

L'impact micro-économique du crédit rural au Cambodge

Pascal Bousso, Pierre Daubert,
Nathalie Gauthier, Martin Parent,
Cécile Zieglé

collection Etudes et travaux

Editions du Gret

Ces recherches ont été menées dans le cadre d'un financement apporté par la Caisse française de développement au Royaume du Cambodge, en appui aux opérations de crédit décentralisé.

Achevé d'imprimer par l'Imprimerie Darantier à Dijon-Quetigny en juillet 1997
N° d'impression : 97-0809 - Dépôt légal : 3^e trimestre 1997

ISBN : 2 - 86844 - 086 - X

Sommaire

4	Avant-propos
6	Présentation
8	Premier chapitre Les économies familiales paysannes au Cambodge
18	Deuxième chapitre Les modalités du système de crédit de Ennathien Moulethan Tchonnebat (EMT)
23	Troisième chapitre Contraintes et particularités des analyses d'impact du micro-crédit
29	Quatrième chapitre Méthodologie d'enquête, collecte des données et outils de traitement des résultats
34	Cinquième chapitre Bilan de l'impact économique du crédit rural
56	Conclusion
59	Annexes
64	Bibliographie

Avant-propos

Le crédit est désormais considéré comme un outil privilégié dans la lutte contre la pauvreté. Les bailleurs de fonds s'organisent pour augmenter de façon significative l'offre en services financiers, les opérateurs – locaux et internationaux – se multiplient. On assiste même à une certaine médiatisation de la notion de « crédit pour les pauvres ».

On connaît les étapes du processus qui a conduit à cette évolution : les échecs des banques de développement, la prise de conscience de l'intérêt des pratiques informelles, le succès de la Grameen Bank, etc. Le crédit a cessé d'être le domaine réservé des banquiers pour intéresser, dans un mouvement d'ensemble quelque peu confus, spécialistes du développement local, tenants du libéralisme financier, et « misérabilistes ».

Cette convergence a priori étonnante s'explique en bonne partie par le fait que les systèmes de micro-crédit visent à toucher les pauvres, tout en leur proposant un outil dont l'objet est le développement économique. Le micro-crédit permet d'agir contre la pauvreté par l'économie, en complément – voire en remplacement – des

approches de traitement social de la pauvreté. Cette combinaison des approches sociales et économiques, par la mise en place de dispositifs simples et qui répondent à une demande forte des populations bénéficiaires, n'est en effet pas si fréquente dans l'aide au développement.

En outre, la notion de micro-crédit est liée à celles de décentralisation et de participation. Les bénéficiaires sont acteurs des processus. Ils établissent les règles de fonctionnement des systèmes ou participent à leur élaboration. Tandis que les approches technicistes postulent que le progrès technique est un préalable au développement économique et légitime de ce fait un fort interventionnisme, le crédit apparaît comme une solution moins dirigiste et plus endogène. Le rôle des intervenants extérieurs consiste à mettre en place l'outil, mais ce sont ensuite les emprunteurs qui font eux-mêmes leurs choix d'investissements. C'est la valorisation de la capacité propre des individus à réaliser des profits qui est recherchée. Le changement technique n'est plus perçu comme un préalable, mais comme une conséquence possible, souhaitable mais incertaine, de l'accumulation*.

** On voit cependant les limites de cette politique, dans la mesure où l'appui au changement technique demeure dans bien des cas nécessaire. Il existe un véritable enjeu à concevoir des démarches renouvelées de vulgarisation, dont le crédit ne serait pas le support mais le complément.*

Trop d'échecs en matière de vulgarisation agricole et de transferts techniques ont conduit à un réalisme minimaliste. Avec le micro-financement, on s'accommode d'impacts peu spectaculaires, pourvu que les bénéficiaires trouvent une réponse à certains de leurs besoins concrets. Cette attitude, même si elle n'est pas explicite, peut aussi ressembler à un certain désengagement, ou tout au moins une tentation de repli, de la part des bailleurs de fonds.

C'est ainsi que s'impose l'idée, portée par ailleurs par un consensus libéral croissant, que le développement d'outils financiers de proximité est l'une des meilleures solutions pour lutter efficacement contre la pauvreté. C'est ce qui explique que les attentions des professionnels du secteur du micro-financement, bailleurs ou opérateurs, se portent avant tout sur les institutions financières elles-mêmes. Ce sont leurs performances qui sont l'objet des attentions, et non plus l'impact social et économique pour les utilisateurs. Les yeux rivés sur le taux de couverture des charges, sur le ratio d'endettement ou sur la productivité des agents de crédit, ils ont tendance à faire du développement institutionnel l'objectif immédiat. Pourquoi, alors, se doter d'outils de suivi et étudier l'impact du crédit au niveau des utilisateurs ? Si ceux-ci empruntent, c'est très probablement parce qu'ils y trouvent un intérêt. Cela relève du bon sens et, à quelques exceptions près, il est logique que ce bon sens s'applique à tous les contextes et les cultures.

Pourtant, au-delà de ces principes de bon sens, il nous paraît essentiel de pouvoir évaluer l'impact du crédit sur les utilisateurs.

Tout d'abord, il s'agit simplement de savoir. Il n'est pas vain de rechercher à connaître les impacts de dispositifs de développement.

Ensuite, il s'agit de se donner les moyens d'adapter les systèmes de crédit aux besoins des utilisateurs, car il ne suffit pas de reproduire des systèmes préfabriqués d'un pays vers l'autre. La recherche est nécessaire pour améliorer, adapter le système.

Enfin, et peut-être surtout, il s'agit de vérifier que le micro-crédit est bien l'outil de lutte contre la pauvreté que l'on annonce. On retrouve dans le discours dominant qui s'installe à ce propos une forme résurgente d'une certaine bienveillance misérabiliste. Celle-ci postule que tous les pauvres, les « plus pauvres des pauvres », peuvent avoir grâce au crédit une chance de s'en sortir. Le sujet est assez sérieux, assez grave pourrait-on dire, pour ne pas s'en remettre uniquement à des formules incantatoires. Qu'en sera-t-il demain s'il s'avère que le micro-crédit conduit en définitive à augmenter les différenciations socio-économiques, au lieu de réduire les inégalités ? Quel nouveau slogan faudra-t-il trouver pour mobiliser autour de la lutte contre la pauvreté ?

L'intérêt du micro-crédit comme outil de développement n'est pas en question. Il est en réalité établi depuis longtemps. En revanche, son impact en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté reste à valider. En ce sens la recherche est nécessaire, car elle doit faire rentrer dans le domaine de l'objectivité un débat un peu trop facilement abandonné au médiatique et au passionnel.

Pierre Daubert

Présentation

Ce document présente les résultats d'une recherche sur l'impact micro-économique du crédit rural au Cambodge.

Le Gret a lancé en 1991 un programme destiné à mettre en place un système de crédit rural, orienté principalement vers les familles pauvres. Aujourd'hui le projet entre dans une phase d'institutionnalisation. Le Gret s'efface progressivement au profit d'une institution financière en voie de formalisation, Ennatien Moulethan Tchonnebat (en français « crédit rural local »). Celle-ci est basée à Phnom Penh ; elle intervient sur cinq provinces du Sud du pays (Prey Veng, Kandal, Kompong Speu, Takéo et Kompong Cham). Au 31 mai 1997, elle délivrait du crédit à 280 associations villageoises de crédit, pour un total de 23 500 clients.

L'objectif de cette étude était d'affiner les connaissances sur l'impact du crédit, dans le but d'ajuster éventuellement le système aux besoins de ses utilisateurs. Elle a été réalisée par le Gret, en deux étapes. Nathalie Gauthier, Pascal Bouso, Ek Bolin et So Phan ont enquêté sur trois villages en 1995. Cécile Zieglé, Martin Parent, Dos Dinn, Khem Chan Virak, Sok Vanny, Sithi Kun Heng ont étudié cinq villages en 1996. Ces 8 villages se situent dans les provinces de Kandal, Kompong Speu et Prey Veng. Au total, ce sont 743 familles, composées d'emprunteurs et de non emprunteurs, qui ont été enquêtées.

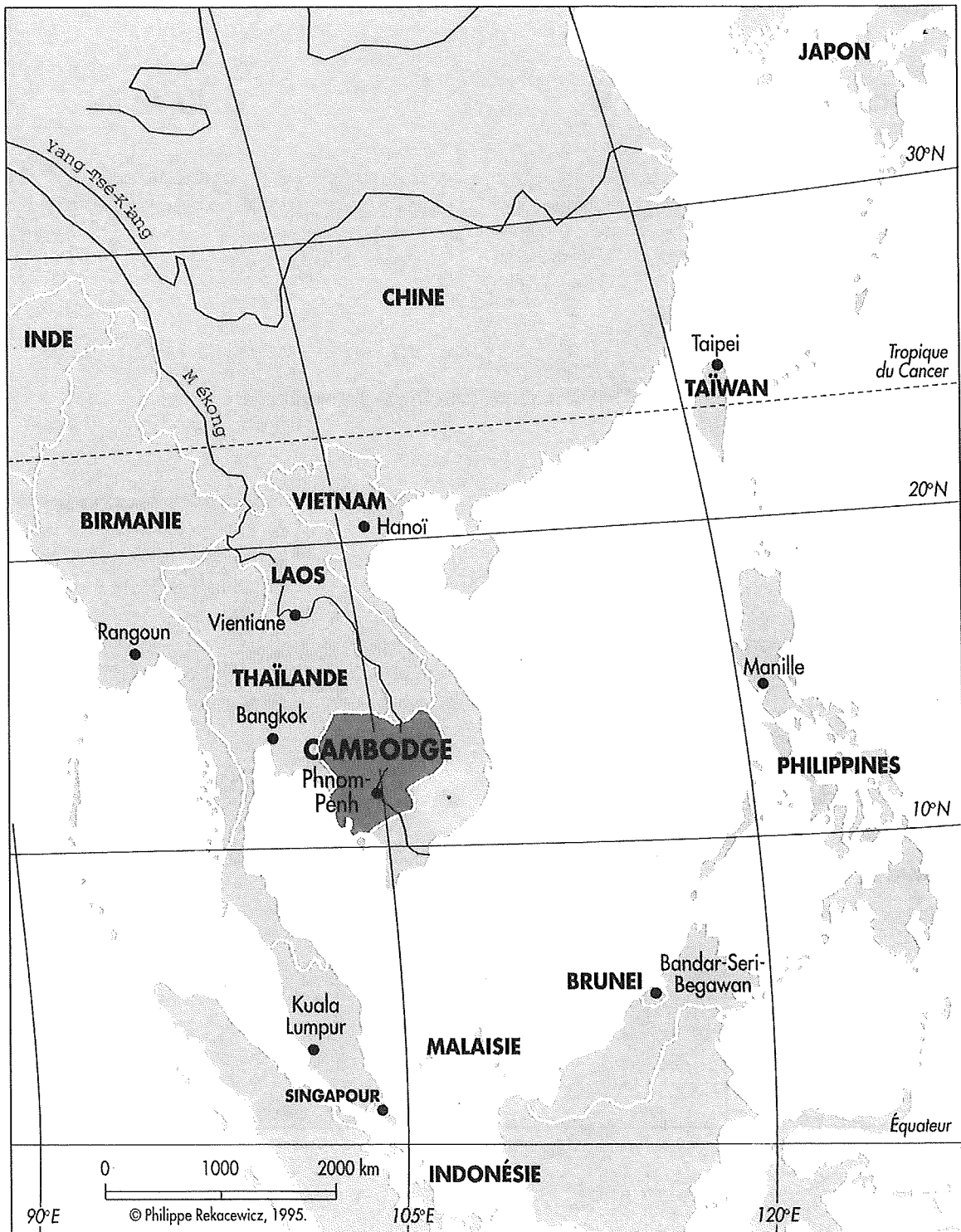
Avant la présentation des résultats de cette étude, quelques informations indispensables à la compréhension sont données : le premier chapitre apporte un éclairage sur les économies familiales dans les zones d'interventions. Dans le deuxième chapitre sont résumées les modalités de fonctionnement de Ennatien Moulethan Tchonnebat (désignée par commodité EMT dans le document). Les aspects théoriques des études d'impact du crédit sont présentés au troisième chapitre, et la méthodologie employée pour l'étude dans le quatrième.

Les résultats de la recherche sont présentés dans le cinquième chapitre. Ils portent sur un ensemble de points : la caractérisation de la clientèle (la place des pauvres, l'implication des femmes et l'accès au crédit), les diverses utilisations du crédit, les profits engendrés, la perception du système par les membres, etc.

Les valeurs monétaires sont exprimées en riel, monnaie nationale du Royaume du Cambodge. La conversion en devises peut se faire sur la base de 1 US \$ = 2 700 riels.

En matière d'analyse d'impact du micro-crédit, il n'existe pas de démarche aboutie. La recherche bute notamment sur les problèmes liés à la « fongibilité » du crédit, aspect développé dans le troisième chapitre. Au-delà des informations qu'il apporte, ce document représente donc une contribution aux recherches sur les méthodologies d'analyse d'impact. Cependant, la description de la démarche méthodologique employée pour cette étude est volontairement assez peu développée (quatrième chapitre), car nous avons voulu préserver l'objectif premier de ce document, à savoir la présentation des résultats de la recherche. Nous prévoyons de développer ces aspects méthodologiques de l'étude de l'impact du crédit dans une publication ultérieure, spécifiquement consacrée au sujet.

Le Cambodge en Asie du Sud-est



Les économies familiales paysannes au Cambodge

Cette partie vise à donner au lecteur quelques points de repères sur les économies familiales dans les campagnes cambodgiennes. Les budgets annuels de trois familles, représentatives de ceux

que l'on appelle les « riches, les moyens et les pauvres » y sont présentés¹ à titre d'illustration (nous reviendrons plus loin sur les méthodes de détermination des typologies de niveaux de richesse).

1. La différenciation sociale en marche

En 1979, à l'issue de « la période Pol Pot », comme on l'appelle au Cambodge, la pauvreté était généralisée. En fait d'abolition des classes sociales, les Khmers rouges avaient tout simplement nivelé par le bas, en réduisant l'ensemble du peuple à la pauvreté absolue.

Les années 80 ont été celles de la reconstruction. La reprise des activités économiques du monde rural, bien qu'assez inégale, a été réelle. Entamée à partir de la décollectivisation, la différenciation socio-économique a commencé à être marquée à partir du début des années 90.

Nous le verrons dans les trois exemples donnés ci-après, les niveaux de vie diffèrent assez fortement. En observant les budgets familiaux au sein d'un même village, on constate que les écarts entre les familles pauvres et les familles riches se situent de 1 à 4. Les actifs financiers et matériels (maison, matériel, animaux, équipements) d'une famille « riche » peuvent atteindre de 5 à 10 millions de riels (1 850 à 3 700 USD), tandis que les familles pauvres ne parviennent pas à accumuler. Bien qu'il soit toujours aléatoire de définir la pauvreté, nous avons dans le cadre de cette étude réalisé des typologies qui nous permettent au moins de situer les familles sur l'échelle

des niveaux de vie (voir quatrième chapitre). Il en ressort que 11 % des familles peuvent être qualifiées de très pauvres, et 34 % de pauvres. Nous reviendrons plus loin sur la justification de cette distinction entre « très pauvres et pauvres ». Ces familles très pauvres, dont certaines sont socialement et économiquement marginalisées, ne se battent plus pour accumuler mais pour assurer leur subsistance.

Quelles sont les causes de cette différenciation ? Certaines sont universelles, comme la capacité des individus, ou les imprévus (maladies, accident), d'autres sont spécifiques au Cambodge, comme le taux exceptionnellement élevé de veuves dans la société cambodgienne (environ 15 %) depuis le génocide, ou bien le problème de la guerre et des mines, plus localisé. On observe une nette corrélation entre le nombre d'actifs par famille et les niveaux de revenus. En général plus les familles sont nombreuses, plus elles sont pluriactives, et plus leur niveau de vie est élevé.

¹ Enquêtes réalisées en 1996 dans le district de Kandal Stung.

Les économies familiales paysannes au Cambodge

La redistribution des terres étant assez récente (10 ans), le foncier ne fait pas encore l'objet de fortes concentrations. La différenciation ne se traduit pas jusqu'à aujourd'hui par un fort exode rural. Même si les chiffres font défaut, on peut estimer que moins de 5 % des familles rurales ont dû quitter la campagne ces dernières années.

Il est vrai que les possibilités de reconversion en milieu urbain sont extrêmement limitées. Les paysans pauvres gagnent plutôt Phnom Penh pendant la saison sèche, où ils seront cyclopousseurs (mais le métier est en voie de disparition !) ou manœuvres, mais ils maintiennent leur ancrage rural. Certains, comme dans les zones à forte

intensification rizicole de la province de Prey Veng, deviennent parfois ouvriers au service des plus riches.

Pour les paysans cambodgiens, la riziculture est l'activité de base. Globalement, elle est destinée à l'auto-consommation. Mais cela est vrai surtout pour les zones de riz pluvial, où ce sont les autres activités, dites secondaires, qui sont génératrices de revenus : la production du sucre de palme, pratiquée par quelque 20 à 30 % des paysans des provinces du Sud et du Sud-est, le petit commerce, l'artisanat, etc. Dans les zones de riz de décrue ou de riz irrigué, la production est essentiellement destinée à la vente.



Fabrication du sucre de palme avec un four artisanal, province de Kandal

2. Les budgets familiaux

Une famille paysanne moyenne, généralement composée de 6 à 8 membres, a un budget annuel d'environ 1 million à 1,5 millions de riels (370 à

555 USD). L'économie rurale est largement monétarisée, même si l'autoconsommation valorisée représente de 1/4 à 1/3 du budget familial.

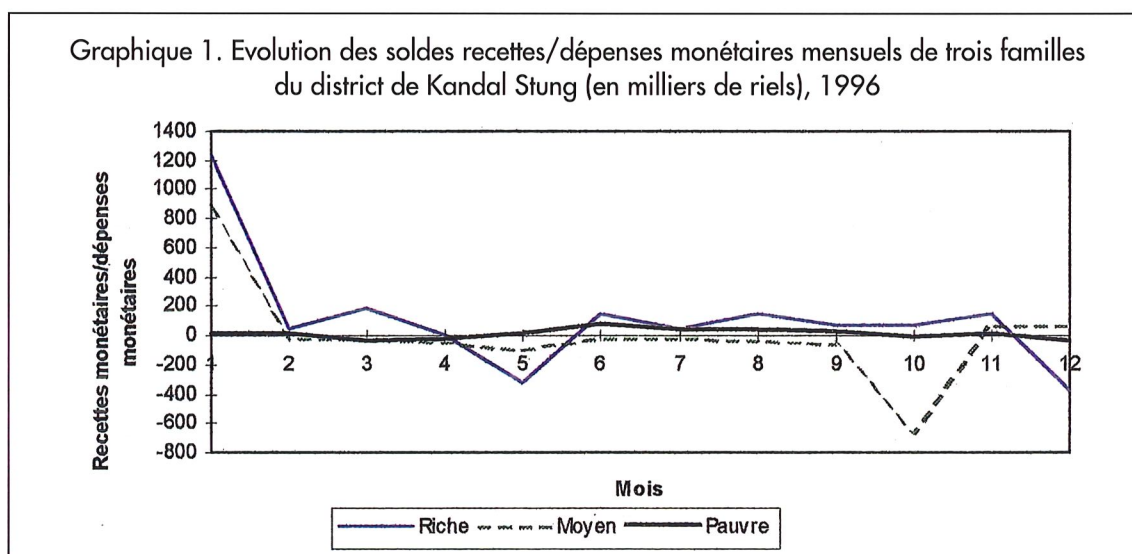
Tableau 1. Les budgets familiaux annuels de trois familles du district de Kandal Stung, province de Kandal, en 1996

		Recettes	Dépenses	Auto-consummation	Recettes + auto-consummation valorisée	% autoconsommation dans les recettes totales
Riche	Kriels	3 146	2 168	940	4 086	23 %
	USD	1 165	803	348	1 513	
Moyen	Kriels	1 198	1 295	500	1 698	29 %
	USD	444	480	185	629	
Pauvre	Kriels	747	692	400	1 147	35 %
	USD	277	256	148	425	

3. Les variations de la trésorerie dans l'année

Le graphique ci-dessous montre l'évolution dans l'année des soldes mensuels de trésorerie

(recettes monétaires moins dépenses monétaires) des trois familles.



NB : Ne sont pris en compte que les entrées et sorties monétaires pour la période considérée. C'est ce qui explique que le solde apparaisse négatif par périodes. En fait c'est l'épargne qui, dans les cas présentés, vient financer cette trésorerie négative.

On observe des variations importantes pour les familles riches et moyennes. La période de forte variation du solde mensuel de la période décembre - février correspond aux premières ventes de riz après les récoltes de fin d'année. Pour la famille pauvre, on remarque que la courbe est quasi-plane, et toujours proche de 0. Ceci

illustre de façon caricaturale le problème auquel est soumis le ménage pauvre dans sa gestion de trésorerie. Ses revenus monétaires étant modestes et son épargne limitée, voire inexistante, il se trouve dans l'obligation de dégager des revenus monétaires de façon très régulière pour rester en solde positif.

4. Les principaux postes de dépenses du ménage

Ne sont présentés ici que les postes de dépenses du ménage : les dépenses courantes, les dépenses de santé, de cérémonies ainsi que d'éducation.

Les postes de dépenses productives, au même titre que les recettes, sont naturellement très liés aux systèmes de production, ou plus largement aux systèmes d'activités.

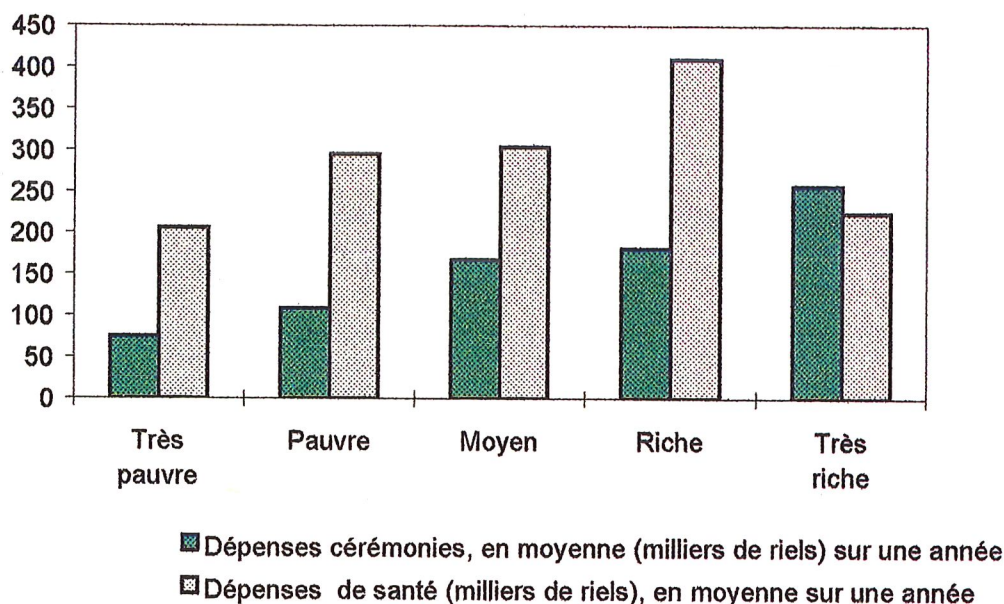
Tableau 2. Montants des dépenses courantes annuelles

		Dépenses courantes
Riche	Milliers de riels	384
	USD	137
	% du total des recettes monétaires	12 %
Moyen	Milliers de riels	360
	USD	129
	% du total des recettes monétaires	30 %
Pauvre	Milliers de riels	324
	USD	116
	% du total des recettes monétaires	43 %

Les dépenses courantes (alimentation, habillement, pétrole pour la lampe à pétrole, etc.) absorbent à elles seules près de la moitié des recettes monétaires de la famille pauvre, contre à peine 12 % pour les familles riches. Il s'agit là aussi d'un aspect particulier aux situations de pauvreté : les ménages pauvres sont obligés de consacrer un part de leurs revenus relativement

plus importante que les autres ménages au financement de dépenses non-productives. En matière de dépenses de santé (maladies, opérations, accouchements) et de cérémonies (fêtes, mariages, nouvel an, dons pour la construction ou l'aménagement des pagodes), les dépenses sont données en fonction des niveaux de richesse des familles.

Graphique 2. Estimation par les familles des niveaux des dépenses de santé et des dépenses sociales par niveau de richesse, sur 523 familles, dans une année, en milliers de riels, 1996



On observe nettement dans ce graphique la progressivité des dépenses en fonction des niveaux de richesse, plus encore pour les dépenses sociales (cérémonies, etc.) que pour les

dépenses de santé. Il existe dans ce domaine de la santé de fortes variations suivant les années et entre les familles. La santé est par définition le domaine de l'aléatoire.

5. L'épargne

Les familles cambodgiennes ne conservent en riels que le nécessaire pour les besoins courants. L'épargne est conservée en or, précisément en chi (1 chi = 47 USD), en dâmlung (1 dâmlung = 445 USD) ou sous forme de bijoux.

Lorsqu'un ménage doit puiser dans son épargne, l'or sera vendu contre du riel, ou bien il sera utilisé comme monnaie suivant la nature des dépenses. En général les dépenses de gros montants sont effectuées en or, tandis que les dépenses courantes sont financées en riels. Dans l'autre sens, l'épargne est transformée en or dès qu'elle dépasse un montant trop important en riels. Après la vente d'un porc par exemple (envi-

ron 230 000 riels (85 USD), le paysan achète de l'or, sauf s'il doit effectuer très prochainement des dépenses en riels. L'épargne en or est pour partie une épargne de précaution, et pour partie une épargne « longue », destinée aux gros investissements. A la question : « A quoi allez-vous utiliser votre épargne ? », un paysan cambodgien répondra souvent : « A la construction d'une nouvelle maison. »

Le Cambodge est un pays en reconstruction, et rares sont les habitations qui n'ont pas été détruites durant la période khmer rouge. C'est pourquoi l'habitat est la destination privilégiée de l'épargne. Une maison d'habitation revient

aujourd'hui à environ 8 millions de riels (3 000 USD).

Les niveaux d'épargne s'étalent entre 0 et environ 4 millions de riels (1 500 USD). Donner un chiffre moyen n'aurait pas de sens car, d'après nos enquêtes (1995, Kandal, Kompong Speu), seulement un quart des ménages disposeraient d'une épargne permanente en or de type épargne longue. Sa valorisation peut représenter

de 200 000 à 4 millions de riels (1 500 USD) suivant les cas.

De 20 % à 50 % des ménages disposeraient d'une épargne de précaution (environ 100 000 à 200 000 riels (74 USD)). Les ménages pauvres, quant à eux, en sont le plus souvent réduits à vivre sur des liquidités. Suivant les zones et les villages, ce sont ainsi de 15 % à 30 % des familles qui ne disposeraient pas d'épargne.

6. Les besoins en crédit et l'endettement

On peut schématiquement identifier quatre grands types de besoin en crédit : les crédits de trésorerie, les crédits de campagne, les crédits alimentant un fonds de roulement commercial, et les crédits d'équipement.

Les besoins en crédit de trésorerie et en crédit de campagne sont les plus fréquents. Ils concernent essentiellement de petites sommes, inférieures à 200 000 riels (74 USD). Pour ce qui est du gros crédit, les besoins portent essentiellement sur le financement d'activités commerciales (achat-revente de marchandises).

Les besoins en matière d'activités agricoles sont finalement assez limités. Quelques études récentes² signalent bien des besoins de montants très élevés, mais il faut leur accorder un crédit limité, dans la mesure où elles confondent bien souvent demandes exprimées et besoins réels³. Les études faites dans les associations villageoises de crédit créées par le Gret font apparaître que 60 % des emprunteurs ont des besoins en petits crédits (moins de 150 000 – 200 000 riels (55 à 74 USD), et 35 % en montants supérieurs (voir page 55 du cinquième chapitre).

En cumulant les crédits distribués par EMT et les crédits informels, puis en estimant les besoins

supplémentaires, nous évaluons grossièrement de 15 à 20 millions de riels (5 550 à 7 400 USD) par an les besoins en crédit dans des villages de 100 familles, soit, ramené à un chiffre par famille, 150 000 à 200 000 riels (55 à 74 USD) par an.

En matière d'endettement, il faut aussi battre en brèche un cliché trop facilement répandu. S'il est vrai que les paysans cambodgiens sont globalement pauvres, qu'ils ont – parfois – recours à l'emprunt chez l'usurier, comme nous le verrons plus loin, rares sont ceux dont l'endettement est permanent. Le cycle de l'endettement, souvent décrit comme une fatalité caractéristique des campagnes cambodgiennes, ne traduit pas la réalité du problème auquel sont confrontés les pauvres. Hormis le fait que le paysan pauvre ne peut pas toujours avoir accès au crédit de l'usurier, lorsqu'il le peut il préfère souvent ne pas emprunter plutôt que de prendre le risque de l'insolvabilité.

² Notamment une étude réalisée par le CCRD en 1995.

³ En situation d'enquête, le paysan aura tendance à formuler des demandes, sinon un catalogue de doléances, plus qu'il n'exprimera de véritables besoins. C'est ce qui explique que certaines études rapportent des besoins considérables.

7. Les sources de crédit

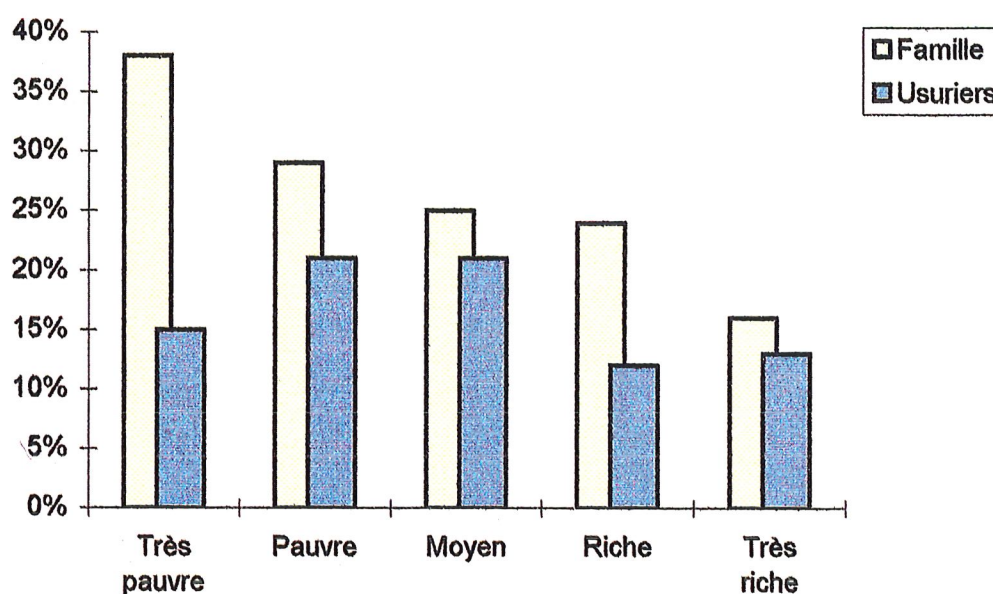
7.1 - Le crédit informel

Il est largement le plus répandu des systèmes de crédit au Cambodge. Il prend le plus souvent la forme de prêts en numéraire. Les remboursements se font en espèces ou en nature. Le crédit informel provient de deux sources : la famille (au

sens large du terme, on peut y rattacher les proches), et le prêteur privé.

Le graphique ci-dessous montre que le recours à la famille est plus fréquent. En volume, le premier fournisseur de crédit est toutefois l'usurier (cela n'apparaît pas dans ce graphique).

Graphique 3. Comparaison du pourcentage d'utilisateurs des deux types de crédit informel par niveau de richesse, 1996



Le prêt en numéraire

Les prêts à l'intérieur de la famille et entre proches sont des crédits octroyés sans intérêts. Pour l'usurier, les taux sont variables suivant les zones, la durée de l'emprunt, et la solvabilité supposée de l'emprunteur. Ils varient de 8 % à 40 % par mois. Généralement le taux est d'autant plus élevé que la durée de prêt est courte. Les taux les plus élevés sont rencontrés en zone de berge. On peut approximativement situer le taux moyen à 15 % par mois.

Le crédit remboursable en nature

Le système employé au Cambodge est classique : un paysan produisant du sucre de palme a besoin d'un crédit de 140 000 riels (52 USD). Il emprunte cette somme en début de saison de production du sucre en s'engageant à rembourser l'usurier en nature, dans ce cas en sucre. La base de calcul pour déterminer le remboursement du sucre est 100 kg de sucre = 18 200 riels (7 USD). Son emprunt de 140 000 riels (52 USD) est donc remboursé par 769 kg de sucre le

moment venu. Pour le prêteur, il s'agit que le prix de référence du sucre choisi lors de la transaction, c'est-à-dire au moment du prêt, soit le plus faible possible. Plus le prix choisi est bas, plus le volume de sucre remboursé est important.

Le calcul des intérêts réels payés par l'emprunteur peut être fait par comparaison entre le prix du sucre fixé au moment de la transaction et le prix auquel l'emprunteur aurait pu vendre le sucre par lui-même.

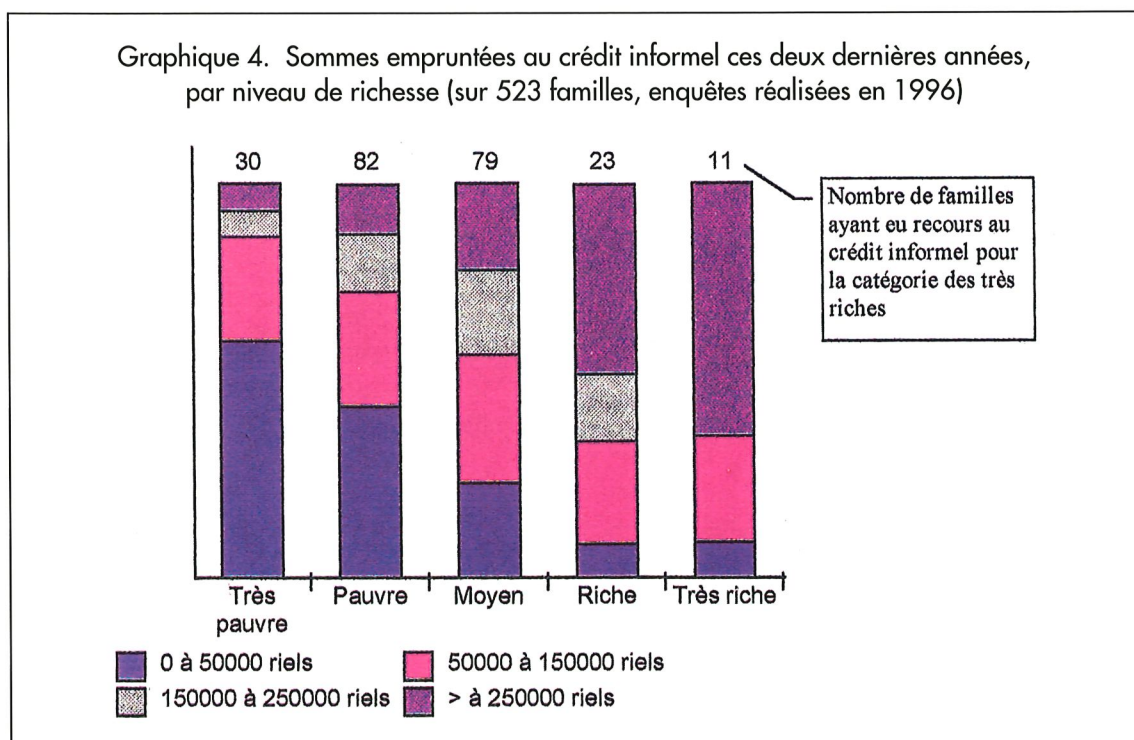
Le même système s'applique pour le riz et à un degré moindre pour le maraîchage. Suivant les variations des prix de ces produits dans l'année, suivant le prix de référence choisi au moment de l'accord, les taux d'intérêts réels varient de 30 % à 100 % sur une période de 5 à 8 mois. Soit 6 % à 20 % par mois.

