

BIM : les expériences en crédit moyen terme

Mardi 16 Décembre 2003 Marc Roesch

Le BIM d'aujourd'hui vous présente le résumé d'une étude menée par la FAO (AGSF) sur l'expérience de 11 institutions de microfinance en matière de crédits moyens terme en agriculture (dont nous avons brièvement parlé dans le BIM du 28 octobre Agricultural Lending Practices: Methodologies and Programs Financing term investments in agriculture: A review of international experiences By Frank Höllinger (FAO, Rome). Cette étude présente un certain nombre de caractéristiques communes à ces expériences et propose d'en tirer un certain nombre de leçons.

Depuis le milieu des années 80 les bailleurs de fonds et les gouvernements ont, dans de nombreux pays, suspendu puis supprimé tout crédit direct aux agriculteurs. Les réformes des secteurs bancaires les ont amené à ne plus conduire de politique de crédit pour tout ce qui est investissement. Ils n'en ont pas pour autant mis en place d'alternative. L'émergence de services financiers par le secteur privé (Organisations paysannes, ONG, associations) ne s'est pas accompagnée d'une prise de relais pour le crédit à moyen terme (Crédit MT) pour les investissements. Les expériences dans ce domaine sont rares. La FAO a donc voulu faire le pont sur les expériences. Elle a sélectionné 11 institutions (voir liste en fin de BIM) et a analysé leurs pratiques et les problèmes auxquelles elles sont confrontées.

Rappel des contraintes intrinsèques aux crédits moyen terme

Les risques liés au crédit. Plus la durée du crédit est importante, plus la marge d'erreur dans l'évaluation du risque s'accroît, plus la probabilité d'apparition d'un problème s'accroît (accident, panne, décès ...).

Les crédits moyen terme sont généralement d'un montant plus élevé que les court terme. Comme ils sont plus risqués, leur poids dans le portefeuille accroît la part du portefeuille à risque, oblige à plus de provisions et donc rend la ressource financière plus chère.

Ces crédits immobilisent des fonds, or ceux-ci sont généralement limités dans les IMF. Les ressources sont à court terme, et transformer ces ressources à court terme en crédit long terme est très risqué.

Ces crédits nécessitent des procédures (analyse de dossier, suivi) différents des autres crédits. Ils représentent donc un coût supplémentaire pour l'institution, un accroissement des coûts de transaction.

Leçons tirées des expériences :

L'importance d'une approche progressive.

La mise en place d'un tel produit nécessite des changements importants dans l'IMF à la fois dans les procédures que dans la gestion des produits. Cela implique des formations spécifiques du personnel, une analyse plus précise de l'environnement économique et social. Les crédits MT ont été implantés dans des communautés avec lesquelles l'IMF travaille déjà depuis quelques années et dans un climat de confiance à la fois avec les autorités et avec les clients. Ce type de crédit s'implante donc avec le temps et petit à petit.

Le choix de la région.

Ce produit n'est pas proposé partout. Les IMF choisissent des régions présentant un bon potentiel à la fois au niveau agricole, mais surtout au niveau débouchés pour les produits (marché, transformation). La région doit aussi disposer des «services» nécessaires à l'accompagnement de la technologie achetée avec le crédit à long terme (pièces détachées, appui technique, marché d'occasion). Et l'IMF ne doit pas avoir à subir une forte concurrence sur le marché financier qui pourrait amener le «client» à se sur endetter auprès de plusieurs institutions.

Proposer une gamme de produits financiers.

Le crédit moyen terme est complémentaire aux produits d'épargne et aux crédits court terme variés pour plusieurs raisons. Le «client» doit pouvoir trouver les produits dont il a besoin sans être obligé de recourir au crédit à moyen terme pour résoudre des problèmes à court terme. Il doit aussi pouvoir financer un investissement à moyen terme avec un crédit court terme s'il a suffisamment de ressources propres. Les candidats au crédit à moyen terme sont sélectionnés parmi les clients qui ont pris plusieurs crédits court terme et ont remboursé sans incident.

Choisir le produit moyen terme le plus approprié.

Il existe trois catégories de produit :

Le crédit moyen terme proprement dit. Les IMF proposent tout une série de crédits de montant, de durée et modalité de remboursements différents. Ce qui réunit ce produit c'est la nécessité de présenter des garanties solides, particulièrement quand les montants sont importants.

