



Mali Finance

**Étude de marché des équipements agricoles et
Conception d'un produit financier moyen terme**

Août 2004



*« Meilleures performances et impacts durables dans les secteurs agri business et financiers
à travers des partenariats dynamiques » --Cheick Dramé CTO*



Mali Finance

**Étude de marché des équipements agricoles et
Conception d'un produit financier moyen terme**

Août 2004

Soumis à :

USAID/Mali

Par :

**Chemonics International Inc
Contrat No. 688-00-03-00069-00**

Mars 2005

Étude de marché des équipements agricoles et Conception d'un produit financier moyen terme

Août 2004

Par

**Micheal Steidl
Abdoulaye Traoré
Consultants**

SOMMAIRE

	Pa g e
Introduction.....	5
I. Contexte de l'étude.....	5
II. Le marché de financement des équipements agricoles dans la zone Office du Niger.....	7
2.1. Le groupe cible.....	7
2.2. Le marché de l'équipement agricole.....	8
2.2.1. La demande d'équipement agricoles dans la zone.....	8
2.2.2. L'offre d'équipement agricole dans la zone ON.....	12
2.3. Le marché de financement à moyen terme.....	14
III. Le développement d'un produit crédit bail adapté aux besoins du marché.....	16
3.1. Les facteurs déterminants dans la conception d'un produit crédit bail.....	16
3.1.1. Aperçu général.....	16
3.1.2. Les facteurs socio-économiques et culturels à l'Office du Niger.....	18
3.2. Les caractéristiques et le processus des opérations dans la zone ON.....	20
3.2.1. Les aménagements institutionnels.....	20
3.2.2. Les caractéristiques de base du produit crédit bail.....	22
3.2.3. Le processus des transactions de crédit bail.....	24
IV. Les projections.....	26
4.1. Les coûts d'investissement.....	26
4.2. Les projections financières.....	26
4.2.1. Les hypothèses.....	26
4.3. Les autres projections.....	29
4.3.1. Les projections du taux d'intérêt réel.....	29
4.3.2. Les projections de cash flow d'une transaction type de crédit bail.....	32
4.3.3. Les projections du produit financier pour les trois années de la période test.....	33
V. Les recommandations.....	34
5.1. Les différentes étapes avant l'introduction du test pilote.....	34
5.2. Les recommandations sur les études que Malifinance pourra entreprendre.....	35
5.2.1. L'étude sur les aspects légaux.....	35
5.2.2. L'étude sur une approche Marketing adaptée au crédit bail équipement agricole dans la zone ON.....	36

Annexes.....38

La liste des tableaux

- Tableau 1. Les surfaces cultivées dans la zone ON
- Tableau 2. L'équipement des exploitations agricoles au 30 juin 2003
- Tableau 3. Inventaires des équipements des exploitations agricoles 1999-2003
- Tableau 4. La croissance des équipement des exploitations agricoles 1999-2003
- Tableau 5. Estimations des demandes minimum et maximum d'équipements des exploitations agricoles
- Tableau 6. La capacité de production de AAMA et de CAFON
- Tableau 7. Les prix des équipements agricoles
- Tableau 8. Le processus de bail et ses acteurs
- Tableau 9. Estimation du volume minimum du marché du produit crédit bail
- Tableau 10. Estimation du portefeuille de crédit bail par SFD pendant la période test
- Tableau 11. Brève analyse desv états financiers des trois institutions financières
- Tableau 12. Calcul des taux d'intérêt effectifs
- Tableau 13. Echéance de remboursement prévisionnel pour une opération type de crédit bail
- Tableau 14. Bilan prévisionnel du produit pour la période test
- Tableau 15. Compte de résultats prévisionnel

Liste des sigles et abréviations

AAMA	: Atelier d'Assemblage du Matériel Agricole
ARPON	: Amélioration de la Riziculture paysanne à l'Office du Niger
AV	: Association Villageoise
BMS sa	: Banque Malienne de la Solidarité
BNDA	: Banque Nationale de Développement Agricole
CAFON	: Coopérative des Artisans et Forgeron de l'Office du Niger
CFD	: Caisse Française de Développement
CVECA ON	: Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogérée de l'Office du Niger
FCRMD	: Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta
FDV	: Fonds de Développement Villageois
FED	: Fonds Européen de Développement
FIA	: Fonds Intrants Agricoles
IER	: Institut d'Économie Rurale
IMF	: Institution de Micro Finance
SA	: Société Anonyme
SFD	: Système Financier Décentralisé
SOMAFI	: Société Malienne de Financement

Introduction

Le présent rapport s'inscrit dans le cadre de la contribution de la microfinance au financement à moyen terme de l'agriculture à travers l'étude de marché des équipements agricoles dans la zone Office du Niger et la conception d'un produit financier, type crédit bail, pour l'équipements des micro et petits exploitants. Cette étude a pour objet de trouver une meilleure articulation entre les institutions financières, les distributeurs d'équipements et les petits exploitants agricoles.

L'étude financée par Malifinance, était prévue initialement pour une durée de 26 jours, elle en a finalement pris 18. La phase terrain s'est déroulée du 21 au 26 juillet et a couvert la ville de Segou et la zone Office du Niger de Niono.

Ainsi, sur les cinq zones de l'Office du Niger à savoir : Niono, Molodo, Ndédougou, Kouroumari et Macina, seule celle de Niono a été couverte.

La démarche générale de l'Etude a été la participation concertée. Elle a concerné l'USAID, Malifinance, l'IER, les Institutions Financières intervenant dans la zone Office du Niger (BNDA, NIESIGISO, CVECA ON, FCRMD), les Associations villageoises, les agriculteurs et les distributeurs. Les investigations ont été réalisées à Bamako, Segou et à Niono et environs.

Les techniques d'investigation ont été le recueil de données statistiques classiques, les entretiens semi structurés avec des guides d'entretien et des entretiens libres.

L'échantillonnage des Associations Villageoises et des agriculteurs a été réalisé en étroite collaboration avec la Direction de la zone Office de Niono et les Structures Financières Décentralisées.

I. Contexte général de l'étude

Bien que ce soit le centre agricole du Mali, la zone de l'office du Niger accueille beaucoup de petits paysans qui vivent dans la pauvreté extrême. Ces paysans souffrent de beaucoup de problèmes, avec le manque d'accès aux ressources financières pour l'acquisition d'équipement agricole adéquat étant un des problèmes qui a historiquement fait l'objet de divers interventions dans la zone.

La culture du coton a été abandonnée au profit de celle du riz en 1970 dans la zone Office du Niger. Les rendements du riz étaient alors faibles, de l'ordre de 2,4 tonnes à l'hectare. Ces rendements sont passés de 2,4 en 1973-1978 à 1,8 en 1979-1984. Ce recul des rendements a amené le gouvernement et ses principaux bailleurs à vouloir intensifier la production sur les casiers déjà aménagés plutôt que d'augmenter les superficies irriguées.

Les premiers réaménagements dans cette logique ont commencé en 1982 dans le cadre du projet ARPON (Amélioration de la Riziculture Paysanne à l'Office du Niger) sur un financement de la coopération Néerlandaise. Le projet reposait sur les travaux de réhabilitation légers, il a aussi mis l'accent sur l'équipement des paysans et leur participation au compartimentage et au planage.

D'autres réaménagements ont suivi: Banque Mondiale, RETAIL (C.F.D.) et FED. Les rendements ont été multipliés par 2,6 en moyenne dans les zones réaménagées et par 4,1 dans la zone de Niono.

Un crédit moyen terme destiné à l'équipement léger (charrue, herse, bœuf de labour) a été mis en place dans le cadre du projet ARPON et les Associations Villageoises nées en 1984 ont, chacune été dotée d'une batteuse. La plupart des exploitations à l'Office se sont équipées à cette époque.

En 1985 le Fonds Intrants Agricoles (FIA) a été Créé, il a par la suite été remplacé par le Fonds de Développement Villageois (FDV). Les taux de remboursement étaient très faibles, le gouvernement a été amené à gelé le paiement des crédits contractés avant 1984, laissant s'installer une culture de crédit facile et de non remboursement. La BNDA a été la première victime de cette situation, elle avait laissé une ardoise de près de 2.5 milliards de FCFA. Du coup les Institutions Financières sont devenues réticentes face aux crédits moyen et long terme.

Les structures de diffusion et de distribution des équipements installées par le projet ARPON et privatisée par la suite, en bons témoins des taux de remboursements dérisoires des crédits paysans n'acceptent presque plus les ventes à crédit (AAMA et CAFON). Et même les distributeurs particuliers, forts de ces expérience ne vendent qu'exceptionnellement à crédit et pour une durée maximum de 6 mois.

Le niveau d'équipement satisfaisant d'alors est en passe de devenir un souvenir lointain. L'explosion démographique et la pression foncière, dues au taux de croissance démographique des familles installées; à l'arrivée massive des non résidents; à l'installation à proximité des populations émigrées en raison des sécheresses persistantes et de la rébellion touarègue, sont à l'origine de ce phénomène. Les familles en grossissant se sont éclatées entraînant l'émiettement des superficies et la division des équipements. Les réaménagements ont en général été suivis par de nouvelles distributions. Les petites exploitations se sont multipliées avec très peu de possibilités d'extension, leurs besoins en équipement se posent. Les exploitations sont rentables mais leurs tailles en rapport avec celles des familles ne permettent pas de dégager des surplus à réinvestir dans les équipements.

Tout cela, conjugué avec les prévisions ambitieuses d'aménagements de superficies, les besoins en équipements connaissent une augmentation soutenue nécessitant une réponse adaptée à un moment où:

- Le crédit individuel a cédé le pas au crédit AV (caution solidaire);
- Les AV sont confrontées à d'énormes difficultés de fonctionnement;
- Le crédit agricole est essentiellement de campagne.

La question de l'équipement paysan est plus d'actualité. Les Institutions Financières ont ou peuvent mobiliser des ressources, qui restent oisives en raison du climat de méfiance qui règne, les distributeurs d'équipement ont des activités réduites, préférant cette situation à la réalisation d'opérations incertaines et les agriculteurs ont besoin de leur moyen de travail pour rester dans la production. D'où la nécessité de la mise en place d'un produit financier qui prendrait en compte l'ensemble des facteurs de risque à différents niveaux et les moyens de leur couverture.

II. Le Marché de Financement d'Équipement Agricole dans la Zone de Office du Niger

2.1 Le Groupe Cible

La taille du groupe cible est déterminé par le nombre moyen de petits producteurs à l'Office du Niger. Pour cela, nous disposons de deux sources d'informations acceptables: Les statistiques officielles et les données publiées par l'Office du Niger dans ses rapports annuelles.