Le crédit en nature

Il existe aussi des formes de crédit en nature, plus rares, et même inexistantes dans certaines zones. Il s'agit généralement de prêts en paddy, avec remboursement en nature équivalent au double de l'emprunt, ou bien de systèmes plus complexes de prêts de vaches, avec à terme le remboursement de la vache plus un veau, l'emprunteur conservant pour lui un deuxième veau.

Les sommes empruntées

Les familles empruntant les plus petites sommes sont les pauvres, les plus grosses sommes étant à l'inverse empruntées par les riches. Les emprunts informels de sommes intermédiaires, de 50 000 à 150 000 riels (18 à 55 USD), concernent toutes les catégories.



7.2 - Le crédit formel ou « semi-formel »

Il n'existait jusqu'en 1996 aucune banque délivrant du crédit en milieu rural. Le secteur formel est donc inexistant pour ce type d'activités. En revanche, un secteur dit « semi-formel » se développe

depuis 1991. Plus de cinquante opérateurs en crédit rural et urbain ont été recensés. Ils touchent environ 100 000 familles. Ce chiffre est à rapprocher des 1 600 000 familles rurales cambodgiennes.

Quelques prix (province de Kandal, district de Poneah Loeu, août 1996)

Monnaie

1 US \$ = 2 700 riels

1 Chi d'or = 3,75 g d'or = 122 360 riels = 45 US \$

Productions agricoles

1 boeuf adulte	400 000 riels
1 buffle adulte	540 000 riels
1 porc (10 mois d'engraissement)	250 000 riels
Poulet (1 kg)	3 000 – 4 000 riels
Tilapia (1 kg)	2 000 – 2 500 riels
100 feuilles de palmier	8 000 riels
1 kg de maïs jaune	220 riels
1 kg de nouilles	600 riels
1 kg de riz paddy	450 riels
1 kg de sucre de palme	500 – 700 riels

Revenus non agricoles

Prix de la main d'œuvre pour la construction de maisons/jour	5 000 riels
Creusement de canal/m ³	3 kg de riz blanc
Moto-taxi (moto valeur 400 US\$)	7 500 riels/jour
Musicien/jour	5 000 – 8 000 riels

Equipements

Ampong (récipient en bambou pour collecte de la sève de palme)	1 100 riels
1 charrue	20 000 riels
1 moto d'occasion	7 chi
1 rizerie	80 chi
1 maison en bois sur pilotis	60 chi

Intrants

Engrais - 1 kg	2 500 riels
1 sac d'engrais	110 kg de riz
1 kg de son (pour engraissement de porcs)	200 riels

Terre agricole en zone de terrasse

40 ares	6 chi
---------	-------

Locations

Un attelage de boeufs (1/2 journée)	7 000 riels
2 buffles sur une saison	300 kg de riz
1 buffle en saison sèche	200 kg de riz
1 heure de motopompe	3 000 riels
1 palmier à sucre/1 saison	5 000 riels

**Zones d'intervention
de Ennatien Moulethan Tchonnebat au Cambodge
(Kompong-Speu, Kandal, Prey Veng, Takeo, Kompong Cham)**



Les modalités du système de crédit de Ennatien Moulethan Tchonnebat



L'assistance d'une association villageoise de crédit pendant l'élection des responsables du comité de crédit

L'objectif de Ennatie Moulethan Tchonnebat (EMT) est de fournir du crédit aux familles rurales, en veillant à ce que le système privilégie l'accès des familles pauvres au crédit. Tout villageois peut donc avoir accès au crédit, à condition de

constituer un groupe de caution solidaire de cinq personnes. La sélection des emprunteurs se fait uniquement par ce système. Ni les agents de crédit, ni les autorités locales n'interviennent dans la formation des groupes.

1. L'organisation des associations villageoises

Des associations sont constituées au niveau des villages. C'est l'association qui remplit la fonction de caisse de crédit. Il n'existe pas d'associations inter-villageoises. Un village cambodgien compte de 50 à 400 familles. Dans la zone d'action de EMT, la moyenne se situe aux alentours de 100 familles. Le nombre de familles membres des associations villageoises est en moyenne de 90. Le maximum est de 200 familles. Au-delà, dans les très gros villages, une deuxième association est créée dans le village. Au sein de chaque ménage, une seule personne peut être éligible au statut de membre de l'association villageoise. Elle peut être membre sans pour autant emprunter. L'assemblée des chefs de groupe de caution solidaire compose le comité de crédit. L'assemblée générale élit parmi les membres un président et un vice-président. Ces deux personnes se prononcent sur l'adhésion de nouveaux groupes dans l'association. Ils décident de l'octroi des prêts, ils peuvent donc éventuellement refuser d'accorder un crédit. Ils sont aussi responsables des recouvrements au nom de l'association.

Le président se rend disponible au minimum un jour par mois, au moment du remboursement des intérêts. Il collecte alors l'argent et le transmet à l'agent de crédit. A l'origine, un système visant l'autogestion des caisses avait été tenté. Mais l'expérimentation nous a amenés à renoncer à poursuivre dans cette voie. Aujourd'hui les associations sont déchargées des responsabilités de gestion. Il n'y a pas de différentiel d'intérêt entre le taux de EMT aux associations et le taux pratiqué aux paysans. Il n'y a donc pas de capitalisation au niveau des associations, bien que rien ne s'y oppose au plan des principes. Il suffirait de relever le taux d'intérêt aux membres tout en maintenant le taux actuel du refinancement des associations par EMT.

2. Le rôle de l'agent de crédit

L'agent de crédit assure le lien entre EMT et les associations villageoises. Il aide à la création et à la mise en place des associations : explication du système, formation, organisation des élections. Il délivre le crédit aux membres, sous réserve de l'accord du président de l'association. Il réalise un suivi après l'octroi puis il recueille les intérêts mensuellement. Il tient une comptabilité de base. Enfin il opère le transfert des fonds entre le village et le centre de gestion décentralisé (district ou province).

3. Garantie solidaire

La seule obligation faite à l'emprunteur est de constituer un groupe de caution solidaire de cinq personnes. Lors de chaque emprunt d'un membre du groupe, les quatre autres personnes doivent se porter garantes du remboursement en apposant leur signature sur les contrats d'engagement. Le groupe entier est écarté de l'association au cas où la défaillance de l'un des membres n'est pas résolue par le groupe.

La parenté des membres à l'intérieur d'un même groupe de caution solidaire est autorisée.

4. Le plafonnement du crédit

Le crédit est plafonné à un niveau correspondant plutôt aux besoins de familles pauvres et moyennes.

Les premiers crédits distribués sont plafonnés à 80 000 riels (30 USD), les emprunteurs peuvent donc emprunter une somme d'argent comprise entre 0 et 80 000 riels (30 USD). L'hypothèse de départ était que les plus riches devaient a priori être peu intéressés par un système de crédit pour de si faibles montants.

5. Les cycles et les systèmes de remboursement

Les crédits sont octroyés par EMT aux associations villageoises, pour des durées de 5 à 10 mois, suivant le choix des associations. Il s'agit d'un système de prêt par cycles.

Ce dispositif a pour but de sécuriser le système afin d'obtenir un taux de remboursement de 100 %. Si un problème de remboursement n'a pas été résolu au sein du groupe de caution solidaire à la fin du cycle, un deuxième niveau de garantie peut être activé au niveau de l'association villageoise. C'est à dire que les nouveaux crédits sont bloqués pour tous les membres de l'association tant que le problème n'est pas résolu. Théoriquement une période d'un mois minimum sépare la fin d'un cycle de l'ouverture d'un nouveau. Ce principe a pour but de dissuader l'emprunteur de rembourser au système de crédit en s'endettant auprès de l'usurier de façon temporaire, en attendant l'ouverture du nouveau cycle. Au delà de cette période minimale d'un mois, la date de réouverture est fixée au cas par cas entre EMT et les associations. En pratique, ce principe n'est toutefois pas uniformément pratiqué.

80 % des emprunteurs prennent le crédit en début de cycle. La durée du remboursement est choisie par l'emprunteur dans la limite de la durée du cycle. La plupart des emprunteurs font coïncider leur date de remboursement avec la date de fin de cycle.

Les remboursements anticipés sont possibles, et dans le cas où un membre demande un nouvel emprunt dans le courant du cycle, il peut l'obtenir à condition qu'il ait totalement remboursé son premier crédit, et sous réserve de l'accord de son groupe et du comité de crédit.

Les emprunteurs payent les intérêts mensuellement et le capital est le plus souvent remboursé en une seule fois à la fin du cycle. Dans certains cas il est remboursé avant le terme.

6. La progressivité dans l'augmentation des plafonds

Les plafonds de crédit augmentent de cycle en cycle, sauf problème mettant en jeu le fonctionnement global de l'association (grave problème de remboursement durant le dernier cycle). L'objectif de cette progressivité est d'habituer progressivement les emprunteurs à l'usage du crédit. En règle générale, le plafond du deuxième crédit est de 100 000 riels (37 USD), le troisième de 120 000 riels (44 USD), le quatrième de 150 000 riels (55 USD). Les plafonds sont parfois modifiés dans certaines zones, de façon à tenir compte des particularismes économiques.

7. Le crédit déplafonné

Après plusieurs cycles de crédit, un produit plus classique est proposé aux emprunteurs. Il s'agit de « gros crédits » allant de 150 000 à 2 millions de riels (55 à 740 USD). Ne peuvent demander ces crédits que ceux qui ont remboursé sans problème les petits crédits pendant au moins trois cycles. L'octroi se fait suivant une procédure fondamentalement différente de celle employée pour le microcrédit. Les garanties exigées sont matérielles. Les crédits « déplafonnés » ne concernent que peu d'emprunteurs pour l'instant. Il s'agit d'un produit en expérimentation. L'étude d'impact n'a donc porté que sur le petit crédit solidaire.

8. Les objets du crédit sont libres

Les formations délivrées aux futurs emprunteurs, avant la création des associations, mettent l'accent sur la nécessité d'affecter le crédit à des usages productifs. Cependant l'affectation réelle du crédit relève du libre choix de l'emprunteur.

9. Les taux d'intérêt

Ils sont fixés à 4 % par mois. L'inflation étant de 12 % pour l'année 1996¹, les taux réels s'élèvent à 3 % par mois.

10. Les taux de remboursement

Ils sont de 96 % à l'échéance et de 99,6 % à 3 mois.

11. L'épargne

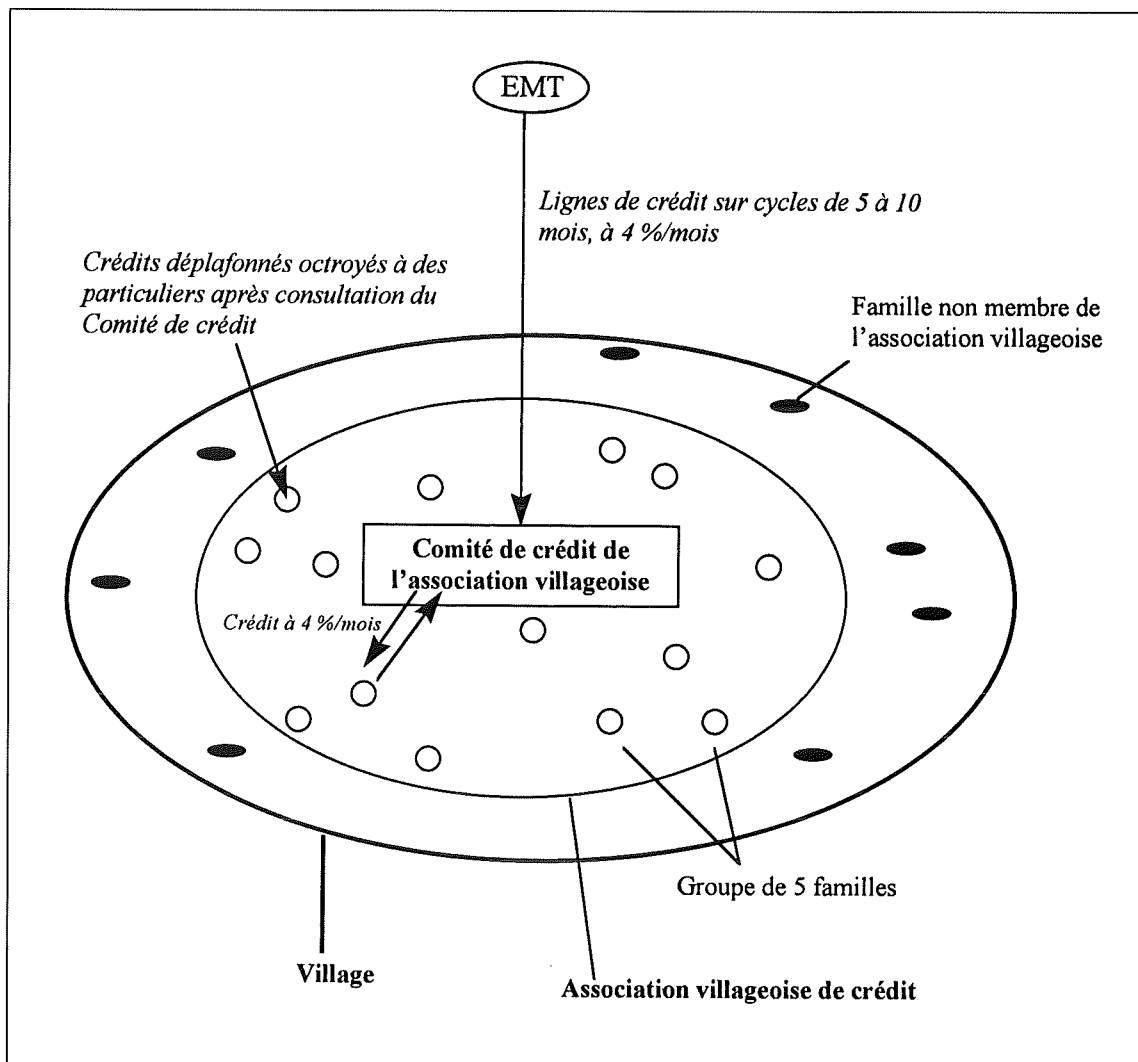
Pour l'instant, EMT ne collecte pas d'épargne. Un produit expérimental est en cours de lancement, avec un taux de rémunération de 1 % par mois.

¹ Sources CDRI Consumers Price Index.



Une illustration du principe de la caution solidaire en cambodgien

Résumé du schéma général d'octroi de crédit



Contraintes et particularités des analyses d'impact du micro-crédit

1. La fongibilité du crédit

Le micro-crédit finance – par définition – de petites dépenses : épicerie, intrants agricoles, constitution de stocks, achats d'animaux, etc. Même si les utilisations du crédit sont variées, elles sont a priori concrètes et faciles à identifier¹.

Pourtant, l'analyse de leur impact économique se révèle être particulièrement complexe, car même si le crédit est affecté à un objet précis, immédiat et concret, son véritable impact peut être induit, immatériel et sans lien avec son affectation directe.

Prenons le cas d'un paysan empruntant au mois de juillet pour une durée de six mois. La saison rizicole a commencé, et il affecte le crédit à l'achat d'engrais. Deux mois plus tard, il achète deux porcelets sur ses fonds propres. Au premier abord, l'étude d'impact devrait porter sur la marge nette dégagée par l'activité rizicole. Or, la discussion avec l'emprunteur met en évidence que si celui-ci n'avait pas eu de crédit, il aurait tout de même acheté l'engrais sur ses fonds propres. En revanche il aurait manqué de capital – de fonds propres – pour acheter les porcelets. Le crédit a donc rendu possible l'achat des porcelets et non de l'engrais. L'évaluation de l'impact économique devrait donc porter sur la marge nette dégagée par l'engraissement des porcs.

Cet exemple illustre le point de départ d'un enchaînement de répercussions indirectes qui peut se prolonger assez loin. Au bout du compte c'est peut-être une dépense de santé qu'aura ainsi permis le crédit.

La prise en compte de ces phénomènes a conduit à parler de « fongibilité » du crédit. Ce terme signifie que la consommation du crédit se répercute et se dilue dans divers postes d'activités productives et de consommation, à tel point que l'on ne parvient plus à identifier sa destination finale. L'absence de délimitation claire entre l'exploitation agricole et les besoins familiaux renforce cet effet de dilution.

La fongibilité ou dilution d'usage est d'autant plus importante que la famille est pluriactive, car les transferts financiers d'un poste d'activité à un autre sont multiples. La famille gère en effet l'équilibre économique global de ses activités, et non pas l'équilibre de chacune. A l'inverse lorsque les activités sont peu diversifiées, l'utilisation du crédit est plus facile à identifier. Par exemple en Birmanie, dans une zone de montagne où les systèmes de production sont assez peu diversifiés, on observe facilement que le crédit est en majorité affecté à l'engraissement des porcelets. Le cheptel augmente de manière significative après l'installation de la caisse villageoise.

¹ Sous réserve toutefois que l'emprunteur ne les cache pas par crainte de sanctions. Dans le cas du Cambodge, les emprunteurs savent qu'il n'est pas rédhibitoire pour l'encadrement, et notamment pour les agents de crédit de EMT, d'affecter le crédit à des dépenses dites de consommation. Aussi, le réflexe de protection et de dissimulation de l'usage réel du crédit est aussi limité.

2. Les notions de crédit productif et improductif

Le crédit est une avance sur une recette à venir. On peut donc admettre que la source de remboursement soit sans lien avec l'investissement réalisé grâce au crédit. A titre d'exemple, l'une de nos enquêtes au Cambodge a montré que seuls 22 % des paysans affectant le crédit à la production rizicole remboursent grâce à la vente de riz. L'emploi initial d'un crédit peut donc n'avoir aucune relation avec la source future du remboursement.

Cela conduit à relativiser les cas d'affectation du crédit à des dépenses dites non productives, notamment le crédit pour la consommation. Un crédit a priori improductif peut contribuer indirectement à accroître les revenus, ne serait-ce qu'en évitant le recours à l'usurier ou en libérant du temps de travail.

Pour les familles les plus pauvres, le maintien d'un niveau minimum de trésorerie est proportion-

nellement plus consommateur en temps que pour les familles plus riches. Ces dernières disposent d'un niveau d'épargne suffisant pour se permettre de vendre leur production à intervalles espacés. En revanche, les pauvres qui ont une épargne très réduite voire inexistante, sont obligés de produire des revenus de façon plus rapprochée. Leur cycle « production de revenus-consommation de revenus » est beaucoup plus court. Ils sont par exemple amenés à se rendre une fois par semaine au marché pour y vendre à chaque fois une petite quantité de produits, et dégager ainsi les liquidités pour assurer les petites dépenses quotidiennes.

Dans cet exemple, l'affectation d'un crédit à la trésorerie peut éviter à la famille de se rendre aussi régulièrement au marché. Si le temps ainsi libéré est valorisé par la réalisation d'une activité génératrice de revenu, le crédit improductif peut s'avérer rentable.

3. Les calculs de taux de rentabilité

Il est fréquent, dans les études d'impact, de calculer la rentabilité de l'activité financée par le crédit et d'en déduire le taux de rentabilité du crédit. En fait, la question essentielle que l'on doit se poser avant d'évaluer l'impact économique d'une production ou bien d'un commerce financé par le crédit est la suivante : l'activité aurait-elle été financée sans le crédit ? Si la réponse est non, on peut considérer - sous réserve d'une étude plus poussée - que la création de revenus a été permise par le crédit, et que les bénéfices lui sont donc imputables. En revanche, si la réponse est positive, il faut rechercher comme nous l'avons vu quelle contrainte a été levée par le crédit. On peut alors identifier l'affectation indirecte du crédit, ou comparer les gains obtenus grâce à ce crédit avec ceux qu'aurait obtenus le paysan en empruntant à l'usurier ou à ses proches.

Un exemple de calcul de rentabilité :

Une activité de pêche artisanale financée par le crédit rapporte 120 USD nets. Dans le cas où il s'agit d'une activité nouvelle, rendue possible par le crédit, on peut imputer la totalité des gains au crédit. L'impact économique du crédit (hors rémunération du travail) peut donc être chiffré à 120 USD.

Si, en l'absence de crédit le pêcheur avait eu recours à l'usurier, il aurait quand même gagné de l'argent grâce à l'activité, mais son bénéfice aurait été plus faible, le coût du crédit chez l'usurier étant plus élevé.

Supposons que le bénéfice net aurait alors été de 105 USD. Le gain économique réel grâce au crédit porte alors sur la différence entre « gain avec crédit formel et gain avec crédit informel » soit 15 USD et non 120 USD.

Souvent le crédit vient renforcer des fonds propres insuffisants. Des impacts marginaux peuvent alors apparaître, comme par exemple l'achat d'équipements de meilleure qualité, ou d'animaux en meilleure santé.

Ces investissements ont à leur tour des impacts positifs : dans un cas meilleure efficacité du travail, dans l'autre diminution de la mortalité animale.

La destination finale d'un crédit très fongible est difficile à identifier, son impact est donc particulièrement complexe à analyser. Néanmoins, il n'existe a priori aucune corrélation entre le degré de fongibilité du crédit et le profit réalisé par l'emprunteur. En d'autres termes, le fait de ne pas parvenir à identifier l'affectation du crédit ne doit pas amener à conclure que son impact est faible, nul ou négatif.

4. Conséquences de la notion de fongibilité dans l'approche de l'analyse d'impact

La prise en compte de la fongibilité nous amène à écarter les démarches d'analyses minutieuses de l'impact de chaque crédit au profit d'approches plus globales basées sur la mesure des écarts. Il s'agit de caractériser la situation socio-économique d'une famille à un instant $t = 0$ correspondant au moment de la mise en place du système de crédit, puis après plusieurs cycles de crédit, à $t + 5$ années par exemple, de réaliser une nouvelle évaluation sur la base des mêmes critères qu'en année 0. Une fois établi l'écart entre les deux situations, il faut déterminer le rôle exact qu'a joué le crédit dans l'accumulation observée.

Il existe au moins deux difficultés pour obtenir des résultats fiables. D'une part, tous les revenus n'étant pas transformés en actifs matériels ou financiers, il faudrait être capable d'évaluer la part affectée au « développement social ». D'autre part, il faudrait parvenir à mesurer la part des effets multiplicateurs, grâce auxquels les revenus obtenus par le crédit produisent eux-mêmes des revenus, etc. Il s'agirait en fait d'appliquer aux économies familiales la méthode des effets, par laquelle on calcule les effets directs, mais aussi secondaires et tertiaires. Pour appliquer cette méthode, il faut évaluer les revenus après chaque cycle de crédit. Cela nous ramène à la difficulté première, à savoir la détermination de l'impact de chaque crédit, dont nous avons vu qu'elle était rendue difficile par la fongibilité...

A égrener ainsi les difficultés inhérentes à l'analyse d'impact du micro-crédit, on comprend qu'il n'existe pas de méthode éprouvée qui permette de résoudre le problème posé par la fongibilité, pour évaluer correctement l'impact économique.

Toutefois la fongibilité des crédits n'empêche pas de mener des études d'impact fiables. Tout d'abord, l'utilisation de certains crédits est claire. Tout n'est pas fongible. D'autre part, l'évaluation de l'impact économique ne se résume pas à des taux de profits. Il existe d'autres types d'impacts, comme la non-dépendance vis-à-vis d'un prêteur privé, ou même vis-à-vis des membres de sa propre famille.

Dans cette étude, nous avons analysé les utilisations du crédit à partir des principes méthodologiques suivants :

- ◆ Le préalable à l'analyse d'impact est l'identification de l'utilisation réelle du crédit;
- ◆ Les affectations directes n'éclairent pas correctement les utilisations réelles. Elles ne représentent pas une base suffisante pour l'analyse d'impact;
- ◆ Une analyse plus approfondie de l'insertion du crédit dans chaque unité de production-consommation est indispensable pour caractériser les utilisations du crédit selon leur nature et non pas simplement selon leur objet. Nous distinguons trois grands ensembles :

1 dans le premier on considère les « crédits de trésorerie ». Il s'agit d'une utilisation qui concourt essentiellement à réguler la trésorerie familiale. Leur affectation directe renseigne peu ou mal sur leur impact réel, car ils sont le plus souvent très fongibles. Il s'agit des crédits de consommation, des crédits qui remplacent le recours au crédit informel, et des crédits que l'emprunteur affecte surtout en fonction de ses conditions de trésorerie du moment plutôt qu'en fonction d'un choix d'investissement préétabli ; les crédits de campagne, lorsqu'ils ne modifient pas les systèmes de pro-

duction et l'ampleur des activités habituelles, sont également portés dans cette catégorie ;

2 dans le deuxième ensemble, on prend en compte les crédits affectés au capital commercial : renforcement du fonds de roulement pour une activité d'achat-revente, financement d'un commerce ;

3 le troisième concerne les investissements : matériel, investissements agricoles sous forme de crédits de campagne qui modifient les systèmes de production et d'élevage ou les quantités produites.

5. Conséquences de ces choix sur la présentation des résultats de l'étude

◆ En matière d'utilisations du crédit, nous présentons une typologie des formes d'utilisation qui distingue autant que faire se peut les crédits de trésorerie de ceux d'investissements, sur la base des critères donnés ci-dessus.

◆ Nous analysons de façon spécifique les cas où l'impact du crédit se traduit par des changements significatifs des systèmes de production ou des quantités produites ; par exemple lorsque le crédit permet d'augmenter de façon significative le cheptel de porcs.

- ◆ Les utilisations directes sont aussi présentées.
- ◆ Nous mettrons en évidence les contraintes

levées par le crédit : possibilités de ne plus recourir à l'usurier ou de ne pas avoir à prélever sur sa propre épargne ; possibilités de développer une activité ou bien d'en commencer une nouvelle.

◆ Nous ne sommes pas en mesure de donner un chiffre global sur les taux de profits générés par le crédit. Nous donnons cependant des indications pour chaque type de crédit analysé, à partir de quelques études de cas.

◆ L'indice de satisfaction des emprunteurs, et le sentiment qu'ils ont d'avoir réalisé une « bonne affaire » est pris en compte comme une forme d'indice d'impact.

De la trésorerie à l'investissement : plusieurs formes d'utilisation du crédit

Le micro-crédit comme outil de régulation de la trésorerie

Le micro-crédit alimente parfois la trésorerie familiale. Il s'agit rarement d'une affectation directe. Il est très peu fréquent qu'une famille emprunte pour utiliser cet argent au compte-gouttes, au fil des dépenses courantes. L'affectation à la trésorerie se fait plutôt de façon indirecte, comme nous l'avons vu dans l'exemple précédent à propos de l'engrais et des porcelets. L'affectation immédiate à une dépense qui aurait été faite même sans le crédit permet indirectement de maintenir un niveau de trésorerie convenable, celui-ci permet à son tour de financer les dépenses courantes et de faire face aux aléas.

Dans les systèmes de micro-crédit, certains emprunteurs réempruntent peu de temps après avoir remboursé, dès réouverture du nouveau cycle. Ils utilisent le crédit comme un moyen de relever leur capacité de financement de façon régulière. Le crédit par cycles est utilisé en quelque sorte comme un compte courant, un crédit quasi-permanent, que l'emprunteur s'arrange pour rembourser aux périodes d'excédents de trésorerie, afin d'être en règle avec le système et pouvoir ainsi réemprunter sans problèmes.

Dans la mesure où il alimente le fonds de roulement d'une activité créatrice de revenus, ce système de crédit « quasi-permanent » peut avoir des effets positifs car il autorise des effets de levier.

Mais il peut aussi traduire un engrenage, et conduire à un endettement long sous des apparences d'endettement à court terme, si l'emprunteur ne rembourse auprès d'un système qu'en s'endettant auprès d'un autre.

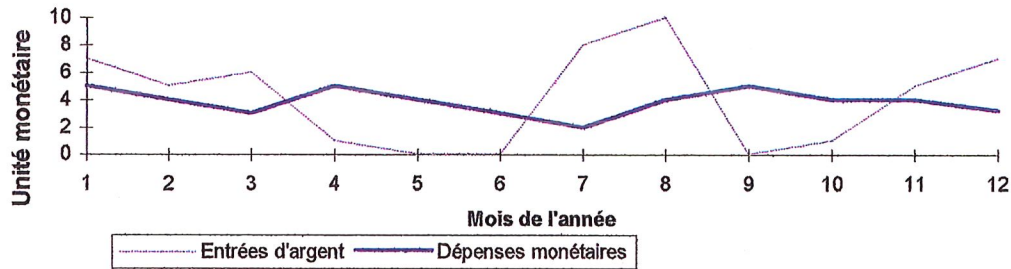
Le crédit affecté au capital commercial

Une entreprise doit parfois recourir à l'emprunt à court terme pour faire face à une impasse de trésorerie alors que son activité est rentable. De la même façon, une famille paysanne peut avoir d'importants besoins en trésorerie, et donc s'endetter, sans que cela soit le signe d'un problème économique. Son activité peut être saine, sa gestion également, mais une activité de nature commerciale peut générer un besoin en fonds de roulement structurellement important. Par analogie au financement des entreprises, on peut dire que le crédit permet de financer le besoin en fonds de roulement non couvert par des ressources permanentes.

Le crédit d'investissement

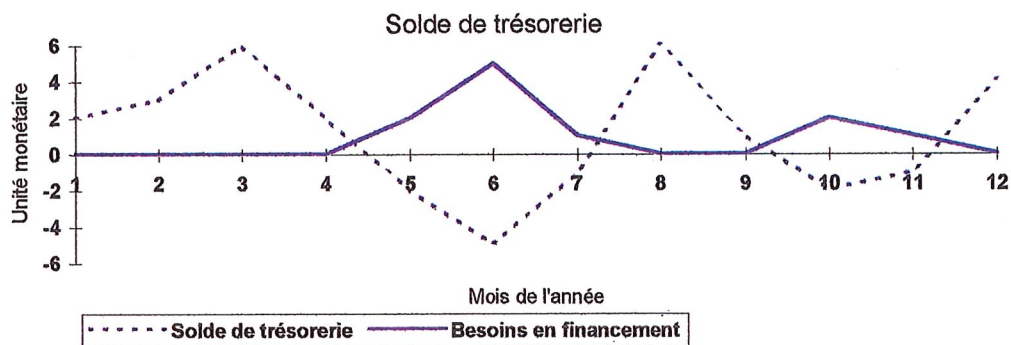
L'affectation directe du crédit est plus significative lorsque le budget familial est structurellement équilibré, sans nécessité de recours à l'endettement à court terme. Elle n'est pas liée à des contraintes de trésorerie et peut être raisonnée en fonction des choix d'investissements de l'emprunteur. Le crédit peut financer de nouveaux investissements, permettre le démarrage d'une activité nouvelle, ou bien encore permettre d'augmenter le volume d'une activité déjà en cours. La concordance est forte entre l'utilisation réelle du crédit et son affectation immédiate. Celle-ci peut donc servir de base à l'analyse d'impact.

Exemple théorique d'un crédit utilisé comme instrument de régulation de la trésorerie familiale



Les recettes et les sorties d'argent évoluent différemment dans l'année. Tandis que le niveau de

dépenses est à peu près constant, les entrées d'argent sont marquées par de fortes variations.



Si l'on traduit l'évolution recettes/dépenses en solde de trésorerie, on voit qu'à deux reprises le solde net devient négatif. Il y a donc apparition d'un besoin en financement. Dans la mesure où la famille ne peut jouer ni sur les recettes, pour les augmenter, ni sur les dépenses, pour les diminuer, elle devra avoir recours soit à l'épargne soit à l'emprunt pour traverser cette période.

Si elle ne dispose pas d'épargne, la régulation se fera par le crédit. Dans un système de micro-crédit, il existe deux attitudes possibles pour l'emprunteur :

♦ Il peut emprunter au mois d'avril (mois 4) et rem-

boursier au mois d'août (mois 8), lorsqu'il se trouvera à nouveau en situation d'excédent de trésorerie. Il peut ensuite réemprunter en septembre pour faire face à la deuxième période difficile. Il s'agit d'une logique de crédit de soudure.

♦ L'emprunteur peut aussi préférer fixer la date de remboursement au mois de décembre (mois 12), c'est à dire après la deuxième période difficile, surtout si ses activités lui permettent de rentabiliser le crédit pendant toute la période d'emprunt.

Il utilise alors le crédit non plus seulement à des fins de régulation de trésorerie mais aussi pour la création de revenus.

Méthodes d'enquête et de collecte des données.

Outils de traitement des résultats

1. Démarche générale de l'étude

L'objectif essentiel de l'étude était d'analyser si le système de crédit proposé répondait bien aux besoins des utilisateurs, et particulièrement les familles pauvres. Nous avons pour ce faire étudié quinze aspects :

- | | |
|--|--|
| 1. Le taux de pénétration | 10. Les taux de rentabilité |
| 2. La place des pauvres dans le système | 11. La perception de l'impact économique par les emprunteurs |
| 3. L'accès au crédit | 12. L'affectation des profits engendrés réalisés grâce au crédit |
| 4. Les femmes et le crédit | 13. Le phénomène des prête-noms |
| 5. Le rôle de substitution du crédit | 14. L'appréciation du système par les membres |
| 6. Les autres sources de financement | 15. La collecte de l'épargne |
| 7. Les formes d'utilisation du crédit | |
| 8. Les affectations directes du crédit | |
| 9. Les impacts significatifs en matière de production agricole | |

Notre approche a consisté à analyser ces points en fonction de deux typologies : l'une établissant parmi les familles plusieurs catégories de « niveaux de richesse », précisément cinq, des très pauvres aux très riches (voir la partie « Typologie des niveaux de richesse » page 30). L'autre typologie concerne les systèmes d'activités des familles (riz intensif, riz + production du sucre de palme, maraîchage en zone de berge, etc.).

Grâce à un logiciel statistique, chaque donnée (par exemple la perception de l'impact économique par les emprunteurs) peut être croisée avec les deux typologies. Nous pouvons ainsi observer si la perception de l'impact est corrélée

avec les niveaux de richesse ou bien avec les systèmes d'activités.

La typologie « systèmes d'activités » a été peu utilisée dans l'analyse, non parce qu'elle n'est pas pertinente, mais parce qu'elle ne fait pas apparaître de tendances significatives.

Il s'agit d'ailleurs là d'un enseignement méthodologique important : le micro-crédit, du moins dans les cas étudiés, s'insère plus ou moins bien dans les systèmes d'activités – c'est à dire que son utilisation est plus ou moins liée avec les dominantes de production ou d'activités de la famille – mais il ne les modifie que marginalement.

2. Enquêtes et outils de traitement des données

L'étude a porté sur huit villages où il existe depuis au moins deux ans une association de crédit. La plus ancienne, ouverte en 1992, avait assuré cinq cycles de crédit au moment de l'enquête. Les villages ont été choisis en fonction de deux critères :

- ♦ ils sont représentatifs des différents milieux agro-écologiques concernés par les opérations de crédit gérées par EMT;

- ♦ il est possible d'y enquêter dans une relation de confiance avec les villageois, ceux-ci connaissant le projet et ses représentants depuis plusieurs années, et ne cherchant pas, dans leur majorité, à cacher ou à travestir la réalité (par exemple sur l'utilisation du crédit, l'affectation du profit...).

