BIM : Crédit moyen terme : leasing et retro-leasing, l'exemple de l'ANED en Bolivie

Marc Roesch 27 avril 2004

Nous vous avions présenté il y a quelques semaines un résumé de la synthèse produite par la FAO sur des études de cas de crédit moyen terme (BIM du 13-12-03). Le BIM d'aujourd'hui a pour objet de vous présenter un type de contrat qui figure parmi les études de cas,le leasing et le « retro-leasing » mis en place dans l'Altiplano Bolivien par une ONG du nom d'ANED.

L'ANED est une ONG crée en 1978 avec pour objectif la formation et la vulgarisation des petits paysans de l'Altiplano Bolivien.

Plus récemment (milieu des années 1990) l'ANED a mis en place des services financiers pour ces petits producteurs. Elle a actuellement 24 caisses dans 8 des 9 régions et un portefeuille de prêt de 7.4 millions de $. 90 % du portefeuille est en zone rurale (chiffres de 2000).

Comme toute les organisations l'ANED a débuté par des prêts à court terme avec garantie prise sur des garants individuels ou des groupes. Mais assez rapidement une demande très forte de crédit moyen terme est apparue. Les demandeurs étaient des agriculteurs dynamiques ou de petits entrepreneurs. Elle portait notamment sur des équipements lourds pour leur exploitation (irrigation, des équipements agricoles, des équipements de transport) ou du matériel destiné à être loué à d'autres agriculteurs.

Ces investissements étaient considérés comme trop «petits » pour les banques et trop gros pour ANED. Les garanties demandées par les fournisseurs pour des «crédits fournisseurs » étaient trop élevées et trop compliquées pour les agriculteurs.

ANED a fait une première tentative de financement d'équipements agricoles sur la base de cautions solidaires. Mais très rapidement des difficultés sont apparues à deux niveaux : les garanties présentées étaient insuffisantes, quelques difficultés de remboursements se sont retrouvées devant la justice.

Cette difficulté à trouver des garants fiables a amené ANED à lancer dans le Leasing.

Le premier type de leasing offert par ANED est appelé « financial leasing ou full payment leasing ».

ANED achète le matériel, en reste propriétaire et le prête au demandeur. La période de leasing correspond à environ 2/3 de la période d'amortissement (comptable). Le contrat de leasing précise la durée du contrat, le montant et la périodicité des annuités (capital et intérêt). L'emprunteur assure l'entretien du matériel et paie ses annuités. A l'issu du contrat, l'emprunteur peu racheter le matériel à sa valeur résiduel (généralement 1 à 5 % de sa valeur d'achat).

Le second type de leasing est appelé « Leaseback » ou « retro-leasing ». Le principe est le suivant : le client vend à ANED une terre ou un équipement. ANED en paie le prix puis rétrocède en leasing cette terre ou ce matériel pour que le client puisse l'utiliser. Avec le montant de la vente le client achète ce dont il a besoin, et le contrat de leasing porte sur la terre ou l'équipement vendu par le client à ANED, et non sur l'équipement recherché. Les termes du contrat sont du même type que dans le cas du « Financial leasing ».

Les avantages du leasing : le principal intérêt est de séparer la propriété du capital de son utilisation économique. Ce qui le rend plus intéressant qu'un prêt conventionnel vient du fait qu'il n'est pas nécessaire d'avoir des garants, et en cas de défaillance il n'y a pas de fonds à récupérer Le fait que le matériel reste propriété du prêteur évite de longues procédures judiciaires (et des frais) pour récupérer le bien en cas de défaillance.

La législation bolivienne issue de la réforme agraire ne permet pas la mise en gage des terres pour les petits paysans. Par contre elle n'interdit pas les achats et les ventes de terre.

Le retro-leasing : du coté emprunteur le « retro-leasing » lui permet de continuer à utiliser une terre même si officiellement elle ne lui appartient plus. Le contrat de leasing qui porte sur cette terre lui garantit sa récupération à l'issu du contrat et n'entraîne donc pas de perte de capital productif. Il peut mettre en avant ce contrat pour engager d'autres frais d'investissement sur ces terres.

Du coté institution la propriété est plus sûr que le gage et cela lui évite de longues et coûteuses procédures en cas de défaillance du client.

Les premiers contrats ANED ont démarré de façon expérimentale en 1997 et représentaient en 2000 7% du portefeuille pour un montant de 500.000 $. 481 contrats ont été signés, 300 pour des moto-pompes pour 180.000 $ (1/3 du montant) et 19 contrats pour des tracteurs pour 330.000 $.

Le système a été développé dans une région où les potentialités agricoles étaient élevées et où les agriculteurs ont déjà une « culture du crédit ».

ANED a développé son programme dans deux régions où bon nombre d'agriculteurs étaient déjà formés à l'utilisation et la maintenance des matériels agricoles, et où il existait des services après-vente pour le matériel.

Dans une des régions les motopompes ont été introduites au milieu des années 1990 et les agriculteurs (petits producteurs maraîchers de 0.2 à 0.5 ha) ont été formés à l'irrigation et à l'utilisation de ces matériels.

Ce n'est que quand la viabilité économique et la faisabilité technique ont été prouvées, que ANED a lancé son programme de prêt dans cette région.

