



Forum 2012 sur le financement de l'agriculture

Approches pour cibler différents segments de clients :

Nouveaux modèles de prêts pour les PME agricoles

28 mars 2012
Kampala

Plan

- Absa et sa présence en Afrique
- Besoins en financement typiques d'une entreprise agricole
- Identification et atténuation des risques
- Augmentation du risque lié au financement avec l'augmentation du coût des intrants
- Solutions pour le financement agricole
- Ensemble de solutions adaptées aux besoins agricoles
- Principaux défis



Le Barclays Group est présent dans 12 pays africains...

Absa/Barclays 13 opérations en Afrique

 **Ghana (depuis 1917)**

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

2

 **Zimbabwe (depuis 1912)**

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

4

 **Zambie (depuis 1918)**

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

1

 **Mozambique¹ (depuis 2002)**

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

4

 **Botswana (depuis 1950)**

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

1

 **Égypte (depuis 1999)**

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

12

 **Kenya (depuis 1925)**

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

1

 **Tanzanie¹ (depuis 2000)**

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

3

 **Ouganda (depuis 1927)**

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

3

 **Seychelles (depuis 1925)**

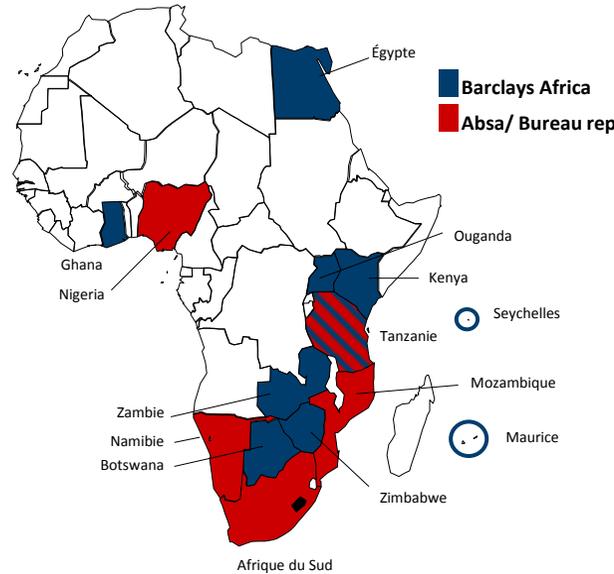
- Nbre clients : 36k
- Nbre agences et DAB : 7 / 14
- Nbre employés : 245

1

 **Maurice (depuis 1919)**

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

3



 **Afrique du Sud (depuis 1991)**

- Nbre clients : 11,8m
- Nbre agences et DAB : 898 / 8,783
- Nbre employés : 36 770

