrepose-t-il la marchandise dans la zone délimitée par l'arrêté préfectoral ? Dans les cas contraires, la banque qui a prêté perd tous les privilèges résultant du warrant ;

- **la marchandise** : la banque ne peut se contenter, en règle générale, de la valeur donnée par son client; elle doit faire expertiser la marchandise et prévoir une marge de garantie, différence entre la valeur vénale de la marchandise et le montant de l'avance consentie, car il subsiste un risque de dépréciation et il n'est pas en outre envisageable d'accorder un crédit en fonction des seules garanties offertes :
- **les créances privilégiées** : porteur d'un warrant impayé à l'échéance, la banque peut faire vendre la marchandise et se payer sur le produit de la vente, mais elle n'encaissera le montant de sa créance qu'après désintéressement des créanciers privilégiés (Contributions Indirectes, Douanes, magasin général) qui ne peuvent toutefois réclamer que les droits afférents à la marchandise remise en gage.

a) Pratique de l'escompte de warrants

La remise à l'escompte du warrant se réalise par endos à l'ordre de la banque. L'endossement se fait au moyen de la formule « bon pour cession du présent warrant à l'ordre de la banque..... pour la somme de..... francs (montant en toutes lettres de l'avance consentie), payable lea » ; l'endos est daté et le warrant timbré au tarif des effets de commerce.

La banque qui prête doit faire transcrire l'endossement sur les registres du magasin général. Mention de cette transcription doit être faite sur le warrant par le magasin qui, par cette formalité, se reconnaît bien tiers détenteur du gage, responsable envers la banque. Cette dernière peut alors escompter le warrant comme un effet de commerce et créditer le compte de l'entreprise du montant de l'avance sous déduction des agios.

Au jour de l'échéance, la banque détentrice du warrant présente celui-ci au paiement :

- le souscripteur paie le warrant: le gage étant éteint par ce règlement, le souscripteur recouvre le droit de disposer de la marchandise. S'il l'a déjà vendue en endossant le récépissé à un acquéreur, ce dernier ne lui a versé le prix que sous déduction du montant du warrant; ayant réglé à la banque le montant du warrant, le vendeur peut donc réclamer à son acheteur le complément du prix ;
- le souscripteur ne paie pas le warrant: non réglée, la banque peut exercer deux sortes de recours; comme créancier gagiste, elle peut faire vendre la marchandise et se payer sur le prix, et, comme endossataire d'un effet de commerce, elle peut exercer les recours cambiaires.

Il convient de noter que le warrant peut également être prorogé si la banque en est d'accord.

4.2. AUTRES CATEGORIES ET LIMITES DU CREDIT

Les limites du crédit sont établies afin de gérer le risque en réduisant une partie de l'impact de changements futurs de la valeur de marché des garanties solidaires. Il faut encourager le versement d'acomptes ou des apports de fonds propres pour promouvoir une meilleure gestion financière, garantir que le client soit lié au bien financé et limiter le risque pour la banque.

4.2.1. Les besoins financiers de production et d'exploitation

Le financement peut couvrir jusqu'à l'ensemble du coût de production. Ceci comprendra normalement les engrais, les semences, les aliments des animaux, le carburant, les produits chimiques, les produits et médicaments vétérinaires, etc. D'autres frais de production, tels que la main d'œuvre, les services publics, les locations, etc. peuvent aussi être financés selon la vigueur globale des cinq facteurs du crédit.

Les animaux d'élevage

On peut financer jusqu'à la valeur moyenne à l'abattage lorsqu'on finance les achats d'animaux d'élevage ou plus si on obtient des garanties solidaires supplémentaires. On accordera des prêts plus conservateurs pour le bétail à l'engrais ou pendant les périodes où les prix sont supérieurs à la moyenne.

L'équipement

On financera jusqu'à 75 pour cent de la valeur de garantie des achats d'équipement neuf et 60 pour cent de la valeur de garantie pour un équipement usagé. Des prêts avec des conditions et des montants plus conservateurs seront accordés pour financer un équipement spécialisé.

Les installations

La durée du prêt sera réduite à un maximum de 10 ans lorsque la garantie primaire consiste principalement de structures spécialisées telles que des serres, des poulaillers, des installations laitières, des grandes installations pour le traitement des grains, etc.

De même les prêts limités à la valeur des garanties seront plus restrictifs parce que la garantie solidaire du prêt est plus spécialisée.

L'immobilier

La limite maximale du prêt est de 85 pour cent du prix d'achat ou de la valeur de garantie de la garantie totale primaire du prêt, en prenant l'élément dont le prix est le plus bas. Des garanties supplémentaires, telles que la propriété personnelle, un second emprunt immobilier, etc. peuvent aussi être acceptés comme garantie pour compenser les risques du prêt. Lorsqu'on calcule la limite maximale du crédit, on ne peut pas tenir compte de garanties supplémentaires.

Pour assurer que le bilan du prêt ne dépasse pas 85 pour cent de la valeur de la garantie solidaire primaire pendant la vie du prêt, on doit limiter les nouveaux prêts à 75 pour cent du prix d'achat ou de la valeur de garantie de la garantie totale primaire du prêt, en prenant l'élément dont le prix est le plus bas, à moins que :

- Le prêt soit amorti sur une période de 10 à 20 ans; ou
- Le prêt soit pour une habitation ou une résidence rurale pour un agriculteur à plein temps ou à temps partiel.

La limite du prêt peut être basée uniquement sur la valeur de la garantie solidaire (et non le prix d'achat) lorsque le transfert se fait entre des personnes ayant une relation personnelle ou d'affaires lorsque le prix d'achat est clairement un prix de concession. Ceci devra être clairement explicité dans le dossier du prêt.

