

FINANCE RURALE ET CREDIT AGRICOLE

Savings & Credit Forum, BSM Finance, 11 août 2003, Berne,
SIDY MODIBO DIOP, BNDA

- GENERALITES SUR LE MALI
- PRESENTATION DE LA BNDA
- LA BNDA ET LA MICROFINANCE
- LES LECONS

I GENERALITES

- Superficie: 1,2 millions de km²;
- Population: 11,6 millions d'habitants dont 80% pour le secteur primaire;
- Risques climatiques importants (sahel);
- PIB/ht/an:242 USD et 73% en deça du seuil de pauvreté;
- PIB/secteur: primaire 80%, secondaire 3% et tertiaire 17%.

II GENERALITES (suite)

- Le système bancaire malien comprend neuf banques et quatre établissements de crédit;
- Faible bancarisation de la population: 1 guichet pour 150.000 habitants;
- Concentration: 70% guichets dans 2 régions sur les 8;
- Part de l'agriculture dans les crédits 17% contre 35% pour le commerce.

III LA BNDA

- Une analyse de l'évolution des activités de la BNDA permet de distinguer trois phases;
- la première phase est constituée par les cinq premières années d'exercice;
- la seconde phase durera de 1986/1987 à 1989/1990;
- la troisième phase dure depuis.

III LA BNDA (suite)

- Lors de la première phase, la BNDA a accordé tous types de crédit à toutes catégories d'emprunteurs et est intervenu dans toutes les zones géographiques;
- Le niveau d'activités et les résultats étaient faibles;
- Toutes les opérations étaient manuelles (compta, instruction dossiers, contrats, etc.)

III LA BNDA (suite)

- Elle a sous-estimé les relations sociologiques qui organisaient les secteurs de la pêche et de l'élevage;
- Les crédits individuels aux jeunes diplômés et aux exploitations péri-urbaines se sont mal dénoués en raison de l'inexpérience et la non maîtrise des recettes;
- Sans une réorientation de sa politique, la banque aurait pu être liquidée;

III LA BNDA (suite)

- Lors de la seconde phase, la banque a entrepris son redressement;
- Crédits acordés aux groupements de ruraux, sélection de zones, de secteurs et d'activités;
- Mise en oeuvre de l'informatisation et nettoyage du portefeuille;
- Expérimentation de la domiciliation des recettes des ruraux.

III LA BNDA (suite)

- La troisième phase a débuté en 1990 avec la conception et la mise en oeuvre de plans à moyen terme;
- La BNDA a diversifié ses activités de crédit, développé les services bancaires, différencié ses taux d'intérêt en favorisant les ruraux,
- Elle fait supporter le coût élevé des petits crédits agricoles par les autres emplois.

III LA BNDA (suite)

- Elle a revu ses procédures d'octroi en octroyant des pouvoirs aux chefs d'agence;
- Elle a mis en oeuvre une politique commerciale;
- Elle reste une banque agricole mais finance d'autres secteurs;
- Elle a élargi la gamme de ses produits et services tant en matière de dépôts que de crédits;

III LA BNDA (suite)

- Aujourd'hui la BNDA est la deuxième banque du pays par son total de bilan avec une situation financière saine;
- Ses fonds propres représentent le tiers de ceux du système bancaire et ses résultats sont corrects;
- Elle respecte les ratios et normes de gestion imposés par la Banque centrale;

IV LA BNDA ET LA MICROFINANCE

- Les premiers systèmes de microfinance au Mali datent du milieu des années 1980;
- SFD: institution financière de proximité;
- BNDA exerce le rôle de maître d'ouvrage délégué et de banquier des SFD;
- Résultats des relations BNDA-SFD apparaissent sur le tableau suivant:

IV LA BNDA ET LA MICROFINANCE (suite)

- | | 2000 | 2001 | 2002 |
|----------------------------|-------|-------|-------|
| Part dans ref.
Bancaire | 91 % | 100 % | 89 % |
| Part dans
crédit SFD | 30 % | 22 % | 23 % |
| Clients SFD
touchés | 37257 | 37029 | 44177 |

V LES LECONS

- La règle de l'universalité bancaire ne reconnaît pas la spécificité du financement rural;
- Au Mali, les meilleurs résultats obtenus par la BNDA l'ont été dans des zones présentant quatre sécurités: une sécurité pluviométrique ou hydraulique, une sécurité technique (encadrement), une sécurité des organisations paysannes et une sécurité des prix et des débouchés;

V LES LECONS (suite)

- Toutes les activités économiques du monde rural et toutes les clientèles ne sont pas “bancables”;
- L’octroi de petits crédits à la clientèle rurale n’est pas rentable;
- Les meilleurs résultats sont obtenus lorsque la banque parvient à domicilier les recettes;
- La poursuite de pratiques ancestrales ne favorise pas le développement du crédit;

V LES LECONS (suite)

- L'inexistence d'infrastructures de base constitue un frein à la bancarisation;
- L'absence d'amortisseurs comme les fonds de calamité ou d'assurance agricole fragilise l'organisme de crédit agricole;
- Les incertitudes sur les prix aux producteurs influencent leurs anticipations en matière d'investissement;

V LES LECONS (suite)

- Le refinancement des SFD permet d'augmenter les emplois, de diversifier le portefeuille et de toucher une clientèle à risque à des coûts acceptables (pêche);
- La création de centrale de risques participe au développement d'une saine pratique du crédit.