

# Micro crédit-bail et l'expérience de la Grameen Bank

BIM n°114 - 3 avril 2001  
Karin BARLET

*Le crédit-bail ou leasing est une opération simple, pratiquée depuis longtemps dans de nombreux pays. Aujourd'hui des institutions de microfinance ajoutent ce produit à leurs services financiers à destination des microentrepreneurs. Le crédit-bail s'avère être un produit utile, complémentaire du crédit et maîtrisable pour peu que sa mise en œuvre respecte certaines conditions.*

## Comment ça marche ?

Le crédit-bail est un arrangement contractuel permettant à une partie (le preneur) d'utiliser un actif appartenant à une société de crédit-bail (le bailleur), moyennant le paiement de loyers d'un montant convenu. La location est généralement assortie d'une option de rachat du matériel à sa valeur résiduelle par le preneur à la fin de la période de location. Au terme de cette période, le preneur a également le choix de restituer le matériel ou d'étendre la période de location.

Le dispositif se caractérise principalement par le fait que le droit de propriété (détenu par le crédit-bailleur) est dissocié du droit d'usage économique (détenu par le preneur) du bien en location.

Le crédit-bail tel qu'il est couramment pratiqué fait généralement intervenir une société de leasing, donc une organisation spécialisée. Dans quelles conditions une institution de microfinance peut-elle ajouter ce service à sa gamme de services d'épargne et de crédit ?

## Leasing et IMF

L'activité de crédit-bail n'est pas une forme « passive » de crédit, en ce sens qu'elle suppose une approche commerciale. Le leasing implique une gestion d'actifs qui requiert une compétence spécialisée. Les crédit-bailleurs ciblant le secteur informel doivent être en mesure d'estimer précisément la valeur résiduelle des équipements utilisés et doivent trouver le moyen de relouer à bail ou de revendre les équipements sur le marché. C'est pourquoi les IMF cherchant à offrir des services de crédit-bail à leurs clients ont tout intérêt à se spécialiser dans une gamme limitée d'équipements et à choisir les circuits de distribution les plus appropriés.

## **Crédit-bail et crédit d'équipement : deux approches du financement des investissements**

Le crédit-bail et le crédit d'équipement correspondent à deux formes différentes de financement, la principale différence résidant dans la manière dont l'acquisition de l'actif est financée. Dans le cas du crédit-bail, le bailleur est propriétaire de l'actif et bénéficie des avantages de l'amortissement (il peut répercuter ces avantages sur le preneur en diminuant le montant de ses loyers). L'entreprise preneuse a la possibilité, au terme du contrat, d'acheter l'actif à sa valeur marchande résiduelle ou de prolonger la location. Dans le cas du crédit d'équipement, l'entreprise est propriétaire de l'actif, bénéficie de l'amortissement et le bailleur détient un droit sur les actifs en garantie tant que le crédit n'est pas totalement remboursé.

### **Quels sont les avantages comparatifs du crédit-bail ?**

#### *Crédit-bail :*

- > L'équipement loué suffit généralement à garantir l'opération de leasing. La propriété de l'actif constitue pour le bailleur une sûreté solide.
- > L'utilisateur final transfère généralement les risques d'obsolescence au bailleur propriétaire
- > L'opération de leasing ne nécessite le versement d'aucun acompte (ou peu élevé) et seule la valeur de l'équipement est financée. Celle-ci diminue normalement dans le temps. Le client a généralement la possibilité d'acheter l'équipement à sa valeur résiduelle au terme de la période de leasing.

#### ■ Crédit d'équipement

- > Cette formule exige souvent la constitution d'une garantie
- > L'utilisateur final assume tous les risques de dévaluation de l'équipement
- > A la signature du contrat de prêt, le client doit verser un acompte. Le prêt finance le montant résiduel.

