

## **Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n°1**

### **Comment adapter des services financiers aux besoins des exploitations familiales ? Méthode d'analyse des besoins**

#### **Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise*

- *Introduction de l'atelier 1 : Adéquation de l'offre de la microfinance aux besoins de financement de l'agriculture*
- *Document : Méthode de recherche de l'ATP Cirad Cerise*
- *Etudes de cas de l'ATP CIRAD CERISE*
- *Communication de Enda-Graf : Le financement de l'agriculture péri-urbaine par un système de crédit à caution solidaire)*
- *Communication de CISSE Peinda Guèye : la Mutuelle d'Epargne et de Crédit FEPRODES)*
- *Communication de AGSM*
- *Communication de P.Picot sur les CVECA*  
\*\*\*\*\*
- *Etude pour la mise en place d'un système durable de financement du monde rural – Sénégal*
- *Etude sur le financement de l'agriculture dans la zone UEMOA - UEMOA*

#### **Rédacteurs de la fiche :**

*Cécile Lapenu, CERISE ; Betty Wampfler, CIRAD*

C'est à deux niveaux bien différents qu'on cherche à évaluer les besoins des populations rurales en termes de services financiers adaptés à l'agriculture : d'une part, au niveau des gouvernements nationaux pour une aide à la décision en matière de politique de financement de l'agriculture ; d'autre part, au niveau des institutions financières pour une adaptation de l'offre de services financiers à une demande solvable.

Une démarche immédiate mais illusoire consiste parfois, notamment au niveau national, à associer les besoins en crédit à la somme des besoins unitaires (par hectare) en partant d'itinéraires techniques "normatifs" sur la base des objectifs nationaux de production. Cependant dans cette démarche, on ne tient pas compte du fonctionnement global du système d'activité des producteurs et de leurs capacités d'autofinancement sous forme d'épargne. Par ailleurs, on n'analyse pas la solvabilité réelle de la demande et les contraintes à surmonter pour pouvoir offrir des services financiers dans la durée.

#### ***Etude pour la mise en place d'un système durable de financement du monde rural – Sénégal***

*Une étude sur l'offre et la demande réalisée par un bureau d'étude au Sénégal (Synergie Audit et Conseil, Juillet 2001) s'attèle ainsi à la lourde tâche que de faire une analyse complète de l'offre et de la demande à l'échelle d'un pays ! Les auteurs ont fait un long travail de recensement des besoins par filière et un tour d'horizon de la diversité de l'offre au Sénégal, qui se traduit par un volumineux recueil d'information.*

*Les auteurs ont fait le choix d'une étude par filière. L'analyse est détaillée pour un grand nombre de filières ce qui permet de relever un certain nombre de contraintes (problèmes de débouchés et concurrence avec les importations ; problèmes d'endettement des producteurs ; problèmes de propriété de la terre ; évocation des*

*différents risques de la demande ; difficultés de la SONACOS à lever des fonds auprès du système bancaire du fait des déficits de la filière ; forte saisonnalité de la demande et sensibilité au calendrier, etc.). Les auteurs concluent sur la nécessité de clarifier la dette paysanne, d'appuyer la demande (formation, appui-conseil, renforcement des capacités), crédibiliser et donner une visibilité aux filières (ce qui est d'autant plus crucial dans un contexte de libéralisation). Cependant, l'approche par filière a des limites et d'autant plus dans ce cas qu'elle repose sur des typologies des exploitations très sommaires et qu'on ne connaît pas la répartition par type (or les besoins d'investissements sont très variables selon le type d'exploitation et la zone agroécologique). La demande est assimilée au volume financier nécessaire au financement d'une campagne par filière. On aboutit, en sommant ces besoins, à un total de près de 400 milliards de FCFA alors que l'offre en 1999 ne dépasse pas 20 milliards (dont, pour les principaux intervenants, 14 milliards de la CNCA et 4 milliards des institutions de microfinance) et que les problèmes majeurs d'offre de crédit ne semblent pas porter sur l'accès à des ressources puisque le système est globalement sur-liquide. L'analyse de la demande peut donc porter sur l'évaluation du volume financier nécessaire, mais doit surtout évaluer les contraintes d'octroi des crédits : quelles sont les caractéristiques de la demande qui limitent l'octroi de crédit ? Comment lever ces contraintes ?*

L'analyse des besoins financiers des ménages ruraux passe nécessairement par des enquêtes directes auprès des exploitations. Cependant, le problème de cette méthode est d'obtenir une vision générale : elle peut convenir pour une zone d'intervention d'une institution de microfinance mais nécessite un dispositif d'enquêtes lourd pour pouvoir offrir une vision macro-économique de la demande.

