

L'EXPÉRIENCE DE LA CENTENARY BANK DANS LE FINANCEMENT DU SECTEUR AGRICOLE



**ABDUL KYANIKA NSIBAMBI
CENTENARY BANK UGANDA
28 – 30 mars 2012
KAMPALA, OUGANDA**



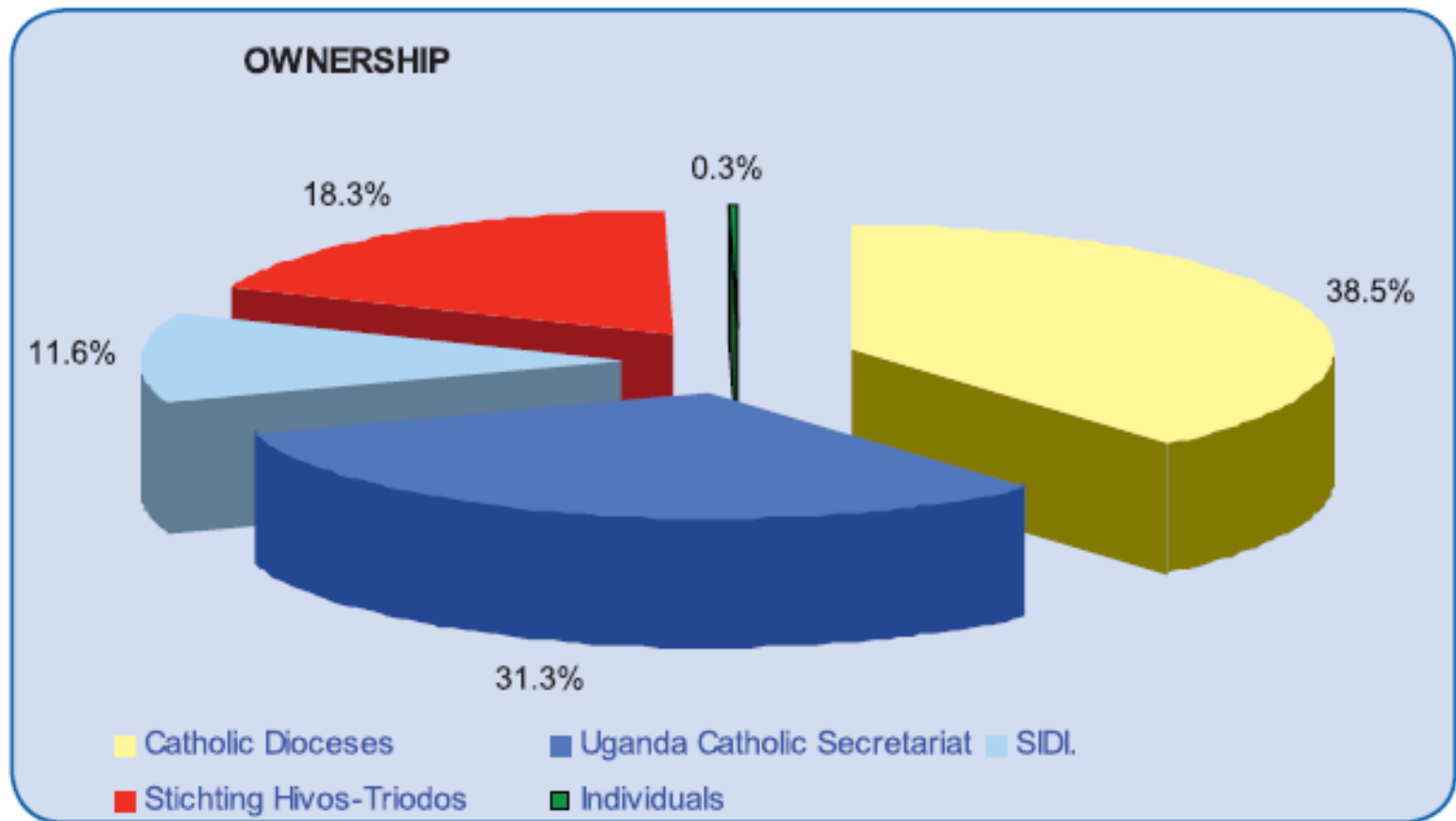
Présentation générale

- L'histoire de la Centenary Bank
- Résultats de la Centenary Bank
- Parts de marché
- Un réseau d'agences
- Les types de services financiers offerts par la CB
- Résultats financiers
- Approche employée par la CB pour les prêts agricoles
- Le prêt dans le secteur agricole
- Les produits de prêt agricole
- Associations et partenariats
- Difficultés et problèmes

L'histoire de la CB : pourquoi s'est-elle investie à fond dans le prêt agricole?

