

ECHOS DU CRÉDIT AGRICOLE



ISSN 2517-9020

LE JOURNAL D'INFORMATION TRIMESTRIEL DE LA CAISSE NATIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE DU SÉNÉGAL • N°06 Avril - Mai - Juin 2017

FORUM SUR LA RELANCE DU FINANCEMENT DE LA PECHE ARTISANALE



SIGNATURE CONVENTION CNCAS / SOGED



THEME DU TRIMESTRE

LA DÉONTOLOGIE ET LA CONFORMITE BANCAIRE :
VECTEUR DE CREATION DE VALEUR
ET DE PERFORMANCE DURABLE

LANCEMENT DU PLAN D'AFFAIRES 2017-2021 DE LA CNCAS



PRODUCTION DE POMME DE TERRE A MATAM : LA CNCAS FINANCE LE PASSAGE A L'ECHELLE



CELEBRATION DE LA JOURNEE DU 08 MARS PAR L'AMICALE DES FEMMES



RÉSEAU CRÉDIT AGRICOLE DU SENEGAL

Réseau Dakar

DAKAR

31-33, rue El Hadj Amadou A.Ndoye
Email : cncas@cncas.sn - BP : 3890 Dakar
Tél : +221 33 839 36 36
Fax : +221 33 821 26 06

V.D.N

Route de la Foire Internationale N° 09
Email : vdn@cncas.sn
Tél : +221 33 869 37 67
Fax : +221 33 869 37 77

PARCELLES ASSAINIES

Unité 22 Parcelles Assainies N° 498
Email : parcelles@cncas.sn
Tél : +221 33 855 32 17 / 18 / 19
Fax : +221 33 855 32 15

KEUR MASSAR

Quartier Ainoumady face Gendarmerie
Email : keurmassar@cncas.sn
Tél : +221 33 879 39 11
Fax : +221 33 821 26 06

PIKINE

Pikine Tall Boumack face marché Zinc
Email : Pikine@cncas.sn
Tél : +221 33 879 02 32
Fax : +221 33 834 13 02

MARISTES

Maristes extension
Email : maristes@cncas.sn
Tél : +221 33 859 25 00
Fax : +221 33 832 93 47

BARGNY

Route Nationale N° 1 Bargny
Email : Bargny@cncas.sn
Tél : +221 33 839 20 96
Fax : +221 33 836 14 50

ZIGUINCHOR

Rue du Commerce
Email : ziguinchor@cncas.sn
BP : 289 - Tél : +221 33 991 10 01
Fax : +221 33 991 19 56

KOLDA

Immeuble Dramé - face IDEN
Email : kolda@cncas.sn - BP : 12
Tél : +221 33 996 11 91
Fax : +221 33 996 10 51

SEDHIOU

Av. Ibou Diallo, face au marché
Email : sedhiou@cncas.sn - B.P : 122
Tél : +221 33 995 12 03
Fax : +221 33 995 12 04

KAOLACK

Place de l'Indépendance,
face marché - B.P : 490
Email : kaolack@cncas.sn
Tél : +221 33 941 24 71
Fax : +221 33 941 29 29

KAOLACK Annexe

Gare routière Kaolack
Quartier Bongrè
Tél : +221 33 938 42 70
Fax : +221 33 941 40 45

FATICK

Route de la Gourvernance
Email : fatick@cncas.sn
Tél : +221 33 949 12 55
Fax : +221 33 949 12 40

DIOURBEL

Rue Mauric Guèye x Av L.S.
Senghor - B.P : 4
Email : diourbel@cncas.sn
Tél : +221 33 971 13 90
Fax : +221 33 971 13 00

TOUBA

Quartier Touba Khaïra, route
28 de la Grande Mosquée
Email : touba@cncas.sn
Tél : +221 33 978 30 48
Fax : +221 33 978 30 40

KAFFRINE

Route de Tambacounda
(face de la Brigade de
Gendarmerie) - BP 110
Email : Kaffrine@cncas.sn
Tél : +221 33 946 11 12
Fax : +221 33 946 11 15

TAMBACOUNDA

Avenue Demba Diop
tambacounda@cncas.sn
B.P : 229
Tél : +221 33 981 14 88
Fax : +221 33 981 15 55

KEDOUGOU

Kedougou@cncas.sn
Quartier Dandé Mayo
Tél : +221 33 985 19 50
+221 33 985 19 43
Fax : +221 33 985 19 24

BAKEL

Email : bakel@cncas.sn
Derrière la SONATEL
Tél : +221 33 981 14 88
Fax : +221 33 981 15 55

SAINT - LOUIS

Quai Henri Jay
BP : 163
saint_louis@cncas.sn
Tél : +221 33 961 14 14 ou 05
Fax : +221 33 961 23 73

RICHARD - TOLL

Route de Matam
richard_toll@cncas.sn
B.P : 29
Tél : +221 33 963 31 61
Fax : +221 33 963 33 53

MATAM

Rue de la Préfecture
Email : matam@cncas.sn
B.P : 70
Tél : +221 33 966 61 91
Fax : +221 33 966 62 56

ST. LOUIS Annexe

Face Université G. Berger
Tél : +221 33 938 21 90 /
+221 33 938 21 91
Fax : +221 33 938 21 94