En accord avec la Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique, les activités agricoles sont le facteur dominant des activités économiques à l'Office du Niger. En 1998, dans la région de Segou, de laquelle fait partie l'Office du Niger, 660.000 habitants (près de 86%) de la population économiquement active (772.000) considérait les activités agricoles comme leur principale source de revenu. En appliquant le même pourcentage à l'année en cours (2004) la population de l'Office du Niger sera estimée à 180.000 habitants qui vivent de l'agriculture. En considérant une proportion de 50:50 entre les employeurs (y compris ceux qui travaillent pour eux mêmes) et les employés (rémunérés ou non) par ailleurs, nous pouvons estimer à quelques 90.000 le nombre d'exploitations agricoles opérant dans la zone Office du Niger .

Les données publiées dans les rapports annuelles de l'Office du Niger indiquent qu'au 30 juin 2003, le nombre de travailleurs agricoles dans la région était de 138.626. Bien que ce chiffre soit nettement inférieur aux 180.000 estimés plus haut, il faut cependant considérer que le nombre de travailleurs a augmenté à un rythme accéléré, avec plus de 20.000 en terme absolu entre 2002 et 2003. L'Office du Niger indique que le nombre de familles, arrêté à 26.435 au 30 juin 2003, correspond au nombre d'exploitations agricoles. Cependant, ce nombre peut être sous estimé par rapport au nombre d'exploitations.

Au regard des activités économiques des agriculteurs, le riz est la principale production de la région. Les données publiées par l'Office du Niger montrent que 76.332 ha de riz (environ 91%) de la superficie totale des 83.898 ha ont été cultivée pendant la campagne 2003/04. Aussi, le riz est principalement cultivé pendant l'hivernage. Entre la campagne 2002/03 et la campagne dernière, il n'y a pas eu de progrès dans la diversification des productions pendant l'hivernage et la contre saison.

Tableau 1: Surfaces cultivées dans la Zone Office du Niger (ha.)

Saison hivernale	2002/2003	2003/2004
Riz	63.658	70.682
Mais	722	630
Contre Saison		
Riz	10.846	5.650*
Maraichage	5.356	6.471*
Mais	342	445*
Pomme de terre	129	20*

* Prévisions, parce que les activités de la contre saison sont en cours.

Source : Office du Niger, Direction Générale.

2.2 Le Marché de l'Équipement Agricole

2.2.1 La demande d'équipement agricole dans la zone

En effet, les besoins en équipement de base pour la production du riz sont inclus dans la demande à Office du Niger région, principalement:

- Les Moyens de transport:
 - Les bœufs de labour; ils assurent la traction des équipements moyens qu'on rencontre dans les exploitations.
 - Les charrettes
 - Les ânes
 - Les tracteurs
 - Les motoculteurs, ils peuvent être couplés avec la charrette et tous les équipements de préparation.
 - Les barres niveleuses: usé par mise en boue et planage de rizières sous eau ;
 - Les puddlers
- Equipement de préparation:
 - Charrue: utilisée pour le labour des terres légères (à bœufs, ânes ou motoculteurs) ;
 - Herses: utilisé pour le hersage après le labour ;
- Equipement post-récolte:
 - Batteuse: utilisée pour le battage du paddy et l'égrenage du maïs; appartiennent en général aux AV le battage étant une des activités qui leur sont dévolues. Il est difficile de les rentabiliser sur une exploitation.
 - Décortiqueuses, aussi bien que les batteuses, elles peuvent être utilisées par plusieurs exploitations. Avec la restructuration de l'Office et la fermeture des rizeries du delta, leur nombre a augmenté de manière exponentielle à l'Office du Niger. Leur utilisation a entraîné une baisse notable des coûts de décortilage.
 - Trieuse: utilisée pour le nettoyage et le triage du riz décortiqué et pour le nettoyage et le triage du paddy de semence;

- Botteleuse: utilisées par production de bottes de paille pour une articulation agriculture élevage et la minimisation des supplémentation des bœufs de labour.

Pour estimer la demande d'équipements agricoles, c'est encore les données provenant de l'Office du Niger qui seront utilisées. Dans chaque bilan de campagne, l'Office du Niger donnent les chiffres de l'inventaire des équipements agricoles dans la zone. Le tableau suivant donne l'inventaire de l'équipement au 30 juin 2003:

Tableau 2 : Equipements des exploitations agricoles au 30 juin 2003

Zone	Bœufs du labour	Charrues	Herses	Charrettes	Anes	Tracteurs	Motoculteurs	Batteuses	Décortiqueuses	Barres niveleuses	Pudlers
Macina	11.169	5.865	4.115	3.506	4.225	39	13	128	106	31	11
Niono	14.813	7.919	3.488	6.347	7.198	17	75	211	175	66	0
Molodo	7.227	3.848	2.557	2.648	2.819	4	17	59	54	0	2
N'Debugou	12.088	6.031	3.703	3.367	3.716	16	108	185	346	118	69
Kouroumari	11.097	5.458	3.803	3.730	4.121	28	97	74	85	29	18
Total	56.394	29.121	17.666	19.598	22.079	104	310	657	766	244	100
Rappel 2002	52.286	25.919	16.093	17.435	19.936	78	236	624	749	218	100
Nouvelles Acquisitions	4.108	3.202	1.573	2.163	2.143	26	74	33	17	26	0

Source: Office du Niger, Direction Générale.

Les équipements agricoles communs dans la zone sont les bœufs de labour, les ânes, les charrues, les charrettes et les herses. Les tracteurs sont rares en raison des moyens financiers. Les Motoculteurs sont les plus importants, mais leur nombre est inférieur au nombre d'animaux de trait utilisé dans le processus de production. Comme équipement post récolte, le nombre relativement faible est en dessous de 1.000 exploitations qui sont équipées de batteuses et des décortiqueuses.

L'estimation de la taille du marché résulte d'une étude comparative des statistiques des différentes années, qui sont donnés dans le tableau ci après :

Tableau 3: Inventaire des équipements des exploitations agricoles entre 1999-2003

	Bœufs du labour	Charrues	Herse s	Charrettes	Anes	Tracteurs	Motoculteurs	Batteuses	Décortiqueuses	Barres niveleuses	Pudlers
30/06/99	43.289	21.628	14.388	14.272	16.037	50	152	N/D	N/D	169	38
30/06/00*	47.116	22.981	14.868	15.551	17.503	56	183	505	464	173	72
30/06/01	51.405	24.313	15.646	16.452	18.679	62	211	545	704	209	95
30/06/02	52.286	25.919	16.093	17.435	19.936	78	236	591	749	218	100
30/06/03	56.394	29.121	17.666	19.598	22.079	104	310	657	766	244	100

*

Les chiffres dans le bilan de 2000/01 montrent des incohérences. Dans le bilan de 2001/02, les chiffres sont plus fiables dans un contexte de développement global. Ainsi, Le tableau contient les données du bilan de 2001/02.

Source: Office du Niger, Direction Générale.

En partant de ce tableau, on peut évaluer la tendance des stocks d'équipements agricoles dans la zone. Ils ne correspondent pas exactement aux volumes annuels d'achat de chaque type d'équipement, comme les équipements obsolètes sont remplacés par des nouveaux pendant la même période (année) iceux-ci ne sont pas inclus. Cependant, ces chiffres donnent une approximation acceptable et peuvent être considérées comme la valeur minimale de la demande effective de chacun des équipements par an.

Tableau 4: Inventaire des équipements des exploitations agricoles entre 1999-2003

	Bœufs du labour	Char-rues	Herses	Char-rettes	Anes	Trac-teurs	Moto-cul-teurs	Bat-teuses	Décorti-queuses	Barres nive-leuses	Pud-dlers
1999- '00	3.827	1.353	480	1.279	1.466	6	31	N/D	N/D	4	34
2000- '01	4.289	1.332	778	901	1.176	6	28	40	240	36	23
2001- '02	881	1.606	447	983	1.257	16	25	46	45	9	5
2002- '03	4.108	3.202	1.573	2.163	2.143	26	74	66	17	26	0

Source: Office du Niger, Direction Générale.

De ce fait, nous pouvons conclure que la demande d'équipements des exploitations agricoles de la zone Office du Niger au minimum est de 1.500 charrues, 500 herses, 1.000 charrettes, 30 motoculteurs, 50 batteuses et 20 décortiqueuses par an.

D'une autre manière, nous disposons de données qui nous permettent d'estimer la limite supérieure de la demande d'équipements agricoles. Ces données constituent une partie des études annuelles de l'Office. En effet l'Office du Niger élabore des plans de campagne dans lesquels il y a une estimation des besoins d'équipements. Cette estimation est basée sur les besoins techniques de la production, elle ne tient pas compte des limites des capacités financières des exploitations. De ce point de vue ils ne correspondent à la vision du paysan qui ne perçoit pas sa nécessité, par ailleurs n'a pas les moyens de l'acquisition de ces équipements. L'écart entre les besoins et l'inventaire actuel peut être considéré comme la limite supérieure de la demande annuelle effective d'équipements agricoles de la zone Office du Niger.

Tableau 5: Estimation du minimum et maximum de demande d'équipement des exploitations agricoles

	Bœufs du labour	Char-rues	Her-ses	Char-rettes	Anes	Trac-teurs	Moto-cul-teurs	Bat-teuses	Décorti-queuses	Barres nive-leuses	Pud-dlers
Maximu m (Besoins)	4.842	1.977	4.554	2.370	1.820	3	95	135	51	327	43
Minimu m (Min. du tableau xx)	881	1.332	447	901	1.176	6	25	40	17	4	0

Source: Office du Niger, Direction Générale.

2.2.2 L'offre d'équipement agricole dans la zone

- L'Atelier de Assemblage des Matériels Agricoles (AAMA), à l'origine créé comme la division de diffusion et de vulgarisation des équipements de l'Office du Niger, est devenu aujourd'hui une entreprise privée opérant sous forme de Société Anonyme (S.A.). Elle produit des équipements agricoles comme les batteuses, les décortiqueuses et les motoculteurs.
- La Coopérative Artisanale des Forgerons de l'Office du Niger (CAFON) est à but non-lucratif qui a été créée en 1996. elle compte 22 membres. Tous les membres sont venus des ateliers de forge dispersés sur les différentes zones de l'Office du Niger, installés dans le temps par le projet ARPON pour l'entretien et la réparation des équipements dans les différentes zones. CAFON est active dans la fabrication et la vente des matériels agricoles développés localement et bien adaptés aux besoins des exploitants de la zone d'Office du Niger : les matériels de culture attelée (charrues, herses, charrettes asines, barre et pelle niveleuse), matériels post récolte (batteuses, décortiqueuses, vanneuses, trieuses et botteleuses de paille) et autres comme les remorques, découpeuses d'oignons, etc.

