



Le Centre International pour la Fertilité des sols et le Développement Agricole

**LE PROJET CALALIST**  
**CATALYSER L'INTENSIFICATION AGRICOLE ACCELEREE**  
**POUR LA STABILITE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE DANS**  
**LA REGION DES GRANDS LACS DE L'AFRIQUE CENTRALE**

**Financer l'Acquisition des Intrants Agricoles et la Commercialisation de la  
Production:**  
**Un Guide pour les Organisations Agricoles et Distributeurs d'Intrants au Burundi**

**P.O. Box 2040**  
**Muscle Shoals, Alabama 35662, U.S.A.**

**[www.ifdc.org](http://www.ifdc.org)**

Avril 2008

## Préface

Les motivations et capacités (financière et technique) des organisations de producteurs et distributeurs d'intrants pour investir dans les technologies rehaussant la productivité au Burundi dépendent en grande partie de la disponibilité des mécanismes de financement pour l'acquisition des intrants agricoles et la commercialisation de la production ainsi que les accessoires de tels services. D'un côté, le financement limité de l'acquisition d'intrants réduit l'échelle et l'étendue des activités entreprises par les distributeurs et les organisations de producteurs ce qui impacte la dimension, les types, et les prix des intrants agricoles disponibles au sein des marchés du Burundi. En revanche, le financement inadéquat pour la commercialisation de la production agricole réduit la motivation des producteurs et la capacité financière d'intensifier, résultant ainsi en une faible demande d'intrants.

Le but de ce guide est de « compléter l'information ou le vide de la connaissance » qui limite à la fois l'offre et la demande de crédit pour acquisition d'intrants et la commercialisation de la production au Burundi. Le guide a été développé pour aider le Gouvernement du Burundi dans ses efforts à augmenter l'offre et la demande de crédit aux entités agricoles, spécialement les producteurs, à travers les organisations agricoles, et distributeurs d'intrants. Pour mieux adapter les produits des institutions financières aux besoins des organisations des producteurs et à ceux des distributeurs le guide fournit une analyse de la nature de la demande pour acquisition d'intrants et la commercialisation des services de crédit. Concernant les organisations agricoles et les distributeurs d'intrants le guide fournit un inventaire des mécanismes de financement existants disponibles au Burundi et les termes et conditions d'accès aux tels fonds. Pour les institutions publiques, le guide suggère quelques options pour améliorer l'offre et la demande de financement agricole au Burundi. Ceux-ci comprennent les activités de renforcement de capacité visant les organisations de producteurs, les distributeurs d'intrants agricoles, et le personnel d'institutions financières; ateliers d'échange de connaissance; plans du bon d'intrant; et le système du reçu de l'entrepôt.

Ce guide a été préparé par une équipe multidisciplinaire qui a effectué l'enquête sur les mécanismes de financement disponibles au Burundi en mars 2008. L'équipe était composée de:

Oumou Camara, Economiste Scientifique à l'IFDC et Chef de l'Equipe,  
Christian Simbananiye , Expert local dans le secteur bancaire,  
Alexis Ntamavukiro, IFDC CATALIST Coordinateur de Projet au Burundi  
Danielle Mbeshherubusa, IFDC-CATALIST Traducteur du Projet

Pendant cette enquête, plus de cinquante bénéficiaires ont été interviewés. Ce guide est le produit d'une analyse et d'une synthèse de l'information rassemblée pendant l'étude. Il constitue un de plusieurs éléments que le projet CATALIST du Centre International pour le Développement de Fertilisants exécute pour catalyser l'intensification agricole pour la stabilité sociale et de l'environnement dans la région de grands lacs de l'Afrique centrale.

## Acronymes et Abréviations

BAD	Banque Africaine de Développement
FGA	Fonds de Garantie Agricole
ASSEGI	Associations Des Eleveurs De Gitega
BANCOBU	Banque Commerciale du Burundi
BBCI	Banque Burundaise pour le Commerce Et L'investissement
BCB	Banque De Crédit De Bujumbura
BGF	Banque De Gestion Et De Financement
BNDE	Banque Nationale pour le Développement Economique
CBT	Compagnie Burundaise de Tabac
BRB	Banque de la République du Burundi
CAPAD	Confédération Des Associations Des Producteurs Agricoles pour le Développement
CAPRI	Collectif Des Associations Des Producteurs De Riz De la Plaine De l'Imbo
CATALIST	Catalyseur de la Stabilité Sociale et environnementale à travers l'Intensification de l'Agriculture dans la Région de Grands lacs d'Afrique Centrale
CMFE	Crédit Mutuel et Fonds d'épargne
FDC	Fonds de Développement Communautaire
CECM	Caisse d'Epargne et de Crédit Mutuel
CF	Coopération Française
C.A.F.	Coût, Assurance, et Fret
CISV	Villages d'été International pour les Enfants (ONG pour la Promotion de la Paix et de l'Education)
CNTA	Centre National de Technologie Alimentaire
COFIDE	Compagnie de Financement et Développement
COGERCO	Compagnie de Gestion du Coton
COMESA	Marché Commun pour l'Afrique De l'Est et Du Sud
COOPEC	Fédération Nationale Des Coopératives d'Epargnes et de Crédit
COPAGA	Coopérative D'approvisionnement De Gatara
COPEDE	Conseil Pour l'Education et le Développement
COSPEC	Coopérative Solidarité Avec Les Paysans Pour l'Epargne et le Crédit à Cibitoke
PPRs	Produits de Protection de la Récolte
GC	Graine Certifiée
DAP	Di Ammonium Phosphates
DFID	Département pour le Développement International
DGA	Direction Générale de l'Agriculture
DGIS	Directoraat Generaal Voor Internationale Samenwerking
DPAE	Direction Provinciale de l'Agriculture et d'Elevage
UE	Union européenne
FACAGRO	Faculté des Sciences Agronomiques
FAO	Organisation des Nations Unies pour la Nourriture et l'Agriculture
FBU	Francs Burundais
	USD 1 équivaut a FBU 1,000

FENACOBU	Fédération Nationale Des Coopératives d'Epargne et de Crédit
FINBANK	Banque de Financement et de Location-vente
FSTE	Fonds de Solidarité des Travailleurs Enseignants
FSCJ	Fonds de Solidarité des Cadres Judiciaires
FSTS	Fonds de Solidarité des Travailleurs de la Santé
F.O.B.	Libre à bord
GARUKIRAABAVUMBI	Association des d'Apiculteurs Kayanza
GEF	Fonds de l'Environnement Global
GoB	Le Gouvernement de la République du Burundi
HELPAGE	Organisation Non Gouvernementale Régionale
IBB	Interbank Burundi
IDA	Agence International de Développement
IFAD	Fonds International pour Développement Agricole
IFDC	Centre International Pour la Fertilité du Sol et le Développement Agricole
FMI	Fonds Monétaire International
I-PRSP	Document Intérimaire de la Stratégie de la Réduction de la Pauvreté
KCL	Chlorure de Potassium
KFW	Kreditanstalt Für Wiederaufbau Institut du Crédit de la reconstruction (Banque du Développement allemande)
LOC	Lettre ou Ligne de Crédit
IMF	Institutions de Micro finance
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture
MURIMAW'ISANGI	Confédération Nationale Des Associations de Caféculteurs Du Burundi
MUTEC	Mutuelle d'Epargne et de Crédit
ONG	Organisation Non Gouvernementale
NPK	Azote, Phosphate, et Potassium
OCIBU	Office du Café du Burundi
OPEP	Organisation des Pays Exportateurs du Pétrole
OTB	Office du Thé du Burundi
PDRR	Projet de Développement Rural de Ruyigi
PRASAB	Projet de Réhabilitation et d'Appui au Secteur Agricole du Burundi
PRDMR	Programme de Relance et de Développement du Monde Rural
PRSP	Document des Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté
PTA Bank	La Banque de la Zone d'Echange Préférentielle
RIM	Réseau des Institutions de Micro finance
RMCF	Fonds de Micro Crédit Rural
RRDP	Programme de Développement et de Récupération des zones Rurales
SBF	Société Burundaise de Financement
SCFF	Facilité de Financement pour les Denrée Structurées
PME	Petites et Moyennes Entreprises
SRDI	Société Régionale pour le Développement d'Imbo
STABEX	Stabilisation des Exportations
SWIFT	Société Internationale pour les Communications Financières Inter Banques

TSP	Triple Phosphate Super
UCODE	Union pour la Coopération et Le Développement
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
USAID	Agence d'États-Unis pour Développement International
WB	Banque mondiale
WFP	Programme Alimentaire Mondial
WISE	Initiative des Femmes pour l'Auto Emploi

## Introduction

### A. Justification.

La motivation des producteurs et distributeurs et la capacité d'investir lourdement dans les technologies rehaussant la productivité au Burundi dépendent sur la disponibilité des mécanismes de financement pour acquisition d'intrants agricoles et la commercialisation de la production et l'accès à de tels services. D'un côté, le financement limité pour les activités d'acquisition d'intrants réduit l'échelle et étendue des activités des distributeurs et de coopératives, ainsi cela a de l'impact sur le volume, les types, et les prix d'intrants agricoles disponibles sur les marchés du Burundi. Un impact supplémentaire est le sous-développement de systèmes de distribution d'intrants, comme le nombre d'importateurs, grossistes, et agro revendeurs impliqués dans la chaîne de la provision d'intrants restent petit. En outre, le financement limité réduit les ressources disponibles à investir dans les activités du développement du marché tel que les crédits alloués aux producteurs et fournir des services tels qu'assistance technique et livraison. Le résultat est la disponibilité limitée et accessibilité d'intrants dans les régions rurales. Par conséquent, les difficultés auxquels les producteurs font face pour accéder aux quantités réelles d'intrants de qualité au temps opportun ne sont pas prises en considération.

Inversement, le financement inadéquat pour la commercialisation de la production agricole réduit la motivation de producteurs et la capacité financière à s'intensifier qui se traduit dans une faible demande pour intrants qui limitent l'investissement de distributeurs dans le secteur. Le manque d'investissements par les coopératives dans les équipements post moisson et infrastructures, tels que les machines à moulin et unités de stockage, réduisent les opportunités de la valeur ajoutée, et limite l'accès de la production aux marchés. Plus de 90% de récoltes de la nourriture produits au Burundi sont consommés après les méthodes de traitement traditionnelles tel que battage pour le manioc et moulage pour le blé, le maïs, le millet, et sorgho en utilisant des pierres. Telles méthodes sont souvent insalubres, extrêmement prenantes, demandant un effort physique, et ne sont pas les meilleures façons de minimiser les pertes du post moisson. En conséquence, les producteurs sont incapables d'obtenir des prix élevés pour leurs produits, prolongeant ainsi le cycle de la pauvreté et l'insécurité alimentaire au sein des ménages.

L'accès différentiel au crédit joue un rôle important dans l'explication des différences observées dans l'usage d'intrants et par conséquent dans la productivité au sein des fermes. Assurer l'accès d'entités agricoles au financement devrait constituer un élément crucial de la stratégie du Burundi pour arriver au plus haut niveau de la productivité à travers l'usage élevé et judicieux de semences améliorées, engrais, et protection de la récolte et produits vétérinaires. Ainsi donc, prêter aux entités agricoles est resté plutôt une honte au Burundi, comme dans beaucoup d'autres pays africains. Le résultat a été une réduction de l'étendue et de la dimension des organisations de producteurs et des initiatives d'agro revendeurs. Cela en retour a calé l'expansion d'agro revendeurs dans les régions rurales aussi bien que la capacité de producteurs d'avoir des débouchés crédibles pour vendre leurs produits. En conséquence, le développement économique et social du

Burundi reste parmi les plus mauvais de l'Afrique et les entités agricoles sont restées dans un état de dépendance relatif aux programmes de bailleurs et interventions.

## **B. Défis dans la Provision et Accès au Crédit Agricole**

Au cours de profondes avec les organisations de producteurs, les distributeurs d'intrants agricoles, les institutions financières formelles et informelles, et le secteur public et les officiels des organisations de développement ont fourni des perspectives distinctes sur les défis dans la fourniture et l'accès au crédit pour acquisition d'intrants et la commercialisation de la production.

### *Les Perspectives d'Organisations agricoles:*

Les organisations agricoles trouvent l'accès au crédit difficile pour cinq raisons. *Premièrement*, leurs capacités financières et techniques sont faibles parce que les membres des organisations de producteurs sont extrêmement pauvres. Par exemple, le revenu moyen mensuel de beaucoup de producteurs est 500 Fbu (\$0.50). Les terres qu'ils cultivent sont habituellement moins de 2 hectares et appartiennent à la communauté (ils n'ont qu'une simple lettre ou un contrat qui les lie à la communauté). De plus, l'analphabétisme empêche beaucoup de producteurs à bien préparer des projets viables ou même à compléter les formulaires de demande du crédit.

*Deuxièmement*, les organisations de producteurs ont des difficultés immenses à obtenir des emprunts parce que le secteur agricole est souvent considéré comme étant en faillite et est perçu comme un secteur à haut risque. *Troisièmement*, ils sont découragés par les exigences collatérales strictes (titre de propriété, hypothèque). *Quatrièmement*, ils ont l'accès limité à l'information concernant des institutions financières officielles et, par conséquent, la nature des facilités de financement disponibles. *Finalement*, ils trouvent les termes et conditions des institutions financières inadéquats. Les taux d'intérêt de banques élevés, les frais de procédures et charges élevés, la courte durée des emprunts, et les périodes de remboursement de l'emprunt sont souvent citées comme des contraintes de limitation. Le fait que le remboursement de l'emprunt commence au moment où l'emprunt est octroyé est énormément contraignant, vu que la plupart des producteurs ne sont pas impliqués dans les activités sur ferme et n'ont pas de sources alternatives de revenu.

### *Les Perspectives de Distributeurs d'Intrants agricoles:*

Les distributeurs d'intrants agricoles considèrent les contraintes de liquidité que connaissent des banques au Burundi comme une question majeure. L'article 51 de la loi burundaise No 1/017 de 2003 sur les banques stipule que toute banque ou institution financière ne peut pas prêter plus de 20 pour cent de ses propres fonds à un seul emprunteur. Par conséquent, les grandes sommes de capitaux nécessaires pour les achats d'engrais sont difficiles à obtenir à travers une seule banque. Les importateurs de l'engrais sont forcés à encourir des coûts des multiples transactions pour obtenir le montant d'emprunt nécessaire à travers plusieurs banques. Les distributeurs considèrent aussi les termes et les conditions des banques inadéquats à leurs besoins, du moment qu'ils sont assez homogènes et ne se soucient pas de l'historique du crédit de l'emprunteur et sa

capacité de rembourser. Les taux d'intérêt et frais de banque sont aussi considérés comme trop élevés.

*Les Perspectives d'Institutions financières:*

Sur l'approvisionnement limité de crédit aux entités agricoles, les institutions financières citent l'incertitude irrésistible au sujet de remboursement attendu (En considérant que la production agricole est soumise aux aléas climatiques), les coûts élevés d'acquisition de l'information de la valeur du crédit et la mise en vigueur des contrats, et la faible capacité technique d'entités agricoles comme contraintes majeures. Les banques citent le fait que beaucoup d'entités agricoles ont des garanties non remboursables comme obstacle majeur.

Les Institutions de la Micro finance (IMF) ont vu leurs sources limitées de fonds comme une contrainte majeure. Ainsi donc, beaucoup d'IMF sont incapables de faire face aux demandes de crédits. Beaucoup ont seulement accès aux sources locales de capitaux, tel que le Fonds de Micro Crédit Rural (RMCF- Fonds de Micro Crédit Rural). Ils trouvent que le taux d'intérêt (remise) auquel ils obtiennent ces fonds (habituellement 12 pour cent) leur rend la situation difficile pour rester compétitif, enfoncer le nombre et le volume d'emprunts qu'ils peuvent fournir mais aussi le taux d'intérêt qu'ils peuvent charger aux emprunteurs. Leurs fonds limités les empêchent de s'engager à beaucoup d'activités du prêt aussi bien que de rester compétitif.

