

LA BNDA - Promotion des crédits en faveur des agro-entrepreneurs PME Agricoles (PMA)



BNDA
Une banque à votre service



**Premier partenaire financier
de l'agriculture malienne**

www.bnda-mali.com

BNDA

**« Dialogue entre les institutions
financières et les agro-
entrepreneurs en vue de mieux
servir le secteur agricole »,**

Ségou les 9,10 et 11Mai 2023

Contexte:

Deux acteurs essentiels de la même filière ne se connaissent pas bien et ne développent pas une bonne synergie qui permettrait d'améliorer les performances des filières.

- ▶ L'ensemble des promoteurs semble avoir une contrainte commune : le faible accès aux services financiers cela en terme de volume, de types de produits, de délais et de taux d'intérêt.
- ▶ Les services financiers quant à eux sont confrontés au non-paiement des crédits et à la méconnaissance de leurs produits et à la mauvaise formulation des dossiers de soumission.

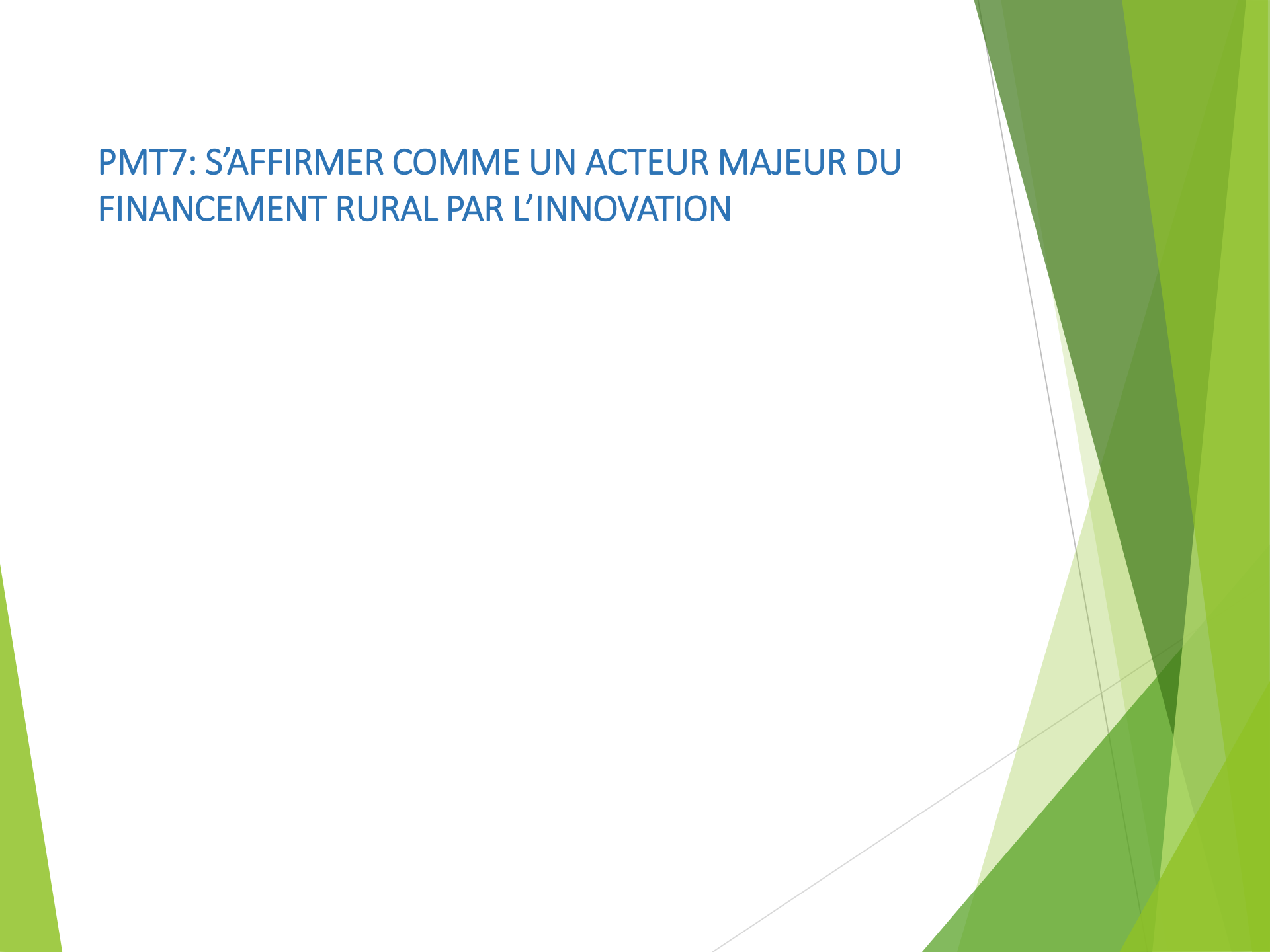
- ▶ Contexte
- ▶ POLITIQUE DE LA BNDA EN FAVEUR DU MONDE RURAL
- ▶ LES OUTILS
- ▶ Les Difficultés rencontrées