Tableau 6: La Capacité de Production de AAMA et CAFON (Unités produits par an)

	Charrue à socle	Charrue à disque	Herse	Barre niveleuse	Moto-culteur	Batteuse VOTEX	Batteuse Twinfan	Décortiqueuse
AAMA	N/A	N/A	N/A	N/A	50	N/A	20	50
CAFO N	150	30	200	300	N/A	50	30	30

Avec l'engagement des néerlandais dans les années 1980, on a assisté à la création de deux grands groupes de fournisseurs d'équipements agricoles à Niono, les deux ont été réorganisés après la restructuration de l'Office du Niger en 1994:

Source: Elaboration propre sur la base des données de nos enquêtes auprès des distributeurs.

En dehors de ces deux producteurs locaux, deux commerçants de Niono importent du matériel agricole de la chine. Un est Chinois, il ne parle ni le français ni le Bambara, il vend seulement cash et ne dispose pas de capacité d'entretien et de réparation. Un autre commerçant, Moustapha Coulibaly, a un garage et a un service de suivi, il fait également la maintenance et la réparation des équipements. La mission a identifié également dans la ville de Segou un commerçant, Mr. Yacouba Diakite, qui vend , parmi bien d'autres articles , des équipements importés de Chine.

Le tableau suivant résume les prix des équipements vendus par les différents distributeurs:

Tableau 7: Les prix des équipements Agricoles

	Charrue à socle	Charrue à disque	Herse	Barre niveleuse	Moto-culteur	Batteuse VOTEX*	Batteuse Twinfan*	Décortiqueuse
AAMA	N/A	N/A	N/A	N/A	3.096.000	N/A	4.400.000	1.500.000
CAFO N	65.000	143.000	65.000	60.000	N/A	2.000.000	4.500.000	1.600.000
Coulibaly	N/A	N/A	N/A	N/A	1.500.000	N/A	N/A	900.000
Diakite	N/A	N/A	N/A	N/A	2.000.000	675.000	N/A	700.000

*Avec moteur chinois.

Source: Elaboration propre sur la base des données de notre enquête auprès des distributeurs.

2.3 Le Marché de Financement a Moyen terme

Conformément aux estimations préliminaires de Financement (IER), la marge réalisée par les paysans, pendant une saison normale, est approximativement de 150.000 fcfa par ha et par an. La capacité de paiement pour l'acquisition d'équipement au comptant est une contrainte sérieuse pour le paysan. Les petites exploitations, avec une superficie de moins de 3 ha, ne peuvent pas dégager une marge suffisante pour avoir un pouvoir d'achat et la capacité de payer au comptant des équipements.

A court terme, l'acquisition d'intrants agricoles est plus importante, parce qu'il est en relation directe avec la production de l'année. Les intrants et le crédit de campagne sont habituellement financés par le court terme, ils absorbent une grande partie de la capacité de paiement des petites exploitations. Ainsi la capacité de paiement est réduite et les prix des équipements sont relativement inaccessibles, les petites exploitations sont obligées d'étaler le paiement d'équipement sur plusieurs cycle de production pour avoir la capacité de les acquérir, l'accès au crédit moyen terme est une condition nécessaire pour les petits exploitants qui veulent s'équiper en matériel agricole.

Comme pour le financement des équipements, les producteurs d'équipement et les distributeurs n'offrent pas de mécanismes de crédit permettant aux petites exploitations d'avoir accès à leurs produits. Si AAMA n'accepte le crédit sous aucune forme, CAFON au moins avec hésitation, permet aux paysans fidèles acheteurs et sérieux, un crédit payable après la prochaine récolte. Les deux distributeurs maliens permettent seulement des crédits sur une durée moyenne de trois mois. Si ce crédit court terme convient aux exploitations moyennes, ils ne constituent pas d'opportunités d'équipement pour les petites exploitations au regard de leur faible capacité de paiement. De ce fait, le système financier doit offrir des produits financiers qui permettront aux petits exploitants d'avoir accès aux équipements agricoles.

Il y a quatre Institutions Financières dans la zone qui interviennent dans le financement de l'agriculture: une banque publique (BNDA) et trois institutions du Système Financier Décentralisé (Nyèsigiso, FCRMD et CAVECA).

La BNDA est une banque publique avec un large réseau et elle est présente dans la zone Office du Niger. Parmi la large gamme de crédits disponible pour les particuliers, les Associations Villageoises et autres groupements, la BNDA aussi offre des crédits moyen terme pour l'achat d'équipements agricoles. Cependant dans la pratique ce crédit est disponibles seulement pour les paysans moyens , les grands et leurs associations.

Le plus important mécanisme de financement pour les petits agriculteurs sont les facilités de refinancement pour les SFD. La BNDA offre des lignes de crédit aux IMF, qui accordent avec ses ressources des prêts aux petits exploitants et aux micro-entrepreneurs, la BNDA prête les fonds avec un taux d'intérêt de 8% au maximum sur deux ans. Cependant les représentants de la banque ont déclaré que les ressources peuvent être disponibles aussi pour le moyen terme c'est à dire trois ans si les SFD en faisaient la demande.

Nyèsigiso est une institution de microfinance avec une présence étendue dans la région. Parce qu'elle a une Direction régionale à Segou avec plusieurs caisses à segou, Niono, Markala et bien d'autres localités. Elle offre le crédit à court terme intrant pour les agriculteurs. La durée du produit est habituellement de dix mois et à paiement unique et il est donné sous le couvert des Associations Villageoises avec la responsabilité solidaire. Le taux d'intérêt est de 14%, avec des commissions additionnelles. Dans la zone Office du Niger, le crédit agricole de court terme constitue 98% de l'ensemble du crédit distribué par les institutions.

Nyèsigiso ne donne pas de crédit moyen terme aux paysans. Les seules produits de long terme disponibles sont les crédits salaire du personnel pour une durée maximum de deux ans.

La Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta (FCRMD) est une institution qui a son siège à Niono. Sur son portefeuille de crédit de 2.800 millions, 407 millions sont des produits crédit pour l'acquisition d'équipements agricoles (batteuses, motoculteurs, magasins, charrues et herses). Ces crédits sont donnés pour une durée de trois ans à un taux de 12%. Ce crédit équipement implique habituellement un apport initial de 25-50% et un acompte annuel, payable le 30 avril de chaque an. Cependant, ils sont aussi seulement disponibles comme pour la BNDA pour les moyens et les grands exploitants (avec plus de 10 ha.), mais pas pour les petits. Classiquement, ils achètent les équipements avec AAMA, des équipements locaux produits par l'entreprise dans la même cours que l'institution.. Les achats de FCRMD représentent près de 80% du chiffre d'affaires de AAMA.

Pour les CAVECA, le crédit moyen terme est de l'ordre de 2% de l'enveloppe de crédit. Il est destiné essentiellement à l'achat de décortiqueuses. Mais le crédit agricole de court terme représente 70% de l'ensemble du crédit distribué, la durée est de 9 mois en moyenne avec un taux d'intérêt de 12 % pour les engrais et 20 à 25% pour le repiquage.

Finalement, il y a seulement trois sociétés de crédit bail au: EquipBail, SOMAFI et Crédit Initiative sa. Ces institutions travaillent seulement avec le secteur formel, elles ne financent pas les équipements agricoles ou d'autres branches du secteur rural.

Lors des rencontres avec les consultants, beaucoup de chefs de petites exploitations et les membres des associations villageoises ont souligné leur sous-équipement et manifesté leur intérêt à avoir accès à un produit financier de moyen terme pour leur équipement. Au même moment, les SFD ont tous exprimé pour leur intérêt pour un tel produit de crédit moyen terme si Mali Finance peut les assister dans sa conception, et la BNDA a indiqué qu'elle a des ressources disponibles pour le refinancement à moyen terme.

Dans le chapitre suivant, nous donnons une proposition de forme et de contenu du produit financier, le crédit bail, qui est adapté aux besoins de financement et au profil du risque dans la zone. Dans le chapitre IV, nous allons faire les projections financières des flux de la période du test aussi bien pour les bénéficiaires que pour les SFD. Finalement, dans le chapitre V nous recommanderons les activités à réaliser que Mali Finance pourra entreprendre en vue d'aider les institutions dans la mise en place de ce produit.

III. Le Développement d'un Produit de Crédit Bail Adapté aux Besoins du Marché

3.1. Les facteurs déterminants dans la conception d'un produit de crédit bail agricole

3.1.1 Aperçu général

Le crédit bail est de plus en plus considéré comme une bonne option dans le financement des actifs immobilisés des micro et petits entrepreneurs. Le crédit bail est la forme de financement où la propriété de l'actif est détenue par l'institution financière pendant la durée du bail, et l'actif entre dans le patrimoine de l'entrepreneur au terme du bail. L'avantage général au delà du crédit à moyen terme pour l'acquisition de l'équipement est la douceur du nantissement (l'actif est repris facilement et cela résout les cas de défaillance) et diminue le niveau d'endettement du client.

On peut distinguer deux formes classiques du crédit bail: le crédit bail financier et le crédit bail opérationnel. Pour le crédit bail financier, la littérature consacre un bail qui exige trois conditions: (i) l'emprunteur paie la totalité de la valeur de l'actif pendant la durée du bail, (ii) le bail ne peut être résilié, et (iii) l'emprunteur a l'option d'acheter l'actif à un prix fixe à la fin du bail. Si une de ses conditions n'est pas remplie la littérature parle alors de bail opérationnel. Habituellement, le bail opérationnel est décrit comme un produit dont l'emprunteur ne veut pas nécessairement acquérir l'actif, mais l'utilise pendant un temps limité dans la durée de vie économique de l'actif.

Dans le contexte du monde rural malien le bail opérationnel n'est pas une option raisonnable, en raison de la considération du risque du SFD et de l'opportunité du paysan.

Dans cette perspective pour les IMF, le bail opérationnel présente plus de risque pour l'emprunteur que le bail financier, et il sera difficile pour les IMF maliennes de contrôler ou d'externaliser le risque. Les risques spécifiques pour le bail opérationnel sont:

- (i) Le risque de dommage: le risque que l'actif subissent des dommages significatifs pendant la durée du bail, pendant qu'il est sous la responsabilité de l'emprunteur.

- (ii) Le risque de la valeur résiduelle: le risque lorsqu'on estime la valeur résiduelle à la fin du bail.
- (iii) Le risque du marché de seconde main: le risque que l'actif ne soit pas acheté s'il est retourné à l'emprunteur à la fin de la période de bail.

Assumer ces risques signifie pour les IMF maliennes qu'elles doivent prendre beaucoup d'aspects dans la gestion des actifs, qui pourront être pour le mieux, très coûteux pour elles. Mais un SFD avec une excellente gestion des actifs peut avoir ces problèmes dans la gestion des risques du crédit bail opérationnel pour l'équipement agricole dans la zone Office du Niger. Actuellement il n'y a pas de données statistiques disponibles sur la gestion de ces risques, comme par exemple pour le marché de l'automobile dans les pays développés.

