

AFRIMBANK et la BNDE signent une convention de prêt de 20 millions d’Euros soit plus de 13,119 milliards de FCFA pour l’affacturation.

Mme Kanayo Awani, directrice générale, initiative commerciale intra africaine Afriximbank et le directeur général de la BNDE Abdoulaye NIANE ont signé ce mercredi 7 juin 2023, à Dakar une convention d’un montant de 20 millions d’Euros soit 13.119 milliards de FCFA.

Une troisième ligne de crédit va appuyer la BNDE dans le cadre de son programme dédié à l’affacturation destiné à la clientèle PME.

CONTEXTE

Selon la banque mondiale, les PME représentent près de 90 % des entreprises d’Afrique subsaharienne et 38 % du PIB régional.

Avant la pandémie de COVID-19, IFC estime à 331 milliards de dollars le déficit de financement des PME africaines.

Selon le rapport de la GIZ, les petites et moyennes entreprises (PME), y inclus les très petites entreprises, représentent 98 % des entreprises au Sénégal, ce qui fait d’elles l’épine dorsale de l’économie sénégalaise. Néanmoins, elles ne bénéficient que de 9% des crédits accordés aux entreprises.

Les PME sénégalaises sont toujours confrontées à des difficultés de trésorerie qui constituent les causes majeures de fragilité et d’extinction prématurée.

Les délais de paiement subis par ces dernières dans le cadre de leur exploitation occasionnent des tensions de trésorerie insoutenables.

L’absence de garanties constitue un autre facteur bloquant à l’accès aux financements classiques.

Étant donné que de nombreuses MPME ne sont pas en mesure de fournir une garantie tangible pour soutenir le financement, les créances, qui constituent une partie substantielle de leur actif total, pourraient être utilisées pour combler ce déficit de financement.

C’est fort de tous ces constats que la BNDE a décidé de lancer l’affacturation en 2019 pour :

- Diversifier son offre de crédit conformément aux alternatifs de financement des PME utilisés sur le plan international ;
- Mieux répondre aux attentes des PME et accompagner leur phase de développement ;
- Mieux structurer la chaîne de valeurs fournisseurs (adhérents)/clients (acheteurs) ;
- Apporter des innovations en matière de financement.

REALISATIONS

Au démarrage en 2018, la BNDE a opté pour l'affacturage domestique reposant sur les services suivants :

- L'octroi de financement, à la demande du client, par anticipation sur l'encaissement des créances transférées.
- La gestion et le recouvrement permanent des encours auprès des débiteurs cédés
- La couverture garantie du risque d'insolvabilité des débiteurs, à hauteur des autorisations de crédit accordées.
- Une direction composée de 5 collaborateurs

Ces services reposent sur les modèles de contrat d'affacturage afférent au besoin spécifique de financement de l'adhérent notamment :

- L'affacturage sans recours (avec assurance-crédit : COFACE) ;
- L'affacturage avec recours notifié ;
- L'affacturage avec recours confidentiel ;

Sur un marché de l'affacturage en gestation nous avons réussi à convaincre un nombre sans cesse croissant de clients à nous rejoindre, ce qui témoigne de la confiance accrue des adhérents et la célérité dans le traitement des dossiers gage de notre qualité de services.

	2019	2020	2021	2022	CUMUL
Encours affacturage	600		947	1 020	
Lignes	320	4 325	1 470	1 745	1 745

En avril 2023, un CA cumulé de F CFA 16 mds a été réalisé depuis le démarrage.

Les secteurs les plus impactés sont le BTP et les services aux entreprises (transport et prestations) (33%), le commerce et la grande distribution (32%), les télécoms (19%) et la santé (16%).

LES RAISONS D'UTILISER LE FACTORING

- Obtenir de la trésorerie rapidement et immédiatement juste après l'émission de la facturation,
- Répondre à un besoin ponctuel ou récurrent de financement,
- Combler un problème de décalage financier entre les dépenses liés aux prestations ou aux livraisons de marchandises et leurs règlements,
- Pour accompagner l'entreprise en phase de croissance,
- Accéder et développer de nouveaux marchés au Sénégal ou à l'international avec une protection contre les impayés,
- Diversifier les sources financières de la structure en complément ou pas des outils financiers courts termes bancaires : découverts, escompte, cession, spot etc.
- Déléguer une partie ou l'ensemble de la gestion du poste clients pour se concentrer sur l'activité principale. La relance et le recouvrement sont externalisés à des spécialistes.

CONTRAINTES ET LIMITES DE L'AFFACTURAGE AU SENEGAL

- **Sur le plan juridiques et règlementaires :**
 - Loi sur l'affacturage pas encore adoptée par le gouvernement du Sénégal (Au lancement de l'affacturage nous avons adopté les modèles d'actes d'AFREXIM Bank renforcé par le dispositif de garanties au sein de la BNDE)
- **Environnement économique :**
 - Une méconnaissance du produit affacturage par notre clientèle ;
 - Une méconnaissance de l'activité d'affacturage par le personnel des banques ;
 - Une faible appétence au risque affacturage dans le milieu sénégalais de l'assurance.
- **Sur le plan de l'assurance-crédit :**
 - Frilosité dans le choix des acheteurs à agréer par l'assureur crédit (mono) ;
 - Les couvertures de garanties accordées sont trop faibles ;
 - Retraits d'agrément et réductions de limites de garantie très fréquents.
- **Sur le plan de l'analyse des risques débiteurs :**
 - Absence de centrale de données au niveau national sur les entreprises du Sénégal (validation NINEA)
 - Le projet de la BCEAO sur la mise en place d'une centrale des bilans des entreprises n'étant toujours pas opérationnel ;
 - Centrale des risques n'est pas à jour ;
 - Information financière peu fiable et indisponible.
- **Gestion courante de l'activité :**
 - Une réticence des entreprises à externaliser la gestion de leurs postes clients ;
 - Frilosité de certains acheteurs à accepter la notification d'affacturage servie par l'adhérent ;
 - Certains débiteurs cédés rejettent le principe du sondage des factures avant leur financement.
- **Dans le recouvrement des créances**
 - Les relances pour paiement des factures ne sont pas souvent appréciées par certains débiteurs cédés ;
 - Les retards de paiement sont systématiques et exagérés surtout au niveau des acheteurs grandes entreprises ;
 - Le non-respect par les débiteurs cédés des domiciliations de virement dans le compte d'encaissement dédié (surtout au démarrage) ;
 - L'absence d'un dispositif prudentiel allégé pour l'activité d'affacturage qui rime naturellement avec retards de paiement. L'instruction 026-11-2016 relative au traitement et à la comptabilisation des impayés s'applique à la date d'échéance des factures. Du coup, tout retard de paiement indépendant de la volonté du cédant est assimilé à un impayé même si son acheteur est solvable.