4.2.2. Evaluation des garanties solidaires

(1) COMPTES CLIENTS

Description	Valeur de garantie	Actualisation	Valeur réalisable nette
_____	_____ dollars	x _____ %	= _____ dollars
_____	_____ dollars	x _____ %	= _____ dollars
_____	_____ dollars	x _____ %	= _____ dollars
_____	_____ dollars	x _____ %	= _____ dollars
	_____ dollars		= _____ dollars

(2) INVENTAIRE COMMERCIALISABLE

Animaux pour la vente

Type	Nombre	Prix unitaire	Valeur sur le marché (acquisition)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Moins frais de
Commercialisation : _____

Sous-total
Valeur de garantie : _____

Récoltes pour la vente

Culture	Quantité	Prix unitaire	Valeur sur le marché (acquisition)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
			Moins frais de Commercialisation : _____
			Sous-total Valeur de garantie : _____
Total valeur de garantie			_____
Moins : dépenses d'acquisition			_____
Frais de report			_____
Inventaire commercialisable – valeur nette réalisable			_____

(3) EQUIPEMENT

Valeur sur le marché (acquisition) _____

Déductions

Eléments antérieurs _____

Intérêt accumulé sur éléments antérieurs _____

Frais de commercialisation normaux _____

Valeur de garantie _____

Déduction pour acquisition et
maintien pour la période avant la vente :

Intérêt sur les éléments antérieurs _____

Entretien _____

Primes d'assurances _____

Honoraires d'avocat et frais de tribunal _____

Equipement – valeur nette réalisable _____

(4) GARANTIES DE PRODUCTION

Cultures en cours

Culture	Hectares	Valeur/ha	Valeur sur le marché (acquisition)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
Total	_____	_____	_____
	Moins frais de commercialisation		()
	Sous total – valeur de garantie		_____

Aliments du bétail et semences

Culture	Quantité	Valeur unitaire	Valeur sur le marché (acquisition)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
Total	_____	_____	_____
	Moins frais de commercialisation		()
	Sous total – valeur de garantie		_____

Animaux d'élevage

Type	Nombre	Valeur unitaire	Valeur sur le marché (acquisition)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
Total	_____		_____
	Moins frais de commercialisation		(_____)
	Sous total – valeur de garantie		_____
Total valeur de garantie			_____
	Moins : dépenses d'acquisition		(_____)
	frais de report		(_____)
Garantie production – valeur nette réalisable			_____

(5) IMMOBILIER

Valeur sur le marché (acquisition) _____

Déductions

Eléments antérieurs _____

Intérêt accumulé sur éléments antérieurs _____

Taxes accumulées _____

Frais de commercialisation normaux _____

Valeur de garantie _____

Déduction pour acquisition et
maintien pendant la période précédant la vente :

Intérêt sur les éléments antérieurs _____

Entretien _____

Taxes _____

Primes d'assurances _____

Honoraires d'avocat et frais de tribunal _____

Déclin futur de la valeur de la terre _____

Immobilier – valeur nette réalisable _____

(6) RÉCAPITULATION DES GARANTIES SOLIDAIRES

	Valeur sur le marché (acquisition)	Valeur de garantie	Valeur réalisable nette
Comptes clients	_____	_____	_____
Inventaire commercialisable	_____	_____	_____
Garantie production	_____	_____	_____
Equipement	_____	_____	_____
Immobilier	_____	_____	_____
Autres	_____	_____	_____
FCS stock	_____	_____	_____
TOTAL	_____	_____	_____

V. LES CREDITS DE CAMPAGNE

5.1. LES LETTRES DE CREDIT DOCUMENTAIRES

5.1.1. Fiche Technique Crédit Documentaire, financements des produits agricoles

Préambule

La confiance est une condition nécessaire à la réalisation de toute transaction commerciale. C'est une condition plus difficile à remplir dans le contexte du commerce international par suite des distances qui séparent les intervenants et leur appartenance à des systèmes économiques, politiques, juridiques et culturels parfois très différents.

Confrontés à ces problèmes, les praticiens ont élaboré depuis déjà longtemps des procédures spécialisées pour apporter aux partenaires commerciaux les apaisements nécessaires sur la bonne fin de leurs opérations, apaisements que ne leur apporterait pas le recours aux moyens de paiement à usage domestique. Le crédit documentaire est le plus élaboré de ces procédures spécialisées. Il répond aux deux préoccupations suivantes :

- Le vendeur ne veut se dessaisir des marchandises que contre paiement au engagement de paiement d'une banque.
- L'acheteur ne veut pas que son banquier règle le fournisseur sans avoir préalablement vérifié à partir d'un examen de documents que le fournisseur a bien rempli ses engagements.

Le crédit documentaire réalise le compromis nécessaire entre ces intérêts divergents.

C'est au début du XIXème siècle que les grandes banques anglaises ont commencé à émettre des lettres de crédit commercial (letters of credit) en faveur des fournisseurs étrangers de leurs clients, à une époque où l'Angleterre, s'industrialisant, devait importer la quasi-totalité de ses matières premières et produits agricoles. Ces lettres de crédit étaient payables aux caisses des banques anglaises émettrices.

Plus tard, sur le Continent européen, se développa vers la fin du XIX^{ème} siècle la pratique du crédit documentaire. Les banques du Continent ne bénéficiant pas de la réputation des grandes banques anglaises, prirent l'habitude de faire notifier leurs crédits au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque locale, qui fut aussi chargée de réaliser le crédit (voir les différents modes de réalisation paragraphe V ci-après).

