

# *Étude du portefeuille de crédit des caisses du réseau **ANACAPH***

**PROJET : « RENFORCEMENT DU  
RESEAU DE L'ANACAPH DANS  
L'ACCOMPAGNEMENT DU CREDIT  
ORIENTE VERS LES MPE»**

**Mai 2009**

*Dorlus Jackson  
MBA, Comptable  
Consultant en micro finance  
Tél: 37 71 18 52*

# Contexte

- **Le PROGRAMME DE RENFORCEMENT INTEGRE DU MILIEU DES AFFAIRES EN HAITI (P.R.I.M.A)** a lancé un appel à propositions pour appuyer le développement des micro, petites et moyennes entreprises à fort potentiel de croissance susceptible d'apporter la meilleure contribution aux objectifs sociaux et économiques de création d'emploi, de distribution des bénéfices de la croissance et de modernisation de la base productive du secteur privé.

# Objectif global du programme

- Favoriser un développement économique consolidé, durable, équitable et réducteur de pauvreté en Haïti.

# Objectif spécifique du programme

- Soutenir le développement des micro, petites et moyennes entreprises à fort potentiel de croissance, identifiées comme le groupe cible susceptible de mieux contribuer à la modernisation du tissu productif domestique et aux impacts sociaux recherchés.

# But de l'étude

- Cette étude est réalisée dans le but d'évaluer le crédit dans les caisses populaires. Il s'agit de vérifier la performance et l'impact du crédit du réseau afin que les caisses puissent mieux jouer leur rôle dans le financement des micros et petites entreprises de production et de services.

# Objectifs de l'étude

- Présenter la composition du portefeuille de crédit des caisses du réseau ainsi que sa performance et son impact ;
- Identifier les contraintes et les risques liés au crédit aux micro et petites entreprises de service et de production;
- Identifier les besoins en formation et d'appui conseil des caisses pour mieux jouer leur rôle dans le financement des micro et petites entreprises de production et de services.

# A. Les résultats

- Les caisses du réseau ANACAPH offrent une gamme de produits de crédit assez diversifiée à ses membres-sociétaires.
- Ces financements touchent plusieurs filières ou secteurs d'activités de la vie économique, principalement:
  - le commerce (gros et détail)
  - la consommation (électroménagers, mariage, écolage, etc.)
  - le logement (terrain, construction, acquisition, etc.)
  - la production:
    - l'agriculture(plantation, élevage, transformation, etc.)
    - La petite industrie (boulangerie, usine à glace, dry cleaning, cyber, etc.)
- Au 31 déc 08, Le portefeuille de crédit représente près de 1,2 milliard de gourdes, ce qui représente 83% de l'épargne et 53% des actifs du réseau pour environ 23 900 dossiers de prêts.

Étude du portefeuille de  
crédit, réseau ANACAPH, Mai  
2009

# Quelques indicateurs du portefeuille de crédit

<b>Libellés</b>	<b>Décembre 2008</b>
Volume de crédit brut	1,2 milliard de gourdes
Nombre de prêts en cours	23, 923
Volume d'épargne	1,4 milliard de gourdes
Volume d'actif	2,1 milliards de gourdes
Rétrocession d'épargne en crédit	83%
Rétrocession nette d'actifs en crédit	53%



## 2. Répartition du portefeuille de crédit

- Le portefeuille de crédit au commerce représente plus de 46% du portefeuille global, suivi des crédits à la consommation d'environ 20%, ceux au logement 18% et les prêts à la production représentent 16%.
- Toutes les catégories sont en hausse sur l'année 07-08.

# Tableau de répartition du portefeuille de crédit

Portefeuille (millions de gourdes)	Décembre 2008 (Millions)	% de représentation
Prêts commerciaux	542	46%
Prêts à la consommation	233	20%
Prêts au logement	209,5	17%
Prêts à la production	184	16%
Prêts restructurés	8,5	1%
<b>Total</b>	<b>1,2 milliard</b>	<b>100%</b>

### 3. Qualité du portefeuille

Au 31 décembre 08:

- Les provisions pour pertes sur prêts sont de 8% du portefeuille.
- Les pertes sur prêts représentent 1% du portefeuille.

## 4. Niveau de pénétration du marché

- Le marché cible premier des caisses représentent leur membership actuel. Le taux de pénétration en crédit est faible, seulement 8% du membership total. Il représente un enjeux important pour les caisses d'élargir leur part de marché.

# Tableau : niveau de pénétration

Libellés	Décembre 2008
Nombre de membres (compte)	311, 573
Nombre total de personnes	320, 100
Nombre de prêts en cours	23, 923
Nombre de bénéficiaire	25, 814
Pourcentage de membre ayant un crédit	8%

Étude du portefeuille de  
crédit, réseau ANACAPH, Mai  
2009

## 5. Personnes morales

- Les personnes morales représentent des groupes solidaires et quelques micro et petites entreprises MPE(s) qui se distinguent de leur propriétaire. Elles représentent plus de 4% du membership global du réseau.

