

Produits et services financiers pour les agripreneurs africains

L'agriculture représente l'épine dorsale de la plupart des pays africains. Cependant, un pourcentage élevé de micro, petites et moyennes entreprises (MPME) dans l'agriculture souffrent d'un faible accès au financement. Comme l'inclusion financière est un moyen de réduction de la pauvreté et essentielle pour l'expansion des entreprises, la capacité d'acheter des intrants de qualité et de produire des produits de haute qualité, le manque d'accès décrit précédemment doit être abordé (Rainforest Alliance & Citi Foundation, 2013).

L'inclusion financière commence par les moyens de paiement et les modes de livraison qui n'incluent pas seulement l'argent liquide. Les services de paiement qui ne nécessitent pas d'argent liquide ou de banque facilitent la vie et les affaires et garantissent que les MPME ont les mêmes possibilités que les autres sur le marché. L'inclusion financière se poursuit avec l'accès aux institutions financières pour l'ouverture de comptes afin d'économiser de l'argent, de demander des crédits, de conclure des contrats de crédit-bail et d'accéder à l'assurance. Pour commencer, avoir des économies dans un compte plutôt qu'à la maison présente plusieurs avantages qui seront décrits plus loin en détail. Cependant, avoir un compte épargne facilite également l'accès aux crédits car un historique d'épargne peut facilement être présenté et parfois l'adhésion à la banque est nécessaire pour obtenir un crédit. Les assurances sont également étroitement liées, par exemple, aux crédits, car les institutions financières exigent parfois que le client prenne une assurance en plus d'obtenir un crédit.

L'un des principaux obstacles au manque d'accès au financement pour les agripreneurs est le risque de défaut perçu dans l'agriculture. De nombreuses institutions financières et banques réagissent avec des taux d'intérêt élevés sur les crédits ou ne servent pas du tout le secteur agricole. Les institutions financières et les banques qui servent effectivement le secteur agricole sont donc encore plus importantes. Vous trouverez ci-dessous un tableau concernant les types de risques les plus courants dans le secteur agricole. L'annexe contient également un tableau indiquant les mesures de réduction des risques à prendre.

Types / sources de risques de prêt
Météo erratique et changement climatique (à long terme)
Marchés et volatilité des prix
Paquets de prêts sans base technique claire
Faible compétitivité du produit cible à financer non prise en compte
Les clients utilisent des techniques de production déficientes
Décaissement tardif du crédit
Retard dans l'approvisionnement en intrants
Les emprunteurs de qualité d'intrants déficients achètent des intrants n'importe où à risque: de faux intrants qui ne sont pas efficaces→
Délais de remboursement inappropriés avant la pleine récolte, pas de stockage inclus, soldes pendant la saison des bas prix
Faibles compétences commerciales / financières des producteurs
Manque de certitude quant à l'existence et à la taille des parcelles
Organisation de producteurs faible ou absente
Le paiement tardif du produit peut conduire à une vente secondaire
Faible gestion de l'irrigation
Faible compréhension des institutions financières de l'agriculture commerciale

Tableau 1: Réflexions sur «Le» risque de défaillance des crédits en agriculture - Dr. Annemarie Matthes (2013)

Afin d'accorder des **crédits** (c'est-à-dire de réduire le risque de défaut), les fournisseurs au service des agripreneurs effectuent des **analyses de normes technologiques** et des évaluations de la **solvabilité** avant de conclure un contrat de crédit: le fournisseur engage un agent / conseiller / technicien / spécialiste qui connaît bien les chaînes de valeur agricoles et généralement beaucoup plus proche de l'agripreneur ou de la coopérative. Cet expert se rend sur le terrain pour évaluer la production ou la transformation du demandeur de crédit – y compris une évaluation ex ante de la rentabilité de l'entreprise. Il / elle aide ensuite à concevoir le produit de crédit aux besoins et aux possibilités. Parfois, même des tests de laboratoire sont effectués pour mieux évaluer la qualité du produit afin de s'assurer que le produit a de bonnes chances sur le marché et, par conséquent, que l'agripreneur peut rembourser le crédit. Souvent, la mesure GPS du champ est effectuée et parfois, les produits de crédit nécessitent également la participation à une mesure éducative spécifique afin de recevoir le produit. Les analyses standard technologiques/évaluations de solvabilité ne concernent pas seulement les contrôles de rentabilité et de qualité, elles comprennent également les analyses suivantes:

- Financier : facteurs de coût, flux financiers, revenus non agricoles
- Technique : gestion d'entreprise, savoir-faire technique, expérience et autres aspects de la gestion des risques
- Economique : implications nationales et régionales, circonstances macroéconomiques ou sectorielles, accessibilité au marché affectant la capacité du client à rembourser le prêt.

Étant donné que les produits de crédit sont conçus en fonction des résultats des analyses (couvrir moins ou moins d'aspects, plus ou moins coûteux / besoins), les produits de crédit qui en résultent – bien qu'ils puissent être considérés comme un type spécifique de crédit, par exemple un fonds de roulement, un investissement ou un prêt en intrants – sont individuels. Par conséquent, ces produits peuvent différer pour chaque entreprise, culture ou selon que le client est un transformateur ou un producteur.

Au lieu de recevoir un crédit personnel, des crédits peuvent également être accordés à un groupe. Bien sûr, cette possibilité offre certains avantages, mais elle est néanmoins aussi risquée. Comme le prêt de groupe est spécial, cela est décrit comme cas distinct plus loin.

L'assurance agricole offre une protection contre les baisses, aide à renforcer la résilience et peut réduire le risque de défaut. Cependant, les assureurs africains qui tentent de servir le secteur agricole ainsi que les agripreneurs eux-mêmes sont confrontés à de nombreux défis (Allendorf & GIZ, 2020) :

Défis pour les assureurs	Défis pour les agripreneurs
Coûteux et compliqué à fournir des solutions adaptées	Manque de compréhension des produits d'assurance complexes
Les prestataires sont trop petits/trop mal capitalisés et trop peu diversifiés pour servir le secteur agricole (le climat affecte des régions entières) --> l'expérience montre que les régimes d'assurance agricole de moins de 100 000 assurés ne sont pas viables	L'assurance ne répond pas aux besoins , par exemple elle n'est souvent disponible que pour les cultures commerciales
Aléa moral et antisélection	Coûts élevés
Faible rentabilité	Voyager dans les compagnies d'assurance traditionnelles
Manque de soutien gouvernemental	Faible confiance dans les assureurs
Faible qualité et/ou disponibilité des données	Les assurances d'indemnisation peuvent payer très tard (évaluation des pertes)
	Psychologiquement difficile d'accepter une décision basée sur des données de télédétection au lieu de visites sur le terrain

Il est préférable de combiner les assurances agricoles avec une bonne gestion des risques. Les risques peuvent être réduits ou même évités par les activités / outils suivants :

- Diversification
- Des variétés spécifiques, par exemple résistantes à la sécheresse ou des mesures préventives telles que l'irrigation et les réservoirs d'eau - > peuvent être obtenues via des crédits
- Éducation / formation sur les pratiques de production et les intrants de qualité
- Bonne gestion de l'entreprise
- Calendrier de production approprié
- Les assurances sociales pour éviter d'avoir à dépenser beaucoup d'argent en privé au lieu d'investir dans l'entreprise
- Partage des risques par le biais de l'agriculture contractuelle, des garanties de prix, des achats en vrac
- Épargne
- Adapter les pratiques agricoles modernes et intelligentes face au climat, GAP
- Alertes de catastrophe, SMS de prévisions météo
- Un bon marketing

Un agripeneur fera donc une évaluation coûts-avantages pour savoir s'il obtiendra une assurance pour couvrir les risques restants (Allendorf & GIZ, 2020).

