

**Services de paiement
& activités bancaires basées sur les transactions dans
l'agriculture**

**Forum 2012 sur le financement de l'agriculture
Du 28 au 30 mars 2012 – Kampala, Ouganda**

**Présenté par :
Michael Andrade
Directeur– Agrinéoce
HDFC Bank, Inde**

HDFC Bank , Inde

- HDFC Bank a été constituée comme société en août 1994
- Développée par la Housing Development Finance Corporation
- Volume du bilan de US\$55 milliards et résultat net de US\$0,785 milliard pour les 9 mois se terminant au 31 décembre 2011
- Réseau de 2 201 succursales, 7 110 DAB sur 1 174 sites (présence limitée à l'étranger)
- Première banque en Inde (par cap marché), dans les 5 premières globalement
- Gamme la plus étendue de produits dans le pays couvrant la banque de gros, la banque de détail et les services de trésorerie
- Points forts incluent la gestion de la trésorerie, le financement des transactions commerciales et les services bancaires au client

Agriculture indienne

Réussites de l'agriculture indienne

- Autosuffisance en produits agricoles
- Parmi les plus gros producteurs de céréales alimentaires, de légumineuses, de lait, de fruits et légumes au monde
- Production d'un record de 240MM tonnes de céréales alimentaires en 2011.
- Agriculture représente environ 16 % du PIB et emploie 50 % de la population
- Devrait multiplier par 4 son volume actuel de \$577 milliards

Défis liés à l'agriculture indienne

- Croissance de la population (devrait atteindre 1400MM d'ici 2025)
- Écart offre/demande en céréales alimentaires estimé à 54MM MT d'ici 2025
- Augmentation du nombre de personnes sous-alimentées de 210MM à 250 MM entre 1990 et 2006
- Stagnation des rendements et répercussions de la révolution verte
- Fragmentation des terres familiales (superficie moyenne d'une exploitation est passée de 1,9ha à 0,91 ha)
- Marchés non organisés. Industrie post récolte/de transformation sous-développée

Défis clés liés aux entreprises agricoles pour les banques (et l'industrie)

- Transactions de faible valeur dues à la fragmentation des terres
- Vaste géographie
- Volume élevé de liquide dans le système

Banques HDFC – Agriculture

Activité agricole lancée en 2007. Trois piliers :

- Agriculture détail – (services aux exploitants)
 - 60 000 relations avec les exploitants
 - Registre de \$600MM avec un taux de croissance annuel de 60 %
 - 450 responsables des services bancaires sur mesure, chargés des actifs, des dettes, de la vente croisée et des recouvrements.
- Financement sur marchandises et récépissés d'entrepôt (services post récolte)
 - 3 000 clients, principalement des transformateurs agricoles/alimentaires
 - L'activité est de détail par nature, prêt moyen de USD 0,20MM
 - 200 responsables des services bancaires sur mesure (& inspecteurs d'entrepôt)
- Groupe d'initiative rurale – (Groupe chaîne logistique)
 - 60 000 exploitants liés à des entreprises/courtiers-fournisseurs/détaillants d'intrants
 - Desservis à travers 350 correspondants commerciaux
 - Solde impayé moyen de \$7MM (Rs 35 Cr)
 - Prêts d'une valeur de \$2MM (Rs 10 Cr) décaissés chaque mois

