

**CONTRAT ET CONFIANCE POUR LA GESTION DES  
RISQUES DE DEFAILLANCES DANS LES  
TRANSACTIONS DE FINANCEMENT INFORMEL  
DANS LE SECTEUR AGRICOLE EN ALGERIE**

Ali **DAOUDI**<sup>\*</sup>  
Betty **WAMPFLER**<sup>\*\*</sup>  
Slimane **BÉDRANI**<sup>\*\*\*</sup>

**RESUME**

Penser et mettre en œuvre de nouveaux mécanismes de gestion des risques de défaillance dans les transactions de financement agricole, qui soient plus efficaces et moins contraignants pour les agriculteurs, constituent l'un des défis majeurs du développement des systèmes financiers ruraux dans les pays en développement. L'étude du financement informel, très fréquent dans ces pays, peut alimenter la réflexion sur ce type d'innovations. Cet article présente les résultats d'une étude empirique sur les mécanismes de gestion des risques de défaillance dans les transactions d'association de production, l'une des transactions de financement informel les plus répandues dans le secteur agricole en Algérie. Les risques sont gérés, dans ces transactions, à travers des mécanismes contractuels et la confiance. L'analyse du fonctionnement de ces mécanismes démontre qu'une conception et une gestion adéquate des relations contractuelles est précisément la clé de l'émergence de la confiance qui une fois acquise, contribue au bon fonctionnement et à l'efficacité des transactions de financement informel.

**MOTS CLES**

Financement informel, association de production, gestion de risque de défaillance, confiance, contrat.

**JEL CLASSIFICATION : Q 14**

---

\* Enseignant à l'ENSA (Alger) et chercheur associé au CREAD

\*\* Enseignante à Institut des régions chaudes SupAgro (Montpellier)

\*\*\* Enseignant à l'ENSA (Alger) et chercheur associé au CREAD

## INTRODUCTION

Le rôle du financement dans le développement agricole n'est plus à prouver et l'existence d'un bon système de crédit agricole est une condition fondamentale (Conning et Udry, 2005). En Algérie le financement formel de l'agriculture reste essentiellement basé sur les subventions publiques directes. Or ce type de financement a déjà montré ses limites de par sa forte dépendance des ressources budgétaires de l'Etat, forcément fluctuantes, (Benachenhou, 2004) et de son caractère conjoncturel et ciblé (Bédrani et al, 1997). Le crédit agricole bancaire est, quant à lui, en crise et ne contribue que d'une manière très marginale au financement des exploitations agricoles (Bessaoud et Tounsi 1995; Bédrani et al 2001; CNES 1999 et 2003; Mesli 2007).

Trois principales raisons expliquent l'exclusion de l'accès au crédit bancaire dont souffre une grande partie des exploitations agricoles en Algérie, comme dans beaucoup d'autres pays en développement (Andersson et al, 2008): 1) les banques manquent d'informations sur les détails opérationnels des exploitations; 2) ces exploitations sont généralement incapables de fournir des garanties matérielles; 3) les coûts de transaction sont très élevés, ce qui baisse la rentabilité et réduit les incitations réelles pour que les banques accordent des crédits à cette catégorie d'exploitations. En Algérie, la frilosité des banques à l'égard du secteur agricole est accentuée par l'importance des risques climatiques qui pèsent sur les exploitations agricoles et rendent leur production très aléatoire (Mesli, 2004). Le risque de défaillance et le coût de sa gestion sont les principaux freins au développement du crédit bancaire dans le secteur agricole (Fiebig, 2004)

Dans ce contexte d'insuffisance du crédit bancaire, le financement informel est devenu une pratique courante dans le secteur agricole (Chehat, 1999; Bédrani, 2001; CNES, 2003). Dans une étude réalisée entre 2001 et 2006, sur ce sujet, Daoudi et Bédrani (2002, 2008) relèvent l'importance de ce type de financement qui s'organise autour de quatre types de pratiques : la vente sur pied avec préfinancement, l'association de production, le crédit fournisseur et le prêt entre particuliers. Chacune de ces formes répond à un besoin différent et est mobilisée par un type d'agriculteurs particulier. L'offre de

financement émane des acteurs de l'environnement de l'agriculteur (Daoudi et Wampfler, 2010).

L'existence même de ce type de pratiques de financement suscite un questionnement sur son fonctionnement, notamment sur les mécanismes de gestion des risques de défaillances dans ce genre de transactions. En effet, les mécanismes par lesquels les agriculteurs et leurs partenaires dans les transactions de financement informel gèrent les contraintes de l'asymétrie de l'information et les risques qui leur sont inhérents, restent très peu connus dans le cas du secteur agricole en Algérie. Cet article présente les résultats d'une étude empirique sur ces mécanismes et leur fonctionnement dans le cas de l'une des catégories de transactions de financement informel - les transactions d'association de production - parmi les plus répandues. Après avoir défini le cadre conceptuel et méthodologique (1.), l'article décrit la pratique de financement informel étudiée (2.) et propose une interprétation de la logique globale de la gestion des risques de défaillances dans ces transactions (3.).

## **1. CADRE THEORIQUE**

La question de la coordination bilatérale est largement traitée par les économistes qui ont développé une grande diversité d'approches et de modèles d'analyse à ce sujet. Les travaux de l'économie de l'information ont permis de grandes avancées dans ce domaine. Leurs apports ont mis en évidence, non seulement les imperfections du marché, mais ont également permis l'endogénéisation des institutions dans l'analyse des structures de marchés, notamment celui du crédit bancaire (Stiglitz, 1989, cité par Assidon, 1997).