LA BANQUE NATIONALE DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE : BNDA

Objet Social :

- ▶ La BNDA a été créée par la loi N°81-08 AN/RM du 11 février 1981, mais elle n'a commencé ses activités qu'en 1982.
- ▶ Elle a pour objet d'apporter son concours technique et/ou financier à la réalisation de tout projet de nature à promouvoir le développement rural au Mali, notamment en matière d'agriculture, d'élevage, de pêche, d'artisanat rural, d'agro-industries.

PMT7: S’AFFIRMER COMME UN ACTEUR MAJEUR DU FINANCEMENT RURAL PAR L’INNOVATION



POLITIQUE DE LA BNDA EN FAVEUR DU MONDE RURAL

- ▶ La BNDA dans son PMT7 (2021-2025) a ciblé les segments suivants : les organisations de producteurs (O.P), les PMEAs (petites et moyennes entreprises agricoles) et les jeunes ruraux.

POLITIQUE DE LA BNDA EN FAVEUR DU MONDE RURAL

Les organisations de producteurs

- ▶ Elles comprennent les organisations formelles (coopératives, tons villageois) et informelles (associations villageoises ou de producteurs). Jouant le rôle d'interface entre la BNDA et les bénéficiaires ultimes (les ruraux), elles ont permis le développement des crédits de masse standardisés.

POLITIQUE DE LA BNDA EN FAVEUR DU MONDE RURAL

Les PMEAs

- ▶ La Banque a développé des outils d'accompagnement des Petites et Moyennes entreprises Agricoles. Elle a identifié de gros exploitants susceptibles d'être accompagnés individuellement. Ceux-ci constituent la cible PMEAs. Les exploitations sont principalement situées en zone coton et en zone O.N.
- ▶ Les exploitants ruraux bénéficiant des concours de la BNDA sont satisfaits de cette relation directe qui leur permet de s'émanciper de la tutelle des O.P.

POLITIQUE DE LA BNDA EN FAVEUR DU MONDE RURAL

Les jeunes ruraux

- ▶ La BNDA compte participer à la lutte contre l'exode rural en finançant des programmes visant au maintien des jeunes au niveau de leur terroir. Elle veut promouvoir davantage le financement des jeunes ruraux, en association avec des partenaires (atténuateurs de risques).

