

Réagir aux besoins en financement à court terme et à long terme

Atelier parallèle B :

Le financement des investissements pour les
entreprises agricoles

James Mugabi
Direction, stratégie et innovation
Banque DFCU

“Forum sur le financement de l’agriculture, 2012”
28-30 mars 2012

Dfcu bank : présentation

■ L'une des principales banques commerciales du pays.

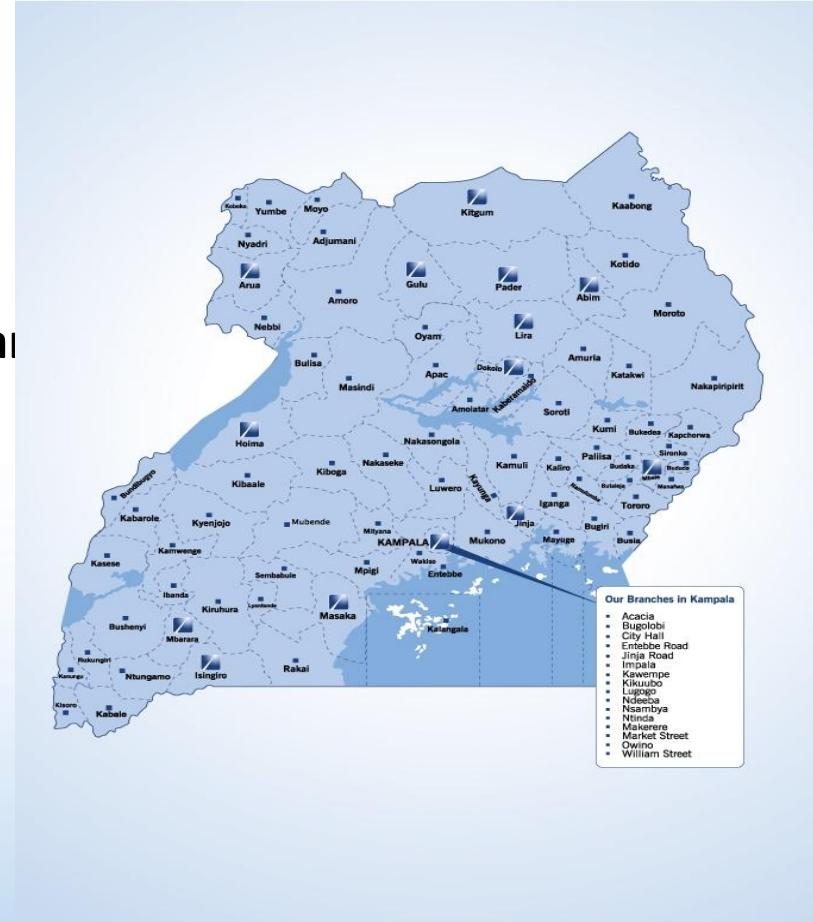
■ Filiale de dfcu Ltd, société cotée en Bourse (Uganda Stock Exchange).

■ 29 agences dans tout le pays.

■ 5% (10m\$) du portefeuille de prêt de la banque dans le secteur agricole (3% il y a deux ans).

■ 66 clients ont eu accès à ces prêts.

Et 2m d'autres en dépendent.



Tendance : le financement à terme, 2009-2011



| Produit | 2009 | | 2010 | | 2011 | |
|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Nombre de clients | Montant (USD) | Nombre de clients | Montant (USD) | Nombre de clients | Montant (USD) |
| Crédits-bails | 420 | 21,7 m | 206 | 5,1 m | 231 | 18,3 m |
| Prêts à terme | 182 | 43,5 m | 216 | 41,6 m | 194 | 53 m |
| Commerciaux | 403 | 31,8 m | 338 | 22,8 m | 284 | 33 m |
| Total/secteur | 1 005 | 97,0 m | 760 | 69,5 m | 709 | 104,3 m |

Tendance : les prêts dans le secteur agricole, 2009 - 2011

| | Déc 2009 | Déc 2010 | Déc 2011 |
|-----------------|----------|----------|----------|
| Montants (USD) | 8,8 m | 9,3 m | 9,1 m |
| Nombre de prêts | 40 | 61 | 62 |

Distribution par type de produits

| Produit | Échéance | Nombre de clients | Montant (M. en \$ équiv.) |
|-------------------|----------|-------------------|---------------------------|
| Crédits-bails | 1-5 ans | 19 | 2,2 |
| Prêts à terme | 3-10 ans | 23 | 5,3 |
| Prêts commerciaux | 1-3 ans | 24 | 1,4 |
| | | 66 | 8,9 |

Données au 29 février 2012

Distr. des prêts agr. par sous-secteurs et objectifs, février 2012 (M en \$ équiv.)