*Les Perspectives d'Institutions Publique et du Développement:*

Les organisations Publique et de Développement trouvent que les producteurs et les distributeurs d'intrants agricoles sont exclus de services financiers dans quatre façons: (i) exclusion d'accès: à travers la sélection du risque; (ii) exclusion de la condition: conception inappropriée du produit pour les besoins de producteurs et distributeurs d'intrants agricoles; (iii) exclusion du prix: produits financiers trop cher; et (iv) exclusion de soi-même: quelques producteurs et distributeurs ne remplissent pas les formulaires de demande dans la croyance qu'ils ne seraient pas éligibles. Ils regardent l'environnement macro-économique défavorable en général comme une cause sous-jacente d'une telle exclusion. Le pays compte énormément sur l'aide étrangère pour financer le budget du gouvernement. Les systèmes légaux sont faibles et rigides avec de longs processus basés sur les réglementations qui créent l'incertitude en ce qui concerne la prévisibilité, la vitesse, et la juste mise en application de contrats. Les coûts impliqués dans la mise en application de contrats dissuadent des institutions de prêt de fournir des emprunts et baisse des motivations pour les entités agricoles pour rembourser des emprunts. La prédominance de tels environnements non favorables dans lesquels les institutions de prêt opèrent dans ces pays se traduit par un petit et faible secteur de la banque, systèmes financiers inefficaces, et petite provision de crédit agricole.

### **C. But de ce guide**

Le but de ce guide est de « compléter l'information ou le vide de la connaissance » qui limite à la fois l'offre et la demande de crédit pour acquisition d'intrant et la commercialisation de la production au Burundi. Le guide a été développé pour aider le Gouvernement du Burundi dans ses efforts à augmenter l'offre et la demande de crédit aux entités agricoles, spécialement les producteurs, à travers les organisations agricoles, et distributeurs d'intrants.

Pour les institutions financières pour mieux adapter leurs produits aux coopératives et les distributeurs, le guide fournit une analyse de la nature de la demande pour acquisition d'intrants et la commercialisation des services de crédit.

Avec information détaillée sur les caractéristiques d'intrants qui s'échangent et des structures de coopérative (par exemple, activités, les types de meubles possédés, capitaux nécessaires, et risque), les institutions financières peuvent tailler des exigences d'emprunt aux besoins de ces acteurs. Ceci peut aider à l'amélioration de la provision compétitive et le crédit adaptés aux entités agricoles.

Pour renforcer la capacité des coopératives agricoles et de distributeurs d'intrants à accéder au crédit, le guide fournit un inventaire des mécanismes de financement existants disponible au Burundi et les termes et conditions d'accès à de tels fonds. La discussion est cela, avec l'information concernant des institutions financières officielles et les conditions d'accès à l'emprunt, les organisations de producteurs et distributeurs d'intrants auront une meilleure idée de la nature des facilités de financement disponibles. Cela peut les aider à améliorer la planification de leurs affaires, remplir les formulaires de demande d'emprunt de haute qualité ou des propositions de projet, et gérer le crédit.

Pour les institutions publiques, le guide discute des options potentielles pour améliorer l'offre et la demande de financement agricole au Burundi. Ceux-ci incluent les activités de renforcement de capacité visant les organisations de producteurs, les distributeurs d'intrants agricoles, et personnel d'institutions financières; ateliers d'échange de connaissance; plans du bon d'intrant; et les systèmes du reçu de l'entrepôt.

### **D. Méthodes**

Ce guide a été préparé par une équipe multidisciplinaire composée d'un économiste agricole, un agronome, et un spécialiste du secteur de la banque. Une enquête sur les mécanismes de financement disponibles a été effectuée en mars 2008 au Burundi. Pendant cette étude, plus de cinquante bénéficiaires ont été interviewés (la liste de bénéficiaire interviewé à Bujumbura, Ngozi, et Kayanza est fourni dans l'annexe 1). Les entrevues ont visées quatre types de bénéficiaires:

- Coopératives agricoles /associations et producteurs;
- Distributeurs d'intrants agricoles (importateurs, grossistes, détaillants);
- Institutions financières (banques commerciales, banques de développement et les institutions de Micro finance); et
- Institutions Nationale et Internationale (Ministère, Organisation de développement)

Ce guide est le produit d'une analyse et synthèse de l'information rassemblé pendant l'étude sur les mécanismes de financement. Il constitue un de plusieurs éléments que le projet CATALIST du Centre International pour le Développement de l'Engrais exécute pour catalyser l'intensification agricole pour la stabilité sociale et environnementale dans la région de grands lacs d'Afrique centrale.

### **E. Structure du guide**

Ce guide est divisé en 3 sections - chaque section vise un bénéficiaire différent.

#### *1<sup>ère</sup> Section: Pour les institutions financières*

Nature de demande de Crédit pour acquisition d'intrant et commercialisation de la Production

#### *2<sup>ème</sup> Section: Pour les organisations agricoles et les distributeurs d'intrants*

Mécanismes de financement disponible pour acquisition d'intrants agricoles et commercialisation de la Production

#### *3<sup>ème</sup> Section: Pour les Institutions publiques et de développement*

Améliorer l'offre et la demande du financement agricole au Burundi: Options potentielles

**1<sup>ère</sup> Section : Pour les Institutions Financières**

**Nature de demande de Crédit pour acquisition d'intrant et  
commercialisation de la Production**

## **1. Nature de demande de Crédit pour acquisition d'intrant et commercialisation de la production**

### **1.1. Caractéristiques d'intrant dans l'affaire de commerce**

- *Activité du Commerce d'intrants agricoles*

Les distributeurs d'intrant agricoles (importateurs, grossistes, et détaillants) au Burundi sont principalement engagés dans l'acquisition, transport, stockage, distribution et vente de graine (récolte de la nourriture et semence de légume), engrais, produits de la protection de la récolte, et produits vétérinaires. Les distributeurs d'intrants se limitent rarement à exercer une seule fonction. Les importateurs sont habituellement aussi grossistes et la majorité de grossistes exercent des fonctions de détaillants. Cependant, on peut trouver plusieurs petits détaillants dans les régions rurales (habituellement 6 par province) exerçant seulement des activités de vente en détail. En outre, les distributeurs d'intrants se limitent aussi rarement à des transactions qui impliquent seulement les intrants agricoles, étant donné la taille relativement petite du marché d'intrants (la demande effective pour engrais est autour de 15.000 tonnes par année) et la nature saisonnière de la demande d'intrants<sup>1</sup>. Ils fournissent une variété d'autres produits agricoles (par exemple, les petits outils et équipements tels que les vaporisateurs) et produits non agricoles (par exemple, mobilier de bureau, matériel scolaire, etc.) pour étendre leur risque en diversifiant leurs sources de revenu.

- *Les biens de distributeurs d'intrants agricoles*

Selon les années de participation dans l'affaire du commerce d'intrants et leur degré de spécialisation, les distributeurs ont habituellement plusieurs biens physiques pour mener leurs activités. Ceux-ci incluent des bureaux, magasins, unités de stockage, les camions, et/ou usines d'emballage. La capacité de la plupart d'unités de stockage des importateurs est entre 1000 et 6000 tonnes tandis que la capacité de stockage des grossistes et des détaillants est entre 10-50 tonnes. Plusieurs distributeurs font louer leur espace de stockage supplémentaire pendant la saison agricole et pendant les mois hors saison.

- *Capital nécessaire pour les distributeurs d'intrants agricoles*

Un mélange de fonds propres et fonds empruntés d'institutions financières (largement des banques commerciales) sert comme source principale pour le financement initial. La majorité de distributeurs d'intrants commence leurs affaires avec approximativement 1 million de FBU (USD 1 équivaut FBU 1.000). Les distributeurs d'intrants ont besoin de trois types de capital pour opérer efficacement: capital à court terme pour opérer des dépenses; capital à moyen terme pour les équipements de l'affaire; et capital à long terme pour l'acquisition d'immobilier ou terre.

Les résultats d'entrevues avec les distributeurs indiquent que leurs besoins en capitaux de fonctionnement s'élèvent à FBU 898 million (\$898,750) pendant que en moyenne leurs besoins en capital moyen et à long terme sont de FBU 100 million (\$100,000) et FBU 1.7 milliard (\$1.7 million), respectivement (ANNEXE 2). Des besoins

---

<sup>1</sup> Le Burundi a deux saisons pluvieuses: de Février à Mai et de Septembre à Novembre.

en capital d'opération sont particulièrement substantiels, comme l'affaire de l'acquisition de l'engrais est intensivement capitale. Par exemple, au cours de l'année 2006 le coût d'acquisition à Bujumbura de 520 tonnes de NPK, (17-17-17) est monté à FBU 375 million (\$375,000). ANNEXE 3 fournit les détails du coût d'acquisition d'engrais au Burundi.

● *Les risques dans le commerce d'intrants agricoles*

Les distributeurs d'intrants agricoles interviewés ont cité les risques suivants comme ceux qui affectent le plus leurs affaires:

1. Vols et pertes: les distributeurs ont cité les vols et les pertes encourues pendant l'acquisition d'engrais entre Dar Es Salaam et Bujumbura comme un risque majeur. Ces pertes ne sont pas couvertes par l'assurance du transport de l'engrais que les banques commerciales exigent aux distributeurs d'acheter. L'assurance couvre seulement vol de sacs de 50 kilogrammes en entiers pendant que les vols résultent habituellement en poids réduit (par exemple, 35 kg au lieu de 50). Les trous sont creusés dans les sacs pour retirer l'engrais. Les distributeurs évaluent ces vols à approximativement 15 à 20 pour cent de la quantité totale d'engrais obtenus qui s'élèvent à une somme considérable d'argent.
2. Livraison tardive: les distributeurs font face à de difficultés logistiques considérables lors de l'acquisition de leurs engrais entre Dar Es Salam et Bujumbura. De Dar Es Salaam, l'engrais est transporté par voie routière qui couvre 1,200 à 1,500 km à Bujumbura. Les camions ne sont pas autorisés à porter des charges de plus de 25 tonnes à cause de la condition des routes. En conséquence, les distributeurs le trouvent difficile de trouver assez de camions pour transporter tout l'engrais en un seul tour. Les retards en transit sont cependant, monnaie courante en transport routier. Les distributeurs paient des frais d'entreposage (après le 15<sup>ème</sup> jour) et les coûts d'intérêt causés par ces retards. Il prend habituellement approximativement 3 mois avant que la cargaison de l'engrais n'arrive à Bujumbura. Si le produit arrive pendant la période hors saison, les distributeurs doivent encourir les frais supplémentaires de stockage et des coûts du taux d'intérêt. De plus, les chauffeurs des camions sont obligés de payer des frais non autorisés aux frontières et autres barrières.
3. Dévaluation du Franc Burundais
4. Faible pouvoir d'achat de producteurs
5. Remboursement tardif du crédit d'acquisition

### **Boîte 1: Une vue du Marché d'engrais au Burundi**

Le Burundi importe tous ses besoins en engrais. Les types d'engrais importés comprennent NPK, urée, TSP, et KCL. Les importations annuelles de l'engrais sont habituellement dans l'ordre de 15,000 tonnes. Le volume de ventes par importateur est entre 1000 à 6000 tonnes annuellement. L'itinéraire typique d'importation est Dar Es Salaam - Kigoma - Bujumbura. Les C.I.F prix Dar Es Salaam en 2007 pour l'urée était autour de \$397 par tonne pendant qu'un sac de 50 kg d'engrais était vendu à \$50 à Bujumbura (ou \$1000 par tonne). Les coûts de transaction sont énormes. Par exemple, le coût de transport seul de Dar Es Salaam à Bujumbura est approximativement \$105 par tonne. Les marges typiques d'importateurs sont autour de 20 pour cent.

L'acquisition de l'engrais et les fonctions de commercialisation sont essentiellement assumées par:

- 6-10 importateurs qui s'engagent aussi aux fonctions de grossiste; certains d'entre eux ont les capacités de stockage d'approximativement 6000 tonnes, chacun.
- Un maximum de 10 grossistes qui sont principalement des parastataux (thé, coton, canne à sucre, riz, café) et coopératives agricoles. Ceux-ci obtiennent des engrais d'importateurs et distribuent aux producteurs.
- Un maximum de 100 détaillants dispersés à un taux moyen de 6 par province.
- Ministère de l'Agriculture, FAO, IFAD, Banque mondiale, et IFDC: ces institutions obtiennent des engrais d'importateurs par appel d'offre et les distribuent aux producteurs existants et la plupart des producteurs vulnérables.

**Source: Entrevues**

### **1.2. Nature de Coopératives Agricoles et Associations**

#### **• Activités**

Les coopératives agricoles ne sont pas bien développées au Burundi. Au lieu, on trouve plusieurs associations agricoles enregistrées comme organisations à but non lucratif. La plupart de ceux-ci sont organisés en sous secteurs (riz, pomme de terre, etc.) et cherchent à mobiliser des producteurs et les aider à travers l'acquisition d'intrants, commercialisation de la production, renforcement de capacités, et services (par exemple, information de marché). L'adhésion se range entre 18 pour Komezubumwe à 12,000 pour CAPRI (Réseau d'Associations des Producteurs du Riz d'Imbo). Les organisations de Tous les producteurs interviewées ont rapporté que près de 100 pour cent de leurs membres paient les redevances qui varient entre 1000 et 10,000 Fbu. ANNEXE 4 fournit une liste des principales organisations agricoles aussi bien que le nombre d'organisations par sous secteur et région

La moitié de ces associations vend les produits de leurs membres pendant que seul un quart d'entre eux fournit les intrants aux producteurs. La quantité d'engrais achetée par les organisations de producteurs dans chaque année est entre 1000 tonnes pour les associations du riz à 40 tonnes pour les plus petites organisations. Les types d'engrais utilisés incluent DAP, urée, KCL, et NPK. Les producteurs fournissent habituellement approximativement 30 pour cent de leur récolte aux associations pour la commercialisation. Ceux-ci servent souvent pour rembourser des dettes contractées

pendant la saison agricole, surtout pour ces associations qui fournissent semences et engrais.

Les parastataux, tels que SRDI (Réseau d'Associations des Producteurs du Riz d'Imbo), octroient les crédits à leurs membres basé sur remboursement à la récolte ou sur achat convenu<sup>2</sup>. Approximativement 75% de prêts aux associations sont en nature, principalement les semences, engrais, et pesticide. Ce mécanisme de crédit est lié à la fois avec la provision d'intrants (prêt en nature) et production (attaché à la vente de produits alimentaires).

- *Les biens des organisations agricoles*

Les unités de stockage sont les plus communes formes de biens possédés par les organisations agricoles. Les capacités du stockage sont souvent entre 40 et 6000 tonnes. Les organisations non gouvernementales telles que CARE ont aidé beaucoup d'organisations pour acquérir ces unités. Les producteurs utilisent ces unités pour entreposer leur récolte pour approximativement 1 à 2 mois.

- *Les Sources des capitaux et besoins d'organisations agricoles*

Les organisations de producteurs obtiennent le capital d'essentiellement 3 sources: Les redevances des membres; donateurs; et les contributions obtenues de la vente des produits de membres. Les organisations agricoles interviewées estiment leurs besoins en capital total à \$7,675 (voir l'annexe 5). Ils exigent annuellement approximativement \$750 en fonds d'organisation. Leurs exigences en capital à court terme pour financer l'achat ou location d'intrants s'élèvent à \$3000. Dans le moyen terme, ils ont besoin d'approximativement \$1750 pour acquérir des unités de stockage supplémentaires et réhabiliter leurs facilités existantes. Les exigences en capital à long terme atteignent la moyenne de \$5,000 pour l'investissement dans les infrastructures d'irrigation par exemple.

- *Risques*

La production agricole est évidemment soumise aux problèmes biotique et abiotique chaque année. En plus de ce risque inhérent, les organisations agricoles ont aussi cité deux choses suivantes:

1. *Conflits des terres*: les guerres de ressources sont les risques majeures auxquelles les membres des organisations de producteurs font face au Burundi. La disponibilité de terre est progressivement réduite essentiellement dû à l'augmentation de la population. Excepté beaucoup de parcelles qui sont les terres communautaires dont l'usage est garanti aux producteurs à travers de simples contrats. Par conséquent, la sécurité de la tenue de terre est une cause d'inquiétude majeure pour beaucoup de producteurs.
2. *Accès aux engrais*: des organisations agricoles trouvent que l'accessibilité et la disponibilité d'engrais deviennent une contrainte majeure. Ils ont soulevé des inquiétudes au sujet du coût croissant d'acquisition d'engrais pendant que leur pouvoir d'achat ne fait que décliner.