Ainsi se constitua une double tradition. La fragilité des économies de nombreux états au lendemain de la première guerre mondiale incita à faire confirmer les crédits par un deuxième établissement, de préférence situé dans le pays du fournisseur.

C'est aussi au lendemain de la première guerre mondiale que fut créée la Chambre de Commerce Internationale dont l'activité fait objet, ci-après, d'un développement particulier. Une des tâches de la C.C.I. allait être la codification des Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires. A l'initiative des banques françaises, une première version des Règles et Usances fut adoptée en 1933. Ce texte fut ensuite révisé régulièrement pour tenir compte de l'évolution des pratiques commerciales. Il y a eu plusieurs révisions au total.

La Chambre de Commerce Internationale : son historique

A l'occasion de la première guerre mondiale, les relations se multiplièrent entre milieux d'affaires européens et américains.

Au lendemain de la guerre, il apparut souhaitable de maintenir les liens ainsi noués. Le Ministre français du Commerce de l'époque, Mr Etienne CLEMENTEL, eut l'idée d'une organisation permanente, capable d'assurer la liaison entre les milieux d'affaires des différents pays.

Une première conférence eut lieu à Atlantic City, aux U.S.A., réunissant des délégués de France, de Belgique, de Grande-Bretagne, d'Italie et des U.S.A., appartenant aux secteurs de l'industrie, du commerce, de la banque et des transports. Cette première conférence jeta les bases d'une organisation permanente qui vit effectivement le jour en 1920 lors d'une seconde conférence à Paris. La Chambre de Commerce Internationale ouvrit ses portes à Paris le 1^{er} septembre 1920. Cinq pays en étaient membres : France, Grande-Bretagne, U.S.A., Belgique et Italie. Très rapidement les Pays-Bas, les pays Scandinaves et la Suisse s'y joignirent. L'Allemagne y adhéra en 1925. Le nombre des adhérents de la C.C.I. n'a cessé depuis lors de croître. Aujourd'hui la C.C.I. compte environ 90 états membres (au travers de leurs comités nationaux) et a

des adhérents individuels dans plus de 50 autres états. Seuls les Etats à économie centralisée ne peuvent y adhérer.

La C.C.I. a une double fonction : établir un lien entre les milieux d'affaires internationaux et proposer des solutions aussi universelles que possible aux problèmes du commerce international fondées sur le principe de la libre entreprise et de la liberté des échanges. Dans cet esprit, une des premières tâches à laquelle s'attacha la C.C.I. fut de donner un contenu et un sens précis aux vocables utilisés dans les transactions internationales et de faire accepter ces définitions. Ainsi furent codifiés les INCOTERMS. La première codification date de 1936.

L'élaboration de Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires fut également entreprise, à l'initiative des banques françaises. Toutefois, la première codification de 1933 ne rencontra qu'une audience limitée. Ce n'est qu'à partir de la révision de 1962 que l'autorité des R.U.U. fut acceptée par les principaux Etats, lorsque les banques anglaises, suivies par celles du Commonwealth, adhérèrent aux Règles et Usances (le nombre états adhérents passa alors d'une soixantaine à près de 120).

A partir de 1970, la C.N.U.D.C.I. s'est attachée à obtenir un consensus universel.

Enfin, la C.C.I. entreprit d'offrir un règlement de conciliation et d'arbitrage pour permettre aux praticiens du commerce international d'éviter d'avoir recours aux tribunaux nationaux. Une cour d'arbitrage fut créée en 1923. De très nombreux contrats internationaux incorporent la clause d'arbitrage de la C.C.I. et les crédits documentaires internationaux sont régis par la C.C.I.

5.1.2. Le Crédit documentaire

Définition

L'article 2 des Règles et Usances Uniformes donne la définition du crédit documentaire. Nous le reprenons, ci-dessous, en faisant ressortir les principales caractéristiques, phase par phase :

▪ La convention entre l'acheteur et son banquier	« <i>Tout arrangement ...en vertu duquel une banque (la banque émettrice), agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) »</i>
▪ L'engagement de payer pris par la banque émettrice	1. « <i>est tenue :</i> - <i>d'effectuer un paiement à un tiers (bénéficiaire) ou à son ordre ;</i> <i>ou</i> - <i>de payer ou accepter des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire</i> 2. <i>ou autorise une autre banque :</i> - <i>à effectuer ledit paiement</i> - <i>ou à payer, accepter ou négocier lesdits effets de commerce (raites). »</i>
▪ Les conditions de la réalisation	« <i>Contre remise des documents stipulés, pour autant que les conditions du crédit soient respectées. »</i>

5.1.3. Différentes formes d'engagement documentaire

Le crédit documentaire est en premier lieu un engagement de paiement que la banque émettrice prend en faveur du bénéficiaire du crédit .

Cet engagement peut-être, suivant le cas.

▷ Révocable

Le crédit documentaire peut être modifié ou révoqué à tout moment, tant que le bénéficiaire n'a pas présenté de documents d'expédition auprès de la banque désignée.

Les crédits révocables offrent peu de sécurité à leurs bénéficiaires, aussi ne sont-ils pratiquement plus utilisés.

▷ Irrévocable

En ouvrant un tel crédit, la banque émettrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant prévu, sur présentation de documents conformes pendant la durée de validité du crédit

Toute modification ou annulation d'un crédit irrévocable ne peut intervenir qu'avec l'accord de la banque émettrice, du bénéficiaire et le cas échéant de la banque confirmante (article 9 des R.U.U.).

