

BIM 212 : Collaboration BNDA Mali et microfinance

15 Apr 2000 (P. Collange – BNDA Mali)

<collange@djata.malinet.ml

1. COLLABORATION BNDA / SFI

Le BIM 65 oppose artificiellement les points de vue de la SFI et de la BNDA-Mali en ce qui concerne les garanties : ils convergent car l'opération de la SFI avec Kafo Jiginew a été négociée en collaboration avec la BNDA. L'opération a débouché en 1999 sur un prêt de 400 millions de francs CFA d'une durée de quatre ans accordé par la BNDA à Kafo Jiginew, avec une garantie de 40% de la SFI. La SFI ne dépose pas un franc à la BNDA ou au Mali : elle apporte simplement sa caution.

Toujours au Mali, la SFI a signé en 1999 un accord de garantie du même type avec Nyesigiso (non encore utilisé car Nyesigiso dégage pour l'instant des excédents de trésorerie) et s'appête à en signer un troisième et dernier avec les CVECA du Pays Dogon. Celles-ci ne veulent signer avec la SFI que lorsqu'elles auront défini leurs besoins de crédit à moyen terme en collaboration avec la BNDA, car elles veulent éviter de payer des commissions d'engagement pour une garantie non immédiatement utilisée.

2. ACTIONS DE LA BNDA EN FAVEUR DE LA MICROFINANCE

Il est possible que certaines banques obtiennent des dépôts sous prétexte de garantir des crédits qu'elles ne réalisent pas, mais ce n'est pas le cas de la BNDA-Mali.

En 1999, la BNDA a accordé 70 crédits aux systèmes financiers décentralisés (SFD) maliens pour un montant total de 2,5 milliards de francs CFA, soit 25 millions de francs français. Ce montant progresse régulièrement car la BNDA fait de la collaboration avec les SFD un axe majeur de sa contribution au développement du Mali, notamment en zone rurale. La BNDA doit respecter la réglementation bancaire et les coûts y afférents et elle sait que cela limite le développement des guichets de proximité. Nous trouvons donc naturel de collaborer avec des SFD qui sont beaucoup plus proches des populations rurales : les SFD sont présents dans les villages quand nous devons nous limiter aux villes.

La collaboration prend plusieurs formes : nous rémunérons leur dépôts et acceptons de leur prêter quand ils sont bien gérés. La BNDA ne cherche pas particulièrement à gagner de l'argent avec les SFD : elle leur prête à 8% (à court terme comme à long terme) alors qu'elle prête entre 10% et 12% aux associations de paysans et à 15% aux particuliers et aux sociétés.

La BNDA prête aux SFD avec comme seule garantie un dépôt de 10% du montant du crédit à court terme. Ce dépôt est constitué par les SFD. La faiblesse des garanties demandées par la BNDA tient compte de la situation des SFD. Comme cela a été indiqué lors de la conférence de Bamako, la BNDA ne prête qu'aux SFD autonomes qui sont gérés avec rigueur (transparence des comptes et de la gestion, bonne cohésion sociale, efficacité et rapidité des mesures prises en cas de dérapage dans une caisse, etc.) ou aux SFD en création quand leur opérateur est expérimenté et crédible dans le domaine de la micro-finance. Ces critères ont montré leur pertinence puisque la BNDA-Mali est remboursée à plus de 99,5% des prêts qu'elle accorde depuis bientôt dix ans aux SFD.

La BNDA prête aux réseaux de type mutualiste (Kafo Jiginew, Kondo Jigima), de type CVECA (Pays Dogon, Office du Niger, Kita / Bafoulabé, Pasacoop) et de type crédit solidaire (Nyeta Musow, Miselini, CANEF, Nayral). Deux cadres (sur une cinquantaine au total à la BNDA) sont chargés du suivi des SFD : ils vont sur le terrain, participent aux assemblées générales et à certaines missions de supervision, etc. Leur appréciation de la cohérence de la démarche adoptée et de la cohésion sociale des systèmes est prépondérante dans l'analyse du risque de crédit.

Quand les SFD autonomes présentent des demandes de crédits à moyen terme en plus des besoins récurrents à court terme, la BNDA ne peut plus se contenter de prendre simplement un dépôt de 10%. Nous avons donc indiqué à Kafo Jiginew (le premier à demander des prêts à moyen terme) qu'il devait apporter d'autres garanties pour obtenir un crédit à moyen terme en plus de son crédit annuel à court terme. Une possibilité était le rapatriement au Mali du placement qui était constitué en France pour garantir partiellement les dépôts des épargnants maliens de Kafo et tout était envisageable. Nous avons donc accepté la caution partielle (40%) de la SFI quand Kafo Jiginew nous l'a proposé.