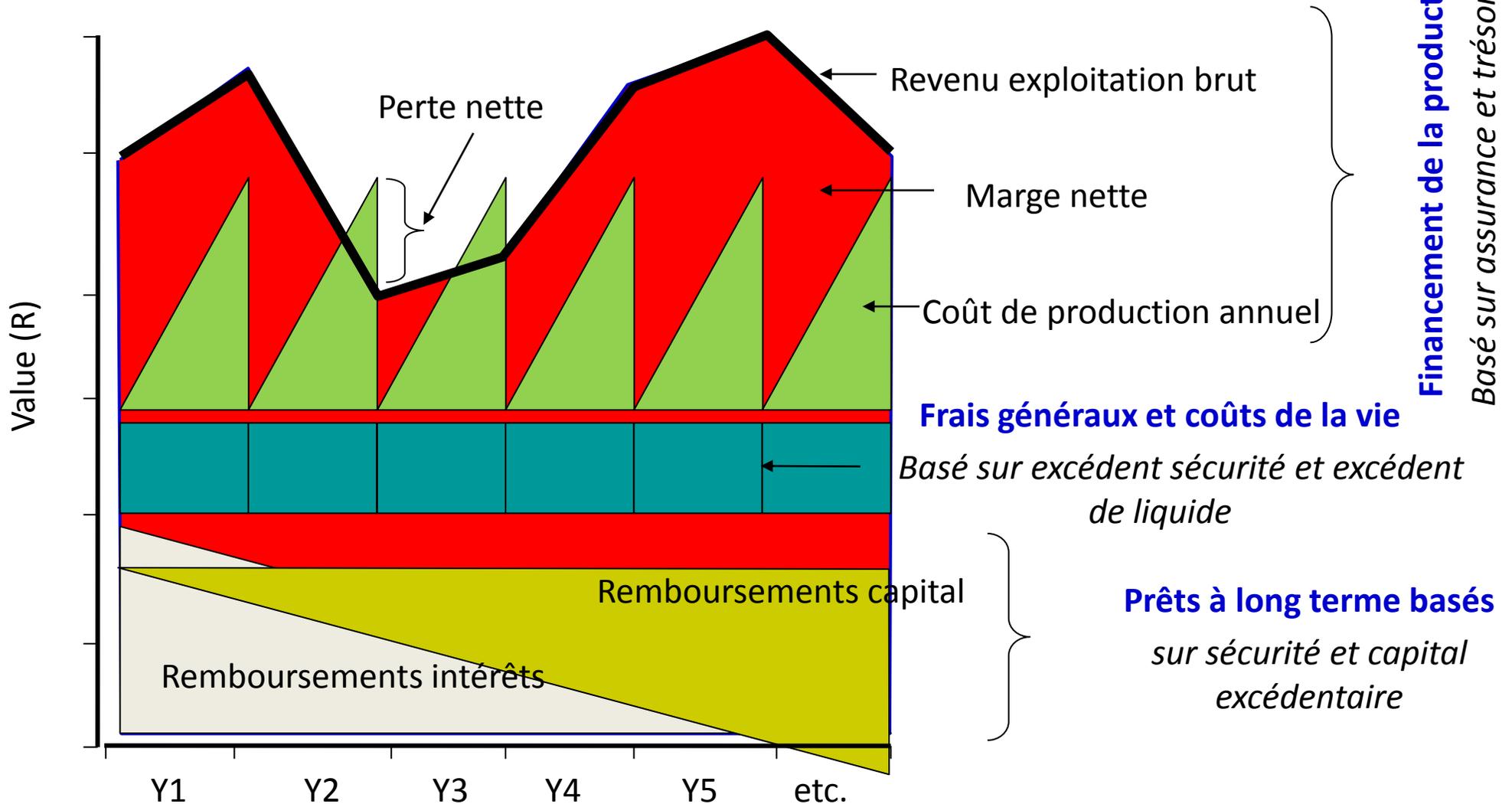
2

X Position sur le marché basée sur le chiffre d'affaires total²



Besoins en financement typiques d'une entreprise agricole...

Besoins en capitaux pour un projet d'exploitation



Financement de la production
Basé sur assurance et trésorerie

Identification et atténuation des risques...