---

<sup>2</sup> CAPRI est constituée de 17 associations de riz. La gestion journalière de ces associations est la tâche du SRDI

**2<sup>ème</sup> Section : Pour les Organisations Agricoles et les Distributeurs d'intrants**

**Mécanismes de Financement disponibles pour l'Acquisition d'Intrants  
Agricoles et Commercialisation de la Production**

## **2. Mécanismes de financement disponibles pour Acquisition d'intrants Agricoles et Commercialisation de la Production**

### **2.1. Sources et conditions de financement pour l'acquisition d'intrants Agricoles**

Au Burundi, les activités d'acquisition d'intrant sont essentiellement pratiquées par les distributeurs d'intrants agricoles. Ces acteurs habituellement ont besoin seulement du financement pour l'acquisition d'engrais parce que c'est une affaire intensive capitale. Pendant l'étude sur les mécanismes de financement disponibles au Burundi, *quatre* principales sources de financement pour les activités d'acquisition d'engrais ont été identifiées:

#### **2.1.1. Banques commerciales**

Les importateurs et grossistes peuvent contracter des emprunts à court terme (3 à 6 mois), lettres ou lignes de crédit pour acquisition d'engrais dans toutes les banques commerciales au Burundi. L'appendice 2 fournit de l'information détaillée sur quelques-unes de ces banques dans ce que nous avons appelé le "Tableau d'identification des Institutions Financières" ou LIIS. Il y a sept banques commerciales au Burundi. Qui sont:

- (i) La Banque Commerciale du Burundi - (BANCOBU)
- (ii) La Banque de Gestion et Financement - (BGF)
- (iii) La Banque Burundaise pour le Commerce et l'Investissement - (BBCI)
- (iv) La Banque de Financement et de Leasing - (FINBANK)
- (v) L'Interbank Burundi (IBB)
- (vi) La Société Burundaise de Financement (SBF)
- (vii) La Banque de Crédit de Bujumbura - (BCB)

Les banques au Burundi sont risque opposées et par conséquent, elles préfèrent investir leur capital dans les instruments sans risque ou à risque réduit tels que les bons du gouvernement et/ou le financement à court terme, tels que ceux prévus pour l'acquisition d'engrais. Tels emprunts sont habituellement accordés sur les conditions du prêt raides, se traduisant en exigences collatérales strictes, frais et taux d'intérêt élevés, et très courte période de remboursement. De plus, les banques commerciales ne distinguent pas les activités d'acquisition d'intrants d'autres types d'activités qu'ils financent. Toutes les demandes de crédit sont examinées comme tout autres projets. Comme tel, les termes et conditions de tels emprunts sont identiques pour tous les emprunteurs. Cependant, les emprunteurs fréquents qui ont établi une bonne réputation de crédit avec les institutions financières peuvent négocier quelques-uns de ces termes et conditions. Partout dans les entrevues, l'homogénéité dans les termes de prêt et conditions et méthode du traitement de l'emprunt à travers les banques était frappante. Ceux-ci sont:

**Compte bancaire:** Toutes les banques exigent que les emprunteurs potentiels aient un compte bancaire avec eux au moins 3 mois avant qu'une demande de crédit ne soit introduite.

**Formulaire de demande:** Les distributeurs doivent soumettre des formulaires de demande d'emprunts standard complétés. Quelques banques exigent que les lettres de demande de crédit soient écrites. Ceux-ci ressemblent aux minis plans d'affaire. Ils doivent fournir une description de l'affaire du commerce (avec une copie attachée du registre de commerce et licence d'importation), une explication du projet proposé, le coût d'investissement du projet, le mécanisme de remboursement du distributeurs, et les risques impliqué.

**Taille de l'emprunt:** Le montant maximal d'emprunt qui peut être accordé ne peut pas dépasser 20 pour cent du capital propre de la banque. Le montant moyen d'emprunts demandé par les distributeurs d'intrants agricoles dans n'importe quelle année est FBU 28.8 million (\$28,800).

**Taux d'intérêt:** Les taux d'intérêt chargés varient entre 16 et 21 pour cent.

**Frais:** Les frais de banques incluent les frais de traitement de l'emprunt, frais de suivie et évaluation. Les frais moyens levés sont dans l'ordre de 3 pour cent.

**Contribution propre:** Plusieurs banques exigent que les distributeurs déposent 20 à 30 pour cent de la valeur de l'emprunt comme un acompte.

**Exigence collatérale:** Les banques prennent comme garanties les biens physiques possédés par les distributeurs. Ceux-ci incluent la terre, les bureaux, unités de stockage, les camions, les voitures, et équipements.

**Période de remboursement:** Les emprunts doivent être remboursés dans 6 mois. La période de remboursement commence au moment où les emprunts sont accordés.

**Risque du bureau de change:** Les distributeurs portent tout le risque du bureau de change. Beaucoup essaient de lier le taux au taux prévalant au moment de la signature de l'accord contractuel avec la banque. Autrement, les distributeurs sont responsables du remboursement des banques du montant payé aux fournisseurs dans la monnaie utilisée pour paiement au taux de change prévalant.

**Assurance:** Les distributeurs doivent acheter une assurance qui couvre toutes les cargaisons d'engrais de l'étranger aux ports et des ports à Bujumbura.

**Déboursements:** La majorité de banques débourse directement des fonds aux fournisseurs de l'emprunteur.

Les banques commerciales rapportent un taux de 100 pour cent de la récupération de l'emprunt pour les activités d'acquisition d'intrants. Ils prennent habituellement 2 à 3 semaines pour traiter les demandes d'emprunts pour les emprunteurs fréquents et jusqu'à 2 mois pour les nouveaux arrivants. Les banques commerciales utilisent généralement la séquence suivante pour traiter les formulaires de demande d'emprunt:

1. **Analyse:** Un département du crédit examine les formulaires de demande et les lettres et rassemble l'information sur l'emprunteur. Ils commencent par regarder les données de la délinquance de la banque centrale pour s'assurer que le candidat n'a pas d'emprunt délinquant. Ils essaient aussi d'établir la valeur du crédit à travers les visites de terrain pendant lesquelles ils consultent des gens qui peuvent témoigner du caractère moral et crédibilité du candidat. Ils contactent le fournisseur et l'institution qui a placé l'appel d'offre pour vérifier l'exactitude de l'information fournie par le candidat. Ils rassemblent aussi de l'information de l'origine sur le fournisseur. Ils continuent alors à vérifier l'existence des garanties et les estiment.
2. **Entrevue:** les banques interviewent des candidats pour déterminer leur connaissance de l'affaire et négocient les termes et les conditions des emprunts.
3. **Rapport d'estimation:** après que l'analyse et les entrevues sont complétées, un rapport complet d'estimation est préparé et soumis au comité du crédit.
4. **Décision:** le comité du crédit examine le rapport d'estimation et approuve ou rejette la demande d'emprunt.
5. **Contrat:** si la demande d'emprunt est approuvée, un contrat est préparé. Le candidat est appelé pour examiner le contrat et le signer.
6. **Déboursement:** une fois le contrat est signé, les banques procèdent directement à déboursier l'emprunt ou les lettres de crédit.
7. **Suivie et évaluation:** généralement les banques s'assurent que l'emprunt est utilisé pour les activités spécifiées à travers les visites de terrain. Avec les importateurs, de telles visites ne sont pas exigées d'autant plus que le déboursement est directement fait au fournisseur. Les institutions qui ont publié l'appel d'offre fournissent habituellement 30 à 40 pour cent du coût de la provision convenue et paient le reste quand les engrais sont délivrés. Les importateurs utilisent souvent cet acompte pour commencer à rembourser la banque les acomptes exigés. Tous les emprunts d'acquisition sont remboursés, donc le contrat qui met en vigueur des mécanismes n'est pas applicable ici.

### **2.1.2. Banques régionales**

La Banque de l'Accord Commercial Préférentiel (PTA Bank) a été créée en 1981 comme une Banque Commerciale d'Africain de l'Est et du Sud et Banque de Développement par l'Établissement de la Zone d'Echange Préférentielle pour les Etats africains de l'Est et du Sud qui sont devenus COMESA (Marché Commun pour les pays d'Afrique d'Est et du Sud) en 1994. Le développement d'institution financière, maintenant une branche financière du COMESA, fournit les emprunts de développement d'affaire compétitif et les activités gratuites de renforcement de capacité aux pays membres. Avec ses quartiers généraux à Bujumbura, il est accessible au secteur privé au Burundi. Ses clients sont le

secteur privé, petites et moyennes entreprises, institutions de micro finance, et Initiative des Femmes pour Auto Emploi (WISE). La banque de la ZEP fournit les lettres et lignes de crédit pour les importateurs. Une description détaillée de termes et conditions pour de tels emprunts est fournie dans leur "Guide des Produits Financiers et Services" qui sont attachés dans l'annexe 9. Cependant, les points clés de pertinence directe aux distributeurs d'intrants peuvent être résumés comme suit:

**La taille de l'emprunt:** la banque de la ZEP accepte des candidatures d'emprunt avec des demandes qui varient strictement entre \$500,000 et \$20 million.

**Période de remboursement:** les emprunts contractés par les distributeurs d'intrants doivent être remboursés dans 2 ans. Les importateurs ont la possibilité de faire de l'emprunt une facilité tournante qui fournirait le crédit pré autorisé pour couvrir leurs besoins en capitaux à court terme.

**Taux d'intérêt:** Les taux d'intérêt chargés varient selon le coût de fonds et risques, mais habituellement varient entre 5.5 pour cent et 11 pour cent.

**Frais:** Les candidats sont obligés de payer les frais de l'étude de faisabilité dans l'ordre de 1% de la valeur de l'emprunt.

**Formulaires:** les distributeurs doivent soumettre un formulaire de demande d'emprunt avec une étude de faisabilité ou plan de projet.

**Evaluation:** la banque de la ZEP complète une évaluation de force et de faiblesse. Si l'évaluation est favorable, le projet est recommandé pour l'estimation. Pendant le processus de l'estimation, la plus grande information est cherchée sur le candidat et le projet.

**Décision:** une fois finalisé, le rapport de l'estimation est soumis au comité du crédit ou le conseil d'administration, selon la taille de l'emprunt. Pour la taille de l'emprunt au-dessous de \$1 million, la dernière évaluation et la décision sont prises par le comité du crédit pendant que les demandes de l'emprunt qui dépassent ce montant sont transférées au conseil d'administration qui siège 4 fois par année.

**Déboursement:** sur approbation, les titres de l'emprunteur sont enregistrés, une estimation de l'impact de l'environnement est menée après lequel le déboursement est fait.

### **2.1.3. Banque de développement**

La Banque Nationale pour le Développement Economique est une institution de prêt publique qui a la charge de financer le secteur agricole. Il fournit le crédit à court terme (8 mois) pour financer la saison agricole pour les grandes organisations de producteurs et parastataux. La banque fournit un paiement unique (habituellement variant entre 6 million de FBU et 1.3 milliard FBU) avant le début de la saison agricole pour financer l'acquisition d'intrants agricoles (semences, engrais, produits de la protection de la récolte, et main-d'oeuvre). L'emprunt doit être remboursé dans la totalité après récolte.

Les organisations de producteurs fournissent typiquement l'infrastructure physique comme garanties. La banque exige aussi que les organisations gardent un fonds de garanti semi permanent comme sécurité. Ces fonds sont habituellement équivalents à 20 pour cent de la valeur des emprunts fournis. Avec l'argent sur main, ces organisations approchent des importateurs de l'engrais pour acquisition. La multiplication de semence est exécutée typiquement par quelques producteurs dans chaque organisation. Les récoltes financées sont des récoltes facilement écoulées qui incluent du thé, café, riz, canne à sucre, tabac, et coton.

Les termes et conditions pour de tels emprunts sont semblables à ceux des banques commerciales. Les candidats doivent fournir une description de leur projet et les instruments de financement et les mécanismes nécessaires pour la mise en oeuvre. La banque examine la demande, vérifie l'existence de garanties, vérifie le statut légal de l'association, et visite les champs de la production de la récolte. Une évaluation de la taille de l'emprunt à accorder est faite avant le rapport complet d'évaluation qui est soumis au comité du crédit. Si le comité du crédit approuve le projet, les contrats sont préparés et sont signés et l'emprunt est déboursé. Toute la procédure de traitement de l'emprunt peut prendre un mois. Les 3 critères les plus importants de l'évaluation de l'emprunt pour la BNDE sont la rentabilité du projet, la liquidité de garanties, et l'expérience et intégrité de l'emprunteur. Après que l'emprunt soit déboursé, la BNDE mène des visites de terrain à intervalles réguliers pour s'assurer que les fonds prêtés sont utilisés correctement. La banque rapporte le taux de la récupération de l'emprunt autour de 93 pour cent pour les activités de l'acquisition d'intrants. Pour les emprunts non remboursés, la BNDE utilise les mécanismes de remboursement forcé semblables à ceux de banques commerciales pour essayer de monétiser des garanties.

#### **2.1.4. Institutions de Micro finance**

Les Institutions de micro finance (IMF) sont une source importante de financement pour les petits détaillants d'intrants agricoles dans les régions rurales. Il y a six principales Institutions de Micro finance au Burundi:

- (i) Caisse Coopérative d'Epargne et de Crédit Mutuel (CECM)
- (ii) Compagnie Financière pour le Développement (COFIDE)
- (iii) Fédération Nationale des Coopératives d'Epargnes et de Croient (COOPEC)
- (iv) Conseil pour l'Education et le Développement (COPED)
- (v) Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Epargne et le Crédit à Cibitoke (COSPEC)
- (vi) Union pour la Coopération et le Développement (UCODE)

ANNEXE 6 fournit une carte montrant la distribution des Institutions de Micro finance au Burundi. ANNEXE 7 donne plus d'information sur quelques-unes de ces institutions dans LIIS. Généralement, les Institutions de Micro finance pratiquent la procédure du traitement de l'emprunt suivante:

- (i) **Formation**--les individus qui cherchent des emprunts doivent subir un mois de formation sur la gestion et l'application du crédit avant de soumettre une demande de crédit.

- (ii) **Traitement de l'Emprunt**—les IMF demandent un formulaire d'emprunt complété aussi bien qu'une proposition de projet. Quelques institutions vendent le formulaire de demande d'emprunt pour un prix de 500 FBU. ANNEXE 9 fournit des exemplaires de formulaire de demande d'emprunt. Une fois qu'une demande d'emprunt est introduite, un comité du crédit examine la demande et se met à vérifier la valeur du crédit du candidat aussi bien que l'existence des garanties fournies. Pendant cette étape, les visites de terrain sont menées dans la communauté du candidat pour l'estimation du caractère. L'analyste du crédit estime la taille de l'emprunt qui devrait être fourni. Un rapport de l'estimation est préparé par candidat.
- (iii) **Décision**--le comité du crédit examine le rapport de l'estimation et décide si ou pas l'emprunt devrait être fourni. Ils atteignent aussi un consensus sur la taille de l'emprunt.
- (iv) **Contrat**--sur approbation, le candidat est donné un rendez-vous pour la révision du contrat et la signature.
- (v) **Déboursement**: les fonds sont déboursés dans 2 semaines qui suivent les accords contractuels. Cela peut prendre normalement entre 2 à 4 semaines à partir du moment où la demande est soumise à déboursement.
- (vi) **Suivi et évaluation**: les visites de terrain sont menées pour assurer que les emprunts sont utilisés pour leurs buts spécifiés. Quelques IMF organisent aussi des ateliers de prévention par défaut avec les emprunteurs.
- (vii) **Mise en application**: quand un emprunteur est en retard de 15 jours approximativement sur un paiement, les IMF commencent à les appeler pour évaluer la situation. Après 30 jours, ils envoient des lettres et essaient de résoudre le problème sans avoir recours au système judiciaire. Après 60 jours, ils commencent le processus de recouvrement forcé. Cela consiste dans un procès qui peut prendre jusqu'à une année avant qu'ils puissent saisir les propriétés des emprunteurs.