La responsabilité de la banque qui transmet le crédit (banque notificatrice) est de vérifier l'authenticité apparente de celui-ci. L'usage de la lettre de crédit commerciale (cf page 11) transmise directement au bénéficiaire appelle dans le même esprit le souci d'en contrôler la provenance.

⇒ Irrévocable & confirmé

Le seul engagement de la banque émettrice peut ne pas totalement apaiser le bénéficiaire du crédit. Dans ce cas, il demandera que le crédit soit confirmé par les soins de la banque notificatrice (ou d'une tierce banque). La confirmation donnera naissance à l'engagement irrévocable de cette dernière et créera dans cette hypothèse un double engagement bancaire en faveur du bénéficiaire. Il appartiendra à celui-ci de solliciter du donneur d'ordre l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable avec demande de confirmation.

5.1.4. Les risques des Banques dans les opérations de crédit documentaire

Pour la banque émettrice :

En acceptant d'ouvrir un crédit documentaire, la banque prend un engagement ferme de paiement en faveur du bénéficiaire à hauteur du montant du crédit. Elle prend à la fois un risque technique et un risque financier en s'engageant à payer en son lieu et place.

- Risque financier sur le donneur d'ordre. C'est un engagement par signature et elle doit analyser ce risque concerné n'importe quel risque en matière d'engagement. Elle doit également tenir compte des caractéristiques propres au risque documentaire (crédit gagé ou non suivant le document de transport et/ou la façon dont il est rédigé).

Au besoin la banque demandera au donneur d'ordre de constituer une provision partielle ou totale, ou d'apporter des garanties pour couvrir le cas échéant tout ou partie des risques à prendre.

- Risque technique lors de la rédaction de l'ouverture de crédit et des différentes étapes de celui-ci.

Pour la banque notificatrice/confirmante

La banque notificatrice qui n'a pas confirmé une ouverture de crédit, n'est pas tenue de régler le bénéficiaire lorsqu'il lui présente des documents même conformes aux termes de l'ouverture de crédit, mais il est d'usage qu'elle le fasse. Elle peut théoriquement prendre sa décision en fonction des risques se révélant entre le moment où le crédit est notifié et le moment où il est réalisé (insolvabilité de la banque émettrice, risque politique sur le pays de la banque émettrice, notamment le risque de non-transfert de devises). Toutefois, pour des raisons d'éthique commerciale (devoir de conseil vis-à-vis du client), une banque notificatrice qui dès le stade de la notification n'aurait pas l'intention de réaliser le crédit se doit d'en aviser le bénéficiaire de manière à ce que ce dernier ne se dessaisisse pas des marchandises sans contrepartie. A l'inverse, la banque qui a confirmé un crédit documentaire est tenue d'honorer les documents présentés par le remettant, s'ils sont conformes aux stipulations du crédit, et ce quelle que soit la situation de la banque émettrice ou de son pays.

Au risque de non-remboursement (risque financier/risque politique) que nous venons d'évoquer, s'ajoute le risque technique résultant d'une erreur dans l'examen des documents présentés, erreur pouvant justifier le

rejet des documents par la banque émettrice Ce risque vaut pour toute banque qui a réalisé le crédit, qu'elle l'ait ou non confirmé.

5.1.5. Formes de réalisation du crédit documentaire

Les modes de réalisation du crédit documentaire lui donnent une souplesse qui lui permet de s'adapter aux conditions de règlement au comptant ou à terme prévues dans les contrats commerciaux. Ainsi, l'engagement de la banque émettrice peut, selon le cas, se réaliser :

- par paiement comptant à présentation des documents,
- par paiement différé entre les mains du bénéficiaire, a x jours de la date de référence prévue dans le crédit,
- par acceptation d'une traite émise (tirée) par le bénéficiaire sur la banque émettrice ou sur la banque confirmante,
- en autorisant la négociation (l'escompte) des documents par la banque désignée.

Paiement à vue aux caisses de la banque notificatrice

Après examen des documents conformes présentés dans les délais fixés, la banque confirmante pourra et la banque notificatrice également, si elle y a convenance, effectuer le paiement au bénéficiaire, et se retourner ensuite vers la banque émettrice pour être remboursée.

Paiement différé

Dans ce type de crédit, l'exportateur bénéficie de l'engagement de payer au terme convenu de la banque émettrice et le cas échéant de la banque confirmante.

Toutefois, cet engagement est un engagement de payer à terme entre les mains du bénéficiaire. Il n'y a pas émission d'un titre carnibaire librement cessible. Ce paiement peut faire l'objet d'une saisie de la part d'un créancier du bénéficiaire.

Acceptation

Le porteur d'un effet accepté pourra l'escompter auprès d'une banque, mais cette opération d'escompte est distincte du crédit documentaire.

Le crédit peut être réalisable par acceptation d'une traite tirée sur :

- soit la banque confirmante ;
- soit la banque émettrice ;
- soit quelquefois sur la banque notificatrice si elle y a convenance.

Dans tous les cas, la banque émettrice reste responsable de paiement de cet effet envers tout porteur de bonne foi.

Négociation

Si le crédit est réalisable par négociation, la banque désignée, qui a convenance à lever les documents, effectuera la négociation (l'escompte) à la demande du bénéficiaire. Dans ce cas, l'opération d'escompte fera partie intégrante du crédit documentaire.

Le plus souvent, la banque désignée procédera à une négociation *sans bonne fin*.

Par contre, la banque confirmante doit effectuer une négociation sans recours contre le bénéficiaire (paiement définitif).