NDIOUM

Route de Matam - B.P : 12
Email : ndioum@cncas.sn
Tél : +221 33 965 30 27
Fax : +221 33 965 30 43

OUROSSOGUI

Quartier Moderne - B.P : 70
Email : sogui@cncas.sn
Tél : +221 33 966 16 63 ou 64
Fax : +221 33 966 16 65

ROSS BETHIO

Ross Béthio Route
Nationale N° 1
Email : rossbethio@cncas.sn
Tél : +221 33 963 80 81
Fax : +221 33 963 81 69

THIES

2 Av, Léopold Sédar Senghor
Email : thies@cncas.sn
B.P : 3159
Tél : +221 33 951 17 29
Fax : +221 33 951 12 70

MBOUR

Mbour Escale
Email : mbour@cncas.sn
B.P : 163
Tél : +221 33 957 10 95
Fax : +221 33 957 14 97

LOUGA

Rue 11 Novembre x Rue de
la Marne
louga@cncas.sn - BP : 314
Tél : +221 33 967 01 80 ou 81
Fax : +221 33 967 01 82

THIES Annexe

Place de France Thiès
Tél : +221 33 939 77 70 / 71
Fax : +221 33 939 77 74

TIVAOUANE

Quartier Keur Mass
Tivaouane@cncas.sn
Tél : +221 33 839 76 25
Fax : +221 33 955 37 76

DAHRA

Place du Marché - B.P : 85
Email : dahra@cncas.sn
Tél : +221 33 968 60 56
Fax : +221 33 968 60 55

Réseau Centre

Réseau Est

Réseau Nord

Réseau Sud

Réseau Ouest

SOMMAIRE

ACTUALITES

- 05 • Signature de la convention CNCAS / SOGED
- 06 • Lancement du plan d'Affaires 2017-2021
- 06 • Forum sur la relance du financement de la pêche artisanale
- 09 • Participation de la CNCAS à la 24eme Conférence Régionale Africaine de SWIFT à Abidjan

ECHOS DU RESEAU

- 12 • Lancement de la campagne cotonnière 2017-2018
- 13 • Production de pomme de terre à Matam : la CNCAS finance le passage à l'échelle
- 14 • Chaîne de valeur Oignon : partenariat entre CNCAS-Union maraîchère de Thiépe-PADEN
- 17 • Ouverture Bureau CNCAS YOFF
- 19 • Forum économique des femmes de Koumpentoum

THEME DU TRIMESTRE

- 20 • La déontologie et la conformité bancaire : vecteur de création de valeur et de performance durable

FORMATION – IMPREGNATION

- 22 • Voyage d'études en Inde sur le système de récépissé d'entrepôt et de marchandises
- 25 • Participation de la CNCAS au séminaire sur « Développer les produits de financement innovants et inclusifs en milieu rural »
- 27 • Lancement des « Mercredi du Credit Agricole »

FAMILLE CREDIT AGRICOLE

Amicale des Employés

- 28 • Assemblée Générale AECAS 2017
- 31 • Randonnée pédestre AECAS 2017
- 32 • Don de sang AECAS 2017

Section syndicale SUTBEFS / CNCAS

- 33 • Célébration de la fête du Travail

Amicale des Femmes

- 34 • Célébration journée de la Femme du 08 Mars

EDITORIAL



Malick NDIAYE,
Directeur Général

Chers collègues et partenaires !

La parution du sixième numéro de votre journal d'information consacre à coup sûr le relèvement du défi de la pérennité et nous engage à aller vers la production de contenus toujours de qualité. Il est de notoriété publique que le défi le plus poignant d'un journal d'information sous nos tropiques reste sa parution régulière. En effet, combien de quotidiens, hebdomadaires, mensuels ont succombé en cours de route. Dès lors, il est fort réjouissant de constater la régularité dans la parution d'ECHOS DU CREDIT AGRICOLE, premier défi que nous nous étions fixés à la conception du projet de Journal interne. On doit cette performance à vous chers collègues, rédacteurs, contributeurs qui alimentent ECHOS DU CREDIT AGRICOLE en contenus riches et variés, construisant un support de communication servant comme « pont de l'information documentaire » sur le financement du développement agricole au Sénégal.

Il me plait aujourd'hui de constater des initiatives intéressantes de productions d'informations allant dans le sens du partage entre le siège et les réseaux d'agences et entre les réseaux d'agences eux-mêmes. C'est dire, la confirmation de la dynamique d'une communication horizontale qui connecte les lignes informationnelles permettant à tous les agents de s'imprégner des activités de nos différentes agences.

La production et la diffusion de l'information d'activités et d'événements établissent les lignes de connexion entre nos agences, faisant de la communication documentaire une réalité à la CNCAS. En définitive, par cet outil, nous avons ensemble fini de démontrer qu'il est devenu inadmissible que l'un de nous ignore la substance de telle ou telle activité ou intervention qui s'est déroulée à la CNCAS. La remontée d'information est définitivement dans nos pratiques et j'appelle tout le monde à persévérer dans la production de contenus pour un meilleur partage de l'information.

