

**Banque Populaire du Rwanda Ltd –
Financement des coopératives agricoles**

**Forum 2012 sur le financement de
l'agriculture**

**Du 28 au 30 mars 2012
Kampala, Ouganda**





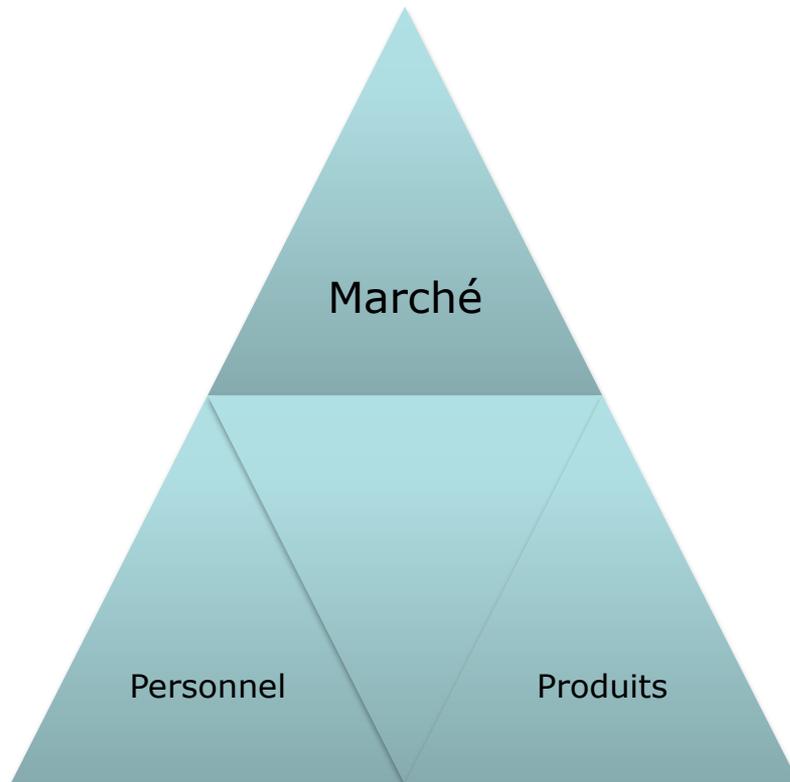
À propos de la BPR

- ✓ **Une banque issue d'une association de coopératives rurales**
 - ✓ Première Banque Populaire du Rwanda établie dans la province de l'Est en 1975
 - ✓ De nombreuses autres banques ouvertes par la suite pour former l'Union des Banques populaires du Rwanda en 1981
 - ✓ L'union des coopératives (UBPR) devient une banque commerciale Ltd (BPR) en 2008
- ✓ **Engagement vis-à-vis du financement rural / agricole**
 - ✓ La BPR a gardé la plus grande partie de ses racines coopératives
 - ✓ Par sa mission et son histoire, la BPR focalise son attention sur les exploitants, les entreprises agricoles, les particuliers et les MPME
 - ✓ La BPR est la « première banque dans les domaines alimentaire et agricole du Rwanda » et compte le rester
- ✓ **Partenariat stratégique avec la première banque mondiale dans les domaines alimentaire et agricole (Rabobank)**
 - ✓ La Rabobank a une participation de 35 % dans la BPR. Ce partenariat est essentiel pour construire une banque agricole solide
 - Expertise technique et transfert des connaissances et des meilleures pratiques dans le financement agricole
 - Transfert d'expériences et de meilleures pratiques de la part des banques partenaires régionales de la Rabobank



STRATÉGIE & APPROCHE AGRICOLES DE LA BPR

STRATÉGIE



APPROCHE

- Focalisation sur secteurs intégrés (café, thé, riz, etc.)
- Identification des parties prenantes clés
 - Formation de partenariats
- Renforcement des capacités des coopératives
 - Approche chaîne de valeur
- Optimisation de l'utilisation des instruments de garantie



Portefeuille de financement agricole de la BPR en 2011 : statistiques clés

- ✓ *Prêts décaissés* : 8 187
- ✓ *Montant décaissé* : USD 17,8 millions
- ✓ *Encore non réglé* : USD 13,6 millions