Les limites du fonctionnement du marché ont été appréhendées par l'économie néo-institutionnelle à travers le concept de l'imperfection des marchés fondé sur deux hypothèses fondamentales: l'imperfection de l'information et l'incomplétude des contrats. Stiglitz (1986) montre, à travers ses travaux sur les marchés financiers, que l'imperfection de ces derniers est liée au fait que les transactions financières s'inscrivent dans un univers marqué par l'incertitude et où l'information est incomplète et asymétrique. L'incertitude, dans ces transactions, est inhérente au caractère inter-temporel, à la fois de la réalisation du projet financé et de la relation entre le prêteur et l'emprunteur.

Cette relation est considérée comme une relation d'agence où le principal, le prêteur, délègue à l'agent, l'emprunteur, la responsabilité de faire fructifier un capital. Dans une telle représentation des rapports entre les prêteurs et les emprunteurs, la problématique de la coordination des relations bilatérales est recentrée autour de la question des mécanismes contractuels que doit mettre en place le principal, pour s'assurer que l'agent s'acquitte convenablement des actions nécessaires pour une fructification optimale du capital emprunté et pour le remboursement de ce dernier, majoré du coût du service financier ainsi rendu. Or dans un contexte marqué par l'incertitude et l'imperfection de l'information et où les agents sont supposés opportunistes, c'est-à-dire capables de profiter de toute asymétrie d'information pour maximiser leur profit personnel, les contrats bilatéraux ne peuvent être qu'incomplets (Williamson, 1985). Deux types de risques sont donc inhérents à toutes les transactions de financement, notamment dans le secteur agricole (Hoff, Stiglitz, 1990): le risque de sélection adverse et le risque moral. Pour se prémunir des comportements opportunistes, ex-post, les cocontractants ont intérêt à inclure dans les contrats des garde-fous, tels que les garanties et les cautions, pour que l'engagement soit crédible (Williamson, 1983).

Or ces mécanismes contractuels sont coûteux et ne sont jamais totalement efficaces, ce qui fait supposer à Arrow (1968) que des relations économiques alternatives, non fondées exclusivement sur le modèle de la relation d'agence, sont construites pour permettre, dans une certaine mesure, la coopération et le partage des risques. Nous considérons par hypothèse que les relations entre les agriculteurs et leurs partenaires, dans les transactions de financement informel, sont de nature composite. Elles sont régies, à la fois, par des mécanismes contractuels et par la confiance. En effet, toute coopération suppose l'existence d'un minimum de confiance. Dans ce contexte la confiance peut être définie comme étant une «croyance dans un certain degré de bonne volonté du partenaire, la conviction qu'il tiendra compte dans ses actes des intérêts de l'autre partie» (Brousseau et al, 1997). Cette confiance interpersonnelle est adossée sur les relations personnelles, établies entre les membres d'un groupe ou d'un réseau social ou professionnel, et sur les valeurs morales qui les codifient (Brousseau et al, 1997). Elle est «ancrée sur une base cognitive qui s'appuie sur des caractéristiques relativement objectives que l'on attribue au

partenaire comme l'intégrité, l'honnêteté, la fiabilité, la compétence, la réputation ou encore l'histoire de la relation» (Lepers, 2005).

Notre hypothèse est fondée sur les caractéristiques des transactions de financement informel observées dans le secteur agricole en Algérie. La récurrence des transactions est l'une de ces caractéristiques déterminantes sur la nature des mécanismes de coordination. L'intégration du caractère dynamique des transactions dans l'analyse des dispositifs de coordination interindividuelle laisse supposer l'existence de nouvelles données qui déterminent le comportement opportuniste. La répétition des transactions donne plus de temps aux coéchangistes pour observer les comportements de leurs partenaires ce qui diminue considérablement l'asymétrie informationnelle. Dans ce cas, l'apprentissage réduit l'importance du problème d'opportunisme (Brousseau, 2000, 1993) et permet l'instauration d'une certaine confiance.

Par ailleurs, l'introduction de la dynamique renforce l'effet dissuasif de l'existence de possibilités de représailles ex-post contre les comportements opportunistes (Orléan, 2000). La menace de représailles est éventuellement crédible même si le lésé n'a contracté que fugitivement avec l'opportuniste, du moment qu'il peut influencer la réputation de son partenaire et par ce biais son futur revenu (Brousseau, 2000, 1993). Dans ce cas, le comportement de l'agent dans une transaction particulière sera influencé par les conséquences de son choix sur le comportement d'autres partenaires potentiels. Les représailles ex-post peuvent provenir, dans ce genre de situation, des autres membres du réseau auquel appartient l'agent opportuniste (Brousseau et al, 1997).

L'analyse du fonctionnement des mécanismes de gestion de risques dans les transactions d'association de production, l'une des principales catégories de transactions de financement informel identifiées dans le secteur agricole en Algérie, proposée dans cet article est fondée sur les résultats d'une enquête réalisée en 2006. Elle a touché un échantillon réduit d'agriculteurs (27 agriculteurs). Le choix de cet échantillon a été fait sur la base d'une typologie des pratiques de financement informel existantes dans le secteur agricole en Algérie\*. Ainsi, pour chaque pratique de financement informel identifiée, une enquête

---

\* Pour une revue détaillée de cette typologie voir l'article de Daoudi et Bédrani, 2008.

approfondie a été réalisée auprès d'un échantillon réduit d'acteurs, parmi ceux qui les pratiquent.

## **2. LA COORDINATION DANS LES TRANSACTIONS DE FINANCEMENT INFORMEL : CAS DE L'ASSOCIATION DE PRODUCTION**

Dans cette section seront présentés la pratique de l'association de production, les principaux types d'arrangements contractuels à travers lesquels l'association se pratique dans la réalité, les principaux types de risques inhérents à chaque type de contrat et les mécanismes prévus pour leur gestion.

