Aperçu général

Lignes de crédit

FIDA
Investir dans les populations rurales

Pour des services financiers ruraux sans exclusive

©FIDA/Bangladesh - Projet de microfinance pour les agriculteurs marginaux et les petits exploitants

Introduction

Les bailleurs de fonds et les autres organisations d'aide utilisent souvent les lignes de crédit pour aider les prestataires de services financiers ruraux à se développer. Toutefois, les lignes de crédit peuvent parfois se révéler plus destructrices qu'utiles et les organisations devraient y avoir recours avec parcimonie et prudence. Ce document de diffusion des connaissances indique comment utiliser les lignes de crédit, quand les utiliser et les problèmes qu'elles soulèvent. Il met en relief la philosophie et les raisons qui sous-tendent l'utilisation des lignes de crédit, en analysant les forces, les faiblesses et les opportunités de différents montages. Il résume par ailleurs l'expérience acquise au niveau international en matière de lignes de crédit afin de souligner clairement les limites de leur utilisation et de servir de guide de départ pour la conception de projets du FIDA. Il présente les aspects pratiques de certains modèles, approches et méthodes spécifiques qui ont été testés et dont on peut recommander la mise en œuvre et la diffusion à plus grande échelle (il présente notamment les meilleures pratiques et des études de cas).

Contexte

La ligne de crédit est un prêt consenti à une institution financière participante, qui en rétrocède le produit à ses clients sous forme de prêts assortis d'intérêts. Les fonds remboursés peuvent servir à accorder de nouveaux prêts jusqu'à l'échéance de la ligne de crédit. Dans la mesure où c'est l'institution financière participante intermédiaire qui assume le risque de crédit, la ligne de crédit est inscrite à son passif. Les lignes de crédit accordées à un gouvernement via un programme du FIDA sont en général gérées par une institution financière qui agit en tant qu'intermédiaire (grossiste) auprès d'institutions de microfinance (IMF), lesquelles interviennent comme distributeurs de détail.

Il existe de bonnes raisons pour fournir des programmes de lignes de crédit gérés par des professionnels en complément d'une mobilisation de l'épargne et de mesures d'intermédiation. Le FIDA propose des lignes de crédit parce que les acteurs commerciaux sont souvent réticents à s'aventurer dans les communautés rurales et isolées,en raison des coûts de transaction élevés. Ces liquidités supplémentaires offrent de nouvelles opportunités, parmi lesquelles: i) appuyer le développement des IFP; ii) financer les besoins d'investissement réels d'un secteur (l'agriculture); iii) promouvoir le développement des petites et moyennes entreprises (PME) à l'initiative du secteur privé; iv) renforcer l'efficience dans l'allocation de ressources et de services peu abondants sur un marché financier rural non saturé; v) appuyer le programme national de réduction de la pauvreté. Toutefois, les lignes de crédit sont souvent inutilisées, car les PSF n'ont pas toujours les capacités appropriées pour desservir la population à faibles revenus (gamme de produits, mécanismes de distribution, par exemple).

Il est possible de surmonter ce problème en remplaçant le modèle bancaire traditionnel, basé sur des agences physiques, par une offre de services via Internet et par le portefeuille électronique; ces mécanismes à gros volume et faibles coûts seront les moteurs de la diffusion des services bancaires. Le défi que doit relever le secteur bancaire traditionnel consiste à tenir compte des mécanismes tels que les lignes de crédit et d'élaborer des produits et des procédures qui lui permettent de distribuer ces fonds dans le cadre d'une structure de détail qui soit rentable. Ainsi, de nombreux clients pourront accéder, de manière répétée, à de petits prêts émanant de lignes de crédit à forte valeur ajoutée, générant de plus des marges attrayantes.

