

Nouveaux modèles de prêts aux PME agricoles

Présenté par
George Macharia - Equity Bank, Kenya

Vision : Défense de la prospérité socio-économique des peuples africains.

Énoncé de mission : Nous offrons des services complets et focalisés sur le client qui permettent à nos clients et parties prenantes de se prendre en charge sur le plan social et économique.

EQUITY BANK



- Equity Bank à démarré ses activités dès son enregistrement en 1984.
- Elle est passée du stade d'association d'épargne immobilière et d'institution de micro-financement, à celui de banque commerciale offrant des services complets et cotée à la Nairobi Securities Exchange et à la Uganda Securities Exchange.
- Plus de 6,3 millions de comptes représentent plus de 57 % de tous les comptes bancaires au Kenya, et en font donc la plus grande banque de la région en terme de base clientèle
- Implantée au Kenya, en Ouganda, dans le Soudan du Sud, au Rwanda et en Tanzanie

Vision : Défense de la prospérité socio-économique des peuples africains.

Énoncé de mission : Nous offrons des services complets et focalisés sur le client qui permettent à nos clients et parties prenantes de se prendre en charge sur le plan social et économique.

La problématique



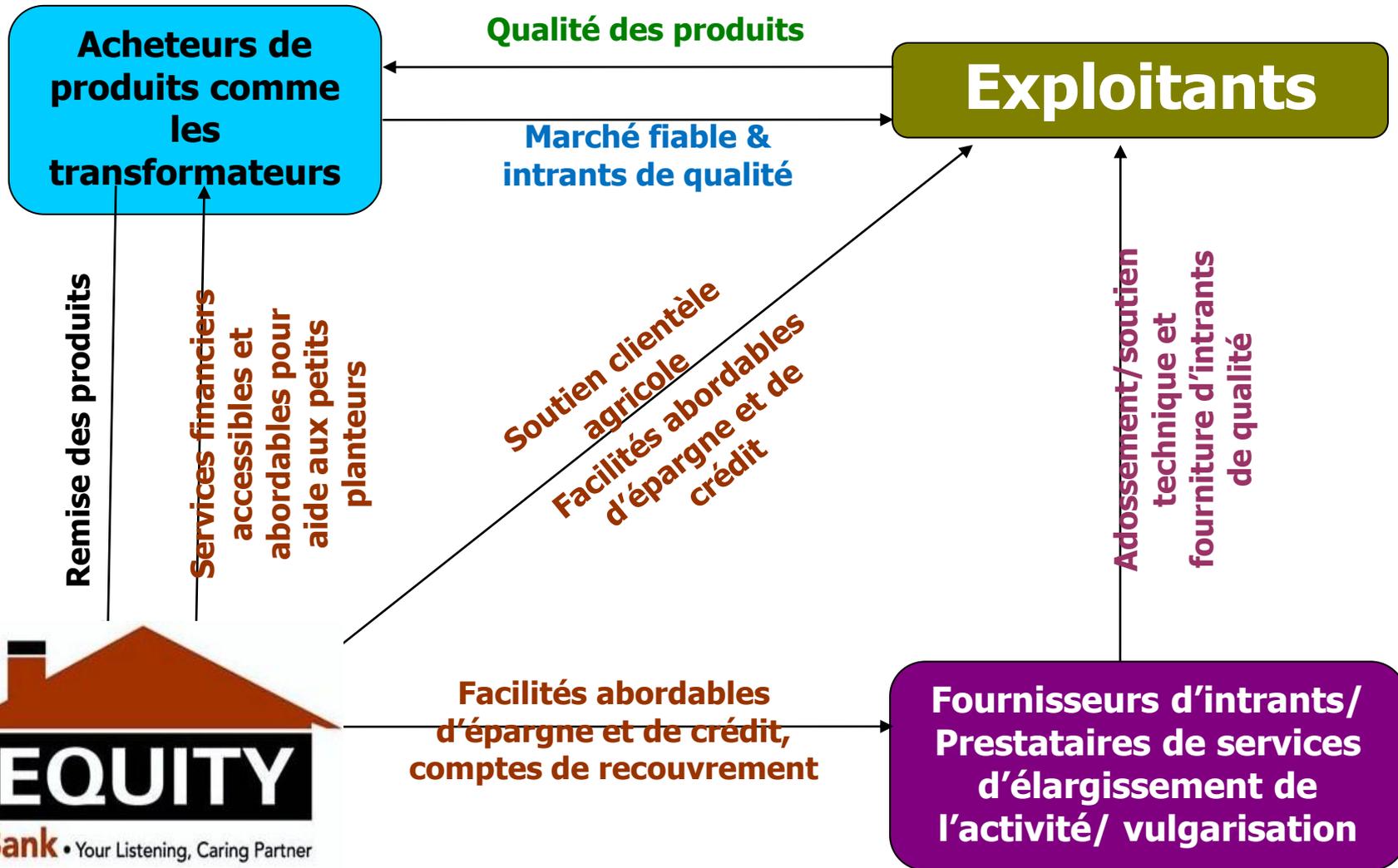
- Manque d'accès aux intrants et aux matériels agricoles adéquats
- Coûts de production en hausse constante
- Manque de compétences techniques/agronomiques pour prendre en charge la production et la gestion des entreprises agricoles. Services de vulgarisation et d'élargissement de l'activité insuffisants
- Manque de marché organisé et d'informations adéquates sur le marché, et donc cours peu favorables et gaspillage des produits agricoles
- Faiblesse des établissements de stockage pour les produits agricoles, s'ajoutant à de mauvaises infrastructures
- Trop grande dépendance vis-à-vis d'une pluviométrie peu fiable et d'une météo défavorable

