

Prêts pour exploitants agricoles et PME

Conférence AgriFin




21 août 2013

Hans Balyamujura

Table des matières ...

1. Présence de Barclays Africa et adaptation des solutions.
2. Prêts à l'agriculture.
3. Produits dettes pour l'agriculture.
4. Modalités de remboursement en tant qu'élément différenciateur.
5. Suivi et développement de produits.
6. Évaluation par l'unité Agrinégoco.
7. Évaluation par l'unité Agrinégoco.
8. Exemple d'analyse : une éclosérie en démarrage.
9. Recommandations sur l'éclosérie en démarrage.
10. Traitement des revenus saisonniers.
11. Évaluation des revenus saisonniers.
12. Évaluation de l'actif.
13. Soutien commercial


1. Barclays Africa présente dans 12 pays africains ...

 **Ghana (depuis 1917)**


- Nbre clients : 541k
- Agences et DAB : 91 / 137
- Nbre employés : 1 564

 **Zimbabwe (depuis 1912)**


- Nbre clients : 137k
- Agences et DAB : 52 / 100
- Nbre employés : 695

 **Zambie (depuis 1918)**


- Nbre clients : 209k
- Agences et DAB : 62 / 151
- Nbre employés : 1 119

 **Mozambique¹ (depuis 2002)**

- Nbre clients : 297k
- Agences et DAB : 53 / 91
- Nbre employés : 923

 **Botswana (depuis 1950)**

- Nbre clients : 272k
- Agences et DAB : 52 / 100
- Nbre employés : 1 368

 **Égypte (depuis 1999)**

- Nbre clients : 304k
- Agences et DAB : 65 / 109
- Nbre employés : 2 113

 **Kenya (depuis 1925)**

- Nbre clients : 728k
- Agences et DAB : 117 / 231
- Nbre employés : 3 598

 **Tanzanie¹ (depuis 2000)**


- Nbre clients : 551k
- Agences et DAB : 85 / 290
- Nbre employés : 2 270

 **Ouganda (depuis 1927)**

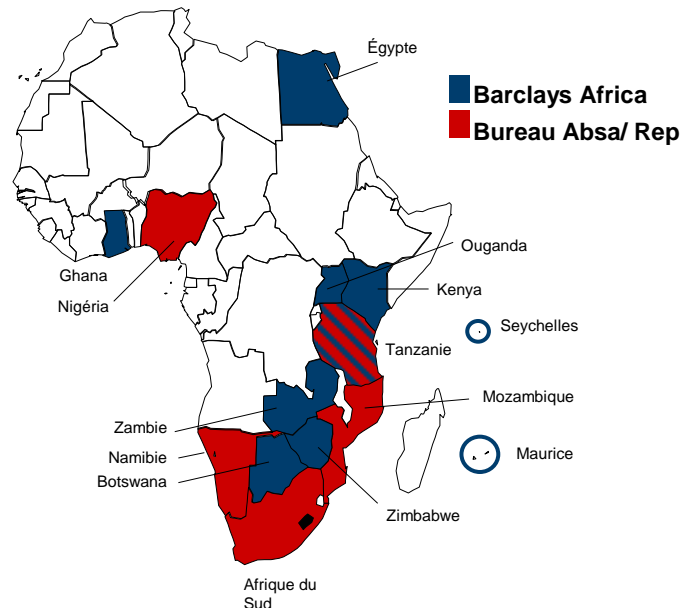
- Nbre clients : 280k
- Agences et DAB : 50 / 75
- Nbre employés : 955


 **Seychelles (depuis 1925)**

- Nbre clients : 36k
- Agences et DAB : 7 / 14
- Nbre employés : 245

 **Maurice (depuis 1919)**

- Nbre clients : 138k
- Agences et DAB : 27 / 41
- Nbre employés : 1 003



 **Afrique du Sud (depuis 1991)**

- Nbre clients : 11.8m
- Agences et DAB : 898 / 8,783
- Nbre employés : 36 770

Produits standard et complexes visant à offrir des options au client ...