Une des méthodes décrite ci-après, largement basée sur des enquêtes directes, tente de résoudre ces différents problèmes : elle consiste à établir des typologies d'exploitations et à suivre par type le fonctionnement des exploitations et leurs opportunités et leurs contraintes sociales, économiques et financières.

## **1. Analyse globale du système d'activités des exploitations familiales**

### **A l'échelle nationale, distinction des zones agro-écologiques et des filières majeures**

Les conditions d'activités agricoles seront différentes selon les zones agro-climatiques, les principaux types de culture, le recours possible à l'irrigation et la dépendance plus ou moins forte envers une filière majeure d'exportation (coton, arachide, cacao, etc.).

#### ***Identification des zones, des atouts et des contraintes majeures.***

Tableau 1 : Les grands types de systèmes d'activités

Système d'activité	Cultures sèches Faible diversification (éloignement des marchés)	Système diversifié appuyé sur des plantations	Cultures irriguées	Filières intégrées	Zones péri-urbaines (maraichage, petit élevage, commerce)	Elevage Faible diversification	Pêche traditionnelle
Niveau de risque	Fortement soumis aux risques climatiques		Protégé des risques de sécheresses	Protégé des risques du marché (avant libéralisation des filières)	Faible : diversification et proximité des marchés urbains	Risques de mortalité et de maladie	
Contraintes	Saisonnalité des revenus Faible intégration	Rentabilité différée Niveau d'investis-	Investissements dans le système	Saisonnalité des revenus	Forte concurrence	Gros élevage : rentabilité différée	Rentabilité régulière Niveau d'investis-

	des marchés	semencier important	d'irrigation				semencier important
			Saisonnalité des revenus				
Potentialité pour le financement	Faible niveau d'investissement	Financement par tranche des plantations		Accès privilégié au financement	Rentabilité régulière	Petit élevage : rentabilité régulière	

(pour un tableau plus détaillé, voir Résumé exécutif du séminaire de Dakar)

### ***A l'échelle locale, analyse des types d'exploitations familiales***

L'approche par "système d'activités" et par "unité économique rurale" distingue différents types d'exploitation et permet d'introduire une analyse en termes de pluri-activité et de flux financiers de l'exploitation.

Une typologie sert à identifier des groupes de familles qui sont homogènes sur la base d'un certain nombre de critères de différenciation. La différenciation est effectuée à partir de variables qui jouent un rôle dans la stratégie des exploitations (niveau de richesse, cycle de vie, systèmes d'activités productives, etc.). Dans le cas de la problématique sur le financement de l'agriculture, les stratégies sont plus particulièrement analysées dans l'optique d'une compréhension de la gestion du budget des ménages, de leurs besoins en financement et de leur comportement vis-à-vis du crédit.

Les étapes de l'obtention des données nécessaires à la construction d'une typologie sont les suivantes :

1. Vision globale de l'agriculture de la région d'étude : la caractérisation de la diversité des conditions de production, des systèmes de culture, de la situation démographique aboutit à la définition d'un zonage de la région.
2. Choix de villages d'études dans chaque zone. Ces villages doivent être représentatifs de la zone. Description des villages choisis (démographie, situation foncière, systèmes de production, mode d'insertion dans le marché, qualité des infrastructures (route), organisations paysannes, offres de services financiers).
3. Choix de l'échantillon des ménages : au hasard ou stratifié (selon une typologie des ménages pré-établie : niveaux de richesse par exemple).

### ***A l'échelle de l'exploitation familiale, analyse des systèmes d'activités***

L'exploitation agricole est une unité économique et sociale complexe où s'entremêlent les différentes activités économiques, agricoles et non agricoles, les besoins économiques liées à ces activités et les besoins sociaux de la famille. Chaque membre de la famille a généralement des tâches et des besoins spécifiques.

Le suivi des revenus et des budgets familiaux cherche à retracer par grandes périodes de l'année, les principales recettes et les principales dépenses.