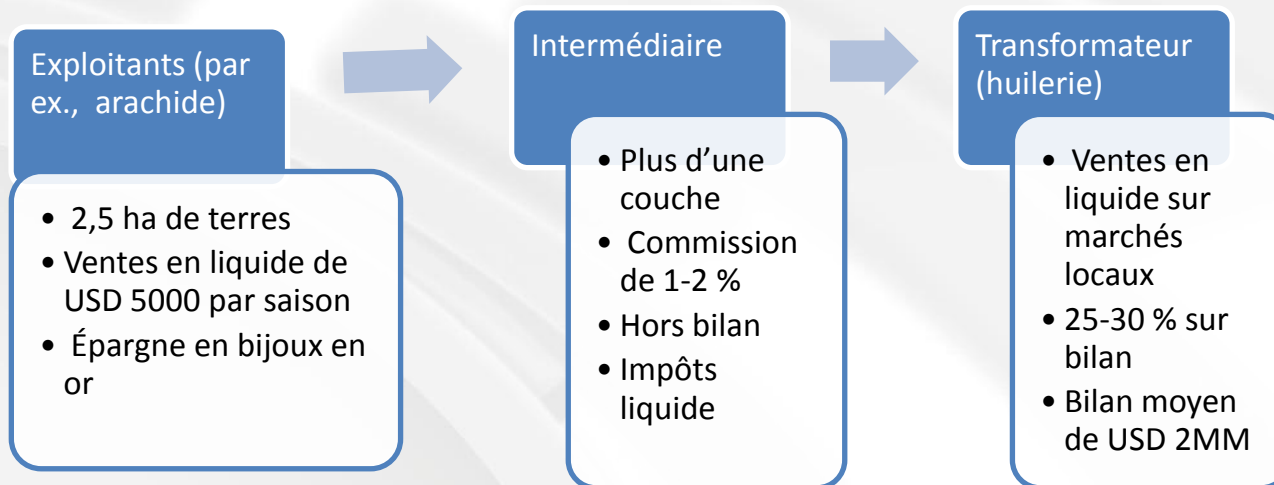
- Offre d'une gamme complète de services.
 - Gestion de la trésorerie
 - Banque d'épargne personnelle – inclut DAB / Mobile / banque sur le Net/ paiement de factures
 - Prêts à la consommation
 - Prêts commerciaux – fonds de roulement, récépissés d'entrepôt, prêts à l'investissement
 - Services d'assurance - vente croisée de produits d'assurances des filiales d'HDFC
- Multiple canaux de livraison/gestion des clients
 - Direct à travers les responsables de services bancaires sur mesure (agri détail, financement des matières premières)
 - Indirect à travers correspondants commerciaux
 - Expansion des succursales et des DAB

L'agriculture et le problème de génération de trésorerie

Le volume élevé de transactions en liquide représente un grand problème pour le développement de l'agriculture

Causes d'une économie basée sur le liquide dans l'agriculture

- Manque d'accès aux banques / Service
- Taxes
- Marchés locaux traditionnels, chaîne logistique et détail désorganisés