La banque émettrice remboursera la banque négociatrice qui lui présentera les documents conformes.

5.1.6. Vérification des documents

Afin que les engagements pris par la ou les banques dans le cadre d'un crédit puissent être valablement mis en jeu, les documents remis par le bénéficiaire doivent être en tous points conformes aux stipulations du crédit et compatibles entre eux (article 13 des R.U.U.).

Les banques « ont à considérer les documents à l'exclusion des marchandises, services, et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter » (article 4 des R.U.U.).

Les documents doivent être présentés dans les délais fixes par l'ouverture de crédit. A cet égard, il faut distinguer :

- la date de validité d'un crédit qui est la date extrême de remise des documents aux caisses de la banque où le crédit est réalisable {article 42 a. et b. des R.U.U.),
- la période expressément définie à compter de la date d'émission du document de transport au cours de laquelle l'ensemble des documents requis doit être présenté à la banque chargée de les examiner.

A défaut de cette indication, les documents doivent être présentés dans les 21 jours après la date d'émission des documents de transport et ce, bien entendu, dans le délai de validité du crédit (article 43 a. des R.U.U.).

Nous rappelons, ci-après, et sans prétendre en donner la liste exhaustive, les caractéristiques des principaux documents:

1. Facture

Elle doit :

- être établie par le bénéficiaire au nom du donneur d'ordre,
- reprendre la description de la marchandise telle qu'elle figure dans le crédit,
- indiquer le montant, la quantité et le cas échéant le prix unitaire en conformité avec les termes du crédit,
- comporter les visas ou législations imposés dans le crédit (Consultants, Ambassades, Chambre de Commerce)

Document d'assurance

Un document d'assurance à produire doit :

- être émis par une compagnie d'assurance ou son agent (article 34 des R.U.U.),
- établir que la couverture jaune au plus tard à compter de la date de mise à bord, au de l'expédition des marchandises (article 34 des R.U.U.),
- être établi dans la monnaie du crédit et pour une valeur CIF, CIP ou à défaut le montant le plus élevé entre celui du règlement et celui de la facture commerciale, majoré dans tous les cas de 10 % (article 34 (f) des R.U.U.),
- couvrir tous les risques prévus.

A défaut d'indications plus précises, une assurance "tous risques" sera acceptée comme valable, même si certains risques sont exclus, pour autant que la mention "tous risques" figure dans le document d'assurance (article 36 des R.U.U.).

Documents de transport

Le crédit documentaire est principalement un moyen de paiement réalisable après mise à bord ou expédition des marchandises. Les documents de transport revêtent donc une particulière importance. L'acheteur et, bien entendu, sa banque se doivent d'en préciser la désignation et les clauses qu'ils doivent inclure.

Connaissance maritime (« bill of lading ») : C'est le plus important des documents de transport et le seul qui représente un gage sur la marchandise.

Il est émis en plusieurs exemplaires originaux négociables qui doivent :

- être tous présentés et mentionner le nombre d'exemplaires originaux émis,
- être endossés par le chargeur s'ils sont libellés "à ordre",
- être établis au nom du destinataire, si le connaissance est "STRAIGHT",
- être établis dans le délai d'expédition fixé au crédit et présentés dans le délai prévu. Les documents qui ne respecteraient pas cette dernière condition seraient dits "STALE" ou "ANCIENS",
- comporter une mention prouvant que les marchandises ont été réellement mises à bord, telle que "on board" ou embarqué ..." etc..., et qu'elles sont en bon état apparent (mention "clean" ou absence de restrictions),
- porter des marques d'expédition correspondant éventuellement à celles figurant sur la facture et autres documents.

1. Autres documents de transport : avion (L.T.A.), chemin de fer (D.L.V.), camion (C.M.R.) etc.

La lettre de transport aérien et la lettre de voiture ferroviaire sont émises sous forme d'une liasse dont un feuillet remis à l'expéditeur. La présentation de ce feuillet en banque sera généralement requise.

Expédition par air : lettre de transport aérien (L.T.A.)

- c'est le feuillet 3 qui est remis
- il porte le cachet et/ou la signature du transporteur désigné ou de son agent,
- l'expédition de la marchandise est consignée à la partie mentionnée au crédit,
- la L.T.A.. est de forme nominative.

Expédition par le chemin de fer: duplicata de la lettre de voiture (D.L.V.)

- L'exemplaire marque 4 porte le timbre à date de la gare de départ.

Expédition par voie fluviale: lettre de voiture fluviale, connaissance fluvial.

Expédition par route: lettre de voiture internationale (L. V .1.), Convention marchandises route (C.M.R.).

Expédition par voie postale: récépissé postal.

Expédition par transport multimodal : document de transport multimodal (D.T.C.) ou connaissance de transport combiné ;

- implique qu'il y a au moins deux moyens de transport ou deux modes de transport utilisés et couverts par un seul document de transport.

Autres documents

Le donneur d'ordre doit veiller, ainsi que son banquier, à ne pas inclure trop de détails dans ses instructions (art. (a) des R.U.U.) .

Les ouvertures de crédit doivent notamment :

1. Exclure les qualificatifs vagues tels que "première classe", "bien connu", etc., pour désigner l'émetteur des documents requis. Si de tels termes étaient utilisés, les documents tels que présentés seraient acceptés, à condition qu'ils n'aient pas été émis par le bénéficiaire (article 20 des R.U.U.).
2. En dehors de la facture commerciale, des documents de transport et des documents d'assurance, si l'émetteur des documents n'est pas mentionné, les documents seront acceptés tels que présentés (article 21 des R.U.U.).