L'analyse a pour objectif :

- de quantifier précisément les flux d'entrées et de sorties d'argent,
- de quantifier l'importance relative de chaque activité,

- de mesurer, à travers les investissements dans les activités et la vente des produits agricoles et non agricoles, le degré d'ouverture sur le marché ou au contraire, de repli sur l'autosubsistance,
- de mettre en évidence d'éventuels problèmes de financement au sein des systèmes de production.

Il s'agit de mieux comprendre les besoins de trésorerie et d'adapter les produits financiers (date d'octroi, montant, modalités de remboursement, taux d'intérêt, etc.).

***Le niveau des taux d'intérêt face à la rentabilité globale du système d'activité***

*(d'après D.Pommier, IRAM)*

*Au lieu de raisonner seulement le taux d'intérêt à l'aune de la rentabilité d'un projet particulier (produire du café par exemple), les producteurs et les banquiers devraient s'intéresser à la rentabilité globale de l'unité économique et à son flux de caisse. En effet, le prêt pourra être investi, en partie, dans une activité économique (comme le café), mais les remboursements pourront être issus d'autres activités (le petit commerce par exemple) dont les rentrées financières sont davantage compatibles avec le calendrier de remboursement. C'est ainsi que l'on observe que des prêts de 3 à 4 % par mois sont compatibles avec la rentabilité du projet global de l'exploitation familiale.*

***La prise en compte de l'ensemble des flux financiers***

*(Communication de la FAO au séminaire de Dakar sur l'ANED Bolivie)*

*L'approbation pour un contrat de leasing devrait être basée sur l'hypothèse que les remboursements auront pour origine principale les rentrées financières de l'équipement en contrat de leasing, et non par les rentrées générales du ménage. Dans le cas des tracteurs, le demandeur soumet un plan mensuel montrant les revenus issus de la location du tracteur et les coûts d'opération et de maintenance. Cependant, pour une plus grande flexibilité et un meilleur contrôle des risques, l'ensemble des rentrées financières du ménage sont prises en considération. Les remboursements du contrat de leasing ne doivent pas dépasser 30% des revenus totaux pour éviter un sur-endettement des ménages. Les modalités de remboursement sont définies de manière flexible en fonction du rythme des rentrées financières pour le ménage.*

Afin de mieux comprendre comment se construit une exploitation sur le long terme et proposer des services financiers qui facilitent la capitalisation, on peut utiliser l'analyse des trajectoires d'exploitation. L'analyse des trajectoires d'accumulation, du moment de l'installation de l'exploitation agricole jusqu'à la date d'enquête, doit permettre d'identifier les principaux mécanismes du processus d'accumulation des exploitations, les éléments favorables et les contraintes. Elle doit montrer quel rôle jouent ou pourraient jouer les services financiers (épargne et crédit) dans ce processus. Cette méthode repose sur le recueil de données historiques (qualitatives) auprès des membres des exploitations : évolution de la structure de la famille, activités des membres, niveau de capitalisation et mode d'obtention du capital productif (terres, troupeaux, équipement, etc.), chocs subis et stratégies adoptées, etc. Là encore, la méthode n'est pas parfaite : elle est fondée sur la mémoire des personnes interrogées, des approximations sont donc possibles. Elle nécessite une bonne confiance entre l'enquêteur et l'enquêté afin que ce dernier puisse ouvertement exposer les chocs et contraintes subis. Enfin, l'enquêteur doit préalablement bien connaître l'histoire de la zone afin de pouvoir resituer les événements individuels dans la trajectoire locale et aider l'enquêté à retracer sa propre histoire en suivant les jalons de l'histoire locale.

## ***Les besoins des différents membres de la famille***

D'une façon générale, la distinction entre les budgets et les activités des femmes et des hommes au sein du ménage permet de différencier les stratégies par genre et d'appréhender leur degré d'indépendance, de complémentarité ou au contraire de concurrence. Il en est de même pour les jeunes et tous les dépendants au sein du ménage qui sont des public-cible spécifiques sur lesquels il est important d'investir pour l'économie d'une zone.