Le leasing. La présentation de garanties est partiellement remplacée par le fait qu'IMF reste propriétaire de l'objet acheté avec le crédit jusqu'à remboursement total. Ceci nécessite une surveillance accrue de la part de l'IMF pour vérifier que le produit existe toujours et est correctement maintenu en état.

Le co-financement. C'est souvent utilisé dans les activités de petites entreprises ou de plantations. Le «client» et l'IMF investissent ensemble, et le client rachète progressivement les parts de l'IMF. Le matériel est co-géré par l'IMF. L'agriculture et l'agri-business étant peu attractif, les investisseurs commerciaux sont peu intéressés par ce co-investissement. Les exemples sont rares (Commonwealth Development Corporation et RBP Philippines).

Sélectionner les clients pour ces produits.

Le rôle du groupe. Dans toutes les cas étudiés les clients sont des individus. Par contre le «groupe» a son utilité pour participer à la sélection des candidats, et suivre le déroulement du crédit.

Les sources des remboursements.

Les clients sélectionnés sont ceux qui disposent de plusieurs sources de revenus. Ceci permet d'éviter de mettre en place un différé pour le premier versement (en attendant la rentabilité du produit). La seule exception est dans le cas de filière intégrée où la vente du produit permet le remboursement.

L'expérience dans le domaine.

Il est rare que les IMF financent de nouvelles activités. Elles préfèrent financer le développement ou le renouvellement d'activités dans lesquelles le candidat a une expérience.

L'existence d'un marché actif pour une ou plusieurs productions où l'emprunteur est assuré de pouvoir vendre son produit à bon prix.

L'intégration verticale (contrat entre le producteur et l'acheteur primaire) est un facteur favorable.

L'exigence de garanties

Ceci reste une nécessité même dans le cas d'intégration verticale, leasing ou co-financement. Les institutions complètent les garanties matérielles par des garanties « sociales » pour retarder la mise en place d'une procédure de saisie matérielle. Le choix des investissements financés. Les IMF s'inquiètent de savoir si, pour l'investissement financé, il existe des services annexes qui permettent d'accompagner l'investissement et limitent les risques (pièces détachées, produits de traitement, appui technique). Pour ces raisons les IMF préfèrent financer des secteurs d'activité existants. Elles préfèrent également financer des crédits moyen terme d'un faible montant pour éviter de concentrer les risques sur un petit nombre et avoir plus de clients. Elles préfèrent également financer des investissements qui représentent ou s'appuient sur un capital qui pourra être revendu. C'est le cas des terres, c'est celui des équipements qui peuvent être enregistrés, assurés et dont il existe un marché de l'occasion.

Analyse du prêt. Les IMF sont amenées à revoir leur façon d'analyser l'octroi de prêt. Elles ne peuvent plus se baser uniquement sur les capacités de remboursement du candidat au jour de sa demande, ou sur les garanties. Elle doit aussi prendre en compte l'impact de l'investissement sur les activités et le budget du candidat. Ceci nécessite de la part des agents de crédit et des comités de sélection des capacités d'analyse particulière. Le premier type d'analyse se justifie pour des IMF qui débutent, ou pour des activités qui sont nouvelles pour le candidat. Mais n'utiliser que ce type d'analyse risque d'amener à ne sélectionner qu'un petit nombre d'exploitants aux activités très diversifiées et très performants.

Construction du crédit. Les crédits moyen terme sont le plus souvent inférieurs à 5 ans (exception faite des plantations forestières). Trouver la durée adéquat est difficile. Généralement les capacités de remboursement s'accroissent avec le temps (du fait de l'activité financée ou des effets de l'inflation) mais le risque d'accident de parcours s'accroît avec le temps. Les emprunteurs eux-même préfèrent souvent rembourser leurs dettes le plus vite possible.

La fixation des taux d'intérêt. Les coûts de transaction directs pour ce type de crédit sont inférieurs à ceux des crédits court terme. Mais les risques à couvrir sont plus importants. Les IMF cherchent donc à ne pas répercuter sur les taux d'intérêt la prise en compte des risques et la porter sur les garanties. Presque toutes les IMF ont des taux d'intérêt inférieurs pour les crédits moyen terme. Cependant la différence n'est pas importante pour éviter qu'il n'y ait détournement de crédit. La plupart des IMF verse des ristournes en cas de remboursement sans incident.