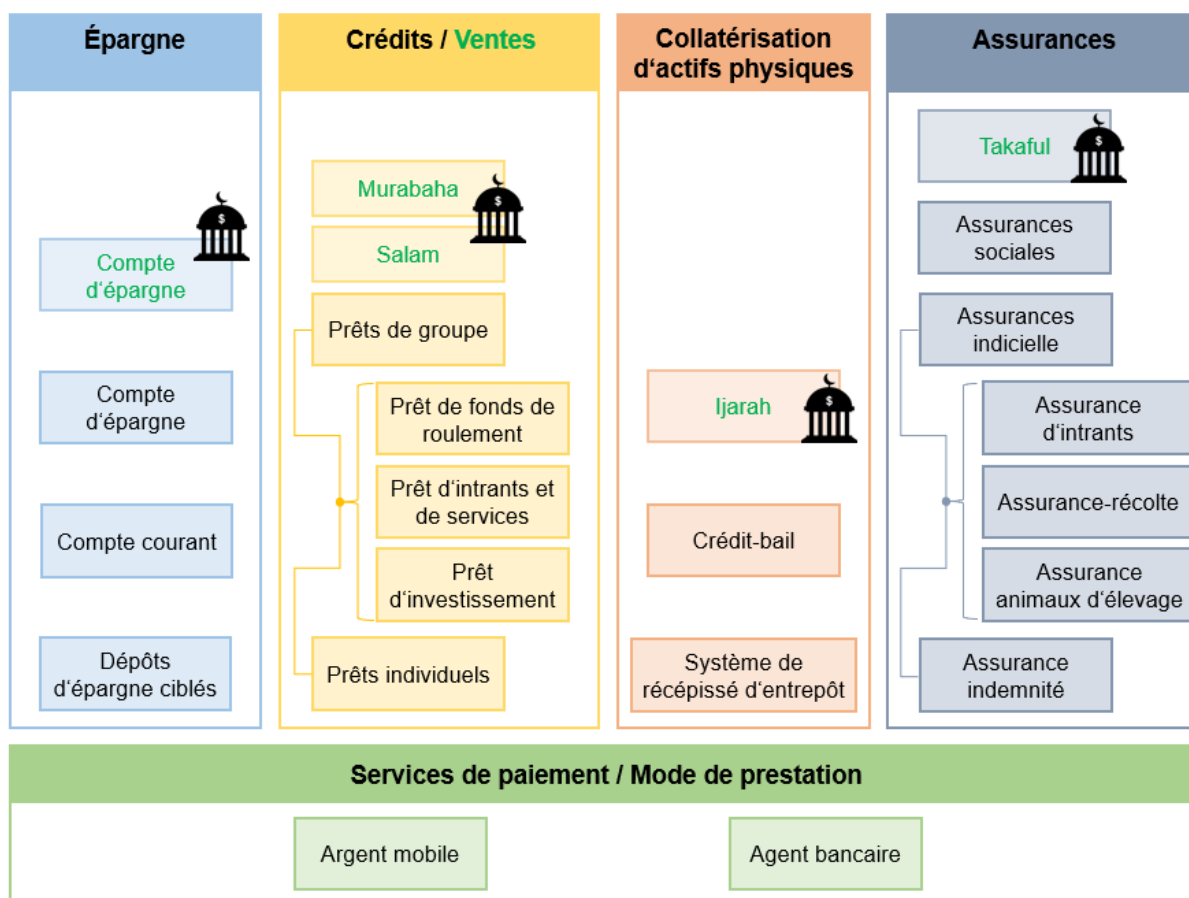
La portée et l'impact des assurances agricoles peuvent être améliorés en les regroupant avec des produits bien connus, par exemple l'achat d'engrais, l'assurance funéraire ou l'assurance-vie, ainsi qu'avec des agents de confiance, par exemple des négociants agricoles. En particulier, l'assurance funéraire est très populaire et bien accessible et, par conséquent, pourrait servir de produit d'assurance d'entrée pour renforcer les connaissances en matière d'assurance et la confiance dans les fournisseurs. Des produits hybrides similaires ont été développés : par exemple, des assurances liées au crédit, ce qui signifie que les agripeneurs reçoivent un prêt plus facile basé, par exemple, sur l'assurance-vie, l'assurance-récolte. Ou des produits hybrides avec agriculture contractuelle, ce qui signifie que les primes d'une assurance-récolte sont préfinancées dans le cadre d'un programme d'agriculture contractuelle avec des semences et des engrais et que l'agriculteur s'engage à vendre ses produits à l'entreprise. Le prêt est ensuite remboursé avec le bénéfice de la vente et le paiement potentiel de l'assurance (Allendorf & GIZ, 2020).

Cependant, comme les assurances ne passent souvent pas un contrôle coûts-avantages (les coûts opérationnels et les risques l'emportent sur les avantages) ou offrent trop peu de valeur ajoutée, le meilleur moyen pour de nombreux agripeneurs est de ne pas avoir d'assurances agricoles du tout (Allendorf & GIZ, 2020).

Une autre façon de fournir une protection contre les risques climatiques est l'African Risk Capacity (ARC) qui est un pool de risques d'assurance indiciel qui permet aux pays de gérer le risque de sécheresse en tant que groupe et de recevoir des paiements qui seront redistribués aux habitants touchés ([ARC](#)).

Afin d'accroître encore l'échelle des produits et services financiers, les fournisseurs d'assurance et de crédit peuvent s'associer à des ORM pour utiliser l'infrastructure mobile afin d'accéder et de communiquer avec des clients ruraux tels que les agripeneurs et les coopératives. L'enregistrement, la fourniture de données de localisation, d'informations sur les produits et services et l'information sur les événements qui ont déclenché l'assurance peuvent être effectués par téléphone. En outre, l'argent mobile peut être utilisé pour la collecte et les paiements de primes. Parfois, les ORM eux-mêmes fournissent des services financiers tels que des produits d'épargne, de crédit et d'assurance. Cela les conduit toutefois à tomber sous la réglementation bancaire des pays respectifs (Allendorf & GIZ, 2020).

Le reste du document présente les produits et services financiers les plus courants et les plus importants pour les agripreneurs africains – les produits bancaires conventionnels et islamiques. Malgré les lacunes des assurances sur le marché africain, les types d'assurance agricole les plus courants sont également présentés.



Contenu

1. Services de paiement / Mode de prestation	6
Argent mobile	6
Agent bancaire	7
2. Épargne.....	8
Compte d'épargne.....	8
Compte courant.....	9
Dépôts d'épargne ciblés.....	10
3. Crédits.....	11
Prêts de groupe.....	11
3.1 Types de crédit (individuel et collectif).....	13
Prêt de fonds de roulement.....	13
Prêt d'intrants et de services.....	15
Prêt d'investissement.....	16
4. Garantie d'actifs physiques.....	17
Système de récépissé d'entrepôt / Crédit d'inventaire.....	17
Crédit-bail.....	18
5. Assurance.....	19
Assurances sociales.....	19
Assurance indicielle.....	20
5.1 Types d'assurance (indemnistique et indicielle).....	22
Assurance des intrants.....	22
Assurance-récolte.....	23
Assurance animaux d'élevage.....	24
6. Banque islamique.....	25
6.1 Épargne Banque islamique.....	26
Compte d'épargne.....	26
6.2 Ventes Banque islamique.....	28
Mourabaha.....	28
Salam.....	30
6.3 Collatéralisation d'actifs physiques Banque islamique.....	32
Ijarah.....	32
6.4 Assurance Banque islamique.....	34
Takaful.....	34
Annexe.....	36
Sources sans liens.....	39

1. Services de paiement / Mode de prestation

Les tableaux suivants présentent les types de services de paiement ou les modes de prestation qui sont les plus importants pour les personnes vivant dans les zones rurales et reculées en Afrique. Bien sûr, d'autres services de paiement, par exemple les services bancaires en ligne, les chèques, existent. Cependant, ces derniers sont généralement difficiles d'accès car une connexion internet stable est nécessaire ou le client doit être présent dans une banque qui pourrait être éloignée. Par conséquent, seuls les services les plus utiles aux agripreneurs africains sont présentés.