POLITIQUE DE LA BNDA EN FAVEUR DU MONDE RURAL

Segments	Besoins	Offre		
		Dépôts	Crédit	Services
<p><u>Organisations Paysannes (O.P)</u></p> <p>Ruraux organisés en associations, groupements, coopératives, etc.</p>	<p>1/ Crédits, dépôts</p> <p>2/Accompagnement, information et formation,</p>	<p>1/ Comptes courants</p> <p>2/ Epargne règlementée (CSL)</p>	<p>1/ Crédits court et moyen termes</p>	<p>1/ Conseils,</p> <p>2/ Formation</p> <p>3/ M- banking</p> <p>4/ Formation</p> <p>5/ Réseau de proximité</p>
<p><u>PMEA</u></p>	<p>1/ Crédits et dépôts</p> <p>2/Accompagnement, information et formation</p>	<p>1/Comptes courants</p> <p>2/Epargne règlementée (CSL)</p> <p>3/DAT</p>	<p>1/ Crédits court, moyen, long terme</p> <p>2/ Engagements par signature</p>	<p>1/ Conseils,</p> <p>2/Formation, 3/CB</p> <p>4/ M - banking</p> <p>5/ Réseau de proximité</p>
<p><u>Jeunes ruraux</u></p> <p>Jeunes du milieu rural ciblés bénéficiant d'un accompagnement dans le cadre de conventions avec des partenaires</p>	<p>1/ Crédits et dépôts</p> <p>2/Accompagnement, information et formation,</p> <p>3/Avantages spécifiques</p>	<p>1/Comptes courants</p> <p>2/Epargne règlementée (CSL)</p> <p>3/DAT</p>	<p>1/crédits court, moyen et long termes</p>	<p>1/ Services conseils,</p> <p>2/M- banking</p> <p>3/Formation, 4/cartes bancaires</p> <p>5/ Réseau de proximité</p>

L'ORGANISATION

Nous avons mis en place une organisation adaptée

Au niveau Siège.

- ▶ La Direction commerciale a désigné le responsable du service Agriculture chargé du traitement et suivi des dossiers PMA et leur présentation au Comité de crédit qui se tient deux fois par semaine.
- ▶ Le Directeur commercial adjoint est chargé de superviser le responsable du service agriculture pour la diligence et le bon traitement des dossiers.

L'ORGANISATION

Au niveau agence.

- ▶ Un Conseiller clientèle rural bien formé dans chaque agence est désigné et chargé de l'instruction des dossiers .
- ▶ Un Directeur d'agence qui supervise l'instruction des dossiers avant leur envoi par mail au responsable du service Agriculture chargé de la prise en charge des dossiers.

LA BNDA - Promotion des crédits en faveur des PME Agricoles (PMA)

- -Premier (1^{er}) partenaire financier de l'agriculture Malienne
- -Le financement agricole est notre cœur de métier
- -Note objectif est le développement de l'entreprenariat agricole à travers la promotion des entreprises rurales (PMER -PMA, des gros producteurs etc.)
- -**Notre approche est centrée sur le client PMA et traduit par :**
 - Une banque de proximité
 - Disponibilité des conseillers PMA
 - Célérité dans l'instruction des dossiers
 - Maitrise des risques

Financements de la BNDA en faveur du monde rural

ANNEES	2022
DIRECTS	9 154
INDIRECTS	317 410
TOTAL AGRICULTURE	326 564
<i>BNDA</i>	638 149
<i>PARTS DES FINANCEMENTS AU MONDE RURAL</i>	51,20%

LES OUTILS

- ▶ Nous avons adapté notre outil d'instruction des dossiers aux cas des PMA

LA BNDA - Promotion des crédits en faveur des PME Agricoles (PMA)

- ▶ -Nos produits sont :
- ▶ Crédit de trésorerie (cycle de production agricole, intrant, avance récolte, embouche.....)
- ▶ Financement de matériels et équipements agricoles (tracteur, motoculteur, équipement tracté, équipements post-récolte tels que batteuse, graineuse, décortiqueuse...)

Financement de trésorerie :

Définition du produit

- Prêt amortissable destiné à financer le besoin de trésorerie d'une PME de production agricole, correspondant à son cycle d'exploitation.