Solution



- Produits de crédit adaptés aux besoins des exploitants et alignés avec leurs activités agricoles (prêts pour intrants agricoles, achat d'équipements agricoles, crédit après la récolte, etc.)
- Mobilisation des exploitants en groupes de manière à alléger les exigences en matière de garanties et à générer des volumes critiques pour les liens avec les marchés.
- Produits de prêts conçus en particulier pour le financement d'exploitations modernisées et irriguées afin d'améliorer une production durable.
- Financement des fournisseurs d'intrants/vendeurs de produits destinés à l'agriculture pour approvisionner les exploitants, en particulier pendant la saison des semailles
- Financement en fonds de roulement des acheteurs/transformateurs de produits agricoles afin de permettre à ces derniers d'offrir un marché aux produits des exploitants et de créer des liens le cas échéant.

Financement de la chaîne de valeur (Approche Equity)



Facteurs de réussite



1. Concept du financement de la chaîne de valeur :

- Permet l'intégration des divers acteurs dans la production, la transformation et la commercialisation agricoles
- Définit les rôles divers des acteurs pendant que l'envergure et les objectifs des partenariats sont bien établis
- Améliore la synergie à travers les liens en amont et en aval entre les différents acteurs de la chaîne de valeur
- Contribue à l'identification des fossés existants et/ou émergents

Facteurs de réussite (suite...)



1. Partenariats

- Les partenaires parviennent à des économies d'échelle
- Meilleure spécialisation dans les domaines d'expertise
- Partage des risques entre les parties

2. Interactions constante avec les acteurs

- Compréhension des entreprises agricoles impliquées
- Détection précoce des échecs
- Conseils opportuns

Défis liés aux prêts agricoles



- **Danger moral** : l'emprunteur/exploitant peut décider de changer son comportement économique après avoir obtenu son crédit.
- **Risques liés à la production et aux rendements** : les rendements agricoles sont en général incertains, du fait de l'impact des risques naturels.
- **Risques liés aux prix et au marché** : l'incertitude liée aux prix due aux fluctuations du marché est particulièrement significative lorsque les informations sur le marché sont absentes ou insuffisantes, ou lorsque les marchés sont défaillants.
- **Manque de diversification** : en cas d'échec de l'entreprise, le remboursement du crédit devient difficile.
- **Interférences extérieures** telles que les politiques touchant les marchés agricoles affectent souvent de nombreux pays en développement.
- **Mauvaise planification de la succession** : les petits exploitants se dotent rarement d'un plan de succession montrant clairement comment leurs entités agricoles survivront à leur retraite ou à leur décès.

MERCI

Email : info@equitybank.co.ke

Site Web : www.equitybank.co.ke

Vision : Défense de la prospérité socio-économique des peuples africains.

Énoncé de mission : Nous offrons des services complets et focalisés sur le client qui permettent à nos clients et parties prenantes de se prendre en charge sur le plan social et économique.