De plus, pour éviter les contestations, il est souhaitable que le crédit précise le degré d'antériorité admis pour certains documents par rapport à la date d'expédition : notamment pour les certificats sanitaires, bulletins d'analyse, certificats de qualité, etc., dès qu'il s'agit de denrées périssables.

Attitudes possibles de la banque autorisée à réaliser le crédit en présence de documents présentant des irrégularités

La banque autorisée à payer ne peut le faire que contre remise de documents conformes. Dans l'hypothèse où ceux-ci ne le seraient pas, et en accord avec le remettant, la banque a le choix entre les solutions suivantes :

- lui restituer les documents aux fins de régularisation. C'est évidemment la meilleure solution, mais certains documents, dont un exemplaire peut accompagner la marchandise pendant son transport, ne peuvent plus être régularisés.
- faxer à la banque émettrice pour obtenir son accord de paiement malgré les irrégularités. Les documents peuvent alors être conservés en attente par la banque avec l'accord du remettant.

La banque émettrice pourra, dans sa réponse, fixer de nouvelles conditions à la réalisation du crédit, conditions qui équivalent à des amendements. Ces modifications devront être acceptées par le bénéficiaire.

Si aucune de ces deux solutions n'est possible, la banque peut :

- Refuser de lever les documents et les adresser à la banque émettrice pour accord, dans le cadre du crédit, avec l'accord du remettant.
- Retourner purement et simplement les documents non conformes au remettant.

5.2. LES LETTRES DE CREDITS A PARTICULARITES

5.2.1. La lettre de crédit « red clause »

La "red clause" doit son nom au fait qu'à l'origine, lorsque les ouvertures de crédit documentaire étaient faites à la main, cette mention était traditionnellement inscrite en rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. Elle consiste en une autorisation d'avance en blanc ou sur marchandises (dans ce cas, elle est aussi appelée "green clause") consentie par la banque notificatrice sur demande **de la banque émettrice et aux risques de celle-ci**. Elle permet de financer l'achat de marchandises par **le négociant**. **La réalisation du crédit documentaire permet** le remboursement de 1^{re} avance.

Cette clause spécifique n'est généralement utilisée que par les importateurs de laine ou de tabac, toutefois, elle peut s'appliquer à n'importe quelle transaction. C'est pourquoi, pour ne pas alourdir inutilement l'exposé, nous garderons le même exemple.

La « red clause » présente un gros avantage pour le fournisseur puisqu'elle permet d'obtenir une avance de trésorerie. Pour la banque notificatrice ou confirmatrice, le risque sera celui d'une avance en blanc avec garantie de la banque émettrice. Il conviendra donc d'étudier ce risque en conséquence (risque Banque, risque Pays). Il est à noter que le risque maximum est supporté par la banque émettrice puisqu'elle garantit le remboursement de décaissements effectués par la banque notificatrice ou confirmatrice avant l'embarquement des marchandises.

5.2.2. Le crédit documentaire « revolving »

Le terme « revolving » apporte une modalité particulière à l'ouverture de crédit. Ce mot, issu du latin « revolvere » : revenir, rend le crédit documentaire renouvelable, pour son montant initial. Cette procédure est utilisée dans le cas d'expéditions successives de marchandises de même nature et pour un prix identique. Elle permet de répondre aux désirs de certaines sociétés qui souhaitent un étalement dans le temps de leurs importations pour des raisons de trésorerie ou des besoins limitatifs à l'intérieur de périodes précises.

Une période de renouvellement peut être fixée en jours, semaines, etc. Si le crédit est revolving sur instructions, la banque émettrice n'est pas engagée au renouvellement et l'exportateur ne bénéficie que d'une garantie partielle, limitée à la première tranche du crédit. Le terme « revolving » n'altère pas la nature révocable ou irrévocable d'un crédit documentaire. Si le crédit est révocable, il permet à l'acheteur l'interruption des livraisons à tout moment.

Le crédit documentaire revolving peut être cumulatif ou non cumulatif, selon que les soldes non utilisés au cours d'une période peuvent ou non être ajoutés à la tranche suivante.

Les risques du crédit documentaire irrévocable « revolving » sont fonction :

- De la durée de l'opération ;
- Du montant de l'engagement, égal au total cumulé permis par le crédit, ainsi dans le cas d'un crédit documentaire de FRF 500.000 revolving 9 fois, le banquier émetteur prend très exactement un risque de FRF 5.000.000 dès le jour de l'émission.

Ce n'est que dans l'hypothèse d'une opération dans laquelle la clause revolving n'est pas automatique, que l'engagement n'excèdera pas FRF 500.000.

- De la nature de la marchandise.
- D'une définition correcte du rythme des expéditions afin d'éviter des livraisons désordonnées, en quantité ou dans le temps.

5.2.3. La lettre de crédit « stand by »

La lettre de crédit « Stand By » est un document hybride, tenant quant au fond de la caution appelable à première demande et quant à la forme d'un crédit documentaire.

