

FMB

Forum 2012 sur le financement de l'agriculture

(Du 28 au 30 mars 2012)

Kampala - Ouganda

Plan

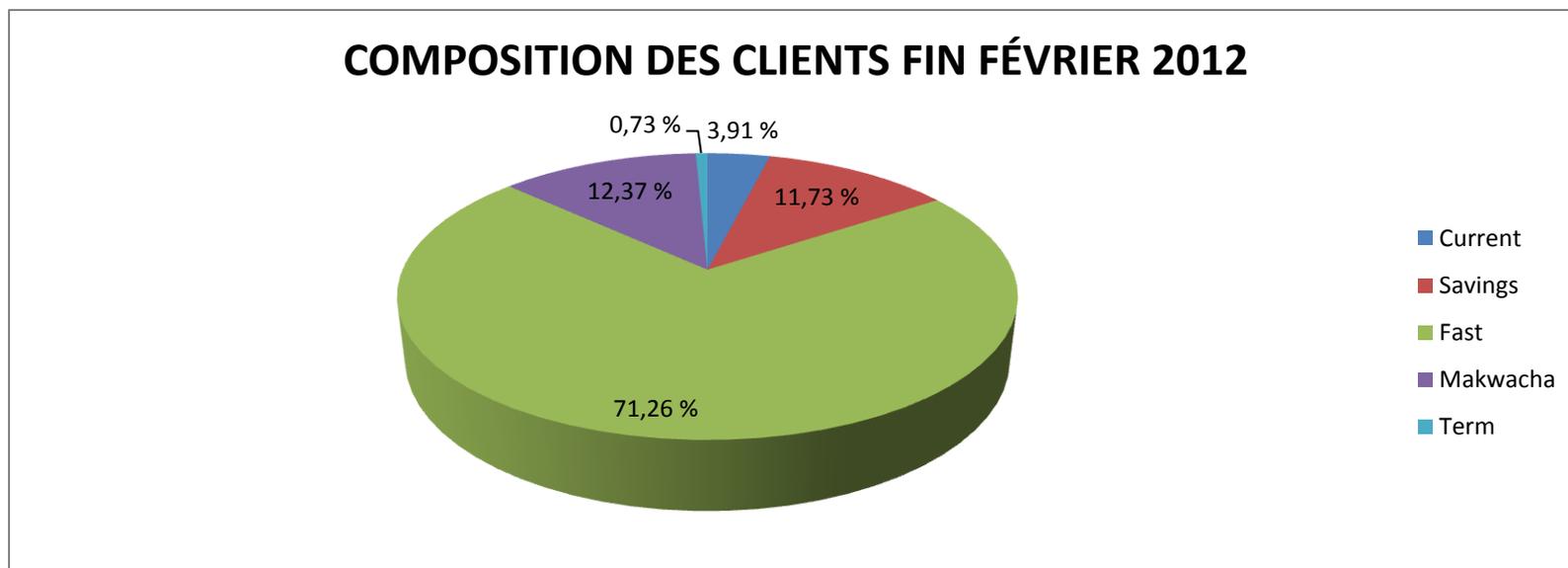
1. À propos de la FMB
2. Évolution de la FMB
3. Présentation et caractéristiques des produits
4. Facteurs critiques de réussite
5. Défis

À propos de la FMB

- Banque commerciale, a démarré ses activités au Malawi en juin 1996 et cotée à la Bourse du Malawi depuis 2006.
- Vaste couverture géographique, avec 155 points de présence au Malawi (27 succursales/ agences, 128 DAB et points de service - POS).
- Clientèle actuelle : 260 000 (environ 5 % des adultes au Malawi).

Évolution de la FMB

- Focalisation à l'origine sur institutions commerciales et les individus à valeur nette patrimoniale élevée.
- Évolution vers l'incorporation de tous les groupes économiques bancables dont le marché des activités de détail à faible revenu.
- Lancement des comptes Makwacha en 2006 et des comptes Fast en 2010.