Faible complexité

Complexité élevée

| PRODUIT | Faible complexité | | | Complexité élevée | |
|-----------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|--|--|---|
| Transactionnel | Compte épargne | Compte chèque | Débit/Crédit/ Cartes garage | Banque électronique | Dépôts à vue/à préavis/à terme |
| Solution commerciale | Spot FX | LC | Compte CFC | FEC | Prêt devises |
| Dette à court terme | Découvert | Ligne de crédit | Prêt à la production | Prêt à vue | Solutions fonds de roulement |
| Dette à long terme | Financement actifs commerciaux | Prêt à terme | Prêt hypothécaire | Solutions spécialisées risques partagés | Solutions de partage de risques spécifiques |
| Services financiers | Assurance individuelle | Assurance particuliers | Assurance véhicule/immobilisation | Assurance grêle/incendie/récolte | Assurance récolte multirisque |
| Financement structuré | Financement assurance coût intrants | Financement de stocks | Remise négociant SAFEX | Moulin | Financement récépissés d'entrepôt |
| Gestion du risque | À terme/Swap | Structures prix cap : option d'achat | Structure prix cap : option de vente | Protection avec une certaine souplesse : min-max | Non marge utilisant swaps de gré-à-gré Accumulateur avec doublement et élimination |
| SERVICES | | | | | |
| Services agricoles | Séminaires agrinégocio | Analyse besoins financiers | Trésorerie Planification et gestion profits | Études faisabilité | Analyse du risque et planification stratégique |

2. Prêts à l'agriculture ...

- Toutes les dettes sont régies avec un mandat et une certaine échelle.
 - Intérêt envers la dette :
 - Pays
 - Région/Province
 - Marchandise/secteurs
- Structure autour du besoin de l'exploitant ou de l'activité – Solution pour répondre aux besoins du client.
 - Court –terme/Saisonnier
 - Moyen à long terme – 1 à 10 ans
 - Durée de la teneur dépend d'un certain nombre de facteurs :
 - Législation
 - Disponibilité du capital
 - Établissement des prix

2. Prêts à l'agriculture (suite) ...

- Évaluation :
 - Caractère abordable/Viabilité de l'activité
 - Économie et attentes du marché
 - Projections de prix
 - Valeur du nantissement fourni (directives régissant l'évaluation de l'actif/du nantissement)

3. Produits dettes pour l'agriculture ...

- Variations se produisent en fonction des facteurs suivants :
 - Nature du nantissement
 - Immobilisation (influencée par vie productive).
 - Valeur Prêt/Actif limitée entre 50 et 70 % (peut être plus élevée en fonction de la solidité du plan d'affaires)
 - Marchandise avec marché fixe et déterminé (prix fixes ou couverts).
 - Financement par rapport à 65 % de la valeur espérée de la récolte. Le rendement de la récolte moyen à long terme représente une assurance et son prix est fixé ou couvert sur le marché à terme avec un prix minimum.
 - Exploration des moyens de mise en œuvre parmi les grosses industries agricoles, où l'industrie agro-alimentaire fournit le prix minimum.
 - Baux à long terme avec achat garanti et mécanisme de fixation des prix.
 - Canne à sucre (Afrique du Sud)

4. Modalités de remboursement en tant qu'élément différenciateur...

- Fréquence des remboursements :
 - Mensuels
 - Biannuels
 - Annuels
 - Remboursements in fine ou résiduels/options de refinancement

5. Suivi et développement de produits...

- Suivi.
 - Le responsable des relations est chargé de la gestion quotidienne.
 - Aidé par des alertes intégrées au système
 - Découverts
 - Liste des arriérés et des alertes précoces (EWL)
 - Examen annuel de tous les comptes
 - Un examen détaillé peut être mené si le responsable des relations ou l'équipe crédit ont des raisons d'être préoccupés
 - Secteur sous influences externes négatives

5. Suivi et développement de produits (suite)...

- Le développement de produits se focalise sur l'utilisation de matières premières agricoles comme garantie et l'amélioration du financement dans les chaînes de valeur.
 - Dépend du marché à terme et des produits d'assurance
 - Dispositions d'achat
 - Développement continu :
 - Réduction des coûts
 - Amélioration de la définition et de l'atténuation des risques
 - Définition des clients cibles (bilan fort ou faible).
- Structures en amélioration constante.
 - Leçon tirée de chaque transaction
 - Souplesse pour faire face aux changements du marché
 - Importations excessives en Afrique de l'Est ont modifié la séquence de la trésorerie liée au sucre – stocks élevés avec le retard des ventes de sucre local.