Le crédit-bail peut compléter utilement les services de crédit offerts par une IMF. Il est généralement bien adapté aux entreprises faiblement fiscalisées comme les microentreprises, qui la plupart du temps opèrent dans le secteur informel et ne sont pas en mesure de bénéficier des avantages de l'amortissement des équipements. Par ailleurs, pour octroyer un crédit-bail, l'IMF tient davantage compte de l'aptitude du preneur à générer des rentrées de fonds suffisantes pour acquitter le loyer que de son historique de crédit, ses actifs ou sa base de capital.

Ajouter ce produit supplémentaire à ses services implique naturellement un certain nombre de contraintes voire d'inconvénients pour l'IMF, par exemple :

- > Contraintes liées à la possession du matériel : c'est sur l'IMF que se reportent les coûts associés à l'obsolescence ou à la dévaluation des actifs.
- > Capacité de mesure de la valeur résiduelle des actifs : la mesure de la valeur résiduelle est cruciale puisqu'elle détermine le gain ou la perte potentielle pour l'IMF et donc le degré de rentabilité de l'opération de leasing.

## **Marché cible**

Les produits de crédit-bail ne sont pas adaptés à tous. Les clients prenant leur premier ou deuxième prêt et ayant besoin de crédit de trésorerie seront rarement concernés. Le crédit-bail s'adresse davantage aux clients qui sont en mesure de rembourser un prêt plus important sur une période plus longue. Il intéresse surtout les clients pour lesquels les produits de microcrédit classiques ne sont plus adaptés et qui ont le potentiel d'accroître leur production et la qualité de leurs produits en utilisant des équipements plus sophistiqués.

Le client type serait :

- > Un client ayant emprunté à plusieurs reprises et se trouvant au moins au troisième cycle de prêt
- > Qui a l'expérience suffisante pour utiliser et gérer l'équipement loué
- > Qui est en mesure d'en assurer la maintenance
- > Qui dispose des revenus supplémentaires ou de l'épargne suffisante pour assurer le versement des loyers

## **L'expérience de la Grameen Bank**

La Grameen Bank a démarré en 1992 un programme de crédit-bail expérimental, destiné à fournir à bail des métiers à tisser électriques aux tisserands d'une zone de Dhaka. En 1994 la Banque décide d'étendre son activité de leasing à toutes les zones. Fin 1997, la Banque a prêté à bail 8 411 biens correspondant à 111 catégories différentes.

Le taux d'intérêt pratiqué est de 20 pour cent par an. La durée maximum du contrat est fixée à trois ans (dans le cas d'animaux, la limite est de deux ans). Le preneur doit acquitter des paiements hebdomadaires et dispose d'un mois (15 jours pour les animaux) à compter de la date de réception du bien loué pour commencer ses versements. Le preneur peut soit acquitter le montant dû en effectuant des versements de montant égal, soit choisir de verser des montants différents selon les périodes (période creuse : 100 takas minimum, pleine saison : montant supérieur aux versements moyens). Il peut également rembourser le montant total ou une partie du montant de la valeur du bail à tout moment.

Le crédit-bail est octroyé sur une base individuelle et non à un groupe. Les clients doivent satisfaire à un certain nombre de conditions (client au troisième cycle de prêt, doit disposer d'un lieu où stocker le bien, doit avoir – lui ou un membre de sa famille – une expérience préalable de la gestion du bien, etc.). Il n'existe pas de liste prédéfinie d'activités pouvant être financées via un crédit-bail. La décision est prise au cas par cas.

Le produit de crédit-bail de la Grameen diffère de ses produits de prêt à plusieurs titres :

- > Il n'y a pas de commission de groupe. Or la commission est généralement mal perçue par les clients car considérée comme une ponction cachée augmentant le coût du crédit.
- > Le crédit n'est pas fongible, le client ne recevant pas de l'argent mais un bien.
- > Les candidats ne sont retenus que s'ils disposent d'une source de revenu supplémentaire et ont la capacité de stocker le bien loué.
- > A l'exception du crédit à l'habitat et de certains crédits saisonniers, tous les autres crédits sont court terme (un an) alors que le crédit-bail est octroyé à plus d'un an.