Argent mobile	
Objectif	Service payant sans avoir besoin d'avoir un compte bancaire, des services bancaires mobiles ou de se rendre dans une banque.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Envoyer, stocker et recevoir de l'argent via un téléphone mobile; ▪ les fonds stockées dans un compte électronique lié au numéro de téléphone mobile; ▪ indépendante des banques traditionnelles; ▪ aucun compte bancaire requis car le compte d'argent mobile est utilisé.
Client	Tout le monde avec un téléphone, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aucun compte bancaire nécessaire : Alternative à l'argent comptant et à la banque; ▪ peut être utilisé partout où il y a un signal mobile; ▪ en mesure d'établir un historique des paiements ; ▪ l'argent arrive instantanément; ▪ Possibilité de transférer également de très petites sommes.
Fournisseur	Opérateur de réseau mobile (ORM); les fournisseurs de services d'argent mobile spécialisés; entité partenaire de ORM
Fournisseur Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Élargir leurs services et leur clientèle; ▪ devenir plus attractif en tant que fournisseur de réseau mobile
Exigences	Téléphone mobile
Risques pour le client	Fraude, p. ex. usurpation d'identité (échanges de cartes SIM), hameçonnage
Source	Billet d'argent mobile 2019

Agent bancaire	
Objectif	Services bancaires sans succursale pour la population auparavant non desservie.
Description	Les agents peuvent enregistrer de nouveaux clients au nom de la banque et offrir les services de la banque.
Client	Surtout la population rurale, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faibles distances pour accéder aux services financiers accrédités; ▪ faibles barrières à l'entrée; ▪ capable d'établir des antécédents de crédit.
Fournisseur	Banques
Partenaire	Agent : marchés, opérateurs de réseaux mobiles, stations-service, concessionnaires
Fournisseur Avantage / Partenaires	Augmentation de la clientèle / de la portée, augmentation de la part de marché.
Exigences	Exigences habituelles pour ouvrir des comptes, recevoir du crédit, etc. en fonction du produit et du fournisseur.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les luttes entre le fournisseur et l'agent peuvent se rabattre sur les clients; ▪ Si l'agent ferme ses portes, le client doit voyager à nouveau pour accéder aux services bancaires
Source	https://www.beroeinc.com/category-intelligence/agency-banking-africa-market/

2. Épargne

Dans ce qui suit, les produits d'épargne conventionnels les plus courants pour les agripreneurs africains sont présentés. À l'exception de l'épargne structurée, les comptes peuvent être ouverts quand vous le souhaitez, c'est-à-dire qu'aucun problème de calendrier ne doit être respecté.

Compte d'épargne	
Objectif	Garder l'argent en sécurité et économiser de l'argent pour l'investir dans l'entreprise.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ouvrez un compte d'épargne et placez-y de l'argent pour le garder en sécurité; ▪ pour retirer de l'argent du compte, le client doit être présent à la banque; ▪ client reçoit des intérêts sur l'épargne, par exemple tous les 3 mois, 6 mois selon la politique de la banque; ▪ les montants souscrits ou versés sont enregistrés dans le livret d'épargne du client; ▪ la possession d'un compte d'épargne peut faciliter l'accès au crédit; ▪ avec les économies qu'un agripreneur peut investir dans son entreprise pour améliorer ses revenus (par exemple, des intrants certifiés).
Terme	Moyen et long terme
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'argent est gardé en sécurité et paie des intérêts; ▪ protégé contre l'inflation; ▪ pourrait servir de base à l'obtention d'un prêt; ▪ aide à contrôler les dépenses.
Fournisseur	Banques
Partenaire	Coopératives / OPA (potentiellement comme les membres des coopératives ouvrent également des comptes d'épargne)
Fournisseur Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ liquidité; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences	Être membre d'une coopérative ou devenir client de la banque
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Insolvabilité de la banque; ▪ Mauvaise gouvernance
Source	Cahier FBS; M. Paul Banouga (CamCCUL)

Compte courant	
Objectif	Garder l'argent en sécurité tout en ayant la possibilité d'y accéder à tout moment sans prévenir la banque à l'avance.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dépôts en espèces effectués pour la garde; ▪ accès facile à l'argent à tout moment sans en informer la banque à l'avance; ▪ pas d'intérêt, parfois de frais pour la garde et les services fournis; ▪ Habituellement utilisé pour payer les dépenses quotidiennes.
Terme	Court et moyen terme
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs
Client Avantage	Accès facile à tout moment (banque, guichet automatique, chèque, net banking) tout en gardant l'argent en sécurité
Fournisseur	Banques
Partenaire	Coopératives / OPA (potentiellement en tant que membres de coopératives ouvrent également des comptes courants)
Fournisseur Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ liquidité; ▪ les frais pour les services fournis; ▪ Augmenter la clientèle
Exigences	Être membre d'une coopérative ou devenir client de la banque
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Insolvabilité de la banque; ▪ Mauvaise gouvernance
Source	Cahier FBS; M. Paul Banouga (CamCCUL)

Dépôts d'épargne ciblés	
Objectif	Épargner pour un investissement spécial dans un avenir proche, par exemple pour la replantation, pour augmenter la production.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'épargne ciblée en tant que montant d'argent est fixée comme cible pour atteindre un investissement; ▪ un montant fixe est épargné périodiquement jusqu'à ce que l'objectif soit atteint, puis l'argent est retiré; ▪ un taux d'intérêt attractif est payé car les dépôts sont stables et prévisibles, payés en fonction du montant du compte et dépendent de la durée pendant laquelle l'argent restera sur le compte; ▪ si l'argent est retiré avant la fin de la période convenue, la banque facturera des frais de retrait; ▪ Le compte peut être utilisé, par exemple par un agriprenneur qui envisage de replanter sa plantation.
Terme	Calendrier convenu
Timing	Commencer en fonction des besoins et fixer la date finale (commencer assez tôt afin d'économiser suffisamment pour atteindre l'objectif en temps opportun)
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Planification de la sécurité du moment de déposer quel montant; ▪ aide à rester concentré; ▪ Taux d'intérêt attractif.
Fournisseur	Banques
Partenaire	Coopératives / OPA (éducation sur les produits financiers et les obligations connexes)
Avantage Fournisseur / Partenaires	La planification de la sécurité car les dépôts sont stables et prévisibles, aide à planifier les crédits qui peuvent être distribués
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Être membre d'une coopérative ou devenir client du fournisseur; ▪ Selon le fournisseur
Analyse ex ante	Certains fournisseurs exigent que le client suive une formation sur les produits financiers et les obligations connexes
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Insolvabilité de la banque; ▪ mauvaise gouvernance; ▪ amendes en cas de retrait anticipé.
Source	USAID & Land O'Lakres, Inc., 2010; M. Paul Banouga (CamCCUL)

3. Crédits

Les crédits peuvent être accordés à des personnes individuelles ou à un groupe. Comme le prêt de groupe est spécial, il s'agit d'un cas distinct. Après cela, différents types de crédits sont présentés qui peuvent être distribués soit par le biais de prêts groupés, soit à des particuliers.

Prêts de groupe	
Objectif	Être éligible à un crédit malgré la rareté des garanties.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Emprunter de l'argent en tant que membre du groupe (prêt solidaire collectif) ; ▪ le groupe peut être une coopérative, une association d'agriculteurs enregistrés ou un groupe structuré d'un autre type; ▪ Particulièrement utilisé en cas d'absence ou de rareté de garantie: obligation morale dans le groupe (les autres membres sont heureux de vous garder dans le groupe si vous payez à temps), les structures du groupe et la viabilité économique connexe remplacent les garanties nécessaires.
Terme	Dépend du type de prêt
Timing	Dépend <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ Politique du fournisseur
Client	APO ou groupes structurés
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas besoin de garantie pour recevoir un crédit; ▪ Bénéficiaire d'une bonne performance du groupe
Fournisseur	Institution financière axée sur le secteur agricole; Banques agricoles
Partenaire	Il peut s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte des primes
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raccourci pour couvrir un grand nombre de personnes; ▪ l'augmentation de la clientèle; ▪ recevoir des taux d'intérêt.
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Groupe structuré, par exemple enregistré ou actif avec succès depuis de nombreuses années; ▪ la liste des membres du groupe et les copies de la carte d'identité; ▪ plan d'affaires; ▪ etc. selon le fournisseur.
Analyse ex ante	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vérification sur le terrain si le groupe est structuré et donc éligible; ▪ les analyses des normes technologiques et les évaluations de la solvabilité avant la conclusion d'un contrat; ▪ évaluation économique après que le groupe a reçu un crédit pour voir les impacts / améliorations.

