

Microfinance et investissement rural : l'expérience du crédit bail du réseau CECAM de Madagascar

BIM n° - 27 mars 2007
Betty WAMPFLER

La FAO, le FIDA et la Fondation Ford ont organisé à Rome du 19 au 21 mars dernier une conférence internationale sur « La recherche en finance rurale : Transformer les résultats en politiques et en actions ». Nous vous présenterons dans un prochain BIM une synthèse de cette conférence.

Le BIM d'aujourd'hui propose le résumé d'une communication présentée à cette conférence dans le cadre de l'atelier thématique « Développer des produits financiers répondant aux besoins des ruraux » et portant sur « Microfinance et investissement rural : l'expérience du crédit bail du réseau CECAM de Madagascar ». La communication s'appuie sur les résultats d'une étude d'impact en cours au sein du réseau mutualiste CECAM de Madagascar (2003-2007), financée par le FED.^{1, 2}

La communication a pour objectifs d'étudier (1) les conditions de mise en œuvre du crédit-bail par le réseau CECAM, (2) d'analyser les conditions d'accès et de valorisation de ce crédit par les ménages ruraux, et (3) d'en tirer des enseignements à visée opérationnelle, à l'intention du réseau CECAM, du secteur de la microfinance et des politiques publiques de financement rural.

Le texte intégral de la communication pourra être consulté sur le site de la conférence FAO/ Finance rurale.

Le LVM CECAM, un crédit bail au cœur de la stratégie de développement d'une institution financière rurale mutualiste

L'offre de crédit moyen terme reste un point d'achoppement majeur de la microfinance rurale. Les causes de ce rationnement de crédit sont aujourd'hui bien connues : manque global de

¹ Les données et informations présentées dans cette communication ont été recueillies dans le cadre d'un contrat d'étude financé par le FED à Madagascar et sont la propriété du Gouvernement de Madagascar. Ces données représentent une partie des résultats de l'étude réalisée et l'analyse qui en est présentée est de la seule responsabilité de ses auteurs"

² L'étude et la communication ont été réalisées par le CIRAD et le FOFIFA, par Mme, E. Bouquet et E. Ralison, et Wampfler

ressources financières de la microfinance, manque de ressources « longues » adaptées au financement du crédit de moyen et long terme, risque plus élevé et plus difficile à gérer par la microfinance... Face à la contrainte de risque, le crédit bail est un outil financier qui commence à intéresser la microfinance. L'une des expériences les plus anciennes en matière est celle du réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) de Madagascar qui développe ce produit financier depuis sa création en 1993

Les CECAM constituent le premier réseau mutualiste rural de Madagascar : en 2005, le réseau comptait 179 caisses locales et 83 000 sociétaires répartis dans neuf régions de Madagascar. L'encours de crédit s'élevait à 15 milliards d'Aryary³(Ar), celui de l'épargne à 5 milliards d'Ar. L'orientation agricole et rurale de ce réseau se traduit par une diversification importante des produits de crédits : crédit de stockage, crédit productif de court terme, crédit social pour faire face aux besoins de trésorerie urgents, imprévus et/ou non productifs (santé, décès, scolarisation...), financement de la commercialisation (par les emprunteurs individuels ou les personnes morales), financement de l'investissement agricole et rural par un crédit bail, la « location vente mutualiste » (LVM) et d'autres crédits d'investissement en expérimentation à une échelle plus réduite. Les produits d'épargne classiques (dépôts à vue et à terme) sont complétés par un produit « Plan d'épargne projet », pouvant être combiné avec les crédits d'investissement.