Dans cinq des huit villages, des enquêtes exhaustives ont été réalisées à partir d'un questionnaire unique auprès des familles emprunteuses et non emprunteuses du village. L'enquête était de type semi-directive. Elle a été conçue de façon à obtenir des données quantitatives et qualitatives. Ces dernières ont ensuite été converties en un ensemble d'options codées qui permettent d'effectuer une analyse statistique.

Le traitement des données a été fait grâce à un logiciel de statistiques, Sphinx Plus2. Ce logiciel permet de classer des variables et de les corréler. Il nous a également permis de travailler avec précision sur des couches particulières de la population totale.

3. Typologie des niveaux de richesse

Le premier réflexe pour mesurer les niveaux de vie au sein d'une population est d'évaluer les revenus. Cela suppose de pouvoir recenser les entrées et les sorties monétaires des familles, soit une collecte de données laborieuse et approximative auprès des paysans qui ne conservent évidemment aucune trace écrite de leurs mouvements financiers.

Une typologie construite par l'inventaire des actifs matériels et financiers nous a paru plus pertinente. Une méthodologie a été testée¹ puis un certain nombre d'indicateurs ont été retenus pour l'élaboration d'un indice de « niveau de richesse » d'un ménage, en appliquant des pondérations variables suivant chaque indicateur.

Quinze indicateurs ont été retenus. Leur pondération n'est pas uniforme suivant les villages,

car il faut tenir compte des différences agro-économiques entre les zones.

Par exemple en zone de berge, où la production maraîchère est un facteur important de différenciation sociale, la modalité « surface maraîchère » a été majorée dans la détermination du coefficient de la surface agricole utile (SAU) du ménage.

Autre exemple : la possession d'une moto a un coefficient de 150 si elle n'est pas utilisée comme un moyen de production. Elle est alors utilisée sans engendrer de revenus, et il s'agit dans les campagnes cambodgiennes d'un signe de richesse. En revanche, si elle est un outil de production (utilisée comme taxi-remorque pour le transport des marchandises), il lui est attribué un coefficient de 100.

¹ Sur la base d'un travail réalisé en 1994 par Christian Klébert au Cambodge.

Tableau 3. Les critères retenus et leur pondération

Critères retenus	Coefficients pondérateurs
Moyens de production	
1. SAU (Surface agricole utile) du ménage	de 0 à 275
2. Force de trait	0 – 100
3. Motopompe	0 – 100
4. Charrette	0 – 30
5. Moyens de production inférieurs ou de l'ordre de 300 US \$	0 – 100
6. Moyens de production supérieurs à 300 US \$	0 – 200
7. Capital commercial	0 – 75 – 100
8. Bicyclette	30
Biens de consommation	
9. Télévision	50
10. Motocyclette (quand non productif)	150
Autres critères	
11. Faibles emprunts informels pour l'alimentation	-50
12. Epargne, dépense récente importante dans la maison	100
13. Location de main d'œuvre agricole	-50
14. Autosuffisance en riz	100
15. Vente structurelle d'un surplus rizicole	50

Avec les quinze critères retenus, nous aboutissons à une échelle linéaire de niveaux de richesse, dont les valeurs varient dans notre cas de -100 à + 1195. Cette échelle de niveaux de richesse a été ensuite organisée en cinq classes (très riches, riches, moyens, pauvres et très pauvres). Le logiciel de statistique offre cette possibilité de mettre en classe une variable numérique.

En moyenne, les classes se répartissent comme suit :

- ♦ de - 100 à 110 : très pauvres ;
- ♦ de 111 à 330 : pauvres ;
- ♦ de 331 à 550 : moyens ;
- ♦ de 551 à 760 : riches ;
- ♦ de 761 à 1195 : très riches.

Quatrième chapitre

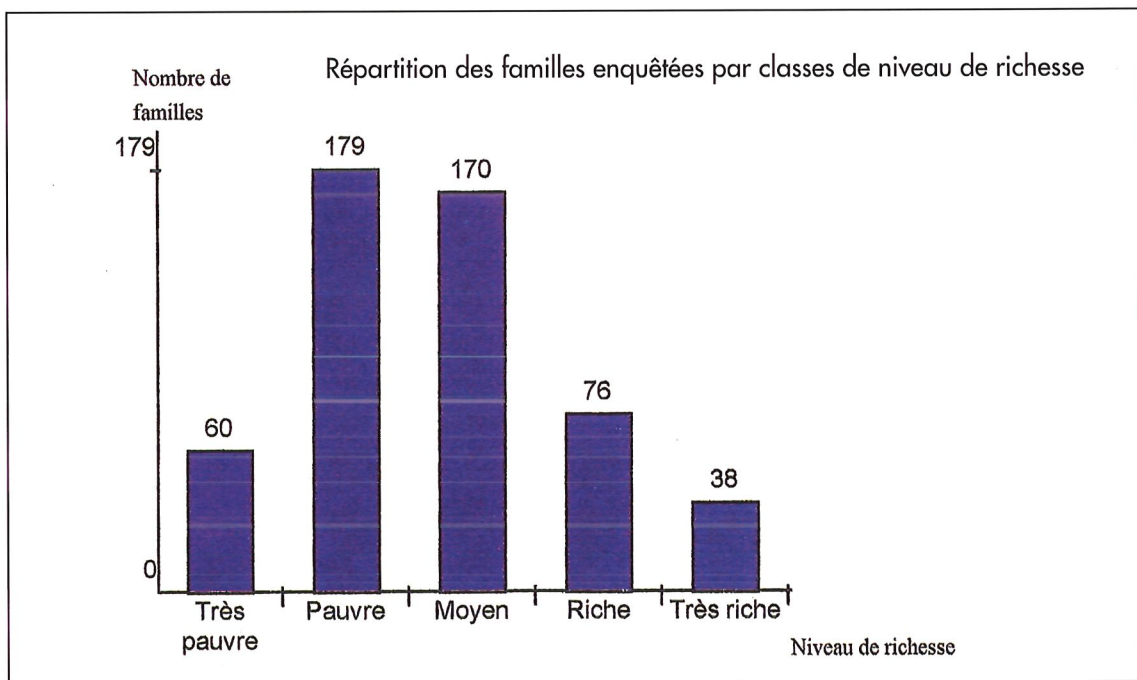
Pourquoi avoir retenu cinq classes et non trois (riches, moyens, pauvres) comme c'est le cas le plus fréquent dans les études économiques de ce type ? Lorsque l'on interroge toutes les familles d'un village, il apparaît très clairement que certains ménages, très pauvres ou très riches, sont à la marge.

Ces cinq classes correspondent donc à une réalité sociale observable. Il est important de ne pas gommer par un effet de statistique moyenne, les différences économiques fortes qui existent au niveau de ces deux groupes bien particuliers situés aux extrémités de l'échelle des niveaux de richesse. Si l'on ne prenait en compte que trois classes, on réunirait dans le groupe des riches

comme dans celui des pauvres des familles dont le niveau de richesse est en réalité très différent au regard de certaines variables.

La méthode de classement utilisée prend aussi en compte les spécificités de chaque village. La classe « niveau de richesse » de chaque ménage est déterminée par rapport aux autres ménages de son environnement agro-économique. L'appartenance à une classe n'est donc pas absolue, mais relative. La précision recherchée - dégager cinq classes - nous a conduit à retenir l'échelle villageoise comme l'espace le plus pertinent pour déterminer l'environnement agro-économique.

La typologie finale de notre échantillon d'enquête est la suivante :



4. Remarque sur la collecte de données

La fiabilité des informations est la clef de voûte de toute analyse statistique. Avec le crédit nous touchons à un domaine relativement confidentiel et intime. Nous avons essayé d'en tenir compte dans la préparation puis dans la conduite des

enquêtes. Il faut accepter comme donnée de base que ce type d'étude comprend une part d'approximation. Néanmoins, la fiabilité d'ensemble des réponses qui nous ont été faites, et donc les résultats présentés, nous semble forte.



Une maison d'habitation, dans un village de la province de Kandal

Même si elle peut donner une indication, l'apparence de la maison ne suffit pas pour apprécier objectivement le niveau de richesse des familles. Ici la maison est très modeste, mais le ménage possède une télévision et probablement de l'or patiemment accumulé pour la construction d'une maison sur pilotis. Cet effet de contraste illustre la nécessité de mesurer le niveau de richesse par l'inventaire des actifs.

Bilan de l'impact économique du crédit rural

1. Taux de pénétration

Bien qu'il ne permette pas de mesurer l'impact économique à proprement parler, le taux de pénétration est utile pour comprendre les résultats.

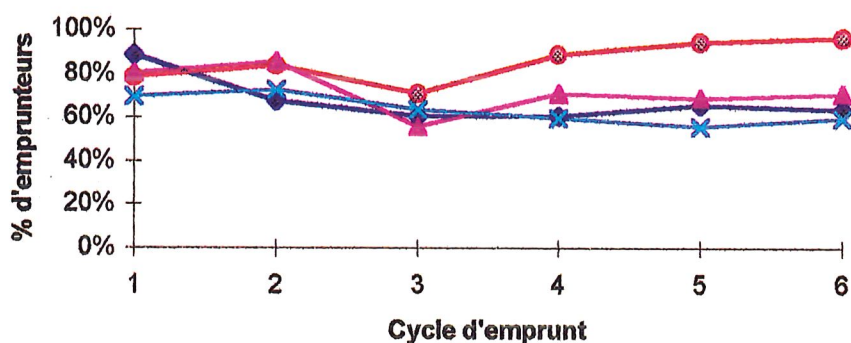
Le taux de pénétration au niveau villageois est mesuré par le pourcentage de familles membres des associations de crédit par rapport au nombre de familles dans le village. Sur notre échantillon, 69 % des familles villageoises sont membres des associations. Les variations se situent dans une fourchette de 48 % à 96 %. Sur l'ensemble du réseau de caisses de crédit, le taux d'emprunteurs parmi les membres est en moyenne de 80 % à chaque cycle. Ce ne sont pas nécessairement les mêmes qui s'abstiennent à chaque cycle.

On observe au fil des cycles une évolution différenciée de ce taux d'emprunteurs parmi les

membres. Il n'existe pas dans ce domaine une tendance générale et cohérente, mais des particularismes qui tiennent d'ailleurs à des raisons parfois contradictoires : ici les mauvaises récoltes peuvent être suivies d'une augmentation du nombre d'emprunteurs, tandis qu'ailleurs elles entraînent une baisse, car les paysans craignent de ne pas pouvoir rembourser. Les diminutions sont généralement expliquées par le fait que les membres n'ont « pas autant besoin du crédit que par le passé ». En fait, dans les villages les plus riches, ce sont les montants trop bas qui apparaissent dissuasifs.

Les cas d'exclusion de groupes ou bien de membres sont très rares, puisqu'ils concernent moins de 1 % des membres par an sur l'ensemble du réseau.

Graphique 5. Exemples d'évolution du pourcentage de membres dans quatre associations villageoises de crédit des provinces de Kandal, Kompong Speu et Prey Veng



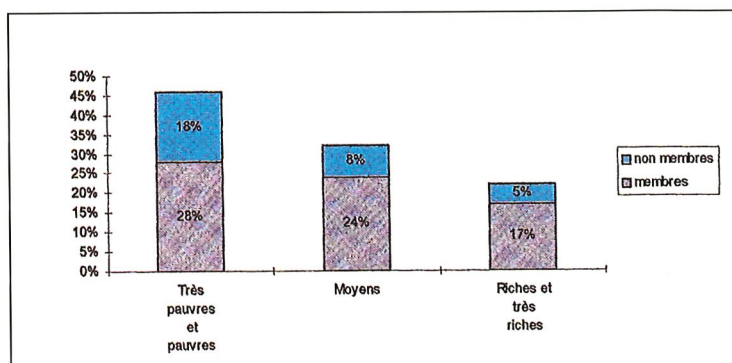
Le taux de pénétration est assez élevé. Il est nettement supérieur au taux de familles ayant habituellement recours au crédit informel.

D'une façon générale, l'installation du système de crédit a provoqué un réel engouement qui ne se dément pas au fil des cycles.

2. La place des pauvres

Le graphique ci-dessous présente la composition par niveaux de richesse de la population membre et non-membre des associations villageoises.

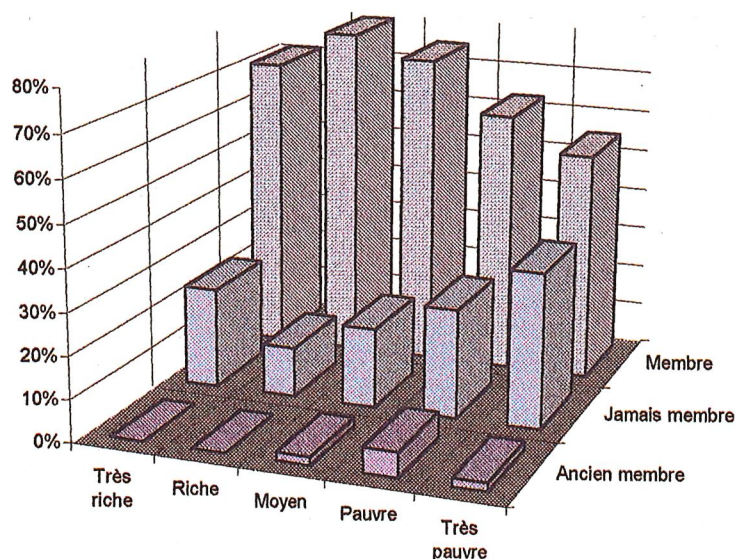
Graphique 6.
Structure des populations villageoises membres et non membres des associations villageoises de crédit, par niveau de richesse



Pauvres et très pauvres représentent près de la moitié des familles (46 %). C'est dans cette catégorie qu'on observe le pourcentage le plus important de familles non - membres des associa-

tions. Plus le niveau de richesse est élevé, plus le pourcentage relatif de familles membres des associations est important. Les membres des associations sont ainsi 1,6 fois plus nombreux

que les non - membres dans le groupe des « très pauvres et pauvres ». En revanche, dans le groupe des moyens, ils sont 3 fois plus nombreux, et dans celui des riches 3,4 fois. Le graphique ci-contre illustre cette tendance et offre une autre visualisation de la composition de la clientèle.



Graphique 7. Comparaison, par niveau de richesse, des proportions de membres et non membres des caisses de crédit

En valeur absolue, l'objectif initial est atteint puisque 74 % des membres des associations de crédit sont des familles très pauvres, pauvres et moyennes. Cependant, en valeur relative, les catégories les mieux représentées sont les familles aisées et moyennes. 40 % des pauvres et très pauvres ne sont pas membres, ce pourcentage n'étant que de 22 % pour les riches et très riches. Les pauvres ne sont donc pas exclus, mais ils sont relativement sous-représentés.

3. L'accès au crédit

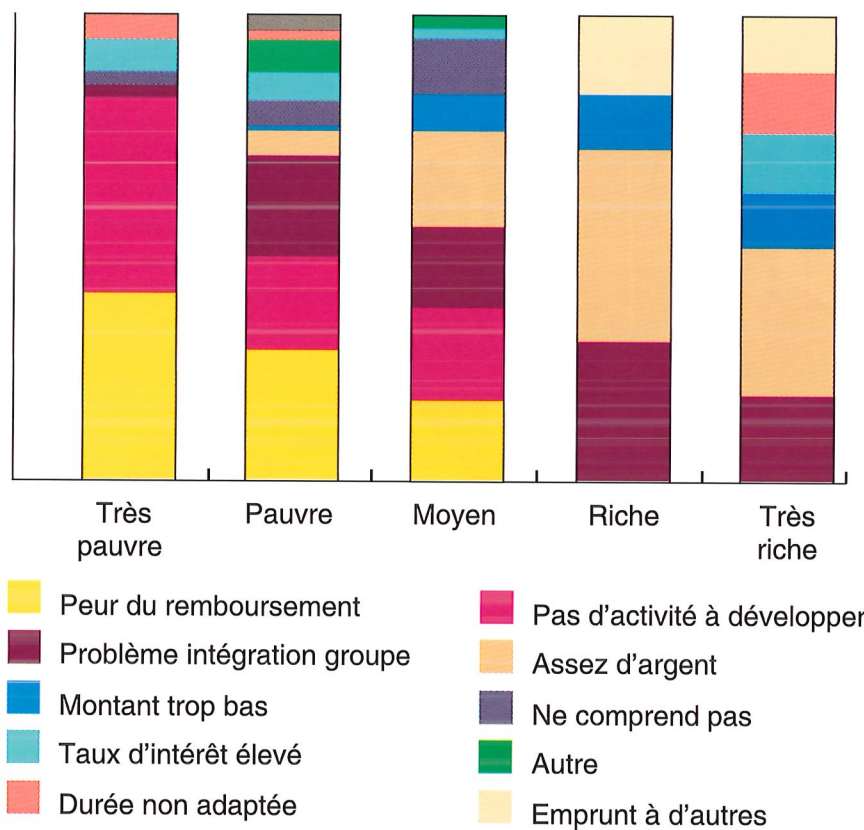
Le taux de pénétration du système de crédit est élevé, mais la majorité des 31 % des non-membres sont des pauvres.

Ces familles sont-elles exclues par le système ? C'est à dire souhaitent-elles devenir membres des associations de crédit sans y parvenir ou bien ne sont-elles pas intéressées par le crédit proposé ?

Nous avons essayé de mesurer les cas de « nonaccès », notion que nous utilisons afin de faire la différence avec les cas des familles qui prétendent être exclues du système mais qui, en réali-

té, n'ont pas réellement l'ambition d'y participer. Elles peuvent regretter, particulièrement au moment de l'enquête, de n'être pas membres, mais en réalité, elles ne le souhaitent pas vraiment car elles n'ont pas d'activités productives ou se sentent peu capables de rentabiliser le crédit et de rembourser. Pour elles, le crédit ne représente pas une opportunité intéressante pour améliorer leurs conditions de vie. Les limites entre les processus d'exclusion et de non-intérêt sont parfois difficiles à établir, ne serait-ce que parce que les réponses laissent une part à l'interprétation. Voici toutefois le résultat de cette tentative de distinction :

Graphique 8. Raisons évoquées par les ménages n'ayant jamais été membres pour expliquer leur non adhésion à la caisse, par niveau de richesse



Bilan de l'impact économique du crédit rural

◆ Familles très pauvres : c'est la catégorie la moins représentée parmi la clientèle. 45 % d'entre elles ne sont pas membres. D'après nos enquêtes, entre 8 % et 25 % de ces familles très pauvres voudraient accéder au crédit mais n'y parviennent pas, ce qui représente de 1 % à 3 % du total des familles.

◆ Familles pauvres : 26 % d'entre elles n'ont jamais été membres. 9 % voudraient y accéder sans y parvenir, soit 3 % du total des familles.

◆ Familles moyennes : le taux de nonaccès réel serait de 5 %, soit moins de 2 % du total des familles.

◆ Familles riches et très riches : le taux de nonaccès est de 2 %, soit moins de 1 % du total. Il s'agit de familles n'ayant pas pu trouver place dans un groupe, et ne souhaitant pas former un groupe avec des personnes douteuses.

Le taux de nonaccès réel total, toutes catégories confondues, concernerait donc de 5 % à 8 % de l'ensemble des familles. La plupart d'entre elles sont des familles pauvres et très pauvres (4 % à 6 % du total des familles).

Le graphique ci-contre donne une synthèse des réponses données à la question : « quelles sont les raisons pour lesquelles vous n'êtes pas membre ? ». Quatre réponses se dégagent, dont trois justifient la non-participation des catégories très pauvres à moyens : « peur du remboursement », « problème d'intégration aux groupes » et « pas d'activités à développer ». Deux réponses dominent parmi les familles riches : « assez d'argent » et « problème d'intégration aux groupes ». Le taux d'intérêt n'apparaît que très marginalement dans les réponses données, y compris par les pauvres.

Entre 5 % à 8 % des familles seraient empêchées d'accéder au système. Il est difficile de dire que ce chiffre est satisfaisant, mais en tous les cas il est assez conforme à des chiffres constatés ailleurs avec le crédit solidaire. Avant d'être un moyen de remplacer une garantie matérielle souvent inexistante par une garantie morale, le système de groupes de caution solidaire agit comme mécanisme de sélection des emprunteurs.

Le système s'est totalement adapté à la réalité des solidarités familiales dans les campagnes cambodgiennes. Les groupes sont constitués dans la majorité des cas par des membres d'une même famille (parents, fils, cousins...).

Les responsables des associations tiennent à ce système de groupe de cinq, car il sécurise leur travail, et les membres y sont également favorables. Il est donc nécessaire de garder ce système. Néanmoins, il faudrait parallèlement inventer une ou des alternatives pour résoudre les cas de nonaccès. Sur ce point une étude complémentaire est nécessaire, ainsi qu'une expérimentation spécifique. L'intervention des agents de crédit dans la constitution des groupes de caution solidaire reste a priori une solution alternative exclue.

Pour les non-membres très pauvres, la difficulté de constituer un groupe n'est pas citée parmi les causes de non-participation au système (elle l'est paradoxalement davantage pour les autres catégories). L'accès au système de crédit ne représente pas véritablement un enjeu pour les très pauvres. Ce constat rappelle que les prêts traitent généralement les symptômes et non pas les causes des problèmes.

Nous sommes là dans la zone contestable du discours selon lequel le crédit est un outil de lutte contre la pauvreté. En effet, il apparaît clairement comme une solution inadaptée, ou en tout cas insuffisante, pour résoudre les difficultés des familles très pauvres.

4. Femmes et crédit

Situation matrimoniale	Membre
Célibataire	2 %
Marié(e)	80 %
Divorcé(e)	4 %
Veuf(ve)	14 %
Total	100 %

Tableau 4. Situation matrimoniale des membres des caisses de crédit

L'analyse comparative de l'utilisation du crédit par les femmes par rapport aux hommes justifierait à elle seule une étude entière. A ce stade, nous nous sommes limités à essayer de comprendre comment se faisaient réellement les choix de l'utilisation du crédit au sein du ménage. Le tableau ci-contre présente les réponses faites par les 80 % d'emprunteurs constituant un couple (catégorie marié(e) dans le tableau ci-dessus présentant les situations matrimoniales).

75 % des emprunteurs sont des femmes. Il existe des disparités marquées suivant les associations villageoises. C'est dans la zone de berge, où les activités sont plus commerçantes, que le taux de femmes emprunteurs est le plus élevé.

14 % des membres sont des veuves¹. 58 % de ces femmes veuves clientes de EMT sont pauvres et très pauvres.

¹ Suite au génocide khmer rouge, on considère généralement que les veuves représentent 15 % des chefs de familles cambodgiennes.

Tableau 5. Qui décide de l'utilisation des prêts au sein des couples ?

Homme	12 %
Femme	13 %
Décision commune	71 %
Autre	4 %
Total	100 %

Alors que la politique du projet n'a jamais été volontariste en la matière, ce sont majoritairement les femmes qui composent la clientèle de EMT (75 %).

Ce chiffre élevé de 75 % n'implique pas qu'il existe une utilisation féminine du crédit. Une étude plus fine serait nécessaire pour aller plus loin, mais on observe déjà à ce stade que, tandis que ce sont majoritairement les femmes qui empruntent, seulement 13 % d'entre elles décident seules de l'utilisation du crédit. Dans la majorité des cas (53 % du total des emprunteurs), les choix se font toujours « à l'intérieur du couple ».

Ces résultats confirment, s'il en était besoin, que le taux de femmes emprunteuses n'est pas un bon indicateur du taux d'utilisation du crédit par les femmes. Ce sont deux choses différentes.

Les femmes semblent être davantage mandatées pour aller « chercher l'argent », c'est à dire pour faire les formalités d'emprunt et de remboursement, que pour le gérer. L'exigence de ponctualité dans le remboursement en est l'une des raisons. Car la femme est présente en permanence au village, tandis que les hommes sont amenés à se déplacer beaucoup pour leur travail, particulièrement en saison sèche. La femme représente donc la famille au niveau de l'association de crédit.

5. Sans le crédit, comment les activités auraient-elles été financées ?

Les emprunteurs ont répondu à la question suivante : « sans le crédit, auriez-vous fait la dépense que vous avez financée grâce au crédit ? ». Lorsque la réponse est oui, il leur est alors demandé : « où auriez-vous trouvé l'argent nécessaire ? ».

75 % des emprunteurs auraient effectué la dépense sans le crédit au cours du dernier cycle. Le crédit leur a permis d'éviter, par ordre d'importance :

- ♦ la vente d'or, pour 28 % des familles parmi les 75 %, soit 21 % du total des emprunteurs;

- ♦ le recours aux usuriers, pour 27 %, soit 20 % du total des emprunteurs;

- ♦ l'emprunt à 0 % à la famille : 10 %, soit 7,5 % du total;

- ♦ la vente de riz à bas prix : 8 %, soit 6 % du total;

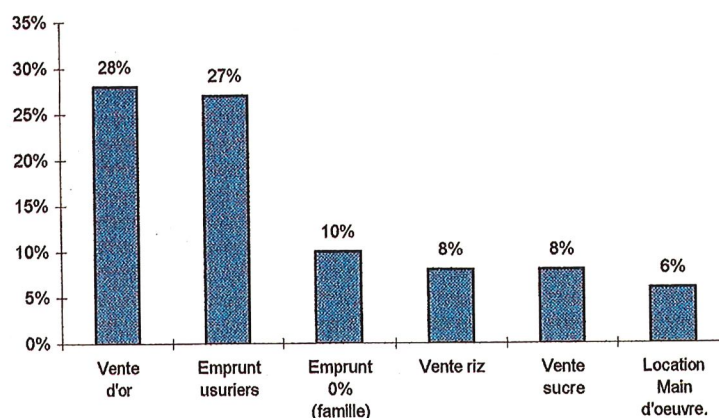
- ♦ la vente de sucre à bas prix : 8 %, soit 6 % du total;

- ♦ le travail comme main d'œuvre pour d'autres (agricole et non agricole) : 6 %, soit 4,5 % du total;

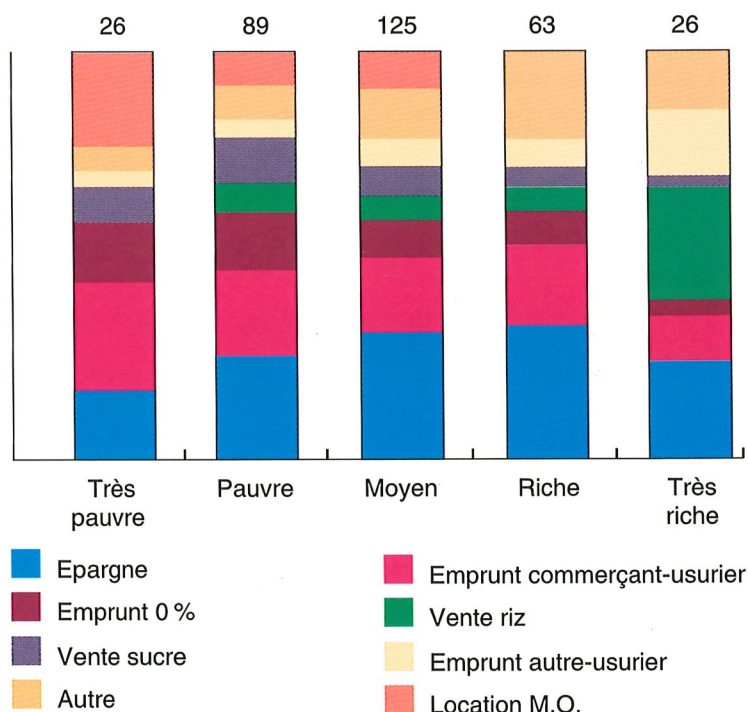
- ♦ divers : 13 %, soit 10 % du total.

Les mêmes résultats sont présentés ci-contre par niveau de richesse.

Graphique 9. Ce que le crédit permet d'éviter



Graphique 10. Ce que le crédit permet d'éviter, par niveau de richesse et en effectif



Cinquième chapitre

Les 25 % d'emprunteurs qui n'auraient pas effectué la dépense sont essentiellement des pauvres.

Au sein de la catégorie « pauvre » 36 % des familles n'auraient pu réaliser l'activité sans le crédit, contre 13 % au sein des familles riches.

Par classe, ils se distribuent de la manière suivante :

Très pauvre	Pauvre	Moyen	Riche	Très riche
34 %	36 %	19 %	13 %	14 %

Tableau 6. Pour chaque classe, pourcentage des emprunteurs qui n'auraient pu réaliser l'activité sans le crédit

Le chiffre de 75 % des familles qui auraient effectué la dépense sans le crédit peut paraître considérable. En fait il illustre tout à la fois la fongibilité décrite dans le chapitre 3 et la préférence accordée au prêt extérieur au détriment du prêt « familial » ; cette préférence n'étant pas incompatible avec le recours éventuel à un prêt familial en cas de besoin.

Le crédit permet à 10 % des emprunteurs d'éviter le recours à un crédit sans intérêts, c'est à dire un crédit « gratuit ». Au premier abord, ceci peut surprendre, d'autant que ce sont essentiellement les classes pauvres qui sont concernées. En fait, cette démarche correspond à un moyen de s'éviter d'être redevables devant leur famille, tout en se gardant éventuellement la possibilité d'avoir recours à eux en cas d'urgence.

21 % des emprunteurs préfèrent prendre un crédit plutôt que de vendre leur réserve d'épargne en or. Celle-ci reste ainsi mobilisable en cas de coup dur (maladie, accident, dépense imprévue).

Le phénomène de substitution à l'usurier est assez bien réparti parmi les diverses catégories de familles.

Enfin, le crédit permet à une partie non négligeable de très pauvres de ne pas louer leur force de travail pour obtenir des liquidités.

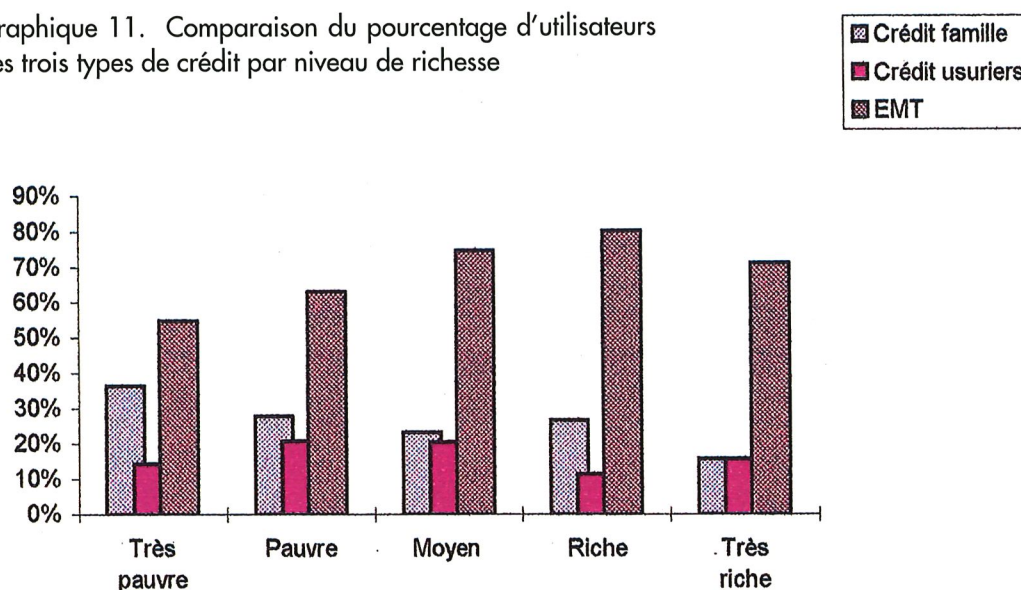
6. Permanence du recours au crédit informel

Si 20 % des emprunteurs utilisent le crédit EMT en substitution à celui de l'usurier, le recours au crédit informel demeure toutefois assez important.

Le graphique ci-après montre le pourcentage

d'utilisateurs des trois types de crédit recensés (le crédit informel gratuit, le crédit informel de type usuraire, et le crédit EMT) par niveau de richesse. Il ne donne pas d'indications sur les volumes empruntés.

Graphique 11. Comparaison du pourcentage d'utilisateurs des trois types de crédit par niveau de richesse



Le crédit EMT domine nettement les deux autres types de crédit (familial et usurier). Pour autant, les recours au crédit informel demeurent relativement importants.

42 % des familles ont eu recours une ou plusieurs fois au crédit informel pendant ces trois dernières années. 81 % de ces familles empruntent aussi à EMT. Parmi ces 42 % de familles empruntant sur le marché informel, les sommes empruntées à l'usurier dépassent en volume celles

empruntées à la famille. En revanche la fréquence d'emprunt est à peu près deux fois supérieure dans le cas du crédit familial.

Observons les montants moyens empruntés à l'informel (Tableau n° 7). On voit que pour 36 % des emprunts (15,6 % + 20,9 %) les montants empruntés sont supérieurs au plafond de EMT (150 000 riels (55 USD)). Les emprunts restent néanmoins très majoritairement de faible montant (33,8 % sont inférieurs à 50 000 riels).

Tableau 7. Montants des crédits empruntés à l'informel

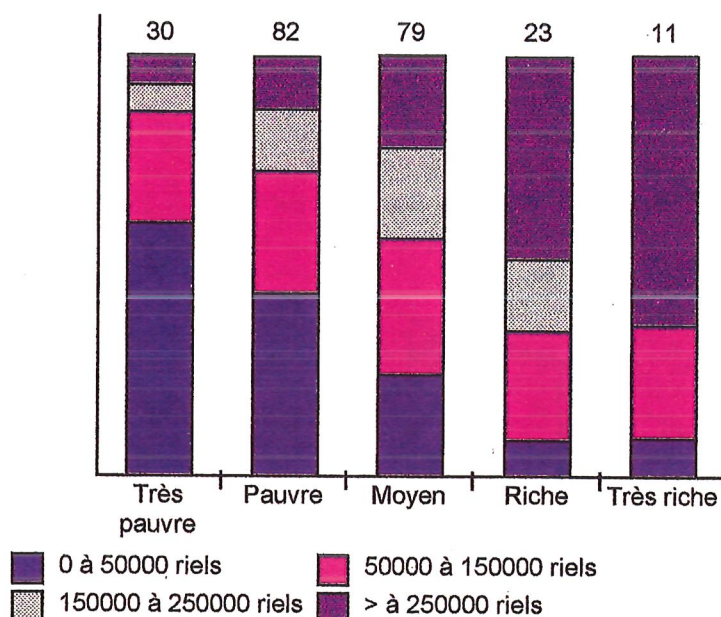
Montant des crédits informels	Importance relative
0 à 50 000 riels	33,8 %
50 000 à 150 000 riels	29,7 %
150 000 à 250 000 riels	15,6 %
> à 250 000 riels	20,9 %
TOTAL	100 %

Cinquième chapitre

La présentation graphique de ces informations, rapportée aux niveaux de richesse, confirme que les plus grosses sommes sont empruntées

par les plus riches et les plus petites par les pauvres.

Graphique 12. Montants empruntés en moyenne au crédit informel par niveau de richesse



Au total, en moyenne et sur une période de deux années (3 cycles de crédit), EMT délivrerait 13 millions de riels (4 815 USD) pour un village de 100 familles, contre 6,5 millions de riels

(2 400 USD) pour le crédit informel. Ramené à un chiffre moyen par familles, cela correspond à 130 000 riels (48 USD) pour EMT et 66 000 riels (25 USD) pour l'informel.