Profil du portefeuille (prêts décaissés)

- ✓ *Types de client* :
 - Particuliers* : 77 %
 - Coopératives* : 10 %
 - Autres (Groupes, entreprises)* : 13 %
- ✓ *Teneur* :
 - <1 an* : 20 %
 - 2-3 ans* : 44 %
 - >3 ans* : 36 %
- ✓ *Montant* :
 - <RWF 500 000* : 51 %
 - 500 000-5 millions* : 45 %
 - >5 millions* : 4 %

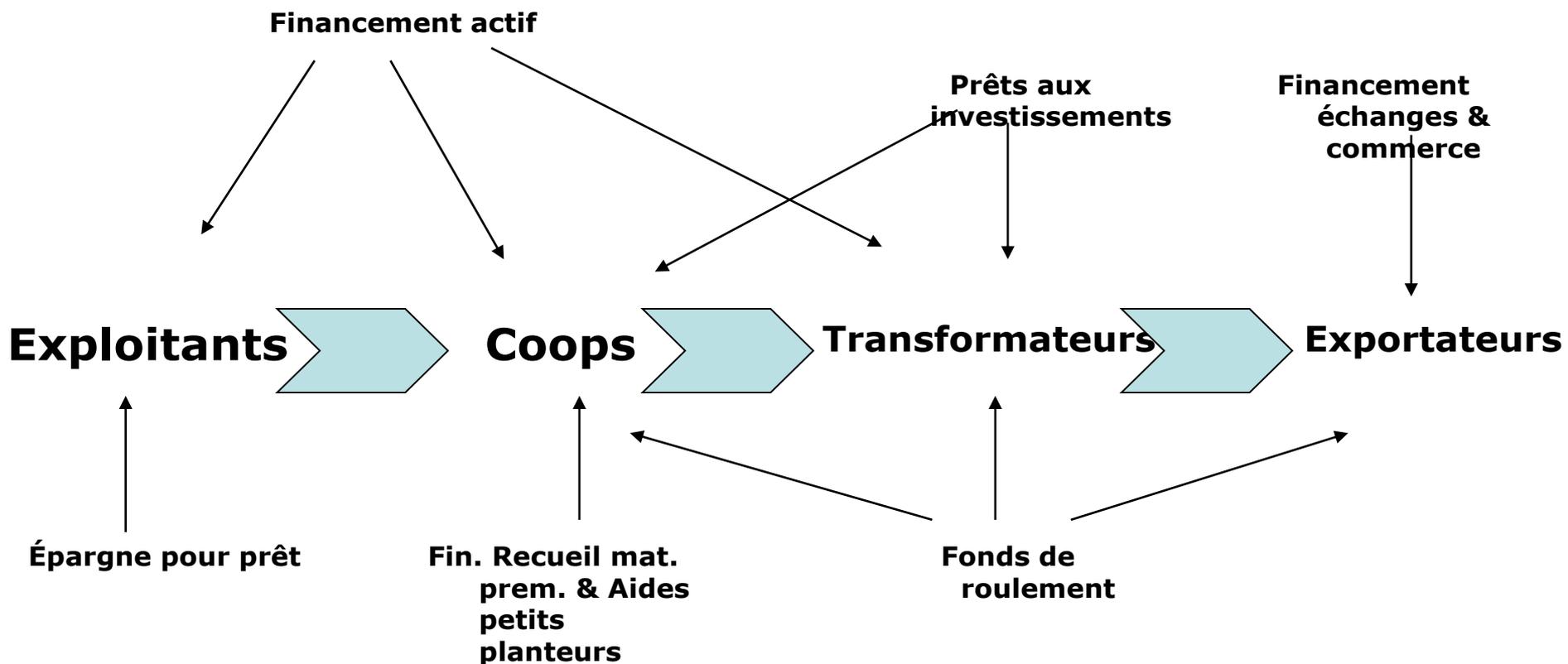


Coopératives au Rwanda

- ✓ *Secteurs agricoles clés dominés par les coopératives (par ex., café, thé, riz, maïs, haricots et produits laitiers).*
- ✓ *Soutenues par le gouvernement et les parties prenantes (Projets de soutien au secteur rural [RSSP], Technoserve, Land'O Lakes, USAID, Rabobank Foundation)*
- ✓ *Les fonctions clés des coopératives sont l'approvisionnement d'intrants, la récolte et la commercialisation des cultures*