Les critères d'évaluation de l'emprunt les plus importants pour les IMF incluent la faisabilité et la rentabilité du projet, la capacité technique de l'emprunteur de rendre effectif le projet, la crédibilité de l'emprunteur et son caractère moral, et comment les garanties sont liquides (la rapidité avec laquelle les garanties peuvent être converties en argent). Généralement, les IMF au Burundi fournissent des emprunts sous les termes et conditions suivants:

- (i) **Adhésion**: Les IMF qui sont structurés comme Coopératives d'Épargne et de Crédit exigent toujours que tous les individus qui cherchent des emprunts soient des membres actifs de leurs coopératives. Ceux-ci doivent aussi avoir des économies déposées dans leurs comptes pour au moins 3 mois avant qu'ils puissent être considérés pour un emprunt.

- (ii) **Garanties:** la terre, bâtiments, unités de stockage, et véhicules sont les formes les plus communes de garanties exigées par les IMF. Les candidats doivent fournir des titres notifiés aux IMF quand ils cherchent un emprunt.
- (iii) **Propre contribution:** les candidats sont exigés de déposer entre 10 et 25 pour cent du montant d'emprunt dans leur compte épargne.
- (iv) **Taille de l'Emprunt:** généralement, les IMF ne fourniront pas les emprunts qui dépassent 2.5 pour cent de leur capital. L'intervalle de la taille de l'emprunt est entre 100,000 and 15 million de FBU
- (v) **Remboursement:** le remboursement de l'emprunt doit commencer un mois après qu'il soit accordé. Quelques IMF acceptent d'être remboursé à la fin de la saison de la récolte mais les intérêts sont calculés du temps que l'emprunt est déboursé. La plupart des emprunts sont remboursés dans les acomptes mensuels sur les périodes de 12 à 48 du mois.
- (vi) **Taux d'intérêt:** les taux d'intérêt varient généralement entre 16 et 19 pour cent

#### **2.1.5. Le crédit de fournisseurs**

Les importateurs de l'engrais bénéficient typiquement du crédit de fournisseurs. Sous ce plan, un fabricant étranger disponibilise les intrants à l'importateur sur crédit. Les importateurs sont exigés de fournir approximativement 16% de la valeur de l'emprunt comme acompte et rembourser l'emprunt aussitôt qu'ils vendent leur stock d'intrants.

#### **2.1.6. Crédit de l'acheteur**

Le crédit de l'acheteur se réfère au contrat du fermier et les plans de crédit du cultivateur externe. Sous tels plans, des usines de moulage fournissent à crédit graine et engrais (toujours en nature) aux producteurs de blé et du maïs basé sur un accord d'achat du produit. Le remboursement du crédit initial est déduit au moment de la récolte quand le fermier vend le produit. Cela permet aux producteurs d'acquérir les semences de qualité et engrais et aide des usines de moulage à obtenir une production suffisante de qualité e et quantité pour leurs opérations. Il n'y a aucune charge du taux d'intérêt explicite à ces producteurs. L'existence d'un ou très peu d'acheteurs minimise le risque de non remboursement parce que les producteurs ont très peu de sources alternatives de crédit pour la prochaine année.

### **Sources et conditions de financement pour la commercialisation de la production Agricole**

Les organisations agricoles (coopératives et associations) aussi bien que les distributeurs de la production cherchent typiquement le capital à moyen terme et à long terme pour financer l'achat de moulins, les unités de stockage des grains, décortiqueuse, et autres petits matériels agricoles. Il y a de loin moins de sources de financement pour la commercialisation de la production agricole que pour le commerce d'intrants. Pour le crédit à court terme, on a trouvé que seulement l'IMF UCODE fourni des emprunts de commercialisation saisonnière. UCODE fournit des fonds aux producteurs de café et les

producteurs du thé pendant la saison maigre, habituellement en Septembre et Janvier, pour les empêcher de vendre leurs futures productions aux distributeurs à un prix incroyablement bas.

Pour les emprunts à moyen et long terme, les organisations de producteurs et distributeurs de la production agricole ont aussi des sources de financement limitées pour la commercialisation de la production au Burundi. Ceux-ci incluent des sources suivantes :

### **2.2.1. Banques commerciales**

Les banques commerciales citées dans la section 3.1 fournissent souvent le capital à moyen terme pour financer l'acquisition de petits matériels du traitement agricole. Les termes et conditions pour emprunter de tels emprunts sont semblables à ceux de distributeurs d'intrants à l'exception du fait que la période de remboursement est plus longue (habituellement jusqu'à 2 ans).

### **2.2.2. Banque régionale**

La Banque de la ZEP est à la fois une bonne source du capital à moyen terme et à long terme. Les organisations agricoles et coopératives peuvent obtenir des emprunts pour acquérir le matériel de traitement et les infrastructures physiques. Les termes et conditions pour de tels emprunts sont fournis dans l'annexe 9.

### **2.2.3. Banque du développement**

La Banque Nationale pour le Développement Economique fournit le crédit à moyen terme pour l'acquisition de petits matériels agricoles. De tels emprunts sont seulement accordés aux candidats qui reçoivent un salaire. La taille de l'emprunt ne peut pas dépasser 2 millions FBU. L'emprunt doit être remboursé dans 24 mois.

### **2.2.4. Institutions de Micro finance**

Les Institutions de micro finance fournissent des emprunts à moyen terme aux organisations de plusieurs producteurs pour financer l'achat d'huile de palme et équipement de traitement du manioc, moulins, décortiqueuse et autres petits matériels agricoles. La taille de tels emprunts varient entre 13 million de FBU et 139 million de FBU. La période de remboursement de l'emprunt se trouve entre 2 à 5 ans. A part ces conditions, toutes les autres exigences de l'emprunt sont semblables à celles pratiquées pour des distributeurs d'intrants.

## **Les initiatives courantes visant à améliorer l'offre et la demande pour le crédit agricole**

Le secteur agricole au Burundi bénéficie actuellement de 3 types de financement des bailleurs des fonds:

- *Le Programme Agricole de Réhabilitation et Gestion durable de Terre (PRASAB - Projet de Réhabilitation et d'Appui au Secteur Agricole du Burundi) a été établi en 2004 par le Gouvernement du Burundi à partir des fonds IDA et GEF. Son but*

est d'augmenter la production agricole à travers le financement des activités de la production économiquement et écologiquement viable. Le projet PRASAB est un programme de 6 ans (2004-2010) qui bénéficie \$40 million de fonds fourni par IDA (\$35 million) et GEF (\$5 million). Le projet est rendu effectif à Bubanza, Bururi, Cankuzo, Kirundo, Makamba, Muramvya, Muyinga, Mwaro, Ngozi et Rutana. Il fournit les fonds pour la réhabilitation de terrains marécageux et gestion durable de terre.

- *Le Programme pour la Renaissance et le Développement des Régions Rurales* (PRDMR - Programme de Relance et de Développement du Monde Rural) est une initiative IFAD qui a commencé en 2000. Il se concentre sur l'accomplissement de la sécurité alimentaire à travers la disponibilité de semence améliorée et engrais pour la production agricole et revenus croissants en ranimant la production des cultures d'exportation (café, thé, riz, et coton). Ce projet bénéficie d'un montant de \$34 million de fonds (\$20 million fournis par IFAD, \$8.30 million par l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP), \$1.16 million par le Programme Alimentaire Mondial (PAM), et \$3.5 million par le Gouvernement du Burundi). Le programme est rendu effectif à Cibitoke, Gitega, Karusi, et Kayanza.
- *Programme de Récupération Rurale et de Développement* (RRDP) est une autre initiative IFAD qui a commencé en 1999 et sera exécutée jusqu'en 2039 avec fonds total de \$10.3 million. A travers ce programme, IFAD a utilisé deux mécanismes pour fournir des intrants aux producteurs: (1) pendant la première année, les intrants essentielles ont été distribuées gratuitement pour aider les ménages les plus affectés par la guerre pour reprendre la production; et (2) le financement a été fourni pour assurer la disponibilité commerciale d'engrais à long terme. Pour le dernier, un fonds de roulement a été fixé pour faciliter des importations et distribution à travers des distributeurs locaux qui servent les communautés qui produisent du thé, café, coton, et riz. Le projet a augmenté les emprunts par la BNDE et les IMF aux associations de producteurs pour les achats d'intrants agricoles. Au moment de cette étude, la BNDE n'offre plus cette facilité.

Avec ces mécanismes de financement, 3 initiatives parrainées par le gouvernement sont actuellement rendues effectif :

- *Le Fonds de Garantie du Centre National pour les Technologies Agricoles* (Centre National de Technologie Alimentaire - CNTA) s'est embrayé vers la promotion des exportations. Les sommes de 857.2 millions FBU sont gardées à la BNDE pour financer des producteurs des cultures orientées vers l'exportation. Les bénéficiaires potentiels sont identifiés par le CNTA et sont recommandés à la BNDE qui examine et approuve des emprunts. La performance de ce fonds a été plutôt pauvre ainsi loin que le taux de recouvrement de l'emprunt était seulement autour de 9 pour cent. La plupart des emprunts déjà accordés ont été fourni aux producteurs de banane. Le non recouvrement de fonds a été attribué au fait que les

producteurs étaient au courant de l'existence d'un fonds de garantie et ainsi n'avaient pas la moindre motivation de rembourser l'emprunt qu'ils considéraient comme une subvention.

- *Le Fonds de Micro Crédit Rural (RMCF)* a été créé en 2005 pour constituer une source de financement pour les Institutions de Micro Finance. Le fonds, en moyenne de 3 milliards FBU, était une subvention de la Banque mondiale au Gouvernement du Burundi. Les IMF qui ont déjà bénéficié de ce fonds sont : CECM, COPED, UCODE, BNDE, et autre.
- Un autre fonds de garantie agricole géré par la BNDE vient d'une banque allemande développement appelée Kreditanstalt Für Wiederaufbau (KfW) ou Institut du Crédit de Reconstruction. L'information en rapport avec ces fonds n'a pas été obtenue.

**3<sup>ème</sup> Section : Pour les Institutions Publiques et de Développement**

**Améliorer le financement agricole de l'offre et de la demande au  
Burundi : Les options potentielles**

### **3. Améliorer le Financement Agricole de l'Offre et la Demande au Burundi: Options potentielles**

Au Burundi, à l'exception des cultures d'exportation (thé, coton, café, et canne à sucre), l'usage d'intrants agricoles reste assez contraint à ceux distribués à travers plusieurs projets rendus effectif par l'organisation alimentaire et agricole, le Fonds International pour le Développement Agricole, la Banque mondiale, et maintenant IFDC. Le facteur le plus limitant en ce qui concerne l'usage d'intrants est le pouvoir d'achat des producteurs agricoles qui est très bas et leur inaccessibilité économique croissante aux intrants agricoles, avec les augmentations continues des prix. Nos conclusions indiquent que l'accès des producteurs agricoles aux intrants et le financement pour la commercialisation de la production reste limités aux petits emprunts à court terme fournis principalement par les Institutions de Micro finance à travers les associations de producteurs. Beaucoup d'associations de producteurs obtiennent des emprunts pour la saison de récolte avec la Banque Nationale de Développement Economique à travers les structures telles que SRDI (Société Régionale pour le Développement d'Imbo).

Sur le côté des fournisseurs, les importateurs et les grossistes paraissent exister seulement pour répondre aux appels d'offre. Ces acteurs n'ont virtuellement aucune bonne volonté de fournir des engrais étant donné une faible demande pour les engrais, ensemble avec une multitude de problèmes (coordination de transport, vols, etc.....) associé avec le transport d'engrais de Dar Es Salaam à Bujumbura. Ces questions se traduisent par une demande limitée pour le crédit d'acquisition d'intrants.

Dans un tel contexte, les institutions publiques et de développement ont une occasion unique de rendre effectif avec succès plusieurs activités pour améliorer la demande et la provision de crédit pour acquisition d'intrants et la commercialisation de la production au Burundi. Les activités suggérées à cette fin incluent:

**A. Etablir des systèmes des bons d'intrants** pour stimuler la demande pour les engrais et les variétés de semences améliorées en injectant de l'argent dans l'économie locale

Les bons d'intrants sont un outil de développement de marché flexible qui peut supporter l'allègement de la pauvreté et développement de marché. Ils peuvent jouer un rôle vital dans "le saut de départ " pour les millions de petits cultivateurs producteurs au Burundi. Leur rôle spécifique est de transférer le pouvoir d'achat aux producteurs existants en fournissant des motivations pour les petits revendeurs d'intrants pour développer leurs affaires. Les programmes du bon incluent normalement:

1. *Un mécanisme de vision* pour la qualification des destinataires et pour leur distribuer des bons;
2. *Un mécanisme de financement* pour la distribution et rédemption de bons;
3. *Un mécanisme de rédemption du bons* (avec mesures de sécurité internes contre la fraude) pour gérer la rédemption de l'argent liquide de bons acceptés par les distributeurs; et
4. *une stratégie de sortie.*

**B. Etablir des systèmes du reçu de l'entrepôt** pour les denrées telles que le riz, comme il y a assez de variations de prix pendant l'année pour rendre un tel système valable

Les systèmes du reçu de l'entrepôt sont un mécanisme sophistiqué du financement basé sur les denrées, spécifiquement conçu pour les producteurs de denrée dans les pays en voie de développement. Cette approche a été pratiquée avec succès pour beaucoup d'années en Asie et plusieurs pays africains tel que Niger dans la forme de la "facilité du crédit du warrantage". Contrairement aux mécanismes traditionnels de financement qui considèrent les mouvements de fonds et les sources d'argent, le système du reçu de l'entrepôt considère le mouvement de marchandises. Les producteurs stockent leurs denrées à la récolte avec un entrepreneur local dans un entrepôt sûr pour faire des dépôts dans les "comptes de la denrée", les comptes sont exprimés en kilogrammes de produit. Ils peuvent promettre les recettes respectives d'entrepôt pour obtenir de l'argent ou acheter les intrants à crédit. Ensemble, ils vendent les produits alimentaires plus tard pendant l'année quand les prix de la récolte sont élevés. Cela permet des producteurs plus de contrôle sur leurs décisions de commercialisation parce qu'ils ne sont plus forcés à vendre directement après la récolte aux prix bas prévalents pour satisfaire aux besoins en liquidité. Le système résout aussi les contraintes de fonds des producteurs et leur permet d'augmenter les revenus pour acheter des intrants de la ferme, y compris les engrais et les semences améliorées.

**C. Appuyer les investissements dans la technologie post moisson** pour étendre la vie dans l'étagère de commercialisation et permettre les opportunités de commercialisation.

Les institutions du développement devraient le faire une priorité pour aider des associations agricoles sélectionnées à acquérir le crédit pour l'achat des équipements de traitement du manioc et du riz aussi bien que l'investissement dans la technologie post moisson pour la conservation de la pomme de terre (pour étendre sa vie à l'étagère). Dans un contexte d'augmentation des prix des denrées alimentaires et où la plupart des producteurs sont des producteurs de substance, donc acheteurs de la nourriture, les investissements dans les technologies post moisson peuvent aider les producteurs à recevoir les prix élevés pour leurs productions. Toute augmentation marginale des revenus des producteurs aurait un impact substantiel sur leur habilité à se procurer de la nourriture, d'où la sécurité alimentaire dans les ménages.

**D. Appuyer la création d'une assurance récolte** pour protéger les producteurs et les institutions financières contre le risque de pertes de la production

L'assurance récolte est un outil de la gestion du risque, un filet de la sécurité qui permet aux producteurs de remplir leurs obligations financières et personnelles dans les temps de faible production dû aux événements naturels catastrophiques (par exemple, inondations, sécheresse). Les institutions de Développement devraient appuyer le secteur privé en établissant l'assurance récolte pour les récoltes sélectionnées. Ceci permettrait aux producteurs d'utiliser l'achat d'une telle assurance comme une forme de garantie lors des demandes d'emprunts.