### **3.1. Présentation de la pratique de l'association de production**

Ce type de transaction permet à des individus disposant de facteurs de production différents mais complémentaires de les combiner pour les faire fructifier dans le cadre de processus de coproduction. Dans ce genre de transactions, le propriétaire de la terre peut, en fonction de sa situation, donner sa terre à une tierce partie, qui apporte le capital, pour la travailler en association ou alors la travailler lui-même en association avec la contribution d'un partenaire qui apporte le capital. Le partage de la récolte entre les associés se fait d'une manière proportionnelle à l'apport de chacun d'entre eux en facteurs de production (Milliot, 1911; Gherass, 1999; Daoudi, 2010; Daoudi et Bédrani, 2002 et 2008).

L'association de production concerne généralement les cultures annuelles, notamment les cultures maraîchères et la céréaliculture. Elle est également observée dans l'élevage avicole et l'élevage ovin. Dans l'enquête réalisée en 2002 auprès de 400 agriculteurs, Daoudi et Bédrani (2008) relèvent que près de 38% de l'ensemble des agriculteurs enquêtés déclarent avoir pratiqué l'association de production au moins une fois durant les cinq années qui ont précédé l'enquête. Pour la campagne agricole 2001/2002, près de 13% des enquêtés déclarent avoir eu recours à l'association de production pour au moins une spéculation agricole. Plus de 43% des contrats d'association recensés concernent les cultures maraîchères et plus de 39% concernent les céréales.

### 3.2. Les principaux types d'arrangement contractuel et les types de risques

Dans la pratique, les contrats d'association de production varient d'un type de spéculation agricole à un autre. Une seule variable négociable distingue entre les différents types de contrats d'association de production identifiés. Il s'agit de la quote-part de chacun des associés dans les charges de production et dans le partage des résultats de la production. Si ce critère de différenciation des contrats-types d'association est valable pour toutes les spéculations agricoles, la proportion de la variation des quotes-parts change, par contre, d'une spéculation à une autre.

Ainsi, dans la céréaliculture par exemple, on distingue deux principaux types de contrats d'association de production sur la base de quotes-parts différentes. Il s'agit des contrats au demi (*Cherka-Benoç*) et au tiers (*Cherka-Bethoulth*). Il existe également le contrat au quart (*Cherka-Beroubb*), mais dans des proportions très faibles. Dans les cultures maraîchères et l'élevage le contrat le plus répandu est le contrat au demi (*Cherka-Benoç*).

L'analyse des multiples configurations que peuvent prendre les arrangements contractuels, dans les transactions d'association, laisse conclure que, dans ce genre de transaction, la responsabilité de la gestion technique et financière du processus de production est généralement déléguée à l'une des deux parties impliquées dans la transaction. En fonction du profil de l'associé (bailleur de fonds) et des conditions économiques de l'agriculteur, les responsabilités de la gestion du processus de production peuvent être déléguées à l'un ou à l'autre partenaire. Le processus de production est donc pris en charge par l'un des associés, l'agriculteur ou le bailleur de fonds, qui s'engage à faire fructifier pour le compte des deux partenaires l'ensemble des facteurs de production qu'ils ont engagés dans la production.

Il s'agit donc d'une délégation de pouvoir décisionnel à l'un des associés. Il décidera de la mise en œuvre de l'itinéraire technique, des dépenses financières et de la vente de la récolte produite. Sur tous ces aspects de la gestion technique et financière du processus de production dont il a la responsabilité, l'associé en charge de la production a un pouvoir discrétionnaire dû à l'avantage informationnel qu'il a par rapport à son associé. Nous sommes donc face à une

situation qui peut facilement être assimilée à une relation d'agence. Il y a délégation de pouvoir décisionnel pour la fructification de facteurs de production et il y a asymétrie d'information au profit de l'associé en charge de la production.

Dans ce genre de situation, la théorie économique prédit la possibilité de développement de comportements opportunistes de la part de l'associé en charge de la production. Les enquêtes de terrain confirment l'existence de ce genre de risques. Ces risques sont généralement relatifs aux trois aspects clés de la gestion du processus de production. Il s'agit de la mise en œuvre de l'itinéraire technique, de la gestion financière et commerciale du processus de production. Ainsi, en fonction de la spéculation objet de la transaction, les risques de défaillance morale, de la part de l'associé en charge de la production, peuvent être résumés en deux principaux risques:

- non respect des engagements en termes d'efforts à fournir ou d'argent à engager dans le processus de production,
- manipulation des informations sur les coûts et/ou les résultats de la production.

Ces risques peuvent être spécifiés et précisés selon les caractéristiques spécifiques de la spéculation agricole objet de la transaction. Dans la céréaliculture, les risques, pour la personne qui délègue la responsabilité du processus de production à son associé, se résument au fait que l'associé en charge de la production peut, dans un souci d'améliorer son profit:

- tenter de faire des économies d'efforts ou d'argent en négligeant ou en annulant certaines opérations culturales dont la responsabilité lui incombe totalement, selon les termes du contrat d'association. Il peut ne pas respecter toutes les étapes du travail du sol, il peut semer à la main au lieu de le faire au semoir etc. toutes ces modifications techniques pouvant être faites à l'insu de l'associé;
- tenter de détourner une partie de la production réalisée.