Prêts de groupe	
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none">▪ Faible performance du groupe en raison de la faible performance de certains membres du groupe et, par conséquent, ne pas être admissible à des crédits futurs;▪ mauvaise gouvernance;▪ frais de retard et dommages à la cote de crédit lorsque vous ne payez pas à temps.
Source	Cahier FBS; M. Paul Banouga (CamCCUL)

3.1 Types de crédit (individuel et collectif)

Prêt de fonds de roulement	
Objectif	Le fonds de roulement doit assurer le bon fonctionnement de l'entreprise. Comblent l'écart entre l'achat d'intrants et la vente de produits.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prêt pour couvrir le déficit financier afin de gérer suffisamment l'entreprise à pleine capacité; ▪ pour financer les activités quotidiennes d'une entreprise; ▪ utilisé pour acheter des besoins opérationnels, des actifs et des investissements à court terme; ▪ les besoins peuvent inclure des coûts tels que la masse salariale, le loyer et le paiement des dettes; ▪ les taux d'intérêt à payer.
Terme	Court terme (< 1 an)
Timing	Dépend <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion
Client	Agripreneurs, OPA
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Un moyen de maintenir l'entreprise en activité / de couvrir les dépenses malgré les revenus saisonniers; ▪ capable de s'engager dans des ventes différées pour atteindre des prix plus élevés (fonds de roulement pour maintenir l'activité de l'entreprise).
Fournisseur	Institution financière (avec un accent sur le secteur agricole); Banques agricoles
Partenaire	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Partenaire potentiel : Fournisseur de services, sous-traitant, etc. qui sont des partenaires du fournisseur et du client --> possibilité de garantir les paiements : <ul style="list-style-type: none"> ○ Arrangement « triangulaire » dans lequel les entreprises formelles (acheteurs ou transformateurs) s'engagent directement à aider leurs fournisseurs à obtenir un crédit : par exemple, la coopérative demande un crédit, la brasserie est engagée à acheter du maïs produit par la coopérative - > assure / type de garantie à la banque que la coopérative peut rembourser le crédit; ▪ Il peut également s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte de primes.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recevoir des taux d'intérêt; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences (individuelles)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'emprunteur est une entreprise formelle qui effectue la comptabilité financière; ▪ l'entreprise dispose d'actifs suffisants; ▪ antécédents en matière d'activités commerciales; ▪ plan d'affaires; ▪ etc. selon le fournisseur.

Prêt de fonds de roulement	
Analyse ex ante	Le spécialiste est engagé par le fournisseur pour adapter le produit aux spéculations et développer les exigences (par exemple, effectuer des prétests de laboratoire pour s'assurer que l'agric. Le produit peut être vendu sur le marché et pour s'assurer que l'emprunteur est en mesure de rembourser le crédit). Voir l'explication en introduction.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mauvaise gouvernance; ▪ frais de retard et dommages à la cote de crédit lorsque vous ne payez pas à temps
Source	Cahier FBS; Manuel ValueLinks; https://www.investopedia.com/terms/w/workingcapitalloan.asp ; M. Paul Banouga (CamCCUL)

Prêt d'intrants et de services	
Objectif	Acheter du Matériel de plantation, semences, engrais, insecticides et herbicides et pour entretenir le champ.
Description	Prêt à court terme (1 à 12 mois) pour l'achat de plantes, semences, engrais, insecticides, herbicides.
Terme	À court terme
Timing	Dépend <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion
Client	Agripreneurs, OPA
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capable de se permettre des intrants de qualité; ▪ Augmentation de la qualité et de la quantité des produits.
Fournisseur	Institution financière (avec un accent sur le secteur agricole); Banques agricoles
Partenaire	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Partenaire potentiel : Fournisseur de services, sous-traitant, etc. qui sont des partenaires du fournisseur et du client --> possibilité de garantir les paiements: <ul style="list-style-type: none"> ○ Arrangement « triangulaire » dans lequel les entreprises formelles (acheteurs ou transformateurs) s'engagent directement à aider leurs fournisseurs à obtenir un crédit : par exemple, la coopérative demande un crédit, la brasserie est engagée à acheter du maïs produit par la coopérative - > assure / type de garantie à la banque que la coopérative peut rembourser le crédit; ▪ Il peut également s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte de primes.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recevoir des taux d'intérêt; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences (individuelles)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Document de possession de terres; ▪ plan d'affaires; ▪ antécédents en matière d'activités commerciales; ▪ antécédents en matière de crédit et d'épargne; ▪ etc. selon le fournisseur.
Analyse ex ante	Le spécialiste est engagé par le fournisseur pour adapter le produit aux spéculations et développer les exigences (par exemple, effectuer des prétests de laboratoire pour s'assurer que l'agric. Le produit peut être vendu sur le marché et pour s'assurer que l'emprunteur est en mesure de rembourser le crédit). Voir l'explication en introduction.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mauvaise gouvernance; ▪ frais de retard et dommages à la cote de crédit lorsque vous ne payez pas à temps
Source	Cahier FBS; Présentation Aperçu général sur l'agriculture_Plateaux Ouest.pptx; M. Paul Banouga (CamCCUL).

Prêt d'investissement	
Objectif	Changements de finance, innovations et expansion d'une entreprise.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Moyen terme : par exemple pour les écuries, la plantation ou la replantation, d'autres cultures. ▪ Long terme : développer la production, innover, nouveaux équipements, bâtiments, branding, développement de produits.
Terme	Moyen et long terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion
Client	Agripreneurs, OPA
Client Avantage	Capable de financer des innovations, de développer des affaires, d'améliorer la productivité tout en n'ayant pas assez d'économies.
Fournisseur	Institution financière (avec un accent sur le secteur agricole); Banques agricoles
Partenaire	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Partenaire potentiel : Fournisseur de services, sous-traitant, etc. qui sont des partenaires du fournisseur et du client --> possibilité de garantir les paiements : <ul style="list-style-type: none"> ○ Arrangement « triangulaire » dans lequel les entreprises formelles (acheteurs ou transformateurs) s'engagent directement à aider leurs fournisseurs à obtenir un crédit : par exemple, la coopérative demande un crédit, la brasserie est engagée à acheter du maïs produit par la coopérative - > assure / type de garantie à la banque que la coopérative peut rembourser le crédit; ▪ Il peut également s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte de primes.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recevoir des taux d'intérêt; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences (individuelles)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'emprunteur est une entreprise formelle; ▪ document de possession de terres; ▪ plan d'affaires; ▪ antécédents en matière d'activités commerciales; ▪ antécédents en matière de crédit et d'épargne; ▪ etc. selon le fournisseur.
Analyse ex ante	Le spécialiste est engagé par le fournisseur pour adapter le produit aux spéculations et développer les exigences (par exemple, effectuer des prétests de laboratoire pour s'assurer que l'agric. Le produit peut être vendu sur le marché et pour s'assurer que l'emprunteur est en mesure de rembourser le crédit). Voir l'explication en introduction.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mauvaise gouvernance; ▪ frais de retard et dommages à la cote de crédit lorsque vous ne payez pas à temps
Source	Manuel des liens de valeur; M. Paul Banouga (CamCCUL); Mme Annemarie Matthess.

4. Garantie d'actifs physiques

Système de récépissé d'entrepôt / Crédit d'inventaire			
Objectif	Garder les produits en sécurité dans un entrepôt et utiliser le reçu comme garantie pour le crédit à court terme.		
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arrangement triangulaire de financement dans l'agriculture; ▪ les agripreneurs déposent leurs produits dans un entrepôt immédiatement après la récolte; ▪ l'exploitant de l'entrepôt délivre un récépissé attestant l'entreposage sécuritaire des produits; ▪ le client utilise le reçu comme garantie et demande un prêt à court terme à une institution financière; ▪ Le prêt est exigible lorsque le produit est vendu. 		
Terme	À court terme		
Timing	Dépend <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, de la culture, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ Politique du fournisseur et du partenaire, p. ex. mois d'adhésion 		
Client	Agripreneurs, OPA		
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capable de financer des intrants pour la saison prochaine avant de recevoir de l'argent pour les produits de la saison en cours; ▪ les produits sont entreposés de façon sécuritaire (p. ex. aucun risque météorologique); ▪ réduction du temps et des coûts logistiques; ▪ élargit les options de commercialisation pour un agripreneur (vendre directement à divers acheteurs et non à des intermédiaires --> des prix plus élevés) 		
Fournisseur	Institution financière axée sur le secteur agricole; Banques agricoles		
Partenaire	Entrepôt; Commerçant		
Avantage Fournisseur / Partenaires	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> Fournisseur: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reçoit le taux d'intérêt; ▪ des garanties qui peuvent être liquidées rapidement; ▪ augmente la clientèle </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> Partenaire: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmente la clientèle </td> </tr> </table>	Fournisseur: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reçoit le taux d'intérêt; ▪ des garanties qui peuvent être liquidées rapidement; ▪ augmente la clientèle 	Partenaire: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmente la clientèle
Fournisseur: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reçoit le taux d'intérêt; ▪ des garanties qui peuvent être liquidées rapidement; ▪ augmente la clientèle 	Partenaire: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmente la clientèle 		
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Des services d'entreposage existent; ▪ produire avec une durée de conservation plus longue; ▪ établissement d'une loi sur les opérations garanties; ▪ exigences selon le fournisseur. 		
Analyse ex ante	L'exploitant de l'entrepôt vérifie la qualité et la quantité des produits afin de s'en assurer.		
Risques pour le client	Les prix du marché s'effondrent de manière inattendue lorsque les produits doivent être vendus.		
Source	Manuel ValueLinks; pidsdps1645.pdf (econstor.eu) ; M. Paul Banouga (CamCCUL)		