## **E. Renforcement de la capacité des bénéficiaires**

Investissements en trois types d'activités de renforcement de capacité qui sont embrayés vers les institutions financières, les distributeurs d'intrants et organisations agricoles peuvent avoir des impacts considérables. L'impact ne sera pas seulement en terme d'augmentation de la disponibilité de mécanismes du financement adaptés aux entités agricoles mais aussi l'amélioration de leur capacité technique à accéder de tels fonds. Les activités suggérées sont comme suit:

- *Ateliers de formation pour les Institutions Financières:* les actions visées vers l'amélioration de la connaissance de base d'institutions financières au sujet des activités des distributeurs d'intrants agricoles et les organisations qui s'y engagent peut les aider à mieux s'adapter aux termes de prêt et des conditions leurs besoins. Les actions suggérées incluent l'organisation des activités de renforcement de capacité visant le personnel du département de crédit des institutions financières. Par exemple, visite dans les pays avec mécanismes de prêt mieux développés dans le secteur agricole, tels que Etats Unis, Europe, et Afrique du Sud. Ces programmes peuvent démontrer comment les emprunts d'institutions financières formelles peuvent être adaptés au secteur agricole et comment ils peuvent mieux introduire de nouveaux produits financiers pour le secteur agricole.
- *Ateliers d'Echange de connaissance:* Les ateliers qui regroupent à la fois des institutions financières et distributeurs et les organisations de producteurs peuvent être utiles dans l'échange de l'information au sujet des caractéristiques d'affaire d'intrants agricoles et les associations de producteurs et les procédures de prêt.
- *Atelier de formation pour les organisations de producteurs et les distributeurs:* de tels programmes de formation peuvent être rendus effectif à deux niveaux. En premier, au *niveau du personnel de gestion*, avec des activités de formation visant le personnel de gestion d'associations agricoles sélectionnées et les distributeurs d'affaire. Ces ateliers se concentreraient sur comment fournir de l'information sur les mécanismes de financement qui sont disponibles, comment préparer les formulaires de demande d'emprunt et/ou les propositions de projets et plan d'affaire, et comment gérer le crédit. Les distributeurs seraient formés pour l'organisation d'affaire et la gestion; analyse de l'investissement et études de la faisabilité; rédaction de documents de projet; demande d'emprunt; et comment fixer des mécanismes de prêt aux organisations de producteurs. Ces activités peuvent être rendues effectif en collaboration avec la banque de la ZEP qui a établi et a une expérience des unités de formation et fournit une formation gratuite. Deuxièmement, des activités de formation, peuvent être mené *au niveau du membre pour les associations et au niveau des commerçants pour les distributeurs*. Cela consisterait à transférer la connaissance technique au sujet d'intrants à ces acteurs.

## Références

1. Banque de Crédit de Bujumbura (BCB). 2006. Rapports Bilan 2006.
2. Banque Nationale Pour le Développement Economique (BNDE). 2006. Rapport Annuel.
3. FAO. 2008. Burundi 2007: Renaître après la Crise.
4. FAO. 2008. Organisez d'Action 2008 Burundi.
5. Fonds pour la Relance, les Conseils et les Echanges en Micro Finance (FORCE). 2007. Aux Informations Bénéficiaires Potentiels de Subventions.
6. IFAD. 2008. Burundi: Rapport de Supervision.
7. Interbank Burundi. 2005. Rapport d'Activités 2005.
8. PTA Bank (Banque du Commerce et de Développement pour l'Afrique de l'Est et du Sud). 2006. Rapport Annuel 2006.

**ANNEXE 1. Liste des bénéficiaires interviewés**

Bénéficiaires	Lieu	Institution	Nom et Désignation
<b>Institutions Financières Formelles et Informelles</b>	Bujumbura	COOPEC (institution de micro finance)	Nishimwe Onésime, Directeur Général
		Manirakiza Apollinaire, Chef de Service Crédit	
		TWITEZIMBERE (institution de micro finance)	Pontien Bikebako, Directeur de l'Unité de Gestion
		COPED (institution de micro finance)	Emmanuel Nduwamungu, Chef de Département
			Abbe Emmanuel Ndayegamiye, Directeur Adjoint
		Banque communautaire TURAME	Christophe Bizimungu, Directeur des Opérations
		Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE)	Marie Jeanne Ndikumana, Chef de Service Prêts aux Entreprises et a l'Habitat
			Balthazar Barayandema, Chef du Service Micro Crédit
		Banque de Crédit de Bujumbura (BCB)	Alexandre Sindayigaya, Adjoint au Directeur Commercial
			Déo Bukobero, Directeur Commercial
		Caisse Coopérative d'Epargne et de Crédit Mutuel (CECM)	Marie-Louise Nsabiyumva, Directeur Exécutif
Banque de l'Afrique de l'Est et l'Afrique Australe pour le Commerce et le Développement (Banque de la ZEP - PTA Bank)	Yotam Longwe, Directeur Département du Crédit et du Développement des Affaires  Ali Eltigani, Officier du Développement des affaires		

<b>Bénéficiaires</b>	<b>Lieu</b>	<b>Institution</b>	<b>Nom et Désignation</b>
		Banque Nationale du Burundi (BNB)	Liberate Kiburago, Directeur de Département Import-export
		Réseau des Institutions de Micro finance au Burundi (RIM)	Cyprien Nayishimiye
<b>Coopératives Agricoles/ Associations</b>	Ngozi	UCODE Micro finance	Mazambo Dominique, Directeur Général et chef de service crédit
	Bujumbura	CAPRI	Joseph Barikore, conseiller de CAPRI
			Ali Amossi, Président du CAPRI
		Société Rizicole de l'Imbo (SRDI)	Venant Niyengere, Président
	Ngozi	Tugwizumwimbu	Bucumi crescent, Président
		Ntiwihebure	Kubwimana consolate, Président
		Komez ubumwe	Nyandwi salvator, Président
	Misigaro Stany, Président		
	Kayanza	Fédération des caféiculteurs de Kayanza/Bonakure	Binyogoto anselme
			Nzimpora claver, trésorier
			Niyonizigiye godefroid, Conseiller Technique
		COPAGA (coopérative d'approvisionnement de Gatara)	Bavakure charles, président
			Ntamavukiro Vital, Gérant
	Niyongabo Stany, membre du Conseil d'Administration		
<b>Distributeurs d'intrants agricoles</b>	Bujumbura	APRO Services	Edouard Hicintuka, Directeur Gérant

<b>Bénéficiaires</b>	<b>Lieu</b>	<b>Institution</b>	<b>Nom et Désignation</b>
		ITCO	Charles Kazungu, Directeur Général
		TEMBO Burundi	Fidele Karangura, Directeur Général
	Ngozi	Ndabahoze venant	Ndabahoze venant, Directeur Général
		Ntezahorirwa Cyrille	Ntezahorirwa, Gérant
<b>Autres</b>	Bujumbura	Fonds International pour l'Agriculture et le Développement (IFAD)	Yves Minani, Coordinateur, Programme de Relance et de Développement du Monde Rural
		Organisation Alimentaire et Agricole (FAO)	Ernest Manirambona, Coordinateur
		HELPAGE Burundi	Eliezer Rwamudanga, Coordinateur
			Cyriaque Nzajobimana
		Ministère de l'Agriculture	Jean Pierre Madebari, Direction Générale de la Planification, Direction Générale de la Statistique et Informations Agricoles
			Isaac Nzitunga, Conseiller au Cabinet et Porte Parole du Minagrie
			Dieudonné Mbazumutima, Directeur du Département de l'Animation et de la Formation Agricole

**ANNEXE 2. Besoins en capitaux pour les distributeurs d'intrants agricoles  
au Burundi**

<b>Types de capitaux nécessaires</b>	<b>Le montant approximatif nécessaire - monnaie locale (USD \$)</b>
Capital à court terme [30 jours à 1 année] (pour opération / capital de fonctionnement – par exemple, dépenses courantes sur inventaire, loyer, salaires, etc.)	FBU 898, 750,000 (\$898,750)
Capital à moyen terme [1 to 5 ans] (pour acquérir l'équipement d'affaire)	FBU 100, 000,000 (\$100,000)
Capital à long terme [6 to 10 ans] (pour acquérir les biens meuble, la terre)	FBU 1, 700, 000,000 (\$1, 700,000)

**Source: Interviews**

**ANNEXE 3. Engrais (Npk 17-17-17) Coûts d'acquisition (Fbu/Ton), 2006**

<b>Coût (FBU/Ton) et marge</b>	<b>Route: Dar Es Salaam – Kigoma - Bujumbura</b>
<b>Coût d'importation: c.f. prix à Dar Es Salaam</b>	<b>\$220</b>
Coût de transport de Dar Es Salaam à Kigoma	\$86
Coût de transport de Kigoma à Bujumbura	\$10
Coût d'importation : c.f. prix à Bujumbura	\$316
Taux de change	\$1 = FBU 1000
c.f. en monnaie locale	FBU 316,000
+ Charges d'assurance (1% coût et transport)	3160
<b>c.i.f. Bujumbura</b>	<b>319,160</b>
Taxes de service (6% c.i.f.)	19,150
Charges d'intérêt de financement charges (5.5% c.i.f.)	17,553
Pertes (3% c.i.f.)	9,575
Déchargement	1,000
Autres frais (impôt, taxes de route (coûts de pesage aux stations), péages, frais de contrôle de qualité)	8,423
<b>Coûts d'importation à Bujumbura</b>	<b>374,861</b>

**Source: Interviews**

#### ANNEXE 4. Liste des Association de producteurs clés au Burundi

Nom	Domaine d'intervention
CAPAD: Confédération des Associations des Producteurs Agricoles pour le développement	Renforcement de capacité, acquisition d'intrants
CAPRI: Collectif des associations des Producteurs de Riz de la plaine de l'Imbo	Appui aux producteurs de riz
MURIMAW'ISANGI: Confédération Nationale des Associations de caféiculteurs du Burundi	Fournir l'appui technique aux producteurs de café (par exemple, accès aux intrants et commercialisation de la production)
GARUKIRAABAVUMBI: Association des apiculteurs de KAYANZA	Appui aux producteurs de miel (accès aux intrants et commercialisation de la production)
ASSEGI: associations des éleveurs de Gitega	Appui aux éleveurs de bétail (accès aux intrants et commercialisation de la production)

#### Nombre d'Organisations et d'Associations par Province

Province	Nombre d'associations	Province	Nombre d'associations
1. Bubanza	1352	9. Kirundo	2026
2. Bujumbura	821	10. Makamba	2183
3. Bururi	1896	11. Muramvya	1571
4. Cankuzo	686	12. Muyinga	2194
5. Cibitoke	471	13. Mwaro	1476
6. Gitega	2300	14. Ngozi	1661
7. Karusi	456	15. Rutana	1485
8. Kayanza	1678	16. Ruyigi	389
<b>Total pays</b>	<b>22.645</b>		

#### Nombre d'Associations par sous-secteur agricole

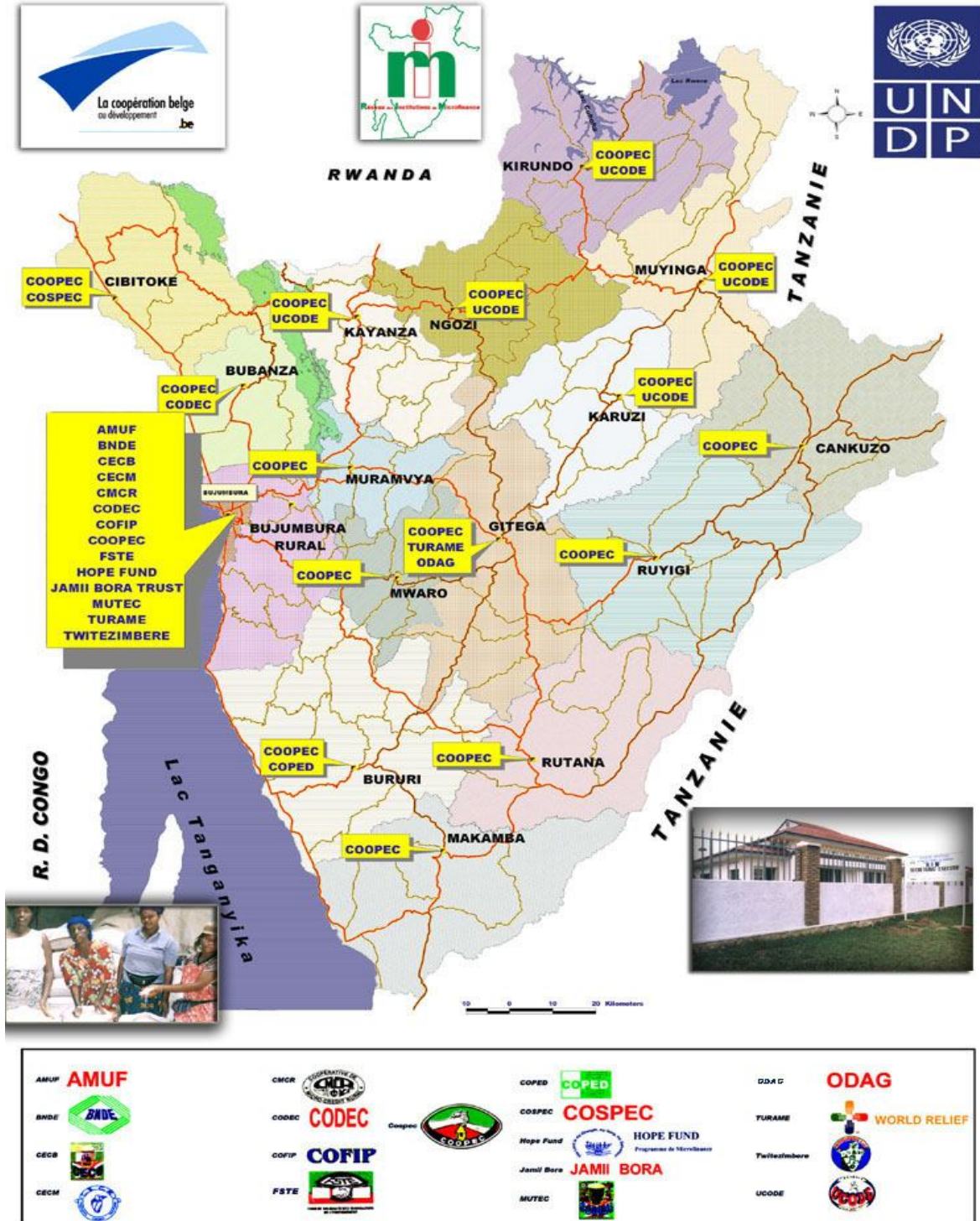
Sous-secteur	Nombre d'associations
Café	2866
Thé	152
Coton	41
Palmier	N/A
Riz	17

**ANNEXE 5. Besoin en Capitaux pour les Organisation Agricoles**

<b>Types de capitaux nécessaires</b>	<b>Montant approximatif nécessaire (monnaie locale)</b>	<b>Montant approximatif nécessaire (USD \$)</b>
Fonds organisationnel (par exemple, les salaires)	750,000	750
Court terme (30 to 90 jours) ou opération/ Capital de fonctionnement (achat de semence et engrais, frais de location de la terre)	3, 000,000	3,000
Moyen terme (1 to 5 ans) Capital (acquérir les unités de stockage)	1,750,000	1,750
Long terme (6 to 10 ans) Capital (unités de stockage)	5,000,000	5,000
Total	7,675,000	7,675

Source: Interviews

## ANNEXE 6. Distribution des Institutions de Micro Finance au Burundi CARTE DES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE (IMF) DU BURUNDI



Source : RIM

**ANNEXE 7. Liste des Institutions de Micro finance au Burundi**

N°	Institution de Micro Finance	Année de création	Année d'enregistrement	Type	Bureau Principal	Nombre d'agences	Zones d'intervention
1	Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE)	1967	1967	Institution Financière	Bujumbura	2	Couverture nationale
2	Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Épargne et le Crédit (COSPEC)	2001	2006	Coopérative d'Épargne et de Crédit	Cibitoke	6	Province Cibitoke
3	MUTEC S.A	2004	2006	Institution de Micro Finance	Bujumbura	5	Mairie, Gitega, Muyinga, Bubanza
4	Caisse d'Épargne et de Crédit Mutuel « CECM »	1995	2006	Coopérative d'Épargne et de Crédit	Bujumbura	3	Mairie
5	Banque Communautaire TURAME	2005	2007	Institution de Micro Finance	Bujumbura	6	Mairie, Gitega, Ngozi, Nyanza lac, Makamba, Bubanza
6	Union pour la Coopération et le Développement "UCODE"	2002	2007	Coopérative d'Épargne et de Crédit	Ngozi	30	Ngozi, Muyinga, Karusi, Kirundo, Kayanza
7	Fonds de Solidarité des Travailleurs de l'Enseignement "FSTE"	1985	2007	Coopérative d'Épargne et de Crédit	Bujumbura	1	Couverture nationale
8	Conseil pour l'Éducation et le Développement « COPED »	2002	2007	Institution de Micro Finance	Bujumbura	3	Bururi, Mairie, Makamba,
9	TWITEZIMBERE	1996	2007	Programme de Micro Crédit	Bujumbura	1	Couverture nationale
10	Fédération Nationale des Coopératives d'épargne et de crédit - FENACOBU	1985	2007	Réseau des coopératives	Gitega	86	Toutes les communes