- CB est une initiative de l'Uganda Lay Apostolate entreprise en 1983, sous le nom de Credit Trust.
- Démarrage des activités en 1985; licence de banque commerciale en 1993.
- Objectif: servir les pauvres des régions rurales et contribuer au développement du pays.
- Le prêt agricole s'inscrit pleinement dans sa vision et dans sa mission : être le meilleur prestataire rentable et durable de services de microfinance pour la clientèle pauvre des régions rurales.

Centenary Bank: la répartition du capital



Parts de marché : déc. 2010

Poste	Industrie bancaire	Centenary Bank	Pourcentage	Rang
Nombre total de comptes	3 500 000	1 025 000	29	1 ^{er}
Nombre total d'emprunteurs	400 000	120 000	60	1 ^{er}
Réseau d'agences	400	42*	10	2 ^e
Guichets automatiques	620	80	13	2 ^e
Dépôts	8 250 Mds	660 Mds	8	6 ^e
Prêts bruts	5 753 Mds	420 Mds	7,3	6 ^e
Actifs	11 400 Mds	855 Mds	7,5	5 ^e

RÉSULTATS DE LA CENTENARY BANK

- Croissance supérieure à celle de la plupart des banques commerciales en Ouganda: **1 133 707 déposants** et plus de **127 129 emprunteurs**,
- Vaste réseau d'agences: **41 agences** et **7 centres de service** dans tous le pays, **90 guichets électroniques**, plus de **1 500 salariés**
- Volume de **211 913 061\$** financé par un montant de **283 251 232\$** en dépôts,
- Les microprêts représentent **70 %** du portefeuille de prêts, dont **18%** de prêts agricoles et **1,96%** de prêts improductifs

Les types de services financiers

- La CB offre des produits de dépôt/d'épargne et de crédit
- Produits de dépôt:
 - Comptes d'épargne
 - Comptes courants
 - Comptes de dépôt fixe
 - Argent conservé sur des comptes de banque mobile
 - Opérations bancaires par messages-textes (SMS)/PC
 - Guichets/billetteries automatiques
 - Module de banque mobile

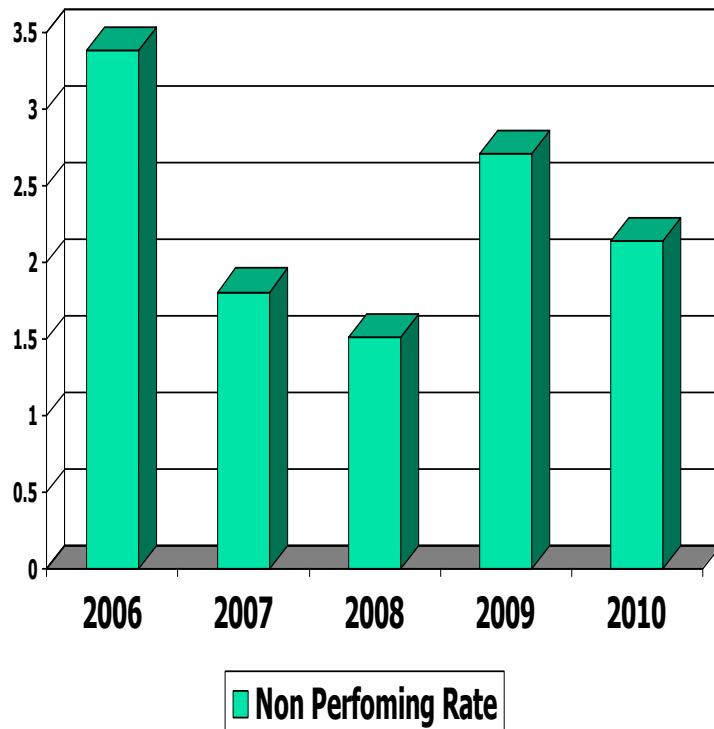
Le module de banque mobile

- Don d'USAID, démarrage en septembre 2011
- Permet les opérations sur guichets automatiques en temps réel
- Personnel complet: caissiers, chargés de prêts, commerciaux
- L'un des outils les plus efficaces pour la mobilisation des dépôts



