

Enseignements des expériences de leasing des CECAM (Madagascar) et de l'ANED (Bolivie)

BIM n° 20 - 11 juin 2002
Betty WAMPFLER

Financer l'investissement à moyen terme / exemples et enseignements des expériences de leasing des CECAM (Madagascar) et de l'ANED (Bolivie)

En avril 2001, nous vous avons présenté un BIM sur le crédit -bail et l'expérience développée en la matière par la Grameen Bank. Le BIM d'aujourd'hui revient sur cette innovation reprise par la microfinance, à travers deux expériences de location -vente dans des contextes assez contrastés, Madagascar et l'Amérique Latine.

La location-vente (ou leasing), inspirée du crédit-bail, est une alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie. Expérimentée avec un relatif succès dans le cadre de projets de promotion de la traction animale, la location-vente a été reprise et perfectionnée par des institutions de microfinance. L'exemple des CECAM de Madagascar et celui de l'ANED en Bolivie apportent des enseignements sur cette alternative.

Les principes de base de la location-vente pratiquée par les IMF

- > L'organisme financeur reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le bénéficiaire. Celui-ci est considéré comme locataire jusqu'à ce qu'il ait payé la valeur totale d'acquisition du bien (valeur initiale + intérêts + frais).
- > Le locataire fait l'objet d'une sélection par l'organisme financeur ; celui-ci assure également un suivi du bien, pendant toute la durée de la location.
- > Le locataire autofinance une partie du bien (de l'ordre de 25 % en général) ; cette contribution est versée au début de la location, afin d'accroître la responsabilisation du locataire.
- > En cas de défaillance de paiement du loyer, l'organisme financeur peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

L'expérience de la location vente mutualiste des CECAM de Madagascar

Source : Communication des CECAM au séminaire de Dakar / Etude de cas CECAM Madagascar ATP CIRAD -Cerise)

Les CECAM de Madagascar sont une mutuelle de crédit agricole. Initié en 1991, le réseau des CECAM comptait fin 2001, 41 000 sociétaires dans 164 caisses locales. Le réseau est organisé en 6 Unions Régionales (URCECAM), fédérées en une Union Interrégionale (UNICECAM). Le capital social des CECAM est de 6 milliards de FMG, l'épargne est de 8 milliards, l'encours moyen annuel de crédit de 23 milliards.

Les CECAM offrent du crédit de campagne pour la production agricole, des crédits de stockage, des crédits de court terme pour activités para-agricoles et commerciales, des crédits sociaux, ainsi que des crédits pour l'acquisition de matériel de production, la location vente mutualiste (LVM).

La location vente mutualiste a été initiée en 1991 ; en 2001, elle représentait un encours de 4,7 milliards de FMG, soit 20 % du portefeuille des CECAM pour 1 780 bénéficiaires. Le montant moyen d'un contrat LVM (2,5 millions de FMG) est relativement élevé au regard des autres crédits consentis par les CECAM. Si les volumes sont importants, la LVM ne touche cependant que 11,5 % des membres bénéficiaires de crédit et 4,3 % du total des membres.

Les biens financés sont majoritairement liés à l'activité agricole (hermes, charrues, charrettes, semoirs, vaches laitières, bœufs de trait, couveuses) et à la première transformation des produits agricoles (décortiqueuses, broyeur, presses à huile,...) ; sont aussi financés des biens d'équipement pour l'artisanat et le commerce, ainsi que pour l'économie familiale (machines à coudre, réfrigérateurs, congélateurs, ...). Les modalités d'octroi de la LVM s'appuient fortement sur le caractère mutualiste du réseau :