Le crédit EMT ne fait pas disparaître le recours à l'usurier. Il le diminue, fait aussi baisser les taux pratiqués par les usuriers bien que cela ne soit pas très significatif, mais les deux sources de crédit se cumulent pour 82 % des familles.

Leur utilisation est un peu différente. Le crédit informel finance davantage les dépenses courantes et les urgences (maladies, accident, imprévus).

La permanence du recours au crédit informel s'explique de deux manières :

- ♦ L'apport en crédit de EMT est insuffisant en volume pour faire disparaître le recours au crédit informel. On voit notamment que 13 % des familles empruntent des sommes de plus de 250 000 riels (93 USD), alors que la plupart d'entre elles sont membres des associations et bénéficient donc du crédit EMT;

- ♦ Le système de crédit formel est trop normalisé pour répondre aux besoins des situations d'urgences et d'imprévus. Nous verrons dans le graphique 13 que le financement des dépenses courantes est largement assuré par le recours au crédit informel.

7. Les formes d'utilisation du crédit

Nous avons essayé de caractériser les utilisations des crédits en distinguant les crédits de trésorerie, les crédits renforçant le capital commercial et les crédits d'investissement. Rappelons

que parmi la première catégorie figurent les crédits très fongibles. Il se peut que leur utilisation indirecte aille en fin de compte à l'investissement ou au renforcement du capital commercial.

Formes d'utilisation	Pourcentages
Trésorerie	47 %
dont crédit en substitution au crédit informel	27 %
Renforcement du capital commercial	16 %
Investissement	24 %
dont :	
♦ achat de matériel et d'animaux de trait	5 %
♦ crédits agricoles (engrais, porc et sucre)	19 %
Prête-noms	13 %

Tableau 8. Les formes d'utilisation du crédit EMT

Sur le total des emprunteurs affectant le crédit à la trésorerie, 63 % appartiennent aux catégo-

ries pauvres et très pauvres et 28 % à la catégorie des moyens.

NB : la part affectée à l'agriculture apparaît à 24 % (5 % + 19 %). En réalité ce chiffre correspond aux cas où le crédit affecté à l'agriculture représente clairement un investisse-

ment. Si l'on prend en compte également les affectations directes des crédits de trésorerie à destination agricole, la part allant à l'agriculture atteint 65 %.

Le crédit est affecté à peu près autant à la trésorerie qu'au petit investissement. Ce sont nettement les pauvres qui utilisent le crédit dans une optique de gestion de trésorerie.

Même lorsqu'il est clairement affecté à l'investissement, il ne modifie pas la structure des exploitations, car les montants en jeu sont trop petits, excepté lorsqu'il permet dans certains cas d'assurer un appoint à un auto-financement important.

Enfin on voit apparaître 13 % de crédits reprêtés, c'est à dire empruntés par des personnes n'ayant pas d'usage de cet argent mais servant de prête-noms pour une autre famille. Nous développons cet aspect dans le paragraphe sur le phénomène des prête - noms page 54.

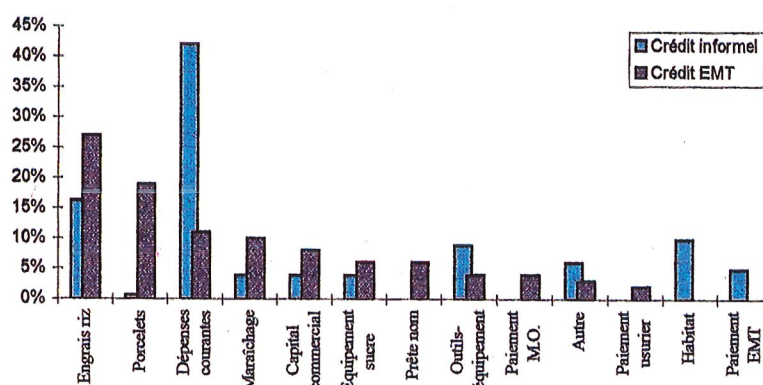
8. Les affectations directes de crédit

1 590 utilisations de crédit EMT et 283 utilisations de crédit informel ont été recensées au cours de cette enquête.

Deux présentations en sont faites : les statis-

tiques d'utilisations directes toutes catégories confondues (graphique 13), et les statistiques d'utilisations directes suivant les niveaux de richesse (graphique 14).

Graphique 13. Comparaison de l'affectation directe du crédit de EMT et du crédit informel

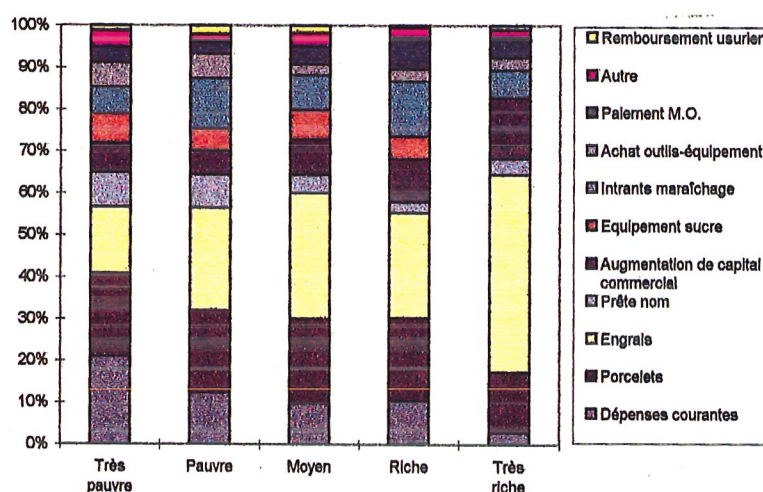


NB : le pourcentage de crédits reprêtés apparaît ici à 6 % et donc en dessous du taux de 13 % cité précédemment. Il s'agit ici de 6 % de crédits reprêtés parmi toutes les utili-

sations de crédit recensées. Comme les crédits ont souvent plus d'un objet, le taux de crédits reprêtés est minoré parmi un grand nombre d'utilisations.

Le graphique 14 présente les mêmes données rapportées aux niveaux de richesse.

Graphique 14. Comparaison par niveau de richesse des utilisations directes du crédit EMT



Bilan de l'impact économique du crédit rural

Les dépenses courantes sont financées très largement par le recours au crédit informel ; ceci confirme l'analyse faite précédemment sur la permanence du crédit informel et son caractère complémentaire du crédit EMT. A l'inverse, l'achat de porcelets n'est quasiment jamais financé par le crédit informel, alors qu'il l'est souvent par le crédit EMT.

Les deux utilisations directes du crédit EMT qui se détachent sont l'engraissement de porcs et l'achat d'engrais. Nous les analyserons en particulier car cette affectation directe est significative d'une tendance de fond, constatée par les statistiques et confirmée par les paysans.

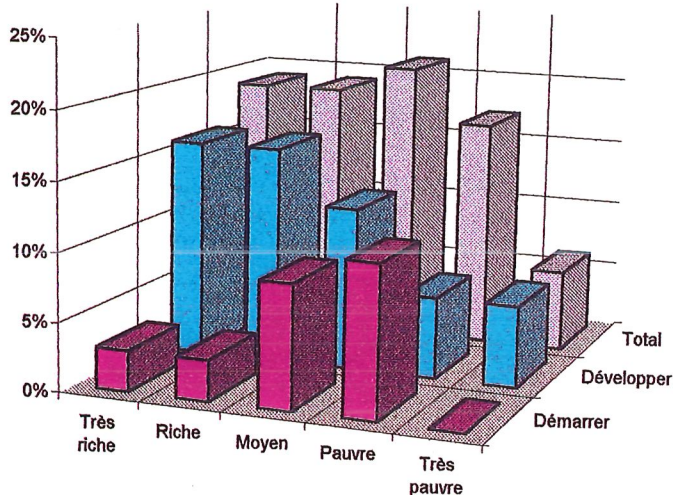
Enfin le recours au crédit informel pour le remboursement du crédit EMT est assez limité, dans la mesure où il ne concerne que 5 % des cas. De la même façon, les cas de remboursement de l'usurier avec le crédit EMT sont très marginaux. C'est un élément très positif car lorsque plusieurs systèmes de crédit coexistent, le danger est que l'un serve à rembourser l'autre.

9. Deux impacts significatifs en matière de production agricole

9.1 - L'engrais

Sur la population totale enquêtée, 8 % des familles ont utilisé de l'engrais pour la première fois pour le riz grâce au crédit EMT.

Cela concerne essentiellement les pauvres et les moyens. 8 % ont pu développer leur utilisation de l'engrais ; il s'agit des riches et des moyens.



Graphique 15. Pourcentage de paysans sur la population totale qui ont utilisé le crédit pour acheter de l'engrais, par niveau de richesse

On observe des résultats équivalents en ce qui concerne l'engrais pour le maraîchage. Parmi les familles faisant du maraîchage dans l'étude, 17 % ont démarré ou augmenté leur utilisation d'engrais. L'impact économique de l'engrais sur le maraîchage peut être extrêmement élevé, mais il est aussi très aléatoire du fait de l'exigence d'un bon niveau de maîtrise des cultures : nécessité de traitements,

importance du facteur main d'œuvre, des moyens de transport...

En riziculture, l'utilisation de l'engrais ne peut être évaluée qu'en référence étroite aux systèmes de culture. En système de riz irrigué, une utilisation optimale d'engrais permet de multiplier les rendements par trois, tandis qu'en système pluvial, l'opération est tout juste rentable.

Exemple d'impact de la fertilité azotée sur les riz de décrue

25 unités d'azote (65 kg d'urée) augmentent le rendement de paddy de 600 kg/ha.

1 kg d'urée coûte de 3 à 3,5 kg de paddy, soit pour un hectare un coût d'apport azoté de 200 kg de paddy. Le profit net est de 400 kg de paddy, ce qui représente deux fois l'investissement.

Source : Gret.

Le crédit n'apparaît pas comme un levier fort pour l'intensification rizicole. Pour le maraîchage et les riz irrigués, c'est le contrôle de l'eau qui est déterminant. Or celui-ci passe par des investissements lourds (groupes motopompes, petites installations en bordure des fleuves) que le micro-crédit ne suffit pas à financer.

Le crédit affecté à l'engrais semble avoir deux types d'impact : le renforcement des dynamiques d'intensification pour ceux qui ont déjà passé le stade de la maîtrise de l'eau (développement de l'engrais pour les moyens et riches), et le démarrage, ou « l'apprentissage » de l'utilisation de l'engrais pour les pauvres, particulièrement en zones de cultures maraîchères.

9.2 - L'engraissement des porcs

L'engraissement de porcelets est l'impact le plus ambigu. L'étude des affectations directes nous montre que 18 % des crédits étaient affectés à l'achat de porcelets, tandis que les paysans n'ont jamais recours au crédit informel pour financer cette activité.

Les affectations du crédit EMT aux porcelets se répartissent assez bien entre les niveaux de richesse.

Une étude précise réalisée en 1995 sur 28 cas d'engraissement de porcs est présentée dans le tableau 10. Elle met en lumière de fortes variations dans les marges nettes obtenues, pour une moyenne quasiment égale à 0 (précisément 1 200 riels de marge nette). De plus l'élevage porcin est une activité hautement aléatoire puisque les taux de mortalité sont environ de 30 %.

Pourquoi, dans ces conditions, non seulement les paysans engraisent des porcs mais en plus empruntent-ils pour cela ?

Il serait réducteur de considérer que le porc représente avant tout une forme d'épargne sur pied. Nous avons vu qu'il existait au Cambodge d'autres formes d'épargne, nettement moins risquées. Le rôle de « recycleur alimentaire du porc » n'apparaît pas davantage déterminant.

L'élément essentiel tient au choix finalement assez restreint du nombre d'activités à développer ou à démarrer dans un village, et ceci d'au-

tant plus qu'il est enclavé et que sa population est peu importante. Un certain nombre de paysans n'ont en réalité pas d'« idées » quant à l'utilisation du prêt. Mais même si les risques de mortalité sont importants, ils encourront le risque, car ils veulent avant tout « tenter quelque chose ». Il s'agit d'une attitude volontariste. Bien sûr les risques sont pesés. Si le porc meurt, le paysan sait qu'il pourra toujours se débrouiller pour trouver des ressources et rembourser. Et de fait, même dans les zones où les achats de porcs sont importants, il n'y a pas de problèmes de remboursements.

Le tableau 9 le montre, plus les familles sont riches et plus elles possèdent de porcs. De là probablement un certain phénomène d'imitation qui incite certains paysans à investir dans le porc.

Niveau de richesse	Nombre moyen de porcelets par paysan engraisseur
Très pauvre	1,40
Pauvre	1,89
Moyen	2,60
Riche	2,83
Très riche	3,68

Tableau 9. Nombre moyen de porcelets par paysan engraisseur

L'affectation du crédit à l'engraissement des porcs souligne particulièrement bien les limites du crédit dans une dynamique d'appui au développement qui serait trop exclusivement centrée sur le financement, au détriment de l'appui technique.

En effet, apparaît ici la pertinence d'une complémentarité entre crédit et appui technique qui, en permettant une réduction de la mortalité porcine, laisserait envisager de meilleurs résultats économiques pour cette activité.

Cinquième chapitre

Tableau 10. Evaluation de la marge tirée de l'engraissement d'un porc

Enquête réalisée dans le village de Ampil Roung, district de Poneah Loeu, province de Kandal, en 1995.

Prix achat du porcelet (en riels)	Durée engraissement (en mois)	Coût engraissement en son (en riels)	Prix de vente (en riels)	Marge brute (en riels)	Charges financières (en riels)	Marge Nette* (en riels)	Remarques
25 000	2	14 250	0	-39 250	8 000	-47 250	Porcelet mort à 4 mois
15 000	2	14 250	0	-29 250	4 800	-34 050	Porcelet mort à 4 mois
15 000	6	49 500	170 000	105 500	4 800	100 700	
16 000	9	81 000	100 000	3 000	5 120	-2 120	
35 000	2	14 250	0	-49 250	11 200	-60 450	Porcelet mort à 5 mois
35 000	8	77 250	150 000	37 750	11 200	26 550	Porcelet acheté à 3 mois
25 000	5	39 000	0	-64 000	8 000	-72 000	Porcelet mort à 7 mois
25 000	10	91 500	60 000	-56 500	8 000	-64 500	
25 000	2	14 250	0	-39 250	8 000	-47 250	Porcelet mort à 3 mois
25 000	9	81 000	150 000	44 000	8 000	36 000	
25 000	9	0	125 000	100 000	8 000	92 000	Pas de frais d'engraissement car possède une décortiquerie
25 000	9	81 000	125 000	19 000	8 000	11 000	
20 000	1	7 125	0	-27 125	6 400	-33 525	Porcelet mort à 2 mois
20 000	9	81 000	90 000	-11 000	6 400	-17 400	
30 000	6	49 500	120 000	40 500	9 600	30 900	
30 000	6	49 500	120 000	40 500	9 600	30 900	
20 000	2	14 250	0	-34 250	6 400	-40 650	Porcelet mort à 3 mois
20 000	3	21 375	0	-41 375	6 400	-47 775	Porcelet mort à 4 mois
20 000	8	70 500	90 000	-500	6 400	-6 900	
20 000	8	70 500	90 000	-500	6 400	-6 900	
25 000	9	0	100 000	75 000	8 000	67 000	Possède une décortiquerie
25 000	9	0	100 000	75 000	8 000	67 000	
30 000	7	60 000	100 000	10 000	9 600	400	
30 000	7	60 000	100 000	10 000	9 600	400	
25 000	8	70 500	120 000	24 500	8 000	16 500	
25 000	8	70 500	120 000	24 500	8 000	16 500	
25 000	9	81 000	120 000	14 000	8 000	6 000	
20 000	2	14 250	0	-34 250	6 400	-40 650	Porcelet mort à 3 mois
*La rémunération du travail n'est pas prise en compte dans le calcul de la marge nette.							

Moyenne	marge nette	1 200
	Ecart-type	38 800

10. Les taux de rentabilité

Une soixantaine d'études précises ont pu être réalisées sur cette question. Cinq d'entre elles sont présentées en annexe à titre d'illustration. Elles portent sur des cas de financement du commerce et de l'artisanat. Les cas de l'engrais et des porcelets ont été traités au point précédent.

Par taux de rentabilité nous entendons le profit net réalisé par rapport au montant du crédit. Il s'agit de mesurer les bénéfices ou les pertes liés au crédit, déduction faite des charges financières. Lorsque des informations précises n'ont pu être collectées, notamment pour les crédits de trésorerie, ce sont des indications de rentabilité qui sont données.

10.1 - Le crédit de trésorerie

10.1.1 - L'économie réalisée sur le crédit de substitution à l'usure

Lorsque le crédit se substitue à l'emprunt auprès de l'usurier (20 % des emprunteurs), l'impact direct du crédit se traduit par des économies. Celles-ci sont évidemment très variables suivant la durée potentielle de l'emprunt informel. On peut en situer l'amplitude entre 5 000 et 150 000 riels (2 et 55 USD), suivant les taux d'intérêts pratiqués dans l'informel et la durée de la substitution.

Théoriquement, l'économie réalisée grâce au crédit EMT porte sur 11 % de la somme empruntée mensuellement (différence entre le taux d'usure moyen estimé et le taux du crédit EMT). Cependant les emprunts monétaires auprès des usuriers portent généralement sur des périodes assez courtes, 1 à 2 mois tout au plus. Sur un cycle de 8 mois de crédit EMT, il est évident que la substitution ne concerne qu'un temps et ne représente que l'une des formes de valorisation du crédit. Au delà des économies réalisées, le crédit peut donc générer des profits ce qui n'est guère possible avec les crédits très courts des usuriers.

10.1.2 - L'économie réalisée sur les emprunts informels remboursés en nature

Les taux réels de ce crédit informel varient énormément. Si l'on prend comme base mensuelle moyenne un taux réel de 10 % par mois, les économies réalisées portent le taux de rentabilité moyen à environ 48 % sur 8 mois.

10.1.3 - La perte due à la substitution du crédit informel gratuit par le crédit EMT

Le même raisonnement que pour le crédit informel usurier s'applique ici en sens inverse. Le crédit informel gratuit est remplacé par le crédit EMT dans 7,5 % des cas. Cela se traduit en termes financiers par un taux de perte équivalent à 4 % mensuels (taux de crédit de EMT) sur le capital emprunté, soit 32 % sur 8 mois.

La motivation des emprunteurs dans cette substitution repose avant tout sur des considérations d'ordre social et relationnel. Son impact économique est a priori négatif, mais il peut en fin de compte être soit nul, soit faiblement positif du fait de ses effets induits. Par exemple une famille qui dépend d'un prêt informel « gratuit » pourra parfois être tenue de rendre des services gratuits à son créancier alors qu'elle pourra se dégager de cette contrainte si elle obtient son crédit ailleurs. Elle consacrera alors davantage de temps à ses activités propres, d'où quelques avantages économiques. Par ailleurs comme dans le cas de la substitution au crédit de l'usurier, le crédit emprunté sur 6 à 10 mois n'a pas pour objet unique de remplacer le crédit gratuit. Sur la période, il peut aussi produire des revenus.

10.1.4 - Le crédit affecté à la régulation de la trésorerie

Pour les raisons développées dans le deuxième chapitre, la rentabilité des crédits pour lesquels la destination finale n'est pas claire ou pas déterminée n'ont pas pu donner lieu à des analyses d'impacts quantitatifs. La recherche d'outils et de méthodes d'analyse appropriées est en cours.

10.2 - Le crédit d'investissement

10.2.1 - Les activités commerciales

Ce sont les activités commerciales qui permettent d'obtenir les meilleurs résultats. On peut, sans risque de se tromper, estimer que les profits moyens dépassent les 150 %, hors rémunération du travail, sur des périodes de 8 mois.

Les quelques exemples présentés en annexe montrent que le crédit est d'autant plus efficace lorsqu'il vient renforcer une activité déjà existante, pour laquelle l'entrepreneur est déjà rôdé. Dans ce cas les taux de rentabilité sont souvent exceptionnels. Sur notre échantillon d'étude de cas, nous obtenons un taux de profit hors rémunération du travail de 190 % en moyenne, avec une amplitude de - 22,5 % (seul cas de perte) à + 391 %.

Dans le cas des activités commerciales très consommatrices de main d'œuvre, le crédit vient renforcer un fonds de roulement déjà existant, et lorsqu'il s'agit d'activités ponctuelles (spéculation sur le riz par constitution de stocks), elles sont peu consommatrices en main d'œuvre. Au total, on peut considérer que le profit net, c'est-à-dire après rémunération du travail, créé par le crédit sur des activités commerciales se situe aux alentours de 100 à 150 %.

10.2.2 - L'artisanat

Le crédit est assez peu utilisé pour financer l'artisanat. Nous ne disposons pas de chiffres suffisamment nombreux pour en tirer une moyenne exploitable. Les cas étudiés font état de taux de rentabilité hors travail comparables à ceux des activités commerciales.

Suivant les cas, le crédit renforce une activité, permet de compléter le financement pour son démarrage (exemple présenté en annexe) ou crée l'opportunité pour son financement. Mais dans tous les cas, il finance peu d'activités risquées. Il accompagne, accélère - c'est à dire anticipe - le démarrage d'une activité.

Lorsqu'une famille achète grâce au crédit les outils nécessaires pour monter un petit atelier de réparation, elle sait qu'elle en a les capacités techniques et a estimé que le marché était favorable. Elle aurait, à terme, monté son affaire sans le crédit. Mais celui-ci permet d'anticiper le démarrage.

10.3 - En résumé

Formes d'utilisation	Rentabilité hors rémunération du travail	Rentabilité nette
Trésorerie dont : substitution informel usurier en monétaire substitution informel usurier remboursement en nature substitution informel gratuit Autres	Non évalué + 11 % mensuels + 6 % mensuels De - 4 % mensuels à positif Non évalué	Non évalué Idem Idem Non évalué
Renforcement du capital commercial et artisanat	Jusqu'à 400 % par cycle + 190 % en moyenne	De + 50 % à + 190 %/cycle en moyenne
Investissement dont : achat de matériel et d'animaux de trait engraissement de porcs engrais	Non évalué 0 De 0 à 300 %	Non évalué Légèrement négatif à nul De 0 à 300 %
Crédits repris	Non évalué	Non évalué

Tableau 11. Estimation de la rentabilité du crédit

La fongibilité du crédit limite beaucoup l'évaluation des taux de rentabilité des crédits de trésorerie. Seuls les cas de substitution peuvent donner lieu à des estimations. Rappelons que 20 % des emprunteurs sont concernés par ce type d'impact, ce qui n'est pas négligeable. Pour un même type d'activités, les économies réalisées grâce au simple fait de la substitution sont significatives.

Les taux de rentabilité les plus élevés sont obtenus avec les activités commerciales. En termes méso-économique, cela devrait théoriquement conduire à moyen terme à un resserrement des marges commerciales, par le simple jeu de la concurrence. Pour l'instant le crédit ne provoque pas « d'effet de saturation » et le tassement des marges sur ces activités commerciales n'apparaît pas.

En comparaison, les investissements agricoles conduisent à des résultats mitigés, notamment pour l'élevage porcin.

La mise en relief de ces deux activités (commerce et production), souligne un trait caractéristique des systèmes de micro-crédit : au niveau individuel les acteurs économiques ont objectivement intérêt à réaliser des activités commerciales, plus lucratives, tandis qu'au niveau macro-économique c'est l'augmentation de la production qui importe car elle est productrice de richesse.

D'une façon générale, le crédit est d'autant plus efficace qu'il vient renforcer des secteurs économiques performants. Bien qu'assez évidente, cette constatation n'en est pas moins fondamentale pour expliquer l'engouement pour le micro-crédit parmi les familles moyennes et riches. Les montants du crédit étant faibles, ces familles dont les besoins en crédit sont souvent supérieurs au plafond n'emprunteraient pas si un profit assez confortable n'était pas possible.

11. La perception de l'impact économique par les emprunteurs

Il s'agit d'une indication subjective, fondée sur l'évaluation de l'impact économique du crédit par les utilisateurs eux-mêmes.

Ceux-ci ont répondu à la question suivante : « pensez-vous avoir réalisé un profit grâce au crédit ? »

Très pauvre	Pauvre	Moyen	Riche	Très riche
76 %	76 %	82 %	89 %	sns

sns : statistiquement non significatif

Tableau 12. Pour chaque classe, réponses positives en réponse à la question : « pensez-vous avoir réalisé un profit grâce au crédit ? »

	Très pauvre	Pauvre	Moyen	Riche	Très riche
Total emprunts	5 %	18 %	21 %	21 %	28 %

Tableau 13. Pour chaque classe, proportion de membres déclarant pouvoir s'autofinancer grâce au crédit à la fin du dernier cycle

19 % de l'ensemble des emprunteurs déclarent avoir dégagé ou dégager à la fin du cycle suffisamment de profit pour mener leur activité sur leur capital propre. Ce chiffre représente une

moyenne. Il est évident que les catégories pauvres considèrent beaucoup plus souvent que l'accumulation a été insuffisante pour assurer l'autofinancement.

Les estimations subjectives de profit sont très largement positives. Elles le sont d'autant plus que l'emprunteur est aisé.

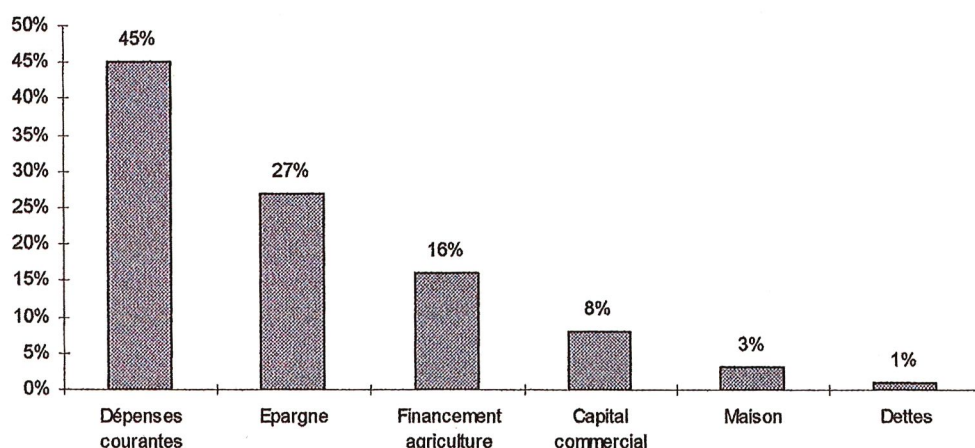
Les profits constitueraient une accumulation suffisante pour 19 % de paysans à la fin d'un cycle. L'information est importante car si l'on en croit cette réponse, les catégories aisées devraient progressivement cesser d'emprunter. En réalité, en dépit d'une certaine accumulation, les emprunteurs continuent de trouver suffisamment d'intérêt au crédit, ce qui souligne un réel dynamisme économique.

12. L'affectation des profits engendrés par le crédit

Nous avons vu qu'il est difficile de mesurer les bénéfices directement imputables au crédit. Il est par conséquent d'autant plus ambitieux de définir l'affectation des bénéfices.

Nous avons préféré traiter la question en questionnant les emprunteurs plutôt qu'en réalisant des calculs aléatoires.

Graphique 16. Répartition de l'affectation du profit généré par le crédit (sur le dernier cycle)



NB : les dépenses de santé sont comprises dans la rubrique dépenses courantes.

Il est significatif de noter que lorsqu'on demande à certains paysans s'ils pensent avoir à présent suffisamment d'argent pour autofinancer leur activité, un grand nombre d'entre eux nous répondent : « je ne sais pas, cela dépendra de l'argent que l'on dépensera dans les médicaments ! ».

24 % des profits seraient affectés à des activités directement génératrices de profit (agriculture

+ capital commercial). Cela concerne essentiellement les catégories moyennes et aisées.

Notons que l'analyse village par village fait apparaître des différences importantes. Dans le village le plus pauvre, 71 % des dépenses seraient affectées aux dépenses courantes. Dans le plus riche, 40 % irait à l'agriculture (riz de décrue) tandis que dans deux villages, le taux d'épargne serait de 37 %.

L'affectation des revenus du crédit n'est sans doute pas dissociable de l'affectation des revenus globaux. C'est pourquoi il serait hasardeux d'en tirer des enseignements spécifiques.

En revanche, il est intéressant de noter que ce sont les très riches qui, en valeur relative, thésaurissent le moins les bénéfices générés par le crédit. Ils réinvestissent dans l'activité. Il y a là un signe positif de dynamisme économique, ainsi que la justification du maintien de l'intérêt du crédit pour les plus riches.

13. Le phénomène des prête-noms

Les prête-noms sont les membres qui empruntent pour redonner partiellement ou totalement leurs prêts à une autre personne. Il faut les distinguer des membres « passifs », qui sont membres sans emprunter.

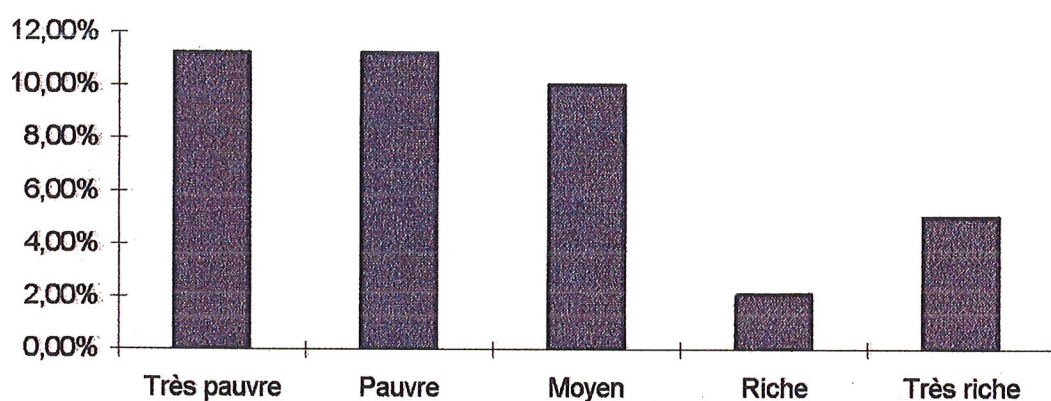
Ce système de prête-noms concernerait 13% des membres et des ex-membres. Il est rarement

systématique, c'est à dire que d'un cycle à l'autre les prête-noms sont souvent différents.

Nous n'avons pas rencontré de cas où l'arrangement était payant.

61 % des prête-noms sont des pauvres et très pauvres, 27 % des moyens.

Graphique 17. Comparaison du pourcentage de prête noms par niveau de richesse



Les bénéficiaires des prête-noms sont essentiellement des familles riches. Ils affectent le plus souvent ce crédit au renforcement du capital commercial et à l'achat d'intrants agricoles.

Ce chiffre de 13 % est une moyenne qui masque des disparités assez fortes. La fourchette s'étend de 3 % à 34 %. Dans les deux associations où le taux de prête-noms est le plus élevé, respectivement 30 et 34 % au quatrième cycle, il a augmenté de cycle en cycle. Le point de

départ se situait respectivement à 14 % et 6 % au premier cycle.

On observe que ces deux villages présentent quelques particularités communes : homogénéité au plan économique, niveau de vie plutôt supérieur au niveau de vie rural moyen, bon climat social.

Dans l'ensemble les crédits issus des prête-noms sont recyclés dans le village, mais pas en totalité.

L'existence des prête-noms est courante en système plafonné. Dans le cas présent, sa signification peut être analysée ainsi : une différenciation socio-économique grandissante devrait s'accompagner d'une différenciation des types de crédit proposés. Les besoins en crédit de montants élevés s'affirment pour une partie de la population, et l'augmentation progressive des plafonds est trop modeste pour répondre à leurs besoins. Le recours aux prête-noms est une forme de déplafonnement qui préfigure la segmentation de la clientèle.

14. L'appréciation du système par les emprunteurs

60 % des membres se disent satisfaits du montant du crédit. 35 % souhaitent avoir des crédits de montants supérieurs, compris entre 200 000 et 600 000 riels (75 à 220 USD). L'analyse des réponses en fonction des systèmes d'activités des emprunteurs révèle que ce sont essentiellement les familles dont l'activité est basée sur la détention d'un capital commercial qui demandent ce type de crédit.

76 % des emprunteurs sont satisfaits de la durée des cycles. Ils insistent sur la clarté avec laquelle sont fixées les dates de remboursement, c'est-à-dire qu'ils apprécient de savoir exactement quand ils doivent rembourser. 9 % se déclarent insatisfaits, tandis que 15 % ne se prononcent pas clairement.

Le système de remboursement avec intérêts mensuels est aussi jugé satisfaisant.

Les utilisateurs se déclarent globalement satisfaits du système de crédit.

Les seules insatisfactions marquées concernent le montant du crédit, pour environ 30 % des emprunteurs. Cette constatation prolonge l'analyse faite à propos de la permanence du crédit informel et des prête-noms. Si l'on veut satisfaire cette part de la clientèle, il faut diversifier les produits.

La segmentation de la clientèle devrait amener EMT à remettre en question à terme le système de cycle, bien que pour l'instant il satisfasse largement les emprunteurs.

15. La collecte de l'épargne

EMT ne collecte pas d'épargne. Nous avons voulu savoir si les villageois (emprunteurs et non-emprunteurs) aimeraient disposer d'un système d'épargne. Un taux mensuel de rémunération de 1 % a été avancé, comme hypothèse du taux auquel le système pourrait rémunérer l'épargne. Considérant l'inflation, ce taux correspond en gros à un taux réel de 0,5 % par mois.

Moins d'une dizaine de familles par village se sont déclarées a priori intéressées. Encore est-ce sans enthousiasme. Le fait que le système soit géré au niveau du village ne les motivant pas davantage.

Un ouvrage ciblé sur la question de l'épargne dans les systèmes de micro-financement a été publié en 1996² par le Gret. Il détaille les raisons des difficultés rencontrées par les opérateurs dans la mobilisation de l'épargne au Cambodge, et conclut sur la nécessité d'expérimenter de nouveaux dispositifs de collecte de l'épargne, ce que EMT a commencé à faire début 1997 sur quelques villages-pilotes.

² *Quelle politique d'épargne dans les systèmes d'épargne-crédit au Cambodge et au Viêt-nam ?*, Pierre Daubert, 1996.

Il semble peu probable que l'épargne de précaution des familles puisse être mobilisable. Elle remplit une fonction particulière de réponse aux urgences et aux imprévus. Aussi la famille souhaite-t-elle la conserver sous forme de liquidités immédiatement disponibles.

L'épargne d'accumulation atteint des sommes plus élevées, et sa liquidité n'est pas recherchée. Elle n'en est pas pour autant plus facilement collectable, dans la mesure où le taux mensuel pouvant être offert par EMT ne pourrait pas être supérieur à 1%. Ce taux est-il suffisamment attrayant pour amener les paysans à modifier leurs pratiques d'épargne en or ? C'est ce que l'expérimentation lancée début 1997 révélera.

Conclusion

Le système répond-il aux besoins de ses utilisateurs ?

Le taux de pénétration est élevé. Plus de 90 % de ceux qui veulent accéder au système y parviennent. En tant que dispositif au service des paysans le système est incontestablement une réussite.

Les utilisations et les impacts économiques sont diversifiés, à l'image de la pluri-activité rurale cambodgienne. Les profits réalisés sont globalement positifs, parfois impressionnants. Les activités commerciales sont les plus rentables. En fait le micro-crédit délivré par EMT a un rôle de facilitateur dans des situations ou contextes difficiles, et

d'accélérateur dans un environnement favorable. En tant qu'outil financier, il permet davantage la concrétisation de projets qu'il ne provoque leur émergence.