Dans les transactions d'association portant sur les cultures maraîchères, ces mêmes types de risques peuvent être nuancés en des termes spécifiques à la nature de la spéculation. Les charges de production étant relativement flexibles et la vente de la récolte étant fractionnée et étalée dans le temps, l'associé en charge de la

production peut être tenté par l'augmentation de son profit au détriment de son partenaire en procédant à:

- la manipulation des informations relatives aux coûts de production. Il peut être tenté de gonfler les charges de production pour diminuer sa contribution réelle dans ces charges;
- la manipulation des informations sur les résultats de la production. L'associé en charge de la production peut déclarer à son associé des résultats (quantités et prix de vente) inférieurs à la réalité.

Dans l'aviculture, ces mêmes risques peuvent prendre des contours légèrement différents et ce en rapport avec les spécificités techniques de cet élevage. La conduite de l'élevage avicole est très standardisée et se fait dans des conditions relativement bien contrôlées qui réduisent les possibilités de manipulation des données relatives aux charges de production. Dans ces cas les risques de comportement opportuniste peuvent s'exprimer à travers :

- la manipulation des informations sur le taux de mortalité du cheptel qui est un phénomène fréquent dans l'aviculture ;
- la manipulation des prix de vente des produits ou des prix d'achat des intrants.

Les cas de comportements déviants décrits ici représentent les formes concrètes de l'expression de la défaillance morale dans les transactions d'association avec partage de production. Ils ne sont, toutefois, pas exhaustifs et d'autres types de comportements existent dans la pratique.

### **3.3. Les mécanismes contractuels de gestion de risques**

L'étude empirique a révélé que les parties engagées dans les transactions d'association de production s'appuient, pour gérer les risques de défaillance morale du partenaire, sur des mécanismes contractuels dont le nombre et la rigueur varient en fonction du niveau de confiance qui existe entre les coéchangistes.

Comme les comportements opportunistes peuvent prendre des formes différentes en fonction des spéculations agricoles, les mécanismes contractuels de gestion de ces risques sont également légèrement différenciés d'une spéculation à l'autre. L'adaptation de ces mécanismes dépend des spécificités technico-économiques des

spéculations agricoles et des profils des associés impliqués dans les transactions.

### 3.3.1. Les mécanismes contractuels dans les transactions portant sur les céréales

L'enquête a permis d'identifier deux principaux mécanismes contractuels:

- i. l'adaptation de l'itinéraire technique et des proportions du partage des charges et des résultats en fonction du niveau de confiance existant entre les associés. Ainsi, quatre variantes de contrats sont identifiées:
  - Le contrat minimaliste au demi (1/2) qui consiste à limiter l'apport, des deux associés, en facteurs de production au strict minimum. L'un des associés apporte la terre et l'autre assure les opérations de labour et de semis. La semence est assurée, à parts égales, par les deux associés. Ce genre de contrat ne préconise pas l'utilisation des autres intrants et les charges de moisson sont partagées à parts égales. Ce type de contrat est préconisé lorsque la personne qui délègue la responsabilité, sur la prise en charge technique du processus de production, accrédite son partenaire d'un faible capital de confiance.
  - Le contrat au demi (1/2) élargie. Il est basé sur les mêmes principes que le premier sauf qu'il prévoit l'utilisation des autres intrants (engrais et PPS) comme partie intégrante du processus de production et leurs charges sont partagées à parts égales entre les associés. Il est à rappeler que ce genre de contrat n'est envisagé que dans les régions où la céréaliculture réussit bien et dans les cas où une grande confiance existe entre les associés.
  - Le contrat au tiers (1/3) Le propriétaire de la terre délègue la responsabilité de la conduite technique du processus de production et limite sa contribution à la mobilisation de la terre et du tiers de la quantité des semences utilisées. L'associé prend en charge le reste des charges de production y compris les charges de moisson, ce qui lui donne droit aux deux tiers des céréales produites et à la totalité de la paille. L'agriculteur n'aura qu'un tiers de la production réalisée.
  - Le contrat au quart (1/4). Ce contrat obéit aux mêmes principes que le précédent à l'exception que l'agriculteur ne

contribue à la production qu'à travers la mobilisation de la terre ce qui limite ses droits sur la récolte au quart de la production.

Les deux derniers types de contrats sont généralement mobilisés par les propriétaires absents qui n'ont pas de rapports fréquents avec les agriculteurs auxquels ils donnent la terre en association. L'absence de ces rapports réduit les possibilités de développement d'une confiance basée sur le jugement des faits et pratiques. Et comme le contrôle direct du processus de production est trop coûteux du fait de leur éloignement de leur terre, alors ce type de contrat est le plus pertinent pour la gestion des risques de développement de comportements déviants. Il est constaté par ailleurs que ce genre de propriétaires, notamment dans la région de Constantine, substitue de plus en plus le contrat de location à ce type de contrat.

- ii. Le contrôle direct de l'opération de la moisson. La participation de l'associé, qui n'est pas en charge du processus de production, à l'opération de moisson est une pratique très courante dans les contrats d'association. Elle constitue, en fait, un mécanisme de contrôle direct sur une opération clé du processus de production. Elle permet d'éviter la manipulation des résultats de la production par l'associé en charge de la production.

### **3.3.2. Les mécanismes contractuels dans les transactions portant sur les cultures maraîchères**

Dans les transactions d'association avec partage de production portant sur les cultures maraîchères, le type de contrat dominant est le contrat au demi où l'agriculteur apporte la terre avec une source d'eau d'irrigation et l'autre associé assure toutes les charges du travail (mécanique et manuel), les charges inhérentes aux intrants étant partagées à parts égales entre les deux associés. Quatre mécanismes contractuels de gestion des risques de défaillance sont recensés.