L'externalisation des risques des autres acteurs du marché est aussi faisable. Les risques de dommage peuvent être théoriquement transférés à l'institution, mais dans le cas d'un dommage significatif de l'équipement, le petit paysan n'aura pas le moyen de le payer. A la fin, il sera plus probable qu'il puisse payer sa dette envers l'institution. D'un autre point de vue, le distributeur d'équipement, qui assume théoriquement la valeur résiduelle et le risque du marché de seconde main, ne sera probablement pas disposé à accepter le programme du bail opérationnel.

Dans la perspective des petites exploitations, il y a un autre facteur qui pourrait être pris en compte pour évaluer les possibilités et les opportunités d'un crédit bail opérationnel dans le contexte de l'Office du Niger: le bail opérationnel est mis pour les clients qui louent les équipements et non pour ceux qui veulent avoir la propriété. Cela ne permet pas nécessairement à l'emprunteur de capitaliser, comme la propriété reste pour l'institution pendant la durée du bail et la reprise à la fin du contrat est volontaire.

1^{ère} réflexion:

Le crédit bail financier peut être considéré comme l'option la plus viable du crédit moyen terme pour financer l'équipement dans la zone Office du Niger. Cela signifie pour le produit crédit bail:

- (i) L'emprunteur devra payer pour la totalité de la valeur de l'actif pendant la durée du contrat de bail;
- (ii) Le bail ne pourra pas être résilié pendant la période du bail;
- (iii) L'emprunteur aura l'option d'acheter l'actif à un prix fixé à la fin du contrat de bail.

Avant d'entrer dans les détails du crédit bail dans le contexte spécifique de l'Office du Niger, il est utile d'analyser quelques principes généraux de la conception du produit crédit bail. Concevoir des programmes financiers, le droit se trouve tout au long du processus pour donner plus de motivation.

Pour le crédit (ou le bail), tous ces moyens ci-haut cités sont incitatifs pour que le client paie mieux. Les nantissements font partie de ses incitations, et une partie importante de l'histoire de la microfinance est de trouver ses propres voies pour sécuriser adéquatement le crédit dans la situation socio-économique des micro-entrepreneurs.

Ainsi, le nantissement adéquat fait partie des moyens pour éviter la délinquance. Un autre aspect est la définition des caractéristiques du produit dans le sens qu'il ne soit pas très difficile pour le client de payer.

Les principes généraux sont:

- La fréquence de paiement doit être fonction des cycles d'affaires de l'entrepreneur.
- L'acompte doit être faible afin que ce soit accessible pour le client. Aussi, les croisières doivent être longues afin de prolonger suffisamment la douceur de la mise en place (si les fonds le permettent).

2ème réflexion:

Le produit crédit bail doit être testé avec des équipements qui ne sont pas très chers et qui sont accessibles pour les petites exploitations : Charrues, herses et décortiqueuses sont des équipements adéquats. Après les premières expériences avec le produit, la gamme de produit pourra être étendue.

- Dans l'évaluation de la capacité de paiement, l'institution prendra en compte les revenus de la famille et toutes ses dépenses, mais pas seulement la rentabilité. Fréquemment, le crédit agricole échoue parce que la situation socio-économique n'est pas prise en compte au moment de l'évaluation de la capacité de paiement. Les petits agriculteurs (aussi bien les ruraux que les micro-entrepreneurs urbains) ne font pas de différence entre leur patrimoine propre et celui de l'entreprise, et donnent la priorité aux dépenses familiales.
- La valeur réelle de l'équipement pourra être plus élevée que le montant comptabilisé du principal dans les opérations de crédit bail. Si ce n'est pas le cas, l'emprunteur aura bénéficié de mesures incitatives et mais ne paie pas l'équipement qui doit retourner à l'institution.

3ème réflexion:

Le paiement initial peut être institué si l'agriculteur cherche la machine pour commencer. Le prix de reprise à la fin du contrat de bail peut être significativement en dessous de la valeur prévue (pourra être une valeur symbolique), si bien que l'emprunteur est suffisamment motivé pour la reprise de l'équipement.

Aussi, il pourra inclure dans le contrat du fournisseur d'équipement d'autres frais afin de donner une formation sur l'utilisation de l'équipement et la fréquence des services de maintenance, pendant que l'emprunteur est responsable de son propre traitement.

3.1.2 Les facteurs socio-économiques et culturels à l'Office du Niger

Il y a quelques facteurs socio-économiques spécifiques à l'Office du Niger qui ont des implications importantes dans la conception du produit de crédit bail, spécialement pour le nantissement, l'évaluation de la capacité de paiement et la conception du plan de remboursement. Les caractéristiques spécifiques sont:

- Pendant ces dernières années, les Associations villageoises ont beaucoup de problèmes avec la gestion du crédit. A cause des difficultés de gestion des AV, elles sont incapables d'identifier les bons dossiers de crédit pour éliminer les mauvais crédits. Comme conséquences il y a beaucoup de conflits à l'intérieur des villages, spécialement parce que beaucoup de familles ne veulent plus assumer la responsabilité solidaire pour d'autres agriculteurs.

4ème réflexion:

En effet, le crédit bail offre suffisamment de garantie comme l'équipement lui même. La transaction peut être conclue sous forme de contrat de crédit bail individuel. Si nécessaire, quelques garanties additionnelles peuvent être prises.

- La principale source de revenu de la famille dans la zone est le riz hivernal. D'autres revenus provenant du maraîchage sont générés pendant la contre saison, ils ont augmenté pendant les dix dernières et sont généralement considérés comme ne faisant pas partie du budget familial, mais appartiennent aux femmes et aux enfants pour leurs consommations personnelles, de ce fait ne sont pas disponibles pour le remboursement du crédit.
- Beaucoup de produits financiers disponibles dans la zone sont conçus de manière inadéquate, ils exigent des remboursements immédiats après la récolte. Cependant comme les prix sont bas pendant la période de grandes offres, certains agriculteurs sont obligés de vendre sous pression à des prix très bas pour payer les crédits à temps.

5ème réflexion

L'échéancier de paiement peut être défini en fonction des rentrées d'argent des agriculteurs. Comme le riz hivernal est la principale source de revenu de la famille, les paiements annuels dans ces moments d'entrée seront à la convenance des agriculteurs.

D'un autre point de vue, les paiements avec des fréquences brèves sont des outils importants de contrôle de la délinquance, dans la mesure où les IMF peuvent orienter la performance des paiements des clients. De ce fait, des paiements trimestriels d'intérêt peuvent figurer dans le contrat. Le client sera encouragé à avoir d'autres revenus dans les activités de contre saison, comme le loyer de l'équipement à d'autres familles ou agriculteurs.

- Plusieurs autres facteurs spécifiques renforcent la 3ème réflexion: il doit être considéré attentivement que les acomptes des opérations de crédit bail soient pas suffisamment élevés pour éviter les problèmes de la délinquance potentielle. Cependant ces facteurs ne signifient pas qu'il n'y a pas de capacité de paiement pour le crédit bail pour l'équipement agricole dans l'ensemble, ils orientent dans la conception prudente du produit. Les plus importantes solutions sont:
 - (i) Du point de vue des affaires, la force de travail (spécialement intrants agricoles) est à un niveau de priorité plus élevé que l'acquisition d'équipement. ainsi en cas de problème de paiement, l'agriculteur est plus enclin à payer d'abord le crédit intrant, et seulement lorsqu'il y a des rentrées d'argent, il paiera pour le crédit bail.
 - (ii) Beaucoup d'agriculteurs sont très endettés pour des crédits contractés par l'Office du Niger au moment de sa restructuration. Comme le crédit est destiné aux pauvres, beaucoup d'agriculteurs n'ont pas été capable de les rembourser.
 - (iii) Aussi, beaucoup d'institutions émettent des doutes par rapport à la volonté morale de remboursement des agriculteurs dans la zone, comme un effet de la culture de non remboursement imposé par les autorités de tutelle de l'Office du Niger d'alors.
 - (iv) Il n'y a pas d'institution dans la zone qui mesure le niveau d'endettement et qui dispose d'information sur l'historique des paiements individuels.
- Finalement, la population rurale de l'Office du Niger ont une faible éducation sur le crédit et ne sont pas habitués à gérer des produits financiers sophistiqués. Avant d'introduire le mécanisme de crédit bail, ses caractéristiques et particularités doivent être largement expliquées aux agriculteurs.

6ème réflexion

Le plan marketing doit veiller à donner des informations sur le produit aux agriculteurs et les aider à comprendre les caractéristiques spécifiques du produit, en vue d'éviter les incompréhensions potentielles avec les institutions financières et les distributeurs d'équipements.

3.2. Caractéristiques et Processus des opérations de Crédit Bail pour la Zone Office du Niger

Les réflexions présentées dans la section 3.1 nous orientent directement sur la conception du produit bail qui doit être implanté pour la phase pilote dans la zone Office du Niger. La section donne la description des aménagements institutionnels (parties prises en compte dans les opérations), les caractéristiques de base du produit et le processus des opérations de crédit bail.

3.2.1 Les Aménagements Institutionnels

Dans un programme de crédit bail pour l'équipement dans la zone Office du Niger, cinq aspects doivent être évoqués:

a) Les exploitations agricoles sont des emprunteurs. Au cours des rencontres avec la mission, beaucoup de chefs d'exploitation ont manifesté leur intérêt pour un produit financier qui leur permettra de capitaliser par l'acquisition d'équipement agricole à des conditions opportunes. Le taux d'intérêt a été mentionné dans ce contexte comme un facteur important.

b) Les institutions de microfinance sont les pourvoyeurs de services financiers. Les SFD sont les partenaires naturels pour le produit, il est aisé de constater pour eux (qui sont disposés à travailler avec le groupe cible dans la zone) de percevoir le nouveau produit comme ayant les mêmes caractéristiques que le crédit moyen terme, c'est pourquoi ils veulent être parmi les sociétés de crédit bail pour atteindre une nouvelle clientèle.

Toutes les IMF qui opèrent dans la zone Office du Niger (Nyesigiso, FCRMD et CVECA) ont déclaré leur intérêt à la mission de participer au test comme fournisseur de produit bail financier pour l'équipement agricole.

c) Les distributeurs d'équipement (les producteurs et les commerçants) veulent également être des fournisseurs. L'AAMA et la CAFON ont déclaré leur intérêt pour le produit et exploreront les possibilités d'expérimenter le schéma de crédit bail, qui leur demandera des services de maintenance (qu'ils sont toujours prêts à fournir) et la possibilité d'acheter les équipements usagés, pour les recycler et les revendre en équipement de seconde main (qui sera une nouvelle activité pour eux). A part les producteurs, les deux commerçants maliens, Mr. Moustapha Coulibaly de Niono et Mr. Yacouba Diakite de Segou, ont aussi fait part de leur intérêt à participer au programme comme fournisseurs.