Crédit-bail	
Objectif	Financer l'achat d'actifs/équipements prêts à l'emploi tout en évitant les garanties problématiques pour les nouveaux investisseurs.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'emprunteur (locataire) reçoit un prêt de l'actif productif lui-même; ▪ Le bailleur (fournisseur) remet le bien au locataire pour utilisation, mais le titre de propriété reste avec le bailleur; ▪ le locataire couvre tous les coûts d'entretien et d'exploitation, effectue des paiements réguliers pour le bail; ▪ à la fin de la période de location, le locataire a la possibilité d'acheter le bien ou de le restituer au bailleur; ▪ Utilisé dans l'agro-industrie pour l'équipement, par exemple ordinateur, machines, vêtements de protection
Terme	Moyen terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ Politique du fournisseur et du partenaire.
Client	OPAs, agropreneurs moyens et grands
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ l'évitement de la garantie et la dépréciation problématiques; ▪ les biens ou l'équipement déjà disponibles, mais qui ne paient pas le plein prix; ▪ libre de changer fréquemment d'équipement pour des technologies plus récentes.
Fournisseur	Institutions financières, sociétés de crédit-bail d'équipement
Partenaire	Fournisseur auprès duquel le bailleur achète et qui fournit des informations sur le bien.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Revenu régulier par versements échelonnés; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilité de l'équipement approprié; ▪ la possession électronique est légalement possible et les services disponibles; ▪ l'établissement d'une loi sur le crédit-bail; ▪ plan d'affaires; ▪ antécédents en matière d'affaires; ▪ etc. selon le fournisseur.
Risques pour le client	En cas de dommage/panne du bien pendant la période de location, le bailleur peut refuser de supporter le coût de la réparation ou du remplacement, en prétendant que le locataire a abusé du bien.
Source	Manuel VL p.157; http://www.fao.org/3/y5565e/y5565e07.htm#bm07.8 ; M. Paul Banouga (CamCCUL)

5. Assurance

Les assurances en général peuvent être des assurances de responsabilité civile (accordées à des personnes individuelles) ou des assurances indicielles. Cependant, comme nous l'avons déjà vu dans l'introduction, les régimes d'assurance agricole ne sont généralement pas bien développés dans les pays africains. Par conséquent, des options hybrides ou le regroupement de différentes solutions d'atténuation des risques ont vu le jour, mais ne sont pas universellement disponibles et très différents dans chaque pays. Il se peut même qu'il soit préférable pour les agripreneurs de ne pas investir du tout dans une assurance, mais plutôt d'améliorer leur propre gestion des risques.

Les assurances sociales étant un outil important de gestion des risques, celles-ci sont rapidement introduites en vrac. Les assurances indicielles sont décrites comme un cas distinct. Après cela, les types d'assurance les plus courants pour les agripreneurs africains sont présentés, qui peuvent être des assurances d'indemnisation ou indicatives.

Assurances sociales	
Objectif	Atténuer les risques dans la vie personnelle qui affectent également l'entreprise.
Description	Assurance obsèques, assurance-vie, assurance maladie, assurance accident, assurance études (protège l'investissement dans l'éducation).
Terme	À long terme
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capable de maintenir l'entreprise en activité en cas d'événement imprévu nécessitant de dépenser de l'argent; ▪ améliore les moyens de subsistance; ▪ meilleure gestion des risques.
Fournisseur	Institution financière; les compagnies d'assurance; les ONG; Gouvernements
Partenaire	Il peut s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte des primes
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime d'assurance; ▪ l'augmentation du portefeuille d'assurances; ▪ augmenter la clientèle.
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Emise en place d'un environnement réglementaire et juridique; ▪ Selon la police et le produit d'assurance du fournisseur, p. ex. antécédents de problèmes de santé, épargne, crédits
Analyse ex ante	Analyse de viabilité avant (évaluation des données de risque) et analyse des pertes et dommages en cas de dommages
Risques pour le client	La couverture d'assurance ne correspond pas à l'incident et, par conséquent, aucun paiement
Source	M. Paul Banouga (CamCCUL); Mme Annemarie Matthess; M. Waqas Malik

Assurance indicielle	
Objectif	Protection contre les impacts du changement climatique, des catastrophes naturelles, des maladies à faible rendement à des tarifs abordables.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Paie sur la base d'un indice prédéterminé et objectif pour les pertes d'actifs et d'investissements causés par les conditions météorologiques, les événements catastrophiques (indice: par exemple, le niveau des précipitations, les taux de mortalité du bétail, l'activité sismique); ▪ couvre une superficie définie - pas au niveau de l'exploitation; ▪ n'évalue pas les réclamations ou pertes individuelles; ▪ les clients achètent ces polices avec un indice spécifique pour une certaine période; ▪ la couverture dépend du type d'assurance indicielle, par exemple le rendement de la superficie (AYII), l'indice météorologique (WII), l'indice de maladie
Terme	Moyen et long terme
Timing	Dépend <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ Politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs, les OPA
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stabilise les revenus des agripreneurs lorsqu'ils sont touchés par des conditions météorologiques ou des événements imprévus; ▪ moins cher qu'une assurance d'indemnisation qui évalue les réclamations individuelles; ▪ améliore les moyens de subsistance; ▪ une meilleure gestion des risques; ▪ Paiement en temps opportun car les pertes individuelles ne sont pas évaluées.
Fournisseur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compagnies d'assurance; ▪ Les prestataires de services techniques; ▪ par exemple, le Mécanisme mondial d'assurance indicielle (GIIF) de la Banque mondiale avec des partenaires locaux.
Partenaire	Potentiellement : les compagnies d'assurance local
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime d'assurance; ▪ l'augmentation du portefeuille d'assurances; ▪ l'augmentation de la clientèle; ▪ pas besoin d'effectuer des analyses techniques standard et des évaluations des pertes de chaque agripreneur et de ses risques

Assurance indicielle	
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Données de haute qualité (actuelles et historiques), par exemple météo et rendement - > peut-être aussi des ensembles de données SAR (radar à synthèse d'ouverture qui reconstruit les paysages et peut « voir » la nuit même avec une couverture nuageuse); ▪ les lois sur les accessoires; ▪ selon le fournisseur; ▪ environnement réglementaire et juridique favorable.
Risques pour le client	La perte peut ne pas correspondre à la mesure de l'indice, par conséquent, pas ou moins de compensation que la perte - > mauvaise corrélation entre la perte réelle et l'indice déclenché : risque de base.
Source	https://www.indexinsuranceforum.org/overview; https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2020/05/Agricultural Insurance for Smallholder Farmers Digital Innovations for Scale.pdf; M. Waqas Malik

5.1 Types d'assurance (indemnistique et indicielle)

Assurance des intrants	
Objectif	Protection contre la perte d'investissement dans les intrants en cas de récolte médiocre ou ratée.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer le client contre la perte d'investissement dans les intrants agricoles en cas de récolte médiocre ou mauvaise; ▪ permettant à acheter les intrants pour la prochaine saison; ▪ paiement régulier des primes d'assurance.
Terme	Court et moyen terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion.
Client	Agripreneurs, OPA
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atténuer les risques de perte d'investissement dans les intrants en raison de mauvaises récoltes --> stabilise les revenus; ▪ capable d'investir dans des intrants de bonne qualité qui offrent une production plus élevée; ▪ améliorer les moyens de subsistance; ▪ meilleure gestion des risques.
Fournisseur	Les compagnies d'assurance axées sur l'agriculture; Prestataires de services techniques.
Partenaire	Il peut s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte de primes.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime d'assurance; ▪ l'augmentation du portefeuille d'assurances; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences (individuelles)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Environnement réglementaire et juridique favorable; ▪ historique de rendement / production; l'historique des intrants achetés et de leur utilisation; les renseignements sur la production, p. ex. les cultures, la superficie, l'emplacement; plan d'affaires; ▪ etc. selon le fournisseur.
Analyse ex ante	Assurance indemnisation : analyse de viabilité avant (évaluation des données de risque) et analyse des pertes et dommages en cas de dommages.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La couverture d'assurance ne correspond pas à l'incident et, par conséquent, aucun paiement; ▪ pour l'assurance indicielle, voir risque pour les assurances indicielles; ▪ pour l'assurance indemnité : retards dans les paiements (la saison pourrait alors être perdue), litiges de sinistre, coûts de transaction élevés.
Source	http://www.impactinsurance.org/sites/default/files/MP47.pdf ; M. Waqas Malik; Allendorf & GIZ, 2020.