| Bétail (30%) | | Cultures (70%) | |
|-------------------|------------|---|------------|
| Bœuf | 0,7 | Canne à sucre | 2,4 |
| Produits laitiers | 0,2 | Thé | 2,0 |
| Pêche | 0,5 | Céréales (<i>blé, maïs</i>) | 1,3 |
| Volaille | 1,2 | Autres (<i>fruits, coton, café, haricots, sorgho, fleurs</i>) | 0,6 |
| | 2,6 | | 6,3 |

| Objectif | Nombre | Montant |
|---|-----------|------------|
| Matériel | 43 | 7,7 |
| Infrastructures d'exploitations agricoles | 09 | 0,5 |
| Fonds de roulement | 14 | 0,7 |
| | 66 | 8,9 |

| Objectif | Nombre | Montant (Mill, équiv. USD) | Pourcentage |
|-------------------------|-----------|----------------------------|-------------|
| Production/Expl. Agric. | 29 | 2,6 | 28,6% |
| Commerce/transport | 23 | 0,3 | 3,7% |
| Transformation | 14 | 6,0 | 67,7% |
| | 66 | 8,9 | 100% |

Principaux mécanismes à long terme utilisés par la banque pour financer le secteur agricole :

▣ **Crédit-bail** : finance l'acquisition de matériel agricole (tracteurs, matériel de laiterie, moissonneuses, matériel de transformation agricole).



▣ **Prêts** : financement à long terme d'infrastructures d'exploitations agricoles, de projets d'expansion, réapprovisionnement ou installation de matériel.

Indicateurs de performance pour les prêts et les crédits-bails

| Crédit agricole | PAR | Prêts non productifs | Provisions | Pertes | Croissance du portefeuille (12 mois) |
|------------------------------|-----------|----------------------|--------------|-------------|--------------------------------------|
| Crédits-bails | 10% | 1% | Néant | 0,4% | 32% |
| Prêts de financement à terme | 5% | 0% | Néant | Néant | 214% |
| Prêts commerciaux | 13% | 7% | Néant | 3,1% | -78% |
| Total/secteur | 7% | 2% | Néant | 0,6% | -9% |

Remarque : les prêts commerciaux sont à court terme par nature. Ce sont des prêts complémentaires, dont l'objectif est le financement du fonds de roulement, et la tendance observée n'est donc pas inquiétante.

La procédure générale de demande de crédit

- L'emprunteur fait une demande de prêt auprès de la banque
- Après évaluation de ses besoins, on choisit un produit approprié
- La demande est évaluée en fonction de la politique de risque de la banque
- Le chargé de prêts visite le projet, aux fins de vérification et de conseil le cas échéant
- En cas d'avis favorable, le contrat est préparé et signé
- Le processus prend 2 à 3 semaines s'il s'agit d'un prêt direct de la banque.
- Processus plus long s'il faut demander une garantie de tiers.
- Coût= Taux Prime + marge correspondant à l'évaluation du risque de crédit par la banque pour le profil du prêt (5% en moyenne)
- Frais de dossier du prêt = environ 3% du montant du prêt.

Pièces fournir par l'emprunteur :

1. Présentation succincte de la société
2. Plan stratégique/commercial indiquant les moyens de remboursement
3. États financiers vérifiés (3-5 ans) et comptes internes si les états financiers les plus récents ont plus de trois mois
4. Cash-flow prévisionnels pour la durée du prêt
5. Justificatifs d'identité/vérification préalable du ou des emprunteurs
6. Assurance sur les actifs (crédits-bails) ou garantie acceptée (prêts)

Crédits-bails

- L'emprunteur doit indiquer le matériel/fournisseur
- Présentation d'un rapport d'inspection avec une facture
- Mise de fond : entre 10% et 50% du coût total
- La banque reste propriétaire du matériel jusqu'au remboursement total

Prêts

- Bien foncier évalué placé en sécurité

Facteurs de réussite : quelles sont les conditions de succès pour un tel produit ?

- ❑ Compétences techniques pour comprendre les besoins du client et structurer le contrat approprié
- ❑ Rapidité de la réponse : l'organisation financière doit réagir rapidement, en parallèle avec les impératifs saisonniers
- ❑ Bonne tenue des comptes : les registres de l'emprunteur doivent être suffisants pour faciliter la prise de décision par l'organisation.
- ❑ Infrastructure : réseaux routiers et électriques en place
- ❑ Informations provenant de l'emprunteur (au sujet de son activité)
- ❑ Augmentation du soutien des pouvoirs publics : services de vulgarisation, décisions stratégiques favorables, législation, amélioration de l'infrastructure.
- ❑ Marketing et mécanisme de stabilisation des prix
- ❑ Collaboration rapprochée avec d'autres partenaires : ministères, institutions (NAADS, PMA), ONG, (DANIDA, Kilimo Trust, WFP, DFID, USAID), sociétés (NBL, EABL), etc.
- ❑ Expansion de la population desservie : les organisations financières élaborent des mécanismes pour introduire les produits auprès des segments de marché ciblés

Problèmes

- Carences des sites de traitement/stockage des récoltes.
- Carence des infrastructures/accès aux marchés.
- L'agriculteur moyen ne peut fournir de garantie.
- Les coûts d'exploitation élevés font pression à la hausse sur les taux d'intérêt.
- Secteur de l'assurance agricole encore sous développé.
- Système foncier d'occupation des sols, en particulier en Ouganda central et oriental.
- Les récentes pressions inflationnistes dans le pays ont réduit les activités de prêt de la banque dans le secteur