Comme ils sont en nombre réduit à opérer comme fournisseurs dans la zone, en ce moment, et que tous ne fournissent pas tous les équipements, la mission n'a pas eu la possibilité d'utiliser une méthode compétitive pour choisir ceux qui participeront au programme. La compétition sera encouragée cependant, dans le cas par cas, il sera accepté que des fournisseurs différents soient éligibles pour le crédit bail, aussi longtemps qu'ils accepteront les conditions du contrat (la maintenance et la revente en cas de défaillance de l'emprunteur).

Quand ces trois aspects sont pris en compte dans les opérations de crédit bail, deux autres aspects qui jouent des rôles non moins importants dans le test viennent:

La BNDA et la BMS participeront comme des agences de refinancement. Le représentant de la BNDA a indiqué à la mission que les schémas de refinancement couramment disponibles sont des lignes de crédit de court terme que les SFD pourront disposer avec le même taux d'intérêt (8%/an) des lignes de crédit de moyen terme.

Finalement, Mali Finance contribuera au programme en assumera quelques coûts d'investissement pour l'introduction du produit de crédit bail dans le marché financier local. A coté du présent marché passé en revue et la conception du produit, des actions à financer sont recommandées dans la section V.

3.2.2. Les caractéristiques de base du produit de crédit bail

Les réflexions mentionnées dans la première partie de cette section détermineront la définition des paramètres de base des opérations de crédit bail: le volume des opérations, la durée, l'échéancier de paiement, le nantissement, le taux d'intérêt, la méthode d'évaluation.

Le volume des opérations de bail sera déterminé par le prix des équipements. Le prix pourra faire l'objet de négociation entre le distributeur et l'exploitant, et il sera inclu les coûts de la formation initiale du paysan sur l'utilisation de l'équipement, les services de maintenance et (si nécessaire) la garantie du fournisseur, aussi bien que l'assurance de l'équipement contre les risques extérieurs qui sera acquis par l'institution financière.

Il est hautement recommandé de tester le bail avec des équipements qui ne sont pas trop chers, de le faire avec des produits bail équipement qui sont relativement moins compliqué à financer : Charrues, herse et décortiqueuses ont été identifiés comme des équipements à prix moyens qui sont en rapport avec le processus de production des petits producteurs. Le prix courant des équipements n'inclue pas tous les services après vente mais ils le seront dans les transactions de crédit bail, compris entre 65.000 (charrue à socle produit par CAFON) et 1,6 million de fca (décortiqueuse de CAFON).

Une fois le test achevé , le crédit bail pourra être considéré comme un succès , la gamme des produits peut être étendue à d'autres, et peut couvrir des équipements plus chers. Après la période de test, il ne sera plus utile de restreindre le type d'équipement qui peut être baillé, comme le bail financier ne demande pas à l'institution financière de prendre part à la gestion des actifs.

La durée des opérations de bail peut être longue pour permettre au paysan de payer facilement les acomptes. D'une autre façon, la durée sera fonction de la disponibilité des ressources pour le refinancement. Si le terme des actifs ne correspond pas au terme des passifs dans les institutions financières, des méthodes sophistiquées de gestion actif-passif sont requises. La mission estime que trois ans seront la durée adéquate pour la phase test des opérations de crédit bail.

Le programme de paiement est un aspect important de la conception du produit. Trois paramètres doivent être pris en compte: le paiement initial au début du contrat, les paiements courants pendant la durée du contrat et le paiement final à la fin du bail.

- *Le paiement initial*: Un paiement initial de 25-30% doit être fait, puisque la valeur réelle de l'équipement est toujours plus élevée que la valeur consignée dans l'opération, et le paysan a un intérêt dans l'équipement dès le début.
- *Les paiements du bail*: Comme mentionné en haut, la fréquence des paiements annuels pour le principal (avec le paiement principal au moment où l'argent est attendu) pourra mieux correspondre au profil économique de l'agriculteur. Cependant, il devra payer les intérêts trimestriellement.
- *Le paiement final*: A la fin du contrat de bail, le paysan aura l'option d'acheter l'équipement à sa valeur résiduelle. La mission recommande que la valeur résiduelle soit le plus bas possible (Par exemple, 1% de la valeur globale) en vue de motiver suffisamment le paysan pour l'achat de l'équipement.

Il y a un exemple chiffré d'un programme de paiement typique dans la section IV de ce rapport.

Les exigences du nantissement sont compliquées pour le bail que pour le crédit simple. Comme le reste de l'équipement est la propriété de l'institution financière jusqu'au paiement final, et (conformément au programme de paiement décrit) sa valeur réelle est toujours au dessus de la valeur dans le livre des comptes, l'opération est sécurisée à tout moment. La seule issue à envisager est de prendre en compte les risques de dommage. Il est couvert partiellement par les services après vente du fournisseur (la formation, la maintenance et la garantie), et en partie par l'assurance de l'équipement contre les risques externes. Le reste des risques sera couvert par une garantie personnelle des opérations.

Le taux d'intérêt pour les opérations devra refléter quatre éléments de base du produit financier: le coût financier, les provisions, les coûts administratifs et le profit. Cette démarche, inclue des exemples chiffrés, il sera traité en profondeur dans la section IV en relation avec les projections financières.

Finalement, la méthodologie d'évaluation de la capacité de paiement des clients est un point important dans les opérations de crédit bail. Les institutions financières qui interviennent dans la zone et leurs agents de crédit ont une vaste expérience dans l'évaluation des entreprises rurales qu'elles financent, et elles appliqueront les mêmes principes pour l'évaluation des transactions de crédit bail. Cependant, quelques paramètres de base doivent être répétés dans cette opportunité:

- Dans le cas du secteur informel, il est généralement recommandé de financer les familles au lieu des projets. Cela signifie que dans l'évaluation de la capacité de paiement, toutes les sources de revenus stables du budget familial doivent être prises en compte ainsi que toutes les dépenses de la famille.
- Dans le cas spécifique de l'Office du Niger, il faudrait prendre en compte les revenus du maraîchage qui d'habitude ne font pas partie du revenu général de la famille.
- Par ailleurs, il faudra prendre en compte le loyer de l'actif acquis donc les opportunités de location à d'autres agriculteurs.

Un principe de base dans les revenus orientés de la microfinance est que le volume et la fréquence des acomptes ne doivent pas être plus élevés qu'un certain pourcentage des excédents de ressources calculés de la famille¹. Dans ce cas du crédit bail pour l'équipement, ce pourcentage doit être bas (quelque 10-25% peuvent être recommandé), comme l'équipement. Cependant, il est important de noter que le crédit intrant n'a pas été intégré dans cette analyse.

3.2.3 Le Procéssus des Transactions de crédit bail

Le processus d'une transaction financière typique de crédit-bail peut être divisé en cinq étapes : (i) choix, (ii) évaluation, (iii) contrat, (iv) suivi, et (v) achat final.

Dans la phase de choix, l'entrepreneur choisit l'équipement et le fournisseur. Un ou plusieurs fournisseurs attribuent une note au produit qui stipule le prix et le dépasser des services après-vente (comme la formation des utilisateurs, la garantie et l'entretien).

Généralement, le locataire devrait être libre pour choisir l'équipement de n'importe quel fournisseur qui peut disposer (et être capable) de signer un contrat avec l'institution de Microfinance dans les conditions du bail. Cela signifie que le fournisseur doit pouvoir fournir sûrement le service d'entretien et une garantie de rachat (au prix du marché) en cas de défaillance du bailleur. L'institution de Microfinance devrait être libre de définir des critères d'acceptabilité pour les paysans et pour les fournisseurs.

La phase d'évaluation commence par l'application que le paysan soumet à l'institution de Microfinance. L'institution de Microfinance évalue alors l'application selon des critères lui permettant de mesurer la capacité de paiement du paysan.

Pendant la phase de contrat, le paysan et l'institution de Microfinance signent un contrat de bail incluant tous les détails relatifs à la transaction financière. Car une transaction de location est complexe et le contrat est un outil important pour commander le risque légal d'une telle transaction, Mali Finance devrait fournir un contrat modèle aux institutions de Microfinance, développé par une consultation légale spécialisée (voir la section V.2 pour les détails). La garantie de rachat de l'équipement en cas de défaillance du client devrait être indiquée dans le contrat entre l'institution de Microfinance et le fournisseur, sans participation du bailleur.

Après la signature du contrat de crédit-bail, le paysan paye le downpayment à l'institution de Microfinance. L'institution de Microfinance verse alors le prix d'achat au fournisseur, commande l'équipement, l'enregistre, l'assure et le livre ensuite au paysan.

La phase de suivi s'étend du moment où l'équipement a été livré jusqu'au moment le contrat de bail prend fin. Durant ce temps, le fournisseur fournit des services après-vente selon le contrat de ventes. Ces services devraient inclure : formation initiale de l'utilisateur, le service régulier d'inspection et d'entretien, et par la suite une garantie. Le

¹ Par excédent de ressources de la famille nous entendons, les ressources disponibles après déductions de toutes les dépenses de la famille du bénéfice réalisé et des autres revenus de la famille.

paysan est, cependant, le responsable final de l'entretien de l'équipement. L'institution de Microfinance surveille seulement la partie financière des opérations de bail, qui n'est pas différente de la surveillance d'un prêt de mi-parcours.

En fin de contrat, la phase finale d'achat vient à terme. Le paysan retourne l'équipement ou exécute l'option d'achat. Si l'option d'achat est choisie, le paysan paye la somme finale convenue et l'institution de Microfinance transfère la propriété de l'équipement au paysan.