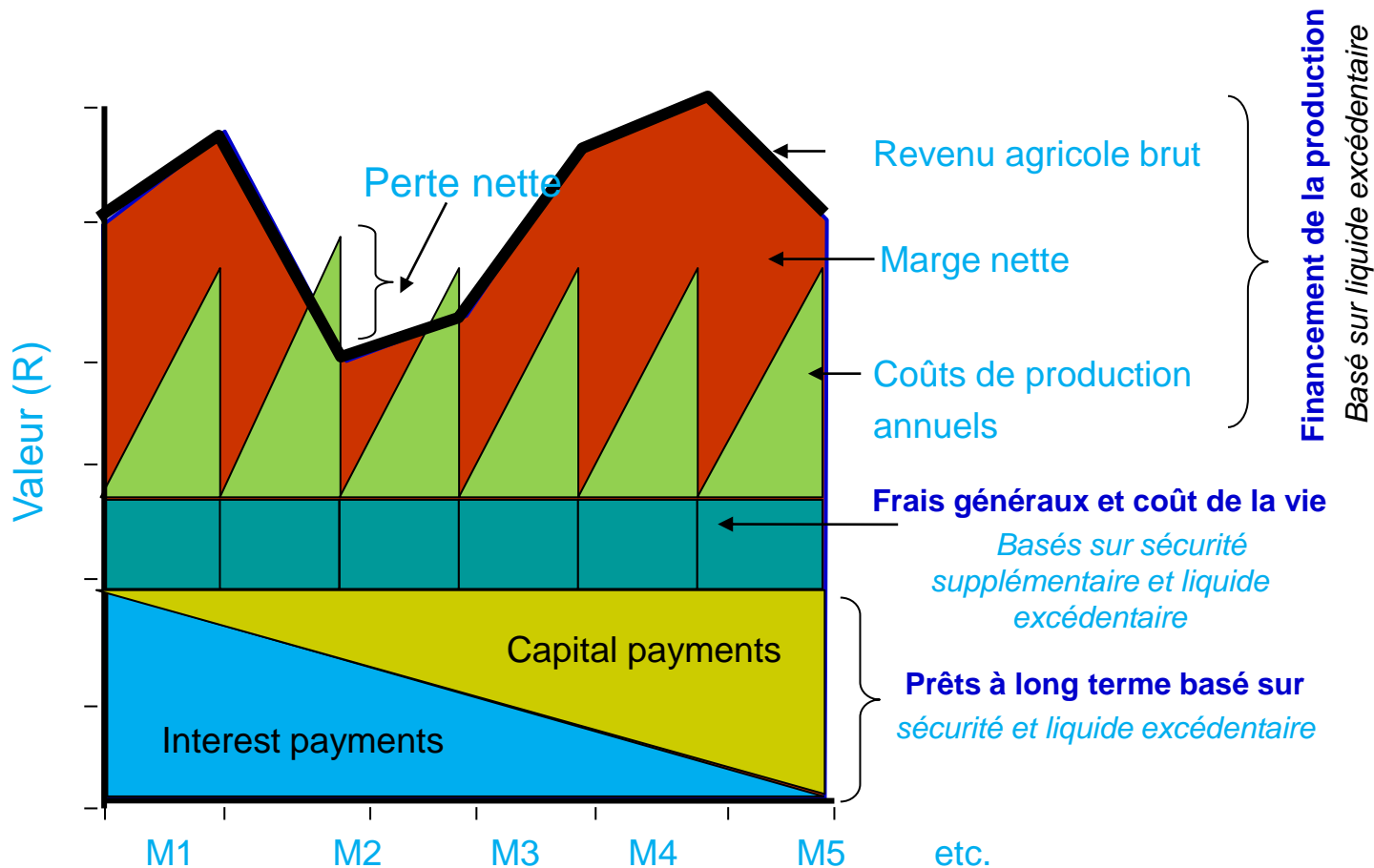
6. Évaluation par l'unité Agrinégoce...