***La place des femmes : l'exemple de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la fédération des groupements et associations de femmes productrices de la région de Saint-louis***  
*(Communication de Madame CISSE Peinda Guèye)*

*Au même titre que les agriculteurs, les agricultrices ont besoin d'acheter des semences sélectionnées, des engrais et des produits phytosanitaires. Dans le cas de la région du fleuve, il faut aussi investir sur les façons culturales, le matériel d'irrigation, de transport et de tout autre matériel d'allègement de travaux. Or les restrictions imposées aux femmes à l'accès aux services financiers entravent leurs efforts pour l'amélioration de leurs activités agricoles génératrices de revenu.*

A partir de l'analyse des différents types d'exploitations identifiés, il est possible de mieux comprendre la complexité des unités économiques : imbrication des activités productives, différentes sources de financement, imbrication de l'unité de production et de l'unité de consommation ; place de la diversification et de la spécialisation de la production dans les stratégies des familles.

Cette formalisation/ simplification permet dans un premier temps d'appréhender les stratégies des exploitations agricoles afin de pouvoir ensuite identifier les grandes tendances de la demande en matière de financement agricole (besoins de crédit et capacités d'épargne et d'autofinancement).

A chaque type d'exploitation peut être attaché un type de besoins en services financiers. La répartition des exploitations par type peut permettre d'appréhender le volume global des besoins.

## **2. La demande réelle en services financiers**

### ***La demande solvable***

La « demande solvable » correspond au montant de financement compatible avec la rentabilité du système d'activités de l'emprunteur. En agriculture, une demande de financement ne sera solvable que si les activités menées par l'emprunteur permettent de rembourser le crédit, tout en rémunérant raisonnablement les facteurs de production. L'évaluation de la demande solvable est presque toujours un exercice difficile. Elle doit prendre en compte, au delà de l'activité financée directement par le crédit, les résultats de l'ensemble du système d'activités agricoles, mais aussi non agricoles, de l'emprunteur. En agriculture, et bien plus encore dans un contexte libéralisé, la rentabilité des activités peut être affectée par de nombreux facteurs extérieurs à l'exploitation agricole, dont le système financier devra tenir compte pour l'évaluation : risque sanitaires, désorganisation des filières, instabilité des prix, risques de saturation des marchés, etc...

**Besoins et contraintes en zones péri-urbaines (Dakar, Sénégal) : la quadrature du cercle ?**

*(Communication Enda Graf)*

*L'Enda Graf appuie le Réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit (RECEC) qui opère dans la zone urbaine de Dakar. Le RECEC a pour objectif de promouvoir les activités génératrices de revenus en mobilisant l'épargne locale. Le réseau compte 21 750 membres (fin 2001). Il mobilise 270 millions FCFA d'épargne et a octroyé en 2001, 588 millions de FCFA de crédit à 5 671 bénéficiaires.*

*L'agriculture familiale dakaroise concerne environ 3000 chefs d'exploitation. Les activités sont essentiellement centrées sur le maraîchage, l'embouche de petits ruminants, et, plus marginalement sur l'aviculture. Les exploitations sont de très petite taille, la plupart des exploitants ne sont pas propriétaires et sont menacés par l'avancée du front urbain.*

*Le RECEC finance l'agriculture familiale péri urbaine, mais les difficultés apparaissent importantes. Les types de crédits octroyés sont pour l'essentiel de court terme et exceptionnellement du financement d'investissement. Les conditions de financement et les modalités d'octroi témoignent de l'inadéquation de ce système de financement aux besoins de l'agriculture. Les montants des crédits sont faibles, la durée ne tient pas compte du calendrier agricole et de la spécificité de l'activité et les taux d'intérêt (8% sur 6 mois) trop élevés pour le type d'activité. La production n'en tire pas réellement profit. Par ailleurs les types de ressources mobilisées ne sont pas adaptés aux types de crédit (moyen et long terme) dont a besoin l'agriculture familiale urbaine mais cette dernière n'offre pas non plus les garanties pour prétendre à de telles ressources.*

**Les besoins sont-ils immenses ?**

La réponse à cette question est très variable selon le type de zones agricoles, leurs potentialités et leurs contraintes (voir tableau 1).

