

Votre conférencier



Luc Béland, agr.

Vice-président adjoint
Financement agricole
Services aux entreprises
Banque Laurentienne

Tél. : 819 379-8031, poste 290
Cellulaire : 819 350-0912
Courriel : luc.beland@banquelaurentienne.ca

Le Financement Responsable!



Plan de la conférence

1. Prémises de la conférence
2. Définitions des termes
3. Situation actuelle
4. Les tendances
5. Trois questions importantes à se poser :
 - Comment composer avec les nouvelles technologies/tendances?
 - Quels sont les rôles et les responsabilités des acteurs dans le processus?
 - Quelles sont les exigences menant à la réussite?
6. Conclusion

3

Prémises de la conférence

Concernant tous les acteurs du processus « Financement » :

- Aucune problématique financière souhaitée
- Aucun jugement personnel et/ou professionnel
- Tous souhaitent le bien de l'agriculture et du client
- Notre agriculture est influencée par notre société de consommation
- Les acteurs du Financement peuvent être influencés

La conférence est la réflexion d'un comité multidisciplinaire destinée aux acteurs du processus Financement.

4

Définitions des termes : le Financement

1. Définition de Wikipédia

- Le « **Financement** » est l'opération qui consiste, pour celui qui finance, à consentir des ressources monétaires, pour celui qui est financé, à se procurer des ressources monétaires nécessaires à la réalisation d'un projet (« lever des fonds »).



2. Définition du Petit Larousse

- Action de « **Financer** » quelque chose, un organisme.



5

Définitions des termes : Responsable

1. Définition de Wikipédia

- La « responsabilité » est le « devoir » de répondre de ses actes, toutes circonstances et conséquences comprises, c'est-à-dire d'en assumer l'énonciation, l'effectuation, et par suite la réparation voire la sanction lorsque l'attendu n'est pas obtenu.



2. Définition du Larousse

- Qui doit « **répondre** » de ses actes ou de ceux des personnes dont il a la charge. Qui est réfléchi, qui pèse les conséquences de ses actes.



6

La situation actuelle

Les constats 2017 du marché agricole québécois :

- L'endettement est élevé
- Les prix des actifs sont élevés (terres, quotas, machinerie, etc.)
- La marge de manœuvre est de plus en plus réduite (CDR faible)
- Les projets d'investissement sont nombreux

Plateformes utilisées/ressources humaines :

- Les technologies des 20 dernières années sont encore utilisées
- Les nouvelles technologies s'imposent rapidement
- RH dans un environnement en pleine transformation

7

Les tendances en Financement

Les nouvelles exigences règlementaires sont de plus en plus strictes :

- Exigences du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)
- Les différentes lois : renseignements personnels, RCPFAT (Politique en matière de recyclage des produits de la criminalité et de financement des activités terroristes), etc.
- Les accords de Bâle



8

Les tendances en Financement

Les nouvelles technologies influencent et influenceront le Financement :

- Les cartes de pointage (« scoring ») sont en augmentation
- La rapidité de réponse est primordiale pour le client
- Utilisation de plateformes mobiles (PayPal, Apple Pay, etc.)
- Cartes (débit, crédit)



9

Les tendances en Financement

- Davantage d'algorithmes
- Comportement de l'emprunteur suivi à la trace
- Données des clients sont plus souvent requises
- Cotes de risque des clients sont rapidement évaluées
- Numérisation, transactions électroniques, etc.
- Produits spécialisés et/ou structurés par industrie
- Les nouvelles plateformes intelligentes font et feront plus de suivis
- Petits encours de crédit : la part de décision humaine sera de plus en plus faible
- Grands encours de crédit : décidés par des plateformes intelligentes avec une intervention humaine ponctuelle

10

Trois questions à se poser :

- 1) Comment composer avec les nouvelles technologies/tendances?
- 2) Quels sont les rôles et les responsabilités des différents acteurs dans le processus de Financement?
- 3) Quelles sont les exigences menant à la réussite?



11

Les nouvelles technologies/ tendances

Pour 3 acteurs du milieu :

- Client / entrepreneur agricole
- Directeur de comptes
- Conseiller en gestion

12

Client / entrepreneur agricole

- Informations récentes/fréquentes requises avec les nouvelles technologies?
- Modèle de décision : émotif ou rationnel?
- Rigueur, discipline dans les choix?



13

Client / entrepreneur agricole

Décision émotives

- Cool de décider seul ?
- Données fiables, récentes ?
- Impacts sur la pérennité de l'entreprise ?



Faites-vous vos devoirs ?

Apportez du rationnel !

14

Client / entrepreneur agricole

Décision rationnelles

- Données financières fiables/récentes
- Analyse des impacts sur l'entreprise
- Avis d'un tiers



Faites-vous vos devoirs ?

Apportez de l'émotif !