Assurance-récolte	
Objectif	Protection contre la perte de récolte due aux conditions météorologiques et aux catastrophes naturelles.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Couverture des pertes de récoltes dues aux conditions météorologiques et aux catastrophes naturelles et aux maladies (au-dessus du contrôle du client); ▪ la période de couverture allant du semis à la maturité de la récolte (après la récolte); ▪ Parfois, l'obtention d'une assurance-récolte est obligatoire lorsque l'on veut recevoir un crédit agricole; ▪ paiement régulier des primes d'assurance.
Terme	Moyen et long terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion.
Client	Agripreneurs, OPA
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atténuer les pertes dues à une mauvaise récolte - > stabilise les revenus; ▪ améliore les moyens de subsistance; ▪ Meilleure gestion des risques.
Fournisseur	Les compagnies d'assurance axées sur l'agriculture; Prestataires de services techniques.
Partenaire	Il peut s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte de primes.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime d'assurance; ▪ l'augmentation du portefeuille d'assurances; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences (individuelles)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Environnement réglementaire et juridique favorable; ▪ historique de rendement / production; les renseignements sur la production, p. ex. les cultures, la superficie, l'emplacement; plan d'affaires; ▪ etc. selon le fournisseur
Analyse ex ante	Assurance indemnisation : analyse de viabilité avant (évaluation des données de risque) et analyse des pertes et dommages en cas de dommages.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La couverture d'assurance ne correspond pas à l'incident et, par conséquent, aucun paiement; ▪ pour l'assurance indicielle, voir risque pour les assurances indicielles; ▪ pour l'assurance indemnité: retards dans les paiements (la saison pourrait alors être perdue), litiges de sinistre, coûts de transaction élevés.
Source	Assurance agricole pour les petits exploitants agricoles, 2020 ; M. Waqas Malik; Allendorf et GIZ, 2020.

Assurance animaux d'élevage	
Objectif	Protection contre la perte inattendue d'animaux, par exemple troupeaux reproducteurs, animaux de trait.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurance qui couvre la perte d'animaux en raison de vols, de maladies, de blessures, de décès sur la ferme du client; ▪ paiement régulier des primes d'assurance.
Terme	Moyen et long terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur, p. ex. mois d'adhésion.
Client	Agripreneurs, OPA
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protéger contre la perte soudaine de revenus / biens liés à leurs animaux - > stabilise les revenus; ▪ améliore les moyens de subsistance; ▪ Meilleure gestion des risques.
Fournisseur	Les compagnies d'assurance axées sur l'agriculture; Prestataires de services techniques.
Partenaire	Il peut s'agir d'ORM pour faciliter la communication et la collecte de primes.
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prime d'assurance; ▪ l'augmentation du portefeuille d'assurances; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences (individuelles)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Environnement réglementaire et juridique favorable; ▪ l'historique de la production; la documentation du bétail, du troupeau reproducteur, etc.; des renseignements sur la production, p. ex. superficie, emplacement; plan d'affaires; ▪ etc. selon le fournisseur.
Analyse ex ante	Assurance indemnisation: analyse de viabilité avant (évaluation des données de risque) et analyse des pertes et dommages en cas de dommages.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La couverture d'assurance ne correspond pas à l'incident et, par conséquent, aucun paiement; ▪ pour l'assurance indicielle, voir risque pour les assurances indicielles; ▪ pour l'assurance indemnité : retards dans les paiements (la saison pourrait alors être perdue), litiges de sinistre, coûts de transaction élevés.
Source	https://www.investopedia.com/best-livestock-insurance-5120525 ; M. Waqas Malik; Allendorf & GIZ, 2020.

6. Banque islamique

Comme les produits de crédit conventionnels, les produits bancaires islamiques seront distribués à des individus ou à des groupes après une norme technologique ex ante et une évaluation de la solvabilité. Takaful, l'assurance bancaire islamique, peut être fournie soit à titre d'indemnité, soit sur indice. Cependant, comme pour les assurances conventionnelles, les assurances d'indemnisation sont rares en raison des coûts élevés impliqués. Pour qu'un investissement soit halal, le client ne peut pas recevoir un intérêt ou un bénéfice fixé à l'avance. C'est pourquoi la banque islamique est basée sur le profit et non sur les intérêts.

6.1 Épargne Banque islamique

Compte d'épargne	
Objectif	Garder l'argent en sécurité et économiser de l'argent pour l'investir dans l'entreprise afin d'améliorer les revenus, en recevant une rémunération selon Mudaraba.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ouvrez un compte d'épargne et placez-y de l'argent pour le garder en sécurité; ▪ pour retirer de l'argent du compte, le client doit être présent à la banque; ▪ client a le statut de Rab-al-maal (détenteur du capital), la banque agit comme Mudarib: partenariat; ▪ client autorise la banque à placer son argent selon la technique Mudaraba: la rentabilité de ces investissements permet la rémunération des dépôts d'épargne; ▪ client reçoit une rémunération sur le dépôt, par exemple tous les 3 ou 6 mois, selon la politique de la banque; ▪ la part des bénéfices de Rab-al-maal est fixée lors de l'ouverture du compte, par exemple le Rab-al-maal peut recevoir 60% et le moudarib maintient 40%. ▪ la banque contribue avec du travail et du savoir-faire et le Rab-al-maal contribue avec de l'argent; ▪ les montants souscrits ou versés sont enregistrés dans le livret d'épargne du client; ▪ la possession d'un compte d'épargne peut faciliter l'accès au crédit; ▪ avec les économies qu'un agripreneur peut investir dans son entreprise pour améliorer ses revenus (par exemple, des intrants certifiés).
Terme	Moyen et long terme
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'argent est gardé en sécurité; ▪ rémunération de l'épargne: bénéfices partagés (part fixe); ▪ bénéfice du travail et les connaissances de la banque; ▪ pourrait servir de base à l'obtention d'un prêt; ▪ aide à contrôler les dépenses.
Fournisseur	Banques islamiques
Partenaire	Coopératives / OPA (potentiellement que les membres des coopératives ouvrent également des comptes d'épargne)
Fournisseur Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Liquidité; ▪ le financement d'autres produits; ▪ bénéfices partagés: part fixe; ▪ l'augmentation de la clientèle.
Exigences	Être membre d'une coopérative ou devenir client de la banque
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Insolvabilité de la banque; ▪ Mauvaise gouvernance.
Source	Banque Jaiz; Cahier FBS