- > La demande de crédit est présentée par un individu, mais doit validée soit par le groupement mutualiste auquel l'individu appartient, soit par les élus de la CECAM locale ; la demande est ensuite instruite au niveau local de la CECAM ou au niveau régional selon le montant du prêt envisagé.
- > Les critères de sélection de l'emprunteur par les CECAM mettent l'accent sur la fiabilité de l'emprunteur (confiance de ses pairs dans sa capacité d'honorer le contrat, respect antérieur de ses engagements de membre de la CECAM, ...), ainsi que sur la faisabilité et la rentabilité du projet présenté. L'analyse du projet prendra une importance plus grande si le montant de l'emprunt est élevé.
- > Selon les cas, une garantie d'un montant variant entre 50 et 150 % du montant de l'emprunt sera demandée ; l'identification et l'évaluation de la valeur du bien proposé en garantie sera réalisée par les élus de la CECAM locale ; la caution de deux ou trois personnes membres de la CECAM peut également être prise en compte comme garantie.
- > Pour limiter les risques de litige, le preneur est seul responsable du choix et de l'achat du bien (et tout particulièrement dans le cas des animaux)
- > Les modalités de paiement du loyer sont étudiées en fonction de la valeur du bien et de la trésorerie prévisionnelle de l'emprunteur et sont formalisées par contrat. L'emprunteur verse un premier loyer correspondant à 25 % de la valeur initiale du bien. Le taux d'intérêt appliqué varie entre 24 et 30 % par an, pour une durée maximale de 36 mois. L'intérêt est calculé sur le montant restant dû.
- > La procédure fait l'objet d'un suivi régulier par les élus de la CECAM locale.
- > En dix ans, les CECAM ont souscrit 20 000 contrats de LVM au bénéfice de 10 000 membres. Dans 93 % des cas, le contrat a été honoré sans défaillance.

L'expérience de la location-vente pratiquée par l'ANED de Bolivie

Source : Communication de la FAO/AGSM au séminaire de Dakar

L'Asociacion Nacional Ecumenica de Desarrollo (ANED) est une institution de microfinance fondée en 1978 par 11 ONG œuvrant au développement rural en Bolivie. Elle a pour objectif de fournir un accès au crédit aux populations rurales pauvres appuyées par ces ONG. Elle compte aujourd'hui 24 branches, réparties dans 8 des 9 régions du pays. Son portefeuille de crédit était en 2000 de 7,4 millions US\$, dont 75 % était octroyés à l'agriculture.

Le système de crédit de l'ANED est fondé sur le petit crédit solidaire. Confrontée aux demandes de financement d'équipement agricole, l'ANED a d'abord tenté d'y répondre par cette voie, mais a connu des échecs importants (impayés, endettement des ménages, ...). Le leasing est expérimenté depuis 1997, dans le cadre d'une phase pilote, sous deux formes :

- > le leasing simple : l'ANED achète l'équipement et le remet à l'emprunteur, qui le paye par des loyers.
- > le rétro-leasing : l'emprunteur vend à l'ANED un bien qui lui appartient et utilise la somme reçue pour des investissements productifs ; l'ANED rétrocède ensuite le bien à l'emprunteur par une formule de leasing.

En 2000, le portefeuille de leasing de l'ANED était de 505 671 US\$, soit 7 % de son portefeuille total, au bénéfice de 481 emprunteurs de 6 régions. 95 % des contrats ont porté sur de l'équipement agricole, avec une dominante de tracteurs et motopompes. Le profil type de l'emprunteur est le producteur laitier qui souhaitant moderniser sa production de fourrage par l'achat d'un tracteur. La prestation de service avec le matériel acheté en leasing est également encouragée.

La sélection des bénéficiaires est réalisée par les techniciens de l'ANED. Les critères de sélection portent sur :

- > le respect des engagements de l'emprunteur dans ses relations antérieures avec l'ANED
- > l'analyse du projet économique : les revenus du projet doivent permettre de payer les loyers du matériel ; les autres activités économiques du ménage ne sont que secondairement prises en compte pour donner de la flexibilité à l'évaluation ; les loyers ne doivent pas dépasser 30 % du revenu total de l'emprunteur
- > le degré de maîtrise technique de l'emprunteur : au final, sont privilégiés les « paysans expérimentés », insérés dans une filière de production organisée (notamment, les producteurs laitiers ayant un contrat de commercialisation avec une laiterie).