Chers collègues et partenaires,

Dans ce numéro, le partenariat revient en force avec la signature de la convention entre la CNCAS et la Société de Gestion et d'Exploitation du barrage de Diama (SOGED) qui démontre encore une fois notre volonté d'entrer en synergie avec tous les organismes nationaux et internationaux œuvrant dans le développement agricole et rural au Sénégal. Au demeurant, le forum sur le financement de la pêche artisanale a été un moment fort de partage entre la CNCAS, le Ministère de la Pêche et de l'Economie Maritime et les acteurs du sous-secteur tout entier pour trouver un modèle adéquat de financement de l'exploitation de la ressource halieutique.

Vous y trouverez aussi nos différentes participations aux événements et conférences auxquelles la CNCAS est invitée comme le lancement de la campagne cotonnière 2017-2018 à Missirah et notre participation à la 24^{ème} Conférence Régionale Africaine de SWIFT à Abidjan.

Le thème du trimestre traite d'une question relative aux nouveaux métiers dans la profession bancaire. Il est intitulé : **Déontologie et conformité bancaire : vecteur de création de valeur et de performance durable.**

Toujours dans ce numéro, la rédaction revient sur la tournée du Directeur Général dans la région de Matam. Visite qui a permis de constater sur le terrain les réalisations suite au financement à l'échelle de la pomme de terre par la CNCAS sur une superficie de 180 ha dans les départements de Podor, Matam et Kanel en partenariat avec le PRODAM.

La vie associative dans la banque n'est pas en reste avec une couverture complète de l'Assemblée Générale de l'Amicale des Employés et la célébration de la Journée de la Femme du 08 Mars par l'Amicale des Femmes (AFCA).

Bonne lecture de votre journal !

SIGNATURE CONVENTION CNCAS / SOGED



En date du 19 Mai 2017, la **SOCIÉTÉ DE GESTION ET D'EXPLOITATION DE DIAMA (SOGED)** représentée par son Directeur Général Monsieur Tamsir NDIAYE et la **CAISSE NATIONALE DE CREDIT AGRICOLE DU SENEGAL (CNCAS)** représentée par son Directeur Général Monsieur Malick NDIAYE ont signé un Protocole d'Accord pour la facturation et le recouvrement de la redevance de prélèvement d'eau du Fleuve Sénégal auprès des usagers agricoles en rive gauche.

La redevance est collectée par la CNCAS au profit de la SOGED pour les usagers ayant bénéficié de crédits de campagne, les usagers n'ayant pas bénéficié de crédits de campagne et les usagers bénéficiant d'un financement partiel.

Pour l'accomplissement de la mission qui lui est confiée, la CNCAS est rémunérée par la SOGED sur la base du pourcentage applicable, plafonné à 10% sur le montant total de la redevance collectée par la banque.



LANCEMENT DU PLAN D'AFFAIRES DE LA CNCAS (2017 – 2021) ET DU SYSTÈME DE GESTION ENVIRONNEMENTALE ET SOCIALE (SGES)



La CNCAS a procédé au lancement de son plan d'affaires 2017-2021 et du Système de Gestion Environnementale et Sociale (SGES) à l'Hôtel Pullman le Lundi 08 Mai 2017. La cérémonie a été présidée par le Directeur Général M. Malick NDIAYE en présence des responsables du cabinet Performances Group et

du cabinet HPR ANKH CONSULTANTS mais aussi des cadres de la banque du siège et réseau d'agences. Les travaux ont été articulés autour de la présentation du modèle conceptuel du plan d'affaires et de la note méthodologique pour l'élaboration du Système de Gestion Environnemental et Social (SGES) de la CNCAS.

FORUM SUR LE FINANCEMENT DE LA PECHE ARTISANALE



Un forum sur le financement de la pêche artisanale a été organisé le 26 Mai 2017 au King Fahd Palace. Ce forum a été présidé par le ministre de la Pêche et de l'Economie Maritime, M. Oumar Gueye en présence de M. Malick Ndiaye, Directeur Général. Ce Forum dont l'objet

principal était la relance du Fonds de Financement de la Pêche Artisanale (FFPA) a vu la présence des cadres du secteur, de la CNCAS, des acteurs de la pêche artisanale et techniciens du Ministère de la Pêche et de l'Economie Maritime.

Les principaux objectifs étaient de :

- faire le bilan du Fonds de Financement de la Pêche Artisanale,
- revoir certaines dispositions de la convention ainsi que les conditions de relance du Fonds de Financement de la Pêche Artisanale,
- réfléchir sur les conditions et offres de crédit pour l'achat d'embarcations au profit des pêcheurs dans le cadre du projet de remplacement des pirogues en bois par des pirogues en fibre de verre et de moteurs.

DISCOURS DE MONSIEUR LE DIRECTEUR GENERAL DE LA CNCAS FORUM SUR LE FONDS DE FINANCEMENT DE LA PECHE ARTISANALE

DATE : VENDREDI 26 MAI 2017

LIEU : HÔTEL KING FAHD PALACE

*Monsieur le Ministre de la Pêche et de l'Economie
Maritime,*

*Monsieur le Représentant du Ministre de l'Economie,
des Finances et du Plan,*

*Madame le Secrétaire Général du Ministère de la
Pêche et de l'Economie Maritime*

Monsieur le Directeur des Pêches Maritimes (DPM),

*Monsieur le Directeur de la Transformation des
Produits Halieutiques (DITP),*

*Monsieur le Directeur de l'Agence Nationale de
l'Aquaculture (ANA),*

*Monsieur La Direction de la Pêche
Continentale(DPCA),*

*Mesdames et Messieurs les Chefs de services
régionaux,*

*Messieurs les Responsables des OP faitières, les
CLPA, les GIEIS,*

*Mesdames les Responsables d'OP de femmes
productrices et transformatrices,*

*Mesdames et Messieurs chers participants en vos
rangs et grades,*

Mesdames et Messieurs....