- i. *Paiement différé, en fin de campagne, d'une partie des engagements financiers de l'associé qui ne prend pas en charge le processus de production.* Dans le cas où la responsabilité du processus de production est déléguée à l'agriculteur propriétaire de la terre, l'associé bailleur de fonds peut demander de reporter le paiement de l'équivalent des charges de main-d'œuvre, qui correspondent dans ce cas au salaire de l'agriculteur lui-même et

éventuellement des membres de sa famille. En demandant ce report, l'associé bailleur de fonds cherche à minimiser les pertes au cas où les résultats de la production s'avèrent négatifs pour des raisons qui ne seraient pas argumentées par l'agriculteur. Dans ce cas, une négociation ex-post est possible pour statuer sur le paiement de l'équivalent des charges de main-d'œuvre. Un autre cas de paiement différé est recensé. Il s'agit du cas où la prise en charge du processus de production est déléguée à l'associé bailleur de fonds et où l'agriculteur est censé contribuer à hauteur de 50% des charges des intrants. Dans ce cas, l'agriculteur peut demander de différer le paiement de sa contribution à la fin de la campagne. Cette demande peut certes être motivée par l'incapacité avérée de l'agriculteur à mobiliser le montant qui lui est demandé, comme elle peut être motivée par le souci de gérer les risques d'une défaillance morale de la part de son associé. En diminuant son engagement financier dans le cycle de production, l'agriculteur diminue les risques de perte financière directe. Alors, si la transaction se solde par une perte non justifiée par des arguments acceptables, l'agriculteur peut renégocier sa contribution en proposant de reconduire l'association pour une autre campagne agricole dont les résultats lui permettront de s'acquitter de ses dettes.

ii. *Contrôle du processus de production de l'intérieur.* Ce type de mécanisme est mobilisé par les propriétaires de terres qui ne disposent pas de la technicité ou des moyens financiers pour engager, seuls, un processus de production en cultures maraîchères. En déléguant le processus de production à l'associé, le propriétaire de la terre se met en situation d'asymétrie d'information qui lui est préjudiciable. Alors, en participant au processus de production en tant que co-superviseur, en tant qu'ouvrier agricole ou en engageant un membre de sa famille comme tel, il s'informe sur les détails du processus de production et évite de se faire abuser par son associé.

iii. *La tenue d'une comptabilité relativement détaillée.* Les agriculteurs ne tiennent généralement pas de comptabilité détaillée de leurs activités agricoles. Dans le cas des activités conduites en association, la tenue d'une comptabilité précise est une règle généralisée. Il s'agit d'une comptabilité très simple où

sont reprises toutes les dépenses avec leur montant et leur libellé. Elle constitue un instrument de justification pour l'associé en charge de la production et un instrument de contrôle pour l'autre associé.

*iv. La vente de la récolte sur pied.* Ce type d'option réduit l'asymétrie d'information entre les deux associés en concentrant une opération, autrement complexe, en une seule transaction de vente facilement contrôlable.

### **3.3.3. Les mécanismes contractuels dans les transactions d'association dans l'aviculture**

En aviculture, le processus de production est fortement standardisé. Les intrants nécessaires à un élevage avicole, par tête ou par campagne de production, sont bien maîtrisés. Ce qui varie le plus ce sont les prix d'achat des intrants et de vente des produits avicoles et les taux de mortalité. Trois mécanismes contractuels spécifiques sont généralement mobilisés pour gérer ces risques.

*i. La tenue d'une comptabilité détaillée.* Pour réduire l'asymétrie d'information entre les associés, la tenue d'une comptabilité détaillée est généralement exigée de l'associé en charge de la production. Cette comptabilité est simple et n'engendre pas des coûts spécifiques importants.

*ii. Le contrôle direct.* Ce dernier ne concerne pas le processus de production mais plutôt l'évolution des prix des intrants et des produits avicoles (la viande et les œufs) sur les marchés de gros. Ainsi, certains associés recourent à un suivi direct des cours des intrants et des produits avicoles sur les marchés de leur région.

*iii. Constatation, par les deux associés, des pertes massives de sujets.* En cas de mortalité massive du cheptel avicole, les carcasses des sujets morts doivent faire l'objet d'un constat, par les deux associés, pour valider l'accident qui aura des conséquences sur les résultats d'exploitation.

*iv. Vente en bloc et sur l'exploitation du cheptel avicole (les poulets).* Cet arrangement réduit l'asymétrie d'information entre les deux associés et donne plus de visibilité à l'associé qui n'a pas la charge de la conduite de l'élevage.

#### 4. LE PRINCIPE DU FONCTIONNEMENT DES MECANISMES CONTRACTUELS ET LE RÔLE DE LA CONFIANCE

Dans leurs relations courantes, les agriculteurs et leurs associés choisissent des combinaisons de mécanismes qui correspondent au niveau du risque versus au niveau de confiance. Voyons quelle est la logique de ces combinaisons.

Pour s'engager dans une transaction d'association avec partage de production, l'agriculteur et l'offreur de financement, quel que soit son profil, ont besoin d'avoir un capital confiance préalable relativement important. Les éléments de construction de cette confiance proviennent de deux sources: l'image générale et la crédibilité des transactions d'association au sein du groupe social auquel ils appartiennent, ainsi que les relations socioprofessionnelles antérieures entre les deux personnes. L'image et la crédibilité de la pratique de l'association au sein des groupes sociaux n'étant que le reflet de l'efficacité de ce type de transaction dans la coordination des relations bilatérales. Un reflet qui se dessine à travers les informations, dont la société se fait l'écho, des réussites et des échecs des transactions d'association antérieures. Sans ce minimum de confiance, la coopération dans le cadre de l'association avec partage de production ne peut pas avoir lieu. Cependant, ce niveau minimal de confiance est nécessaire mais pas suffisant à lui seul pour l'engagement de ce type de transaction.