Financement de trésorerie :

- ▶ **Objet financé**
- ▶ Tout besoin CT intervenant dans le cycle de production agricole : intrants, main d'œuvre, animaux à emboucher,...
- ▶ Ce prêt va permettre à la BNDA de découvrir l'entreprise et son mode de fonctionnement

Financement de trésorerie :

- ▶ **Montant du prêt**
- ▶ Le montant du prêt BFR est soumis aux règles générales définies pour les prêts amortissables dans le manuel « politique de crédit aux PME ». Il devra respecter les règles suivantes :

Financement de trésorerie :

- Les intrants peuvent être financés en totalité
- La main d'œuvre ne peut être financée qu'à hauteur de 50 % du besoin de la campagne
- L'embouche ne pourra être financée que pour des entrepreneurs pratiquant cette activité depuis déjà 2 ans minimum, et avec une augmentation d'activité d'une année sur l'autre de maximum 50 %, en complément de l'apport personnel de l'entrepreneur de minimum 25 % du coût total de l'opération d'embouche.

Financement de trésorerie :

- ▶ Le ratio d'endettement, soit les dettes (y compris le montant du prêt demandé) sur le total actif (tels que déterminés par l'analyse effectuée par l'agent de la BNDA), devra être inférieur à 70%.
- ▶ Le montant de remboursement ne pourra excéder 60% du cash-flow net moyen de l'entreprise (pour la période considérée : annuelle, ...), calculé sur la base du volume d'affaires historique de l'entreprise, tout en considérant le CF net prévisionnel dans le cas où il serait inférieur.

Financement de trésorerie :

- ▶ Les échéances à payer par le client ne devront pas dépasser le montant que le client a spontanément déclaré être en mesure de rembourser régulièrement sans difficulté.

Durée

- ▶ La durée est fonction du besoin réel de l'entreprise.
- ▶ Elle sera cependant de 3 mois minimum et limitée à 12 mois.

Financement de trésorerie :

- ▶ **Périodicité d'amortissement**
- ▶ En règle générale, ce prêt est amorti en une ou plusieurs échéances variables dans l'année *entre novembre et mai*.

Financement de trésorerie :

- ▶ · Clientèle ciblée
- ▶ Toute PME justifiant d'un besoin en fonds de roulement pour la campagne agricole.
- ▶ La BNDA n'accordera de prêt trésorerie qu'aux PME générant un revenu stable suffisant pour rembourser le crédit.

Financement de trésorerie :

- **Garanties**
- La garantie doit inciter le client à rembourser.
- Le client devra présenter une sûreté réelle ou personnelle qui couvre minimum 70 % du montant financé.

Financement de trésorerie :

- ▶ **Méthode d'instruction et de distribution**
- ▶ Le dossier est instruit par le CC selon la méthodologie décrite dans le « manuel méthodologique du crédit aux PME » et dans le respect des procédures d'engagement de la BNDA.

Financement de trésorerie :

- ▶ En plus des règles générales définies dans le manuel « procédures engagements de la BNDA », le CC effectuera des visites de l'entreprise :
- ▶ Avant et après l'accord de financement ;
- ▶ Au moins une fois par trimestre pour s'assurer du bon fonctionnement de l'exploitation, et de la rentabilité des productions financées.

Financement des investissements : Prêts équipement PME

Définition du produit

- Prêt destiné à financer un équipement, des réparations ou des améliorations sur un équipement, amortissable par l'entreprise sur plus de 12 mois.

Objet financé : Tout investissement immobilisé amortissable.

- Matériel d'exploitation agricole neuf ou d'occasion : tracteur, motoculteur, équipement tracté, équipements post-récolte tels batteuse, égraineuse, décortiqueuse...
- Autre véhicule neuf ou d'occasion destiné à l'entreprise
- Réparation de matériels, changement des pneus...

