



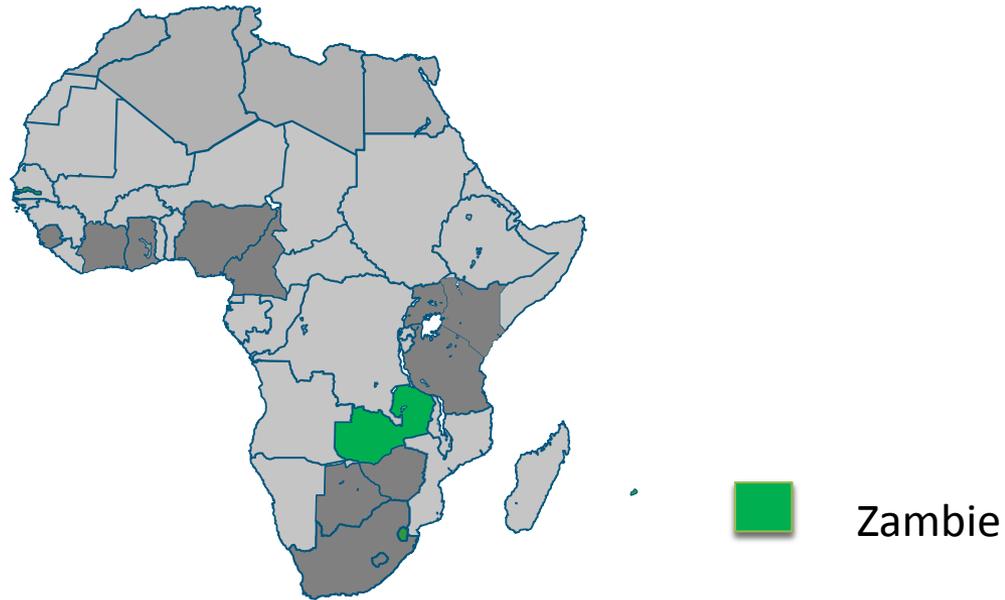
**UNE PRÉSENTATION PAR LA ZAMBIA NATIONAL  
COMMERCIAL BANK PLC**

Patrick Mutenda – Responsable Entreprises agricoles  
Mars 2012 Kampala



# Zambia National Commercial Bank PLC

- Programme de financement des exploitants émergents



Meilleure équipe de football en Afrique !



# Plan

- Zanaco
- Objectif
- Zambie – Contexte du financement agricole
- Limites de l'accès au financement
- Solutions & partenariats avec le secteur privé
- Produits
- Statistiques clés
- Facteurs de réussite
- Défis

# Zanaco : « la banque du peuple »

- Créée en 1969
- Banque universelle (services bancaires aux particuliers/entreprises)
- Partiellement privatisée en avril 2007
- Cotée à la LuSE en novembre 2008
- 59 succursales & agences, 121 points supplémentaires de présence
- Capital
  - Rabo bank – 45,6 %
  - Public - 26 %
  - GRZ – 25 %
  - ZNFU – 3,4 %