Le LVM s'appuie sur une procédure de crédit bail adaptée aux spécificités du monde rural malgache. Le bien financé est choisi par l'emprunteur, acquis par le réseau CECAM, et remis à l'emprunteur moyennant *) un apport personnel d'un montant variant de 10 % à 30 % de la valeur du bien, **) une garantie d'un montant équivalente à 50 à 150 % de la valeur du bien et ***) le versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5 %/mois. Le réseau reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le locataire. La durée de location vente peut varier de 6 à 36 mois. Le locataire fait l'objet d'une sélection par le réseau CECAM et d'un suivi, pendant la durée de la location. En cas de défaillance de paiement du loyer, le réseau CECAM peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux. Deux procédures originales ont été adoptées par le réseau CECAM pour développer l'accès à ce crédit : la garantie peut être constituée par une grande diversité de biens ruraux courants, et spécifiquement le cheptel bovin, habituellement refusé par les systèmes financiers, le calendrier de remboursement du LVM est fixé en concertation avec l'emprunteur, en fonction du rythme de ses activités économiques.

Le LVM est un produit déterminant dans le portefeuille et la stratégie de développement du réseau CECAM; depuis sa création. En fin 2005, l'encours du LVM, était de 5 milliards d'Ar, soit 30 % du volume de l'encours de crédit du réseau CECAM et 22 % du nombre de crédits en cours. Les taux de remboursement du LVM se situent dans une fourchette de 92- 93 % à 90 jours, ce qui est une performance significative pour un crédit d'investissement, notoirement considéré comme plus risqué que les crédits de court terme. Même s'il n'est pas indemne de problèmes (les biens financés peuvent être dégradés ou disparaître avant le terme du crédit), le LVM jouit globalement d'un bon niveau de confiance et d'une image positive au sein de l'institution financière.

³ 1 euro=2500 Ar.

Le LVM CECAM, un crédit bail qui facilite le financement de l'investissement rural par les ménages, mais dont l'accès reste plus difficile pour les catégories de ménages vulnérables

L'étude d'impact montre que le produit LVM bénéficie auprès de ses utilisateurs d'un indice de satisfaction relativement élevé (58 % des utilisateurs s'en disent pleinement satisfaits). Cette perception positive de ce crédit est motivée d'abord par le fait que le LVM est une des seules possibilités des ménages d'accéder au financement de l'investissement. L'étude d'impact confirme ici des travaux antérieurs (Zeller, Lapenu, Minten, 1999, résultats des Observatoires ruraux...) qui mettent en évidence l'inexistence de l'offre bancaire en milieu rural, l'absence de crédit moyen terme des autres institutions de microfinance, le faible recours au financement informel pour l'investissement rural et la très faible capacité d'épargne des ménages ruraux. Un cinquième seulement des utilisateurs de LVM estime qu'ils auraient pu financer l'investissement réalisé même en l'absence de crédit ; l'investissement aurait alors nécessité plus de deux années d'épargne.

La variation des montants (de 60 000 Ar à 17 millions d'Ar) et des durées (de 2 à 36 mois autour d'une moyenne de 20 mois) met en évidence la grande plasticité du LVM. Le LVM est utilisé pour l'investissement productif agricole (39 % des LVM de l'échantillon de l'étude d'impact entre 2003 et 2006, financement de bœufs de trait, attelage, charrette, vaches laitières, plantation de mûrier...) et non agricole (33 %, véhicules, matériel vidéo, épicerie, bar...), mais aussi, pour environ un tiers du portefeuille de LVM, pour le financement de l'équipement ménager (28 %). Certains ménages pauvres et moyens utilisent le LVM pour acquérir des moyens de transport de proximité (vélo, moto...) facilitant les déplacements de la famille, mais aussi le transport des récoltes.

D'après leurs utilisateurs (échantillon d'impact 2006), les « LVM agricoles » ont principalement permis de réduire les charges de main d'œuvre (par équipement en traction animale), d'augmenter les surfaces cultivées, de dégager du temps pour d'autres activités productrices, alors que les « LVM non agricoles » ont principalement favorisé la diversification non agricole (par création d'une activité nouvelle ou extension d'une activité existante).

Le LVM est habituellement utilisé en combinaison avec des crédits de court terme : crédit productif, GCV, social, ou crédit commercial. Les enquêtes qualitatives montrent que l'efficacité du LVM est fortement liée à ces combinaisons de crédit.