En effet, l'interdiction faite aux banques américaines d'émettre des cautions, a amené ces banques à utiliser la procédure de la lettre de crédit pour garantir l'exécution de certains engagements, d'où le nom de « Stand By » donné à ces lettres de crédit, terme qui signifie « se tenir à côté ». Autrement dit, ces lettres de crédit ne sont réalisables que si certains engagements pris par une des parties à la transaction commerciale servant de référence, sont déclarés non tenus par l'autre partie. A titre d'exemple, une lettre de crédit « Stand By » peut :

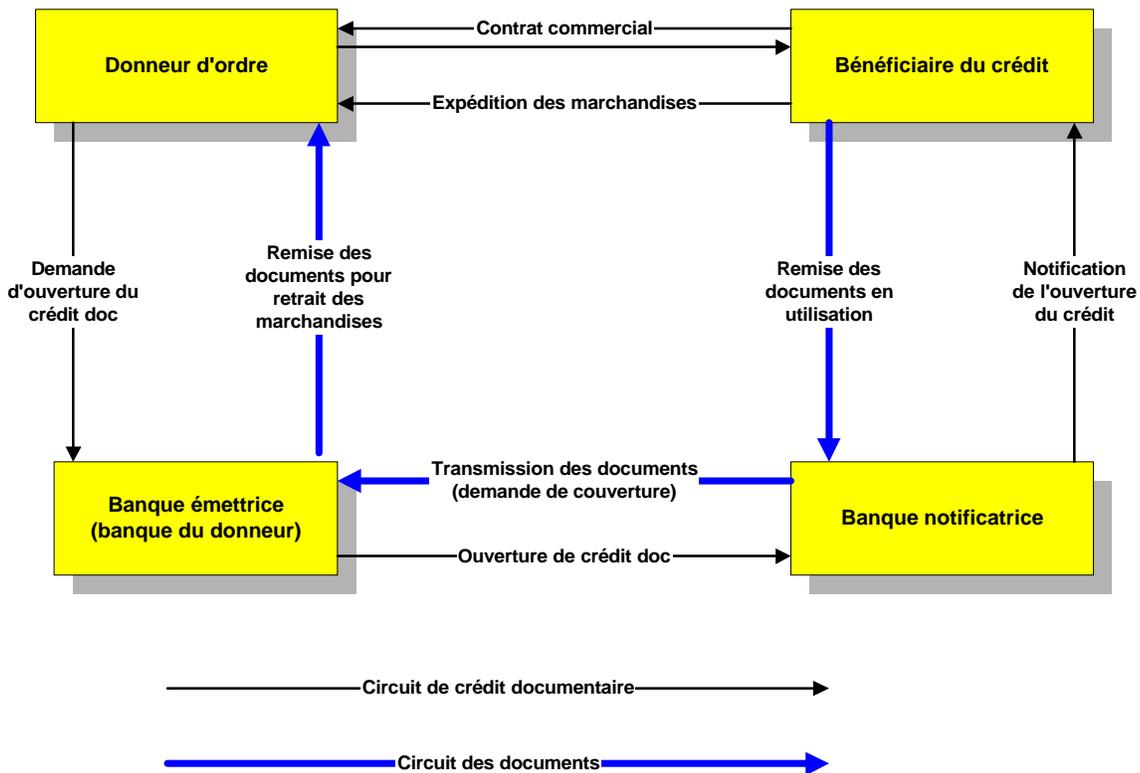
- Garantir à un fournisseur le paiement des marchandises qu'il a livrées à son acheteur, ce dernier s'étant engagé à le payer par transfert direct ;
- Garantir à un acheteur la livraison dans les temps et le bon fonctionnement d'un équipement par son fournisseur (équivalent d'une caution de bonne fin) ;
- Garantir le remboursement d'une dette par un emprunteur à son créancier ;
- Garantir le remboursement d'un acompte, etc.

La documentation à fournir pour réaliser le crédit varie en fonction de la nature particulière de la transaction. Parfois, la documentation sera réduite au minimum : ainsi l'attestation du créancier constatant le défaut du débiteur si la lettre de crédit garantit le remboursement d'une dette. Bien entendu, la

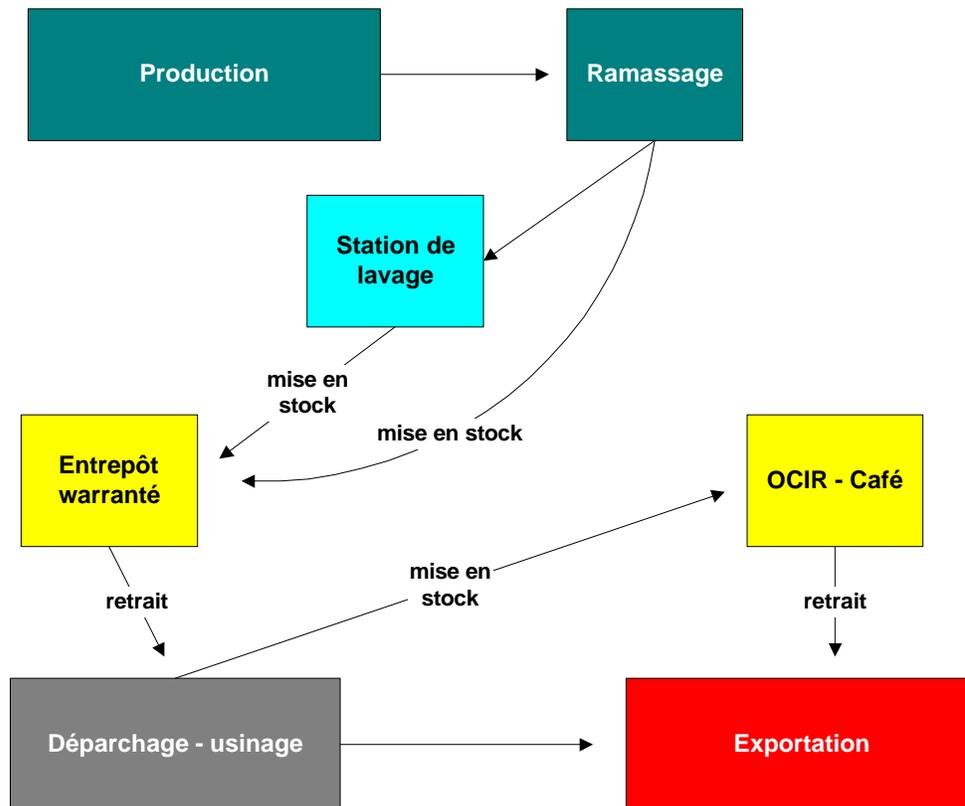
documentation doit être produite dans les délais de validité du crédit comme pour tout crédit documentaire.