D'une manière générale, dans les zones d'agriculture vivrière, les besoins en crédit de l'agriculture familiale appauvrie ne sont pas énormes (d'après D. Pommier, IRAM) du moins tant que ces agricultures ne sont pas sorties du marasme dans lequel elles se débattent et à moins de revenir au crédit « paquetisé » de la révolution verte, avec maintenant les applications de la biotechnologie aux campagnes. Le premier problème de l'agriculture paysanne est la rémunération du travail et donc la question des prix des produits agricoles et du partage des marges. Le degré de vulnérabilité des plus pauvres est fort et un crédit abondant et subventionné n'est sans doute pas la solution dans un contexte où les contraintes autres que financières sont prépondérantes.

**Les besoins en zone d'agriculture vivrière pluviale**

*(Communication de Paul Picot, CVECA, Mali)*

*Dans des contextes caractérisés par une agriculture familiale pluviale (céréales, légumineuses,...), dans des conditions agro – climatiques peu favorables et aléatoires, la demande solvable et les besoins réels concernant le crédit à l'agriculture restent faibles. Si l'agriculture permet de dégager des revenus monétaires pour certains en bonnes années, elle a d'abord une vocation vivrière, et son caractère aléatoire rend l'intensification d'autant plus risquée que les propositions techniques sont rares. Les dépenses monétaires d'exploitation sont faibles (5 000 F CFA par hectare par exemple dans une zone de céréaliculture au Mali), et concernent surtout le paiement de main d'œuvre complémentaire pour les périodes de pointe, l'achat de semences et l'achat et l'entretien du petit matériel (de l'agriculture manuelle ou de traction animale légère). L'encadrement et le conseil technique et en gestion sont quasi inexistant, et la commercialisation des produits non régulée, marquée par de fortes fluctuations de prix intra et inter annuelles.*

*La plupart des villageois et villageoises pratiquent en complément des petites activités génératrices de revenus (petit commerce, embouche, artisanat,...). Les revenus monétaires sont certes faibles et précaires, mais permettent la collecte d'une épargne monétaire suffisante pour démarrer le système.*

*Les besoins de financement exprimés concernent essentiellement le démarrage ou le renforcement des petites activités génératrices de revenus, des crédits « soudure » et certaines dépenses sociales. Concernant le financement de l'agriculture, les besoins concernent le financement de la campagne (main d'œuvre, petit matériel et entretien, semences...), pour des montants faibles. Des besoins de financement pour le petit équipement agricole à moyen terme peuvent être aussi être exprimés (charrues, bœufs de labour) mais ils restent marginaux.*

Dans les zones de cultures commerciales où les débouchés sont plus ou moins assurés (ex : zone coton, zone Office du Niger au Mali), les besoins sont alors plus importants : besoins de trésorerie sur la campagne agricole (intrants, main d'œuvre), besoins d'investissement (matériel technique, moyens pour la commercialisation, etc.).

### ***La place de l'autofinancement et des services d'épargne***

Les besoins des ménages ne se résument pas à l'accès au crédit. Du fait de la saisonnalité de l'activité agricole, la concentration des entrées monétaires à la récolte de la culture principale rend généralement nécessaire la constitution d'une épargne de court terme dépensée petit à petit pour les besoins quotidiens du ménage. Par ailleurs, les ménages agricoles recourent en général à des formes d'épargne en nature dans le but de parer à des risques (épargne de précaution), pour engager un investissement (épargne dédiée) ou pour préparer leur fin de vie non productive (épargne de cycle de vie). Les services financiers peuvent alors accompagner les stratégies d'autofinancement des ménages pour les renforcer et les sécuriser. Cette stratégie de développement de l'épargne par les institutions de microfinance reste néanmoins très difficile du fait d'un côté de la réticence des ménages à confier leur épargne à ces structures jeunes et d'autre part des problèmes de coûts de gestion et de sécurisation pour les institutions.

### ***Comment répondre à la complexité du système d'activité de l'exploitation agricole ?***

Il est difficile pour les institutions de microfinance de faire face à tous ces besoins du fait de leurs ressources limitées (humaines et financières), de la complexité de la demande et de leur « jeunesse » qui s'accompagne parfois de difficultés de gestions.