11	HOPE FUND	2004	2007	Institution de Micro Finance	Bujumbura	1	Mairie, Bubanza, Bujumbura Rural
12	Fonds de Solidarité des Cadres Judiciaires »FSCJ »	1987	2007	Coopérative d'Epargne et de Crédit	Bujumbura	1	Couverture nationale
13	CAV-ISHAKA	2006	2007	programme de Micro Crédit	Bujumbura	1	Mairie
14	Fonds de Solidarité des Travailleurs de la Santé « FSTS »	1988	2007	Coopérative d'Epargne et de Crédit	Bujumbura	1	Territoire national
15	CECAPA-REMA	2006	2007	programme de Micro Crédit	Bujumbura		Mairie
16	PARMAALIMENTA	2006	2007	programme de Micro Crédit	Bujumbura	1	Mairie
17	KAZOZA VISION FINANCE	2004	2007	programme de Micro Crédit	Bujumbura	1	Mairie
18	Appui au Développement Socio-économique du Burundi	2006	2007	programme de Micro Crédit	Bujumbura	1	Mairie
	“ADEC”						
19	Organisation d'Appui à l'Autopromotion « OAP »	1995	2007	programme de Micro Crédit	Bujumbura	1	Bujumbura Rural
20	Coopérative d'épargne et de Financement pour la promotion des échanges des produits agricoles et de pêche « COFIP »	2005	2007	Coopérative d'Epargne et de Crédit	Bujumbura	2	Nyanza lac
21	ODAG	2005	2007	Coopérative d'Epargne et de Crédit	Gitega	7	Gitega, Karusi Mwaro
22	SD CRECO	2005	2007	Coopérative d'Epargne et de Crédit	Bujumbura	2	Mairie, Gitega

23	AMUF	2005	2007	Institution de Micro Finance	Bujumbura	2	Mairie, Bururi (Rumonge)
24	Solecs -coopers	2005	2007	Institution de Micro Finance	Bujumbura	1	Mairie
26	WISE	2007	2007	Institution de Micro Finance	Bujumbura	1	Mairie
27	CECAD	2007	2007	Coopérative d'Epargne et de Crédit	Bujumbura	1	Mairie
28	RECECA	2006	2008	Institution de Micro Finance	Bujumbura	1	Mairie

**ANNEXE 8. CARTE D'IDENTITE DES INSTITUTIONS DE PRET**

Tableau d'identité pour l'Institution Financière: **ZEP** – Zone d'Echange Préférentielle

<b>Objectifs</b>	<b>Être au premier rang pour fournir le capital de développement dans la sous région</b>		
Année de création	1984		
Branches	Bureau principal: Bujumbura ; Agences: Nairobi, Harare		
Statut légal	Institution Financière de Développement		
Personnel	N/A		
Régulations applicables	COMESA		
Sources de financement	Pays membres, Banque Africaine de Développement, COMESA		
Produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prêt – prêt direct et individuel, prêt co-financé, et prêt syndiqué</li> <li>- Lignes de crédit aux Institutions financières locales pour prêter aux petites entreprises. Garantie aux facilités obtenues d'autres prêteurs ou fournisseurs.</li> <li>- Assistance technique vers les études de faisabilité et préparation de projets là où la complexité du projet le demande</li> </ul>		
Nombre de clients	N/A		
Secteurs financés	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Secteur privé ; petites et moyennes entreprises</li> <li>-Micro finance</li> <li>-Tous les secteurs de développement (télécommunication ; infrastructure)</li> <li>-Initiative des femmes pour l'auto emploi (WISE)</li> </ul>		
Prêts pas secteur	<b>Secteurs</b>	<b>Prêts en 2005 (\$)</b>	<b>Part (%)</b>
	Usines de fabrication	33,465, 000	33
	Power	20,000,000	19
	Affaire agricole	15,840,000	15
	Infrastructure	11,979,000	12
	Banque	9,518,572	9
	Tourisme	6,931,000	7
	Biens meubles	4,500,000	4
	Autres	700,000	1
	Total	102,933,572	100
Cultures financées	Toutes		
Intrants Financés	Engrais		
Taux d'intérêt	5.5 - 11 pour cent		
Taux de recouvrement de prêt	N/A		
Facilités de garantie agricole	Aucune		

*Tableau d'identité pour l'Institution Financière: BNDE – Banque National pour le Développement Economique*

<b>Objectifs</b>	<b>Promouvoir les initiatives de Développement</b>		
Année de création	1967		
Agences	Bureau principal: B.P. 1620, Bujumbura (tel: 22 28 88) Agence: Ngozi		
Statut légal	Banque de Développement – Institution de Micro Finance		
Personnel	73 employées		
Régulations applicables	Loi No 1/002 de 1996 sur les compagnies publique et privées		
Sources de financement	Capital propre Aide et fonds de garantie		
Produits	Transactions domestiques: cheques, épargnes et prêts - crédit agricole - le crédit de saison des organisations agricole - crédit du petit équipement agricole - Artisanat		
Nombre de clients	17,220		
Secteurs finances	Agriculture et commerce		
Prêts par secteur		<b>Prêts en 2006 (Millions FBU)</b>	<b>Share (%)</b>
	Commerce	1629	17
	Agriculture	1349	14
	Petit équipement de famille	3408	37
	Petit équipement agricole	2986	32
	Total prêts	9372	100
Cultures financées	Prêts des saisons de culture (semence, engrais, main d'oeuvre, etc.) pour le café, thé, riz		
Intrants financés	Aucun		
Taux d'intérêt			
Taux de recouvrement de prêt	93 pour cent		
Facilités de garantie agricole	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KFW – Institut de Crédit de Reconstruction (Banque Allemande de Développement)), et le Centre National de Technologie Agricole (CNTA)		

Tableau d'identité pour l'institution financière: **BCB** – Banque de Crédit de Bujumbura

<b>Objectifs</b>	<b>Offrir l'expérience, force, flexibilité et expérience à ses clients</b>		
Année de création	1922		
Agences	Bureau principal: Bujumbura Agences: Ngozi, Kirundo, Kayanza, Gitega, Muyinga, Rumonge, Gihofi		
Statu légal	Banque Commerciale		
Personnel	258 employées		
Régulations applicables	La loi burundaise sur les banques No 1/017 (2003)		
Sources financement	Intérêts nets, les revenus du taux de change, différence de la balance commerciale, et autres opérations de revenus		
Produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transactions domestiques: cheque, épargnes, prêts et transferts</li> <li>- Transactions internationales: lettres ou lignes de crédit pour les importations et exportations; échange de monnaie et transfert</li> <li>- Autres produits: banque en ligne; investissements de banque (dépôts à terme); carte de crédit; western union; SWIFT.</li> </ul>		
Nombre de clients			
Secteurs financés	Agriculture, construction, pétrole, ONG, etc.		
Prêts par secteurs	<b>Secteurs</b>	<b>Prêts en 2005 (millions FBU)</b>	<b>Part (%)</b>
	Court terme	34766	87.0
	Moyen terme	5134	12.8
	Long terme	85	0.2
	Total	39985	100
Cultures financées	Café, thé, sucre, coton		
Intrants financés	Engrais		
Taux d'intérêt	18 pour cent		
Taux de recouvrement de prêt	100 pour cent		
Facilités de garantie agricole	Aucune		

Tableau d'identité pour l'institution financière: **IBB** – Inter Bank Burundi

<b>Objectifs</b>	<b>Promouvoir les petites entreprises</b>																					
Année de création	1993																					
Agences	Bureau principal: 15 Avenue de l'industrie, Bujumbura (tel: 220629) Agences: Ngozi, Kirundo, Gitega, Muyinga, Rumonge, Makamba, Kayanza																					
Statut légal	Banque commerciale																					
Personnel																						
Régulations applicables	La loi burundaise sur les banques No 1/017 (2003)																					
Sources de financement	Capital propre (dépôts)																					
Produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transactions domestiques: cheque, épargne, prêts et transferts</li> <li>- Transactions internationales: lettres ou ligne de crédits pour les importations et exportations; échange de monnaie; et transferts</li> </ul>																					
Nombre de clients	1,300																					
Secteurs financés	Commerce (produits frais et secs, artisanat, huile de palme)																					
Prêts par secteur	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Secteur</th> <th>Prêts en 2007 (millions FBU)</th> <th>Part (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Commerce</td> <td>150246</td> <td>65</td> </tr> <tr> <td>Agriculture</td> <td>1832</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Petits équipements</td> <td>44550</td> <td>19</td> </tr> <tr> <td>Saison de récolte de café</td> <td>8148</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Autres</td> <td>26231</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>Total prêts</td> <td>231007</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>	Secteur	Prêts en 2007 (millions FBU)	Part (%)	Commerce	150246	65	Agriculture	1832	1	Petits équipements	44550	19	Saison de récolte de café	8148	4	Autres	26231	11	Total prêts	231007	100%
Secteur	Prêts en 2007 (millions FBU)	Part (%)																				
Commerce	150246	65																				
Agriculture	1832	1																				
Petits équipements	44550	19																				
Saison de récolte de café	8148	4																				
Autres	26231	11																				
Total prêts	231007	100%																				
Cultures financées	café, riz (FBU 355 millions de prêts en 2007 pour la saison de récolte)																					
Intrants financés	Engrais																					
Taux d'intérêt	N/A																					
Taux de recouvrement de prêt	93 pour cent																					
Facilités de garantie agricole	Aucune																					

*Tableau d'identité pour l'institution financière: TWITEZIMBERE*

<b>Objectifs</b>	<b>Promouvoir les activités génératrices de revenus pour les groupes vulnérables</b>																										
Année de création	1997																										
Agences	Bureau principale: B.P. 2415, Bujumbura (tel: 221804) Agences: couverture nationale à travers les associations locales																										
Statut légal	Organisation non lucrative																										
Personnel	5 employées à temps plein																										
Régulations applicables	La loi No 1/002 de 1996 sur les compagnies publiques et privées.																										
Sources de financement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fonds propres</li> <li>- Aide de la Banque Africaine de développement (ABD) et du Programme des Nations Unies pour le Développement (UNDP)</li> <li>- Prêt du fonds de Micro Crédit Rural (RMCF)</li> </ul>																										
Produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>- crédit et activités de renforcement de la capacité technique</li> <li>- Prêts pour associations</li> <li>- Prêts pour les Institutions de Micro Finance (IMF)</li> <li>- Prêts pour les individus</li> </ul>																										
Nombre de clients	7,800																										
Secteurs financés	Agriculture, élevage du bétail, petit commerce, traitement (moulin, décortiqueuse de riz, huile de palme et traitement de manioc), activités génératrices de revenu (crédit de la saison maigre, etc.)																										
Prêts par secteur	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Secteurs</th> <th>Prêts en 2006 (millions FBU)</th> <th>Part (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agriculture</td> <td align="center">83</td> <td align="center">20</td> </tr> <tr> <td>Saison de la récolte de riz</td> <td align="center">163</td> <td align="center">40</td> </tr> <tr> <td>Agriculture, élevage du bétail</td> <td align="center">117</td> <td align="center">28</td> </tr> <tr> <td>Elevage du bétail</td> <td align="center">17</td> <td align="center">4</td> </tr> <tr> <td>Commerce</td> <td align="center">18</td> <td align="center">4</td> </tr> <tr> <td>Traitement agricole</td> <td align="center">13</td> <td align="center">3</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td align="center">412</td> <td align="center">100</td> </tr> </tbody> </table>			Secteurs	Prêts en 2006 (millions FBU)	Part (%)	Agriculture	83	20	Saison de la récolte de riz	163	40	Agriculture, élevage du bétail	117	28	Elevage du bétail	17	4	Commerce	18	4	Traitement agricole	13	3	Total	412	100
Secteurs	Prêts en 2006 (millions FBU)	Part (%)																									
Agriculture	83	20																									
Saison de la récolte de riz	163	40																									
Agriculture, élevage du bétail	117	28																									
Elevage du bétail	17	4																									
Commerce	18	4																									
Traitement agricole	13	3																									
Total	412	100																									
Cultures financées	Riz, thé, café (les prêts des sous secteur sont utilisés pour financer la production d'autres cultures comme les pommes de terre)																										
Intrants financés	Aucun (finance les saisons de récolte)																										
Taux d'intérêt	16-18 pour cent																										
Taux de recouvrement de prêts	80 pour cent																										
Facilités de garantie agricole	Aucune																										

*Tableau d'identité pour l'institution financière: COSPEC –Coopérative Solidarité avec les Paysans pour l'Épargne et le Crédit à Cibitoke*

<b>Objectifs</b>	<b>Promouvoir les Initiatives locales de développement</b>		
Année de création	2001		
Agences	Bureau principal: B.P 87 Cibitoke (tel: 26 22 19) Branches: Buganda, Mabayi, Mugina, Murwi, & Rugombo		
Statut légal	Institution de Micro Finance - Coopérative		
Personnel	29 employées		
Régulations applicables	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Décret No 100/203 de 2006 Régulant les activités des Micro Finance au Burundi</li> <li>- La loi No 1/002 de 1996 sur les compagnies publiques et privées</li> </ul>		
Sources de financement	Capital propre Aide provenant des ONG ACCOR, CISV et Action Aid		
Produits	Transactions domestiques: cheques, épargne (commerce, équipements, agriculture), et prêts <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prêt commercial</li> <li>- Prêts en groupe pour les saisons agricoles</li> </ul>		
Nombre de clients	<b>Secteur</b>	<b># de Clients</b>	<b>part (%)</b>
	Agricole	4000	61
	Non Agricole (commerce)	2500	39
	Total	6500	
Prêts par secteur			
Secteurs financés	Agriculture et commerce; prêt de taille moyenne = 300,000 FBU		
Cultures financées	Récolte	Prêts en 2007 (million de FBU)	
	Banane	35	
	Mais	51	
	Haricots	17	
	Riz	N/A	
Intrants finances	Aucun		
Taux d'intérêt	10 pour cent		
Taux de recouvrement de prêts	85 pour cent		

*Tableau d'identité pour l'institution financière: **COFIDE** – Compagnie Financière pour le Développement*

<b>Objectifs</b>	<b>Promouvoir le micro crédit et le crédit agricole pour les groupes désavantagés</b>												
Anne de création	2000												
Agences	Bureau principal: B.P. 189, Ngozi (tel: 302279) Agence: Kayanza												
Statut légal	Institution financière												
Personnel													
Régulations applicables	La loi No 1/002 de 1996 sur les compagnies publiques et privées												
Sources de financement	capital propre (dépôts) Prêts en provenance de la BRB, UCODE, Twitezimbere (ligne de crédit) Aide en forme de garantie de la part de la Coopération française et de l'Université de Ngozi												
Produits	Crédits en groupe (caution de solidarité) pour: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Micro projets (plafond de 3.5 millions)</li> <li>- Crédit éducation (plafond de 10,000 FBU)</li> <li>- Crédit pour engrais (plafond 10 kilogrammes par ménage)</li> </ul>												
Nombre de Clients	4,658												
Secteurs financés	Agriculture, commerce, logement												
Prêts par secteur	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Secteur</th> <th>Part (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Consommation</td> <td>43</td> </tr> <tr> <td>Agriculture</td> <td>49</td> </tr> <tr> <td>Commerce</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Logement</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>	Secteur	Part (%)	Consommation	43	Agriculture	49	Commerce	7	Logement	1	Total	100
Secteur	Part (%)												
Consommation	43												
Agriculture	49												
Commerce	7												
Logement	1												
Total	100												
Cultures Financées	Café, riz												
Intrants financés	Engrais												
Taux d'intérêt	20 pour cent pour les micros projets 30 pour cent pour les crédits de la saison de récolte 11 pour cent pour les crédits fournis sous les fonds de garantie de la Coopération Française												
Taux de recouvrement de prêts	73 pour cent												
Facilités de garantie agricole	Fonds de la Coopération Française												