# Personnes morales/ crédits octroyés

Libellés	Décembre 2008
Personnes morales membres	13, 132
Nombres de crédits en cours (PM)	1, 105
Pourcentage de crédit octroyé aux PM	8%
Volume de crédit (6% du PF)	74 millions de gourdes
Volume de crédit à la production	10 millions de gourdes (14%)

## ***Constats:***

- Le portefeuille de crédit du réseau au 31 déc.08 a connu une croissance annuelle de 10%,
- La rétrocession représente 53% de l'actif. Le réseau a une capacité de plus de 17% d'actif (36 millions environ) pour financer un plus large développement du portefeuille.
- Les prêts à la production représentent 16% du portefeuille du réseau et est en croissance de 8% sur l'année.



## *Constats (suite)*

- Le prêt moyen par emprunteur passe de 47,540 à 49,200 gourdes, soit une hausse de 1660 gourdes sur la période .
- Le pourcentage d'épargne en crédit représente 83%.
- Les femmes bénéficiaires d'un crédit représentent environ 40% du portefeuille en 2008,

## ❖ Indicateurs de viabilité financière

Les normes recommandées au niveau du réseau sont à plus de 130% pour le ratio d'autosuffisance opérationnelle et plus de 110% d'autosuffisance financière. Durant l'année 2008, le réseau est tout à fait viable en tenant compte de cette bonne performance.

Autosuffisance opérationnelle	157%
Autosuffisance financière	123%
Marge nette ajustée	19%

Étude du portefeuille de  
crédit, réseau ANACAPH, Mai  
2009

## ❖ Indicateurs d'efficacité

Le niveau de rendement minimal établi en tant qu'objectif étant de 28%, durant l'année 2008, le réseau a dégagée une performance qui excelle de plus de 4% ce cible.

Rendement du portefeuille de crédit	32%
Crédit moyen /p dossier de prêt	49 200
Crédit moyen /p bénéficiaire emprunteur	45 600

Étude du portefeuille de  
crédit, réseau ANACAPH, Mai  
2009

## ❖ Indicateurs de déploiement

Nombre moyen de clients par caisse	7,000
Pourcentage de femme	41,18%

# Points forts:

- La couverture géographique du réseau,
- La proximité des caisses aux sociétaires,
- L'offre de produits de crédit adaptés aux besoins des membres,
- La capacité de liquidité additionnelle pour développer le crédit
- Le fonctionnement en mode réseau,
- L'accompagnement de l'ANACAPH

# Contraintes

- Faible existence des MPE de production et de service dans les milieux,
- Le risque élevé du financement des entreprises en démarrage (projet non-viable, niveau élevé de financement requis, manque d'expérience et de support financier des demandeurs)
- L'insuffisance de ressources financières des caisses pour répondre aux besoins à long terme des MPE
- Le faible niveau de rendement des MPE lié aux faiblesses de gestion (manque de formation)
- La faiblesse de garantie des MPE

# Présentation d'un produit type

- Marge de crédit

- ⇒ Prêt destiné aux micros et petites entreprises membres, opérant sur le territoire de la caisse, ayant des besoins de trésorerie immédiate ou à court terme.
- ⇒ But : permettre aux MPE d'augmenter leur capacité de production de bien et de service, et de saisir les opportunités immédiates qui leurs sont présentées.

# Critères d'admissibilité

- Être membre en règle de la caisse, depuis au moins six mois,
- Être patentée et/ou reconnu par les institutions de tutelle
- Avoir au moins trois (3) ans de fonctionnement sans interruption,
- Présenter ses cahiers d'enregistrement ou états financiers des trois derniers mois
- Avoir l'habitude de faire des dépôts réguliers sur son compte
- Avoir l'habitude de faire du crédit avec la caisse et avoir de bons antécédents de crédit et ne pas détenir de prêts en cours,
- Avoir un local fixe pour mener ses activités



# Caractéristiques du produit

- Limite maximale : 500.000 gourdes
- Durée maximale : 12 mois
- Taux d'intérêt : 30 à 36% dégressif
- Modalités de Décaissement : Suivant les besoins du membre,
- Modalités de paiement: Versement des intérêts mensuels et 50% du capital en main au trimestre.

# Avantages du produit

- Possibilité pour l'emprunteur de gérer plus efficacement sa trésorerie (finance),
- Un montant de crédit prédéterminé est à la disposition de l'emprunteur,
- Accès rapide et facile au montant de crédit disponible et à un taux concurrentiel,
- Source continue de fonds, à mesure que l'emprunteur rembourse, le solde de limite de crédit redevient disponible,
- Liberté: pas besoin de faire une autre demande de crédit pour des fonds supplémentaires,
- L'emprunteur paie d'intérêts que sur les fonds utilisés,
- Remboursement adapté au cycle des revenus,

## ❖ Champ d'actions à poursuivre pour accélérer la lutte contre la pauvreté dans la pratique de la microfinance à travers les caisses.

- Reconnaître et promouvoir l'esprit d'entreprise (le revenu du travail indépendant représente 36,6% du revenu total des ménages contre 20,6% pour le travail salarié. Le revenu du travail salarié existe peu en milieu rural soit 9,1% - sources: carte de pauvreté d'Haïti version 2004, pg 96).
- Encourager la formalisation des entreprises créées et existantes
- Privilégier les micro et petites entreprises à fort potentiel
- Distinguer les approches en milieu rural et milieu urbain
- Adapter l'offre de crédit au plus près du terrain en tenant compte des expériences de financement antérieur



Merci de votre attention