Les tracteurs ont été financés dans la région de La Paz en complément d'un programme d'assistance technique financé par DANIDA.

En complément du programme de crédit, ANED a organisé les producteurs, et les leaders de ces organisations ont joué un rôle important dans la sélection des emprunteurs.

L'analyse des dossiers des demandeurs a été très approfondie. Elle a porté sur une estimation des recettes de l'ensemble de l'exploitation, et le montant des annuités a été plafonné au 1/3 des revenus net de l'exploitation.

La flexibilité : le montant et les dates d'exigibilité des annuités ont aussi été modulé en fonction des périodes de recettes et de développement des activités des exploitations. Des changements peuvent être négociés en cours de contrat (avancement ou retardement des échéances).

Lien avec les fournisseurs : ANED a eu un rôle important dans la sélection et les négociations avec les fournisseurs de matériel (choix du matériel, négociations des prix, services après-vente '). Ceci a posé un problème à ANED dans la mesure où les exploitants ont pu se plaindre des choix de matériel proposés par ANED. Mais d'un autre coté ANED s'est rendu compte que les exploitants n'avaient que peu d'informations et d'expériences sur le matériel pour pouvoir faire le choix du matériel le plus approprié. D'autre part il existe un marché de l'occasion sur lequel les exploitants voulaient s'approvisionner. Outre le risque de panne plus élevé sur du matériel d'occasion, cela posait des problèmes vis à vis de la législation pour obtenir des documents de propriété fiable sur du matériel d'occasion. ANED préférait aussi s'adresser aux importateurs (et aux marques importées) plutôt qu'aux revendeurs pour des questions de disponibilité en pièces détachées.

Les taux d'intérêt : ANED a bénéficié de fonds de l'Inter American Fondation qui lui a permis d'appliquer un taux de 16% par an. Il est réclamé un acompte de 25 % pour réduire les risques de non-paiement et celui de la dépréciation rapide du matériel. Le leasing des tracteurs est sur 5 ans et celui des pompes sur 2 ans.

Le taux d'impayé est actuellement de 8 %, mais l n'y a eu, à ce jour, que deux cas où ANED a effectivement récupéré le matériel. Ceci montre que les mesures mise en place sont suffisantes pour contenir les non-paiements. D'autre part le marché de l'occasion est peu développé ce qui permet à ANED de trouver très facilement un repreneur pour le matériel saisi.

En fait les cas de difficultés de remboursement ne sont pas liés à la formule du leasing, mais à celui des difficultés de commercialiser des produits périssables dans un marché en train de se construire.

Avantage du système :

Pour ANED :

- récupération facile du matériel en cas de on paiement
- coût de transaction faible (pas de garants)
- pas de risque de perte de fonds
- marché de l'occasion demandeur (pour le matériel saisi)

Pour l'agriculteur :

- accès au crédit moyen terme
- pas de garants à chercher
- bon service après vente

- analyse sérieuse de l'investissement envisagé

Inconvénients :

Pour ANED les frais de supervision (négociations avec les fournisseurs, analyse des dossiers élevés, surveillance de l'état du matériel)

Pour les agriculteurs : coût du matériel élevé

Développement du programme ; celui-ci est limité en raison :

- Sélection sévère des agriculteurs
- Ne concerne que les agriculteurs «moyens à gros »
- S'accompagne de procédures assez lourdes de mise en 'uvre (dossier, réception du matériel, contrôle)
- S'accompagne de programme de formations assez importants

ANED n'est pas autorisé à collecter de l'épargne elle ne peut donc pas mettre en place un système d'épargne préalable. Elle ne peut pas non plus mettre en place un système d'assurance.

La négociation sur le prix du matériel lancée par ANED n'est pas très favorable car le nombre d'exploitants potentiel n'est pas très élevé.

Diversification : l'expérience acquise devrait permettre de diversifier les produits vers des crédits sur des bâtiments ou des plantations fruitières.

Supervision : actuellement elle reste à un niveau acceptable en raison du nombre de contrats et du comportement des agriculteurs (sélectionnés rigoureusement ils soignent le matériel). Mais ce point reste sensible, les risques de mauvais entretien entraînant une dépréciation rapide du matériel est réel. La multiplication du nombre d'utilisateurs de matériel augmente d'autant les charges de supervision.

Durabilité : l'opération couvre un nombre relativement faible d'agriculteur et est à ses débuts, elle est donc très coûteuse. Elle est possible grâce à l'appui de bailleurs de fonds. D'autre part il est difficile d'en analyser le coût réel car elle est menée par des agents ANED qui interviennent sur d'autres volets. A moyen terme ANED devrait tenter de réduire ses coûts pour pouvoir asseoir son opération sur des ressources financières à moyen terme un peu plus coûteuse, et spécialiser certains de ses agents sur ce programme. Mais ceci nécessitera encore pendant un temps l'appui des bailleurs de fonds.

Pour plus d'information nous pouvons vous indiquer comment obtenir le texte en anglais de l'étude FAO soit de l'expérience ANED, soit l'ensemble des études de cas (fichier pdf de 5 Mo) et la synthèse de l'étude (155 ko).

Pour Espacefinance Marc Roesch

roesch@cirad.fr