*Tableau d'identité pour l'institution financière: CECM – Caisse Coopérative d'Épargne et de Crédit*

<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Promouvoir la culture d'épargne spécialement chez les femmes;</b></li> <li>- <b>Mobiliser les ressources pour financer les activités de la réduction de la pauvreté ; et</b></li> <li>- <b>Renforcer les capacités du personnel et des membres.</b></li> </ul>																
Année de création	1995																
Agence	Bureau principal: Avenue RDC B.P. 6665, Bujumbura																
Statut légal	Institution de Micro Finance - Coopérative																
Personnel	47 employées																
Régulations applicables	Décret No 100/203 de 2006 Régulant les activités des Micro Finance au Burundi																
Sources de financement	Capital propre; prêt de Twitezimbere, Coopération Française, et l'ONG ACCOR																
Produits	Transactions domestiques: cheque, épargne (commerce, équipements agricoles), et prêts <ul style="list-style-type: none"> <li>- crédit commercial (plafond de 1 million FBU)</li> <li>- crédit agricole (plafond de 500,000 FBU)</li> <li>- crédit en groupe pendant les saisons culturelles (plafond de 2 millions FBU)</li> <li>- crédit pour élevage du bétail (plafond de 1 million FBU)</li> <li>- crédit d'investissement (plafond de 1 million)</li> </ul>																
Nombre de Clients	4144																
Prêts par secteur	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Secteur</th> <th style="width: 25%;"># de clients</th> <th style="width: 25%;">Prêts en 2007 (million de FBU)</th> <th style="width: 25%;">Part (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agriculture</td> <td align="center">1932</td> <td align="center">294</td> <td align="center">15</td> </tr> <tr> <td>Non agricole</td> <td align="center">2212</td> <td align="center">1706</td> <td align="center">85</td> </tr> </tbody> </table>			Secteur	# de clients	Prêts en 2007 (million de FBU)	Part (%)	Agriculture	1932	294	15	Non agricole	2212	1706	85		
Secteur	# de clients	Prêts en 2007 (million de FBU)	Part (%)														
Agriculture	1932	294	15														
Non agricole	2212	1706	85														
Secteurs financés	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">Secteur</th> <th style="width: 40%;">Part (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agricole</td> <td align="center">15</td> </tr> <tr> <td>Commerce</td> <td align="center">70</td> </tr> <tr> <td>Artisanale</td> <td align="center">9</td> </tr> <tr> <td>Elevage de bétail</td> <td align="center">2</td> </tr> <tr> <td>Autres</td> <td align="center">4</td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td align="center"><b>100</b></td> </tr> </tbody> </table>			Secteur	Part (%)	Agricole	15	Commerce	70	Artisanale	9	Elevage de bétail	2	Autres	4	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>
Secteur	Part (%)																
Agricole	15																
Commerce	70																
Artisanale	9																
Elevage de bétail	2																
Autres	4																
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>																
Cultures financées	Riz (production, traitement, et commercialisation)																
Intrants finances	Semence, engrais, et autres																
Taux d'intérêt	14 pour cent																
Taux de recouvrement de prêts	93 to 98 pour cent																

## **ANNEXE 9. EXEMPLAIRE DE FORMULARES**

## FICHE DE PROJET

### 1. FICHE DU BENEFICIAIRE

1. Nom et Prénom ou Raison sociale :

2. Ancienneté du client : Nouveau

: Ancien

3. Numéro matricule (compte) :

4. Type de client : Individu

Groupement

Association

Organisme intermédiaire

5. Nom de l'association / Groupement d'appartenance :

6. Nombre de membres : Hommes

: Femmes

7. CNI ou RC :

8. Adresse : Colline / Quartier :

Zone :

Commune :

Province :

9. Téléphone :

10. Etat civile : Célibataire

Marie (e)

Veuf (ve)

Divorce (e)

11. Profession :

- 12. Employeur :
- 13. Salaire mensuel :
- 14. Revenu mensuel :
- 15. Banque :
- 16. No de compte de la banque :
- 17. Nom du conjoint :
- 18. Profession du conjoint :
- 19. Salaire ou revenu mensuel :
- 20. Employeur :

**II. IDENTIFICATION DU PROJET**

- 1. Matricule (No de compte) du demandeur :
- 2. Code du projet (No du crédit) :
- 3. No de crédits antérieurs :
- 4. Montants respectifs :
- 5. Encours actuels :
- 6. Coût estimatif du projet :

- 7. Nature du Projet :
 

Agriculture	AGR	
Riziculture	RIZ	
Agri -élevage	AEL	
Elevage	ELE	
Commerce	COM	
Artisanat	ART	
Pêche	PEC	
Service	SER	
Transformation des produits agricoles	TPA	
PME	PME	
Petit équipement	PEQ	
Autres	AUT	

- 8. Adresse du projet :
 

Province	:	
Commune	:	
Zone ou quartier	:	
Colline	:	

- | 9. <u>Nature des documents déposés</u> | <u>Date de dépôt</u> |
|--|----------------------|
| a).....                                | .....                |
| b).....                                | .....                |
| c).....                                | .....                |
| d).....                                | .....                |
| e).....                                | .....                |

10. Garanties proposées

- a).....
- b).....
- c).....
- d).....
- e).....

III. Avis des comites de crédits

**A. Comite d'analyse des crédits**

- 1. Date :
- 2. Décision :
  - Accordé
  - Ajourné
  - Refusé

3. Commentaires

.....

.....

.....

.....

4. Conditions de financements

- Capital accordé :
- Taux d'intérêt :
- T.T :
- Frais de dossier :
- Périodicité (mois) :
- Durée (période) :
- Mode de remboursement :
- Taux d'intérêts de retard :

5. Garanties retenues

- a).....
- b).....
- c).....
- d).....
- e).....

**B. Comité d'approbation de crédits**

- 1. Date :
- 2. Décision :
  - Accordé
  - Ajourné
  - Refusé

3. Commentaires

.....  
.....  
.....  
.....

4. Conditions de financements
- Capital accordé :
  - Taux d'intérêt :
  - T.T :
  - Frais de dossier :
  - Périodicité (mois) :
  - Durée (période) :
  - Mode de remboursement :
  - Taux d'intérêts de retard :

5. Garanties retenues

- a).....
- b).....
- c).....
- d).....
- e).....

### **III. Crédit**

1. Termes du crédit : CT   
MT   
LT
2. Type de crédit :  
3. Type de crédit BRB :  
4. Date de la convention (date d'octroi) :  
5. Montant octroyé :  
6. Taux :  
7. T.T :  
8. Durée (périodes) :  
9. Périodicité (mois) :  
10. Premier échéance :  
11. Différé (mois) :  
12. Mode d'amortissement : Dégressif   
Linéaire
13. Formes de remboursement : OV permanent   
Retenue à la source   
Remboursement a la production

### **IV. DEBLOCAGE**

1. Matricule du demandeur (No de compte) :  
2. Code du projet (No de crédit) :  
3. Modalités de déblocage :  
a) Cheque :   
b) Ordre de paiement :   
c) Paiement en espèces :
4. Réf de paiement :  
5. Montant décaissé :  
6. 1<sup>ère</sup> échéance :

## FICHE DU DEMANDEUR DE CREDIT

### 1. Identification du client

- Nom et prénom :
- Lieu et date de naissance :
- Nationalité :
- No CNI :
- Résidence actuelle / colline / zone :
- Commune :
- Province :
- Marie (e) : oui ou non.....
- Nom et prénom du conjoint (e) :
- No CNI :
- Nombre d'enfants a charge :
- Profession :
- Employeur :
- La demande est la quatième ? :
- Les autres ont été contractées ou ? :
- Avez-vous d'autres crédits ailleurs ? Si oui ou ? :
  - Quand :
  - Montant :
  - Pour quelle activité :
  - No de compte (au cas où il en a) :

**2. Projet :** Titre du projet :

- Objectif principal :

- Objectif spécifique :

- Contexte et justification

- Lieu d'exécution

- Activité du projet

- Budget détaillé des activités

- Compte d'exploitation prévisionnel

- Dépenses prévisionnelles :

- Recettes prévisionnelles :

- Bénéfices prévisionnels :

- Calendrier des activités :

3. Plan de remboursement du crédit (par échéancier d'un mois)

4. Autres sources de revenu

5. Garantie proposée

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Fait à..... le ...../...../200

Nom et signature du demandeur

Nom et signature du conjoint

- iii. Contribution attendue du projet au développement économique.
- iv. Contour de règlements du gouvernement sur les contrôles de l'échange et conditions de rapatriement du capital.

9. L'horaire envisagé pour la mise en exécution du projet et son achèvement.

# **PTA BANK**

**BANQUE DU COMMERCE ET DE DEVELOPPEMENT  
POUR L'AFRIQUE DE L'EST ET AUSTRALE**

**GUIDE AUX PRODUITS FINANCIERS ET  
SERVICES**

**BANQUE DE LA ZEP**

Adresse physique : 22<sup>ème</sup> étage, Bâtiment NSSF, Bishops Road, Nairobi, Kenya  
Boîte Postale : P.O. Box 48596, 00100 – Nairobi, Kenya  
Tel + 254 20 2712250, Fax : +254 20 2711510, TLC : 22826 BANQUE DE LA ZEP  
Email : [cfbd@ptabank.org](mailto:cfbd@ptabank.org), Web Page : [www.ptabank.org](http://www.ptabank.org)

## INTRODUCTION

La Banque de la ZEP fournit le financement de projet et financement de commerce comme ses produits et services fondamentaux. Cette brochure résume ces produits et services et fait aussi le contours de leurs termes et conditions et les méthodes d'estimation de ces facilités. Ces facilités sont disponibles aux affaires et entreprises incorporées dans les Etats membre de la ZEP. Actuellement les états membres sont le Burundi, les Comores, le Djibouti, l'Egypte, l'Erythrée, l'Ethiopie, le Kenya, le Malawi, l'Ile Maurice, le Rwanda, les Seychelles, la Somalie, le Soudan, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.

## PARTIE A: FINANCEMENT DE PROJET

### 1. OBJECTIFS

Les objectifs du volet de Financement de Projet sont la provision de financement et assistance technique aux projets qui font la promotion de l'intégration économique des pays de la COMESA. En outre le Financement du Projet vise ces projets qui aident dans la mobilisation de ressources financières et techniques des marchés financiers à l'appui de projets spécifiques et programmes dans les Etats Membres.

### 2. TRANSACTIONS ELIGIBLES / SECTEURS:

- a. La Banque de la ZEP fournit le financement de projet au secteur public et privé. Les projets dans la plupart des secteurs des économies comprennent :
  - i. Fabrique: construction à base de métal, tissus et structures, caoutchouc et plastiques, produit chimique et pharmaceutique, cuir et marchandises en cuir, pulpe et produits en papier, argile et produits de verre, minéraux non métallique et autres sous secteurs apparentés.
  - ii. Agro-industrie: Aliments et boissons, horticole, floriculture, sucre et confiserie et animaux domestiques.
  - iii. Mines: Extraction minérale et traitement.
  - iv. Infrastructure: construction marine, transport maritime, communication électronique, facilités électrique et hydroélectriques, long transport du camionnage, transport en l'air, transport ferroviaire et autres transports et communication.
  - v. Tourisme : Pavillons et hôtels, tourisme marin et autres installations apparentées.
- b. La Banque de la ZEP assigne la haute priorité à ces projets et programmes qui :

- i. Ont une haute potentialité pour un impact économique régional positif en faisant bénéficier plus d'un pays et faire les économies des États Membres de plus en plus complémentaire l'un à l'autre.
- ii. Puiser et utiliser des matières premières, matériel et autres entrées productives dans la sous région COMESA.
- iii. Créer et promouvoir le commerce intra-COMESA et extra-COMESA.
- iv. Promotion en arrière, en avant et liaisons spatiales dans les économies des États membres de la COMESA.
- v. Développer et promotion des technologies indigènes et appropriées et des compétences.
- vi. Encouragez l'appartenance et gestion par la majorité des nationaux de la COMESA,
- vii. Encouragez le rôle de femmes dans le commerce et développement en général.
- viii. Se conformer avec les normes internationales acceptables de la protection de l'environnement.
- ix. Créer et étendre des opportunités de l'emploi et d'autres avantages sociaux.
- x. Etre orienté vers l'exportation, base sur les ressources locales et régionales en nature.

### 3. MODE DE FINANCEMENT DES PROJETS

Dans son intervention, la Bank de la ZEP emploie ou un ou une combinaison de modes suivantes de financement:

- a. Emprunts directs aux projets spécifiques.
- b. Cofinancement avec les agences de prêt locales ou étrangères;
- c. Emprunts Indirects (lignes de crédit) aux agences nationales du développement en prêtant aux sous emprunts / sous projets;
- d. Participation équitable dans certaines entreprises pour catalyser les projets pourvu qu la Banque de la ZEP n'assume pas de contrôle d'intérêts, ou
- e. Garanties de l'emprunt.

#### 4. MONTANTS DE L'EMPRUNT ET TÉNORS

Les montants de l'emprunt peuvent varier selon les besoins d'un projet particulier. Les emprunts ne seront pas normalement moins que \$500,000 et pas plus que \$20,000,000. Les plus petits montants sont considérés seulement sous circonstances très exceptionnelles. En tout cas les emprunts ne dépasseront pas 50% du coût total du projet pour le commencement et 60% pour l'expansion de projets.

Les emprunts auront typiquement des ténors dictés par la capacité du projet de rembourser et l'argent courant et ne dépasseront pas 10 années inclus d'une période de la grâce qui ne dépasse pas 3 années.

#### 5. SECURITE

Les emprunts peuvent être sécurisés de plusieurs façons la plus communes desquelles sont des charges sur les biens meubles, charges fixes et flottantes créés par les obligations, garanties par les banques, institutions du financières et garants du projet ou actionnaires.

#### 6. TRAITEMENT DES DEMANDES

- a. La demande des facilités doit être soumise avec une étude de la faisabilité complète ou projet d'entreprise. Sur réception de la demande la Banque prépare un dossier du projet qui met en valeur les points forts et faiblesses de la proposition dans la référence au concept, viabilité commerciale, économique et faisabilité technique. S'il est conclu que les points forts sont supérieurs aux faiblesses, le projet est recommandé pour estimation, avec information supplémentaire qui est cherchée pour combler tous les vides comme approprié.
- b. Contingent sur les conclusions l'estimation, un rapport est soumis soit au Comité des Crédits (CC) ou au conseil d'administration de la Banque pour l'approbation finale, selon le montant de l'emprunt qu'on a demandé,
- c. C'est seulement après approbation par le CC ou Conseil, que la documentation et la mise en oeuvre / le déboursement sont faits.

#### 7. LES PRINCIPAUX TERMES ET CONDITIONS POUR EMPRUNTS DU PROJET

Les principaux termes et conditions applicables aux emprunts de financement de projet de la Banque de la ZEP sont les suivants:

- a. Taux d'intérêt: Les taux d'intérêt pour financement direct et les lignes de crédit seront déterminés par la Banque de la ZEP reflétant le coût de fonds, exposition

de risques et marge. Les taux peuvent être fixes ou flottants selon la nature et source de fonds.

- b. Frais et Dépenses: Les frais levés sur financement du projet sont: frais d'engagement sur la portion non remboursé de l'emprunt à compter d'un nombre donné de jours de la date d'emprunt; frais de facilité sur le montant de l'emprunt payable en avance d'estimation; frais d'arrangement; frais de garantie. Ces frais dépendent du type de projet et complexité de la proposition. L'emprunteur paie aussi toutes dépenses apparentées et accidentelles à fournir la facilité.
- c. Remboursements: Le remboursement sera sur une base trimestrielle ou semi annuelle dans les monnaies de déboursement.
- d. Risque d'échange: L'Emprunteur porte toutes les risques d'échange en remboursant tous les emprunts accordé dans la monnaie étrangère dans les mêmes monnaies de déboursements.
- e. Acquisition: Les produits de l'emprunt seront utilisés pour obtenir des marchandises et des services comme approuvés par la Banque suivant des méthodes internationalement acceptées d'acquisition compétitive et prudente.
- f. Refinancement: Les produits de l'emprunt ne seront pas utilisés pour tout refinancement de dettes existantes.
- g. Assurance: La Banque exige que les projets maintiennent la police d'assurance complète sur tous les biens promis contre l'emprunt, avec les intérêts de la Banque notés.