*Je voudrais à l'entame de mon propos remercier
chaleureusement Monsieur le Ministre de la Pêche et
de l'Economie Maritime, Monsieur Oumar Gueye pour
avoir adhérer dès le départ à l'idée d'une relance des
activités de financement du sous-secteur à travers un
forum qui rassemblerait tous les acteurs de la pêche.
Quelques mois après, nous voilà aujourd'hui en train
de tenir cette importante concertation entre partenaires
en vue d'un développement encore plus vigoureux des
activités économiques et sociales d'un sous-secteur qui
représente un des piliers essentiels de notre économie.*

*En effet, la pêche joue un rôle économique et social
important au Sénégal de par sa contribution aux
indicateurs macroéconomiques et sociaux tels le
Produit Intérieur Brut, les exportations, la balance
commerciale, l'emploi et la sécurité alimentaire.*

*L'activité est surtout tirée par la pêche artisanale
même si la pêche industrielle occupe une place non
négligeable.*

*Ainsi, le secteur a toujours occupé une place privilégiée
dans les différentes stratégies de développement du
pays et particulièrement dans la Stratégie Nationale de
Développement Economique et Sociale du Sénégal
(SNDES) et plus récemment dans le Plan Sénégal
Emergent (PSE).*

*Cependant, le secteur est confronté, depuis quelques
années, à des difficultés liées à la surexploitation des
ressources avec comme conséquence la baisse des
captures et des revenus des acteurs, la chute de
l'emploi et la baisse de la contribution à la formation
de la richesse nationale.*

*Que faire pour une meilleure valorisation de nos
ressources halieutiques ?*

*Consolidons l'expérience de la CNCAS dans le
secteur de la pêche artisanale...*

*La CNCAS a toujours œuvré pour faciliter l'accès
durable des opérateurs de la pêche artisanale aux
services financiers d'abord sur ses ressources
propres, ensuite à travers les différents projets et
programmes initiés par l'Etat Sénégalais (PAMEZ,
PAPEC, PROPECHE, FFPA).*

*Elle intervient dans ce secteur depuis sa création et
son action a été surtout confortée par la rétrocession
(PAMEZ et PAPEC) ou la domiciliation (PROPECHE),
par l'Etat Sénégalais, de ressources financières
destinées à alimenter le volet crédit des trois principaux
projets localisés dans les sites traditionnels de pêche
artisanale du pays.*

*La capitalisation, des résultats des trois expériences
en 1999 (PAMEZ, PAPEC et PROPECHE), a permis
de corriger les imperfections en impliquant, en
amont et en aval du dispositif, des financiers et des
techniciens des structures institutionnelles de l'Etat
à travers un programme unique couvrant l'ensemble
des zones de pêche du pays et dénommé « Fonds
de Financement de la Pêche Artisanale - FFPA ».*

Ce dispositif était doté de deux composantes majeures : un fonds de bonification destiné à alléger le taux de sortie du crédit et un fonds de garantie pour couvrir partiellement le risque de non remboursement des crédits accordés aux opérateurs de la pêche artisanale.

Le FFFPA a permis de débloquer sur fonds propres CNCAS la somme globale de

2 milliards 590 millions de FCFA au 31 décembre 2014.

La poursuite des performances en termes de réalisations de crédit a cependant été bloquée par la mauvaise qualité du portefeuille et sa dégradation continue.

En effet, suite à des rumeurs sur une décision de remise de dette par l'Etat, la majeure partie des opérateurs de la pêche artisanale a suspendu ses remboursements et le taux s'est retrouvé en deçà de 75%.

La mobilisation du fonds de garantie, qui est intervenue par la suite, n'a pas permis de nous couvrir à hauteur de 70% comme prévu par la convention.

Cependant, même en l'absence de mécanismes de confort et de ressources financières pour alimenter le dispositif (fonds de garantie), la CNCAS a poursuivi ses interventions notamment dans le domaine du mareyage et l'exportation.

En termes de perspectives....

La raréfaction de la ressource halieutique a permis de développer de nouveaux métiers notamment l'ostréiculture, l'aquaculture et la pisciculture avec l'accompagnement de l'Agence Nationale de l'Aquaculture ANA.

La CNCAS a accompagné des promoteurs dans ces activités novatrices à Kaolack et Ziguinchor.

Le lancement de la nouvelle pirogue en fibre de verre devrait nous permettre de relancer le financement des pêcheurs traditionnels.

Le programme dense de subvention des moteurs hors-bords en faveur des artisans pêcheurs constitue aussi une opportunité de relance du financement de la pêche.