Dans toute première transaction entre deux partenaires, notamment s'ils n'ont pas des relations socioprofessionnelles très étroites par ailleurs, une certaine incertitude habite l'associé mandant quant à l'opportunisme éventuel de l'associé mandataire. Pour dépasser cette incertitude, le mandant s'appuie, prioritairement, sur des mécanismes contractuels de prévention et de gestion des risques de défaillance morale. Ces mécanismes diffèrent en fonction du profil du mandant et de la spéculation agricole objet de la transaction.

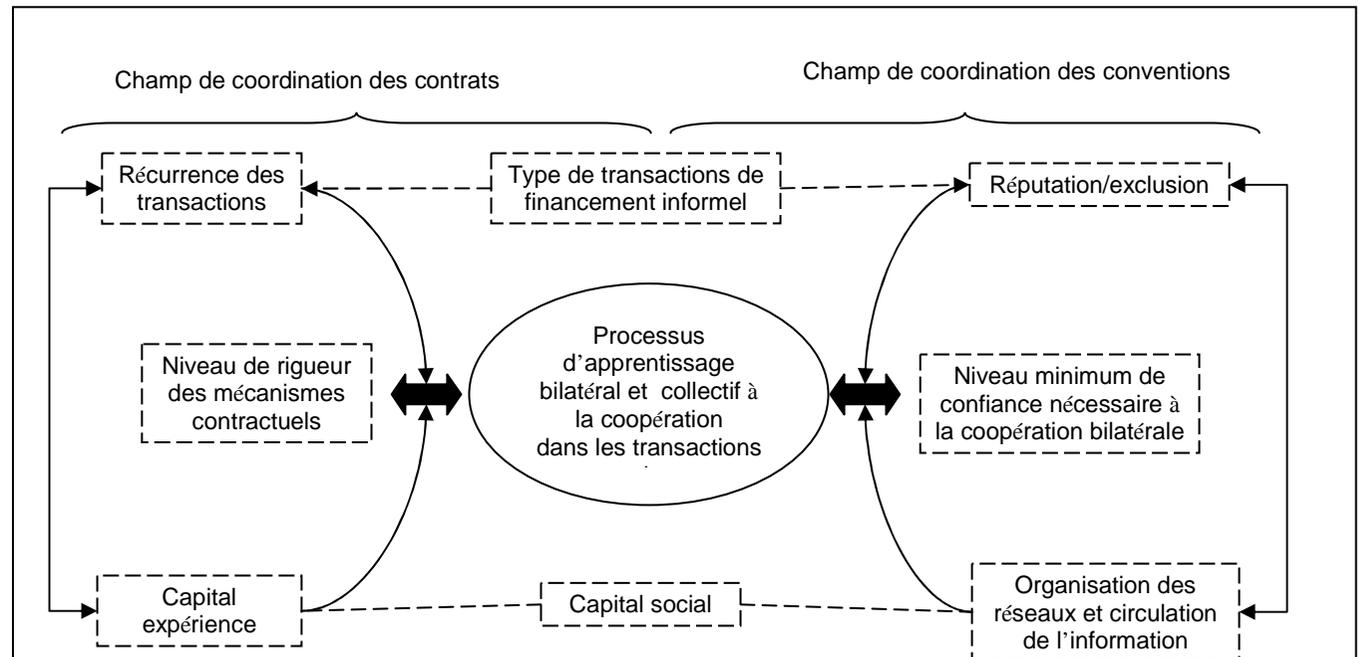
Or la mobilisation de plusieurs mécanismes contractuels de gestion de risques peut engendrer des coûts qui sont, soit assumés par le mandant seul, soit par les deux associés. En effet, la mise en œuvre de ces mécanismes peut induire des manques à gagner et des frais financiers dont l'économie améliore la rentabilité des transactions et donc l'intérêt des partenaires. La tenue d'une comptabilité détaillée, la conduite d'un contrôle direct régulier du fonctionnement de l'activité,

nécessitent du temps et impliquent souvent la mobilisation de moyens. La vente sur pied, comme le paiement d'avance, engendrent des manques à gagner pour l'un ou pour les deux associés.

Dans le souci de réduire le coût de la gestion du risque par des mécanismes contractuels, les associés font de la première transaction un processus de capitalisation d'informations sur le partenaire. Chacune des deux parties observe attentivement les dires et les faits de l'autre. À la fin de la transaction, les deux partenaires sont en mesure de réévaluer le niveau de confiance qu'ils avaient l'un envers l'autre vers le haut ou vers le bas. En fonction de cette réévaluation, la poursuite de la coopération est envisagée ou écartée et la configuration des mécanismes contractuels à mobiliser connaîtra un maintien ou un relâchement. La consolidation ou la mise à mal de la confiance entre les deux associés à la suite d'une transaction d'association est une information qui ne concerne pas les deux partenaires seulement, elle se répandra auprès de tous les membres des groupes socioprofessionnels auxquels appartiennent les deux associés. Elle contribuera à façonner l'opinion et la confiance générale sur ce type de transaction économique, au sein desdits groupes socioprofessionnels.