Les modalités actuelles semblent pour l'essentiel adaptées aux besoins. La progressivité dans l'élévation du plafond a permis de maîtriser l'évolution du système tout en conservant une clientèle diversifiée. L'enjeu est désormais de répondre aux besoins en gros crédits, tout en maintenant dans le même temps l'objectif initial du système, à savoir toucher les pauvres.

Le micro-crédit et la lutte contre la pauvreté

Il faut apporter une réponse mitigée à la question posée en début de ce document, à savoir « le crédit est-il réellement un outil de lutte contre la pauvreté ? » Les pauvres sont les clients les plus nombreux de EMT. Ils estiment réaliser des bénéfices grâce au crédit et demeurent clients du système dans la durée. En revanche on retrouve parmi les 25 % de familles qui ne sont pas candidates au crédit une majorité de pauvres et de très pauvres. On observe donc une certaine auto-exclusion, limitée car elle ne concerne que 10 % à 20 % du total des familles, mais suffisante pour souligner que, dans le cas présent, la solution pour les familles marginalisées socio-économiquement ne passe pas, au moins spontanément, par le recours au crédit ou en tout cas par lui seul.

D'une façon générale, cette observation renvoie à la nécessité de mieux définir non pas ce qu'est la pauvreté mais ce que sont « les pauvres », et d'identifier quels sont les leviers d'actions

pour les réduire. Le crédit peut figurer parmi les réponses possibles mais il ne saurait constituer une solution idéale et exclusive.

S'agissant du problème du « nonaccès », dont nous avons évalué qu'il concerne de 5 % à 8 % des familles, il est difficile à EMT d'agir directement. Dans un système décentralisé, où les élus des associations sont responsables devant leurs membres, il serait contradictoire d'intervenir arbitrairement de l'extérieur pour modifier les règles d'adhésion des membres, surtout si celles-ci sont garantes du bon fonctionnement des associations villageoises.

Au delà des études complémentaires qui permettraient de valider cette notion de nonaccès et d'en approfondir les raisons, un dialogue peut également s'engager avec quelques associations afin de trouver des solutions adaptées, et de mettre en place des expérimentations pilotes avant de les diffuser plus largement.

L'exploitation des résultats : nouveaux produits, expérimentations et axes de travail

L'adaptation des produits à la segmentation de la clientèle passe, nous l'avons vu, par le développement de crédits déplaçonnés attribués sur garantie individuelle. Cette évolution du système vers des crédits de taille supérieure est naturelle compte tenu non seulement des besoins, mais aussi de l'absence d'institutions financières à même d'assurer ce type de service de façon complémentaire à EMT. Elle permettra en outre de protéger le système vis à vis des risques d'accroissement du phénomène de prête-noms. A partir de 1997, EMT développera de façon significative des produits de crédits déplaçonnés (montants jusqu'à 2 millions de riels (740 USD), qui jusqu'alors n'ont été expérimentés que sur une quarantaine d'emprunteurs.

La segmentation de la clientèle, mais aussi avec le temps sa fidélisation, font entrevoir la possibilité d'abandonner progressivement le système de cycles pour l'octroi du crédit solidaire, au profit d'un système plus classique. On peut commencer à expérimenter la disparition des cycles avec les associations les plus anciennes. Un système de gel des nouveaux octrois pour tous les membres en cas de non-remboursement au sein du village permet de maintenir le principe de la pression sociale collective.

Une autre expérimentation pourrait être lancée en matière de crédits de trésorerie à court terme, portant sur des durées de 2 à 4 semaines maximum. Elle permettrait de tester une réponse à la permanence du recours au crédit informel, dont

l'objet est pour l'essentiel de financer l'urgence. Cela étant, il n'est ni réaliste ni nécessairement souhaitable de rechercher la disparition totale du crédit informel, dans la mesure où une partie est tout de même « gratuit ». Le plus important demeure la substitution au crédit usuraire, et là encore la réponse se situe dans la mise en place de crédits déplaçonnés.

Sur l'élevage porcin, précisément sur la rentabilité des crédits affectés à l'engraissement des porcs, il est important de valider l'impact d'un appui technique (agents d'élevage) sur la baisse du taux de mortalité, et donc sur l'impact économique des crédits affectés à cette activité, car celle-ci apparaît aujourd'hui comme la plus aléatoire et la moins rentable. Cette question de la complémentarité crédit/appui technique est intéressante car si elle n'apparaît aujourd'hui comme une nécessité que dans le cas des porcs, elle pourrait s'avérer plus importante dans l'avenir. Le crédit est en effet encore largement affecté à la trésorerie. Mais dès lors qu'il sera avant tout un outil d'investissement, l'optimisation technique deviendra déterminante dans l'optimisation de son impact économique.

Enfin, le thème femmes et crédit pourrait constituer un axe de travail dans la mesure où on constate un taux élevé de femmes parmi les emprunteurs. Il s'agirait notamment de voir en quoi leur rôle est ou peut être spécifique vis à vis d'un système de crédit comme celui d'Ennatien Moulethan Tchonnebat.

ANNEXES

**Quelques exemples d'utilisation du crédit
et de calculs de taux de rentabilité**

Calcul de quelques bénéfices issus de l'utilisation du crédit – Ampil Roung

Utilisation du crédit

Il s'agit d'un commerce de porcs, de veaux et de volailles.

L'emprunteur a bénéficié d'un prête-nom et a ainsi pu disposer au total de 250 000 riels.

	Date d'emprunt	Remboursement	Date de remboursement
Montant du crédit 250 000	7.94	375 000	4.95
Montant affecté 120 000	–	–	–
Autres emprunts 0	–	–	–
Fonds propres 150 000	–	–	–
Total 270 000	Utilisés sur 48 cycles d'achat-revente.		

Marge moyenne/1 cycle	40 000 à 80 000 riels
Marge totale /8 mois	2 880 000 riels

Marge liée au crédit	1 280 000
Taux d'intérêt	5 %/mois
Charges financières	125 000
Bénéfice lié au crédit	1 155 000
Profit/montant du crédit	462 %

Commentaires

Il s'agit d'un commerce intense puisque l'emprunteur déclare réaliser deux cycles d'achat-revente en une semaine. Ce commerce est irrégulier dans la nature du produit, la clientèle, les fournisseurs et les fonds nécessaires.

Le capital commercial peut en effet varier de 300 000 riels à 1 million de riels suivant les opportunités d'achat et la capacité à réunir les fonds. Il semble que le commerçant ait la capacité, avec ou sans le crédit, de constituer des fonds proches du million de riels. Le prêt a permis de catalyser l'amorce de l'activité, le capital atteignant de toute façon, à un moment donné, une moyenne plafond de 500 000 à 600 000 riels.

L'emprunteur a utilisé le bénéfice pour l'achat de bois d'œuvre afin de construire une nouvelle maison.

Calcul de quelques bénéfices issus de l'utilisation du crédit – Phiri (en riels)

Utilisation du crédit

L'emprunteur est un commerçant ayant affecté le crédit au renforcement de son capital commercial. Le crédit lui a permis de maintenir le volume de son activité commerciale.

	Date d'emprunt	Remboursement	Date de remboursement
Montant 50 000	7.94	30 000	11.94
		35 300	3.95
Autres emprunts 30 000	–	–	–
Fonds propres 40 000	–	–	–
Total 120 000	Utilisés sur 60 cycles d'achat-vente.		

Marge sur un cycle

Jour	Objet	Valeurs unitaires	Dépenses	Recettes
1 ^{er}	Achat de paddy 5	15 000	75 000	–
1 ^{er}	Coûts de transport	–	15 000	–
2 ^e	Vente de paddy 5	19 000		95 000
	Totaux	–	90 000	95 000

Marge commerciale = 5 000 riels.

Marge sur la saison

Une saison = 5 mois avec 10 cycles par mois.

Marge commerciale	250 000
Marge liée au crédit	104 000
Taux d'intérêt	5 %/mois
Charges financières	15 300
Bénéfice lié au crédit	88 700
Profit/montant crédit	177 %

Commentaires

Ce petit commerce de paddy a vu son fonds de roulement augmenter de 42 % par l'octroi d'un crédit de 50 000 riels. L'achat de paddy a lieu dans le village et la revente à une rizerie distante de 10 kilomètres. Le cycle d'achat-revente dure de 1 à 2 jours, et on peut estimer que le villageois réalise au maximum 10 cycles en un mois. Il réalise ce commerce de la récolte au repiquage (mois 1 à mois 5).

Calcul de la marge

Au cours des cycles, le fonds de roulement semble peu varier. On conserve donc la marge calculée pour un cycle moyen.

Conclusion

La valeur ajoutée dégagée de cette activité est importante. Le crédit semble avoir permis de quasiment doubler l'intensité de l'activité, ceci sans avoir dépassé des limites d'échelles.

Calcul de quelques bénéfices issus de l'utilisation du crédit – Phiri (en riels)

Utilisation du crédit

Le membre n'exerce aucune autre activité complémentaire à la riziculture. Son activité a consisté à spéculer sur le prix du riz en achetant un stock de paddy après la récolte puis en le revendant quand le prix était au plus haut.

	Date d'emprunt	Remboursement	Date de remboursement
Montant 40 000	9.92	60 000	7.93
Autres emprunts 0	–	–	–
Fonds propres 10 000	–	–	–
Total 50 000	–	–	–

Mois	Objet	Valeurs unitaires	Dépenses	Recettes
3	Achat de 13 Tæu de paddy	4 000	52 000	–
6	Vente de 13 Tæu de paddy	5 000	–	65 000
Totaux			52 000	65 000

Marge	13 000
Taux d'intérêt	5 %/mois
Charges financières	20 000
Bénéfice lié au crédit	– 7 000
Profit/montant du crédit	–17,5 %

Commentaires

La spéculation a consisté à acheter 13 Tæu (208 kg) de paddy après la récolte c'est à dire en décembre, 1 Tæu valant alors 4 000 riels et à les revendre au mois de juin au prix de 5 000 riels le Tæu.

Conclusion sur l'impact du crédit

La marge de cette spéculation est négative si on prend en compte les charges d'intérêt de l'emprunt. L'opération a échoué et l'emprunteur n'a pas réemprunté au cycle suivant.

Calcul de quelques bénéfices issus de l'utilisation du crédit – Phiri (en riels)

Utilisation du crédit

L'emprunteur a démarré une activité de petit commerce de bois d'œuvre.

L'activité s'insère dans son activité de transport et de commerce de sciure de bois pour la transformation locale de jus de palme.

Montant	80 000	Date emprunt	7.94	Remboursement	112 000	Date remboursement	4.95
Autres emprunts	0	Utilisés sur 4 cycles d'achat-vente					
Fonds propres	0						
Total	80 000						

Marge moyenne sur un cycle

Jour	Objet	Valeurs unitaires	Dépenses	Recettes
1 ^{er}	Achat de bois d'œuvre	–	80 000	–
1 ^{er}	Coûts de transport	–	8 000	–
2 ^e	Vente de bois d'œuvre	–		108 000
	Totaux	–	88 000	108 000
Marge moyenne 20 000		Marge commerciale		80 000
		Taux d'intérêt		5 %/mois
		Charges financières		32 000
		Bénéfice lié au crédit		48 000
		Bénéfice/montant du crédit		60 %

Commentaires

Le transport de sciure consiste en la location d'un camion (à Phnom Penh, 80 000 riels/jour) pour le charger en sciure dans la Province de Kompong Speu.

Ce sont les grimpeurs de palmier à sucre du village qui constituent le fonds pour l'achat de la sciure. Le transporteur se charge de la location du camion et des frais de transport. Ce service est assuré 3 à 4 fois par mois de décembre à mars. Le transporteur a utilisé l'emprunt pour acheter à la scierie de Kompong Speu un peu de bois d'œuvre qu'il charge avec la sciure dans le camion. Il a conservé et légèrement augmenté son capital au cours de 4 cycles d'achat-revente.

Remarque sur le calcul de la marge

Dans le calcul, nous supposons que les coûts de transport (location et charges variables) sont assurés par les fonds destinés habituellement uniquement au transport de la sciure. Cependant nous prenons en compte une partie de ces coûts (proportionnelle au capital nécessaire pour charger le camion), ce qui diminue d'autant la marge sur un cycle. Au cours des cycles suivants, la marge augmente proportionnellement avec le fond de roulement utilisé pour ce commerce (+ 6 % environ).

Bibliographie

Cette synthèse a été réalisée à partir des documents suivants :

Quels emprunteurs les paysans sont-ils ? – Etude de l'impact micro-économique d'un projet de crédit rural au cambodge – Pascal Bousso, mémoire DEA « Economie du développement agricole, agro-alimentaire et rural », Université de Montpellier – Septembre 1995, 2 tomes.

Evaluation de l'impact du petit crédit solidaire – Projet crédit rural du Gret au Cambodge – Nathalie Gauthier, mémoire de DESS « Gestion et dynamisation du développement », Université Pierre Mendès-France, Grenoble – Septembre 1995, 2 tomes.

Les paysans cambodgiens et le crédit – Evaluation de l'impact micro-économique d'un projet de petit crédit rural au Cambodge – Martin Parent, mémoire en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur agronome de l'INA-PG et du diplôme d'agronomie tropicale, CNEARC – ESAT – Octobre 1996.

Les paysans cambodgiens et le crédit – Evaluation de l'impact micro-économique d'un projet de petit crédit rural au Cambodge – Cécile Zieglé, mémoire de DESS « Gestion et dynamisation du développement », Université Pierre Mendès-France, Grenoble – Octobre 1996.

Rapport de mission au Cambodge – Etude de l'impact micro-économique du crédit rural – Pierre Daubert, Gret, Juin 1996.

The micro-economic impact of rural credit in Cambodia

Pascal Bousso, Pierre Daubert,
Nathalie Gauthier, Martin Parent,
Cécile Zieglé

collection Etudes et travaux

These research studies took place in the context of funding to assist decentralised credit operations provided by the *Caisse française de développement* to the Kingdom of Cambodia.

Achévé d'imprimer par l'Imprimerie Darantier à Dijon-Quetigny en juillet 1997
N° d'impression : 97-0809 - Dépôt légal : 3^e trimestre 1997

ISBN : 2 - 86844 - 086 - X

Contents

4	Preface
6	Introduction
8	Chapter One Peasant family budgets in Cambodia
18	Chapter Two How the Ennatien Moulethan Tchonnebat credit system operates
23	Chapter Three Micro-credit impact analyses: constraints and specificities
29	Chapter Four Survey and data collection methods. Data handling tools
34	Chapter Five Presentation of the economic impact of rural credit
56	Conclusion
59	Annexes
64	Bibliography

Preface

Credit is nowadays seen as a priority tool in combating poverty. Funders are taking steps to significantly increase the supply of financial services, and the number of operators, both local and international, is growing. There is even a certain amount of media attention being paid to the notion of "credit for the poor".

The stages of the process which have led to this shift are well-known: the failures of development banks, recognition of the benefits of informal practices, the success of the Grameen Bank, etc. Credit is no longer the sole preserve of bankers, but instead attracts the attention, in a slightly confused overall trend, of local development specialists, of believers in financial liberalism, and of "pauperists".

This at first sight surprising alliance can be largely explained by the fact that micro-credit systems aim to reach the poor, whilst at the same time offering them a tool which aims at achieving local economic development. Micro-credit uses an economic approach to combating poverty, complementing - or even replacing - social

approaches to dealing with poverty. This combination of social and economic approaches, introduced using simple mechanisms which meet a strong demand from the beneficiary population groups, is indeed not so commonly found in development aid.

In addition, the notion of micro-credit is linked to those of decentralisation and of participation. The beneficiaries are active participants in the process. They draw up the rules governing how the systems will operate or take part in doing so. While overtly technical approaches assume that technical progress is a prerequisite of economic development, and as a result legitimise strong interventionism, credit would seem to be a less directive and more endogenous response. The role of external actors is in introducing the mechanism, but it is then up to the borrowers to make their own investment decisions. The aim is to exploit individuals' own capacities to make profits. Technical change is no longer perceived as a prerequisite, but as one possible consequence, desirable but uncertain, of accumulating wealth.*

** The limitations, however, of policy are clear, given that supporting technical change is still in many cases needed. The real challenge is to design new forms of popularisation, which are complemented, rather than propped up, by credit.*

The excessive scale of failures in agricultural extension and transfers of technology have led to a sense of minimalist realism. Where micro-finance is concerned, not very spectacular impacts will suffice, provided that the beneficiaries find that some of their concrete needs are being met. This attitude, even when it is not explicit, might mean a withdrawal of sorts, or at least an attempt to draw back, on the part of funders.

Hence the spread of the idea, carried along by a growing liberal consensus, that developing neighbourhood financial tools is one of the best ways to combat poverty effectively. This explains why micro-finance sector professionals, be they funders or operators, pay attention above all to the financial institutions themselves. They are now focusing their attention on the way these institutions perform, rather than their social and economic impact on the users. Their eyes riveted on operating margins, on leverage ratios or on credit agents' productivity, they tend to make institutional development their immediate goal. Why, then, introduce monitoring tools and study the impact of credit at the user level? If users are borrowing, it is very probably because they find it advantageous to do so. This is only common sense and, with very few exceptions, it is logical that such common sense can apply in any contexts and cultures.

And yet, over and above these principles of common sense, we believe that it is vital to be able to evaluate the impact of credit on the users.

In the first place, it is simply a question of knowing. There is some point, after all, in seeking to understand the impact of development approaches.

Secondly, we must find out how credit systems might need to be adapted to users' needs. Replicating pre-packaged systems from one country in another is not enough. Research is needed to improve and adapt systems.

Finally, and perhaps above all, it is important to verify whether micro credit is really the tool to combat poverty that it is claimed to be. Current dominant thinking in this respect features a resurrected form of benevolent pauperism. The argument put forward is that all the poor, the "poorest of the poor", can thanks to credit have a chance of making good. The subject is sufficiently serious, sufficiently grave one might say, for us not to rely solely on mouthing repeated formulas. Where would we be tomorrow, if micro-credit were to prove to lead ultimately to widening socio-economic gaps, instead of reducing inequalities? What new slogan would we then have to find to mobilise the anti-poverty struggle?

The usefulness of micro-credit as a tool for development are not in doubt and have in fact been established for some time. Its impact as a tool to combat poverty, however, remains to be seen. In this respect, research is required, as it is up to research to bring a debate which tends to be too readily left to the media or to emotional fervour back into the realm of objectivity.

Pierre Daubert

Introduction

This document presents the results of research into the micro-economic impact of rural credit in Cambodia.

In 1991, Gret launched a programme to set up a rural credit system targeted mainly at poor families. Today, the project is entering an "institutionalisation" phase, i.e. Gret is gradually withdrawing in favour of a financial institution which is currently defining its formal status, Ennatien Moulethan Tchonnebat (in English: "local rural credit"). This institution is based in Phnom Penh and operates in five provinces in the South of the country (Prey Veng, Kandal, Kompong Speu, Takéo and Kompong Cham). As of 31 May 1997, it was providing credit to 280 village credit schemes, and had a total of 23,500 clients.

The aim of our study was to gain a better understanding of the impact of credit, with a view to adjusting the system if necessary to better meet its users' needs. The study was carried out by Gret, in two stages. Nathalie Gauthier, Pascal Bouso, Ek Bolin and So Phan surveyed three villages in 1995. Cécile Zieglé, Martin Parent, Dos Dinn, Khem Chan Virak, Sok Vanny and Sithi Kun Heng studied five villages in 1996. These 8 villages are located in the provinces of Kandal, Kompong Speu and Prey Veng. In total, 743 families, made up of borrowers and non-borrowers, were included in the survey.

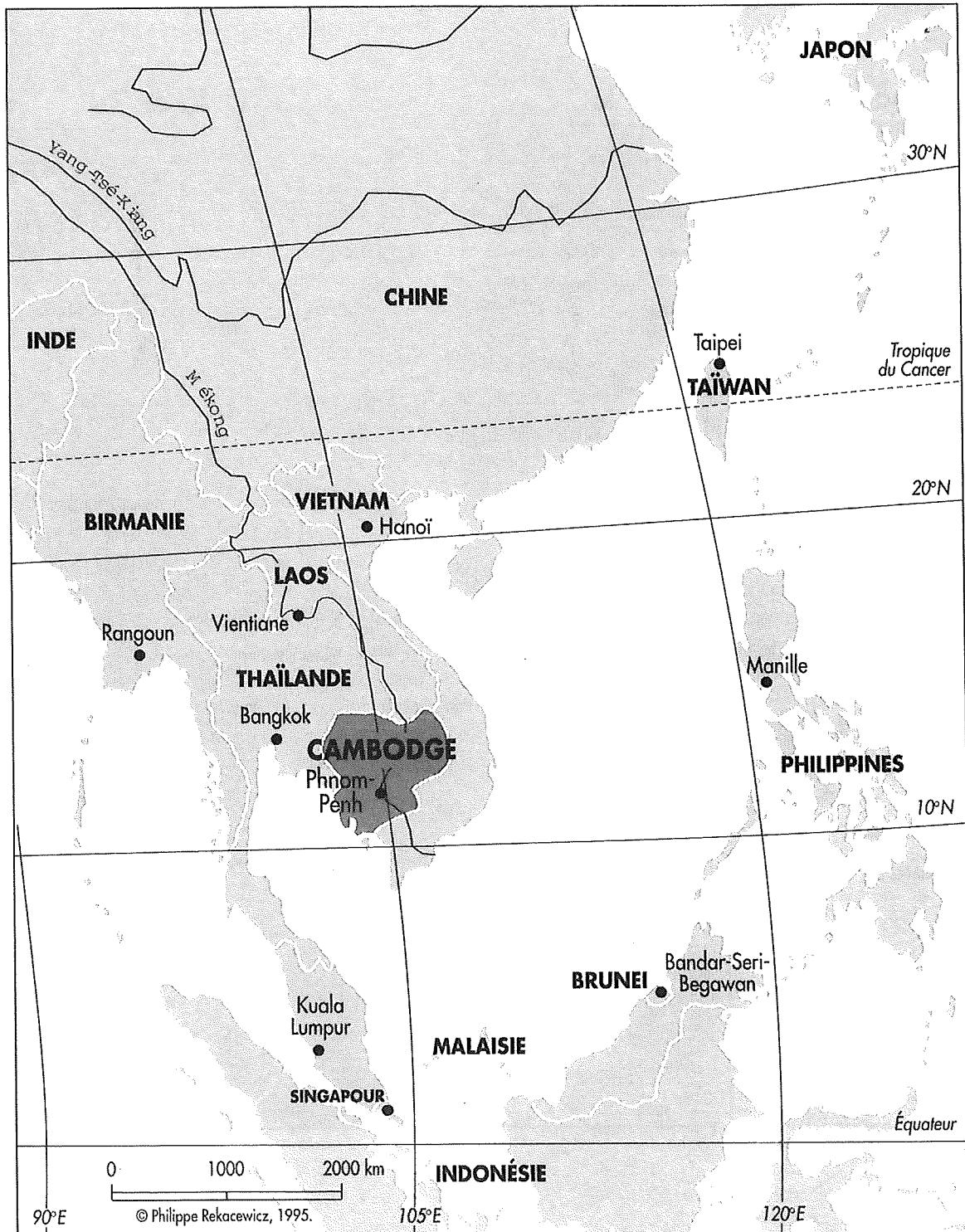
Before presenting the results of our study, we provide some data vital to interpreting them correctly. Thus, the first chapter sheds light on family budgets in the areas in question. In the second, we summarise the operational methods of Ennatien Moulethan Tchonnebat (referred to for convenience as EMT in the body of the document). Theoretical aspects of studies on the impact of credit are presented in the third chapter, and the methodology used for our study in the fourth.

Our research results are given in the fifth chapter and concern a number of related points: the nature of the client group (where the poor fit in, the involvement of women, and access to credit), the various ways in which loans are used, the profits they generate, how the system is perceived by its members, etc.

Monetary values are expressed in riels, the national currency of the Kingdom of Cambodia. An exchange rate of 1 US \$ = 2,700 riels can be used for comparison.

When analysing the impact of micro-credit, there can be no final conclusions. Research efforts are constantly confronted notably with problems relating to the "fungibility" of credit, an aspect we explore in the third chapter. Apart from the data it provides, this document therefore represents a contribution to research into impact analysis methodologies. However, our description of the methodological approach employed for this study has been deliberately kept short (fourth chapter), as we wished to maintain the primary objective of this document, i.e. to present the results of our research. We plan to go further into these methodological aspects of our study of the impact of credit in a later publication, specifically on this subject.

Cambodia in Southeast Asia



Peasant family budgets in Cambodia

This chapter aims to give the reader a few points of reference on family budgets in Cambodia's rural areas. The annual budgets of three families¹, representative of what we have

termed the "wealthy, the average and the poor" are presented for purposes of illustration (we will return below to the methods used to establish these classifications of levels of wealth).

1. Social differentiation on the move

In 1979, at the end of the "Pol Pot period", as it is known in Cambodia, there was generalised poverty. In abolishing social classes, the Khmer Rouge had quite simply levelled from below, by reducing the entire population to absolute poverty.

The '80s were years of reconstruction. There was a genuine, albeit fairly uneven, relaunch of economic activities in the rural world. Triggered by decollectivisation, socio-economic differentiation became discernible from the beginning of the 90s onwards.

As we will see in the three examples given below, standards of living differ quite sharply. Taking family budgets within a single village, we find that the differential between poor and wealthy families is in the order of 1 to 4. The financial and material assets (house, equipment, animals, facilities) of a "wealthy" family can be worth as much as 5 to 10 million riels (1,850 to 3,700 US \$), whereas poor families fail to manage to accumulate assets.

Although defining poverty is always tricky, for the purposes of this study we have defined classifications which allow us to at least place families

on a scale of standards of living (see Chapter Four). This shows that 11% of families can be regarded as very poor, and 34% as poor. We will return to our reasons for making this distinction between "very poor" and "poor". These very poor families, some of whom are socially and economically marginalised, are no longer struggling to accumulate assets, but merely to ensure their survival.

What are the reasons for such differentiation? Some are universal, such as individuals' skills, or unexpected events (illnesses, or an accident) ; others are specific to Cambodia, such as the exceptionally high proportion of widows in Cambodian society (approximately 15%) since the genocide, or the more localised problem of the war and of mines. There is a clear correlation between the number of active members per family and levels of income. Generally speaking, the larger the family, the more diverse their activities, and the higher their standard of living.

¹ Surveys carried out in 1996 in the Kandal Stung District.

Peasant family budgets in Cambodia

As land redistribution took place only fairly recently (10 years ago), land ownership is not yet very concentrated. Differentiation has not been reflected to date in a major rural exodus. Although there are few statistics, it can be estimated that less than 5% of rural families have had to leave rural areas in recent years. It is true that opportunities for finding a new job in urban areas are extremely limited. Poor peasants tend rather to move to Phnom Penh during the dry season, to work as rickshaw cyclists (a fast disappearing job!) or as labourers, but maintaining their rural base. Some, such as in the areas of

intensive rice growing in the province of Prey Veng, sometimes become workers for wealthier families.

For the Cambodian peasant, rice-growing is his basic activity. Overall, it is intended for own consumption. But this applies mainly to rice-growing areas dependent on rain, where other, so-called secondary activities, are the income generators: palm sugar production, practised by some 20 to 30% of the peasants of the south and south-east, small-scale trading, craft activities, etc. In areas growing flood plain rice or irrigated rice, production is essentially intended for sale.



Making palm sugar using a traditional oven, Kandal province

2. Family budgets

An average peasant family, generally consisting of 6 to 8 members, has an annual budget of approximately 1 to 1.5 million riels (370 to 555 US \$). The rural economy is broadly monetarised, although own consumption represents 1/4 to 1/3 of the value of the family budget.

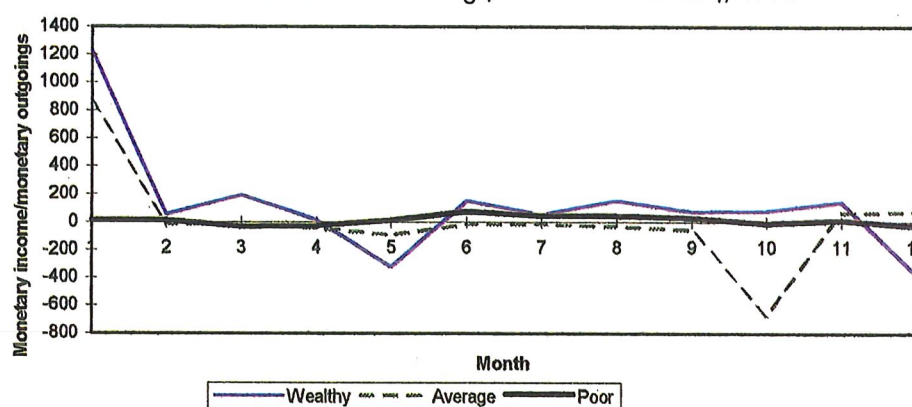
Table 1. The annual family budgets of three families from the Kandal Stung district, Kandal province, in 1996

		Income	Outgoings	Own consumption	Income + estimated value of own consumption	% of own consumption in total income
Wealthy	Thousands of riels	3,146	2,168	940	4,086	23%
	US \$	1,165	803	348	1,513	
Average	Thousands of riels	1,198	1,295	500	1,698	29%
	US \$	444	480	185	629	
Poor	Thousands of riels	747	692	400	1 147	35%
	US \$	277	256	148	425	

3. Cash flow variations over the year

The graph below shows how the monthly cash flow positions (monetary income less monetary outgoings) of the three families change over the year.

Graph 1. Variations in the monthly monetary position (income less outgoings) of three families in the district of Kandal Stung (in thousands of riels), 1996



N.B. Only monetary income and outgoings are taken into account for the period in question, which explains why the position at times appears to be negative. In fact, savings, in the cases shown, are used to make up this negative cash-flow.

As we can see, there are major variations in the case of the wealthy and the average families. The period of major variations in the monthly position (from December to February) corresponds to the first rice sales after the end of year harvests.

For the poor family, we find that the curve is

virtually flat, and always close to zero. This vividly illustrates the problem confronting the poor household in managing its cash flow. Its monetary income being low and its savings limited, if not non-existent, it has no choice but to obtain very regular monetary income to maintain a positive cash flow position.

4. Major household expenditure

We list here only household expenditure: everyday expenses, and expenditure on health, ceremonies and education. Expenditure on productive areas, in the same way as income, are

naturally highly dependent on the kind of production used, or more broadly on the kind of activity being undertaken.

Table 2. Total annual everyday expenses

		Every day expenses
Wealthy	Thousands of riels	384
	US \$	137
	% of total monetary income	12%
Average	Thousands of riels	360
	US \$	129
	% of total monetary income	30%
Poor	Thousands of riels	324
	US \$	116
	% of total monetary income	43%

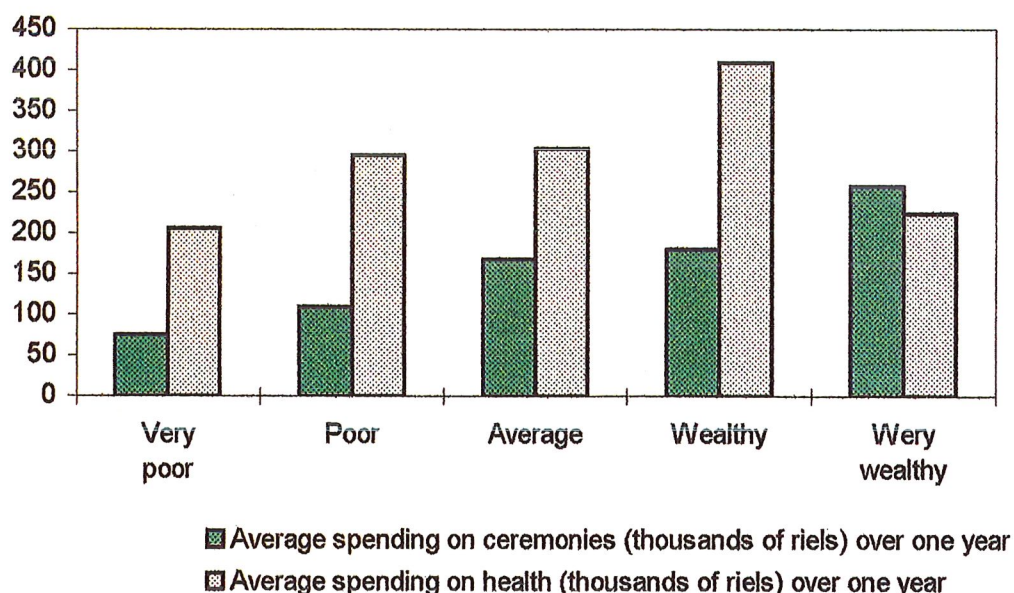
Everyday expenses (food, clothing, lamp oil, etc.) alone absorb nearly half the monetary income of the poor family, compared with barely 12 % of that of wealthy families.

Here too we find an aspect peculiar to situations of poverty: poor households are forced to devote a proportionally greater part of their

income than other households to meeting non-productive expenses.

For spending on health (illnesses, operations, births) and on ceremonies (celebrations, weddings, New Year, donations for the construction or furnishing of pagodas), expenditure is shown below according to the families' level of wealth.

Graph 2. Families' own estimate of their levels of spending on health and on social events by level of wealth, across 523 families, over one year, in thousands of riels, 1996



This graph clearly shows that the growth in expenditure, according to level of wealth, is even more marked for social expenses (celebrations, etc.) than for spending on health. As far as

health is concerned, there are wide variations between families from one year to the next, health by definition being in the realm of the unpredictable.

5. Savings

Cambodian families keep in riels only what they require for their everyday needs. Savings are kept in gold, or more specifically in chi (1 chi = 47 US \$), in dâmlung (1 dâmlung = 445 US \$) or in the form of jewellery.

When a household has to dip into its savings, gold will be exchanged into riels or used as currency depending on the nature of the expenses. In general, major expenses are paid in gold, whilst everyday expenses are paid in riels. After he has sold a pig for example, (approximately 230,000 riels or 85 US \$), the peasant will buy gold, unless he has very soon to

meet expenses in riels. Saving in gold is partly contingency saving and partly "long-term" saving, intended for major investments. When a Cambodian peasant is asked what he is going to spend his savings on, he will often reply, "Building a new house". Cambodia is a country under reconstruction, and few houses escaped destruction during the Khmer Rouge period. Hence housing is the major priority target of savings. A residential house today costs approximately 8 million riels (3,000 US \$).

Levels of savings range between 0 and approximately 4 million riels (1,500 US \$). To

provide an average figure would be meaningless, since according to our surveys (1995, Kandal, Kompong Speu), only a quarter of households have any permanent or long-term savings. These can be valued at between 200,000 and 4 million riels (1,500 US \$) according to the individual cases. Between 20

and 50% of households might have contingency savings (approximately 100,000 to 200,000 riels or 74 US \$). As for poor households, they are most often reduced to living on their liquid assets. Depending on the areas and villages, this means that 15% to 30% of families probably have no savings at all.

6. Credit needs and debt

We can broadly identify four main types of credit need: cash flow loans, seasonal loans, loans to boost a working capital for trading, and loans to purchase equipment.

Cash flow loans and seasonal loans are the most frequently needed. These are essentially for small sums, less than 200,000 riels (74 US \$). For major loans, needs relate essentially to funding commercial activities (buying and retailing goods). Needs relating to agricultural activities are, in the final analysis, fairly limited. Some recent studies² point out needs for very high amounts, but these must be treated with caution, given that they often confuse expressed demand with real needs³.