Compte tenu de la place du sous-secteur dans l'économie nationale, il nous semble important qu'un certain nombre de mesures soient prises pour assurer sa relance:

- Une nouvelle allocation de ressources (Fonds de garantie, Fonds de bonification), soit à travers le BCI, soit à travers d'autres ressources mobilisées par l'Etat auprès de partenaires financiers pour redynamiser le dispositif,
- La réorganisation du dispositif institutionnel de suivi du mécanisme aussi bien en aval qu'en amont avec une implication des Collectivités Locales,
- La formation et le renforcement des capacités des agents des services des pêches,
- Le renforcement des compétences des professionnels de la pêche artisanale (pêcheurs, mareyeurs, transformateurs et micro-mareyeuses) dans le domaine de la pêche artisanale responsable, les bonnes pratiques en matière de transformation artisanale des produits halieutiques, la gestion financière et comptable simplifiée, la gestion des aménagements, la sécurité en mer et le management des organisations,
- La diversification des activités et la reconversion de certains acteurs comme alternative à la réduction de la surcapacité de pêche.

Monsieur le Ministre, Mesdames et Messieurs,

Pour conclure, je voudrais dire qu'au même titre que les autres activités du secteur primaire, le sous-secteur de la Pêche en général et en particulier la pêche artisanale doit aussi exprimer tout son potentiel en mobilisant toutes les énergies dont regorgent les acteurs ici présents.

Pour sa part, la CNCAS confirme sa disponibilité totale et entière à travailler avec tous les acteurs de la pêche, et notamment avec les professionnels de la pêche (petits exploitants, transformateurs, mareyeurs, exportateurs, PME/PMI) à travers un dispositif performant de financement des investissements, des équipements et des besoins en trésorerie liés à l'exploitation. Pour vous faciliter les contacts, un réseau dense constitué de 34 agences est à votre disposition...

Je vous remercie de votre aimable attention...

PARTICIPATION DE LA CNCAS A LA 24EME CONFERENCE REGIONALE AFRICAINE DE SWIFT A ABIDJAN

■ Par El Hadji Ousseynou GUEYE, Directeur des Opérations, des Engagements et du Risque



La Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal a participé du 16 au 18 mai 2017 à Abidjan à la 24eme Conférence Régionale Africaine de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) qui a regroupé plus de 400 délégués venus de 40 pays d'Afrique.

Swift est le plus vaste réseau international de transmission de données financières normalisées entre institutions financières. En effet, des milliards de messages sont échangés quotidiennement via Swift par 10 800 utilisateurs dans plus de 200 pays. Mais aujourd'hui les attaques diverses dont l'environnement Swift est souvent l'objet font peser de réelles menaces sur la sécurité du système. La multiplicité et la fréquence des cyberattaques enregistrées ces dernières années sont venues nous rappeler les limites du dispositif actuel et la néces-

sité de renforcer la sécurité du réseau bancaire international. La cyber-braquage de la Banque centrale de Bangladesh en 2014 illustre parfaitement la vulnérabilité des plateformes Swift.

Actuellement, les hackers qui sont plus organisés et dotés de ressources importantes usent également de méthodes de plus en plus sophistiquées et complexes faisant ainsi de la cybercriminalité un fléau mondial qui ne laisse personne indifférent. Avec une augmentation de 93% des fraudes sur les paiements électroniques sur les trois dernières années, les banques sont devenues une cible privilégiée des cybercriminels. Ces questions ont occupé une place de choix dans les échanges et discussions lors des panels et plénières de la conférence régionale africaine de Swift.

Pour faire face correctement à la fraude et la cybercriminalité il faut non seulement un système robuste mais également une mise à niveau régulière des dispositifs de sécurité et une collaboration de tous les acteurs pour un renforcement permanent de la résilience des réseaux.

C'est pourquoi le groupe SWIFT vient de prendre une série d'initiatives pour renforcer la sécurité au niveau de ses centres opérationnels et supports afin de mieux lutter contre la fraude et la cybercriminalité. De nouvelles règles, dont certaines seront obligatoires pour tous les utilisateurs, seront également introduites. En effet, les banques devront se conformer à ces nouvelles procédures pour éviter d'être le maillon faible de la chaîne. Tous les utilisateurs connectés directement ou indirectement à travers un service bureau devront se mettre à niveau à bonne date par rapport à ces nouvelles mesures. Certes SWIFT s'est engagé à accompagner les clients à renforcer leur sécurité mais ces derniers sont responsables de la protection de leurs infrastructures.

Les nouvelles règles applicables aux utilisateurs portent sur 27 procédures, dont 16 seront obligatoires et les 11 autres optionnels. Par ailleurs tous les utilisateurs connectés devront également auto-attester leur niveau de conformité avec les contrôles obligatoires en 2018.

Le réseau SWIFT reste cependant un outil indispensable, notamment pour les besoins de nos opérations étrangères. A cet effet, nous devons dès à présent prendre les dispositions nécessaires pour relever ces nouveaux défis de la conformité et de la sécurité de nos opérations bancaires.

Ainsi, à l'instar des autres utilisateurs, la CNCAS devra rapidement en collaboration avec ses partenaires faire le point de ses installations et définir un plan d'action pour sa mise en œuvre, le cas échéant.