- > La période de grâce dans le cas du crédit bail est d'un mois tandis que pour les autres crédits le premier paiement doit intervenir dans la deuxième semaine à compter de l'octroi.
- > Le preneur peut s'acquitter du montant avant l'expiration du contrat de bail et le montant des versements peut être variable selon les saisons.
- > Le bien loué peut être assuré, ce qui protège à la fois le preneur et le bailleur de certains risques.

Le programme de crédit-bail a rapidement rencontré beaucoup de succès auprès des emprunteurs de la Grameen et a connu une très forte croissance (1 297 % de croissance entre 1994 et 1998).

Le taux de remboursement a légèrement diminué avec le temps (de plus de 100 % à 98 %) mais reste du niveau de ceux des autres produits de la Grameen.

Un autre indicateur est le nombre d'emprunteurs qui ont acquis la propriété des biens au terme des contrats de bail. Le ratio est de 14,5 % (1214 biens acquis sur les 8411 loués).

Même si elles ne semblent pas remettre en cause cette réussite, le programme connaît quelques difficultés. La plupart sont dues au fait que les agents de la Banque ne suivent pas les règles et procédures définies dans les circulaires officielles. Le problème le plus courant est celui des impayés. Celui-ci n'est cependant pas propre au crédit-bail.

Le succès du programme peut s'expliquer par la souplesse du produit proposé. Comme on l'a vu le client peut rembourser tout ou partie du montant dû à tout moment. Il peut ainsi profiter de conditions économiques favorables pour solder le contrat et devenir éventuellement propriétaire de l'actif beaucoup plus rapidement que stipulé. Par ailleurs, certains analystes avancent que le succès d'une microentreprise dépend de l'existence d'intrants complémentaires comme l'existence d'une petite propriété foncière familiale, d'une main d'œuvre familiale et d'une base d'actifs non négligeable. Les conditions auxquelles doivent satisfaire les emprunteurs pour obtenir un crédit-bail sont telles que le crédit-preneur possède de fait généralement ces intrants supplémentaires. Ainsi la situation initiale du preneur contribue elle-même déjà au succès du programme de leasing

Le leasing est aussi un moyen pour la banque de récompenser les bons emprunteurs. La méthodologie de crédit solidaire à des groupes ne permet pas de distinguer les emprunteurs au profil « entrepreneurial » des autres, et de leur faire profiter de prêts plus importants et plus souples. Avec le leasing, ces clients sont automatiquement récompensés.

L'introduction du crédit-bail en tant que produit supplémentaire et non dans le cadre d'une nouvelle structure, type société de leasing, a également été un avantage. La Grameen a tiré profit de son vaste réseau et des infrastructures existantes pour étendre son programme.

Le succès de ce programme montre, si besoin était, que les pauvres ont des besoins de crédit diversifiés.

## **Repères bibliographiques**

Ont servi à la rédaction de ce bulletin :

« Leasing : A New Option for Microfinance Institutions », MBP Technical Note n° 6, oct. 2000 (<http://www.mip.org/>).

« Crédit-bail et marchés émergents », résumé analytique, sur le site d'IFC :  
[http://www.ifc.org/publications/pubs/loe/loe3/esf\\_3/index.html](http://www.ifc.org/publications/pubs/loe/loe3/esf_3/index.html)

Dowla A. U., « Micro-Leasing, The Grameen Bank Experience »  
(<http://www.gdrc.org/icm/grameen-dowla.html>)

*Autres :*

Carter L. W., Barger T. et Kuczynski I., *Leasing in Emerging Markets*, IFC éd., 1996.

Amembal S., Shawn H., *The Handbook of Equipment Leasing*, Vol. 1 et 2, Amembal, Halladay & Isom, 1995.

Carpediem Consulting, « An Introduction to Leasing », a self-study module, Carpediem Consulting Corporation, 1994.

Gallardo J., « Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises », World Bank Policy Research Working Paper 1857, 1997.

Kothari V., *Lease Financing and Hire-Purchase*. 4e éd., Wadhwa and Company, Inde, 1996.

United Association of Equipment Lessors, *The Leasing Professional's Handbook*, 2e éd. UAEL, 1995.