#### ***Innovation et financement de l'agriculture : le Crédit Mutuel du Sénégal***

*(Etude UMEOA sur le Sénégal, 1999)*

*Le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) s'appuie sur les principes classiques du mutualisme. Son implantation, initialement rurale, s'est progressivement "urbanisée" : aujourd'hui, 60% de l'épargne collectée est urbaine (bourgs régionaux), alors que 60% des sociétaires restent des ruraux, ce qui permet au CMS de se définir comme un "outil financier mobilisant l'épargne urbaine pour financer les campagnes". D'après les estimations du CMS, le financement de l'agriculture représentait en 1998, un montant de 1,2 milliard sur un encours de crédit de 3,5 milliards (soit 34%). La part de crédit à l'agriculture augmente légèrement (30% du portefeuille en 1997).*

*Des formules de crédit relativement élaborées et innovantes sont proposées par le CMS en vue de répondre aux besoins et aux contraintes spécifiques de l'agriculteur :*

- *le crédit de campagne/crédit embouche : c'est le produit le plus couramment développé, utilisable pour le financement d'intrants et d'embouche, d'une durée de 8 mois*
- *le crédit de stockage warrantage : c'est un crédit destiné à porter un stock jusqu'au moment de sa réalisation optimale*
- *le crédit global d'exploitation reprend une formule développée pour les exploitations agricoles françaises : c'est un crédit global annuel pour une exploitation, qui se débloque par tranches en fonctions des besoins de production, mais aussi des besoins sociaux de la famille ; il est accordé pour une durée de 12 mois, sur la base d'une analyse du plan de trésorerie de l'exploitation, aux conditions de court terme classiques ; il suppose une épargne bloquée de 50 000 FCFA ,*
- *le crédit investissement Fonds Spécial de Développement est prévu pour favoriser l'investissement en agriculture, pêche, artisanat et industrie, et la création d'activités nouvelles par les exploitations ; son taux est préférentiel (1,33%/mois au lieu de 2%), les autres conditions étant identiques au court terme classique CMS.*
- *le crédit conventionné est une formule de financement d'actions de développement, inscrite dans un*

*protocole d'accord spécifique signé et garanti par des partenaires (bailleurs de fonds...).*

*Parmi l'ensemble de ces produits, seul le crédit de campagne semble couramment proposé par toutes les Caisses locales, les autres produits étant encore largement expérimentaux. La concentration du crédit de campagne sur une période réduite de l'année nuit au bon fonctionnement du réseau (immobilisation des ressources pendant huit mois, pic d'octrois de crédits, puis fonctionnement très ralenti pendant le reste de l'année...) ; le crédit global d'exploitation a été conçu d'une part pour répondre aux besoins diversifiés des agriculteurs, mais aussi à la nécessité de lisser l'octroi de crédit pendant l'année, notamment dans les caisses rurales fortement dépendantes de l'activité agricole.*

*Les besoins des agriculteurs apparaissent complexes et imbriqués : ainsi les besoins de financement de la campagne agricole, donnée apparemment simple, sont liés à la situation globale de l'exploitation, à la position du sociétaire dans cette exploitation, à la nature de sa contribution au budget de l'unité, à l'intensité des activités économiques non agricoles ; cette situation peut évoluer d'une année sur l'autre, et des "cercles de décapitalisation" peuvent aisément se mettre en branle à partir d'une mauvaise année agricole. Les stratégies de financement des sociétaires sont elles aussi complexes, et varient notamment en fonction de la qualité de l'insertion sociale de la personne, qui lui donnera accès à une plus ou moins grande variété d'opportunités. Cette complexité des réalités individuelles met en évidence les limites et les risques de la procédure d'évaluation des demandes de crédit : alors que le Conseil d'administration se prononce avant tout sur la moralité du demandeur, le technicien n'a le plus souvent pas le temps et les moyens d'effectuer une analyse économique fouillée de la situation et du projet de l'emprunteur.*

*Le CMS affiche une volonté claire de diversification de ses produits de crédit et une indéniable capacité d'innovation dans ce sens. Ces produits sont de nature à répondre aux besoins complexes des sociétaires agriculteurs. Mais ils sont peu diffusés dans le réseau et difficilement accessibles à la population rurale. La diffusion effective de ces produits diversifiés est un enjeu important pour le réseau, mais qui aura un coût élevé (formation, renforcement des effectifs, moyens d'information...).*

C'est en cherchant à s'adapter au mieux aux besoins des ménages en acquérant une connaissance approfondie des systèmes d'activités que les IMF peuvent répondre à certains volets de besoins. L'innovation en termes de service est toujours nécessaire et permettra dans le futur d'élargir la gamme des services à l'agriculture.