- L'avantage de la lettre de crédit « Stand By » sur le crédit documentaire classique est qu'il permet de réduire les charges financières, puisqu'en général, les banques appliquent à ces crédits les conditions prévues pour les cautions, qui sont moins élevées que pour les crédits documentaires.
- Cette formule n'accroît pas les risques de la banque émettrice ou de la banque notificatrice ou confirmatrice, par rapport à un crédit classique. En général, l'examen des documents étant simplifié, le risque technique est réduit d'autant.
- Toutefois, la formule ne convient pas s'il s'agit de garantir que l'exportation d'une marchandise donnée s'est déroulée dans les conditions prévues au contrat (par opposition à garantir le simple paiement de la marchandise). Dans ce cas, le recours au crédit documentaire classique redevient nécessaire.

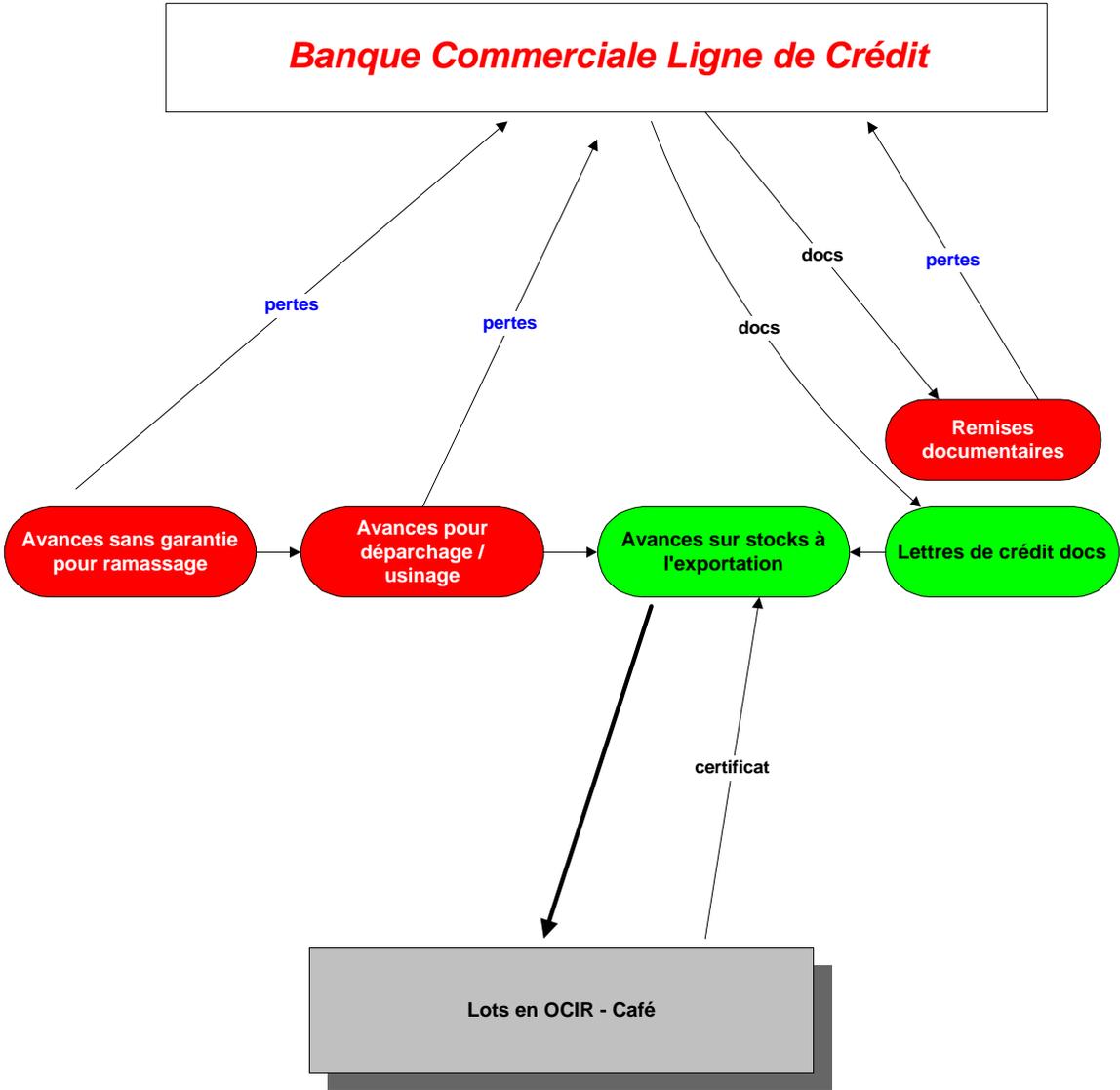
SCHEMA DU CIRCUIT D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE



SCHEMA CIRCUIT DE PRODUCTION ET ENTREPOSAGE FILIERE CAFE



SCHEMA FINANCEMENT DU CAFE



SCHEMA FINANCEMENT DU CAFE