- Analyse détaillée des performances financières de l'activité projetée

| ANALYSE MENSUELLE RATIOS | | ANNÉE 1 | ANNÉE 2 |
|---------------------------------------|---|--------------------|--------------------|
| | | NORME | NORME |
| Ratios Solvabilité / Dette | | | |
| Ratio capital net | > | 2 à 3,5 | 2 à 3,5 |
| Ratio de financement | < | 0,35 - 1 | 0,35 - 1 |
| Ratio dette Ouverture | < | 50% | 50% |
| Ratio dette stade minimum | < | 50% | 50% |
| Ratio dette stade maximum | < | 50% | 50% |
| Ratio dette clôture | < | 50% | 50% |
| Ratios capacité remboursement | | | |
| Ratio trésorerie | > | 120% | 120% |
| Ratio trésorerie : Total activité agr | > | 120% | 120% |
| Ratio dettes/CA | < | 100% | 100% |
| Ratio coûts production | > | 73% | 73% |
| Ratio intérêts/CA | < | 18% | 18% |
| Ratios rentabilité | | | |
| Ratio couverture de l'intérêt | > | 2.00 | 2.00 |
| Retour sur investissement | > | 5.00% | 5.00% |

* Normes définies selon expérience passée et susceptibles de varier selon les secteurs

7. Évaluation par l'unité Agrinégoce ...



8. Exemple d'analyse : une éclosérie en démarrage...

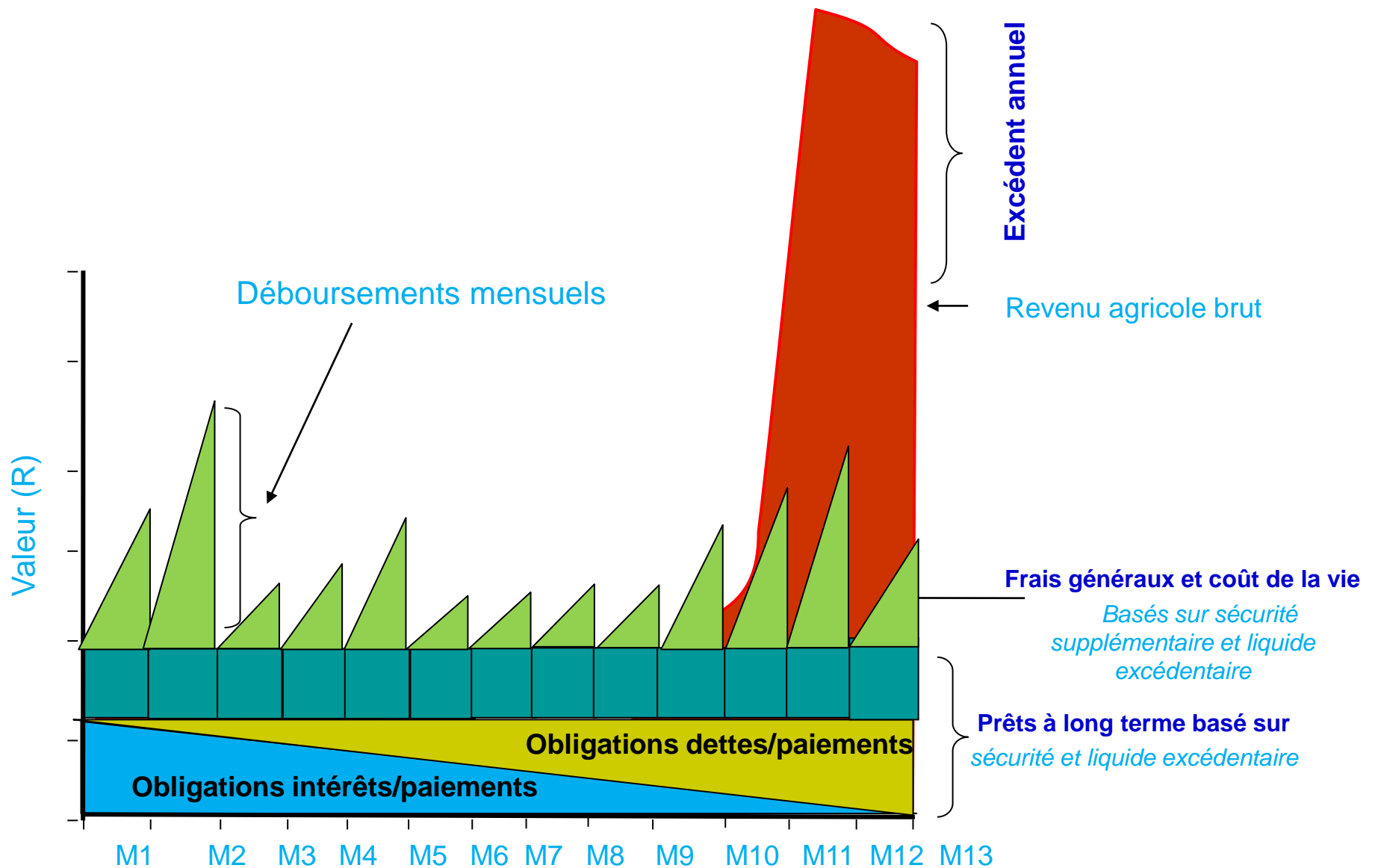
- Évaluation de l'investisseur/entrepreneur
 - Expérience (éleveur de volaille de chair)
 - Tendances du secteur
 - Économie et tendances du marché
 - Plan de développement de l'activité du client
- Analyse de la trésorerie