6.2 Ventes Banque islamique

Mourabaha ¹	
Objectif	Financer l'achat d'équipements, de matières premières, etc. et de fonds de roulement.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forme la plus courante de financement islamique; ▪ la banque achète un actif et le vend avec une marge convenue au client; ▪ le client paie des versements échelonnés sur une certaine période, l'actif est livré immédiatement; ▪ la propriété et, par conséquent, les avantages et les risques sont directement transférés au client; ▪ transaction tripartite entre un acheteur final (client), un premier vendeur (fournisseur), un vendeur intermédiaire (exécuteur testamentaire); ▪ Exemple : Le client s'adresse à la banque pour financer l'achat d'une machine. La banque contacte le vendeur et lui demande le prix. La banque indique ensuite le prix au client et ils conviennent d'une majoration. Le client paie ensuite le total en plusieurs versements; ▪ Souvent, la banque prend l'actif comme garantie et le client doit prendre un takaful pour assurer l'actif (dans le cas où Takaful n'est pas disponible, une assurance conventionnelle peut être prise); ▪ Pour le financement des biens de consommation durables, le fonds de roulement (par exemple, intrants, machines, équipements, matières premières).
Terme	Court et moyen terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ politique du fournisseur.
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs, les OPAs
Client Avantage	Capable de financer des machines, des équipements, etc. en cas de besoin, mais n'ayant pas assez d'économies
Fournisseur	Banque islamique
Partenaire	Fournisseur d'actifs
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reçoit une marge bénéficiaire; ▪ reçoit des versements réguliers; ▪ Couvrir ses propres risques lorsque la banque achète au vendeur et vend à l'acheteur à un prix plus élevé.
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'actif doit exister au moment de la vente et le vendeur doit posséder l'actif à vendre et doit le posséder; ▪ Document « Promesse d'achat »;

¹ Financement à prix coûtant majoré

Mourabaha¹	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ être en affaires; ▪ rapport de crédit satisfaisant; ▪ les articles à acheter doivent se rapporter à l'activité principale du client; ▪ la clientèle existante crédible et vérifiable; ▪ dépend du fournisseur.
Analyse ex ante	Le spécialiste est engagé par le fournisseur pour adapter le produit aux spéculations et développer les exigences (par exemple, effectuer des prétests de laboratoire pour s'assurer que l'agric. Le produit peut être vendu sur le marché et pour s'assurer que l'emprunteur est en mesure de rembourser le crédit). Voir l'explication en introduction.
Risques pour le client	Mauvaise gouvernance
Source	Banque Jaiz; Cahier FBS; https://www.investopedia.com/terms/m/murabaha.asp ; https://ifnknowledge.com/why-is-a-murabahah-contract-termed-as-a-cost-plus-sale/

Salam ²	
Objectif	Paiement anticipé pour livraison différée de marchandises pour financer les besoins en fonds de roulement.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Financement agricole; ▪ contrat de vente avec livraison différée des marchandises; ▪ le fournisseur (agit en tant qu'acheteur) paie le montant convenu du financement au client à l'avance en échange de biens qui sont livrés à la banque à une date et à un lieu futurs spécifiés; ▪ avant la livraison de l'actif, les risques incombent au vendeur, après la livraison auprès de la banque; ▪ les règles de la charia interdisent toute transaction commerciale dont le but/bien n'existe pas au moment de sa conclusion (bi'a al ma'adum) - mais Salam a été autorisé par le Prophète dans le Hadith; ▪ le client (vendeur) envoie à la banque une facture proforma indiquant la nature, les quantités et les prix des marchandises commandées ; ▪ utilisé pour financer les besoins en fonds de roulement, répondre aux besoins financiers pour l'ensemble du cycle de culture, par exemple la liquidité, les pesticides, l'irrigation, les liens avec les marchés.
Terme	À court terme
Timing	Dépend <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ Politique du fournisseur.
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs, les OPAs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Argent immédiatement bien que les marchandises ne soient pas encore livrées; ▪ capable de payer les frais de subsistance et de production --> s'attaque à la pénurie de liquidités; ▪ pas besoin de rechercher des acheteurs / faire du marketing; ▪ couverture des coûts.
Fournisseur	Banque islamique
Avantage Fournisseur / Partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Profiter de la différence de prix d'achat et de vente; ▪ mode de gestion des portefeuilles de financement à court terme (Salam parallèle : achat et vente à des taux différents) ; ▪ Couverture des prix.
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'actif devient une dette au moment du contrat; ▪ l'actif doit être fongible et les mesures spécifiées;

² « Vente avec paiement anticipé »

Salam ²	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ les valeurs de l'actif doivent être fixes; ▪ le lieu et l'heure de livraison des biens doivent être précisés; ▪ être en affaires; ▪ rapport de crédit satisfaisant; ▪ les articles à acheter doivent se rapporter à l'activité principale du client; ▪ la clientèle existante crédible et vérifiable; ▪ dépend du fournisseur.
Analyse ex ante	Le spécialiste est engagé par le fournisseur pour adapter le produit aux spéculations et développer les exigences (par exemple, effectuer des prétests de laboratoire pour s'assurer que l'agric. Le produit peut être vendu sur le marché et pour s'assurer que l'emprunteur est en mesure de rembourser le crédit). Voir l'explication en introduction.
Risques pour le client	Le prix de vente aurait été plus élevé lorsque les marchandises sont livrées que le prix payé auparavant.
Source	Banque Jaiz; Cahier FBS; https://islamicmarkets.com/education/salam-contract-in-islamic-finance; https://islamicmarkets.com/education/salam-mode-of-financing; https://islamicbankers.me/islamic-banking-islamic-contracts/in-focus-bai-salam/.

6.3 Collatéralisation d'actifs physiques Banque islamique

Ijarah ³	
Objectif	Financement de l'achat d'actifs/équipements prêts à l'emploi tout en partageant les risques de dommages de l'actif.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat de location de biens avec transfert complet de propriété au client/locataire à la fin de la période contractuelle; ▪ implique trois parties : <ol style="list-style-type: none"> 1. Fournisseur (fabricant ou vendeur) qui met l'équipement à la disposition du locataire; 2. Client/locataire : reçoit l'actif , paie les versements et le paiement initial plus important --> différence par rapport à la murabaha : posséder progressivement plus (%) jusqu'à devenir propriétaire de l'actif à la fin de la période de location 3. Banque qui paie le montant dû en totalité au fournisseur au début et perçoit les frais de location jusqu'à ce que le locataire devienne propriétaire conformément au contrat ▪ le client paie un certain pourcentage au début, par exemple 20% et s'engage à acheter les 80% restants dans une période spécifique (période de location); ▪ la banque paie la partie restante, par exemple 80%; ▪ avec les versements, la propriété est progressivement transférée au client, par exemple après 1 mois, le client possède 24%, la banque 76%; ▪ la banque implique généralement une assurance sur l'actif; ▪ en cas de dommage pendant la période de location, l'assurance évalue s'il s'agit d'un problème d'assurance ou si le client a causé des dommages - > dans ce dernier cas: le client doit payer, sinon l'assurance paie; ▪ Utilisé pour l'équipement agricole ou la propriété, par exemple tracteur, ordinateur.
Terme	Moyen terme
Timing	Dépend de <ul style="list-style-type: none"> ▪ calendrier agricole (dépend du produit, du producteur ou du transformateur, etc.); ▪ Politique du fournisseur et de la banque
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs, les OPAs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actif déjà disponible bien qu'il ne paie pas le plein prix; ▪ La propriété progressive signifie ne pas avoir à payer pour les dommages, sauf lorsqu'ils les ont causés: partage des risques

³ « Crédit-bail »

Ijarah ³			
Fournisseur	Institution financière islamique / banque		
Partenaire	Fournisseur auprès duquel le bailleur achète et qui fournit des renseignements sur le bien (p. ex. fabricant, vendeur, sociétés de crédit-bail d'équipement)		
Avantage Fournisseur / Partenaires	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> Fournisseur: <ul style="list-style-type: none"> ▪ reste propriétaire partiel jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé (garantie); ▪ revenu régulier par versements échelonnés; ▪ liquidité; ▪ augmenter la clientèle </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> Partenaire: <ul style="list-style-type: none"> ▪ vend directement à la banque : moins risqué </td> </tr> </table>	Fournisseur: <ul style="list-style-type: none"> ▪ reste propriétaire partiel jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé (garantie); ▪ revenu régulier par versements échelonnés; ▪ liquidité; ▪ augmenter la clientèle 	Partenaire: <ul style="list-style-type: none"> ▪ vend directement à la banque : moins risqué
Fournisseur: <ul style="list-style-type: none"> ▪ reste propriétaire partiel jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé (garantie); ▪ revenu régulier par versements échelonnés; ▪ liquidité; ▪ augmenter la clientèle 	Partenaire: <ul style="list-style-type: none"> ▪ vend directement à la banque : moins risqué 		
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilité de l'équipement approprié; ▪ l'établissement d'une loi sur le crédit-bail; ▪ document de « promesse de location »; ▪ être en affaires; ▪ un dossier de crédit et un plan d'affaires satisfaisants; ▪ les articles doivent se rapporter à l'activité principale du client; ▪ la clientèle existante crédible et vérifiable; ▪ etc. selon le fournisseur. 		
Analyse ex ante	Le spécialiste est engagé par le fournisseur pour adapter le produit aux spéculations et développer les exigences (par exemple, effectuer des prétests de laboratoire pour s'assurer que le produit peut être vendu sur le marché et pour s'assurer que l'emprunteur est en mesure de rembourser le crédit). Voir l'explication en introduction.		
Risques pour le client	En cas de dommage / panne de l'actif pendant la période de location, la banque peut refuser de supporter le coût de la réparation ou du remplacement, affirmant que le locataire a abusé de l'actif et l'assureur peut le confirmer.		
Source	Banque Jaiz; Cahier FBS Algérie; https://ifnknowledge.com/ijarah-or-leasing-in-islamic-banking-and-finance		