Comptes Makwacha - Présentation générale

- Compte opérations avec carte/ compte d'épargne destinés au secteur des petits producteurs de tabac.
- Le tabac représente le plus gros secteur économique au Malawi
 - ✓ 30 % du PIB
 - ✓ plus grosse récolte à l'exportation
 - ✓ > 80 % produit par les petits exploitants
 - ✓ vendu à travers un système d'enchères centralisé
 - ✓ exploitants doivent avoir un compte en banque pour recevoir les produits des enchères
- Collaboration entre la FMB et:
 - ✓ Tobacco Association of Malawi (la plus grande entité de représentation d'exploitants-TAMA)
 - ✓ Farmers World/ Agora (grande chaîne d'approvisionnement en intrants agricoles basée dans les zones rurales)
 - ✓ Opère à travers un secrétariat permanent

Compte Makwacha – Caractéristiques du produit

- Commercialisé pendant les manifestations ambulantes avant la saison, comptes ouverts par des équipes commerciales dédiées.
- Procédures de connaissance du client simplifiées car les exploitants sont déjà enregistrés auprès de la TAMA et de la Tobacco Control Commission (commission de contrôle du tabac).
- Carte de paiement personnalisée (avec photographie) permettant d'effectuer des opérations et d'accéder aux informations en temps réel à travers le réseau de DAB et de POS (environ 1 semaine de délai pour une ouverture de compte)
- Liaison avec FMB Mobile (plateforme de services bancaires mobiles)
- Principal revenu provenant des commissions sur les profits et le commerce de devises
 - ✓ Pas de frais d'ouvertures de compte ou de frais de tenue de compte
 - ✓ Retraits DAB gratuits (frais normaux pour retraits POS)
 - ✓ Le compte rapporte des intérêts à des taux d'épargne normaux.

Compte Makwacha – Qui en bénéficie ?

- **FMB**

- ✓ Marge d'intérêt sur soldes
- ✓ Commission sur les produits recueillis aux enchères
- ✓ Revenu sur le commerce de devises
- ✓ Produits – 2011 : \$21m, 2010 : \$32m, 2009 : \$22m

- **Le commerçant (Farmers World)**

- ✓ Frais pour retraits aux POS
- ✓ Débit plus grand au magasin
- ✓ Contribue à la gestion du liquide
- ✓ Accès garanti aux devises (1/3 des produits totaux)

- **TAMA**

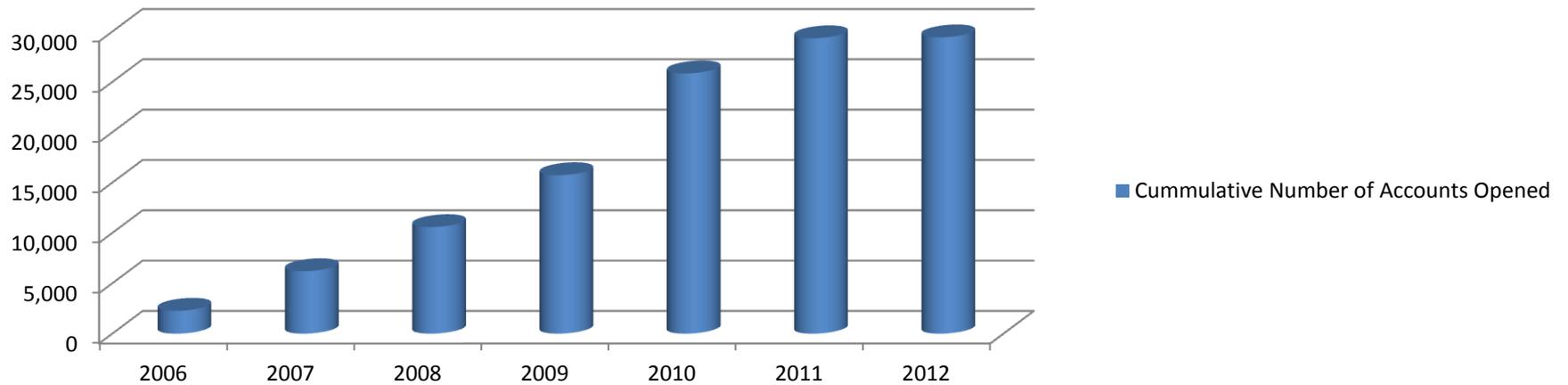
- ✓ Service supplémentaire pour ses membres
- ✓ Part des commissions (1/3)
- ✓ Autres revenus dérivés de frais (stockage, transport, etc.) payés par un nombre plus grand de membres

- **L'exploitant**

- ✓ Compte bancaire à faible coût
- ✓ Accès commode au compte
- ✓ Simplicité des procédures d'ouverture de compte

Makwacha, suite...