Par ricochet cette mise à jour deviendra plus que par le passé une exigence de nos correspondants actuels ou à conquérir dont la menace des sanctions et pénalités reste une préoccupation majeure en dépit de leur volonté d'accroître leurs échanges avec les banques de la région Afrique. C'est dire donc que dans ses conditions on ne saurait considérer le « de-risking » comme une panacée mais encourager la collaboration de tous les utilisateurs du système pour permettre à tout un chacun de se mettre régulièrement à niveau.

Les autres sujets d'économie abordés lors de la 24ème Conférence Régionale Africaine de Swift ont porté, entre autres, sur les financements du futur, la nécessité d'une diversification des économies de la région, le renforcement du commerce intra africain, l'inclusion financière par la digitalisation, l'appropriation des fintech par les banques, l'interconnexion et les échanges d'expérience entre marchés des capitaux africains.

Pour les banques, il ressort de ces échanges des recommandations relatives à la nécessité d'harmoniser les législations et de disposer de systèmes d'informations robustes pour rassurer les correspondants, à la promotion des Pme et notamment des startups et à l'appropriation de la digitalisation pour résorber leur gap sur les autres places financières.





Votre carte aux multiples avantages !



- Disponibilité immédiate
- Sans ouverture de compte
- Utilisable sur tout le réseau GIM UEMOA et MasterCard
- Rechargement et Transfert en temps réel
- Moderne, Commode, Sécurisé



www.cncas.sn

la banque qui partage vos réalités

LANCEMENT DE LA CAMPAGNE COTONNIERE 2017-2018

■ Par Sékou BADIO, Chef du Réseau Est



La Commune de Missirah, située à 30 km sur l'axe Tambacounda-Kédougou a abrité ce Samedi 20 Mai 2017 le forum de lancement de la campagne 2017/2018 de la SODEFITEX. Cette rencontre d'échanges est organisée chaque année en début d'hivernage dans une des zones de production cotonnière. A cette occasion, les défis majeurs auxquels l'Entreprise faisait face ont été rappelés par le Directeur Général M. Bachir DIOP devant une foule nombreuse composée de producteurs, de partenaires et des autorités administratives. La CNCAS en qualité de partenaire stratégique était représentée par M. Malick NDIAYE, ce qui témoigne de l'exemplarité et l'ancienneté des relations entre les deux institutions.

Après les mots de bienvenue prononcés par divers orateurs, la parole a été donnée à Monsieur NDIAYE qui a souligné les intérêts communs qui unissent la CNCAS et la SODEFITEX dans un partenariat gagnant- gagnant.

Il a magnifié cette relation en saluant les initiatives pertinentes prises par la SODEFITEX pour renforcer les capacités des producteurs en améliorant leurs conditions d'exploitation ; il s'agit notamment de la diversification des cultures, de l'instauration de l'assurance indicielle et les primes offertes aux meilleurs producteurs à titre d'encouragement. Sur ce dernier point, nous soulignons que M. le Directeur Général a offert 1 000 000 de francs pour l'ouverture de compte aux producteurs les plus méritants.

En clôturant la cérémonie, Monsieur le Gouverneur de TAMBACOUNDA a encouragé vivement les producteurs cotonniers qui se sont distingués par leurs performances. Il a en outre salué la partition que joue la SODEFITEX dans la Politique Nationale de l'Emploi des jeunes qui constitue une alternative à l'émigration clandestine.

PRODUCTION DE POMME DE TERRE A MATAM : LA CNCAS FINANCE LE PASSAGE A L'ECHELLE

■ Par Omar TOURE, Chef d'Agence de Matam

Du 25 au 27 janvier 2017, le Directeur Général Monsieur Malick NDIAYE a effectué une tournée dans la zone nord pour rencontrer les partenaires techniques et le personnel pour faire le bilan de l'exercice 2016 et échanger sur les projets majeurs de 2017.

Cette tournée a permis de visiter les Sociétés d'Intensification de la Production Agricole (SIPA) qui sont des entreprises rurales de type SARL, mises en place par le Projet de Développement Agricole de Matam (PRODAM CSA). Elles ont bénéficié au titre de la campagne de contre saison froide 2017 des concours de la CNCAS pour emblaver 180 ha de pomme de terre et 34 ha d'oignon dans les départements de Podor, Matam et Kanel, d'un montant global de F CFA 247.571.825.

Les SIPA sont réalisées dans le Diéry où la maîtrise de l'eau et l'emploi font parties des priorités des populations pour garantir la sécurité alimentaire et l'amélioration des revenus agricoles. Pour contribuer à la satisfaction de la demande sociale de ces populations, le Projet a bâti sa stratégie sur la mise à l'échelle de l'irrigation Goutte à Goutte et la promotion de Petites et Moyennes Entreprises Rurales agricoles afin d'assurer l'auto-emploi, la création de richesse et l'amélioration de la sécurité alimentaire et nutritionnelle. Cette stratégie contribue à l'opérationnalisation des objectifs déclinés dans l'axe 1

du Plan Sénégal Emergent «Transformation structurelle de l'économie et croissance» portant sur la mise en place de 100 à 1500 fermes agricoles intégrées et la création de 100 à 150 mille emplois chaque année.