Studies carried out in the village credit schemes introduced by GRET reveal that 60% of borrowers have low credit needs (less than 150,000 to 200,000 riels or 55 to 74 US \$) and 35% need larger sums (see page 55, chapter five). By adding the loans provided by EMT and informal loans, and then estimating additional needs, we obtain a crude estimate of credit

needs totalling 15 to 20 million riels (5,550 to 7,400 US \$) per year in villages of 100 families, which gives a figure per family of 150,000 to 200,000 riels (55 to 74 US \$) per year.

As far as indebtedness is concerned, we should put to rest a notion that too easily gains credence. On the whole, Cambodian peasants are poor, and, as we shall see later, they sometimes have recourse to loans from the money-lender. However, very few are permanently indebted. The debt cycle, often described as a characteristic tragedy of rural Cambodia, is not part of the reality of the poor. Apart from the fact that the poor peasant can not always obtain credit from the money-lender, even when he can, he prefers not to borrow rather than take the risk on insolvency.

² Notably a study carried out by CCRD in 1995.

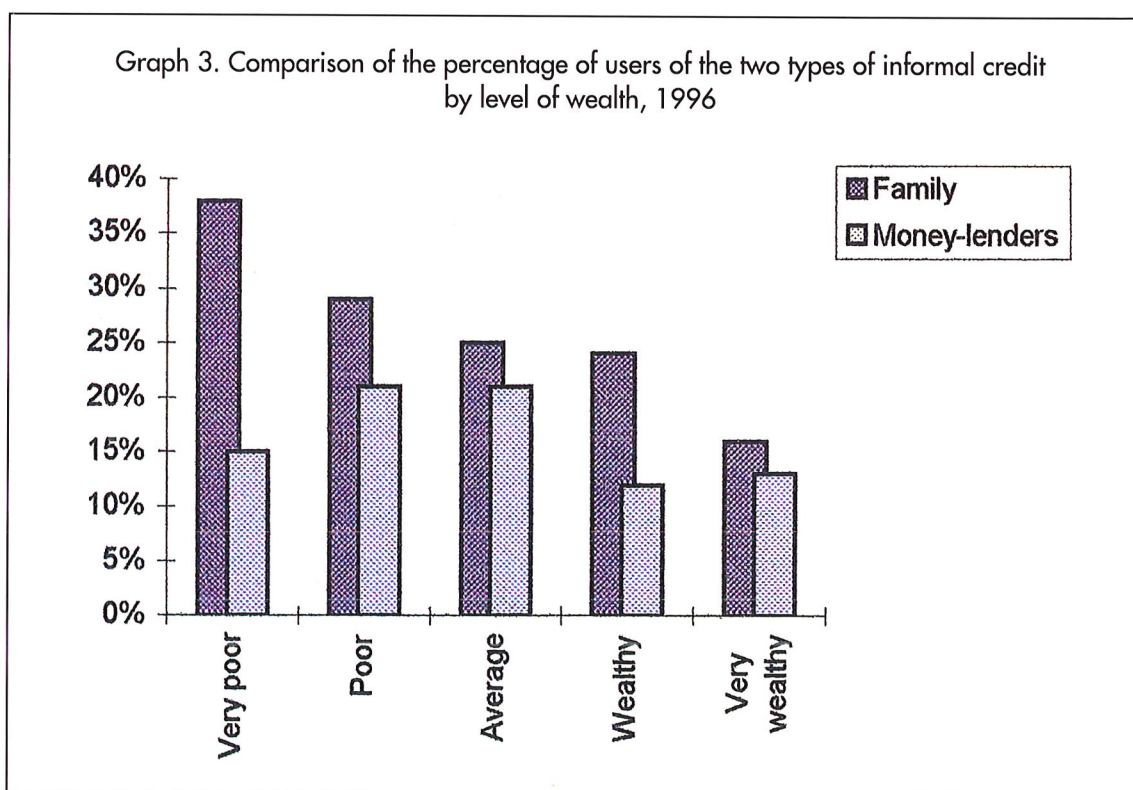
³ In a survey situation, the peasant will tend to list demands, if not a recite a catalogue of woe, rather than express his actual needs. This explains why certain studies report significant needs.

7. Credit sources

7.1 - Informal credit

This is by far the most widespread credit system in Cambodia. It most commonly takes the form of cash loans. Repayments are made in cash or in kind. Informal credit comes from two sources: the family (in the widest sense of the term, including

close friends) and the private money-lender. The graph below shows that the family is more frequently turned to. In volume terms, however, the largest provider of credit is the money-lender (which is not shown in this graph).



Cash loans

Loans within the family and between close friends are arranged without interest. For the money-lender, rates vary depending on the area, the duration of the loan, and the presumed solvency of the borrower. They vary between 8 and 40% per month.

Generally, the rate is higher the shorter the loan term. The highest rates are found in river bank areas. The average rate can be estimated at approximately 15%.

Loans to be repaid in kind

The system used in Cambodia is classic: a peasant producing palm sugar needs a loan of 140,000 riels (52 US \$). He borrows this amount at the beginning of the sugar production season and agrees to repay the money-lender in kind, in this case in sugar. The basis for the calculation to determine the repayment in sugar is 100 kg of sugar = 18,000 riels (7 US \$). His loan of 140,000 riels (52 US \$) is therefore repaid in the form of 769 kg of sugar when the time comes.

Peasant family budgets in Cambodia

From the money-lender's point of view, it is important for the reference price of sugar chosen at the time of the transaction, i.e. when the loan is made, to be as low as possible. The lower the price chosen, the greater the volume of sugar to be repaid.

Calculations of the actual interest paid by the borrower can be made by comparing the price of the sugar set at the time of the transaction and the price at which the borrower could have sold the sugar himself.

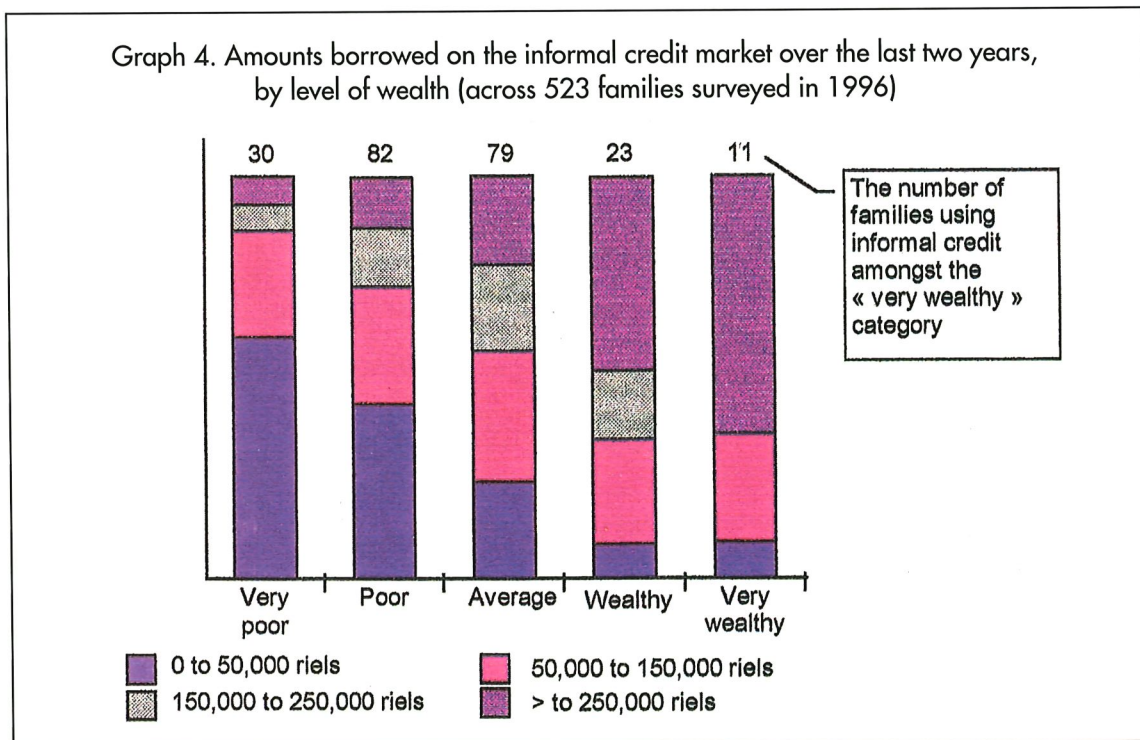
The same system is used for rice and to a lesser degree for market gardening. Depending on the variations in the price of these products throughout the year and depending on the reference price set at the time of the agreement, real rates of interest vary between 30 and 100% over a period of five to eight months, i.e. 6 to 20% per month.

Credit in kind

There are also forms of credit in kind, which are rarer, and even non-existent in certain areas. These are generally loans in paddy rice, with repayment in kind equivalent to twice the loan, or more complicated systems of loaning cows, and at the end of the term the cow is returned but with a calf, the borrower retaining a second calf for himself.

The amounts borrowed

The families borrowing the smallest amounts are the poor, the larger amounts being conversely borrowed by the wealthy. Informal loans of intermediate amounts, between 50,000 and 150,000 riels (18 to 55 US \$) are common to all categories.



7.2 - Formal or "semi-formal" credit

Until 1996 no bank was providing credit in rural areas. There is therefore no formal sector for this type of activity. On the other hand, a so-called "semi-formal" sector has been growing

since 1991. More than fifty rural and urban credit operators have been identified, reaching approximately 100,000 families, compared with Cambodia's 1,600,000 rural families.

Some prices
(province of Kandal, Poneah Loeu district, August 1996)

Currency

1 US \$ = 2,700 riels

1 Chi of gold = 122,360 riels = 45 US \$

Agricultural production

1 adult oxen 400,000 riels

1 adult buffalo 540,000 riels

1 pig (fattened
for 10 months) 250,000 riels

Chicken (1 kg) 3,000 – 4,000 riels

Tilapia (1 kg) 2,000 – 2,500 riels

100 palm
leaves 8,000 riels

1 kg of yellow corn 220 riels

1 kg of noodles 600 riels

1 kg of paddy rice 450 riels

1 kg of palm
sugar 500 – 700 riels**Non-agricultural income**Cost of labour
for house-building
per day 5,000 rielsCanal-digging
per m³ 3 kg of white riceMotorbike-taxi (motorbike
worth 400 US \$) 7,500 per day

Musician per day 5,000 – 8,000 riels

EquipmentAmpong (bamboo
recipient for collecting
palm sap) 1,100 riels

1 cart 20,000 riels

1 second-hand motor-bike 7 chi

1 rice-processing unit 80 chi

1 wooden house on stilts 60 chi

Inputs

Fertiliser – 1 kg 2,500 riels

1 bag of fertiliser 110 kg of rice

1 kg of bran
(for fattening pigs) 200 riels**Agricultural land in terraced areas**4,000 m² 6 chi**Rents**A pair of oxen
(per half-day) 7,000 riels

2 buffalo for a whole season 300 kg of rice

1 buffalo during
the dry season 200 kg of rice1 hour of use
of a motorised pump 3,000 riels

1 sugar palm for one season 5,000 riels

**Areas in which Ennatien Moulethan Tchonnebat
operates in Cambodia
(Kompong-Speu, Kandal, Prey Veng, Takeo, Kompong Cham)**



How the Ennatien Moulethan Tchonnebat credit system operates



Attendance at a village credit scheme meeting to elect credit committee officers

The objective of Ennathien Moulethan Tchonnebat (EMT) is to provide credit to rural families, taking care to give priority to providing poor families with access to credit.

Any villager can therefore have access to credit, provided a 5 - person mutual guarantee group has been formed.

Borrowers are chosen only in this way. Neither the credit agents, nor the local authorities are involved in forming the groups.

1. The organisation of village's credit associations

Non-profit associations are formed at village level. There are no inter-village associations. A Cambodian village consists of between 50 and 400 families. In the area in which EMT is working, the average is in the order of 100 families. The number of member of the associations averages 90, and the maximum is 200. Above this figure, in very large villages, a second credit association is set up in the village.

Within each household, one single person can be eligible to become a member of the village association. This person may be a member without necessarily being a borrower.

The credit committee is made up of all the heads of the mutual guarantee groups. The general assembly elects from among the members a president and a vice-president. These two individuals make decisions on new groups joining the association and on allocating loans. They can therefore if they wish refuse to agree to a loan. They are also responsible for collecting repayments in the name of the association.

The president must make himself available at least one day per month, when loan interest repayments are due. He then collects the money and conveys it to the credit agent.

Originally, a system targeting self-management by the credit schemes was attempted. After a test period, however, it was decided to drop this approach. Today, associations are relieved of management responsibility. There is no difference in the interest rates applied by the EMT to associa-

tions and the rate applied to borrowers. There is therefore no capital growth at association level, although in principle there is nothing to prevent this. All that would be required would be to raise the interest rate to members whilst maintaining EMT's existing rate for refinancing associations.

2. The role of the credit agent

The credit agent liaises between the EMT and the village associations. She/he helps with the start-up and setting up of the associations, explaining the system, training, and organising elections. S/he delivers the credit to the members, subject to the approval of the president of the association. S/he monitors the situation after the loan has been released and collects interest monthly. S/he keeps basic accounts. Finally, s/he transfers funds between the village and the decentralised management centre (district or provincial).

3. Mutual guarantee

The only obligation imposed on the borrower is to form a mutual guarantee group of five people. Each time a member of the group takes out a loan, the four others must stand as guarantors of repayment by signing the loan agreements. The entire group is excluded from the association if the failure of one of its members to repay cannot be resolved within the group.

Members of the same mutual guarantee group may be related.

4. Loan ceilings

Loan ceilings are set at a level corresponding more to the needs of poor and average families. Initial loans are set at a maximum of 80,000 riels (30 US \$), borrowers can therefore borrow a sum of between 0 and 80,000 riels (30 US \$). The initial assumption was that wealthier families would in principle not be very interested in a credit scheme for such low amounts.

5. Repayment cycles and systems

Credits are allocated by EMT to village associations for terms of five to ten months, depending on what the associations choose. The system involves loan cycles. The aim of this mechanism is to make the system secure in order to obtain a 100% repayment rate. If a repayment problem has not been resolved within the mutual guarantee group by the end of the cycle, a second level of guarantee can be activated at village association level. This means that new credits are blocked for all the members of the association while the problem remains unresolved.

Theoretically, there is a minimum period of one month between the end of one cycle and the beginning of another. The aim of this principle is to dissuade the borrower from repaying the credit scheme by temporarily getting into debt with the money-lender, in anticipation of the beginning of the new cycle. Over and above this minimum one month period, the date of the beginning of a new cycle is set by EMT and the associations on a case by case basis. In practice, this principle is not always uniformly applied.

80% of borrowers take out their loan at the beginning of the cycle. The repayment term is chosen by the borrower within the limit of the duration of the cycle. Most borrowers make their repayment date coincide with the end of the cycle.

Early repayments may be made, and in the event of a member requesting a new loan during the cycle, he can obtain this, provided the first loan has been completely repaid and provided the group and the credit committee agree.

Borrowers pay interest monthly and the capital is most commonly repaid in total at the end of the cycle. In some cases it is repaid before the term.

6. Gradually lifting the loan ceiling

The loan ceiling increases with each cycle, unless a problem occurs jeopardising the operation of the association as a whole (e.g. a serious repayment problem in the course of the previous cycle). The object of this gradual increase is to progressively get the borrowers used to using credit. As a general rule, the maximum loan under the second credit cycle is 100,000 riels (37 US \$), 120,000 riels (44 US \$) under the third, and 150,000 riels (55 US \$) under the fourth. These ceilings are sometimes modified in certain areas in order to take account of particular economic circumstances.

7. Individual loans

After several credit cycles, borrowers are offered a more classic product, i.e. "big loans" of between 150,000 to 2 million riels (55 to 740 US \$). Only members who have had no difficulty in repaying small loans for at least three cycles can request these big loans. The procedure for agreeing to the loan is fundamentally different to that used for micro-credit. The guarantees required are material.

Individual loans affect only a few borrowers for the time being and this product is still being tested. This impact study therefore relates only to small mutual guarantee loans.

8. Free choice in how loans are used

The training the prospective borrowers receive, before the associations are set up, stress the need to use loans for productive purposes. However, the way the loan is actually used is entirely up to the borrower.

9. Interest rates

These are set at 4% per month. Inflation being at 12% per year for 1996¹, this is equivalent to an actual rate of 3% per month.

10. Repayments rates

These are 96% at term and 99.6% at three months.

11. Savings

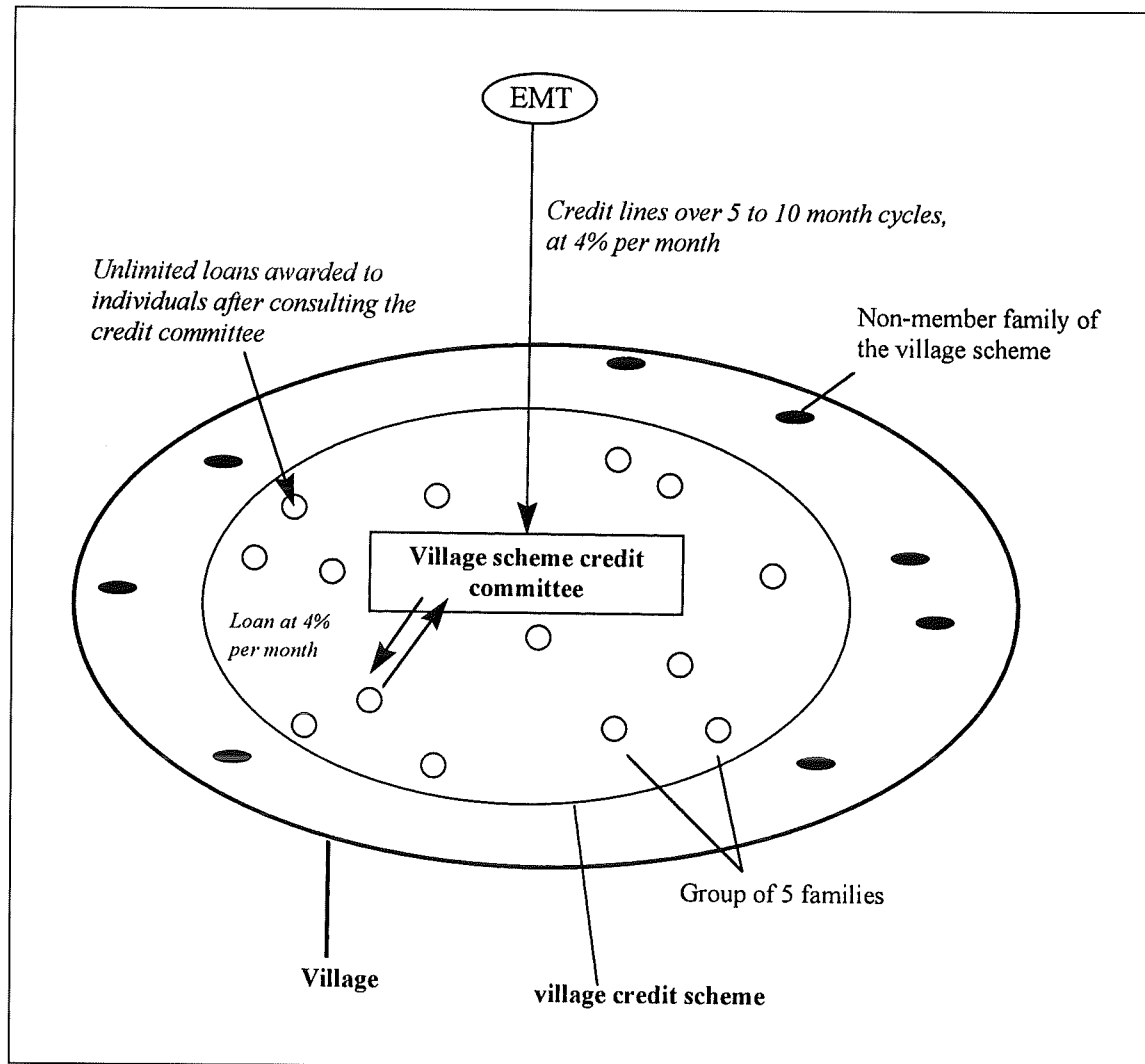
For the time being, EMT does not collect savings. An experimental product is currently being launched at an interest rate of 1% per month.

¹ Sources: CDRI Consumers Price Index.



Illustration of the principle of mutual guarantee in Cambodia

Diagram of credit award procedure



Micro-credit impact analyses: constraints and specificities

1. The fungible nature of credit

Micro-credit finances - by definition - small expenses: groceries, agricultural inputs, building up stocks, purchasing livestock etc. Although the uses of loans may vary, they are on the face of it concrete and easy to identify¹.

And yet, analysing their economic impact proves to be particularly complicated, as even if the loan is used for a precise, immediate and concrete purpose, its real impact might be derived subsequently, and may be immaterial and unconnected with the direct way in which it was used. In short, it becomes fungible.

Let us take the case of a peasant taking out a loan in July for a duration of six months. The rice-growing season has started, and he uses his loan to buy fertiliser. Two months later, he buys two piglets using his own money. At first sight, the impact study should focus on the net margin achieved by the rice-growing activity. However, from discussions with the borrower it is clear that had he not had a loan, he would still have bought the fertilizer using his own money. He would on the other hand have lacked capital - of his own - to buy the piglets. The loan therefore actually enabled him to buy not the fertiliser, but the piglets. Evaluating the economic impact should therefore relate to the net margin achieved by fattening the pigs.

This example illustrates the starting point of a chain reaction of indirect repercussions which can continue for some time. At the end of the day, the

loan might in fact have covered a health-related expense.

Taking account of these phenomena has led to awareness of the "fungible" nature of credit. This term signifies that the way in which credit is used has a chain reaction effect and is spread over several areas of productive and consumer activity, to such an extent that it is no longer possible to identify its ultimate destination. The lack of any clear delimitation between the farm and the needs of the family reinforces this dispersal effect.

The more diverse the family's activities, the greater this "fungibility" or dispersal in usage, as financial transfers from one kind of activity to another take place all the time. The family in effect manages the economic equilibrium of its activities as a whole, rather than trying to balance each separately. Conversely, when activities are not very diversified, the use of credit is easier to identify. In Myanmar, for example, in a mountainous areas where production systems are relatively poorly diversified, it is easy to observe that credit is used for the most part for fattening young pigs. The number of pigs increases significantly when the village credit scheme has been set up.

¹ This is provided, however, that the borrower does not disguise them for fear of sanctions. In the case of Cambodia, borrowers know that loans for so-called consumer purchases are not ruled out either by the operating framework or notably by EMT credit agents. The instinct to protect themselves by disguising the way loans are really being used is therefore fairly limited.

2. The notions of productive and unproductive credit

Credit is an advance against a future revenue. It is therefore possible for the repayment source to be unconnected to the investment made thanks to the credit. For example, one of our surveys in Cambodia showed that only 22% of the peasants using credit for rice-growing production repay using the proceeds from the sales of their rice. The initial use of a loan can therefore be totally unconnected with the future source of the repayment.

This means that cases of credit being used for so-called non-productive expenses, notably loans for consumption, must be interpreted with care. An apparently unproductive loan can contribute indirectly to increasing revenue, if only by avoiding using the money-lender or by freeing working time.

For the poorest families, maintaining a minimum level of cash flow takes up proportionately more time than for wealthier families. The latter have a sufficient level of savings to be able to sell their production at widely spaced intervals. The poor on the other hand, with very few, if any, savings, have to generate income at closer intervals. Their "income generation-consumption of income" cycle is a lot shorter. They have for example to go to market once a week, each time selling a small quantity of goods, thus generating the liquidity they need to cover small everyday expenses. In this example, a loan contributing to their cash flow can avoid the family having to go to market so regularly. If the time freed as a result is used for some income generating activity, this "non-productive" credit can end up being profitable.

3. Calculating profitability rates

Impact studies frequently include calculating the profitability of the credit-financed activity and using this to deduce the profitability rate of the loan. In reality, the key question that should be asked before assessing the economic impact of a production or trading activity financed by credit is as follows: would the activity have been financed without the credit? If the answer is no, one can assume – subject to a more detailed study being undertaken – that income generation was able to take place thanks to the credit and that the profits are therefore attributable to it. If, however, the answer is positive, one has to look for which constraint has been removed by the loan, as we have seen. We can then identify the indirect use of the loan, or compare the gains obtained thanks to the loan with those which the peasant would have obtained by borrowing from the money-lender or from his family and friends.

An example of how to calculate profitability:

A traditional fishing activity financed by credit brings in 120 US \$ net. If this was a new activity, made possible by the loan, the totality of the profit can be attributed to the credit. The economic impact of the loan (excluding payment of labour) can therefore be put at 120 US \$. If in the absence of credit, the fisherman had gone to the money-lender, he could still have earned money thanks to the activity, but his profit would have been lower, the cost of credit from the money-lender being higher. Let us say that his net profit would then have been 105 US \$. The actual economic gain thanks to credit therefore relates to the difference between "gain using formal credit" and "gain using informal credit", i.e. 15 US \$ rather than 120 US \$.

Often credit is used to bolster the borrower's own insufficient funds. Marginal impacts can then occur, such as for example, buying better quality equipment, or animals in better health. Such investments have in turn positive impacts: in one case, in increased work efficiency, in the other, lower animal mortality.

The ultimate use of a highly fungible loan is

difficult to pinpoint, and its impact is therefore particularly complicated to analyse.

Nevertheless, there would appear to be no correlation between the degree of fungibility of the loan and the profit realised by the borrower. In other words, the fact that the way the loan is used cannot be pinpointed should not lead us to conclude that its impact is low, non-existent or negative.

4. How the notion of fungibility affects our approach to impact analysis

Taking fungibility into account means abandoning approaches which are based on the laborious analysis of the impact of each and every loan in favour of more global approaches based on measurement of differentials. This involves characterising the socio-economic situation of a family at a given moment $t = 0$, corresponding to the moment at which the credit system was introduced, and then after several credit cycles, at $t + 5$ years for example, to carry out a new evaluation based on the same criteria as in year 0. Once the differential between the two situations has been established, the exact part played by credit in the observed accumulation of assets then has to be determined.

There are at least two difficulties in obtaining reliable results. On the one hand, given that not all income is transformed into material or financial assets, one would have to be able to assess the proportion allocated to "social progress". On the other hand, one would need to manage to evaluate the part played by multiplier effects, thanks to which the income generated by the credit in turn generates income, and so on. This would in effect mean applying to family economies the effects method used to calculate direct effects, but also secondary and tertiary effects. To apply this method, income has to be assessed after each credit cycle. This brings us back to the first difficulty, i.e. determining the

impact of each loan, which as we have seen is made difficult by its fungibility...

When the difficulties inherent in micro-credit impact analysis are enumerated in this way, it is clear that there is no proven method enabling one to resolve the problem raised by fungibility and thus to correctly evaluate economic impact.

The fungibility of loans, however, does not prevent reliable impact studies from taking place. In the first place, the use of some loans is clear. Not everything is fungible. Moreover, evaluating economic impact cannot be reduced to profit rates. There are other kinds of impact, such as non-dependence on a private money-lender, or even on members of one's own family.

In this study, we have analysed the ways in which credit is used using the following methodological principles:

- ◆ Identifying the real use of the loan is a prerequisite to impact analysis;
- ◆ Direct uses do not accurately reflect actual uses. They do not represent an adequate basis for impact analysis;
- ◆ A more detailed analysis of the introduction of credit into each unit of production-consumption is vital for characterising the uses of credit according to their nature and not merely according to their immediate object. We distinguish between three main areas:

1 in the first, we consider "cash flow loans", i.e. using credit essentially to regulate the family budget. The direct use of such loans is not very informative, and may in fact be misleading about their actual impact, as they are most frequently highly fungible. These are consumer loans, loans replacing informal credit sources, and loans the borrower uses mainly in the light of his cash flow position at the time, rather than in the light of a predetermined investment decision; seasonal loans, unless they modify production systems and

the scale of usual activities, also fall into this category;

2 in the second main area, we take into account loans used for working capital for trading: e.g. bolstering the working capital of a retail activity, or financing a trading activity;

3 the third relates to investments: equipment, agricultural investments in the form of farming loans which modify production systems or the quantities produced and livestock numbers.

5. How these choices affect the presentation of the results of the study

◆ On how credit is used, we present a classification of the kinds of use which distinguishes as far as possible between cash flow loans and investment loans, using the criteria given above.

◆ We specifically analyse cases where the impact of credit is reflected in significant changes in production systems or in quantities produced; for example, when the loan enables the number of pigs to be significantly increased.

◆ Direct uses of credit are also presented.

◆ We will highlight the constraints removed

by credit: opportunities to avoid using the money-lender or having to dip into one's own savings; opportunities to increase an activity or to launch a new one.

◆ We are not in a position to give an overall figure for the profit rates generated by credit. We do, however, give indications for each type of loan analysed, using some case studies.

◆ The satisfaction ratio amongst borrowers, and the sense they have of having made a "good deal", is taken into account as one form of impact ratio.

From cash flow to investment: credit is used in several different ways

Micro-credit used as a way of regulating cash-flow

Micro-credit is sometimes used to bolster the family's cash flow. This rarely involves a direct use of the loan. It is very rare for a family to borrow and to use this money a little at a time, as everyday expenses crop up. Using the loan for cash flow purposes is rather achieved indirectly, as we have seen in the previous example relating to fertiliser and fattening pigs. Making immediate use of the loan to meet an expense which would have been incurred anyway indirectly enables an adequate level of cash flow to be maintained, and this in turn enables everyday expenses to be covered and unexpected misfortunes to be faced.

In micro-credit schemes, some borrowers reborrow soon after they have finished repaying, as soon as the new cycle starts. They use credit as a way of enhancing their ability to meet their financial needs in a regular manner. Credit in cycles is used in some respects like a current account, like virtually permanent credit, which the borrower takes care to repay when he has a cash flow surplus, in order to comply with the rules of the system and thus be able to reborrow without any problems.

To the extent that it increases the working capital for trading of an income generating activity, this "virtually permanent" credit system can have positive results as it opens the way to leverage effects.

But it can also be the sign of embarking on a slippery slope, and lead to long-term debt disguised as short-term debt, if the borrower repays one system only by getting into debt in another.

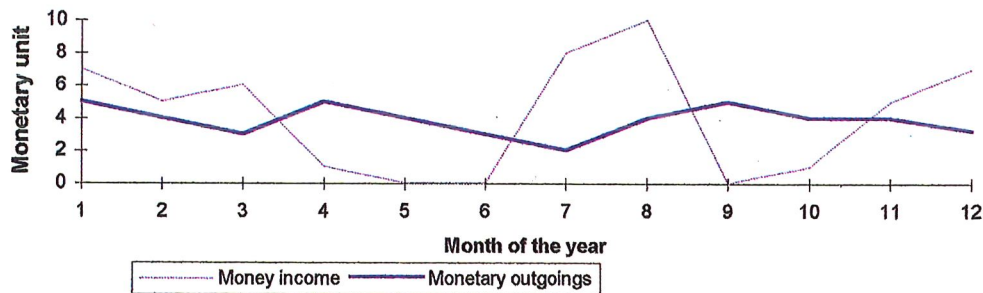
Credit allocated to working capital for trading

A business may sometimes need to use short-term borrowing to survive an unavoidable cash-flow problem, even though the activity is a viable one. Similarly, a peasant family may have major cash flow needs and therefore get into debt, without this suggesting any financial problem. The family activity may be sound, as may its management, but an activity of a commercial nature can generate a need for a structurally significant working capital for trading. By analogy with business financing, one could say that credit enables the financing of those needs of working capital which are not covered by permanent resources.

Credit used for investment

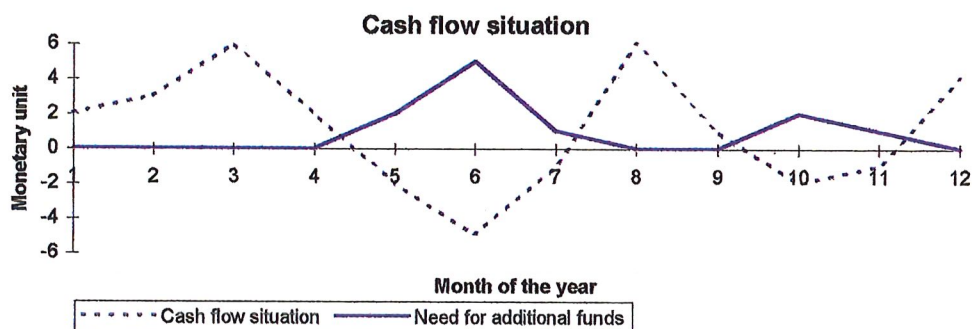
The direct use of credit is more apparent when the family budget is structurally balanced, without needing to use short-term debt. It is not linked to cash flow constraints and can be explained by the borrower's investment decisions. Credit can finance new investments, enable the launch of a new activity, or enable the volume of an existing activity to be increased. There is a strong parallel between actual use of credit and its immediate allocation. This can therefore serve as a basis for impact analysis

Theoretical example of a loan used as a mechanism for regulating family cash flow



The rate at which money comes in and goes out changes over the year. While out-

goings are more or less constant, the rate at which money comes in varies greatly.



If we use these changing rates of income and outgoings to calculate the cash flow position, we can see that on two occasions the net position becomes negative. Hence the emergence of a need for financing. Given that the family can modulate neither its income (to increase it), nor its outgoings (to reduce them), it will either use its savings or borrow to get through this period.

If it has no savings, credit will provide the regulatory mechanism. In a micro-credit system, there are two other possibilities open to the borrower:

He can borrow in April (month 4) and repay in August (month 8) when he finds himself once again in a cash flow surplus position. He can then reborrow in September to get through a second difficult period. This approach uses credit as a "patching" mechanism.

The borrower can also choose to set the date of repayment at December (month 12), i.e. after the second difficult period, especially if his activities enable him to make viable use of the loan during the whole of the loan period. He is then using credit no longer solely to regulate his cash flow position but also to generate income.

Survey and data collection methods. Data handling tools

1. Overall approach of the study

The key objective of the study was to analyse if the proposed credit system did in fact meet the users' needs, and particularly those of poor families. To this end, we considered fifteen aspects:

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. The penetration ratio | 9. Major impacts in the area of agricultural production |
| 2. Where the poor fit into the system | 10. Profitability rates |
| 3. Access to credit | 11. Borrowers' perception of the economic impact |
| 4. Women and credit | 12. How the profits generated thanks to the loan are used |
| 5. The credit substitution role | 13. The phenomenon of "front" names |
| 6. Other sources of funding | 14. The users' view of the system |
| 7. The ways in which credit is used | 15. Savings mobilisation |
| 8. Direct allocations of credit | |

Our approach consisted of analysing these points in the light of two classifications: one dividing families into several categories of "levels of wealth", five to be precise, ranging from very poor to very wealthy (see the section on classification of levels of wealth, page 30). The other classification relates to the nature of the family's activity (intensive rice farming, rice and palm sugar production, market gardening in river-bank areas, etc.). A statistical programme allows each piece of data (e.g. the borrowers' perception of the economic impact) to be cross-referenced to both these classifications. We can therefore see if per-

ception of the impact correlates with levels of wealth or with the nature of the family's activity.

The "nature of activity" classification has not been used a great deal in the analysis, not because it is not relevant, but because it does not highlight any significant trends. This in fact teaches us an important lesson in methodology: micro-credit, at least in the cases considered, is integrated to a greater or lesser extent into the various kinds of activities - i.e. its use relates to a greater or lesser extent to the family's predominant production or activities - but it modifies them only marginally.