Cependant, même assoupli et adapté au monde rural, l'accès au LVM reste difficile pour certaines catégories de ménages. Le coût du crédit, le montant de l'apport personnel et le montant de la garantie sont des obstacles importants de l'accès au crédit, cités par les non sociétaires, mais aussi par un tiers des sociétaires CECAM, forgeant à ce produit la réputation de n'être « accessible qu'à ceux qui ont déjà des biens à mettre en garantie ».

Selon les déclarations des ménages, le remboursement du LVM a entraîné des difficultés dans 17 % des cas entre 2003 et 2006. De ce point de vue, le LVM se situe en position moyenne, plus difficile à rembourser que le GCV et le crédit social (11 % et 12 % de cas de difficulté) et moins difficile à rembourser que le crédit commercial (33 %).

Les différentes composantes de l'étude d'impact, statistique comme qualitative, montrent une différence d'impact selon les catégories de ménages. Ainsi, la distribution des LVM pris par les 500 ménages de l'étude de panel (2003-2006) depuis leur adhésion, montre un déséquilibre significatif dans l'accès au LVM en fonction du niveau de richesse, (test de Khi2 sur les

fréquences significatif à 1 %) : le LVM est ainsi surreprésenté chez les ménages aisés et moyens : 37 % des LVM ont été pris par des ménages aisés et 41 % par des ménages moyens. Mais il faut cependant souligner qu'il touche également 22 % de ménages pauvres, ce qui est notable pour un crédit d'investissement rural.

L'enquête qualitative menée en 2006 auprès de 46 ménages sociétaires utilisateurs de LVM, a permis d'approfondir l'analyse des processus d'impact selon les catégories de ménages. L'échantillon tiré au hasard dans les listes d'utilisateurs de LVM des caisses locales, se répartit en trois groupes de ménages :

- 22 emprunteurs appartiennent à des ménages aisés (8) ou moyens – aisés engagés dans une trajectoire de croissance positive (14)
- 10 emprunteurs de crédit investissement appartiennent à des ménages moyens en terme de revenus et de patrimoine
- 14 emprunteurs sont issus de ménages pauvres (8) ou « moyens fragilisés » en cours de paupérisation sous l'effet d'un choc (aléas climatiques, maladie, décès...) (6)

Un tiers des crédits LVM enquêtés (14/46) est donc le fait de ménages en situation précaire au moment de l'enquête, pauvres ou moyens fragilisés. Sur les 46 crédits ayant fait l'objet de l'enquête, 33 sont ou été, remboursés sans difficulté ni incident, selon la double source de la caisse locale et de la déclaration de l'emprunteur. En revanche, 13 crédits ont occasionné des difficultés de remboursement ayant abouti à des retards de remboursement ; 12 d'entre eux sont le fait de ménages pauvres et moyen fragilisés, un seul cas est un ménage aisé.

L'impact du LVM apparaît différencié selon les trois groupes de ménages.

A- Les crédits d'investissement, accélérateur de la dynamique des ménages « moyens aisés » et aisés

Ces ménages ont un patrimoine en terres ; équipement et cheptel plus importants que la moyenne. Leurs activités sont agricoles et non agricoles et génèrent plusieurs sources de revenus, facteurs de sécurisation de trésorerie et source de capital permettant l'investissement. Le profil type est ici résolument « entrepreneurial », avec une forte capacité de travail et de gestion et une bonne insertion dans l'environnement économique. Ces ménages utilisent régulièrement une combinaison des différents crédits CECAM. L'accès au LVM ne pose pas de problème, la garantie et l'apport personnel étant assurés sur la base du patrimoine et des revenus existant. La gestion du LVM révèle ici peu d'incidents, à la fois parce que les revenus générés par le système d'activité sont importants et diversifiés et parce que ce groupe a une résilience forte, une capacité à faire face aux chocs. Le LVM permet à ce groupe d'investir plus rapidement que sur la seule base de leur épargne. Le LVM a donc ici un impact d'accélérateur de la dynamique de ce groupe et du développement rural (emploi, production de richesse...) qu'il génère.