15

Directeur de comptes/conseiller en gestion

- Capacité à s'adapter aux nouvelles technologies ?
- Le jugement et le GBS, toujours présents ?
- Notions incontournables au cours du processus ?



16

Notions incontournables au cours du processus

- Demande du client/entrepreneur agricole
- **Sortir du bureau**, mettre ses bottines et aller voir les actifs du client
- Qualifier la direction et la **questionner** (« challenger »)
- Récolter toutes les informations **récentes pertinentes**
- Souscrire le dossier et obtenir la décision
- Réponse au client
- Paperasse légale

Faites-vous vos devoirs à chaque étape ?

17

Quels sont les rôles et les responsabilités des acteurs dans le processus de Financement ?

Nombreux intervenants dans le processus :

- Le MAPAQ oriente : politiques et programmes
- Le secteur de l’approvisionnement de la ferme vend les intrants et fournit des conseils techniques
- Le vendeur de machinerie équipe
- Le vétérinaire veille à la santé animale
- Les divers conseillers agricoles suivent les opérations courantes

18

Quels sont les rôles et les responsabilités des acteurs dans le processus de Financement ?

- L'institution financière prête
- Le conseiller en gestion analyse le passé et planifie l'avenir
- Le directeur de comptes suit quotidiennement le court terme (MDC), le moyen et le long terme (PAT)
- Le comptable/fiscaliste permet d'économiser taxe, impôt et oriente
- Les universités forment
- L'UPA représente

19

Les 3 niveaux de risques d'une entreprise :

Externes

- L'entrepreneur a peu de contrôle sur l'environnement externe : politique, climat, taux d'intérêt, etc.

Opérationnels

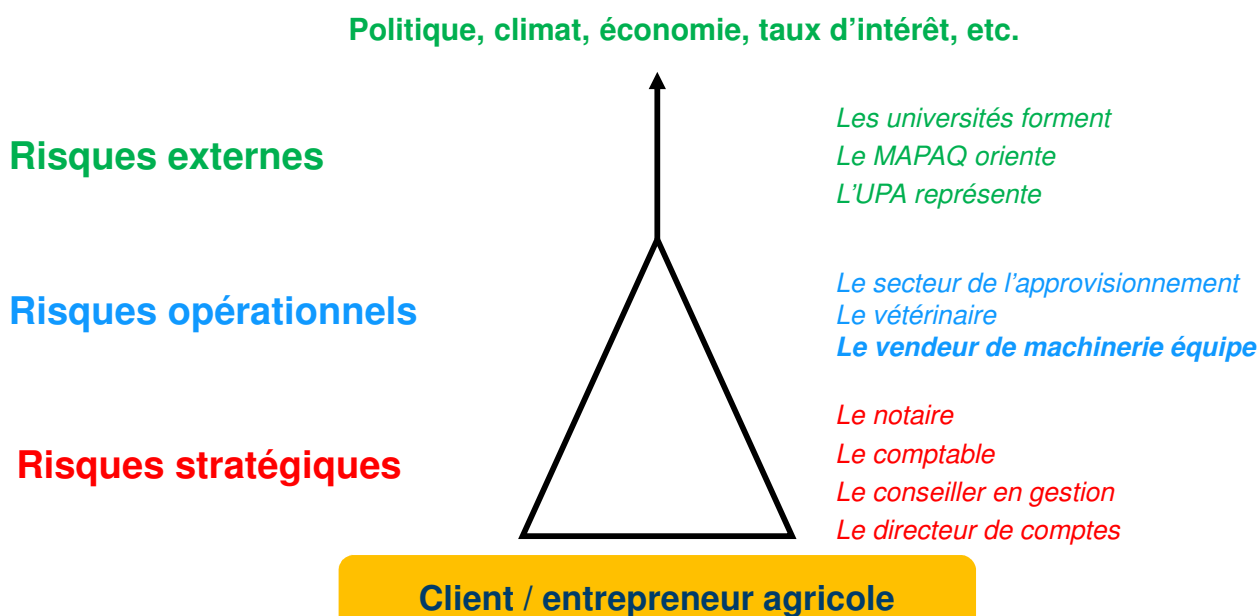
- L'entrepreneur doit les contrôler en tout temps : efficacité, production, RH, etc.

Stratégiques

- L'entrepreneur prend des décisions qui influent sur la pérennité de l'entreprise : investissement, financement, etc.

20

La pyramide de responsabilité des acteurs



21

Le contexte complexe du Financement !

Constats/Comportements

- De moins en moins nombreux, de plus en plus exigeants
- Fidélité et reconnaissance en baisse
- « Magasinage » du financement en hausse
- Veut avancer vite

CLIENT

Attentes :
Veut réaliser son projet

Responsable à 100%.

Doit penser
à la pérennité de
l'entreprise.

Le contexte complexe du Financement !