2. Surveys and data handling tools

The study covered eight villages where a credit scheme has existed for at least two years. The longest-established, which opened in 1992, had run five credit cycles at the time of the survey. The villages were chosen in the light of two criteria:

- ♦ they are representative of the various agro-ecological environments involved in the credit operations managed by EMT;

- ♦ surveys can be carried out in a climate of confidence with the villagers, as they have been familiar with the project and its representatives for several years and do not seek, for the most part, to disguise or to distort reality (e.g. on how a loan is used, or what profits are spent on...).

In five of the eight villages, exhaustive surveys were carried out using a single questionnaire amongst borrowing and non-borrowing families in the village. A semi-directive type of survey technique was used, the survey being designed to obtain quantitative and qualitative data. The latter were then converted into a set of coded options enabling a statistical analysis to be made.

Data processing was done with a statistical programme, Sphinx Plus2, for classifying and correlating the variables. It also enabled us to work with precision on particular strata of the overall population group.

3. The "levels of wealth" classification

An initial reflex when assessing standards of living within a population group is to measure its income. This presupposes being able to survey how money comes in and goes out of family budgets, i.e. a laborious and approximate data collection exercise amongst peasants who obviously keep no written record of their financial movements.

A classification based on an inventory of material and financial assets seemed to us to be more relevant. A methodology was tested¹ and a certain number of indicators were selected to draw up an index of "level of wealth" for each household, by applying variable weightings depending on each indicator.

Fifteen indicators were selected. Their weightings vary from village to village, as agro-economic differences between areas have to be taken into account. For example, in river-bank areas, where market gardening is a major factor in social differentiation, the weight of the "market garden surface area" indicator was increased in calculating the usable agricultural surface area (UASA) coefficient of the household. Another example: possessing a motorbike has a coefficient of 150 if it is not used as a means of production, i.e. it is not used to generate income, and in Cambodia's rural areas this is a sign of wealth. If, on the other hand, it is used as a means of production (e.g. as a taxi-trailer to transport goods), then it is given a coefficient of 100.

¹ Based on work carried out in 1994 by Christian Klébert in Cambodia.

Table 3. Criteria selected and their weighting

Criteria selected	Weighting coefficients
Means of production	
1. UASA (Usable Agricultural Surface Area) of the household	from 0 to 275
2. Traction power	0 – 100
3. Motorised pump	0 – 100
4. Cart	0 – 30
5. Means of production less than or in the order of 300 US \$	0 – 100
6. Means of production in excess of 300 US \$	0 – 200
7. Working capital for trading	0 – 75 – 100
8. Bicycle	30
Consumer assets	
9. Television	50
10. Motorbike (when non-productive)	150
Others criteria	
11. Small informal loans for food	-50
12. Savings, a recent major expense in the home	100
13. Hiring out agricultural labour	-50
14. Self-sufficiency in rice	100
15. Structured sale of rice surplus	50

Using these fifteen selected criteria, we arrive at a linear scale of levels of wealth, the values of which range in our case from -100 to + 1,195.

This scale of levels of wealth was then divided into five classes (very rich, rich, average, poor and very poor). The statistical programme allows this possibility of classifying a numeric variable.

On average, the spread of categories is as follows:

- ◆ from - 100 to 110: very poor;
- ◆ from 111 to 330: poor;
- ◆ from 331 to 500: average;
- ◆ from 551 to 760: wealthy;
- ◆ from 761 to 1,195: very wealthy.

Chapter Four

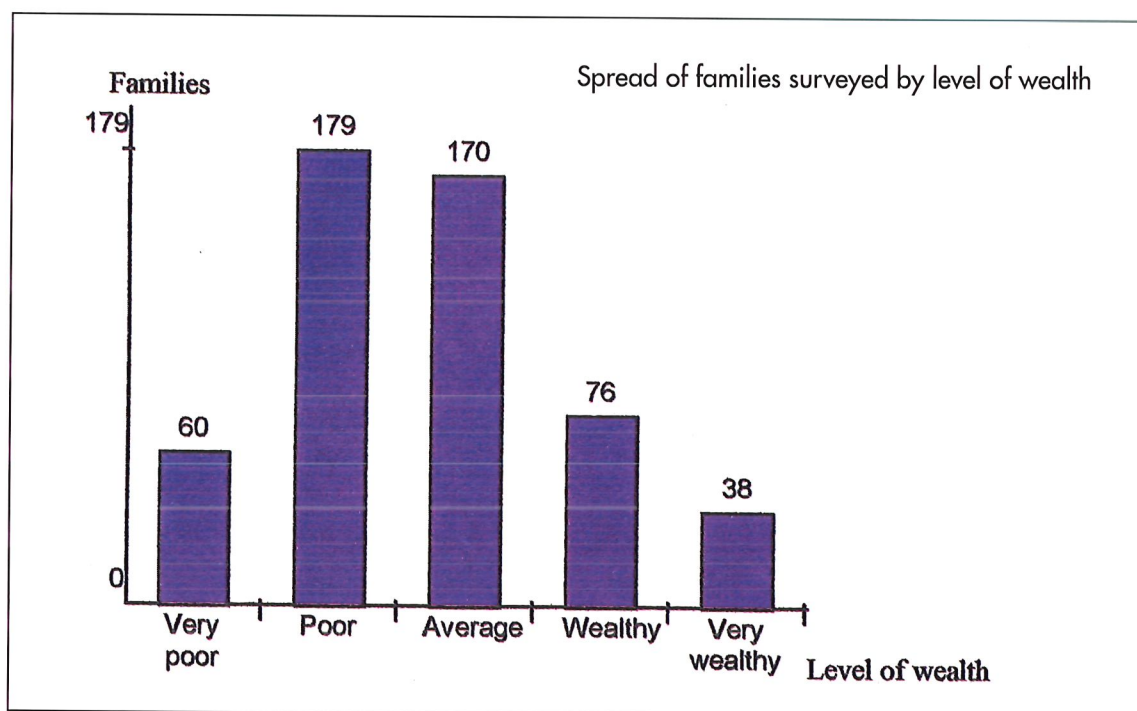
Why use five classes rather than three (wealthy, average, poor) as is most frequently found in this kind of economic study?

When interviewing all the families in a village, it emerges very clearly that certain households, very wealthy or very poor, are extremes. These five classes therefore correspond to an observable social reality. It is important to avoid blurring the major economic differences which do exist within these two very particular groups at the extremes of the scale of levels of wealth by using average figures. If we were to consider only three classes, we would be including in the wealthy group, as in the poor group, families

whose level of wealth is in fact very different given certain variables.

The classifying method used also takes into account the specific nature of each village. The "level of wealth" classification of each household is determined in relation to other households sharing the same agro-economic environment. Belonging to a given category is therefore not absolute, but relative. The precision sought - to identify five classes - led us to retain the scale of the village as the most relevant space to determine the agro-economic environment.

The final classification of our survey sample is as follows:



4. Comment on data collection

The reliability of data is the key-stone of any statistical analysis. Where credit is concerned we are dealing with a relatively confidential and intimate area. We have tried to take this into account in the way in which we prepared and then carried out the surveys.

We have to accept at the outset that this type of study contains an element of approximation. Nevertheless, we believe the overall reliability of the replies we received, and therefore of the results presented, to be good.



A village house in the province of Kandal

Although it may give some clues, the appearance alone of the house does not allow a family's level of wealth to be objectively assessed. In this case, the house is very modest, but the householders have a television and probably gold patiently put aside towards the construction of a house on stilts. This contrast effect illustrates the need to measure level of wealth using an inventory of assets.

Presentation of the economic impact of rural credit

1. The penetration ratio

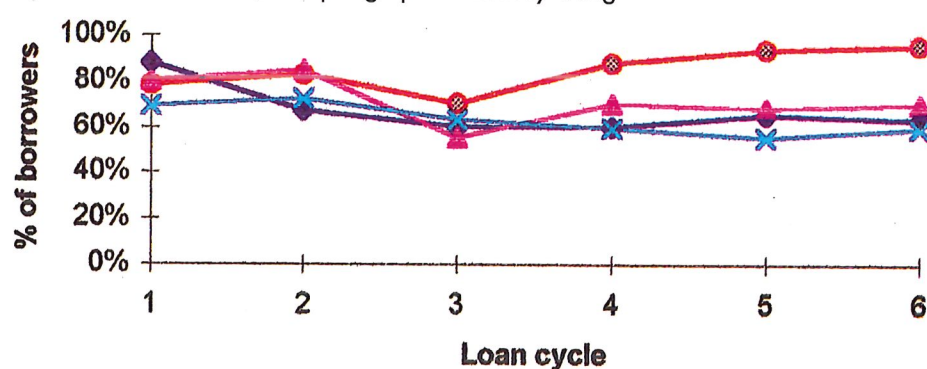
Although it does not enable us to assess economic impact as such, the penetration ratio is useful to our understanding of the results.

The penetration ratio at village level is measured by the percentage of families which are members of credit schemes compared with the total number of families in the village.

In our sample, 69% of village families are members of the schemes. Variations are within a range of 48% to 96%. Over the credit scheme network as a whole, the rate of borrowers amongst members is on average 80% in each cycle. Those choosing not to borrow are not necessarily the same from one cycle to another.

Over the course of several cycles, we can observe that this rate of borrowers evolves differently among the members. In this area, there is no overall and consistent trend, but rather particular circumstances which in fact relate to sometimes contradictory reasons: in one village poor crops may be followed by an increase in the number of borrowers, whereas elsewhere they lead to a decline in borrowers, the peasants fearing that they will not manage the repayments. Such decreases can generally be explained by the fact that the members "do not need credit as much as they used to". In fact, in the wealthiest villages, the fact that the amounts available are too low seems to act as a deterrent.

Graph 5. Examples of the changing percentage of members in four village credit associations of the provinces of Kandal, Kompong Speu and Prey Veng



The exclusion of groups or of members is very rare, involving less than 1% of the member per year over the network as a whole.

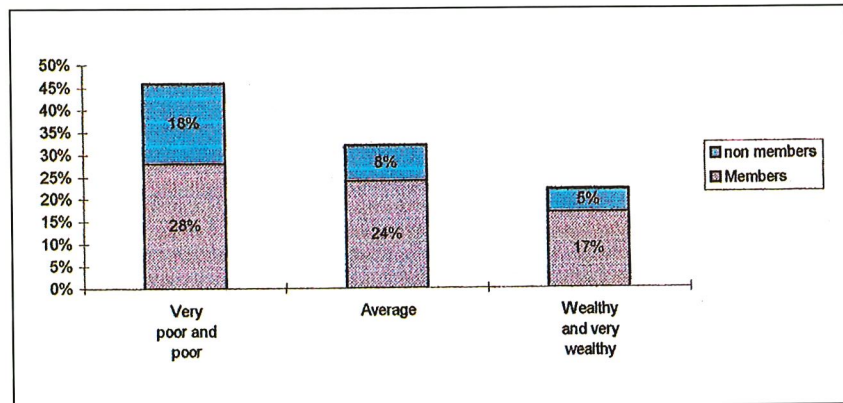
The penetration ratio is fairly high. It is significantly higher than the rate of families habitually using informal credit.

Generally speaking, there has been genuine enthusiasm at the introduction of the credit system and this has not diminished over the course of several cycles.

2. Where the poor fit into the system

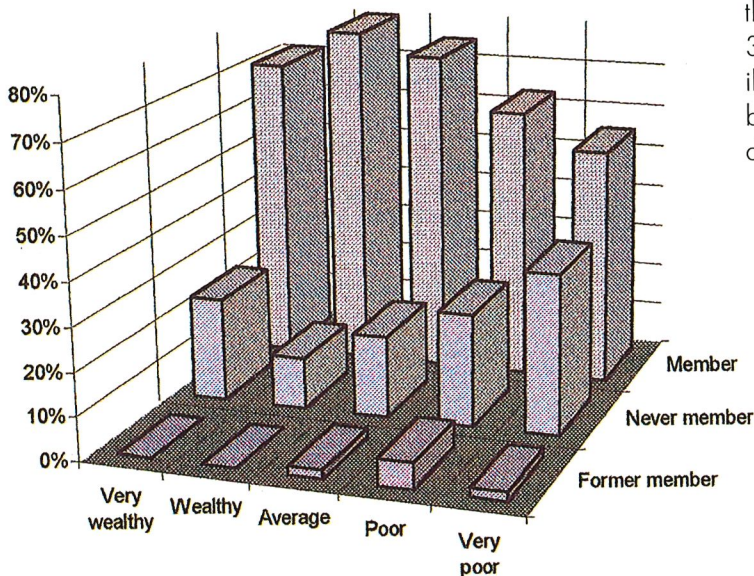
The graph below gives a break-down by population of the village schemes. levels of wealth of the member and non-member

Graph 6. Break-down of village population groups into members and non-members of village credit schemes, by level of wealth



The poor and the very poor represent nearly half of all families (46%). It is in this category that we find the highest percentage of non-member families. The higher the level of wealth, the greater

the relative percentage of member families. Thus there are 1.6 times more scheme members than non-members amongst the "very poor and poor". Amongst the "average", however, there are three times more, and amongst the "wealthy and very wealthy", 3.4 times more. The opposite graph illustrates this trend and shows the break-down of the client group in a different way.



Graph 7. Comparison, by level of wealth, of the proportion of members and non-members of credit schemes

In absolute terms, the initial objective has been achieved, since 74% of credit scheme members are from very poor, poor and average families. In relative terms, however, the best represented categories are the well-off and average families. 40% of the poor and very poor are not members, whereas this percentage falls to 22% for the wealthy and the very wealthy.

The poor are therefore not excluded, but in relative terms they are under-represented.

3. Access to credit

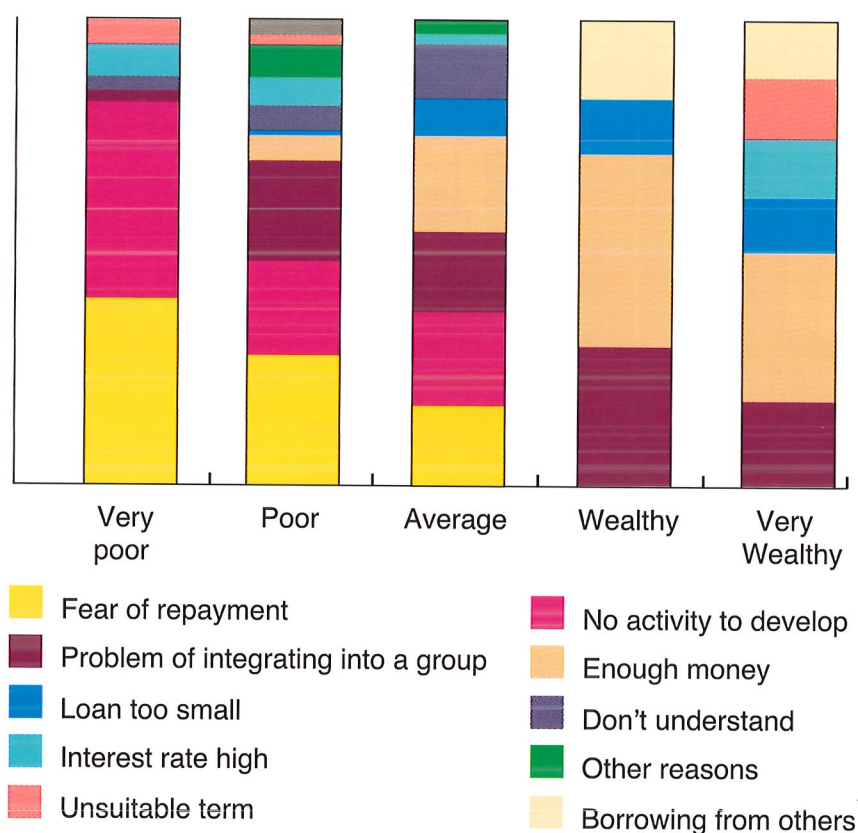
The penetration ratio of the credit system is high, but most of the 31% non-members are poor.

Are these families being excluded from the system? In other words, do they wish to become members of the credit schemes and fail to do so or are they not interested in the credit being offered?

We have tried to estimate the number of cases of "non-access", a term we use to distinguish these from families who claim to be excluded from the system, but who in reality do not

really want to take part in it. They may express regret, particularly during the survey, that they are not members, but in fact they do not really wish to be so, as they have no productive activity or do not feel confident about making profitable use of their loan and being able to repay. For them, credit does not represent a profitable opportunity to improve their living conditions. It is sometimes difficult to draw the line between processes of exclusion and lack of interest, if only because replies have partly to be interpreted. We set out, however, the result of this attempted distinction:

Graph 8. Reasons given by households which have never been members to explain their failure to join the scheme, by level of wealth



♦ Very poor families: this is the least well represented category amongst the client group. 45% are not members. According to our surveys, between 8% and 25% of these very poor families would like to have access to credit but cannot do so, which represents 1% to 3% of all families.

♦ Poor families: 26% have never been members. 9% would like to join and cannot, i.e. 3% of all families.

♦ Average families: the rate of genuine non-access would appear to be 5%, i.e. less than 2% of all families.

♦ Wealthy and very wealthy families: the rate of non-access is 2%, i.e. less than 1% of the total. These are families unable to find a place in a group and who do not wish to form a group with dubious characters.

The total genuine rate of non-access across all categories would therefore seem to apply between 5% and 8% of all families. Most of these are poor and very poor families (4% to 6% of all families).

The opposite graph provides a synthesis of replies given to the question: "For what reasons are you not a member?". Four main answers stand out, three of them explaining the non-participation of the very poor to average categories: "fear of repayment"; "problem of integrating into the group"; and "no activities to develop". Two replies predominate amongst the wealthy families: "enough money" and "problem of integrating in the group". The interest rate is cited only very occasionally in the replies given, including amongst the poor.

Between 5% and 8% of the families would appear to be prevented from accessing the system. This cannot be said to be a satisfactory figure, but it is in any event fairly consistent with figures found elsewhere with mutual credit schemes. Before becoming a mechanism for replacing a frequently non-existent material collateral with a moral guarantee, the system of mutual guarantee groups works first as a selection mechanism amongst borrowers.

The system has adapted completely to the strength of family bonds in the rural areas of Cambodia. Groups consist in most cases of members of the same family (parents, sons, cousins...).

The heads of the schemes are keen on the "group of five" system, as it makes their work more secure and the members are also in favour of it. This system must therefore be maintained. At the same time, however, there is a need to devise one or more alternatives to resolve the cases of non-access. A complementary study is needed to address this issue, as well as specific testing. Credit agents being involved in forming the mutual solidarity groups remains a priori an alternative which is excluded.

For very poor non-members, the difficulty of forming a group is not given amongst their reasons for not participating in the system (paradoxically, it is more frequently given amongst the other categories). Access to the credit system is not really of major interest to the very poor – a fact which acts as a reminder that loans generally treat the symptoms rather than the causes of problems.

This brings us to the controversial area of the argument advancing that credit is a mechanism for combating poverty. In reality, it is clearly an unsuitable, or in any event inadequate, mechanism for resolving the difficulties of very poor families.

4. Women and credit

Marital status	Membership
Single	2%
Married	80%
Divorced	4%
Widowed	14%
Total	100%

Table 4. Marital status of the credit scheme members

75% of the borrowers are women. There are, however, marked disparities between village schemes. It is in the riverbank areas, where there are more trading activities, that the rate of female borrowers is the highest.

14% of the members are widows. 58% of EMT's widowed female clients are poor and very poor.

¹ Following the Khmer Rouge genocide, widows are generally thought to make up 15% of the heads of Cambodian families.

A comparative analysis of how credit is used by women as opposed to men would merit an entire study to itself. At this stage, we have merely tried to understand how choices relating to how the credit was to be used were actually made within the household. The opposite table shows the answers given by the 80% of borrowers who are part of a couple (the "married" category in the table above showing marital status).

Table 5. Who decides how to use loans within couples?

Man	12%
Woman	13%
Joint decision	71%
Other	4%
Total	100%

Although project policy has never deliberately encouraged this, the majority of EMT's clients are women (75%).

This high proportion of 75% does not imply a female use of credit. A more targeted study would be needed to go into this further, but it is already clear at this stage that although the majority of borrowers are women, only 13% of them decide on their own how the loan is to be used. In most cases (53% of all borrowers), choices are always made "within the couple".

These results confirm, if confirmation were needed, that the proportion of female borrowers is not a good indicator of the proportion of loans used by women. These are two quite different things.

Women would appear to be mandated to go and "get the money", i.e. to go through the formalities of borrowing and repaying, rather than to actually manage the loan. The requirement for punctuality in repaying is one of the reasons for this, as the women live in the village all the time, whereas the men have to be away a great deal for their work, particularly in the dry season. Women therefore represent the family at the level of the credit scheme.

5. Without the loan, how would the activities have been financed?

Borrowers were asked to answer the following question: "Without the loan, would you have made the expense which the loan was used for?" When the reply was yes, they were then asked: "Where would you have found the money you needed?"

75% of borrowers would have made the expense without the loan during the previous cycle. The loan enabled them to avoid, in order of importance:

♦ selling gold: 28% of families amongst the 75%, i.e. 21% of all borrowers;

♦ turning to the money-lenders: 27%, i.e. 20% of all borrowers;

♦ borrowing at 0% from the family: 10%, i.e. 7.5% of the total;

♦ selling rice at low prices: 8%, i.e. 6% of the total;

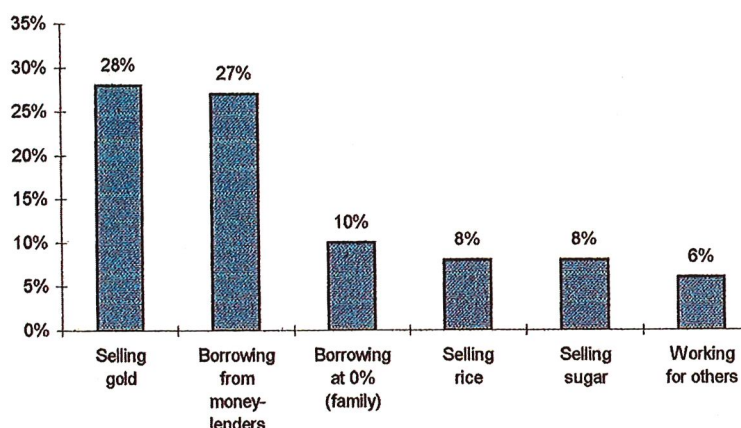
♦ selling sugar at low prices: 8%, i.e. 6% of the total;

♦ working for others as a labourer (agricultural or non-agricultural): 6%, i.e. 4.5% of the total;

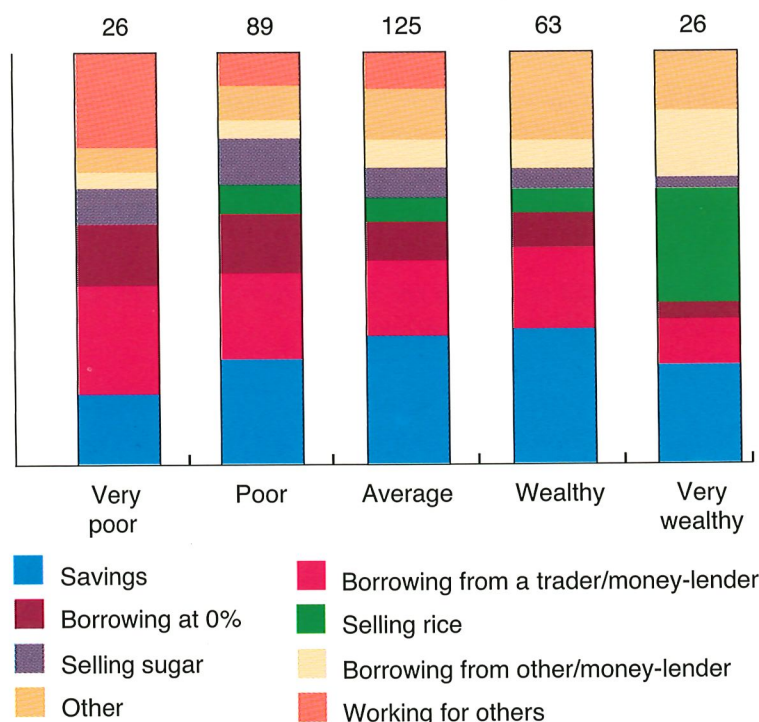
♦ miscellaneous: 13%, i.e. 10% of the total.

The same results are presented (graph 10) by level of wealth.

Graph 9. What the loan enabled borrowers to avoid



Graph 10. What the loan enabled borrowers to avoid by level of wealth and numerically



Chapter Five

The 25% of borrowers who would not have paid the expense are essentially amongst the poor.

Within the "poor" category, 36% of families

would not have been able to undertake the activity without the loan, compared with 13% within the category of "wealthy families". The spread by category of wealth is as follows:

Very poor	Poor	Average	Whealthy	Very wealthy
34%	36%	19%	13%	14%

Table 6. The percentage of borrowers per category who would not have been able to undertake the activity without the loan

The figure of 75% of families who would have paid the expense without the loan may seem high. In fact, it illustrates both the "fungibility" described in Chapter Three and the preference for an outside loan instead of a "family" loan; this preference is not incompatible with possibly using a family loan if necessary.

The loan enabled 10% of the borrowers to avoid using interest-free loans, i.e. "free" credit. At first sight, this may seem surprising, particularly as this applies essentially to the poor categories. In fact, using this approach is a way of avoiding being beholden to one's family, whilst perhaps retaining the possibility of turning to them in an emergency.

21% of borrowers prefer to take out a loan rather than to sell their reserve of savings in gold. This means that the latter can always be drawn on if the worst comes to the worst (e.g. sickness, an accident, an unexpected expense).

The phenomenon of replacing the money-lender with a credit scheme loan is fairly evenly spread throughout the various categories of family.

Finally, credit enables a not insignificant proportion of the very poor to avoid hiring out their labour in order to achieve liquidity.

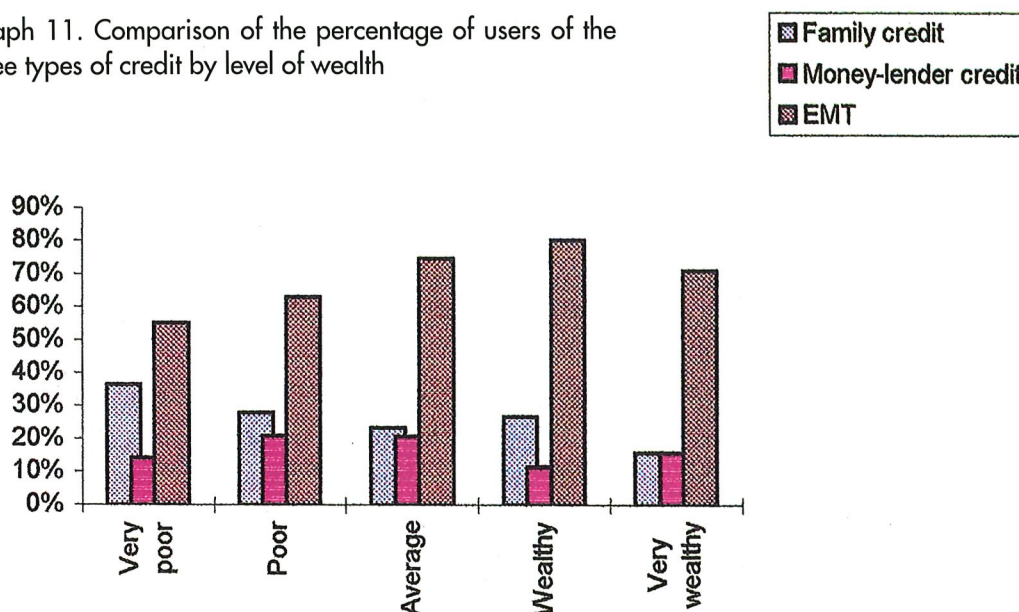
6. The continuing use of informal credit

Although 20% of borrowers use EMT credit rather than that of money-lenders, the use of informal credit is still fairly widespread.

The graph below shows the percentage of

users of the three types of credit surveyed (free informal loans, money-lender type informal loans, and EMT loans) by level of wealth. It does not show the amounts borrowed.

Graph 11. Comparison of the percentage of users of the three types of credit by level of wealth



EMT loans clearly predominate over the other two forms of loan (family and money-lender). At the same time, however, the use of informal credit remains relatively high.

42% of families used informal credit once or more during the last three years. 81% of these families also borrowed from EMT.

Of these 42% of families borrowing on the informal market, the sums borrowed from the money-lender exceeded those borrowed from the

family. On the other hand, borrowing frequency is around twice as high in the case of family loans.

If we consider the amounts borrowed in the informal sector (Table 7), we can see that for 36% of the loans (15.6% + 20.9%), the amounts borrowed exceed the EMT ceiling (150,000 riels or 55 US \$). The vast majority of the loans are still, however, for small amounts (33.8% are for less than 50,000 riels).

Table 7. Amounts borrowed on the informal sector

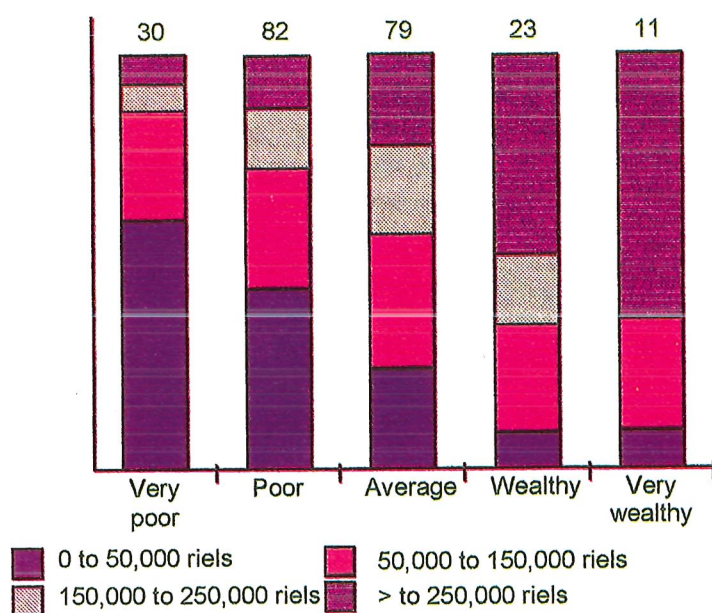
Amounts borrowed in the informal sector	Relative proportion
0 to 50,000 riels	33.8%
50,000 to 150,000 riels	29.7%
150,000 to 250,000 riels	15.6%
> 250,000 riels	20.9%
TOTAL	100%

Chapter Five

Presenting this data in graph form, by level of wealth, confirms that the largest sums are

borrowed by the most wealthy and the lowest by the poor.

Graph 12. Amounts borrowed on average in the informal sector by level of wealth



In all, on average and over a period of two years (3 credit cycles), EMT provided in the order of 13 million riels (4,815 US \$) for a village of one hundred families, compared with 6.5 million

riels (2,400 US \$) provided by the informal credit sector. This gives an average figure per family of 130,000 riels (48 US \$) for EMT and 66,000 riels (25 US \$) for the informal sector.

EMT credit does not eliminate the use of money-lenders. It does reduce it, and it also pushes down the rates used by money-lenders - although not very significantly - but 82% of families use both sources of credit.

The way that they are used differs slightly. Informal loans pay for everyday expenses and emergencies (illness, an accident, or unexpected expenses).

This continuing use of informal credit can be explained in two ways:

- ♦ EMT does not provide enough credit to eliminate the need to use informal credit. We can see notably that 13% of families borrow sums in excess of 250,000 riels (93 US\$), whereas most of them are members of schemes and therefore benefit from EMT credit;

- ♦ The formal credit system is too standardised to meet needs arising from emergency and unexpected situations. As we will see from graph 13, everyday expenses are broadly covered by using informal credit.

7. The ways in which credit is used

We have tried to characterise the ways in which credit is used by distinguishing between cash flow loans, loans to bolster working capital for trading and investment loans, bearing in mind

that the first category includes highly fungible loans. Ultimately, "cash flow" loans may in fact indirectly fund investment or bolster working capital for trading.

Ways in which credit is used	Percentages
Cash flow	47%
including credit replacing informal credit	27%
Boosting working capital for trading	16%
Investment	24%
including:	
♦ purchasing equipment and traction animals	5%
♦ agricultural loans (fertiliser, pigs and sugar)	19%
"Front" names	13%

Table 8. The ways in which EMT credit is used

Of all the borrowers using credit for cash flow purposes, 63% belong to the poor and

very poor categories and 28% to the average category.

N.B. The proportion used for agriculture appears to be 24% (5% + 19%).

In reality, this figure reflects cases where the loan used for agriculture clearly relates to an

investment. If one also takes into account direct uses of cash flow loans for agricultural purposes, the proportion going to agriculture climbs to 65%.

Credit is used approximately as much for cash flow purposes as for small investments. It is very clear that it is the poor who use credit as a way of managing their cash flow situation.

Even when obviously used for investment purposes, credit does not change the structure of the farms, as the amounts involved are too small, except when the loan in some cases forms part of a major element of self-financing.

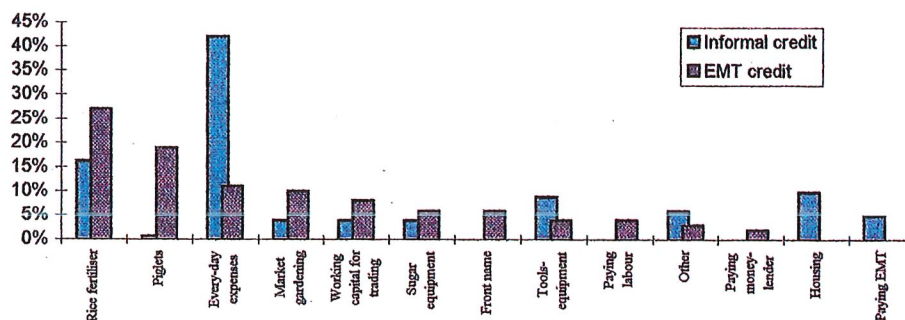
Finally, we find that 13% of loans are in turn lent out, i.e. they are borrowed by individuals who have no use for the money but who are acting as "front names" for another family. We go into this aspect in the section on the phenomenon of "front names" on page 54.

8. Direct use of credit

1,590 uses of EMT credit and 283 uses of informal credit were identified during this survey. They are presented in two ways: the statistics showing

direct uses with no distinction between categories (graph 13) and the statistics showing direct uses according to levels of wealth (graph 14).

Graph 13. Comparison of the direct use of EMT credit and of informal credit



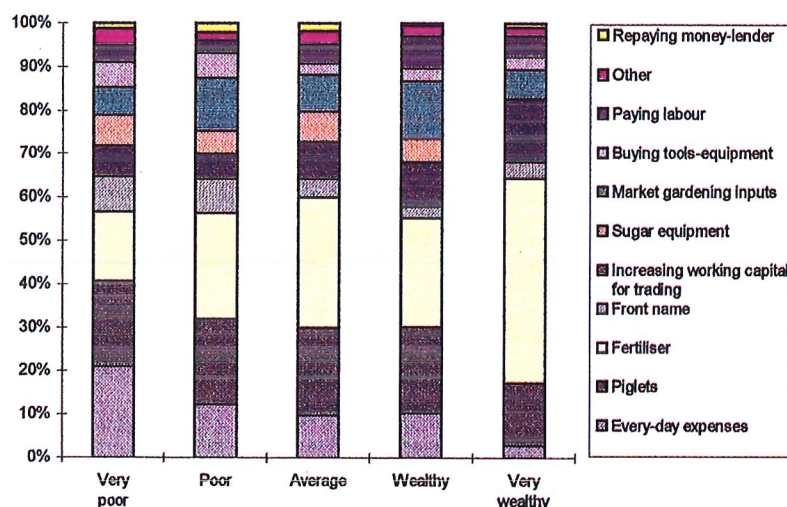
N.B. The percentage of loans in turn lent out is shown here as 6% and therefore below the 13% stated previously.