B- Les crédits d'investissement, moteur de l'accumulation primaire des ménages moyens

Les 10 ménages du groupe « moyen » ont un niveau de patrimoine et de revenu moyen, fondé sur une dotation familiale acquise par l'héritage et consolidée par un processus d'accumulation lent mais développé sans heurts importants jusqu'ici. Les ménages de ce groupe sont pluri actifs, mais l'agriculture et l'élevage occupent dans le système d'activité une place plus déterminante que dans le groupe précédent. Les activités non agricoles développées

nécessitent moins de capital que celles du groupe précédent (« gargote », fabrication de brique, couture...). Le salariat agricole peut être une activité occasionnelle dans ce groupe.

Ces ménages utilisent prioritairement une combinaison de GCV et de crédit productif pour le développement d'activités agricoles, et plus marginalement non agricoles. L'accès au LVM s'insère dans un processus d'accumulation lent qui peut prendre plusieurs années et rencontrer des aléas. Le GCV et le crédit productif favorisent le développement d'activités intermédiaires comme l'élevage porcin qui, sauf accident de production, permet de générer un revenu sur un cycle court ; ce revenu permettra d'investir dans l'achat d'un premier bovin (bœuf ou vache laitière de race locale), pouvant lui même ensuite servir de garantie pour l'accès au LVM. Les objets financés par le LVM se concentrent assez fortement sur la traction animale : bœufs de trait, charrue, charrette et la production laitière (race locale le plus souvent). L'acquisition d'un attelage fonctionnel favorise le développement de la production agricole (notamment par un apport plus important de fumier sur les parcelles éloignées de la maison), réduit les frais de culture (économie de frais de transport, de location d'attelage pour le labour...) et peut générer des revenus complémentaires (prestation de service d'attelage ou location de l'attelage).

L'accès au LVM est plus difficile que pour le premier groupe. La garantie et l'apport personnel constituent des obstacles difficiles à franchir. Le taux d'intérêt pèse plus lourdement sur les trésoreries. La peur de ne pas pouvoir rembourser un crédit investissement est fréquemment évoquée.

Le rôle du LVM est déterminant dans l'accumulation primaire de ce groupe. La plupart des investissements financés ici n'aurait pu l'être sur la seule base de l'épargne du ménage : la durée de l'épargne aurait été trop longue pour pouvoir être soutenue et les aléas de la vie quotidienne l'auraient inévitablement consommée, aux dires des ménages interrogés. Le LVM constitue ici l'un des facteurs clé de l'accumulation primaire.

Ce groupe ne mentionne pas de difficultés de remboursement, la combinaison de plusieurs activités agricoles, d'une éventuelle activité non agricole et de salariat agricole conférant une relative sécurisation à la trésorerie de ces ménages. Mais les remboursements de crédit d'investissement pèsent plus lourdement sur les trésoreries. Préserver l'accès au crédit CECAM est une préoccupation d'autant plus forte que les alternatives d'accès autres sont réduites. Le remboursement du crédit CECAM peut occasionnellement être fait sur la base d'un emprunt autre (famille, usurier), ou d'un nouvel emprunt pris auprès des CECAM.

C- Pour les ménages moyens fragilisés et les pauvres, le LVM CECAM est « une nouvelle chance », mais une chance difficile d'accès, difficile à valoriser, et à haut niveau de risque

Sur les 46 ménages bénéficiaires de crédit d'investissement CECAM enquêtés, 14 sont en situation de patrimoine et de revenu précaire, moyens fragilisés ou pauvres. Dans certains cas, cette situation est ancienne ; dans le cas des ménages moyens fragilisés, elle résulte d'un processus de paupérisation engendré par des chocs successifs (aléas agricoles, maladie ou décès dans la famille...). Comme les autres groupes, ces ménages pratiquent largement la pluri activité, combinant agriculture, petit élevage, salariat agricole et une activité non agricole. Contrairement aux autres groupes, l'activité non agricole pratiquée ne requiert pas ou peu de capital (fabrication de brique, docker...). L'accumulation dans ces groupes est faible ou nulle, voire négative. Des chocs successifs ont entamé le faible patrimoine dont disposaient les ménages au moment de leur installation. Leur vulnérabilité est très importante et leur résilience faible.