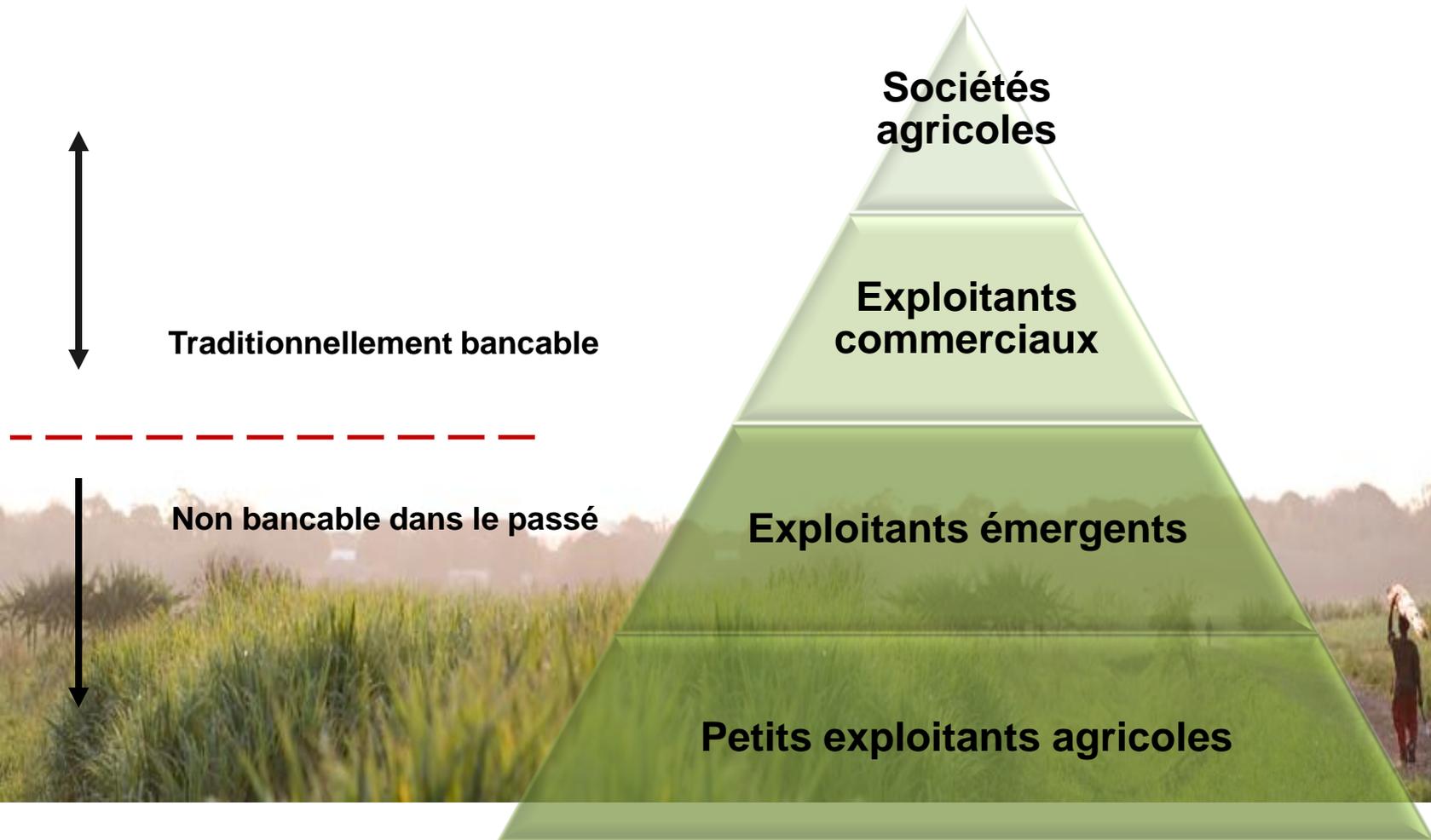
# Objectif

L'objectif principal du programme est le suivant :

- Développement et test d'un modèle, sur la base de principes économiques stricts, afin d'offrir un accès commercial au financement et aux services de soutien agricole à une classe d'exploitants aujourd'hui incapable d'accéder au financement bancaire.
- Focalisation sur les exploitants avec :
  - trois ans minimum d'antécédents
  - une activité avérée ou identifiable d'exploitant
  - des capitaux adéquats
  - une superficie minimum selon le type d'exploitation

# Food and Agriculture In Zambia

# Production bancable



Contrats bilatéraux



Financement de la chaîne logistique

# Limites de l'accès au financement

- Faibles rendements dus à des compétences agronomiques insuffisantes.
- Compétences en gestion financière insuffisantes.
- Mauvaise tenue des comptes.

# Amélioration de l'accès au financement

- En 2008 – Partenariat entre Zanaco et ;
  - Rabo Bank
  - ZNFU
  - IFC



# Assistance technique

- Fournisseurs d'engrais et de chaux agricole
- Agrochimie
- Associations d'exploitants telles que la Poultry Association
- Coopératives, transformateurs de produits laitiers, etc.
- Compagnies d'assurance-récolte
- Cabinets d'experts-conseils en formation aux affaires

# Produits agricoles et caractéristiques

Produits	Nbre d'exploitants	Valeur du financement USD
Découverts saisonniers	12	906 154
Prêts à terme	83	2 477 310
Découvert saisonnier + Prêts à terme	18	1 161 536
Autres services	11	-
Total	124	4 545 000

- Porcherie
- Maïs et soja
- Volailles
- Canne à sucre
- Bœuf

# Impact de l'assistance technique

Secteur agricole financé	Rendement avant intervention	Rendement après intervention 2008/09	Rendement après intervention 2009/10	Rendement après intervention 2010/11
Produits laitiers	10 l/vache/jour	12,5 l/vache/jour	16 l/vache/jour	17.2 l/vache/jour
Volailles	75 % pic de production	80 % pic de production	90 % pic de production	93 % pic de production
Maïs	2,38 t/ha	5,2 t/ha	5,8t/ha	4,9 t/ha

# Statistiques clés

	2008/09 USD	2009/10 USD	2010/11 USD	2011/12 USD
Exposition	530 000	940 000	1 705 000	4 545 000
Montant moyen prêt	38 000	35 000	49 000	37 000
Nbre d'exploitants	14	27	35	124

# Facteurs de réussite

- Accès adéquat et opportun au financement
- Accès adéquat et opportun à l'assistance technique
- Clients doivent gérer leur exploitation comme une entreprise
- Personnel bancaire compétent dans le domaine agricole

# Défis

- Faiblesse des systèmes de gestion des informations pour les exploitants
- Offre de formation à améliorer
- Crainte inhérente des exploitants vis-à-vis des services bancaires officiels
- Défis liés à la commercialisation des récoltes
- Monopoly de certains prestataires de services

# La Zambie devrait être un grenier

- Abondance de terres
- Sols fertiles
- Bonnes ressources en eau et disponibilité si irrigation
- Pluviométrie acceptable dans tout le pays
- Banques performantes
- Exploitants compétents