Plusieurs types de mesures visent à limiter la prise de risque de l'ANED :

- > l'emprunteur doit autofinancer 25 % de la valeur initiale du bien.
- > la durée du leasing varie selon l'équipement (2 ans pour une motopompe, 5 ans pour un tracteur), mais doit dans tous les cas, être inférieure à la durée d'amortissement du matériel.

Un contrôle fréquent de l'état du matériel est réalisé par les techniciens de l'ANED

Pour améliorer l'environnement du leasing, l'ANED développe des relations contractuelles avec des institutions assurant la formation technique des agriculteurs, ainsi qu'avec des fournisseurs de matériel agricole, assurant le service après vente et la maintenance du matériel.

Le programme pilote a connu deux années favorables, puis quelques problèmes de remboursement liés à une détérioration des prix agricoles, notamment dans la production maraîchère, moins organisée que la filière laitière. De nombreuses questions restent en suspens quant à la viabilité et à l'extension du programme :

- > pour limiter les risques de défaillance, l'ANED privilégie l'achat de matériel neuf, ce qui conduit à des coûts élevés, des loyers incompatibles avec les revenus de la plupart des agriculteurs et une demande pour les produits de leasing qui stagne
- > le coût du contrôle réalisé par des salariés de la structure est élevé
- > le taux d'intérêt pratiqué est de 16 % ; ce taux ne couvre pas les frais de gestion de l'ANED ; la formule de leasing n'est pour l'instant viable que parce que l'ANED a accès à des ressources concessionnelles

Les risques de la location vente

Si la location vente permet de lever la contrainte de la garantie, elle n'en comporte pas moins des risques dont l'IMF doit se prémunir :

- > insuffisance de contrôle de la valeur à l'achat : mauvais état ou surévaluation des biens acquis par l'IMF et cédés en leasing, voire transaction frauduleuse pouvant impliquer des acteurs de l'IMF ; ce risque est évoqué notamment dans le cas des CECAM pour les transactions portant sur du matériel d'occasion ou du bétail ; il est plus limité dans le cas de l'ANED qui se cantonne à du matériel neuf et à des transactions réalisées avec des fournisseurs de matériel agréés, mais payés au prix fort
- > litige sur la propriété : le vendeur auprès duquel l'IMF achète le bien ne dispose pas toujours d'un titre de propriété légal (bien hérité, en copropriété, ...), ce qui peut conduire à des litiges, des abus, des contentieux
- > défaillance du fournisseur de matériel en garantie et en maintenance
- > mauvais entretien ou utilisation du bien en location vente qui conduit à sa détérioration
- > difficulté d'application du statut de la location vente : à Madagascar notamment, le statut de la location vente inscrit dans la loi bancaire est mal connu par l'environnement judiciaire, ce qui entraîne une difficulté d'application du retrait de bien en cas de défaillance du locataire

Les enseignements pour une réplique de ces expériences

La location vente représente une alternative crédible pour le financement des investissements agricoles à moyen terme.

La garantie sur le bien offerte par la location vente ne doit pas occulter la prise de risque qu'elle comporte pour une IMF : les montants en jeu sont souvent importants, l'image de marque, la solidité de l'institution peuvent être affectées par des défaillances sur ce produit.

La sélection des emprunteurs est une étape fondamentale de la démarche. Trois types de critères sont privilégiés : l'ancienneté de l'emprunteur au sein de l'IMF et la rigueur de ses engagements antérieurs auprès d'elle, la viabilité et la rentabilité économiques du projet, le degré de maîtrise technique de l'emprunteur. L'appréciation de ces critères nécessite à la fois de connaître l'emprunteur, de pouvoir évaluer son degré de maîtrise technique, et de pouvoir évaluer la qualité d'un projet économique dans l'environnement dans lequel il va s'inscrire.