Justification

Il s'avère difficile d'offrir des services financiers viables en milieu rural et au secteur agricole dans les pays en développement. Des milliards de dollars ont été dépensés pour subventionner des programmes et des politiques destinés à créer des institutions financières desservant ce marché négligé. Pourtant, dans la plupart des pays, les décideurs, les ministres de l'alimentation et de l'agriculture, ainsi que les exploitants agricoles, sont mécontents des résultats. Les critiques des réformes financières reposant sur le jeu des forces du marché, adoptées à la suite de l'effondrement du paradigme du crédit dirigé, affirment que ces réformes ont échoué, dans la mesure où l'agriculture continue à ne recevoir qu'une maigre fraction de l'offre de crédit formelle et où la plupart des agriculteurs continuent à dépendre de l'épargne ou du crédit informel pour financer leurs dépenses d'exploitation et leurs investissements à long terme.

Les lignes de crédit financées par des bailleurs de fonds posent certains problèmes:

- **Risque de distorsion du marché de la finance rurale.** L'offre de ressources externes à des taux souvent inférieurs à ceux du marché risque de dissuader les PSF de se constituer des sources locales de financement à long terme, dans la mesure où ils peuvent devenir dépendants des bailleur de fonds.

- **Le projet du bailleur de fonds est privilégié au détriment de saines pratiques de gestion financière.** La structure des lignes de crédit est souvent centrée sur les besoins du projet du bailleur de fonds plutôt que sur les besoins du PSF et de ses clients. Les PSF ayant une mission de développement social sont généralement incités à desservir les marchés de niche. En conséquence, ils n'investissent pas dans une analyse de la demande et, de ce fait, **ne comprennent pas les besoins de la clientèle cible**.
- C'est aussi la raison pour laquelle les PSF n'investissent pas dans l'analyse des risques et ne sont donc pas en mesure **d'élaborer des approches de gestion des risques correctement personnalisées ou adaptées.**
- Les bailleurs de fonds financent souvent des projets pilotes, mais **pas leur déploiement ou leur application à plus grande échelle.**

Bien souvent, l'enthousiasme manifesté par les clients à l'égard des lignes de crédit ne dérive pas d'un besoin, mais plutôt de l'espoir que les prêts accordés seront moins onéreux ou que les conditions à remplir seront plus souples.

Les lignes de crédit risquent donc fortement de produire des résultats décevants. Une solution consiste à ce que les organismes de développement laissent aux PSF suffisamment de souplesse pour que les LdC soient aussi ouvertes que possible. Par exemple, les PSF pourraient s'adresser au secteur privé pour qu'il finance des lignes de crédit, tandis que les bailleurs de fonds se concentreraient sur le renforcement des capacités et de la solvabilité de la clientèle cible, afin d'en faire des clients plus attrayants pour les PSF.

Principaux problèmes posés par les lignes de crédit: résumé

Les futurs projets du FIDA devraient s'inspirer des enseignements suivants, tirés de l'expérience (voir *Lignes de crédit: Enseignements tirés* pour de plus amples informations).

- Les lignes de crédit ne répondent pas aux besoins à long terme des PSF.
- Les lignes de crédit peuvent avoir un impact négatif sur le secteur financier.
- Les liquidités (l'accès à des capitaux d'emprunt) ne constituent pas, en règle générale, la principale contrainte pesant sur les PSF. Plus couramment, ce qui leur manque, ce sont les capacités, les produits ou les systèmes nécessaires pour desservir la clientèle pauvre. L'aide apportée doit privilégier le renforcement des capacités.
- Les lignes de crédit peuvent entraîner des distorsions du marché du crédit en proposant des taux d'intérêt inférieurs, en éliminant les concurrents viables et non subventionnés, en bloquant l'entrée sur le marché de nouveaux prestataires de services ou encore en évinçant d'autres bailleurs de fonds ou prestataires de services financiers.
- Ayant accès à de gros volumes de capitaux à faible coût, les PSFpeuvent devenir moins rigoureux dans leurs pratiques de prêt. Les PSF de grande clientèle, par exemple, peuvent être soumis à des pressions visant à décaisser des fonds en faveur d'institutions fragiles ou en tranches trop grosses pour être gérées efficacement, ce qui entraîne une augmentation des défauts ou une expansion excessive.
- Bien souvent, les produits financés par des lignes de crédit ne sont pas viables. Lorsque leur accès à la ligne de crédit cesse, il se peut que les PSF se tournent à nouveau vers leur clientèle habituelle et abandonnent le groupe cible.
- Certains PSF sont trop dépendants des bailleurs de fonds et de la ligne de crédit, et n'arrivent pas à définir une stratégie de sortie claire pour leur retour vers l'activité de crédit traditionnelle, centrée sur le marché. À la fin du projet, les PSF doivent être suffisamment solides pour financer eux-mêmes leur portefeuille de prêts.