Les objets financés sont du petit équipement productif ou de consommation (petit matériel agricole, vélo...), mais surtout du cheptel (premier ou deuxième bœuf de trait, ou vache laitière de race locale).

L'accès au LVM est ressenti par ce groupe comme «une nouvelle chance» pour sortir de la précarité. L'accès au LVM est particulièrement difficile pour ces ménages. La garantie est constituée par un bien épargné par le processus de paupérisation, ou, plus souvent, par la caution matérielle d'un tiers. Cette caution peut être donnée gracieusement, au titre d'une relation d'entraide, mais peut être aussi l'objet d'une négociation (impliquant une rémunération à l'échéance du crédit ou une sous-distribution d'une partie du crédit obtenu...). Si l'emprunt tourne mal, ce type de garantie négociée avec un tiers peut contribuer à renforcer le processus de paupérisation de l'emprunteur.

La constitution de l'apport personnel est également un problème important pour ce groupe : l'apport est constitué par une opportunité de production favorable (une bonne récolte de riz dégageant exceptionnellement des surplus...), par la décapitalisation d'un bien (un porc engraisé et bien vendu, un équipement ménager...), plus rarement par la mobilisation d'une épargne longue, et plus fréquemment par un emprunt à un tiers. Ce tiers peut être un membre de la famille et l'emprunt est alors gratuit. Mais l'emprunt peut être fait aussi auprès d'un usurier et pourra alors avoir un coût élevé.

Le LVM s'insère ici dans une stratégie très précaire. Dans 12 cas sur 14, le remboursement du crédit a entraîné des difficultés, liées à la faible diversité des activités et aux revenus précaires. L'impact du LVM est fortement tributaire du facteur «risque». Si un choc vient perturber le processus de production, la faible résilience du ménage ne permettra pas de l'absorber, le choc sera répercuté sur le crédit (retards de remboursement, pénalités...), pouvant entraîner une spirale d'endettement et de décapitalisation qui va renforcer la paupérisation du ménage. En revanche, si aucun aléa ne vient entamer la dynamique productive du ménage pendant le cycle du crédit, le LVM peut constituer une réelle opportunité de réamorcer une dynamique productive positive.

Enseignements pour la microfinance et les politiques publiques

Le crédit bail, une innovation qui permet le financement de l'investissement agricole et rural

L'expérience de LVM du réseau CECAM démontre que le crédit bail adapté à la microfinance, est une innovation permettant de financer l'investissement agricole et rural à une échelle significative pour le développement. Conjugué à des procédures d'accès et de suivi rigoureuses, le mécanisme de crédit bail permet d'obtenir un niveau de sécurisation du crédit satisfaisant, compatible avec la pérennisation de l'institution financière. L'élaboration d'un cadre juridique permettant le développement légal et serein par la microfinance de ce type de produit est donc un enjeu déterminant pour les politiques publiques.

Autre enjeu de développement du crédit bail, la mobilisation de ressources financières adaptées

Le réseau CECAM consacre annuellement de l'ordre de un tiers de ses ressources financières au crédit bail. Les ressources stables sur le moyen terme nécessaires au financement du LVM proviennent de différentes sources : mobilisation d'un capital mutualiste, refinancement ban-

caire et pour une part faible, mais croissante, collecte de l'épargne. La nécessité d'augmenter la collecte de l'épargne à terme pour développer le crédit moyen terme contribue à l'ouverture du réseau CECAM sur le milieu urbain où cette épargne est plus abondante et plus aisée à collecter. Si cette ouverture sur le milieu urbain est favorable en termes de croissance des ressources longues, elle comporte aussi le risque de voir, à terme, la gouvernance du réseau s'infléchir vers un pouvoir plus urbain et plus éloigné des besoins du milieu rural. Créer un contexte favorable à la mobilisation de ressources longues à un coût raisonnable tout en préservant les intérêts du monde rural, est un second enjeu déterminant pour les politiques publiques.