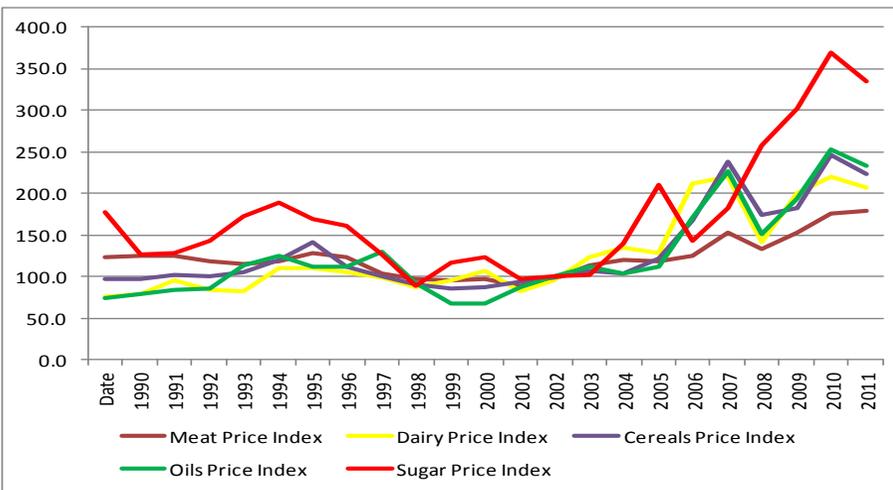
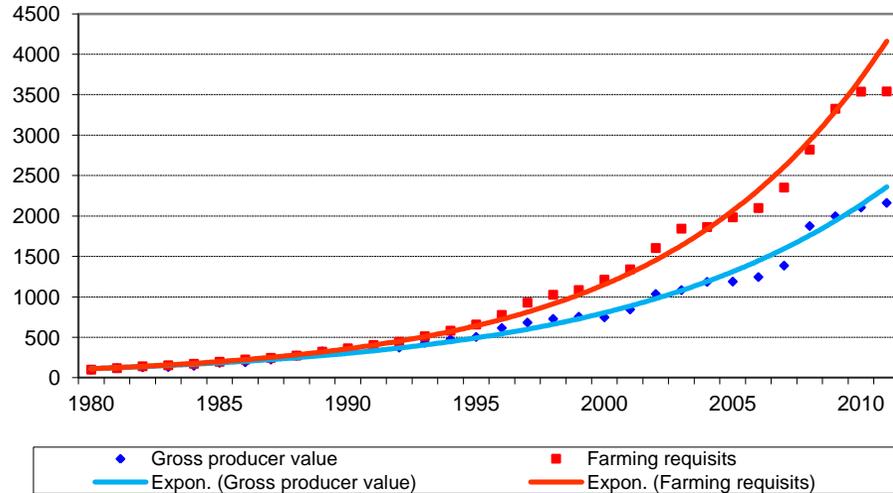
- **Risque lié au marché (Prix, stockage, risque tierce partie)**
 - ✓ Une entreprise agricole est exposée aux marchés internationaux et est un acteur mondial sur un marché mondial, quelle que soit sa taille
 - ✓ Les entreprises agricoles ne contrôlent pratiquement pas les niveaux de prix et tendent à être des preneurs de prix
 - Les prix oscillent entre le prix paritaire à l'importation et le prix paritaire à l'exportation selon l'offre et la demande sur les marchés locaux et internationaux.
 - ✓ D'autres facteurs influençant les prix incluent les tendances de production internationales, les taux de change, ainsi que les tarifs douaniers à l'importation et à l'exportation.
- **Risque lié à la production**
 - ✓ Risque lié à la production dû aux conditions climatiques (sécheresse, pluies trop abondantes ou en retard, grêle, etc.).
 - ✓ Volumes de production (incapacité à payer le service de la dette).
 - ✓ Volatilité de la production (pratiques agronomiques, technologie, produits d'assurance, etc.)

En tant que financiers, nous devons être préparés pour l'avenir afin de ne pas être trop touchés par les aléas...



Augmentation du risque lié au financement avec l'augmentation du coût des intrants ...

Coûts agricoles et tendances des prix



Source : www.fao.org (2012)

Une trésorerie suffisante est plus importante que jamais du fait des coûts élevés des intrants ...