Défis, opportunités et avantages

Forces: Employées de manière ciblée au renforcement des capacités, les lignes de crédit peuvent permettre aux institutions d'approfondir et d'élargir la portée de leurs activités dans les zones rurales.

Faiblesses: Si elles sont utilisées alors que la demande et les risques potentiels ne sont pas compris, les lignes de crédit peuvent causer plus de mal que de bien, en rendant l'institution trop dépendante de financements extérieurs ou en devenant tout simplement une source bon marché d'accès au capital.

Pour être utiles, les lignes de crédit doivent s'accompagner d'une assistance technique coordonnée et des ressources nécessaires au renforcement des capacités. Si un projet collabore avec un PSF à l'élaboration d'un produit, par exemple, celui-ci doit faire l'objet de recherches, sa conception doit être étudiée, et il doit être prêt pour une phase pilote avant que les capitaux soient mis à disposition pour le lancement et les essais (sous réserve que les objectifs prédéfinis aient été atteints).

Les gouvernements et les bailleurs de fonds devraient aider les IMF à attirer l'épargne plutôt que de les laisser dépendre des lignes de crédit. Pour ce faire, ils peuvent:

(i) fournir une assistance technique aux IMF afin de les aider à renforcer leurs capacités de mobilisation des dépôts;

(ii) encourager les IMF qui collectent des dépôts à utiliser l'emprunt uniquement en complément des dépôts, afin d'éviter une dépendance excessive vis-à-vis des ressources extérieures;

(iii) soutenir la création d'un solide fonds de garantie des dépôts, une fois mis en place un contrôle prudentiel efficace;

(iv) encourager l'intégration progressive des IMF aux marchés de capitaux nationaux et étrangers.

Lignes de crédit: brève description des outils

⇨**Aperçu:** Présente l'étendue du sujet (le présent document).

Brochure note pratique: Conceptualise les principaux sujets et fournit des conseils pour la conception et la mise en œuvre.

Leçons apprises: Analyse l'expérience passée et formule des recommandations pour l'avenir.

Auteurs

Michael Hamp
Spécialiste technique principal, Services financiers ruraux sans exclusive
Division des politiques et du conseil technique
Courriel: m.hamp@ifad.org

Francesco Rispoli
Spécialiste technique supérieur, Services financiers ruraux sans exclusive
Division des politiques et du conseil technique
Courriel: f.rispoli@ifad.org

Jonathan Agwe
Spécialiste technique supérieur, Services financiers ruraux sans exclusive
Division des politiques et du conseil technique
Courriel: j.agwe@ifad.org

Remerciements

La présente série de documents est le fruit d'une intense collaboration. À ce titre, les auteurs souhaitent remercier Miriam Cherogony, Emily Coleman, Chris Jarzombek et Graham Perret pour leur soutien et leurs contributions. Ils remercient également les membres de la Division des politiques et du conseil technique pour leurs précieux commentaires.

Contact

Maria-Elena Mangiafico
Chargée de la gestion des savoirs et des dons
Division des politiques et du conseil technique
Courriel: m.mangiafico@ifad.org

Septembre 2016

FIDA

Fonds international de développement agricole
Via Paolo di Dono, 44 - 00142 Rome, Italie
Téléphone: +39 06 54591 - Télécopie: +39 06 5043463
Courriel: ifad@ifad.org
www.ifad.org
www.ruralpovertyportal.org
ifad-un.blogspot.com
www.facebook.com/ifad
instagram.com/ifadnews
www.twitter.com/ifadnews
www.youtube.com/user/ifadTV