Un produit financier de moyen terme efficace car inséré dans une gamme diversifiée de crédits

Les ménages valorisent d'autant plus facilement le LVM qu'il est inséré dans une gamme de crédits permettant le financement productif de court terme, le financement du stockage et de la commercialisation, et la couverture des aléas de la vie courante (urgence, santé, scolarisation...). Par ailleurs, cette gamme de crédits diversifiée permet un processus d'apprentissage du crédit qui conduit progressivement l'utilisateur vers le LVM.

Cette expérience plaide donc pour une diversification des portefeuilles de crédit de nature à répondre aux besoins de financement productifs et non productifs des ménages et à permettre un processus d'apprentissage de la gestion du crédit.

Un accès renforcé au crédit grâce à des procédures adaptées aux spécificités du monde rural et agricole

Le LVM s'est développé grâce à une bonne adaptation des procédures financières aux spécificités de l'investissement rural et agricole. L'élargissement de la garantie à une gamme diversifiée de biens ruraux incluant les animaux a largement contribué à ouvrir l'accès au LVM. De même, le choix de l'équipement par l'utilisateur, le calendrier de remboursement fixé en concertation avec l'utilisateur en fonction de son rythme d'activités constituent une des clés du développement du LVM CECAM.

Sécuriser le crédit bail/en élargir l'accès, un dilemme crucial en termes de pérennité et d'impact

Le mécanisme de crédit bail en lui-même ne suffit pas à garantir un niveau de sécurité du crédit satisfaisant. La responsabilisation de l'utilisateur est renforcée par un apport personnel de l'ordre de 30 % du montant du crédit et par une garantie représentant 50 à 150 % de la valeur du crédit. Ces conditions constituent une limite de l'accès au LVM, mais sont à la fois une condition de la sécurisation de l'institution financière et une protection des ménages contre le surendettement.

Le LVM, un accélérateur des dynamiques des ménages en situation déjà favorable, mais néanmoins accessible à des ménages pauvres

Le LVM s'avère être un produit financier particulièrement intéressant pour les ménages en situation moyenne ou favorable, dont il facilite et accélère les dynamiques de développement. Mais il est aussi utilisé par des ménages pauvres ou précarisés à qui il peut donner une « nouvelle chance » de développement. Son efficacité est alors très fortement conditionnée par la vulnérabilité de ces ménages : si un quelconque aléa vient peser sur la trésorerie précaire de

ces ménages, le remboursement du crédit deviendra difficile et peut entraîner un engrenage de sur endettement. Une réflexion en termes d'assurances pourrait ici se justifier.

Des innovations financières pour une modernisation agricole équitable ?

Le coût du LVM reflète les conditions de fonctionnement et de pérennisation de la microfinance à Madagascar et doit être apprécié au regard d'un contexte d'inflation élevée (18 à 30 % dans les 3 dernières années. Mais il n'en reste pas moins une limite à l'accès au financement de l'investissement des ménages les plus vulnérables. Ce constat peut conduire à questionner les pratiques de la microfinance : la modernisation de l'équipement est un enjeu déterminant pour le développement rural et les agricultures familiales : cette modernisation pourra-t-elle être réalisée équitablement pour toutes les catégories de ménages sur la seule base du marché ? L'investissement rural et agricole ne justifie-t-il pas dans certains contextes d'une intervention publique raisonnée ? Le gouvernement de Madagascar a engagé cette réflexion en mettant en place une expérimentation de crédit bonifié.