Pour les trois parties directement impliquées dans le processus opérationnel de bail (paysan, institution de Microfinance et fournisseur), le processus est présenté dans le tableau suivant :

Tableau 8: Le processus de bail et ses acteurs

	Paysan	Institution de Microfinance	Fournisseur
Sélection	choisit l'équipement		offre l'équipement, fournit la cotation
Evaluation	adresse une demande à l'institution de Microfinance pour contrat de crédit bail	évalue la capacité de paiement du paysan	
Contrat	signe le contrat, paie l'acompte initial, obtient l'équipement de l'institution de Microfinance	fournit le cadre du contrat, le signe avec le paysan, commande l'équipement, l'enregistre et l'assure pour le livrer ensuite au paysan	livre l'équipement à l'institution de Microfinance
Le suivi	utilise et prend soin de l'équipement; paie l'acompte conforme au contrat	suit l'exécution des phases du contrat de bail et utilise les mesures de contrôle de délinquance, si nécessaire	fournit les services d'après vente conforme au contrat; veille sur l'état de l'équipement
<i>En cas d'échec</i>	<i>cède l'équipement à l'institution de Microfinance, doit à l'institution de Microfinance la différence entre la valeur marchande et le montant total de location payé par le paysan</i>	<i>Vend l'équipement à sa valeur marchande nette au fournisseur</i>	<i>rachète l'équipement à sa valeur marchande nette, le recycle et le revend au marché secondaire</i>
Achat final	Soit restituer l'équipement, soit exécute les clauses de l'option d'achat ; Si d'accord pour l'achat, il paie le montant final convenu et acquiert la propriété	si l'option d'achat est retenue , reçoit le montant final convenu et transfère la propriété au paysan	

IV. Les Projections

4.1. Le Coût de l'investissement

L'introduction d'un nouveau produit dans une institution de Microfinance implique

habituellement un coût d'investissement pour les études de conception et du marché, pour l'expansion de l'infrastructure, l'équipement et le personnel, la formation du personnel, la mise au point du logiciel, etc. Dans le cas de l'essai d'un produit de crédit-bail, il y a déjà plusieurs facteurs qui diminuent les coûts d'investissement pour les institutions de Microfinance du Mali:

- Au regard de l'opinion de la mission, aucune infrastructure additionnelle, équipement de personnel n'est nécessaire pour démarrer la phase test du produit de crédit-bail.
- la technologie financière du produit ne pose pas de problèmes majeurs, car ses caractéristiques sont semblables à celle d'un prêt à moyen terme. Les données de base du marché et les éléments principaux de la conception financière du produit sont présentés dans cette étude, particulièrement dans la section III.2.
- une autre recherche doit être menée ; elle doit concerner d'une part, le cadre juridique, y compris la conception contractuelle des opérations, et d'autre part, la vente du produit afin de sensibiliser particulièrement le groupe cible pour les particularités du crédit-bail. La mission propose que Mali Finance doit supporter ce coût additionnel (voir la section V.2).
- Mali Finance pourrait également assumer le coût des instructeurs pour des cours de formation du personnel de l'institution de Microfinance, particulièrement des agents (chargés) de crédit.

À condition que Mali Finance puisse fournir toutes les données nécessaires à la conception technique et légale du produit, le reste du coût de facteurs pour l'institution de Microfinance réside dans :

- Le temps de gestion de la définition du produit et d'une politique de crédit (crédit-bail);
- Le temps effectif de mise à jour des manuels existants de crédit ou l'édition d'un manuel de crédit-bail;
- Le temps de formation des agents de crédit sur les caractéristiques du produit et la méthodologie d'évaluation.

4.2. Projections Financières

4.2.1. Les Hypothèses

Avant de faire les projections réelles, quelques hypothèses importantes doivent être faites par rapport aux méthodes comptables, au niveau du risque impliqué, du coût financier et administratif du produit et du volume projeté d'opérations.

Les méthodes de comptabilisation du crédit-bail sont une issue parce que la propriété des capitaux diffère des produits de prêt traditionnels. Au regard de la comptabilité en vigueur au Mali, les opérations de location doivent être enregistrées différemment des prêts : le bailleur

enregistre l'équipement comme capital au bilan. Le bailleur possède l'équipement et le loue. La procédure de comptabilisation ressemble à celle d'un accord de location. Des paiements de loyers reçus sont enregistrés en tant que "revenu de loyer" sur le compte de pertes et profits du bailleur ; et le bailleur enregistre la dépréciation des capitaux selon des règles de comptabilisation de la dépréciation.

Pour un bail opérationnel, cette méthode de comptabilisation a parfaitement un sens parce que le but du bail n'est pas le transfert de la propriété. Dans un bail financier, cependant, le locataire devient habituellement le propriétaire de l'équipement à la fin du bail. Ainsi, dans beaucoup de pays il est de pratique que le locataire enregistre l'équipement déjà comme capital au bilan pendant le bail et que, pour des fins comptables, le bailleur considère le capital comme "vendu" au locataire. Cette procédure de comptabilisation est semblable à celle d'un prêt : le bailleur retire le capital de son bilan et enregistre à la place un bail recevable. Puisque le montant du bail recevable inclut une composante d'intérêt, le bailleur doit créer des contre-capitaux appelés intérêt différé ou intérêt à recevoir.

Les compagnies maliennes de crédit-bail telles que EquipBail utilisent deux systèmes comptables différents. Le premier, où elles enregistrent l'équipement comme capital, pour le but officiel ; et le second pour des raisons internes. Dans ce chapitre, nous nous servons du deuxième mécanisme, semblable à celui d'un prêt, parce qu'il ressemble plus à la nature des opérations : l'institution de Microfinance impliquée dans le produit gèrera les actifs financiers, et ne sera pas impliqués dans la gestion du capital.

Le coût financier sera déterminé par le coût des ressources mises à disposition par la BNDA et/ou la BMS pour le refinancement. Comme la BNDA a déjà signalé sa promptitude à fournir ces ressources au même coût que les lignes de crédit courantes, c'est-à-dire à 8% par an, nous utiliseront ce paramètre dans nos projections.

Une question importante est celle relative au risque lié aux opérations de crédit-bail. Un facteur qui atténue ce risque est la disponibilité améliorée de la garantie sous l'arrangement du crédit-bail. D'autre part, la location est un nouveau produit pour les institutions de Microfinance, et la nature à moyen terme des opérations pourrait exiger encore plus de qualifications sophistiquées d'évaluation des capacités de paiement. Selon les compagnies maliennes de crédit-bail, le risque (mesuré par des taux de remboursement) est le même pour le prêt et les opérations de crédit-bail ; dans nos projections nous attribuons plus de poids à l'innovation du produit et du registre, pour des raisons de prudence, un montant proportionnel plus élevé aux provisions pour les prêts irrécouvrables que pour les produits de prêt traditionnels des institutions de Microfinance.

Quant au coût administratif, on peut considérer que les opérations de crédit-bail n'auront pas un effet considérable une fois que l'investissement initial est réalisé. Les institutions de Microfinance ne devraient pas augmenter la taille de leur réseau ou engager du nouveau personnel mais elles pourront continuer de livrer le produit de crédit-bail avec une structure de coût similaire à celle d'un prêt. Par conséquent, nous considérons le coût administratif général dans nos projections.

En conclusion, le volume d'opérations est un facteur inconnu et à ce moment peut seulement être déterminé par la méthode de la meilleure suggestion (best guess method). Tandis que la demande de l'équipement agricole semble être significative et les paysans intéressés par le

produit de crédit-bail, il n'est pas possible de dire avec certitude comment le nouveau produit financier sera accepté sur le marché. Par prudence, nous pourrions prendre le minimum de la demande estimée (voir la section II.2) comme taille appropriée du marché.

Tableau 9: Taille minimale estimée du marché annuel du produit de crédit bail

Produit	Nombre d'unités demandées	Prix estimé	À financer*	Volume du marché potentiel
Charrue	1.332	78.000	58.500	77.922.000
Herse	447	78.000	58.500	26.149.500
Décortiqueuse	17	1.800.000	1.350.000	22.950.000
Boeufs	3558	120.000	90.000	320.220.000
Total				447.241.500

Source: Propres estimations

Les prix estimés de 65.000 fca pour les équipements sont grevés de 20% en raison des coûts des services après vente et du suivi vétérinaire des animaux. Pour atteindre un seuil de financement acceptable, une demande devra regrouper une charrue, une herse et quatre bœufs au moins. La seule exigence pour couvrir ce risque élevé pour les bœufs est l'introduction d'un produit micro assurance, afin de collectiviser la prise en charge de ce risque. Cette assurance peut aussi être valable pour le crédit ordinaire pour les cas de maladie et/ou de décès.

Le problème de nantissement ne se pose que lorsque la pleine propriété de l'actif revient à l'exploitant après son acquisition, dans notre schéma ce n'est pas le cas donc il n'y a pas de coût d'enregistrement au registre légal.

* Environ 25% du prix d'acquisition est suppose être payé par un apport initial, et le reste sera financé et pourrait dans ce cas être considéré comme un élément du portefeuille de l'institution.

Dans une prochaine étape, nous supposons que chaque institution de Microfinance simple peut capturer minimum 10% du marché la première année, 20% la seconde et 25% la troisième année des opérations. Ceci signifierait que la quantité d'opérations approuvées par l'institution de Microfinance pourrait être approximativement de 44.724.150 la première année, de 89.448.300 la seconde et de 111.810.375 la troisième année.

Etant donné une maturité des transactions de 3 ans, avec des paiements annuels égaux de principaux, nous obtenons un portefeuille potentielle brute de crédit-bail de 201,258 millions à la fin de la troisième année des opérations.

Tableau 10 : Portefeuille brute estimée de crédit-bail par institution de Microfinance pendant la période d'essai

Année	Volume des opérations approuvées	Remboursement du capital dû des opérations de l'année 1	Remboursement du capital dû des opérations de l'année 2	Portefeuille en fin d'année
1	44.724.150	N/A	N/A	44.724.150
2	89.448.300	11.181.037	N/A	122.991.413
3	111.810.375	11.181.037	22.362.075	201.258.675

Source: Propres estimations

Cependant, il faut retenir que ces évaluations ont été élaborées sur la base de critères très conservateurs, et que le potentiel du produit est beaucoup plus grand, particulièrement si on tient compte de l'existence d'un produit financier de crédit-bail qui permettra à beaucoup plus de paysans d'acquérir l'équipement en question.

4.3. Les autres Projections

Cette section contient des projections à trois niveaux : en premier lieu, des projections pour le calcul du prix du produit de crédit-bail, c'est-à-dire le taux d'intérêt réel. Deuxièmement, des projections de cash flow d'une transaction typique de bail, et troisièmement, des projections des relevés des comptes financiers du produit de base pendant une période de trois ans de test.

4.3.1. Projections d'un taux d'intérêt réel

Afin d'obtenir des données réalistes pour le calcul d'un taux d'intérêt réel estimé, la mission a brièvement analysé les relevés des comptes financiers de trois établissements du Systèmes Financiers Décentralisés : la fédération Kafo Jiginew, le FCRMD et le Réseau Nyèsigiso. Le tableau suivant montre que le coût administratif général se situe entre 5,9% et 12,8% (avec de 25, % de valeur maximale n'étant pas représentative, car une proportion élevée de leur revenu sort des autres produits), et les dotations nettes aux amortissements et provisions, desquelles les provisions représentant la plus grande partie, se situent entre 3,2% et 4,5%.