Chaque transaction constitue ainsi une partie intégrante de ce processus d'apprentissage (voir schéma n°1) qui permet, aux acteurs de ce type de transaction, d'évaluer et de réévaluer leurs solvabilités morales réciproques et aussi l'efficacité des différents types de mécanismes de gestion de risques. L'intérêt de ce processus réside dans son caractère incrémental à la fois au niveau bilatéral et au niveau des réseaux socioprofessionnels auxquels appartiennent généralement les associés. Au niveau bilatéral, l'accumulation d'informations sur le partenaire et sur son niveau de solvabilité morale, permet à l'associé mandant d'ajuster le niveau de rigueur des mécanismes contractuels au niveau de risques réels que représente ledit partenaire. L'aboutissement de chaque transaction bilatérale, positif ou négatif, est transmis à travers des circuits de circulations d'informations propres aux réseaux socioéconomiques. Ces informations permettent aux autres membres de ces réseaux de jauger le niveau moyen de défaillance dans ce type de transaction et leur permet d'estimer et d'ajuster le niveau minimum de confiance qu'ils doivent avoir à chaque nouvelle transaction.

Schéma n°1: Logique d'articulation entre les mécanismes conventionnels et contractuels de gestion des risques de défaillance dans les transactions de financement informel



Source: élaboré par nous-mêmes

Ce processus d'apprentissage bilatéral est rendu possible par le caractère récurrent des transactions d'association avec partage de production. La récurrence alimente, par ailleurs, l'expérience personnelle des acteurs impliqués dans les transactions de financement qui se manifeste par l'amélioration de leurs capacités à évaluer les risques et à décrypter les comportements des partenaires et les signaux de bonne ou de mauvaise volonté. Le capital expérience est un acquis primordial pour les bailleurs de fonds dans le financement. Il leur permet de réduire la durée du processus d'apprentissage nécessaire à un bon ajustement des configurations de mécanismes contractuels de gestion de risques. Ce temps gagné correspond à des économies sur les coûts des mécanismes contractuels qu'ils auraient engagés s'ils ne disposaient pas de cette expérience.

Le capital expérience -qui s'acquiert et se développe au cours des processus d'apprentissage et grâce à la récurrence des transactions bilatérales- est le secret de la réussite de groupes restreints d'acteurs économiques dans le métier de l'offre de financement informel. Ces acteurs savent valoriser leur expérience dans l'évaluation des risques pour réduire les coûts de la gestion des risques. Car *in fine*, l'enjeu de l'adaptation des mécanismes au niveau du risque réel est relatif à l'économie sur les coûts des mécanismes inutiles. C'est tout l'intérêt du processus d'apprentissage.

L'expérience personnelle se construit par l'apprentissage certes, mais aussi grâce à l'échange d'expériences et d'informations avec les autres acteurs des transactions de financement informel. Cet échange est d'autant plus riche et plus important que le réseau des connaissances de la personne est vaste et ramifié. Le ou les réseaux d'amis, de partenaires, de parents constitue le capital social de la personne. Un capital social qui détermine, en outre, la capacité des offreurs de financement informel à s'informer et à informer. Ceux qui disposent d'un capital social important ont donc un avantage comparatif par rapport à leurs partenaires clients et aussi par rapport à leurs partenaires concurrents. Car leur capacité de s'informer sur leur partenaire et de diffuser des informations les concernant est grande. Ils sont des animateurs clés du mécanisme conventionnel de la réputation/exclusion.

Par ailleurs, la nature et l'importance du capital social des acteurs des transactions de financement informel dépendent grandement du type d'organisation des réseaux économiques dans lesquels ils

activent. Les agriculteurs demandeurs de financement pour leur exploitation agricole sont plutôt organisés autour de l'espace dans lequel ils activent (le douar, la commune...) et autour des entités sociales auxquelles ils appartiennent (famille, tribu...). Le niveau de circulation de l'information entre agriculteurs est dépendant du niveau de proximité spatiale et sociale. Quant aux offreurs de financement informel ils proviennent, dans trois sur les quatre types de transactions de financement informel étudiés, des sphères commerciales de l'amont et/ou de l'aval des spéculations agricoles financées. C'est dans ces réseaux commerciaux spécialisés que les offreurs de financement s'informent.

Les transactions commerciales entre les agriculteurs et leurs différents clients et fournisseurs constituent les ponts à travers lesquels les agriculteurs et les commerçants échangent aussi des informations sur leurs réseaux respectifs. Par ces échanges de biens, de services et d'informations, les réseaux des commerçants et des agriculteurs deviennent interconnectés. Cette interconnexion des réseaux et les masses d'informations qu'elle fait circuler entre les différents partenaires, permet de façonner la perception collective de la notion du risque dans les transactions de financement informel. Elle permet aux adoptants de chaque convention type de financement informel de définir le niveau de confiance minimum et opportun, selon l'expérience collective, pour engager une transaction de financement informel dans des conditions sereines.

La notion du seuil minimum de confiance nécessaire pour engager sereinement une transaction de financement informel est importante car elle renseigne sur le niveau moyen d'appréhension du risque de défaillance morale dans ladite transaction. Un niveau de risques qui va déterminer la configuration des mécanismes contractuels qu'il faut mobiliser pour le prévenir. Et cette configuration déterminera le coût de la gestion du risque.

## CONCLUSION

L'analyse qui précède démontre qu'une conception et une gestion adéquate des relations contractuelles sont la clé de l'émergence de la confiance. Une fois acquise, celle-ci contribue au bon fonctionnement et à l'efficacité des transactions d'association avec partage de production. La confiance interpersonnelle est la clé de la coordination

bilatérale dans les transactions de financement informel où elle constitue un mécanisme de gouvernance efficace. Même si elle se construit sur une longue période, la confiance a l'avantage d'être un attribut collectif partagé entre les individus d'un groupe social ou professionnel. Elle repose souvent sur des aspects institutionnels comme la réputation, le groupe social ou l'assurance dans les systèmes légaux (Lepers, 2005).