Points saillants

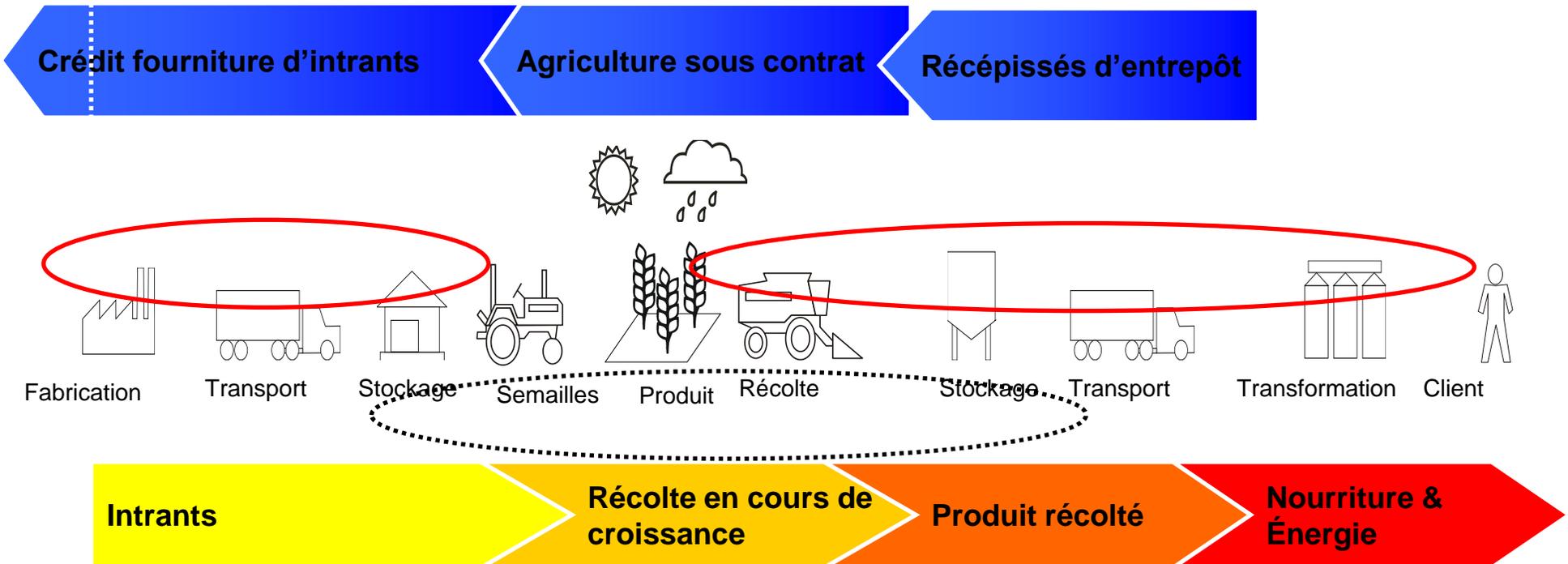
- Coûts des intrants en hausse
- Valeur de l'accès aux terres en hausse
- Rôle de moins en moins important de la garantie dans le financement avec la hausse du coût des intrants, ce qui joue en faveur de la plupart des systèmes fonciers en Afrique
- Capacité plus faible que jamais de se remettre de problèmes financiers, ce qui rend la gestion des risques indispensables (accès aux marchés et gestion de la volatilité des prix)
- Absa AgriBusiness souffre d'une défaillance de 0,3 %
- Tous les revenus gérés par le financier



Solutions pour le financement agricole...

- Les solutions varient selon le caractère unique de la chaîne de valeur.
- Risques clés pris en compte : production, risque du marché (volatilité des prix), risque lié à une tierce partie, livraison.

Cycle de financement



Ensemble de solutions adaptées aux besoins agricoles...

Faible complexité

Complexité élevée

PRODUIT

Transactionnel

Comptes d'épargne

Compte chèques

Cartes paiement/crédit /

Activités bancaires électroniques

Dépôts à vue/à préavis/à terme

Solution commerciale

Opération change au comptant

LC

Garage
Compte devises étrangères client

FEC

Prêt devise

Dette court terme

Découvert

Ligne de crédit

Prêt à la production

Prêt à vue

Solutions fonds de roulement

Dette long terme

Financement actif commercial

Prêt à terme

Prêt hypothécaire

Solutions spécialisées à risques partagés

Solutions personnalisées à risques partagés

Services financiers

Assurance individuelle

Assurance habitation

Assurance capital/automobile

Assurance grêle/incendie/récolte

Assurance récolte multirisque

Financement structure

Financement assurance coûts intrants

Financement stocks

Remise courtier SAFEX

Porte de moulin

Financement sur récépissé d'entrepôt

Gestion des risques

À terme/Swap

Structures de prix cap : clause de remboursement

Structures de prix cap : option de vente

Protection avec une certaine souplesse : collar

Swaps de gré à gré sans exigence de marge

Contrepartie avec caractéristiques double up et knock out

SERVICES

Services agricoles

Séminaires entreprises agricoles

Analyse des besoins financiers

Planification trésorerie et gestion profits

Études faisabilité

Analyse risques et planification stratégique



Principaux défis...

- Intégration du financement agricole et gestion de la structure des organisations d'exploitants.
 - Chaîne de valeur
 - Exploitant (très influencé par les performances de la chaîne de valeur)
 - Dynamique sociale
- Anticipation de la courbe des coûts (pour obtenir un financement futur)
 - Restructuration et abaissement des coûts à intervalles réguliers
 - Intégration de la chaîne de valeur (exploitants commerciaux et à petite échelle)



Merci

Hans Balyamujura

Tél. : + 27 11 350 6160

Email : hans.balyamujura@absa.co.za

Avertissement : même si nous avons pris toutes les précautions pour garantir la véracité des informations, la Banque n'est pas responsable des actions ou pertes pouvant résulter de l'utilisation de ces informations.