Tableau 11 : Brève analyse des relevés des comptes financiers de trois institutions financières (2003)

	Federation Kafo Jiginew En %*		FCRMD En %*		Réseau Nyèsigiso En %*	
Encours de Crédit moyenne (2002/2003)	10.424.093.35 4		2.888.883.08 2		5.850.896.12 9	
Produits Financières	1.955.972.931	18,8%	219.422.047	7,6%	1.385.554.41 7	23,7%
Autres produits	159.747.558	1,5%	22.587.554	0,8%	934.210.058	16,0%
Produits exceptionnelles	112.507.677	1,1%	57.046.990	2,0%	196.030.720	3,4%
Charges Financières	349.935.797	3,4%	5.633.745	0,2%	253.932.405	4,3%
Charges Administratifs **	1.338.793.496	12,8%	171.002.451	5,9%	1.476.117.94 8	25,2%
Dotations aux Amortissements et aux provisions (net)	329.330.079	3,2%	93.389.435	3,2%	262.231.701	4,5%
Charges exceptionnelles	84.600.359	0,8%	185.250	0,0%	59.506.042	1,0%
Résultat d'exercice	125.568.435	1,2%	28.845.710	1,0%	464.007.099	7,9%

Exprimé en % d'encours moyen.

** Compris les achats et services extérieures, les autres services extérieures, les impôts et taxes, charges de personnel et autres charges.

Source: Elaboration propre a base des rapports des institutions financières.

Comme mentionné ci-dessus, le prix d'un produit financier doit refléter le coût financier, le coût administratif, le risque et l'espérance de bénéfice si le produit doit être profitable. Au regard des principes ci-dessus mentionnés, la mission a utilisé les paramètres suivants (exprimés en % du portefeuille):

- un coût financier de 9%, y compris le DAT de 10%

- un coût administratif de 3% en raison des coûts trop élevés pour certaines structures et l'élimination des coûts de collecte de l'épargne et même si le taux moyen est de 9,35% entre Kafo Jiginew et FCRMD
- une valeur de 4,5% de provisions pour perte de prêts (la valeur maximale, reflétant le plus haut niveau de risque dû à la nouveauté du produit de crédit-bail).
- un produit prévisionnel de 2,15%

Tableau 12: Calcul du taux d'intérêt réel

	En % du montant de l'encours de crédit
Coût financier	9,00%
Coût administratif	3,00%
Provisions pour perte de prêts	4,50%
Produit prévisionnel	2,15%
Taux d'intérêt effectif	18,65%

Source: Elaboration propre.

Ce calcul donne un taux d'intérêt efficace de 24% pour le produit de crédit-bail. Évidemment, le prix réel du produit doit être déterminé par n'importe quel établissement qui offre le crédit-bail selon sa propre structure de coût et la situation concurrentielle globale du marché.

4.3.2 Les Projections du Cash Flow d'une transaction type de crédit bail

Soit une période de 3 années avec des paiements annuels égaux de principaux et des paiements trimestriels d'intérêt (taux d'intérêt effectif de 24% par an), une opération typique de crédit bail (pour une décortiqueuse) donnera les cash flow suivants:

Tableau 13: Échéancier de remboursement prévisionnel pour une opération type de crédit-bail

Prix d'achat	1.800.000				
Dépôt	450.000				
A financer	1.350.000				
Année / trimestre	Principal restant en début de période	Paiement du principal	Paiement de l'intérêt	Paiement Total	Principal restant en fin de période
Y0	1.350.000				
Y1 Q1	1.350.000	0	62.944	62.944	1.350.000
Y1 Q2	1.350.000	0	62.944	62.944	1.350.000
Y1 Q3	1.350.000	0	62.944	62.944	1.350.000
Y1 Q4	1.350.000	450.000	62.944	512.944	900.000
Y2 Q1	900.000	0	41.963	41.963	900.000
Y2 Q2	900.000	0	41.963	41.963	900.000
Y2 Q3	900.000	0	41.963	41.963	900.000
Y2 Q4	900.000	450.000	41.963	491.963	450.000
Y3 Q1	450.000	0	20.981	20.981	450.000
Y3 Q2	450.000	0	20.981	20.981	450.000
Y3 Q3	450.000	0	20.981	20.981	450.000
Y3 Q4	450.000	450.000	20.981	470.981	0

Pour 2 ans:

Prix d'achat	1.800.000				
Dépôt	450.000				
A financer	1.350.000				
Année / trimestre	Principal restant en début de période	Paiement du principal	Paiement de l'intérêt	Paiement Total	Principal restant en fin de période
Y0	1.350.000				
Y1 Q1	1.350.000	0	62.944	62.944	1.350.000
Y1 Q2	1.350.000	0	62.944	62.944	1.350.000
Y1 Q3	1.350.000	0	62.944	62.944	1.350.000
Y1 Q4	1.350.000	675.000	62.944	737.944	675.000
Y2 Q1	675.000	0	31.472	31.472	675.000
Y2 Q2	675.000	0	31.472	31.472	675.000
Y2 Q3	675.000	0	31.472	31.472	675.000
Y2 Q4	675.000	675.000	31.472	706.472	0

Source: Elaboration propre.

4.3.3 Les Projections des états financiers du produit pour la période test de 3 années

Sur la base des hypothèses faites dans la section précédente, les projections de test du produit de crédit-bail pendant les trois premières années des opérations mèneraient au bilan (produit spécifique) suivant :

Tableau 14: Bilan prévisionnel du produit pour la période test

	année 1	année 2	année 3
ACTIFS	44.724.150	89.448.300	111.810.375
Actifs courants	44.724.150	89.448.300	111.810.375
Caisse	0	0	0
Portefeuille brut	44.724.150	89.448.300	111.810.375
moins: réserves pour pertes	1.090.151	4.192.889	8.763.138
Portefeuille Nette	43.633.999	85.255.411	103.047.237
Autres actifs courants	0	0	0
Actifs immobilisés	0	0	0
DETTES ET CAPITAUX	44.724.150	89.448.300	111.810.375
DETTES	44.724.150	89.448.300	111.810.375
Dettes exigibles	0	0	0
Dettes à Long terme*	44.724.150	89.448.300	111.810.375
CAPITAUX	0	0	0

* On suppose que le produit est entièrement financé par une ligne de crédit et qu'aucun capital n'a été demandé pour refinancer le portefeuille.

Source: Elaboration propre.

Le compte de résultats pour le produit serait le suivant:

Tableau 15: Compte de résultat prévisionnel pour la période test

	année 1	année 2	année 3
Produits financiers	3.760.860	11.726.566	17.436.495
Charges financières	1.844.871	5.870.045	8.972.783
Financial Margin	1.915.988	5.856.521	8.463.713
Reserves pour pertes sur prêts	1.090.151	3.102.738	4.570.249
Coût administratif	726.767	2.068.492	3.046.833
Resultat (profit brut)	99.070	685.292	846.631

Source: Elaboration propre.

V. Recommandations pour les actions à entreprendre

5.1. Les différentes étapes à franchir avant l'introduction du test pilote

Avant le lancement du nouveau produit, un certain nombre d'action doit être entreprise pour garantir le fonctionnement correct du programme de crédit bail. Cela signifie que les SFD doivent pouvoir réunir les capacités technique, financière et légale pour faire le crédit bail.

Acquérir la capacité technique implique une adaptation de la méthodologie d'évaluation des SFD en rapport avec les exigences de moyen terme u crédit bail équipement (les annuités raisonnables, échéancier en accord avec les rentrées d'argent.). Dans un second temps, les agents de crédit doivent être formés sur les caractéristiques du nouveau produit et à la méthodologie d'évaluation adaptée. Mali Finance pourrait collaborer avec les institutions financières pour l'adaptation de la technologie et la formation des agents de crédit.

En outre, il y a d'autres domaines dans lesquels, le renforcement de la capacité technique est crucial. En raison de la complexité et de la nouveauté du produit crédit bail, un effort de marketing doit être consenti dans la zone Office pour diffuser les informations sur la disponibilité et les caractéristiques du produit pour aider les producteurs à comprendre ses particularités. Il s'agit là d'un domaine potentiel pour une étude approfondie que peut faire Mali finance.

Finalement, après la conception de la forme définitive du produit la décision est la création d'un système de gestion information, nécessaire aux IMF pour adapter le nouveau produit. Un système intégré de gestion qui peut dépister l'exécution du client sur une base en temps réel est crucial considérant le besoin de suivi immédiat des paiements retardés. Il pourrait être valable que le système intégré de gestion puisse séparément dépister, surveiller et analyser le portefeuille de crédit-bail. Car le logiciel se développant intérieurement est cher, c'est une décision de gestion du MFI qui devrait considérer soigneusement si la croissance éventuelle de l'industrie justifie l'investissement initial.

En ce qui concerne la capacité financière des IMF, la BNDA a exprimé son intéressement à mettre des ressources à moyen terme à la disposition des SFD. De ce fait, parallèlement à l'introduction du crédit bail à moyen terme, les IMF peuvent solliciter auprès de la BNDA des lignes de refinancement à moyen terme pour les activités de crédit bail. Si nécessaire, Mali Finance pour jouer le rôle de facilitateur entre les SFD et la BNDA en fournissant la garantie de l'assistance technique au système.

Enfin, la capacité légale fait référence à une connaissance approfondie des lois et dispositions réglementaires régissant la pratique des opérations de crédit bail au Mali. Cette démarche est décrite plus bas dans le chapitre V.2 et pourrait faire l'objet d'une étude approfondie par Mali Finance.

5.2. Recommandations sur les études que Mali Finance pourrait mener

5.2.1 Etude sur les Aspects légaux du crédit bail au Mali

Une des questions importantes qu'il n'est pas possible d'analyser suffisamment dans le contexte de la présente mission est sans doute l'environnement légal et réglementaire du crédit bail au Mali. La connaissance des textes est indispensable pour une institution financière qui souhaite faire le crédit bail. Une bonne interprétation devient particulièrement importante quand les clients sont défaillants, lorsque les cas sont soumis aux juridictions, une étude attentive des termes et conditions du contrat est requise. En plus, les implications légales dans la responsabilité du crédit bail peuvent avoir des dénouements compliqués, la propriété est séparée de l'usufruit.

Ceci est extrêmement important pour des pays comme le Mali où il n'y a pas d'opération de crédit bail. L'absence de loi claire sur le crédit bail signifie qu'il y a un risque élevé de mécontentement et de litiges, cela implique également plus d'incertitude pour les institutions financières et les emprunteurs. S'il n'y a pas de législation spécifique pour le crédit bail, le contrat pourrait être écrit comme un accord simple entre l'institution et l'emprunteur, ils sont libres de convenir de tous les termes de celui-ci. Cependant, l'accord aura toujours besoin d'un support légal approprié, et il faut faire attention pour éviter les conflits avec la justice et les lois en vigueur. L'élaboration des contrats de crédit bail en l'absence de lois spécifiques nécessite une bonne connaissance des lois existantes.