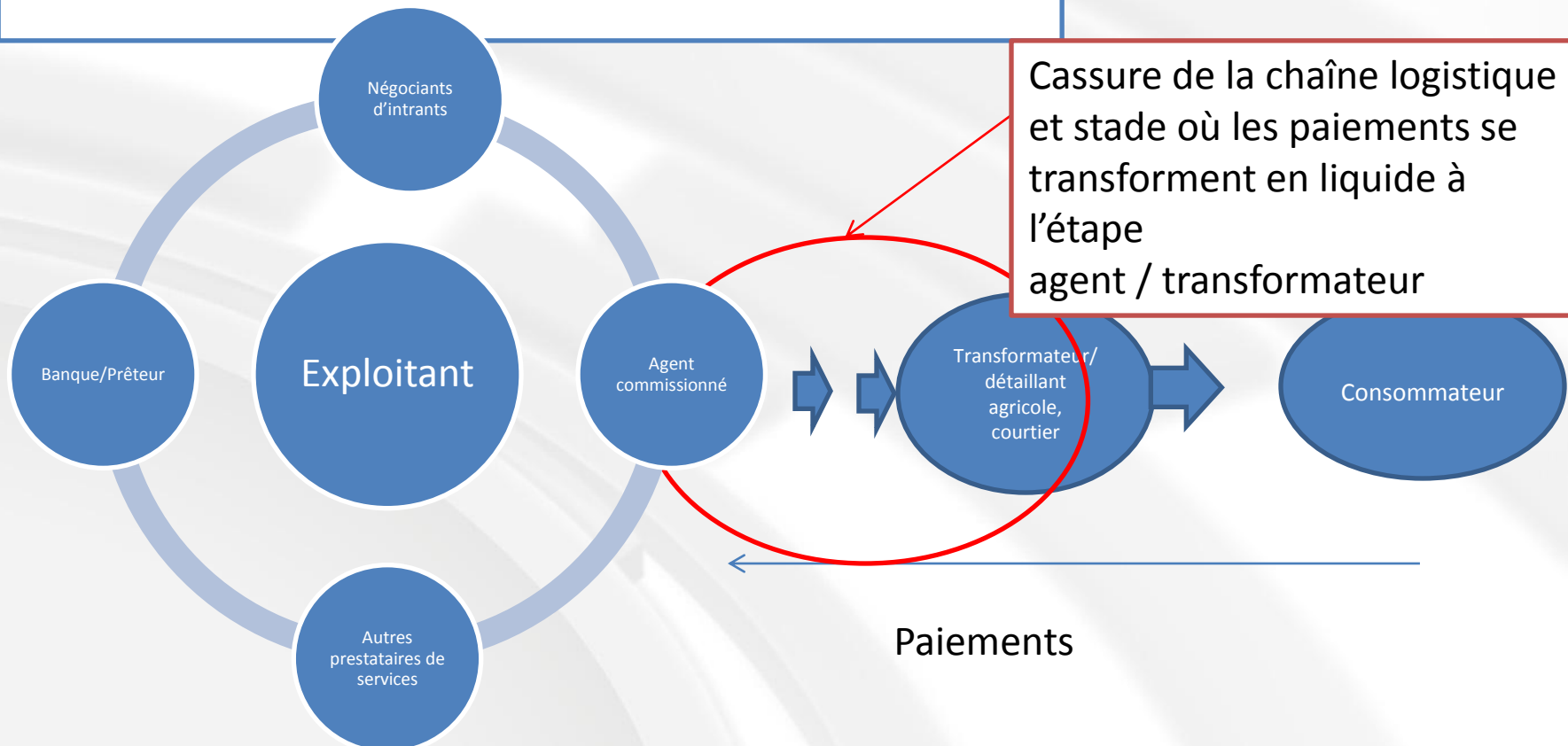


L'agriculture représente 16 % du PIB / 50 % de la main-d'œuvre

- Cependant, seulement 25-30% des paiements passent par le système bancaire
- De ce fait, exclusion financière d'une grande partie de la communauté agricole
- Viabilité commerciale pour banquier et industrie affectée

Chaîne logistique des entreprises– dominée aussi par le liquide

Une chaîne logistique typique en Inde peut compter jusqu'à 7 couches d'intermédiaires entre l'exploitant et le consommateur



Cassure de la chaîne logistique et stade où les paiements se transforment en liquide à l'étape agent / transformateur

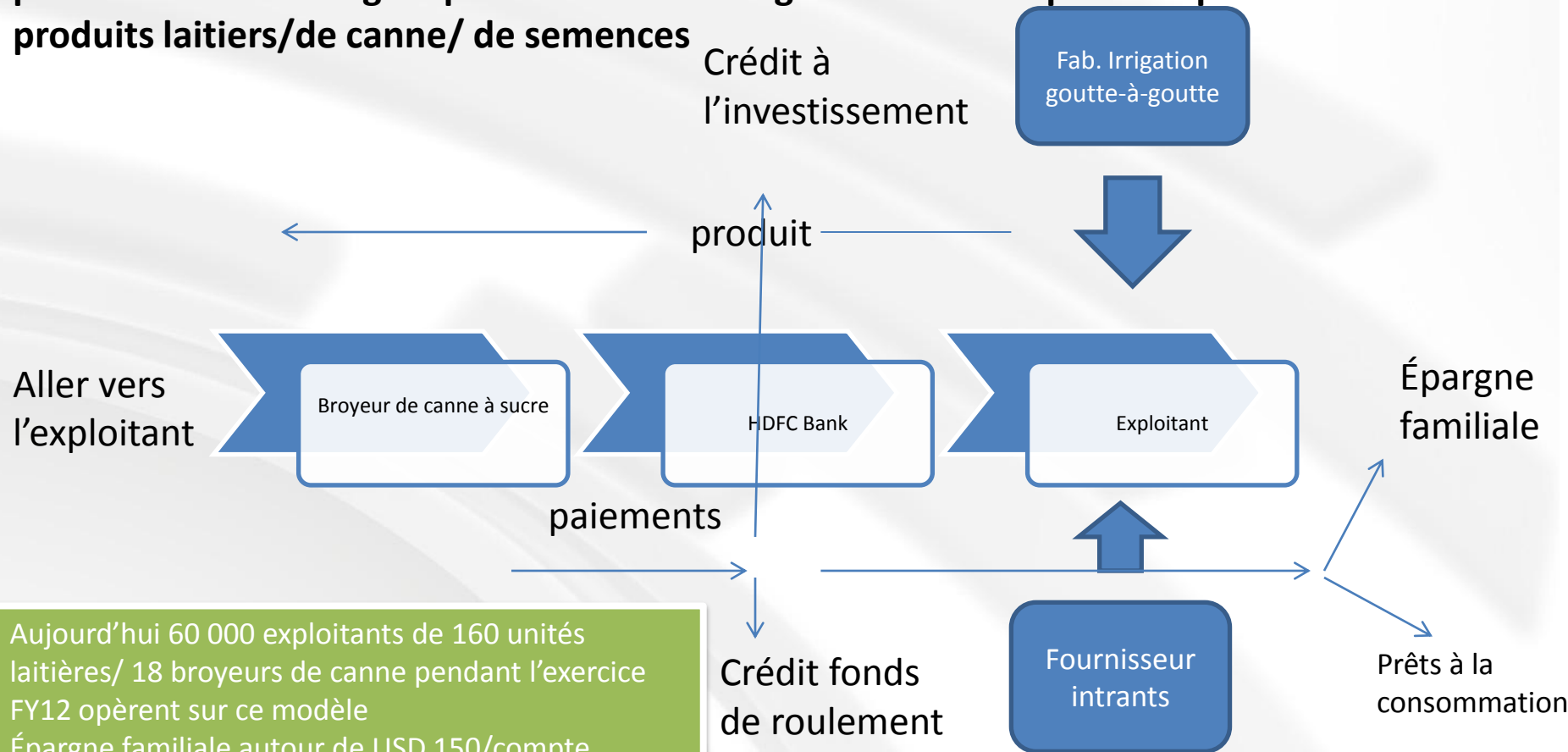
- L'inclusion des agents commissionnés, des négociants d'intrants et des transformateurs agricoles est importante pour garder les paiements dans le système bancaire
- La banque doit avoir une offre adaptée aux besoins de chacun d'entre eux.