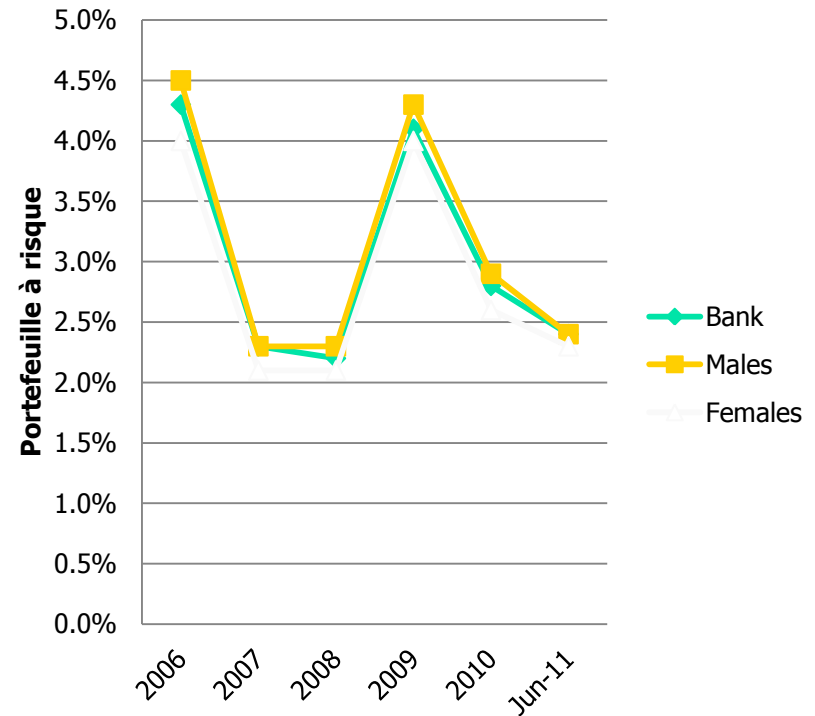
Qualité du portefeuille de prêts

Recouvrement: résultats



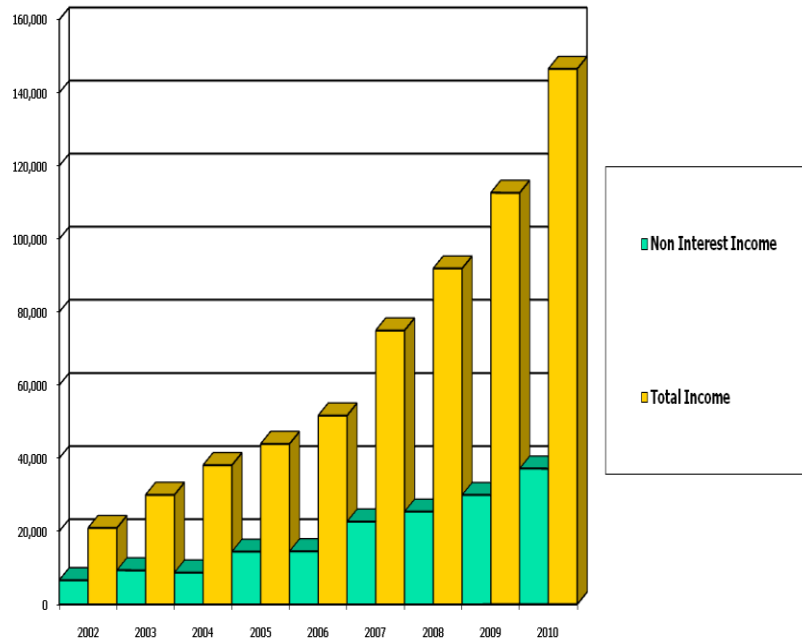
Évolution de la qualité

Évolution des défaillances

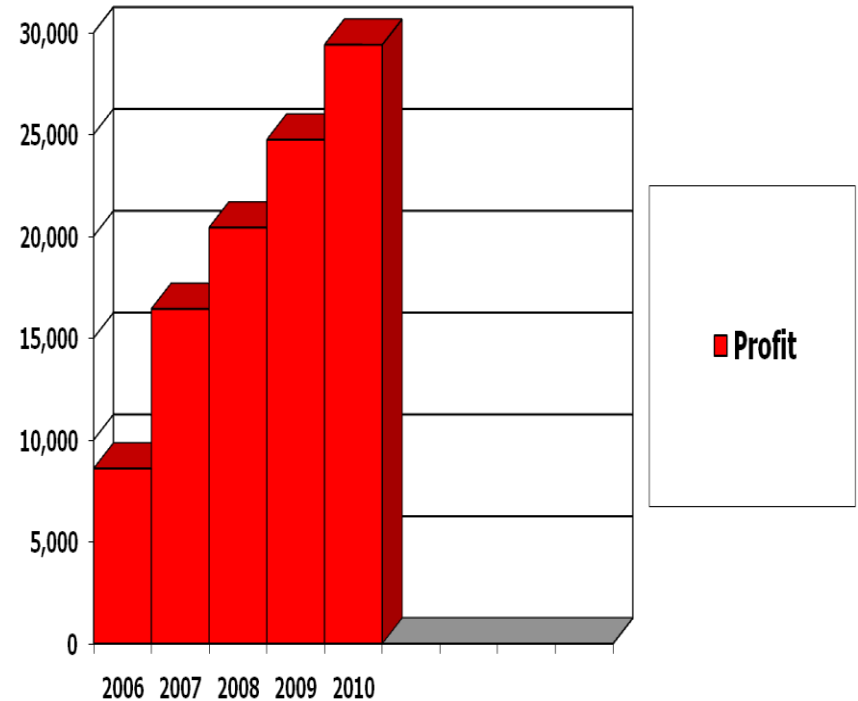


Résultats financiers

Revenu des intérêts / autres revenus – 2002 - 2010



Bénéfice après impôt





L'approche de la Centenary Bank pour le prêt agricole

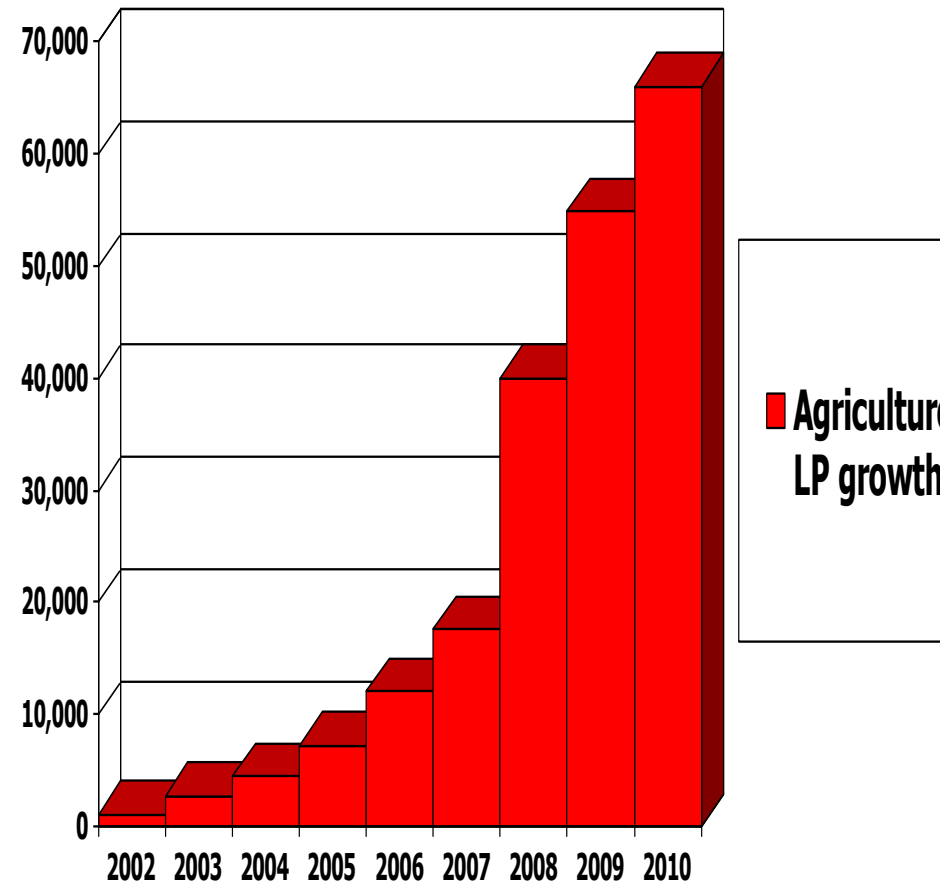
- Cible les agriculteurs à orientation commerciale
- Approche holistique : l'évaluation prend en compte toutes les sources de revenu du foyer
- Associe sûretés réelles et garanties de remplacement
- Recours à un personnel bien formé, spécialisé et certifié pour le prêt agricole.
- Traitement rapide des dossiers de prêt agricole: 3-5 jours
- Structure adéquate des prêts agricoles ; délais de grâce correspondant aux flux de trésorerie du client
- Diversification du portefeuille agricole et du portefeuille de la banque
- Système de crédit en back office efficace pour gérer et surveiller la croissance et la qualité du portefeuille.