6.4 Assurance Banque islamique

Takaful ⁴	
Objectif	Fournir une protection d'assurance aux assurés contre les pertes imprévues conformément à la charia.
Description	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tous les assurés versent des cotisations à un fonds commun de placement en fonction du type de couverture et de la situation personnelle: Garantir les membres contre les pertes ou les dommages --> protection mutuelle ▪ aucune prime n'est payée; ▪ des contrats takaful pour différentes natures de risques et périodes à couvrir; ▪ le fournisseur facture des frais pour couvrir les coûts (ventes, marketing, gestion); ▪ les assurés partagent également les déficits du fonds; ▪ les réclamations faites par les preneurs d'assurance sont payées à même le fonds; ▪ s'il reste du reste, il est distribué aux assurés sous forme de dividendes ou de réduction des cotisations futures.
Terme	Moyen et long terme
Client	Tout le monde, y compris les agripreneurs
Client Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ l'atténuation des risques; ▪ stabilise les revenus des agripreneurs lorsqu'ils sont touchés par des événements imprévus; ▪ améliore les moyens de subsistance; ▪ pourrait bénéficier de dividendes ou d'une réduction des cotisations futures.
Fournisseur	Compagnie d'assurance islamique
Fournisseur Avantage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmenter la clientèle; ▪ Augmentation du portefeuille d'assurance (Secteur agric.).
Exigences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le fournisseur doit fonctionner selon les principes de coopération islamique; ▪ la compagnie d'assurance doit maintenir 2 fonds distincts pour les assurés et les actionnaires; ▪ Selon la police et le produit d'assurance du fournisseur, par exemple antécédents de problèmes de santé, épargne, crédits.
Analyse ex ante	Analyse de viabilité avant (évaluation des données de risque) et analyse des pertes et dommages en cas de dommages.
Risques pour le client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La couverture d'assurance ne correspond pas à l'incident et, par conséquent, aucun paiement; ▪ risque de partager les déficits (faire des pertes) en cas de déficit du fonds;

⁴ « Se garantir mutuellement »

	<ul style="list-style-type: none">▪ Mauvaise gouvernance.
Source	Banque Jaiz; https://www.islamic-banking.com/explore/islamic-finance/islamic-insurance-takaful#Status%20of%20Takaful ; https://ifnknowledge.com/takaful-the-truth-about-the-business-model-and-the-misconceptions/

Annexe

<i>Types / sources de risques de prêt</i>	<i>Approches de réduction des risques</i>
Météo erratique et changement climatique (à long terme)	<ul style="list-style-type: none"> a. Assurance météo / récolte b. Variétés et techniques adaptées au changement climatique (ex. cycle court; cf. résultats de recherche)
Marchés et volatilité des prix	<ul style="list-style-type: none"> a. A priori Information b. Inclure le stockage dans l'ensemble des prêts lorsque cela est pertinent et viable c. Structure financière impliquée dans l'organisation des circuits de vente (vrac) et de paiement
Paquets de prêts sans base technique claire	<p>Conception et lancement de prêts en fonction de</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Opportunités de marché (acheteurs, intra-annuel (variations saisonnières) et inter-annuel (tendances, cycles) prix évolution des prix oscillation) b. Rentabilité de GAP et GPHP
<p>Faible compétitivité du produit cible à financer non prise en compte</p> <p>→ peut entraîner une déviation des intrants vers d'autres cultures</p> <p>→ Faible productivité du produit cible</p> <p>→ Risque de défaut</p>	<p>Obligatoire</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Informations sur le marché, b. Données sur les techniques recommandées (GAP & GPHP) c. Analyse économique/financière d. Approche et compétences pour concevoir un produit financier viable sur cette base
Les clients utilisent des techniques de production déficientes	<ul style="list-style-type: none"> a. Finance institutions and clients to know and understand GAP & GPHP (requirements, productivity, profitability, competitiveness) → Design and launch loans on this basis (see above) b. Training on GAP = part of loan d c. Training on GPHP = part of the loan

Types / sources de risques de prêt	Approches de réduction des risques
Décaissement tardif du crédit	<p>La disponibilité du crédit en temps opportun est basée sur les</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Compréhension des marchés, du calendrier de culture et des BPA et GPHP viables b. Planification sur cette base (ANTICIPATION) c. Mobilisation d'une épargne bancaire suffisante pour la garantie (client) à temps d. Regrouper la demande admissible en fonction du produit et assurer l'approvisionnement en vrac auprès de fournisseurs autorisés (p. ex. appel d'offres) e. Des procédures et des compétences efficaces (standard ?) pour compiler, examiner, sélectionner les demandes de prêts éligibles à l'aide de critères! f. Paiement autre qu'en espèces (virement de chèques)
Retard dans l'approvisionnement en intrants	
<p>Qualité d'entrée déficiente</p> <p>s'il est fourni individuellement sur la base d'un prêt (chaque preneur de prêt achète les intrants qu'il reçoit n'importe où...)</p> <p>→ comprend le risque de faux intrants qui ne sont pas efficaces</p>	
<p>Délais de remboursement inappropriés</p> <p>avant la pleine récolte, pas de stockage inclus, soldes pendant la saison des bas prix</p>	<p>Adapter les délais de remboursement en fonction de</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Bonne compréhension des marchés et du calendrier des cultures b. Analyse économique et financière au niveau de l'exploitation c. Analyse économique et financière niveau institutionnel (avec / sans refinancement) d. Inclure l'entreposage dans le programme de prêt si cela est viable
<p>Faible gestion commerciale / financière</p> <p>Compétences des producteurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Formation professionnelle (FBS) des clients = partie obligatoire du prêt b. Mobilisation de l'épargne bancaire
<p>Manque de certitude quant à l'existence et à la taille des parcelles</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Mesure GPS des parcelles = partie du crédit b. Titre du pays c. Garanties matérielles (autres actifs)
<p>Organisation de producteurs faible ou absente</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Formation en compétences commerciales (FBS) des membres/clients = partie obligatoire du prêt

<i>Types / sources de risques de prêt</i>	<i>Approches de réduction des risques</i>
	<ul style="list-style-type: none"> b. Formation avancée en compétences commerciales (groupe ou formel) c. Produits financiers pour FBO (investissements en fonds de roulement)
Retard de paiement du produit peut conduire à la vente secondaire	<ul style="list-style-type: none"> a. Anticipation d'opportunités de vente intéressantes (acheteurs, prix) b. Pré-négociation c. Contrat de vente à structure financière d. Système de récépissé d'entrepôt
Faible gestion de l'irrigation	<ul style="list-style-type: none"> a. Spécifique : l'amélioration nécessite une collaboration étroite avec les structures en charge des infrastructures d'irrigation
Faible compréhension des institutions financières de l'agriculture commerciale	<p>Suivez la règle fondamentale: Connaissez votre client!</p> <p>Retour au point 1 de ce document</p> <p>Adapter les services financiers au contexte et aux exigences du succès de l'agriculture commerciale</p> <p>Développer les capacités aux niveaux requis</p>

Tableau 1 : Réflexions sur « Le » risque de défaillance des crédits en agriculture - Dr. Annemarie Matthess (2013)

Sources sans liens

Allendorf, H. & GIZ, 2020. Agricultural insurance for smallholders in Africa: Considerations under the practitioner's lens.

Rainforest Alliance & Citi Foundation, 2013. Farmer Bankability and Sustainable Finance: Farm-Level Metric that Matter.

USAID & Land O'Lakres, Inc., 2010. The Role of Financial Services in Agribusiness Development.