Here, we are referring to the 6% of loans

lent out amongst all the uses of credit surveyed. As loans are often used for more than one purpose, the proportion of loans lent out falls by comparison with a large number of uses.

Graph 14 presents the same data by level of wealth.

Graph 14. Comparison of the direct uses of EMT credit by level of wealth



Presentation of the economic impact of rural credit

Everyday expenses are very widely paid for by using informal credit; this confirms the previous analysis of the continuing use of informal credit and the way in which it tends to complement EMT credit. By contrast, buying piglets is virtually never funded by informal credit, whereas it often is by EMT credit.

The two direct uses of EMT credit which stand out clearly are fattening pigs and buying fertilisers. We will analyse these in particular as this direct use is significant of an underlying tendency, which is both clear from the statistics and confirmed by the peasant themselves.

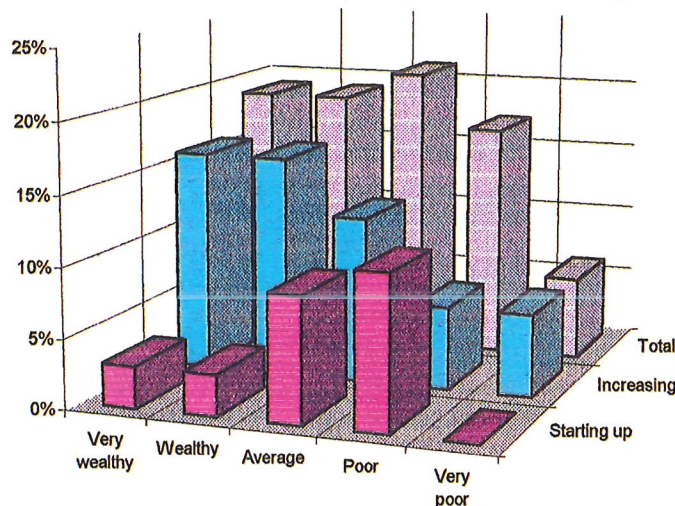
Finally, using informal credit to repay an EMT loan is fairly restricted, involving only 5% of cases. Similarly, cases of repaying the money-lender with an EMT loan are very uncommon. This is a very positive feature, as when several credit systems co-exist, there is a risk that one will merely serve to repay the other.

9. Two major impacts on agricultural production

9.1 - Fertiliser

Of all the inhabitants surveyed, 8% of families used fertiliser on rice for the first time thanks to their EMT loan. This involves mainly the poor

and the average categories. A further 8% were able to increase their use of fertiliser; this was amongst the wealthy and average categories.



Graph 15. The percentage of peasant farmers of the total population group who used their loan to buy fertiliser, by level of wealth

We find similar results relating to fertilisers for market gardening. Amongst families involved in market gardening, 17% began or increased their use of fertiliser.

The economic impact of fertiliser on market gardening can be very great, but it is also highly unpredictable because it requires a good grasp of farming skills: the need to treat plants, the

significance of the labour input and of means of transport, etc.

As far as rice cultivation is concerned, the use of fertiliser can be evaluated only by close reference to the farming systems used. With an irrigated rice system, an optimal use of fertiliser can triple outputs, whereas with a rainfall system, the exercise is barely viable.

Example of the impact of the use of nitrogenous fertiliser on flood-plain rice

25 units of nitrogen (65 kg of urea) increase the output of the paddy field by 600 kg/hectare.

1 kg of urea costs the equivalent of 3 to 3.5 kg of paddy, i.e. for one hectare, the cost of the nitrogen input is equivalent to 200 kg of paddy. The net profit is therefore 400 kg of paddy, or two times the investment.

Source: Gret.

Credit does not appear to serve as a significant lever for the intensification of rice farming. For market gardening and irrigated rice cultivation, water control is the key factor. The latter, however, requires heavy investments (motorised pump generators, small riverside installations) which micro-credit is too small to finance.

Credit used to buy fertiliser seems to have two kinds of impact: bolstering intensification trends for those who have already passed the water control stage (i.e. increasing the use of fertiliser amongst wealthy and average categories), and starting, or "learning", to use fertiliser in the case of the poor, particularly in market gardening areas.

9.2 - Fattening pigs

The fattening of young pigs has the most ambiguous impact. Our survey of the direct uses of credit shows that 18% of loans were used to purchase piglets, whereas the peasant farmers never use informal credit to finance this activity.

Using EMT credit for piglets is fairly evenly spread amongst the different levels of wealth.

A detailed study undertaken in 1995 of 28 cases of the fattening of pigs is shown in table 10. This highlights wide variations in the net margins obtained, with a average virtually equal to 0 (more precisely, a net margin of 1,200 riels). In addition, breeding pigs is a highly risky activity, since mortality rates are in the order of 30%.

So why, given these circumstances, do peasant farmers not only fatten pigs, but moreover borrow to do so?

It would be an oversimplification to consider that the pig represents above all a form of saving on legs. We have seen that Cambodia has other forms of saving, which are by far less risky. Nor does the pig's role as a "food recycler" appear to be any more significant.

The key factor relates to the ultimately fairly restricted range of activities which can be increased or started up in a village, particularly when it is isolated and when it has a small population.

A certain number of peasant farmers have in fact no "ideas" about how to use their loan. But even though the risks of mortality are high, they are prepared to take their chance, because above all they want to "try something". What we have here is a deliberate choice. Of course the risks are weighed up. If the pig dies, the peasant farmer knows that he will always manage to find some resources and repay his loan. And as a result, even in areas where a large number of pigs are purchased, there are no repayment problems.

As shown in table 9, the wealthier the family, the more pigs they own. Hence probably a certain element of imitation, encouraging some peasant farmers to invest in pigs.

Level of wealth	Average number of piglets per peasant involved in fattening
Very poor	1.40
Poor	1.89
Average	2.60
Wealthy	2.83
Very wealthy	3.68

Table 9. Average number of piglets per peasant farmer engaged in fattening pigs

The use of loans to fatten pigs highlights particularly well the limitations of credit in a developmental approach which is exclusively focused on finance, to the detriment of technical support.

This points to the relevance of a complementary approach between credit and technical support which, by reducing porcine mortality, would probably lead to this activity yielding better economic results.

Chapter Five

Table 10. Evaluation of the margin achieved by fattening a pig

Survey carried out in the village of Ampil Rong, Poneah Loeu district, Kandal province, in 1995

Purchase price of the piglet (in riels)	Duration of fattening (in months)	Cost of bran for fattening (in riels)	Sale price (in riels)	Gross margin (in riels)	Financial costs (in riels)	Net margin* (in riels)	Comments
25,000	2	14,250	0	-39,250	8,000	-47,250	Piglet died at 4 months
15,000	2	14,250	0	-29,250	4,800	-34,050	Piglet died at 4 months
15,000	6	49,500	170,000	105,500	4,800	100,700	
16,000	9	81,000	100,000	3,000	5,120	-2,120	
35,000	2	14,250	0	-49,250	11 200	-60 450	Piglet died at 5 months
35,000	8	77,250	150,000	37,750	11,200	26,550	Piglet bought at 3 months
25,000	5	39,000	0	-64,000	8,000	-72,000	Piglet died at 7 months
25,000	10	91,500	60,000	-56,500	8,000	-64,500	
25,000	2	14,250	0	-39,250	8,000	-47,250	Piglet died at 3 months
25,000	9	81,000	150,000	44,000	8,000	36,000	
25,000	9	0	125,000	100,000	8,000	92,000	No fattening cost as owns a husking machine
25,000	9	81,000	125,000	19,000	8,000	11,000	
20,000	1	7,125	0	-27,125	6,400	-33,525	Piglet died at 2 months
20,000	9	81,000	90,000	-11,000	6,400	-17,400	
30,000	6	49,500	120,000	40,500	9,600	30,900	
30,000	6	49,500	120,000	40,500	9,600	30,900	
20,000	2	14,250	0	-34,250	6,400	-40,650	Piglet died at 3 months
20,000	3	21,375	0	-41,375	6,400	-47,775	Piglet died at 4 months
20,000	8	70,500	90,000	-500	6,400	-6,900	
20,000	8	70,500	90,000	-500	6,400	-6,900	
25,000	9	0	100,000	75,000	8,000	67,000	Owns a husking machine
25,000	9	0	100,000	75,000	8,000	67,000	
30,000	7	60,000	100,000	10,000	9,600	400	
30,000	7	60,000	100,000	10,000	9,600	400	
25,000	8	70,500	120,000	24,500	8,000	16,500	
25,000	8	70,500	120,000	24,500	8,000	16,500	
25,000	9	81,000	120,000	14,000	8,000	6,000	
20,000	2	14,250	0	-34,250	6,400	-40,650	Piglet died at 3 months
*Remuneration for work is not included in the net margin calculation.							

Average	Net margin	1,200
	Standard deviation	38,800

10. Profitability rates

Some sixty detailed studies have already been carried out on this issue. Five of them are presented in annexe for purposes of illustration. They relate to cases where trading or craft activities were financed. Cases relating to fertilisers and the fattening of pigs have been dealt with in the preceding section.

By profitability rates, we mean the net profit realised compared to the amount of the loan. This means measuring the profits or losses relating to the loan, after deducting financial costs. When precise data was not available, notably for cash flow loans, indications of profitability are given instead.

10.1 - Cash flow loans

10.1.1 - *The savings achieved by using the loan as a substitute for the money-lender*

When the loan replaces borrowing from the money-lender (20% of borrowers), the direct impact of the loan is reflected in savings. These obviously vary widely depending on the potential term of the informal loan. We can estimate the extent of the saving at between 5,000 and 150,000 riels (2 and 55 US \$), depending on the rates of interest applied in the informal sector and the length of time of the substitution.

Theoretically, the savings achieved thanks to the EMT loan are 11% of the amount borrowed monthly (the difference between the estimated average money-lending rate and the EMT lending rate). However, monetary loans from money-lenders are generally fairly short-term, one to two months at the very most. Over an 8-month EMT credit cycle, the substitution clearly only covers a certain period and represents only one of the ways of using the loan. Over and above the savings achieved, the loan can therefore generate profits, which is scarcely possible with the very short-term loans of the money-lenders.

10.1.2 - *The avoided cost achieved over informal loans repaid in kind*

The real rates of this informal form of credit vary enormously. If we take as an average monthly base a real rate of 10% per month, the savings achieved give an average profitability rate of approximately 48% over eight months.

10.1.3 - *The loss resulting from substituting EMT credit for free informal credit*

The same logic as for informal money-lender loans applies here in reverse. Free informal credit is replaced by EMT credit in 7.5% of cases. In financial terms, this results in a rate of loss equivalent to 4% monthly (the EMT credit rate) on the capital borrowed, i.e. approximately 32% over eight months.

Borrowers' motives for using EMT loans rather than free informal credit depend above all on considerations of a social and relational nature. The economic impact of doing so is apparently negative, but it can ultimately be either nil, or slightly positive as a result of knock-on effects. For example, a family which depends on a "free" informal loan might sometimes be obliged to provide free services to the lender, whereas it can free itself of this constraint if it borrows elsewhere. The family can then devote more time to its own activities, resulting in some economic advantages. Moreover, as in the case of using the EMT loan instead of the money-lender, the object of a loan taken out over six to ten months is not solely to replace free credit. Over the term, it can also produce income.

10.1.4 - *Credit used to regulate cash flow*

For the reasons discussed in the second chapter, it has not been possible to analyse the quantitative impacts of the profitability of loans the ultimate use of which is unclear or not decided. Research into appropriate tools and methods of analysis is underway.

10.2 - Investment loans

10.2.1 - Commercial activities

It is with commercial activities that the best results are achieved. One can, without fear of error, estimate that average profits exceed the 150% mark, excluding remuneration of work, over eight month periods. The few examples given in annexe show that the loan is all the more efficient when it is used to bolster an existing activity, with which the borrower is already familiar. In such cases, profitability rates are sometimes exceptionally high. Across our case study sample, we find average profit rates excluding remuneration of work of 190%, ranging from -22.5% (the only case of loss) to + 391%.

In the case of highly labour-intensive commercial activities, the loan increases an existing working capital, and when the activities are occasional (e.g. speculating on rice by building up stocks), they are not very labour-intensive. All in all, the net profit, i.e. after remuneration of work, generated by credit on commercial activities can be considered to be in the order of 100 to 150%.

10.2.2 - Craft activities

Loans are used to finance craft activities relatively little. We do not have enough figures to calculate a usable average. The cases studied suggest a profitability rate excluding work comparable to those of commercial activities.

Depending on each case, the loan either supports an existing activity, or completes the financing to start one up (example given in annexe), or provides the opportunity to finance it. But in all cases, it is rarely used to finance high-risk activities. Instead it helps, or accelerates - i.e. brings forward - the launch of an activity. When a family uses a loan to buy the tools it needs to set up a small repair shop, it is confident that it has the technical skills to do so and has judged the market to be favourable. It would ultimately have set up its business without the loan, but the loan enables it to start it up sooner.

10.3 - To sum up

Ways in which credit is used	Profitability excluding remuneration for work	Net profitability
Cash flow including: substitution for informal money-lender, repayment in money substitution for informal money-lender, repayment in kind substitution for free informal sector Others	not assessed + 11% monthly + 6% monthly from - 4% monthly to positive not assessed	not assessed ditto ditto ditto not assessed
Bolstering working capital for trading or craft capital	up to 400% per cycle + 190% on average	from + 50% to + 190%/per cycle on average
Investment including: purchasing equipment and dray animals fattening pigs fertiliser	not assessed 0 from 0 to 300%	not assessed slightly negative to nil from 0 to 300%
Loans lent out	not assessed	not assessed

Table 11. Estimated loan profitability

The fungible nature of credit severely restricts our ability to assess the profitability rates of cash flow loans. Only cases of substitution, where the loan replaces another form of borrowing, can be used to calculate estimates. If we recall that this kind of impact affects 20% of borrowers, this is far from negligible. For a single type of activity, the savings achieved by substitution alone are significant.

The highest profitability rates are achieved by commercial activities. In meso-economic terms, this should theoretically lead in the medium term to a fall in trading margins, simply as a result of competition. For the time being, credit is not leading to any "market saturation" and margins are not being squeezed for these commercial activities.

By comparison, agricultural investments give mixed results, notably for pig breeding.

Highlighting these two activities (commerce and production) underlines a characteristic feature of micro-credit systems: at individual level, objectively it is in the interest of the economic actors to undertake commercial activities, which are more lucrative, whereas at macro-economic level, it is increasing production which counts, as this is what generates wealth.

Generally speaking, credit becomes more efficient, the more it boosts economic sectors which perform well. Although this may seem self-evident, this is still a key factor in explaining the enthusiasm for micro-credit amongst average and wealthy families. Given that the loans are small, such families, whose credit needs often exceed the limit, would not borrow unless it were possible to make a fairly tidy profit.

11. Borrowers' perception of the economic impact

This is a subjective indicator, based on the users' own evaluation of the economic impact of credit.

They were asked to answer the following question: "Do you think your loan has enabled you to make a profit?"

Very poor	Poor	Average	Wealthy	Very wealthy
76%	76%	82%	89%	si

si: statistically insignificant

Table 12. Positive responses to the question: "Do you think your loan has enabled you to make a profit?", by category

	Very poor	Poor	Average	Wealthy	Very wealthy
Total loans	5%	18%	21%	21%	28%

Table 13. Percentage of members stating that they could finance themselves thanks to their loan at the end of the credit cycle, by category

19% of all borrowers stated that they had achieved or were achieving enough profit by the end of the cycle to carry out their activity using their own funds. This is an average figure.

Obviously it is much more frequent for the poor categories to consider that the amount they have accumulated has not been sufficient to ensure their financial self-sufficiency.

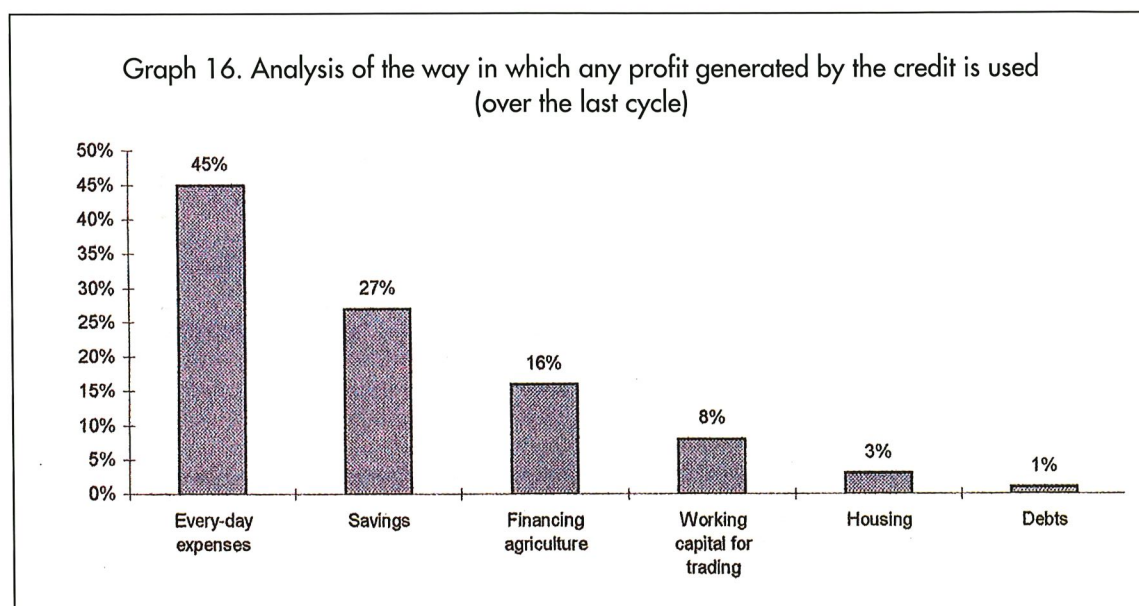
Subjective estimates of profit are very broadly positive. The more comfortably off the borrower, the more this is case.

The profits achieved appear to represent an adequate accumulation of money for 19% of the peasants at the end of a cycle. This is an important fact, as if this response is to be believed, the better-off categories should gradually cease to borrow. In reality, despite a certain degree of accumulation, borrowers continue to find credit of sufficient benefit, highlighting a genuine economic dynamism.

12. How the profits generated thanks to the loan are used

We have seen that it is difficult to measure the profits directly attributable to loans. Consequently, it is even more ambitious to attempt to identify

how any profits are used. We have preferred to address this issue by questioning the borrowers rather than by making chancy calculations.



N.B. Health expenses are included under the heading of everyday expenses.

It is noteworthy that when some peasants are asked if they think they now have enough money to finance their activity independently, a great many of them reply: "How should I know? That all depends on how much we'll spend on medicines!"

24% of profits are apparently spent on directly profit-generating activities (agricultural +

working capital for trading). This relates essentially to the average and well-off categories.

Significant differences emerge, however, from the village by village analysis. In the poorest village, 71% of expenses are apparently everyday expenses. In the wealthiest, 40% appears to go to agriculture (flood plain rice), whereas in two villages, the rate of saving appears to be 37%.

The way in which credit-generated income is used is probably impossible to dissociate from the way in which income as a whole is used. For this reason, it would be hazardous to try to draw any specific conclusions on this point.

On the other hand, it is interesting to note that it is the very wealthy who, in relative terms, set aside their credit-generated profits the least. They reinvest in their activity. This is a positive sign of economic dynamism, as well as explaining the continuing benefit of credit for the most wealthy.

13. The phenomenon of "front names"

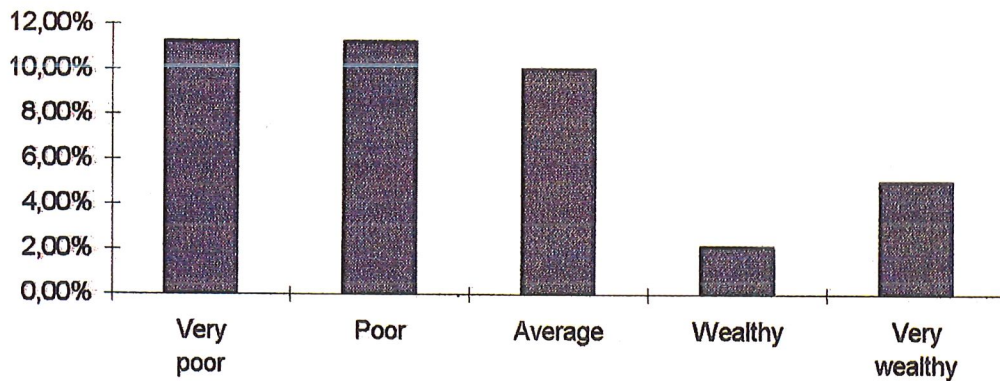
"Front" borrowers are members who borrow only to pass on their loans in part or in total to another person. They must be distinguished from "passive", i.e. non-borrowing, members.

The "front" names system might involve some 13% of members and ex-members. It is rarely sys-

tematic, i.e. from one cycle to another the front names are often different. We have never found any instance in which the arrangement was remunerated.

61% of front names are poor or very poor, and 27% average.

Graph 17. Comparison of the percentage of front names by level of wealth



The beneficiaries of the front names are essentially rich families. They use the loan most frequently to bolster their working capital for trading and to purchase agricultural inputs.

This 13% figure is an average which masks fairly wide discrepancies. The range is from 3% to 34%. In the two schemes where the proportion of front names is the highest, respectively 30 and 34% in the fourth cycle, it increased from one cycle to another, having started at 14% and 6%

respectively in the first. The two villages can be observed to share certain particularities in common: homogeneity from an economic point of view, and a standard of living rather higher than the average rural standard, and a good social environment.

Generally speaking, loans issued to front name borrowers are recycled within the village, but not exclusively.

The existence of front names is common in systems where there are ceilings on loans. In this instance, its significance can be interpreted as follows: a growing socio-economic differentiation will need to be matched by a differentiation in the type of credit offered. There is an increasing need for loans for large amounts for one part of the population and the gradual increase in the maximum loans available is too modest to meet their needs. Using front names is a way of overcoming the loan ceiling rule which foreshadows the segmentation of the client group.

14. The users' view of the system

60% of members state that they are satisfied with the amount loaned. 35% would like to have higher loans, ranging between 200,000 and 600,000 riels (75 to 220 US \$). An analysis of replies by borrowers' system of activity shows that it is essentially families whose activity is based on having a working capital for trading who request this form of loan.

76% of borrowers are satisfied with the duration of the cycles. They particularly mention the clear way in which their repayment dates are set, i.e. they like knowing exactly when they have to repay. 9% state that they are not satisfied, while 15% have no clear opinion.

The system of repayment with monthly interest is also considered satisfactory.

The users express their overall satisfaction with the credit system.

The only marked dissatisfactions relate to the amount of the loan, which was mentioned by approximately 30% of borrowers. This follows on from our analysis of the continuing use of informal credit and of front names. If this section of the client group is to be satisfied, there will have to be product diversification.

Client segmentation should result in EMT ultimately reconsidering the cycle system, although for the time being it does broadly satisfy the borrowers.

15. Savings mobilisation

EMT does not collect savings. We sought to find out if the villagers (both borrowers and non-borrowers) would like to have access to a savings system. A monthly savings rate of 1% was suggested as the hypothetical rate at which the system could remunerate savings. Taking inflation into account, this rate corresponds broadly to an actual rate of 0.5% per month.

Less than a dozen or so families per village expressed any potential interest, and even these displayed no enthusiasm. The fact that that system would be managed at village level also failed to motivate them.

In 1996, Gret published a work specifically addressing the issue of savings in micro-finance systems². It details the reasons behind the difficulties operators face in mobilising savings in Cambodia and concludes that there is a need to test new mechanisms for collecting savings, which EMT started to do in early 1997 in a few pilot villages.

² *Where does savings fit into micro-finance systems? in Cambodia and in Vietnam*, Pierre Daubert, 1996.

It seems unlikely that families' contingency savings can be mobilised. They fulfil a particular function of meeting emergencies and unpredictable expenses. The family therefore wishes to keep these in the form of immediately available liquid assets.

"Accumulation" savings (towards a specific goal) are greater in amount and are not required to be liquid. This does not mean, however, that these are any easier to collect, given that the monthly rate offered by EMT could not exceed 1%. Is this rate sufficiently attractive to make peasants change their practices of saving in gold? The experimentation launched in early 1997 will provide the answer.

Conclusion

Does the system meet its users' needs?

The rate of penetration is high. More than 90% of those who wish to gain access to the system succeed in doing so. As a mechanism at the service of the peasant population, the system is unquestionably a success.

The way it is used and its economic impacts vary, reflecting in fact the multiple nature of activities in rural Cambodia. The profits achieved are overall positive, and sometimes impressive. Commercial activities are the most profitable. In reality the micro-credit provided by EMT plays a facilitating role in difficult situations or contexts,

and acts as a catalyst in a favourable environment. As a financial tool, it tends to put projects on a more solid footing, rather than help them to emerge.

The present mechanisms seem for the most part well suited to needs. The gradual increase in the maximum loan ceilings has enabled the system to grow well, whilst keeping a diverse client group*. The challenge now is to meet needs for big loans, whilst at the same time maintaining the initial objective of the system, i.e. reaching the poor.

Micro-credit and combating poverty

There is no straightforward answer to the question posed at the beginning of this document, i.e., "Is credit really a tool to combat poverty?" The poor are EMT's most numerous clients. They believe that they are making profits by using credit and remain clients of the system over time. On the other hand, once again we find amongst the 25 % of families who do not come forward for loans that the majority of them are poor and very poor. We can observe therefore a certain form of self-exclusion; it is not very extensive, as it affects only 10 % to 20 % of all families, but it is sufficient to underline that, in the present instance, the solution for socio-economically marginalised families is not being provided, at least spontaneously, by using credit or at least not by this alone.

Generally speaking, this observation sends us back to the need to better define not what poverty is, but what the different forms of poverty are,

and to identify what levers of action can be used to reduce them. Credit may figure amongst the possible responses, but it will never be an ideal and exclusive solution.

As for the problem of "non-access", which we estimate applies to 5% to 8% of families, it is difficult for EMT to take direct action. In a decentralised system, where the elected representatives of the schemes are responsible to their members, it would be inconsistent to take arbitrary action from outside to modify the membership rules, especially if these are ensuring the correct operation of the village schemes. In addition to additional studies which would enable this notion of non-access to be verified and the reasons for it explored, a dialogue could also begin with a few schemes in order to find suitable solutions and to introduce pilot tests before disseminating them more widely.

Using the results: new products, experiments and focuses of work

Adapting the products to client segmentation requires, as we have seen, developing unlimited loans allocated on the basis of individual guarantees. This shift in the system towards larger loans is natural given not only the needs, but also the lack of financial institutions capable of providing this kind of service in a manner complementary to EMT. It would in addition enable the system to be protected from the risks of the phenomenon of front names increasing. From 1997 onwards, EMT will significantly increase unlimited credit products (amounts up to 2 million riels or 740 US \$), which up till now have been tested only on some forty borrowers.

Client segmentation, but also with time client loyalty, open up the possibility of gradually abandoning the system of cycles for allocating mutual guarantee loans in favour of a more classic system. We can begin to test the withdrawal of cycles with the oldest established schemes. A system for freezing new loans for all the members in the event of non-payment within a village means that the principle of collective social pressure can be maintained.

Another experiment could be launched on short term cash flow loans, with terms of two to four weeks maximum. This would enable one to test a response to the continuing use of informal credit, informal credit being used essentially in emergencies. Having said this, it is neither real-

istic nor necessarily desirable to seek to eliminate informal credit completely, given that one kind is after all "free". The most important issue remains replacing money-lenders' credit, and here again the answer is to be found in setting up unrestricted loans.

As far as pig breeding is concerned, or more precisely the profitability of the loans attributed to the fattening of pigs, it is important to verify the impact of technical support (livestock agents) on the lowering of the mortality rate, and therefore on the economic impact of the loans allocated to this activity, as at present it would appear to be the most risky and the least profitable. This issue of the complementary nature of credit and of technical support is an interesting one, as although at present it seems to be needed only in the case of pigs, it could prove to be of greater importance in the future. Credit is in fact still widely used for cash flow purposes. But as soon as it becomes above all an investment tool, technical optimisation will become a key factor in optimising its economic impact.

Finally, the area of women and credit could become a focus for work given that a high proportion of borrowers are observed to be women. This would mean notably seeing in what way their role is or could become specific when using a credit system such as that of Ennatien Moulethan Tchonnebat.

ANNEXES

**Some examples of the use of credit and of calculations
of profitability rates**

Calculation of some profits resulting from the use of credit – Ampil Roung (in riels)

How the loan was used

This activity involved pig, calf and poultry trading.

The borrower used a “front” name and was thus able to obtain a total of 250,000 riels.

		Date borrowed	Repayment	Date of repayment
Amount	250,000	7.94	375,000	4.95
Amount used	120,000	–	–	–
Other loans	0	–	–	–
Own funds	150,000	–	–	–
Total	270,000	Used over 48 purchase – retail cycles		

Average margin over 1 cycle	40,000 à 80,000 riels
Average margin over 8 months	2,880,000 riels

Loan related margin	1,280,000
Interest rate	5%/month
Financial costs	125,000
Loan related profit	1,155,000
Profit/loan amount	462%

Comments

Trading is intensive since the borrower states that he carries out two purchasing - retail cycles in one week. Trading is not regular with respect to the nature of the product, the client, the suppliers and the funds required.

The working capital for trading can thus vary between 30,000 riels and 1 million riels depending on purchasing opportunities and the ability to obtain funds. The trader would appear to be able, with or without a loan, to put together funds approaching a million riels. The loan enabled the activity to be launched more quickly, as the capital in any case reached, at one point, a ceiling average of 500,000 to 600,000 riels.

The borrower used his profit to buy timber to build a new house.

Calculation of some profits resulting from the use of credit – Phiri (in riels)

How the loan was used

The borrower is a trader who used the loan to bolster his working capital for trading. It enabled him to maintain the rate of his commercial activity.

		Date borrowed	Repayment	Date of repayment
Amount	50,000	7.94	30,000	11.94
			35,300	3.95
Other loans	30,000	–	–	–
Own funds	40,000	–	–	–
Total	120,000	Used over 60 purchase – retail cycles		

Margin over one cycle

Day	Object	Unit cost	Outgoings	Income
1st	Purchasing 5 paddy	15,000	75,000	–
1st	Transport costs	–	15,000	–
2nd	Selling 5 paddy	19,000		95,000
	Totals	–	90,000	95,000

Trading margin = 5,000 riels.

Margin over the whole season

One season = 5 months with 10 cycles per month

Trading margin	250,000
Loan related margin	104,000
Interest rate	5%/month
Financial cost	15,300
Loan related profit	88,700
Profit/loan amount	177%

Comments

This small-scale paddy trader increased his working capital for trading by 42% by obtaining a loan of 50,000 riels. He buys paddy in the village and sells it to a rice-processing plant 10 kilometres away. The purchase - resale cycle last for one to two days, and the villager can be estimated to carry out a maximum of 10 cycles per month. He trades in this way from the harvest to the planting season (month 1 to month 5).

Calculation of the margin

The working capital for trading seems to vary little over several cycles. We therefore keep the margin calculated for an average cycle.

Conclusion

The added value obtained from this activity is high. The loan seems to have allowed the intensity of the activity to have virtually doubled, without exceeding limits of scale.

Annexe 3

Calculation of some profits resulting from the use of credit – Phiri (in riels)

How the loan was used

The member's sole activity is rice-growing. He speculated on the price of rice by buying a stock of paddy after a harvest and reselling it when the price peaked.

		Date borrowed	Repayment	Date of repayment
Amount	40,000	9.92	60,000	7.93
Other loans	0	–	–	–
Own funds	10,000	–	–	–
Total	50,000	–	–	–

Month	Object	Unit cost	Outgoings	Income
3	Purchase of 13 Taeu of paddy	4,000	52,000	–
6	Sale of 13 Taeu of paddy	5,000	–	65,000
Totals			52,000	65,000

Margin	13,000
Interest rate	5%/month
Financial costs	20,000
Loan related profit	– 7,000
Profit/loan amount	–17,5%

Comments

The speculation consisted in buying 13 Taea (208 kg) of paddy after the harvest, i.e. in December, when 1 Taeu was worth 4,000 riels, and selling them in June at 5,000 riels per Taeu.

Conclusion on the impact of the loan

The margin on this speculation is negative if we take interest on the loan into account. The operation failed and the borrower did not re-borrow in the following cycle.

Calculation of some profits resulting from the use of credit – Phiri (in riels)

How the loan was used

The borrower started up a small-scale timber trading activity.

This activity forms part of his sawdust transport and trading activity for the local processing of palm juice.

Amount	80,000	Date borrowed	7.94	Repayment	112,000	Date of repayment	4.95
Other loans	0	Used over four purchase - retail cycles					
Own funds	0						
Total	80,000						

Average margin over one cycle

Day	Object	Unit cost	Outgoings	Income
1st	Purchasing timber	–	80,000	–
1st	Transport costs	–	8,000	–
2nd	Selling timber	–		108,000
	Totals	–	88,000	108,000
Average margin		20,000		
		Trading margin		80,000
		Interest rate		5%/month
		Financial costs		32,000
		Loan related profit		48,000
		Profit/loan amount		60%

Comments

Transporting sawdust consists of renting a lorry (in Phnom Penh at 80,000 riels per day) and loading it with sawdust in the Province of Kompong Speu.

The main buyers of sawdust are the sugar palm workers. The lorry-driver covers the lorry rental and transport costs. The service is provided 3 to 4 times per month from December to March. The lorry driver used his loan to buy a little timber, which he loaded with the sawdust in his lorry, from the Kompong Speu sawmill. He retained and slightly increased his capital over 4 purchase - retail cycles.

Note on the calculation of the margin

We have assumed in the calculation that transport costs (rental and variable costs) are covered by the funds usually used to transport sawdust alone. However, we included part of these costs (proportional to the capital needed to load the lorry), which reduces the margin over one cycle by the equivalent amount. Over subsequent cycles, the margin increases proportionately with the working capital used for this trade (approximately + 6%).

Bibliography

This synthesis has been based on the following documents:

Quels emprunteurs les paysans sont-ils ? A study of the micro-economic impact of a rural credit project in Cambodia - Pascal Bousso, DEA thesis on the economics of agricultural, agrofood and rural development, University of Montpellier - September 1995, 2 volumes.

Evaluation de l'impact du petit crédit solidaire. An evaluation of the impact of small mutual guarantee loans in the context of Gret's rural credit project in Cambodia - Nathalie Gauthier, DESS thesis on development management and stimulation, Pierre Mendès-France University, Grenoble, September 1995, 2 volumes.

Les paysans cambodgiens et le crédit. An evaluation of the micro-economic impact of a small-scale rural credit project in Cambodia - Martin Parent, thesis with a view to obtaining the diploma of agronomic engineer from INA-PG and the diploma of tropical agronomy, CNEARC-ESAT, October 1996.

Les paysans cambodgiens et le crédit. An evaluation of the micro-economic impact of a small-scale rural credit project in Cambodia - Cécile Zieglé, DESS thesis on development management and stimulation, Pierre Mendès-France University, Grenoble, October 1996.

Rapport de mission au Cambodge. Mission report evaluating the micro-economic impact of rural credit - Pierre Daubert, Gret, June 1995.