Comment stimuler le cycle transaction-paiements

- Les banques doivent faire plus d'efforts au cours des dernières étapes du fait du crédit dirigé octroyé par la RBI (banque centrale) .
- La clé du crédit viable au cours des dernières étapes consiste à piéger les flux de liquide, c'est-à-dire à travers des systèmes Transaction et Paiements
- Principaux défis liés à la mise en place de systèmes Transaction et Paiements dans l'agriculture
 - Conversion du liquide en soldes de comptes pour transactions.
 - Exploitation de points d'accès client
- L'agriculture sous contrat convient particulièrement au piégeage des flux de liquide
 - Convertir les paiements pour produits en crédits de comptes bancaires
 - Sortie de fonds peut aussi être convertie en transaction bancaire sans liquide par un partenariat avec des fournisseurs d'intrants et d'équipement
 - La canne à sucre et les produits laitiers représentent les meilleurs modèles de culture sous contrat disponibles
- Points d'accès clients à travers les correspondants commerciaux
 - Défi principal consiste à livrer du liquide aux divers points pendant la saison de la récolte
 - La HDFC Bank a essayé le partenariat avec un fournisseur de liquide pour DAB.

Culture sous contrat – Système de paiement

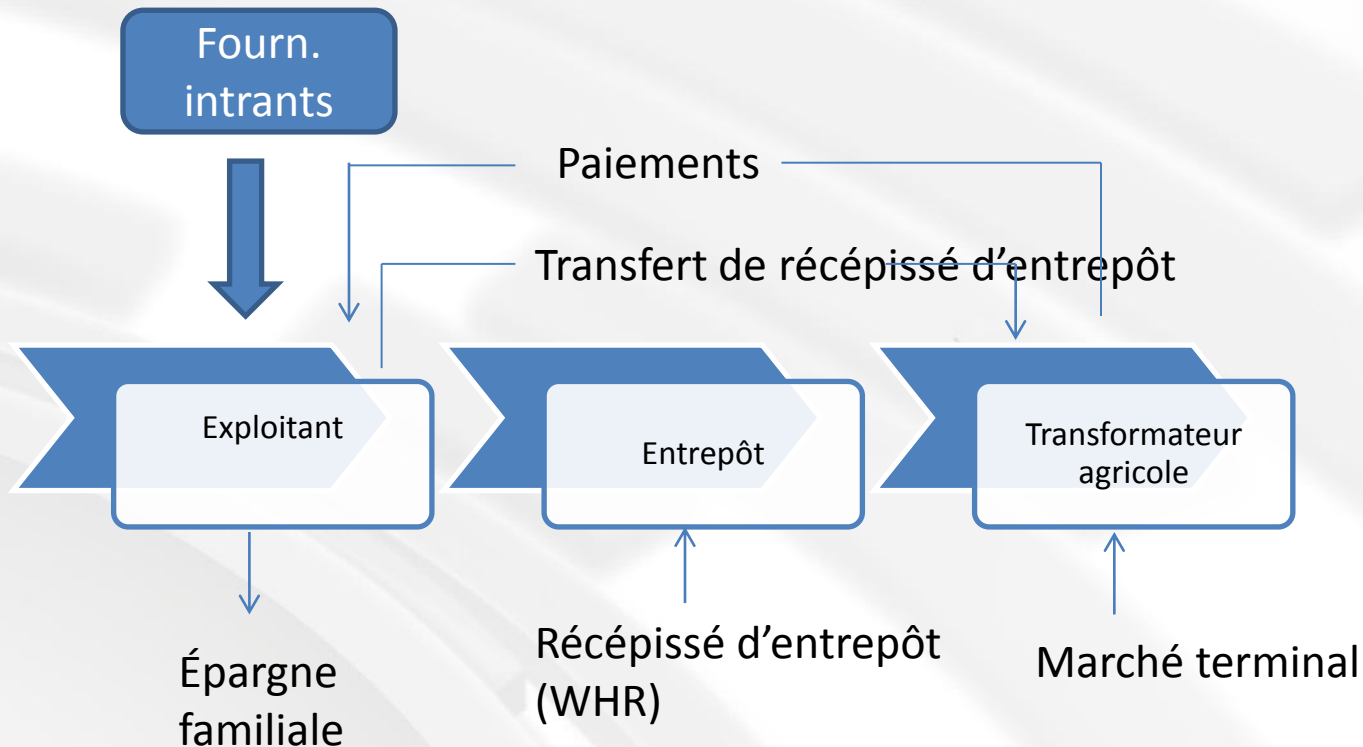
➤ Les exploitants produisent de multiples cultures et peuvent être rattachés à une ou plusieurs chaînes logistiques du secteur organisé comme pour la production de produits laitiers/de canne/ de semences



- Aujourd'hui 60 000 exploitants de 160 unités laitières/ 18 broyeurs de canne pendant l'exercice FY12 opèrent sur ce modèle
- Épargne familiale autour de USD 150/compte
- Producteurs laitiers reçoivent USD 40-100 par mois /Canne à sucre USD 5000 par saison
- Montant moyen de prêt de USD 6000 par récolte

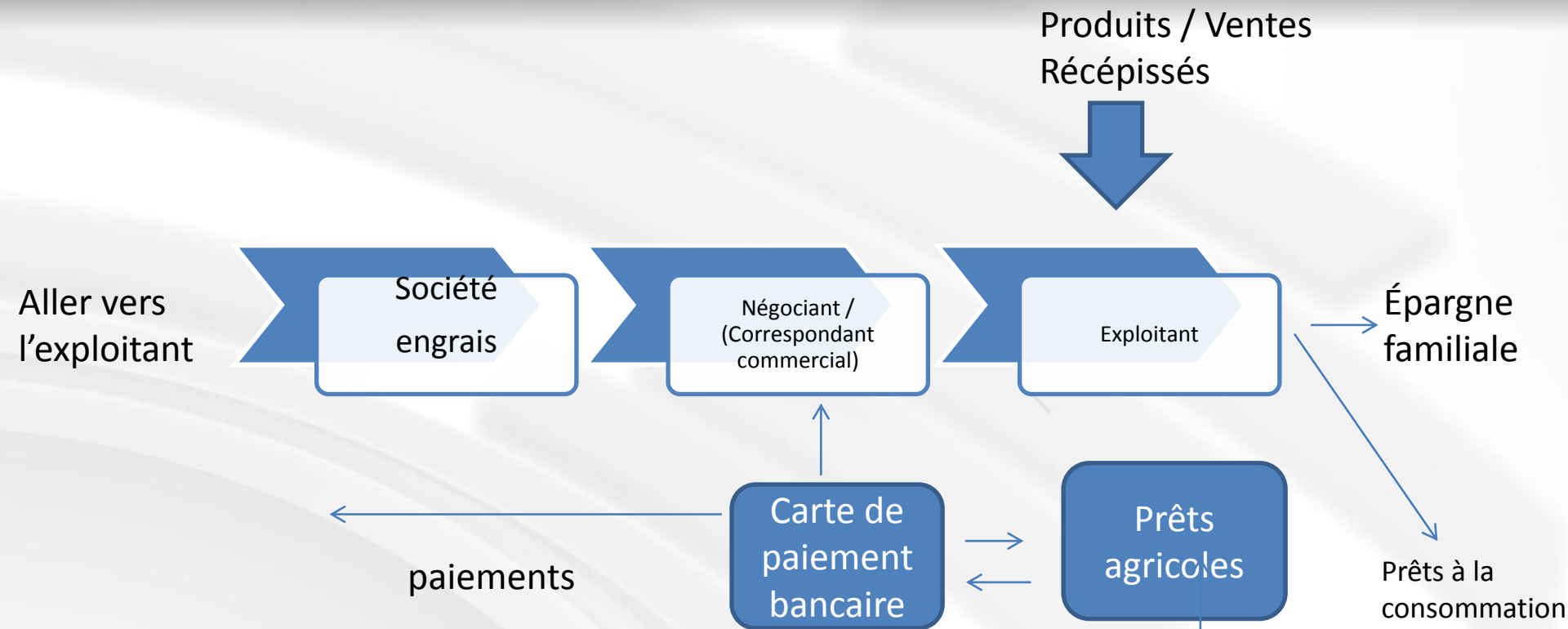
Chaîne logistique basée sur les récépissés d'entrepôt