3. QUESTION DES FONDS DE GARANTIE

La BNDA travaille correctement avec les principaux SFD opérant au Mali sans fonds de garantie particulier. Le volume de ses crédits à court terme en faveur des SFD est limité par la capacité d'absorption des SFD et non par une considération de garantie.

La BNDA a toujours refusé d'effectuer des prêts qu'elle considérait trop risqués (selon les secteurs d'activité et les régions). Quand les bailleurs de fonds (multilatéraux, bilatéraux, ONG, etc.) veulent absolument que les crédits se fassent, ils proposent l'argument du fonds de garantie à 100%. Nous expliquons alors que nous étions disposés à gérer pour leur compte une ligne de crédit à leurs risques et selon les modalités qu'ils définiraient.

Cette distinction paraît purement formelle lors de l'instruction du projet.

Elle prend tout son sens lorsque les taux de remboursement se révèlent mauvais : dans le cas du fonds de garantie, le couplet « la banque a fait n'importe quoi car elle n'était pas responsabilisée » (avec l'option « et elle savait que les risques étaient grands ») est fréquent, dans le cas de la ligne de crédit gérée conformément aux instructions du bailleur, le refrain est plutôt « l'instruction / l'évaluation a été défailante ».

La BNDA préfère refuser des collaborations qui s'engagent sur des bases peu claires plutôt que de risquer des incompréhensions réciproques après quelques années de travail en commun. Cela nous vaut parfois une réputation de rigidité, mais comme le discours de la BNDA reste constant, les collaborations qui finissent par se nouer ont tout pour durer. La SFI a par exemple démarché sans succès pendant trois ans les banques commerciales du Mali (leur souhait était que leur intervention devait déclencher de nouvelles relations entre des banques et les SFD) avant de constater que les SFD avaient choisi en toute connaissance de cause de travailler principalement avec la BNDA.

J'espère que ces informations permettront de mieux comprendre les actions menées par la BNDA en faveur de la micro-finance au Mali, et je reste à votre disposition pour toute précision. La plaquette présentant les activités de la BNDA pour l'exercice 1998 (celle de l'exercice 1999 n'est pas encore disponible) sera adressée à toute personne en effectuant la demande.

Vous pouvez contacter directement la BNDA à l'adresse suivante : bnda@malinet.ml

RE: Collaboration BNDA Mali et microfinance

18 Apr 2000 (ADA)

<adalux@pt.lu

Suite à votre presentation dans l'espace finance, je voudrais quand même nuancer un peu la critique concernant les garanties. Il faut faire la différence entre les dangers limites de l'instrument et la mauvaise application de l'instrument. Les effets négatifs du passé sont souvent le résultat d'une mauvaise application de l'instrument (manque de définition claire, manque d'implication de la banque dans le risque, manque de négociation avec l'IMF concernée). D'autre part, la Banque du Mali, pour les mêmes raisons que vous mentionnez pour la BNDA a négocié une ligne de crédit sur la base d'une garantie de ADA avec Kafo Jiginew. Ceci semble donc confirmer votre point sur l'ouverture des banques au Mali à l'égard des IMF.

RE: Collaboration BNDA Mali et microfinance

18 Apr 2000 (C. Caraballo - Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur)

<CCARABALLO@HDR.CR-PACA.FR

J'ajouterais un élément à votre analyse que je partage sur de nombreux points. Elle est dictée par ma petite expérience de la mise en oeuvre de fonds de garantie en Provence-Alpes Côte d'Azur.

Il me semble important d'assimiler la mise en place de tels fonds à une véritable démarche de développement dont la finalité ne doit pas être uniquement le financement (bien qu'il soit nécessaire), mais bien l'évolution des pratiques des acteurs en présence (banques, organismes de garantie, créateurs et organismes de suivi des créateurs). La garantie est une sécurisation financière. Or lorsque l'on veut favoriser l'accès de publics spécifiques aux crédits (créateurs fragiles dotés de peu de moyens, chômeurs créateurs, etc...), la sécurisation humaine et technique est tout aussi déterminante pour l'intervention bancaire ou financière.

Il me semble qu'il est important de considérer dans ce cadre que la création d'entreprise (qui reste le but final), est une véritable démarche de projet, qui ne peut être soutenue uniquement sous l'aspect financier.