| | ANNÉE 1 (\$) | | ANNÉE 2 (\$) | | ANNÉE 3 (\$) | |
|--|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|------------------|
| Limite actuelle | - | | - | | - | |
| Solde ouverture | - | | -5,600.00 | | -1,100.00 | |
| Total rentrées | 80,500.00 | | 46,800.00 | | 62,622.00 | |
| Total sorties | 86,100.00 | | 42,300.00 | | 47,800.00 | |
| Excédent/ (Manque à gagner) | -5,600.00 | Manque | -1,100.00 | Manque | 13,722.00 | Excédent |
| Solde clôture | -5,600.00 | Jun-12 | -1,100.00 | Jun-13 | 8,994.00 | Jun-14 |
| Pire solde | -5,600.00 | Jun-12 | -7,330.00 | May-13 | -5,769.00 | Jun-13 |
| Meilleur solde | -1,500.00 | Aug-11 | -4,019.00 | Jul-12 | 8,994.00 | Jun-14 |
| Limite projetée (Pire solde plus 10 %) | -6,160.00 | | -8,063.00 | | -6,345.90 | |
| Ratio trésorerie (à travers banque) | 93% | Mauvais | 111% | Mauvais | 131% | Excellent |
| Ratio coût production | 86% | Réaliste | 87% | Réaliste | 64% | Excellent |
| Ratio trésorerie total exploitation | 93% | Mauvais | 111% | Mauvais | 131% | Excellent |

9. Recommandations sur l'écloserie en démarrage

- Financement du fond de roulement et de la dette à long terme avec des remboursements mensuels.
- Trésorerie en déficit pour l'année 1 et l'année 2 du fait principalement de la phase de démarrage des opérations.
- Affichage d'une tendance positive, c'est-à-dire le déclin du ratio coûts de production.
- Demande globale de volaille en croissance sur le marché local.
- Demande de volaille reste forte et les prix devraient rester stables avec un potentiel à la hausse.
- L'industrie locale jouit d'une certaine protection vis-à-vis du marché international.

10. Traitement des revenus saisonniers...



11. Évaluation des revenus saisonniers...

- Évaluation globale ne change pas.
- Accent mis sur le caractère abordable du paiement des intérêts composés par l'entreprise une fois par an.
- Règles sur la dette/transferts en cohérence avec l'évaluation.

12. Évaluation de l'actif...

- Minimise le défaut donné d'une perte, accent placé sur la gestion de la valeur et la qualité des actifs financés ou pris comme sécurité (en Afrique du Sud).
 - Actifs évalués par des professionnels habilités.
 - Absa fournit des directives sur la valorisation agricole et les met régulièrement à jour.
 - Les directives sont spécifiques à une région ou à une zone et sont mises à jour au moins une fois par an.
 - Les mises à jour passent par l'examen d'un groupe formé de spécialistes de l'agriculture, d'exploitants, d'entreprises de l'agrinégoce, de spécialistes de la valorisation, d'agents commerciaux, etc.
 - L'équipe de spécialistes agricoles d'Absa évalue les évaluations agricoles soumises par les spécialistes afin de vérifier le respect des directives.

13. Soutien commercial...

- Une fois qu'un prêt est en situation d'arriérés pendant plus de 90 jours :
 - Transféré au soutien commercial.
 - Évaluation détaillée pour déterminer la viabilité et les alternatives visant à soulager la pression exercée sur l'activité.
 - Spécialiste agricole impliqué pour donner un contexte agricole.
 - Contacts réguliers avec le client.
 - Après amélioration, la gestion de la relation revient à l'équipe commerciale.
 - Si l'absence de performances se poursuit, recouvrement judiciaire envisagé.

Merci