Produits pour coops





Financement de coopératives – Statistiques et projets clés

Portefeuille de coopératives de la BPR en 2011

- *Décaissé : USD 1,8 million*
- *Non encore réglé : USD 1,4 million*

Exemples de projets de financement de coopératives

- ✓ *Projet café CFC (20 coops évaluées)*
- ✓ *Projet riz RSSP (financement d'engrais de 10+ coops)*
- ✓ *Financement de récolte de matières premières WFP (maïs/haricots)*
- ✓ *Financement post récolte USAID*
- ✓ *Financement coopératives thé*
- ✓ *Financement produits laitiers / Technoserve et Land 'O Lakes*



Modèle de revenu des coopératives

- ✓ ***Pas encore d'établissement des prix ajusté en fonction des risques. Établissement des prix standard.***

- ✓ ***Taux d'intérêt : Franc rwandais : 17 % - 19 % ;
USD: 8 – 10 %***
(Taux d'intérêt créditeurs : Franc rwandais : 8 % - 9 %, USD : 4 – 5 %)

- ✓ ***Autres sources de revenu non financées :***
 - *Gestion de la trésorerie (paiements avec services bancaires [comptes mobiles])*
 - *Frais (disposition, gestion, engagement)*
 - *Transferts et conversion FX*
 - *Services financiers pour les échanges commerciaux (lettres de crédit importations/ exportations, garanties)*
 - *Avantages pour les employés : prêts/assurances pour le personnel.*



Prêts aux coops : défis et possibilités

- *Faiblesse de la gestion et de l'organisation*
- *Manque de discipline contractuelle (vente en dehors du contrat)*
- *Écart des connaissances entre les coops et les banques quant aux informations nécessaires à l'obtention d'un prêt.*
- *Manque de confiance entre les membres et le conseil.*
- *Aucune donnée financière fiable.*
- *Infrastructure et garanties limitées à la disposition des banques*
- *Fraude et corruption*
- + *Bon moyen de toucher les petits exploitants*
- + *Possibilité de financer la chaîne de valeur (financement des intrants, financement du recueil des matières premières). Lien avec acheteurs.*
- + *Coopératives susceptibles de s'impliquer dans le suivi ou la recommandation d'exploitants pour le compte de la banque.*
- + *Bonnes possibilités de financement des stocks si entreposage disponible.*



Suivi du crédit aux coopératives

Suivi du risque lié au remboursement :

- ✓ *Assuré au niveau de la (sous) succursale elle-même.*
- ✓ *Données financières souvent pas disponibles ni fiables.*
- ✓ *Évaluation basée sur le chiffre d'affaires du compte, des visites sur le site et le suivi des remboursements du capital et des intérêts.*
- ✓ *Signaux d'avertissement généraux pouvant être fournis et diffusés aux responsables agricoles commerciaux basés sur les événements régionaux (maladies, fluctuations des prix, autres informations sur le marché).*

Signaux d'alerte précoces :

- *Décalage entre chiffre d'affaires du compte et prévisions.*
- *Remboursements en retard du principal et/ou des intérêts.*
- *Signaux du marché : par exemple, effondrement des cours internationaux du café.*
- *Mauvaises données/performances financières (si disponibles).*



Facteurs de réussite clés pour les prêts aux coopératives

1. Recueillir des informations sur l'agriculture afin de bien évaluer les risques connexes.
2. Lier les coopératives à des acheteurs à travers des accords tripartites visant à atténuer les risques du marché.
3. Évaluer les nouvelles coopératives à travers les parties prenantes/acheteurs et autres parties connexes.
4. Collaborer avec d'autres parties prenantes dans le cadre de partenariats (par ex., usinage du riz, négociants en café, etc.)



MERCI DE VOTRE ATTENTION !