Évolution des comptes Makwacha



Comptes Fast – Présentation générale

- Compte d'opérations simple basé sur une carte, remportant des intérêts, destiné à des individus à faibles revenus, sans compte bancaire et vivant en milieu urbain ou rural.
- Liaison avec FMB Mobile
- Toutes les procédures de connaissance du client et d'ouverture de compte effectuées « sur le champ » par des agents commerciaux.
- Près de 200 000 nouveaux comptes ouverts depuis le lancement en juillet 2010.

Compte Fast – Caractéristiques du produit

- Carte préemballée avec porte-code vendue sur place par des agents commerciaux directs (DSA).
 - ✓ DSA payés à la commission sur les comptes ouverts
 - ✓ DSA reçoivent un stock de cartes (10 ou 20) et ne peuvent accepter que \$6 (\$3 frais d'ouverture de compte, \$3 montant du solde d'ouverture) par carte « vendue » et par compte à la fin de la journée.
 - ✓ Ouverture du compte, documentation de connaissance du client et photographie du client prises en charge par le DSA et transférées dans la base de données principales à la fin de la journée.
 - ✓ Après vérification des documents par les services administratifs, activation du compte (prend aujourd'hui de 24 à 48 heures).
 - ✓ À la première tentative d'opération, le client doit changer son code.
- Compte à faible coût
 - ✓ Frais mensuels < \$1
 - ✓ Retrait à un DAB, US cents 40
 - ✓ Versement en liquide, US cents 60
 - ✓ Demande du montant du solde gratuite

FMB Mobile

- Plateforme de services bancaires mobiles liée à tous les comptes d'épargne et d'opérations. Inscription libre et gratuite
- Capacités
 - ✓ Demande du montant du solde gratuite, mini relevé
 - ✓ Achat de minutes, paiement de factures (eau, gaz, électricité, etc.)
 - ✓ Virement de fonds vers titulaire de compte
 - ✓ Virement de fonds vers non titulaire de compte (retrait DAB sans carte à l'aide d'un code d'opération spécifique)
- Frais de fonctionnement du compte
 - ✓ Gratuité de la plupart des services
 - ✓ Commissions gagnées sur minutes et paiements des factures eau, gaz, électricité
 - ✓ Virement de fonds vers non titulaire de compte à \$1
- Limites concernant le compte
 - ✓ Solde maximum \$1 500
 - ✓ Virement de fonds sans carte maximum \$10
 - ✓ Retrait par jour maximum \$300

Facteurs critiques de réussite (comptes Makwacha et Fast)

- Commercialiser/ vendre (pas seulement « faire de la publicité ») le compte lorsque les clients potentiels ne se trouvent pas dans les couloirs des banques
- Moins de complexité et rapidité des procédures d'ouverture de compte
- Coûts abordables
- Services à valeur ajoutée (paiement de factures, etc.)
- Diversité des canaux d'opérations

Défis

- Même si bonne amélioration de la pénétration et de l'inclusion financière avec les produits d'opération/d'épargne, il est plus difficile de développer des produits de prêts pour le marché à faibles revenus
- Un défi subsiste quant à l'augmentation des dettes : élargissement viable des activités de dépôts du fait du coût d'infrastructure d'une succursale traditionnelle
 - ✓ Solution « Banque sur roues » et relations en agence (mais attente d'une autorisation réglementaire)
- Les technologies les plus rentables ne conviennent pas aux modèles les plus performants de prêts agricoles à petite échelle.
 - ✓ Modèles de prêts réussis basés sur des groupes comme les Farmers Clubs et les coopératives
 - ✓ **Mais** les solutions basées sur la carte et le téléphone portable sont très personnalisées et difficiles à adapter à des groupes.

Défis

- Autres défis liés au secteur du crédit (certains peut-être spécifiques au Malawi) :
 - ✓ Pas de système d'identité nationale
 - ✓ Pas d'agence d'évaluation du crédit
 - ✓ « Commercialisation parallèle » des produits pour éviter de rembourser la dette. Solution : coopération de tous les acteurs de la chaîne de valeur.
 - ✓ Manque de garanties officielles. Les récépissés d'entrepôt peuvent convenir pour le crédit post récolte, mais pas pour le financement des intrants.