La culture sous contrat a ses limites pour les produits de base, et le récépissé d'entrepôt peut s'avérer efficace pour convertir les paiements en crédits sur compte



- Le marché des prêts sur récépissés d'entrepôt est aujourd'hui pour les plus grands courtiers et transformateurs
- Marché sous-développé à USD 0,2bn par rapport à prêt s sur récolte de USD 66bn
- Travail avec transformateurs agricoles afin de monter des marchés terminaux à la porte de l'usine représente la voie de l'avenir pour une approche viable et pour surmonter en partie les problèmes d'infrastructure.

Modèle de chaîne logistique tirée par les intrants



- Modèle nous aide à parvenir à l'exploitant à travers le programme de fidélité de la société d'engrais.
- Cependant, la trésorerie est toujours désorganisée
- Toutefois, du fait de la pénurie de semences et d'engrais à travers le programme de fidélité, les clients peuvent commencer à épargner à la banque pour acheter des semences et engrais supplémentaires
- La banque a piloté ce projet chez 25 négociants en ajoutant environ 75 clients par mois

Principaux facteurs de réussite

- Offrir de bons services de base, exploitation des comptes, prêts récolte/investissement, temps de réaction
- Services efficaces des correspondants commerciaux, services à domicile avec un visage connu
 - Rémunération adéquate des correspondants commerciaux tout en maintenant des coûts bas
 - Gestion du liquide efficace
 - Supervision, responsabilité et prévention des fraudes
- Gestion réussie des intermédiaires avec des intérêts particuliers
- Importance du bon partenaire entreprise. Les partenaires doivent bénéficier par plus de ventes spontanées et de sous-traitance de qualité
- Défis internes pour la banque, outils d'incitation adéquats pour le personnel bancaire (travail dans des conditions difficiles)
- Initiative devrait résulter en une meilleure productivité et en des économies pour la banque

Évolution majeure dans l'avenir de la chaîne logistique agricole

- Consolidation dans la transformation agricole et croissance du détail organisé
- Processus existant d'achat des matières premières agricoles va être remis en question avec l'augmentation de l'écart offre/demande
 - Entreprises doivent développer des sources durables de matières premières
 - Entreprises doivent faire l'effort de développer les fournisseurs (exploitants)
 - Entreprises face au même défi que les banques pour déployer leurs efforts dans les dernières étapes
- Un bon système Transaction & Paiements permettra l'implication plus grande du secteur organisé de l'agriculture

En conclusion

Les flux financiers à travers le système bancaire vont avoir les résultats suivants :

- Meilleure viabilité de l'activité du fait des floats et des commissions
- Meilleur contrôle du crédit, défaut de paiement moins fréquent
- Économies car moins de manipulation de liquide

Cela devrait alors se traduire par :

- Plus d'inclusion d'exploitants
- Meilleurs produits
- Plus de crédit à terme pour l'irrigation/le développement agricole

Entreprises/secteur organisé bénéficient de :

- Origine de qualité des matières premières
- Économies du fait de l'efficacité des transactions et de la gestion du liquide
- Possibilité de développer des bases d'approvisionnement durables

Merci

Michael Andrade
Directeur– Agrinégoce
michael.andrade@hdfcbank.com