Attentes

- Permettre au client de payer moins d'impôts.
- Sortir ses chiffres.
- Garder en tête la pérennité de l'entreprise.

Constats comportements

- Pression accrue pour trouver de nouvelles « avenues fiscales »
- États financiers/taxes, oriente
- Comptable peu intéressé aux données technico-économiques et à la gestion spécialisée
- Veut conserver son client

Le contexte complexe du Financement !



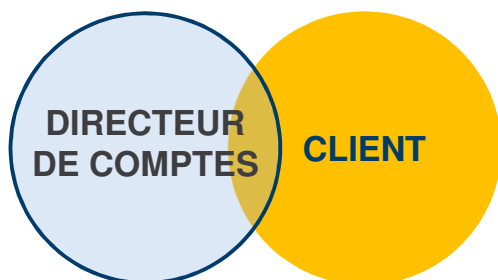
Attentes

- Fournir un avis professionnel sur le projet.
- Garder en tête la pérennité de l'entreprise.

Constats comportements

- Augmentation de demandes ponctuelles, urgentes et difficiles
- Pression de travail accrue, clientèle stressée et moins réceptive
- Projet confirmé par le client avant d'impliquer le conseiller?
- Conclusions à livrer au client pas toujours évidentes (car le client rémunère le conseiller)
- Le conseiller en gestion veut conserver son client

Le contexte complexe du Financement !



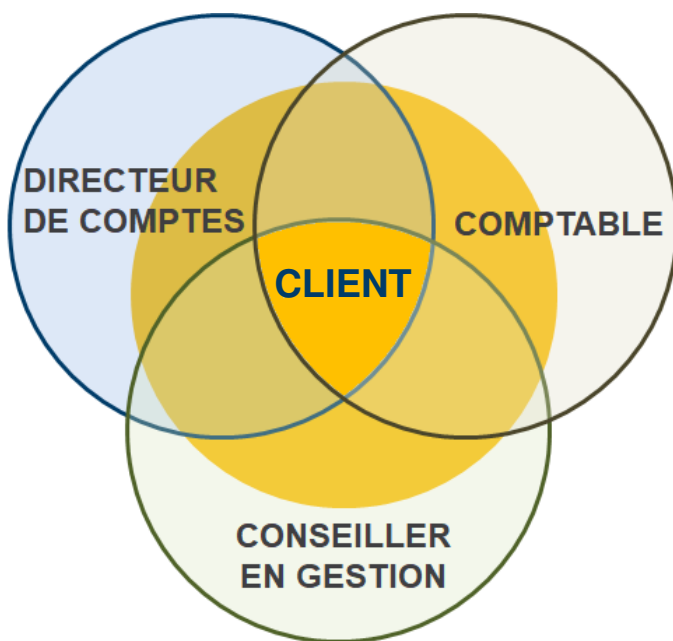
Attentes

- Augmenter la taille et la rentabilité du portefeuille.
- Garder en tête la pérennité de l'entreprise.

Constats comportements

- Compétition accrue entre institutions pour les taux/conditions de crédit/frais/etc.
- Ouverture à des risques plus élevés, plus de projets, plus de nouveaux clients
- Le directeur de comptes veut conserver son client

Le contexte complexe du Financement !



Quelles sont les exigences menant à la réussite?

Pour tous les professionnels impliqués:

- Faire leurs devoirs
- Donner l'heure juste au client
- Penser à la pérennité de l'entreprise

27

Quelles sont les exigences menant à la réussite?

Pour le client / l'entrepreneur agricole :

- Faire ses devoirs (responsable à 100%)
- « Questionner » tous les acteurs et se « questionner » lui-même
- Rester ouvert d'esprit et penser à la pérennité de l'entreprise
- Équilibre (rationnel/émotionnel, GBS, rigueur, discipline)
- Savoir s'entourer (équipe multidisciplinaire)
- Avoir le sens des affaires

28

Conclusion

Le Financement agricole migre vers du Financement commercial spécialisé, ce qui implique :

- Exigences plus grandes pour se rendre conforme aux lois
- Informations requises plus nombreuses et rapides
- Exigences similaires pour tous les secteurs d'activités
- L'agriculture et tous ses acteurs devront s'adapter rapidement
- Avoir absolument le sens des affaires

29

Conclusion

**Confiance dans les capacités et l'intelligence
des acteurs du processus pour que le client puisse:**

**« Vivre de l'agriculture (+\$\$\$\$) plutôt que vivre
uniquement pour l'Agriculture des autres (-\$) »**

30

Des questions?



Luc Béland, agr.

Vice-président adjoint
Financement agricole
Services aux entreprises
Banque Laurentienne

Tél. : 819 379-8031, poste 290
Cellulaire : 819 350-0912
Courriel : luc.beland@banquelaurentienne.ca

31

Merci!

32