Les mécontentements ne seront jamais éliminés, mais il faut évaluer les options de leur résolution lorsqu'elles arrivent. Le coût et la rapidité avec lesquels les litiges sont réglés constituent un facteur de rentabilité et de compétitivité des services de crédit bail. Si on peut prévoir et inclure les mécanismes de règlement des conflits dans les coûts du crédit bail, les programmes de crédit bail seront plus compétitifs.

En considération de ses facteurs, les consultants recommandent que Mali Finance recrute un consultant qui étudiera les lois au Mali² et élabore un modèle pour les opérations de crédit bail avec les petites exploitations agricoles. Ce contrat de crédit bail définira de manière claire les droits et obligations de chacune des parties, ceci étant clair, des mécanismes légaux, effectifs et simples seront mis en place pour faire des réclamations lorsque les termes du contrat de bail sont violés. Par ailleurs, il faudrait prendre en compte que la documentation requise soit aussi simple que possible, qui assure que le paysan peut avoir accès au crédit bail financier à un coût minimum acceptable.

5.2.2 Etude sur une Approche Marketing Adaptée au crédit bail équipement agricole dans la zone Office du Niger

Comme mentionné plus haut, un effort de marketing adapté au nouveau produit est nécessaire en raison de la nouveauté du produit dans la zone et de sa complexité. Mali Finance doit commettre un consultant qui étudiera la disponibilité et le potentiel effectif de différentes options et variantes marketing dans le contexte

² La législation relative à la gestion des rapports en matière de crédit est particulièrement importante, surtout ces lois qui régissent les dispositions sécuritaires de manipulation des valeurs sous forme de capitaux mobiles. Mais plus généralement, toutes ces lois relatives à la location avec option d'achat, aux contrats et aux impôts pourraient être importantes.

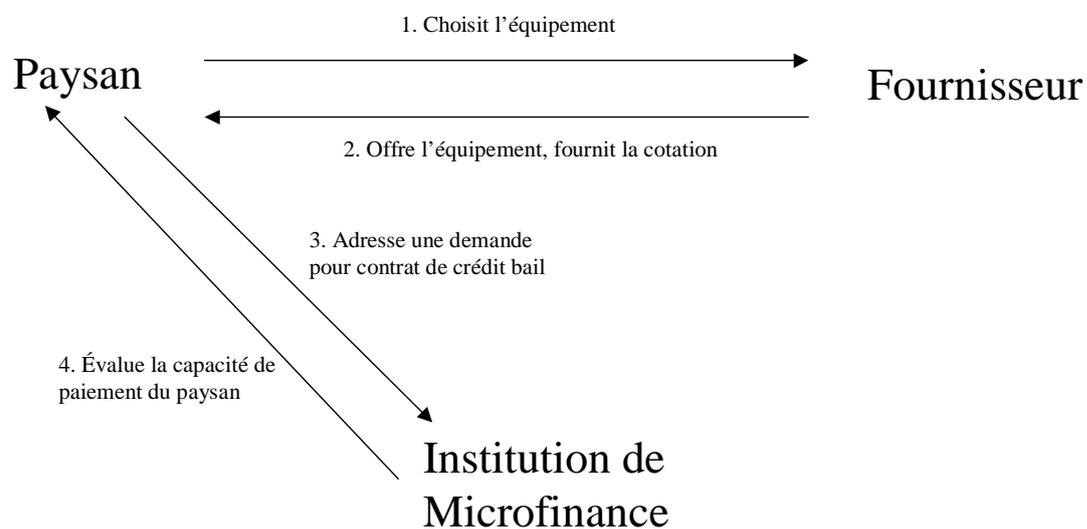
socio-économique spécifique des petites exploitations à l'Office du Niger. Les différentes variantes Marketing pour une campagne de sensibilisation sont :

- *La Parole* : La Parole (le mot de la bouche) pourrait être le plus important de mécanisme de marketing dans la zone. Il peut être conseillé aux SFD de le prendre comme système de référence si la plus grande partie de leur clientèle est représentée les agriculteurs disposés à faire partie des clients du premier test de crédit bail, aussi bien dans l'équipement que dans le crédit bail lui même.
- *Les séminaires de sensibilisation*: Les SFD peuvent organiser des séminaires au cours desquels ils peuvent introduire pour les clients éventuels les procédures et les conditions du programme de crédit bail.
- *La sensibilisation à travers les distributeurs d'équipements*: Les SFD peuvent demander aux vendeurs d'équipement de donner les informations sur le programme de crédit bail aux clients potentiels. Ils sont normalement le premier point de contact des agriculteurs qui veulent acquérir les équipements, ainsi, il est stratégique pour les SFD de faire intervenir les distributeurs dans le marketing du programme.
- *Le partenariat*: Les institutions comme l'Office du Niger et leurs équipes de terrain (équipe de terrain des ONG) peuvent être des défenseurs importants du programme de crédit bail parce qu'ils sont en contact permanent avec les agriculteurs. Quelques acteurs stratégiques doivent être informés extensivement sur la disponibilité et les caractéristiques du produit dans en vue d'une information décentralisée et répercutée des groupes cibles.
- *Les annonces à la radio*: Dans la zone Office du Niger, la radio est le plus important mass media et elle est très écoutée par les paysans, ce qui explique la multiplication des radios libres dans la zone, elle sera un outil essentiel de la campagne. Pour une définition de la campagne, l'écoute des partenaires des agriculteurs doit être étudiée avant de, commettre aux fentes spécifiques. Aussi, la disponibilité de programmes radio spécialisés qui donnent des conseils et avis aux paysans doit être étudiée.
- *Bon service et conseil* : Les opérations propres des SFD peuvent jouer un rôle crucial dans le marketing de leur produit. Les agents de crédit peuvent donner des services essentiels et des conseils aux agriculteurs comme assistance avec la sélection du type d'équipement, les marques et les modèles, les spécifications des exigences de la maintenance de l'équipement. Ce avertissement doit venir bien après l'expérience de l'agent de crédit avec le produit, mais doit être planifié avec le stage initial pour l'implantation du produit.

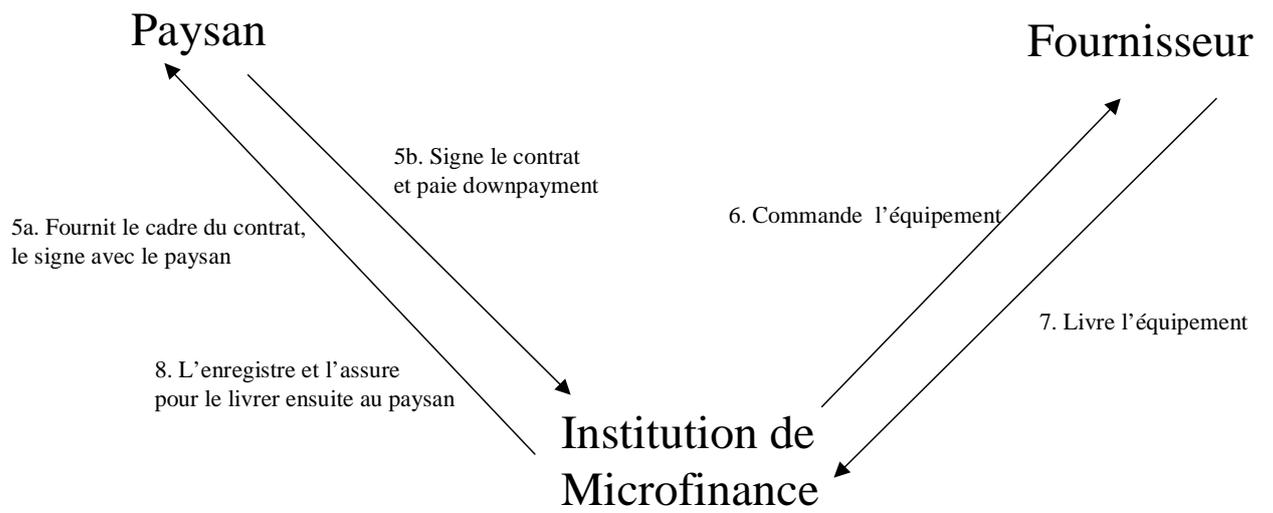
Comme produit fini, la consultation doit développer une campagne systématique de marketing pour le crédit bail des équipements agricoles dans la zone Office du Niger qui pourra aider spécialement les petites exploitations à connaître et à comprendre le produit et permettre aux institutions de Microfinance d'avoir un volume de marché suffisant pour rentabiliser le produit et aider à éviter les incompréhensions entre les SFD, les agriculteurs et les fournisseurs d'équipement dans les transactions de crédit bail. La consultation et l'implantation de la campagne de sensibilisation, spécifiquement lorsque les SFD et les fournisseurs voudraient investir dans ces activités ou solliciteraient la contribution de Mali Finance.

ANNEXES

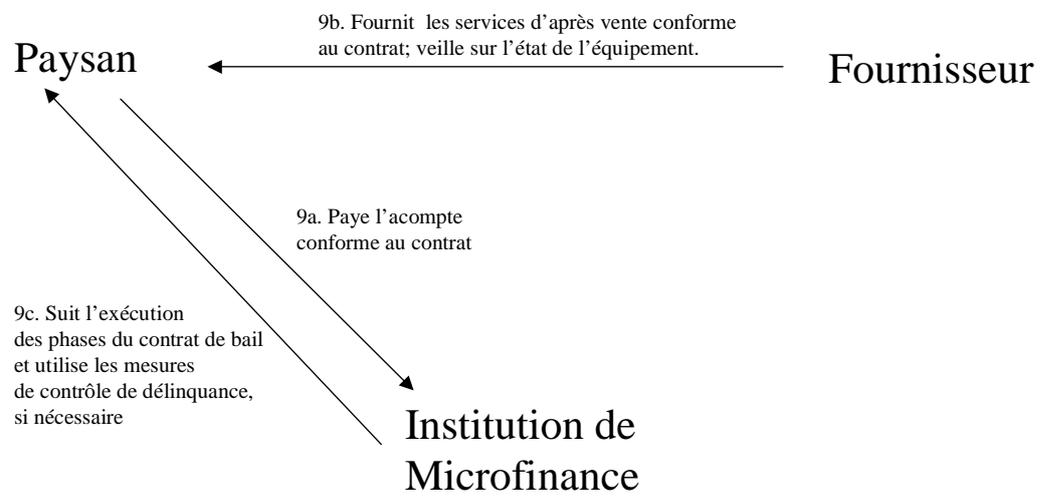
Selection et Evaluation



Contrat



SUIVI



En Cas d'Échec