Financement des investissements : Prêts équipement PME

- **Montant**

le montant du prêt investissement d'un client de la BNDA devront satisfaire aux conditions suivantes:

- o Le montant unitaire d'un prêt équipement ne peut excéder 70% du montant de l'investissement qu'il est destiné à financer;

Financement des investissements : Prêts équipement PME

- Le ratio d'endettement, soit les dettes (y compris le montant du prêt demandé) sur le total actif (y compris le montant du prêt) (tels que déterminés par l'analyse effectuée par l'agent de la BNDA) ne devra pas être supérieur à 70%.
- Comme précisé dans le Manuel de Politique de Crédit, le montant total des échéances sur une année ne doit pas dépasser 60% du cash-flow net annuel estimé de l'entreprise.

Financement des investissements : Prêts équipement PME

Durée

- La durée maximale du prêt varie en fonction de la nature de l'investissement financé, et est généralement fixée sur la durée d'amortissement réel de l'investissement.
- Par exemple :
- Gros équipements : tracteur, équipements post-récolte : 60 mois,
- Petits équipements : motoculteur, égraineuse... : 36 mois
- Réparations de matériels : 24 mois
- Changement de pneus : 36 mois
- Tout matériel d'occasion sera financé sur une durée maximale de 36 mois.

Financement des investissements : Prêts équipement PME

- ▶ Périodicité d'amortissement
- ▶ Ce type de prêt est amorti en une ou plusieurs échéances calées sur les périodes de recettes

Financement des investissements : Prêts équipement PME

Clientèle ciblée

- les critères d'éligibilité spécifiques à ce produit sont les suivants :
- Dans la zone ON, l'entreprise doit avoir déjà contracté et remboursé sans incident de paiement un crédit CT ;
- L'activité principale de l'entreprise ne sera pas interrompue par la réalisation du projet d'investissement ;

Financement des investissements : Prêts équipement PME

Garanties

- Sûreté réelle (au minimum gage sur titre provisoire, sinon hypothèque sur titre foncier) ou sûreté personnelle
- Prendre en garantie l'équipement financé dans le cas d'un achat d'équipement (gage)
- Coupler avec d'autres garanties dès que possible, par exemple gages sur d'autres biens

Financement des investissements : Prêts équipement PME

Méthode d'instruction et de distribution

- ▶ Le dossier est instruit par le CC dans le cadre général de la distribution des prêts définie dans le manuel « procédures engagements de la BNDA », et selon la méthodologie décrite dans le « manuel méthodologique du crédit aux PME ».

Financement des investissements : Prêts équipement PME

Mode de gestion (au niveau de l'agence et du siège)

- ▶ Prévoir suite au déblocage un paiement sur le compte du fournisseur de matériel.
- ▶ Un déblocage par tranches peut être envisagé pour les investissements dont le paiement est prévu en plusieurs tranches.

Les Difficultés rencontrées

- ▶ l'instruction de chaque dossier nécessite au moins la visite de l'exploitation ou des exploitations des bénéficiaires. Cependant, les exploitations se situent souvent à plusieurs dizaines de km de la représentation ;
- ▶ Les clients ne disposent pas souvent des superficies suffisantes ou n'atteignent pas des niveaux de rendement permettant de générer les flux suffisants pour le remboursement du crédit ;

Les Difficultés rencontrées

- ▶ La concentration des dossiers au niveau de certaines structures sur la même période ;

Les Difficultés rencontrées

- ▶ L'insuffisance de la communication par rapport aux conditions d'obtention du crédit,
- ▶ Le coût d'instruction des dossiers à cause de l'inaccessibilité et la longue distance à parcourir pour instruire un seul dossier (Kayes- Diéma 300km, Kayes-Bafoulabe 160km, Kayes-Yélimané 200KM, Mopti-Dinangourou 260km).

Les Difficultés rencontrées

- ▶ L'impossibilité d'effectuer des visites d'exploitation (une partie de la région de Mopti, la Région de Tombouctou et GAO) pour des raisons d'insécurité.
- ▶ L'absence de l'apport personnel sur le compte le jour de l'instruction du dossier.
- ▶ Les fausses informations agro économiques : superficie, rendement, spéculations, situation patrimoniale font rallonger le délai de traitement des dossiers.

Je vous remercie