## 8. L'INFORMATION EXIGEE DANS LES RAPPORTS DE LA FAISABILITE OU LES PROJETS D'ENTREPRISE

Ce qui suit est un résumé des principaux composants qui devraient être incorporés dans les rapports de la faisabilité ou projets d'entreprise. Cependant, les demandeurs peuvent incorporer l'autre information pertinente pour appuyer leurs propositions selon le type de projet.

- a. Brève description de projet:
  - i. Quelle affaire le projet souhaite entreprendre et les implications du projet.
  - ii. Une description de l'économie pertinente et les facteurs industriels qui entourent le projet.
  - iii. La nature et détails du projet de la compagnie y compris les actionnaires et directeurs, position financière et histoire de l'affaire.
- b. Parrainage, gestion et assistance technique:

- i. Histoire et affaire de garants, y compris l'information financière.
  - ii. Arrangements de la gestion proposés et noms et curriculum vitae des gestionnaires.
  - iii. Description d'arrangements techniques et autre assistance externe (gestion, production, marketing, finance, etc.)
- c. Marché et ventes:
- i. Orientation du marché de base; local, national, régional, ou exportation.
  - ii. Volumes de la production projetés, prix des unités, objectifs des ventes, et part de marché de projet proposé
  - iii. Utilisateurs potentiels de produits et canaux des distributions à utiliser.  
Sources présentes de provision pour les produits
  - iv. Future compétition et possibilité que le marché peut être satisfait par les produits du remplaçant.
  - v. protection du Tarif ou restrictions de l'importation qui affectent des produits.
  - vi. Facteurs critiques qui déterminent le marché potentiel
- d. Faisabilité technique, main-d'oeuvre, ressources de la matière première, et environnement
- i. Brève description du processus de fabrication
  - ii. Commentaires sur les complexités techniques spéciales et le besoin du savoir-faire et compétences spéciales.
  - iii. Fournisseurs possibles de matériel.
  - iv. Disponibilité de la main-d'oeuvre et installation des l'infrastructures (transport et communications, électricité, eau, etc.)
  - v. Détails du coût d'opération projetée par catégories majeures de dépenses
  - vi. Source, coût, et qualité de provision de la matière première et relations avec les industries d'appui.
  - vii. Des restrictions d'importation sur les matières premières exigées.
  - viii. Emplacement du plan proposé par rapport aux fournisseurs, marchés, infrastructure et main-d'oeuvre.
  - ix. La taille de l'usine proposée en comparaison d'autres usines connues.
  - x. Questions environnementales Potentielles et comment elles peuvent être traitées.
- e. Exigences de l'investissement, financement du projet et les recettes:
- i. Estimation du coût total du projet, détails en terre, construction, matériel installé, et capital actif, indiquer le composant du taux d'échange,
  - ii. Structure financière proposée de projet, indiquer des sources attendues, et termes d'équité et financement de la dette

- iii. Le type de financer a exigé et le montant
- iv. Déclaration financière projetée, information sur rentabilité, et les gains sur investissement
- v. Facteurs critiques qui déterminent la rentabilité.

Disposer un tableau des coûts du projet proposé comme suivant :

<b>Estimation du coût de Projet en USD</b>				
Article	Existant	Propose / Additionnel		Total
		Devise	Local	
Terre et bâtiments				
Usine et équipement				
Véhicules subordonnés				
Véhicules commerciaux				
Matériel de bureau				
Capital de fonctionnement				
Total de biens meubles				

Disposer le plan de financement propose comme suivant :

<b>Plan de financement - USD</b>					
Source	Existant	Nouveau financement		Total	Equiper
		Local	Devise		
Equité d'organiseurs					
Autres banques O/D					
Emprunt banque de la ZEP					
Financement total					

f. Appui gouvernemental et régulations:

- i. Le projet dans le contexte du développement économique de gouvernement et programme de l'investissement
- ii. Motivations spécifiques du gouvernement et appui disponible au projet.
- iii. Contribution attendue de projet au développement économique
- iv. Contour de régulations du gouvernement sur les contrôles de l'échange et conditions d'entrée du capitale et rapatriement

g. L'horaire envisagé pour la mise en exécution du projet et achèvement

## **PARTIE B: FINANCEMENT DU COMMERCE**

### **1. OBJECTIFS**

Les objectifs des banques finançant le volet du commerce sont:

- (a) Ajouter la valeur aux exportations de la COMESA en réduisant au plus bas niveau possible les coûts de financement des exportateurs;
- (b) Etablir un système de financement de l'exportation pour les marchandises et services qui proviennent de la région COMESA;
- (c) Aider dans le développement d'un marché pour les instruments financiers qui surviennent d'opérations concernant l'exportation de marchandises et services de la région COMESA;
- (d) Encourager et aider l'établissement de systèmes pour garanties du crédit de l'exportation et échange étranger qui font tourner des fonds pour la région qui complète les plans nationaux existants;
- (e) Fournir l'assistance technique aux clients pour l'identification, préparation, financement et mise en exécution du commerce et commerce apparentés aux projets; et
- (f) Coopérer avec les institutions nationales, régionales et internationales pour le bénéfice et développement du commerce dans la région COMESA.

### **2. TRANSACTIONS ELIGIBLE / SECTEURS**

La Banque de la ZEP fournit le financement orienté à l'exportation où transactions génératrices de devises qui sont auto - liquidant. Il finance aussi l'importation de matières premières critiques dans la région COMESA. De telles transactions peuvent être dans les secteurs privés ou publics dans tous les Etats Membres.

La compagnie de l'application doit être incorporée dans un PTA Banque Membre État, bien que les exportations et importations puissent être à une destination ou d'une source du choix du candidat.

### **3. TYPES DE CREDIT INSTALLATIONS & INSTRUMENTS**

En fournissant le financement au commerce des installations, la banque de la ZEP utilise chacun ou une combinaison des instruments suivants:

- a. **Emprunts de la pré-cargaison**  
Sous le financement de la pré-cargaison, les exportateurs reçoivent un capital de fonctionnement pour achat de matières premières et traiter et emballage des denrées exportables.  
En fournissant le financement de la pré-cargaison, le plan de financement du magasinage de la Banque est utilisé pour permettre aux exportateurs d'emprunter à bon marché en utilisant des denrées exportables comme sécurité primaire.
- b. **Emprunts de la post-cargaison**  
Le financement post-cargaison sert de pont aux exportateurs pour lier leurs besoins en liquidité où les exportations sont faites sur base de paiement différé. Un mode typique de financement post cargaison est billet escompte. La facilité des billets qui escomptent sert pour fournir la liquidité à un exportateur en lui avançant une portion de la valeur nominale du billet commerciale tiré par l'exportateur, accepté par l'acheteur et endossé à la Banque de la ZEP. La facilité est aussi étendue aux institutions financières pour leur permettre de satisfaire les exigences de la liquidité dans le financement des fournitures pré et post cargaison à leurs clients.
- c. **Emprunt de mise en syndicat.**  
La Banque fournit le financement conjoint avec d'autres institutions participant dans l'emprunt de mise en syndicat sous un accord de l'emprunt unique. La Banque aussi joue le rôle de banque principale pour organiser des mises en syndicat du crédit dans un efforts d'attirer le financement de banques internationales et marchés monétaires pour faire face aux demandes d'emprunteurs à grande échelle.
- d. **Responsabilité contingente basé sur l'affaire.**  
Ceci se rapporte au nombre de produits que la Banque utilise pour garantir la performance d'un client sous un contrat commercial normal. La Banque peut par exemple, publier une garantie ou lettre de réserve de crédit de la part d'un client qui reçoit à crédit des marchandises ou des matières premières su les termes. Les garanties peuvent aussi être publiées pour couvrir des paiements d'avance faits aux clients sous certains contrats de la provision. La Banque peut fournir aussi des bonds d'offre pour clients qui participent aux appels d'offre.
- e. **Emission et Confirmation de lettres de crédit**  
La Banque publie les lettres de crédit d'importation dans en faveur des fournisseurs internes ou externes de la COMESA pour compte de ses clients. La Banque ajoute aussi sa confirmation aux lettres de crédit ouvert par les acheteurs à travers leurs banques où l'exportateur est peu disposé à prendre un risque sur la banque de l'acheteur, la banque émettrice.
- f. **Financement structuré.**  
Ce produit est utilisé pour collecter des fonds meilleur marché de marchés externes de la région COMESA, tel que l'USA, pour financer des activités

d'exportation dans les Etats membre. Le programme permet aux exportateurs dans les Etats membres de bénéficier du financement la monnaie locale pour leurs exigences de financement pré-cargaison.

g. Installation enclosant.

La Banque a développé les installations enclosant qui sont utilisées côte à côte avec le financement de denrées et fournissent la protection du risque du prix aux exportateurs de la denrée et les importateurs en changeant des risques du prix impliqué dans commerce de la denrée. L'objectif de ce produit est de protéger à la fois la Banque et les clients du risque de prix adverse.

h. Facilité de titres soutenus

Ce produit permet à la Banque de fournir les banques locales dans les Etats membre de la COMESA d'exigences de financement d'exportation et d'importation en utilisant les billets de la Trésorerie et bonds des banques locales comme sécurité.

#### 4. MONTANT DE L'EMPRUNT ET TENORS

Le montant de la facilité varie selon les besoins et la capacité d'emprunter. Cependant, le montant de la facilité minimum est US\$ \$500,000 et le montant maximal est US \$20,000,000. Le plus Petit montant peut être obtenu à travers les banques locales auxquelles la Banque de la ZEP a étendu des lignes de crédit.

Les facilités de financement du commerce de la Banque de la ZEP sont étendues aux emprunteurs sur une base de courte durée. Les périodes de la validité varient de 90 jours à un maximum de deux ans. Le renouvellement de toute facilité du crédit pour une période supplémentaire est fait à la discrétion de la Banque. Selon le cycle de la conversion des biens de l'emprunteur, les refinancements multiples dans la période de la facilité sont autorisés.

#### 5. SECURITE

La sécurité des banques pour le financement des facilités commerciales comprend un ou une combinaison des points suivants:

- a. Obligation de recevables sous-jacents de l'exportation;
- b. Premier charge légale sur les stocks d'exportation des denrées, matière première, les pièces de rechange et le matériel financé par la Banque
- c. Garantie de Banque

- d. Garantie en liquidité ; et
  - e. Premier charge légale sur les biens meubles.
6. COMMENT ACCEDER AUX FACILITES DE LA BANQUE DE LA ZEP DE FINANCEMENT DU COMMERCE.

Les facilités de financement du commerce de la banque de la ZEP peuvent être accédées par:

- a. Une demande directe à la Banque de la ZEP par l'emprunteur;
  - b. Une demande d'une banque commerciale de la part d'emprunteur, et
  - c. Une demande faite aux banques commerciales locales qui bénéficient des facilités de crédit de la banque de la ZEP.
7. TERMES GENERAUX ET CONDITIONS

Les conditions dans le respect de déboursement, le remboursement, intérêt et frais bancaires sont les suivantes:

- a. **Déboursements**  
Les déboursements sont directement faits aux fournisseurs du demandeur.
- b. **Remboursements**  
L'intérêt et les remboursements principaux sont effectués dans la monnaie de déboursement conformément au ténor des engagements individuels
- c. **Intérêt**  
Les taux d'intérêt sont des bases LIBOR pour les monnaies de déboursement et commencent au coût de fonds plus une marge minimum de 1.50%. L'étendue pour l'argent des facilités collatérales aussi bien que les facilités aux clients du blue-ship peuvent, cependant, être au-dessous de 1.50% à condition que ce soit assez suffisant pour couvrir les coûts de fonds.
- d. **Frais**  
Les frais tels que frais de gestion, frais d'arrangement et les frais de réduction, sont payables selon la nature de la transaction;
- e. **Dépenses**  
Les frais légaux et des dépenses personnelles raisonnables sont payables par l'emprunteur. Toutes autres dépenses comme les frais de l'agence de la banque commerciale et frais de gestion de collatéraux (où applicable) sont aussi pour le compte de l'emprunteur.

## 8. INFORMATION NECESSAIRE POUR LE TRAITEMENT DES DEMANDES

Les demandeurs de crédit sont exigés de fournir une information complète et exacte sur les aspects suivants. La provision de l'information exigée dans les détails suffisants aide la banque pour traiter l'application promptement. Les demandeurs sont encouragés par conséquent à donner autant de détail que possible.

a. Information de base sur l'historique de l'emprunteur.

Cela comprend:

- i. Nom, domicile et titre de propriété de la compagnie du demandeur.
- ii. Noms d'actionnaires et Directeurs
- iii. Capital nominal et payé
- iv. Statut légal de la compagnie
- v. Ligne d'affaire (donner une description complète des activités de l'affaire)
- vi. Brève historique de la compagnie mettant en valeur le développement majeur dans les méthodes de commerce, mélange du produit et autre facteurs centraux à la performance de la compagnie.

b. Facilité exigée

Cela devrait inclure ce qui suit:

- i. Le montant
- ii. Type de Crédit
- iii. Le but de la facilité. (Donner des détails de l'usage final de la facilité demandée)
- iv. Ténor de facilité
- v. Le programme de déboursement

c. Dynamique clé de l'industrie.

L'emprunteur devrait mettre en valeur des joueurs clés de l'industrie aussi bien que fournit une comparaison de sa performance et position dans l'industrie comparé avec ses concurrents. L'information sur les parts de marché de plusieurs joueurs clés de l'industrie devrait être fourni. L'information devrait aussi être fournie sur ce qui suit:

- i. les avantages compétitifs de l'emprunteur vis-à-vis des autres joueurs en donnant les détails des facteurs critiques du succès.
- ii. Faire une liste de concurrents principaux et leur part de marché.
- iii. Part de marché de la compagnie du demandeur.
- iv. Faire une liste d'acheteurs principaux avec détails des termes de vente
- v. Faire une liste des fournisseurs principaux avec détails des termes d'achat.
- vi. Risques clés de l'industrie aussi bien que comment l'emprunteur les atténue
- vii. Description du cycle commercial de l'affaire
- viii. Saisonnalité de l'opération en donnant les détails de bonnes et mauvaises saisons

#### d. Gestion

La compagnie du demandeur doit fournir:

- i. Un organigramme détaillé
- ii. L'information sur un personnel clé (du rang de chef de département et au-dessus) lequel devrait inclure, le nom, âge, historique de l'éducation, années d'expérience, la ligne d'opérations et positions occupées, position actuelle et description de tâches et responsabilités.

#### e. Gestion des systèmes d'information

Prière de donner des détails de l'organisation, systèmes de contrôles et d'évaluation qui ont été mis en place.

#### f. Financement

Ce qui suit doit être fourni:

- i. Les déclarations financières vérifiées avec les rapports de l'audit pour trois (3) années passées et données relatives d'appui. Les déclarations provisoires seront exigées là où les comptes vérifiés ne sont pas disponibles. L'explication doit être donnée pour tout matériel négatif ou variations positives dans les déclarations financières.
- ii. Projection du mouvement de l'argent aussi bien des suppositions sous-jacentes.
- iii. La plus récente analyse de débiteurs et créanciers commerciaux.

#### g. Sécurité

L'emprunteur doit indiquer le type de sécurité qu'il va fournir et soumettre le plus récent rapport d'évaluation professionnelle indépendante dans le cas de biens meubles.

- i. Liste de propriétés promises
- ii. Valeur de chaque propriété (comme indiqué par une évaluation professionnelle)
- iii. Si la propriété est utilisée pour obtenir des emprunts d'un autre prêteur et si donc, les détails d'engagements sont exigés.
- iv. L'emplacement de la propriété proposée comme sécurité.

#### h. Relations présentes de banque

La banque exige des détails complets de la facilité de crédit bénéficié pour le moment. En particulier :

- i. Types de facilités.
- ii. Le montant à approuver
- iii. La date d'approbation.
- iv. Montant restant
- v. Termes de remboursement
- vi. Date due
- vii. Les titres fournis
- viii. Capacité de la compagnie de remplir ses obligations courantes de l'emprunt.

Une demande peut être envoyée par copie ou courrier électronique aux adresses données sur la couverture de cette brochure.