La formule mutualiste permet d'associer une évaluation du capital social de l'emprunteur (par les pairs de l'emprunteur, par les élus locaux), avec une évaluation technique et économique du projet. A mesure que le projet économique devient plus complexe et innovant, les compétences d'évaluation par l'IMF peuvent être dépassées ; des alliances avec des institutions plus spécialisées peuvent être nécessaires (centres de gestion, conseil agricole...). La responsabilisation de l'emprunteur est déterminante. Les incitations à cette responsabilisation peuvent être l'autofinancement d'une partie du bien, le choix du bien acquis par l'emprunteur lui-même, une garantie prise sur un autre bien de l'emprunteur, une caution par plusieurs autres membres de l'IMF...

Le suivi-contrôle de la transaction reste fondamental. Il doit être régulier pendant toute la durée de la location. Le coût de ce contrôle est un élément déterminant du coût d'intermédiation final de la transaction. La structure mutualiste permet de minimiser ce coût en le faisant partiellement prendre en charge sur une base bénévole par les élus de l'IMF. La gestion de proximité des dossiers est un autre facteur qui conduit à en réduire les coûts.

Le développement de la location vente nécessite un environnement favorable sur les plans :

- > Technique : maîtrise des techniques d'utilisation du matériel par les agriculteurs, existence de services de proximité pour la réparation et l'entretien de l'équipement, ou le soin des animaux, disponibilité de pièces détachées...
- > Economique : prix agricoles rémunérateurs, filières organisées ...
- > Juridique : le statut de la location vente doit être inscrit dans la loi bancaire et connu par les acteurs du secteur judiciaire Malgré la levée de la contrainte de la garantie, il apparaît dans les expériences actuelles que la location vente reste un produit relativement « élitiste », qui n'est accessible, dans un premier temps au moins, qu'à une fraction plus favorisée des agriculteurs, disposant déjà d'un capital productif et d'une maîtrise technique permettant de rentabiliser un projet économique. Pour élargir cette cible initiale, une alliance de l'IMF avec des institutions appuyant le développement agricole (formation, amélioration des compétences, organisation du monde agricole...), et avec des structures de services à l'agriculture (fournisseurs de matériels agricoles, artisans réparateurs, vétérinaires...) est recommandée. La location vente ne peut être développée que progressivement au sein d'une IMF. Elle nécessite une structure technique fiable, une assise sociale confirmée, et une structure financière solide (fonds propres, ressources à long terme). Des ressources concessionnelles stables peuvent être un atout pour initier ce type d'innovation.

Source : Séminaire de Dakar / Travaux de l'ATP CIRAD-CERISE

- > Les CECAM de Madagascar, une réponse adaptée aux besoins de financement des équipements agricoles : la location vente mutualiste. U. Andriantsivaliana et J. H. Fraslin. Communication au séminaire de Dakar, janvier 2002.
- > Les CECAM de Madagascar : une Institution Mutuelle de Crédit Agricole. A la recherche d'une réponse appropriée aux besoins spécifiques des agriculteurs. J.H.Fraslin, FERT, Octobre 2001
- > Dans quelles conditions la microfinance peut -elle financer l'agriculture. E.Wietzke. ATP CIRAD-CERISE/Cnearc Montpellier, 1999.
- > Innovative approaches for financing investments of small farmers. An ongoing research of AGSM/FAO. F. Hollinger. Communication au séminaire de Dakar, janvier 2002.

Bibliographie complémentaire sur le crédit bail (Rappel 2001) :

- > “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
- > Dowla A. U., “Micro-Leasing, The Grameen Bank Experience” (<http://www.gdrc.org/icm/grameen-dowla.html>)
- > 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. 4^e éd., Wadhwa and Company, Inde, 1996.
- > United Association of Equipment Lessors, The Leasing Professional’s Handbook, 2^e éd. UAEL, 1995.