Prêts de fonds de roulement

Produits	Caractéristiques	Clientèle ciblée	Conditions
Petits prêts et microprêts pour la production agricole	Prêts à court terme pour aider les exploitants agricoles à acheter main-d'œuvre, intrants, équipement de traction animale, micro crédit-bail	Petits exploitants; associations d'agriculteurs; associations locales, coopératives d'épargne et de crédit, coopératives, entreprises et autres	Échéance: 2 ans Montant max.: 8 500\$ Intérêt: 2,5 à 3,8%/mois Délais de grâce jusqu'à 8 mois. Sûreté: bétail; terre; garants et garanties de remplacement
Petits prêts et microprêts commerciaux dans le secteur agricole	Prêts à court terme, crédits relais, prêts, découverts	Entreprises de stockage, marchands de produits frais agricoles, transformateurs et autres prestataires de services	Conditions identiques à la catégorie précédente, mais sans délais de grâce
Prêts commerciaux	Prêts à court terme: prêts, découverts, lignes de crédit, financement commercial, garanties de	Gros exploitants, marchands de produits frais, fournisseurs	Échéance max: 3 ans Montant max: 1,3 M Intérêt: 1,9%

Qualité du portefeuille agricole

- Activité démarrée en 1998 comme essai pilote offrant aux petits exploitants agricoles une aide financière de l'USAID encadrée par ACIDI/VOCA.
- Principalement une subvention d'AT par IPC-GmbH avec d'autres moyens logistiques.
- Ciblait principalement les agriculteurs à orientation commerciale situés dans les régions agricoles fertiles



Associations/partenariats et vaste réseau d'agences

- La CB a adopté une approche permanente de formation et de maintien d'associations et partenariats :
 - Associations agricoles, coopératives, transformateurs, exportateurs
 - Organisations financières informelles : IMF, Coopératives d'épargne/crédit, AVEC
 - Partenaires de développement: GIZ, ABI Trust (DANIDA), SNV, TechnoServe, Banque mondiale
- Vaste réseau d'agences, expansion dans les zones rurales
- Ouverture d'agences plus petites = Réduction des coûts d'exploitation (Centres de services)
- Recours à la banque à distance: e-banking, Module de banque mobile

Principaux partenaires commerciaux

N°	Organisation	Intervention	Dates	Remarques
1	Banque mondiale	Projet AgriFin (2,1M\$) pour l'expansion du prêt agricole	2011 - 2012	Partenaire majeur
2	Initiative de commerce agricole – Assoc fiduc.	Portefeuille de prêts agricoles garantis = 6,4m\$ -Vulgarisation des compétences financières	2006 – présent	Aide à la clientèle agricole dépourvue de garantie
3	GIZ	Mise au point et lancement de produits	2008 - présent	Produits : Technologie de réseau & micro crédit-bail
4	Projets financés par l'USAID , ex: USAID Leads	Renforcement des capacités, expansion rurale	1999 – présent	Formation de personnel pour le module de



Problèmes et solutions

Problèmes	Solutions	Remarques
La plupart des agriculteurs et autres clients de la chaîne de valeur n'ont pas de biens à placer en sûreté pour un prêt.	Mécanismes de remplacement: sûretés réelles, garanties sur prêts, garants personnels, inscription au cadastre, financement de contrat	Problème majeur.
Petits prêts, clientèle très dispersée dans les régions rurales	Regroupement des clients; augmentation du nombre de dossiers; vaste réseau d'agences; banque à distance	Nécessité d'amplifier les produits de banque à distance (module de banque mobile, produits d'e-banque).
Coûts de formation élevés pour les chargés de prêts agricoles	Subventions des partenaires commerciaux, formation en interne par TOT	Nécessité de se doter d'une unité interne de formation, qui peut être utilisée par d'autres organisations financières.



Remerciements