A travers l'étude du fonctionnement des mécanismes de gestion de risques de défaillance dans les transactions d'association de production, nous avons tenté d'éclairer les modalités du fonctionnement du marché financier rural informel. Nous considérons que ces mécanismes peuvent inspirer des innovations institutionnelles et techniques utiles pour le développement de l'intermédiation financière dans le secteur agricole et rural en Algérie qui connaît un blocage préjudiciable pour le secteur agricole. Les réseaux sociaux et professionnels permettent à la confiance interindividuelle de jouer le rôle d'un mécanisme de gouvernance dans les transactions de financement informel. La mobilisation de ce type de réseaux, pour l'évaluation de la solvabilité morale et financière des demandeurs de crédits ou pour développer un mécanisme de gestion de risques de défaillance par les pairs, est une piste qui peut être explorée pour développer le crédit agricole.

#### Références bibliographiques

**Andersson C. & al.**, 2008. "Giving credit to the microlenders. Formal microlending, credit constraints and adverse selection: a case study of shrimp farmers in Bangladesh". International Institute for Environment and Development, *Discussion Paper* 08-02.

**Arrow K.**, 1968. «Economie de l'aléa moral: un commentaire supplémentaire». Article paru in *american economic review*, 58, pp 537-539, 1968, repris in *Théorie de l'information et des organisations*. Edition Dunod, Paris 2000.

**Assidon E.**, 1997. Le développement financier, entre stabilisation et libéralisation financières. Voies de recherche sur un maillon manquant. <http://www.mapage.noos.fr/RVD/assidon2.htm>.

- Bédrani S., Chehat F. & Ababsa F.**, 2001. «L'agriculture algérienne en 2000. Une révolution tranquille : le PNDA». *Revue Prospectives agricoles/INRAA*, n°1.
- Benachenhou A.**, 2004. *Du budget de l'Etat au marché*. Alger, Edition Alpha.
- Bessaoud O & Tounsi M.**, 1995. «Les stratégies agricoles et agro-alimentaires de l'Algérie et les défis de l'an 2000». *Options Méditerranéennes, série. B/n°14*.
- Brousseau E.**, 2000. Confiance ou contrat, confiance et contrat. In Aubert F et Sylvestre J-P, *Confiance et rationalité*. INRA Edition.
- Brousseau E.**, 1993. *L'économie des contrats. Technologies d'information et coordination interentreprises*. PUF, Paris.
- Brousseau E., Geoffron P., & Weinstein O.**, 1997. *Confiance, connaissance et relations interfirmes*. Document de travail du CREI, Université Paris XIII.
- Chehat F., 1999. *Contribution à l'étude de la question agraire en Algérie. Cas de la céréaliculture*. Thèse de doctorat d'Etat, Université de Sétif, Algérie.
- Conning J. & Udry C.**, 2005. *Rural financial markets in developing countries*. Economic Growth Center, Yale University, Center Discussion Paper N° 914. <http://www.ssrn.com/abstract=756965>
- Conseil national économique et social (CNES)**, 2003. *Stratégie de développement de l'agriculture*. Rapport du CNES, Alger. <http://www.cnes.dz/cnesdoc/plein%2018/SGDA31.htm>
- Conseil national économique et social (CNES)**, 1999. Problématique de développement agricole: éléments pour un débat national. *Rapport du CNES*, Alger. <http://www.cnes.dz/cnesdoc/plein14/agriculture%2014.htm>
- Daoudi A.**, 2010. «*Les mécanismes de gestion des risques de défaillance dans les transactions de financement informel dans le secteur agricole en Algérie : entre contrat et convention*». Thèse de doctorat, ENSA d'Alger.
- Daoudi A. & Wampfler B.**, 2010. «Le financement informel dans l'agriculture algérienne : les principales pratiques et leurs déterminants». *Cahiers agricultures, 2010 volume 19, n°4, 243-248*.
- Daoudi A., & Bédrani S.**, 2008. «Le financement informel des exploitations agricoles en Algérie: un essai de caractérisation des principales pratiques». *Les Cahiers du CREAD n° 85-86*.

- Daoudi A., & Bedrani S.,** 2002. «Le financement non institutionnel dans l'agriculture: quelques résultats d'une enquête rapide». Revue recherche agronomique, n°11, Alger.
- Fiebig M.,** 2004. *Règles prudentielles et contrôle du financement agricole*. Série nouveau regard sur le financement agricole, FAO.
- Gherras M.,** 1999. «Les associations agricoles: scories des temps anciens ou formes sociales de travail pérennes dans l'agriculture algérienne?» Revue Insaniyat, n° 7 1999.
- Hoff K., & Stiglitz J-E.,** 1990. "Imperfect Information and Rural Credit Markets. Puzzles and Policy Perspectives". *World Bank Economic Review*, 4 (3)
- Mesli M.L., 2007. «*L'agronome et la terre*». Editions Alpha, Alger.
- Mesli M.L.,** 2004. Le financement de l'agriculture: aspects économiques et contraintes sociales. In: Benachenhou A, *Du budget au marché*. Editions Alpha, Alger.
- Milliot L.,** 1911. *L'association agricole chez les Musulmans du Maghreb*. Ed. Arthur Rousseau, Paris.
- Moureau N., & Rivaud-Danset D.,** 2004. *L'incertitude dans les théories économiques*. Paris, Editions La découverte.
- Orléan A.,** 2000. La théorie économique de la confiance et ses limites. In Laufer R et Orillard M, *La confiance en question*. Les Cahiers de socio-économie, coll. «*Logiques sociales*», L'Harmattan, Paris.
- Williamson O.,** 1985. «*Les institutions de l'économie*». Ed. InterEditions, Paris.