De Aéré Lao à Wendou Bosséabé 16 périmètres agricoles aménagés avec un réseau d'irrigation goutte à goutte (mobile et fixe) d'une superficie globale de 640 ha; équipés de forages, de magasins de stockage et de conditionnement et électrifiés ont été accompagnés par la banque. Cette forte intervention de la banque rompt avec la problématique de l'accès au crédit en dehors des spéculations traditionnelles (riz, maïs, sorgho, etc.) et apporte une solution à l'indisponibilité des fruits et légumes en toutes saisons.

La visite s'est terminée par une réunion de synthèse au siège du PRODAM à Matam. Celle-ci a permis de décliner des axes de partenariat pour mieux prendre en charge les besoins de financement des SIPA. En effet, la taille des réseaux d'irrigation et les disponibilités foncières permettent d'envisager la mise en place d'un budget annuel de culture qui couvre trois campagnes de production. Ce partenariat pourrait être élargi à l'ADPME pour appuyer les SIPA dans la prise en charge des difficultés notées sur le plan organisationnel et la tenue d'une bonne comptabilité.



CHAINE DE VALEUR OIGNON : PARTENARIAT CNCAS-UNION MARAICHERE DE THIEPE-PANDEN

■ Par Djibril BA, Chef d'Agence de Louga



De nos jours, la chaîne de valeur oignon dans la zone des Niayes présente un énorme potentiel de croissance pour l'économie agricole du pays. Toutefois, elle est confrontée à une faiblesse de financement de la production et surtout de la commercialisation par les institutions financières. Cette situation est accentuée par le manque d'initiatives communes dans les différents maillons de cette chaîne de valeurs précisément au niveau de la production et de la commercialisation. Autrement dit, il n'existe pas un mécanisme de financement adéquat permettant aux institutions financières de sécuriser leurs crédits. Dans cette optique, le Projet d'Aménagement et de Développement Economique des Niayes (PADEN) a initié un programme de phase pilote qui consiste à mettre en relation les acteurs de la chaîne de valeur oignon. En ce sens, l'Union Forestière et Maraîchère de Thiéppe (UFMT), comme programme de démarrage dans la région de Louga, a bénéficié d'un financement d'une valeur de francs CFA 30 millions de de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) pour organiser la commercialisation de l'oignon dans sa

zone d'intervention. Ce financement entre dans le cadre **d'un programme test de FCFA 87 469 000** pour promouvoir le développement du système achat/vente groupé au sein des organisations professionnelles dans le but de permettre aux producteurs de la zone des Niayes de vendre leurs productions à des prix compétitifs.

I. Le fonctionnement du programme

Le programme réunit les organisations de producteurs, la CNCAS, le PADEN et les commerçants.

- L'UMFT à travers le Président s'occupe de l'achat, du stockage et de la mise au marché des produits de ses membres. Elle fait office d'interlocuteur entre la CNCAS et les commerçants.
- La CNCAS accorde le crédit à l'Union via la ligne de crédit mise en place pour la commercialisation des produits horticoles ;
- Les commerçants sont responsables de l'écoulement de l'oignon sur les marchés.

1.1. Rôle du PADEN

Le PADEN intervient comme facilitateur en appuyant l'UMFT dans l'élaboration de dossier de financement des OP pour l'obtention de financement auprès de la CNCAS. Le PADEN a proposé, à cet effet, aux OP un montage financier, technique et organisationnel nécessaire à l'obtention de crédit pour l'achat, la collecte et la commercialisation de l'oignon. Sous l'appui du PADEN, l'UMFT est devenue la première OP à expérimenter ce programme.

1.2. Opérationnalisation du programme

Les OP ne pouvant acquérir des crédits que dans les conditions définies par la CNCAS, doivent élaborer un dossier technique avec l'appui du PADEN puis négocier des contrats de vente auprès des acheteurs d'oignon suivant les étapes ci-après :

- L'élaboration d'un dossier de crédit commercialisation pour l'achat d'une quantité de 80 à 100 tonnes par semaine et ouverture d'un compte à la CNCAS de Louga;

- Si le financement est accordé, il s'en suit d'abord la sensibilisation des membres de l'union et des acheteurs sur le système de commercialisation qui sera mis en place puis le recrutement d'un personnel devant s'assurer de l'exécution de ces activités. Pour le cas de Thiépe, le comité de gestion est responsable de l'exécution du programme;
- L'Union va ensuite déléguer des mandataires pour négocier et obtenir des contrats de vente auprès de ses acheteurs;
- Une fois les contrats signés, elle effectue la collecte et le conditionnement du produit afin de satisfaire la demande des clients;
- Les commandes sont livrées à l'acheteur après un paiement au comptant, par virement bancaire ou par dépôt à la CNCAS dans le compte de l'organisation.

