

FINANCEMENT À TRAVERS LES SYSTÈMES DE RÉCÉPISSÉS D'ENTREPÔT EXPÉRIENCE DE LA HOUSING FINANCE BANK EN OUGANDA

**FORUM SUR LE FINANCEMENT DE
L'AGRICULTURE**
– Du 28 au 30 mars 2012
Kampala, Ouganda



**Housing
Finance
Bank**

we make it easy

HOUSING FINANCE BANK UGANDA

Contexte



- Enregistrée sous le nom de Housing Finance Company Uganda Ltd en 1967 et a fonctionné en tant qu'institution de crédit foncier pendant 40 ans.
- Autorisée à agir en tant que banque de dépôt en 2008, sous le nom de Housing Finance Bank.
- Performances en tant que banque de dépôt 2008 -2011 :
 - Développement de divers produits pour offrir des services commerciaux
 - Augmentation des actifs de UGX207bn à UGX460bn (220 %) (\$87m - \$194m)
 - Augmentation des prêts de UGX149bn à UGX343bn (230 %) (\$63m - \$144m)
 - Augmentation des dépôts de UGX 78bn à 209bn (267 %) (\$33m - \$88m)
 - Canaux de distribution
 - Augmentation du nombre de succursales de 4 à 15
 - Augmentation du nombre de DAB de 5 à 21

- Produits de crédit foncier et de financement à terme
 - 70 % de l'activité actuelle de la banque
- Produits de services bancaires commerciaux
 - 30 % de l'activité actuelle de la banque
 - Produits basés sur les prêts agricoles
 - Prêts aux entreprises agricoles
 - Financement à travers les systèmes de récépissés d'entrepôt

PRODUIT DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT

Logique



- La HFB a lancé le produit de récépissé d'entrepôt en mars 2010.
- Stratégie visant à explorer les débouchés pour soutenir le secteur agricole.
- Les récépissés d'entrepôt offrent des alternatives aux garanties relatives aux terres pour l'accès au crédit.
- Mise en place de la législation permettant l'utilisation d'instruments négociables basés sur les entrepôts (Loi de 2006 *WRS Act*).
- Auparavant, le financement aux négociants en céréales était limité à des dispositions privées avec les propriétaires d'établissements.
- La nécessité d'accords d'exploitation à prix fixe de la part de gros acheteurs a limité la souplesse des prix pour la majorité des négociants.

PRODUIT DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT

Caractéristiques clés

- Financement disponible aux déposants dans les entrepôts autorisés :
 - Pour le maïs, le riz paddy, les haricots, le café et le coton à un tonnage minimum de 3 MT
 - Importateurs avec des besoins en financement pour les taxes et le fret
- Avances équivalentes à 60 % de la valeur de la marchandise gardée aux cours du marché.
- Le taux d'intérêt est le taux de base d'HFB + 4 %.
- Teneurs ne dépassant pas 120 jours.
- Exploitant/Négociant devant vendre par l'intermédiaire de la Bourse de marchandises ougandaise (UCE).
- Remboursement et règlement issus des ventes effectués à travers un dispositif officiel entre l'UCE et la banque.

PRODUIT DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT

Performances



- Récépissés d'entrepôt agricoles financés au rythme de UGX 1 000 000 000/= année1 (\$422 000) (Environ 70 clients).
- Récépissés d'entrepôt basés sur les importations financés au rythme de UGX 1 000 000 000/= année 1 (\$420 000) (Environ 30 clients).
- Baisse accusée des récépissés d'entrepôt agricoles pendant l'année 2 du fait de mauvaises récoltes dans la région.
- Le financement de récépissés d'entrepôt basés sur les importations a continué à augmenter pendant la première moitié de l'année 2, mais a été touché par les chocs macro économiques dans la seconde moitié de l'année 2.

PRODUIT DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT

Facteurs de réussite



- Exploitants et petits négociants capables pour la première fois d'accéder au crédit.
- Négociants capables d'acheter plus de céréales grâce au financement basé sur les céréales déjà entreposées.
- Accès des exploitants à des acheteurs en vrac tels que le Programme alimentaire mondial (PAM).
- Meilleures techniques de manipulation après les récoltes grâce à la participation au système de récépissés d'entrepôt.
- Meilleure sensibilisation à la marque HFB en tant que banque novatrice et diversifiée.

PRODUIT DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT

Défis

- De grands négociants et propriétaires d'entrepôts existants n'ont pas complètement adhéré au système.
- Problèmes technologiques quant à l'émission, à la comptabilisation et à la délivrance de récépissés à l'UCE.
- Nombre limité d'entrepôts habilités dans le pays (8 à ce jour).
- Canaux de distribution HFB situés ailleurs que dans les entrepôts habilités existants.
- Frais d'entrepôt facturés aux déposants perçus comme trop élevés.
- Phénomènes météorologiques imprévisibles ayant un impact sur les rendements prévisibles de la production de céréales.
- Manque de sensibilisation à la présence d'entrepôts habilités et aux avantages probables le long de toute la chaîne de valeur.

PRODUIT DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT

Défis

- Augmentations significatives des taux d'intérêt en 2011.
- Sensibilisation insuffisante pour soutenir le produit.
- Gros acheteurs plus prêts à acheter auprès des entrepôts privés existants.
- Régime commercial libéral en Ouganda encourage les échanges et les exportations des marchandises non calibrées.
- Absence / Non respect de normes sur les marchandises calibrées dans le pays et la région.

CONDITIONS À UN PRODUIT RÉCÉPISSÉ D'ENTREPÔT RÉUSSI



- Masse critique d'entrepôts habilités doit se trouver près des zones de production.
- Institutions de financement doivent être proches des entrepôts.
- Acheteurs en vrac doivent donner la priorité aux entrepôts habilités sous la Uganda Commodity Exchange (UCE).
- Sensibilisation poussée des acteurs de la chaîne de valeur (exploitants, négociants, entrepôts et banques) aux avantages du système de récépissés d'entrepôt.
- Des sociétés ou coopératives compétentes de producteurs doivent aider les petits exploitants à regrouper leurs productions en un volume acceptable pour les entrepôts habilités.
- La législation doit donner au régulateur l'accès aux entrepôts afin de garantir la standardisation de la qualité des marchandises commercialisées.
- Des politiques doivent être en place et respectées pour contrôler la qualité des céréales échangées dans le pays et la région.