L'accès aux ressources monétaires. Dans la plus part des cas les IMF bénéficient d'un ligne de crédit particulière ou sont aidées pour accéder à des fonds sur le long terme à faible taux d'intérêt. Ce ne sont que les IMF les plus anciennes et plus « professionnelles » ont constitué un capital pour ces crédits à partir d'épargne et d'émission de bons.

Assurer l'existence des services liés. Bon nombre d'IMF sont très actives dans la mise en place et le fonctionnement des services qui sont nécessaires à l'accompagnement de leurs clients. Ceci leur permet d'assurer par ce biais un suivi des clients, réduire les risques liés à l'activité financée, et éviter de former leurs agents dans des domaines qui ne sont pas de leur ressort. Ceci amène certaines IMF à créer des services. L'intégration verticale permet cette coordination entre services.

L'utilisation d'interrelations. L'existence d'un marché actif et stable est un facteur très favorable aux crédits à moyen terme. Pour cette raison on voit souvent se mettre en place des conventions tripartites entre l'IMF, l'emprunteur et un acheteur ou un transformateur.

L'IMF est remboursée par l'acheteur du produit après livraison du produit par l'emprunteur. Dans ce cas également l'intégration verticale facilite la conclusion de ce type d'accord.

L'implication des bailleurs de fonds. La mise en place d'un produit financier « moyen terme » représentent pour une IMF un investissement lourd techniquement et financièrement et c'est un produit qui représente beaucoup de risques. Les IMF ne s'engagent dans ces produits que pour des raisons politiques ou poussées par un bailleur de fonds. Toutes les IMF étudiées ont mis en place ce produit sous l'impulsion d'un bailleur de fonds ou de l'Etat. Elles ont eu pour cela un appui financier conséquent sous diverses formes.

L'appui a été particulièrement important au début pour :

Couvrir les frais de mise au point du produit et la formation du personnel au nouveau produit

Couvrir les risques pris pendant toute la phase de démarrage (phase d'essais et erreurs)

Couvrir les frais d'analyse fine des essais mis en place et les suivis rapprochés.

Les mesures d'accompagnement nécessaires. Les zones où les crédits moyen terme semblent donner des résultats bénéficient de conditions considérées comme favorables. Certaines d'entre elles ont été mise en place en même temps que les IMF ou les crédits moyen terme. L'auteur fait une liste des domaines qui devraient exister ou être mis en place par l'Etat, des projets etc , dans les zones où l'on veut développer les crédits MT.

Ce sont :

Les infrastructures qui réduisent les facteurs d'incertitudes et permettent aux marchés et aux services de fonctionner (route, réseau d'irrigation, santé).

L'expérimentation et le développement d'activités de diversification et d'innovation pour les exploitants agricoles. Les IMF ne financent que des activités éprouvées.

L'appui aux activités en amont et en aval (approvisionnement, information sur les marchés, post-récolte ...)

L'information sur les opportunités d'investissement

La formation des clients, notamment en matière de gestion des activités financées La mise en place d'outil de gestion des risques notamment les risques sur les prix.

La révision des normes et règles de provision. Celles-ci devraient être différentes pour les IMF en zone rurale que les IMF en ville, et différente pour les crédits moyen terme.

L'accès à des financements à long-terme à des taux préférentiels

Des innovations dans le type de contrat (co-financement, joint-venture, actionnariat).

L'auteur termine son texte en plaidant pour la mise en place de banques agricole de développement qui pourraient avoir un portefeuille conséquent de crédits à moyen et long terme. Il cite l'exemple de la BAAC en Thaïlande et de la Land Bank en Afrique du Sud. Il pense que bon nombre des cas étudiés par la FAO ont un bon potentiel pour devenir des Banques de développement, indépendante des bailleurs de fonds et des gouvernements.

Etudes de cas :

Rural Bank of Panabo (RBP) Philippines

Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC) Thailand

Caja Los Andes (CLA) Bolivia

Agrocapital, Bolivia

The BASIX-group in India

Mulukanoor Co-operative Rural Bank and Marketing Society (MCRB) in India

Centro de Investigacion de Desarrollo Regional (CIDRE)

Bolivia Asociacion Nacional Ecumenica de Desarrollo (ANED) Bolivia

Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelles (CECAM) Madagascar

Land Reform Credit Facility, South Africa South African Sugar Association (SASA)

Pour Espacefinance,

Marc Roesch