Légende :

1. Élaboration dossier de crédit
2. Accord de crédits et information
3. Négociation contrat, Collecte, conditionnement du produit,
4. Versement de l'acheteur au compte de l'OP
5. Versement du bénéfice à l'OP

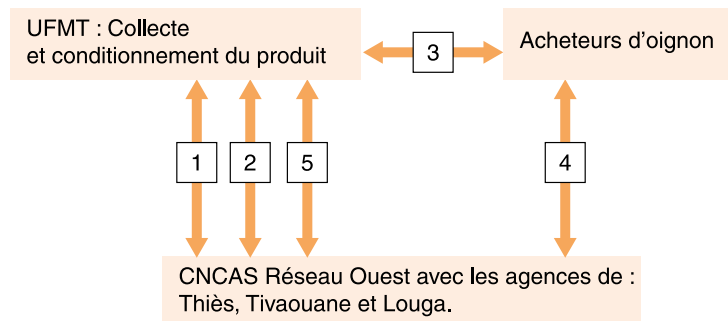


Schéma de fonctionnement de l'opération de commercialisation

A la fin de chaque campagne, le bilan des activités est fait, la CNCAS prélève le montant des encours propres. Le bilan est axé sur l'évaluation de la campagne et l'analyse de l'engagement des différents partenaires (l'Union, PADEN, CNCAS)

II. Mode Opératoire de la commercialisation

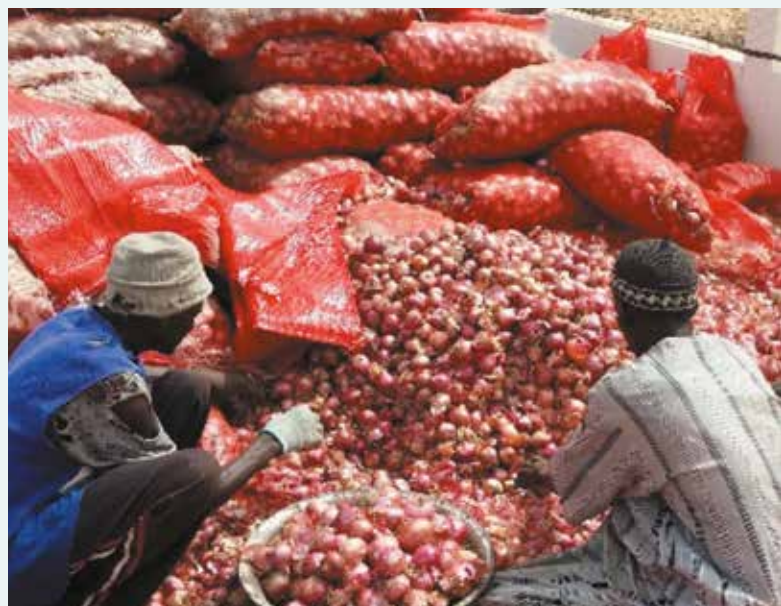
2.1. Situation de la commercialisation

Les achats et livraisons se font généralement au sein du magasin de l'Union. Cependant, l'Union des producteurs par le canal du bureau exécutif prend la charge de transporter la commande des acheteurs jusqu'à la piste où sont stationnés les camions. Durant

cette campagne 2017, l'Union de thiépe a travaillé avec deux gros commerçants qui sont de la zone selon le schéma défini plus haut. Ces commerçants passent la commande et versent directement les montants dans le compte de l'Union ouverte dans les livres de la CNCAS; la CNCAS transmet l'information à l'Union via un SMS. L'Union, à son tour, prépare la commande et autorise les prélèvements pour les commerçants.

2.2. Avantages du Programme

- Le non bradage de la production à travers l'achat de la production par l'Union ;
- La sécurisation et le remboursement intégral des crédits de campagne ;
- Absence voir Inexistence des intermédiaires dans le circuit de distribution ;
- Absence de spéculations dans la zone ;
- Création de l'emploi : la main d'œuvre (collecte, stockage, conditionnement, manutention etc.) est souvent assurée par les populations locales ;
- Renforcement du marché local à travers le renforcement des points de consolidation de l'oignon.



III. Perspectives et recommandations

La réussite d'un programme de cette nature passera par :

- La formation du comité exécutif en gestion (enregistrement des pièces comptables, gestion des stocks, inventaires, démarche clientèle, etc.) ;
- Une organisation parfaite de la collecte de l'oignon ;
- La contractualisation entre l'Union et de grands commerçants à travers l'échiquier national : pour cette saison de 2017, la contractualisation a été effectuée d'une manière verbale. Elle sera écrite à la prochaine campagne. En sus, la contractualisation permet à l'Union de décrocher un financement plus conséquent pour la commercialisation ;
- Le financement de la production : En amont de la commercialisation, l'activité de production bien effectuée permet à l'Union de garantir la quantité et la qualité des produits et de respecter ses engagements vis-à-vis des commerçants ;
- L'existence de magasins de stockage qui répondent aux normes de stockage.

Conclusion

En définitive, ce programme test est une grande première (innovation) dans la zone du fait qu'il implique la banque qui est un acteur incontournable pour le financement de la chaîne de valeur en question. En sus, la mise en place de contrat entre l'Union et les commerçants et l'intermédiation des structures au développement comme le PADEN est en sorte un gage pour la CNCAS et les autres confrères à donner suite aux requêtes de financement. Les perspectives de financement par la banque dépendent fortement de la gestion faite du premier crédit octroyé.

Enfin, la mise en œuvre de ce programme test servira d'apprentissage pour les organisations de producteurs d'oignon de la zone des Niayes. Les unions de producteurs qui sollicitent un accompagnement de la CNCAS sur le maillon de la commercialisation pourront s'inspirer de ce schéma.

Dans l'avenir la question est de voir comment démultiplier un tel programme dans une zone comme Potou ?

OUVERTURE BUREAU CNCAS YOFF



Le 06 Avril 2017, La CNCAS a procédé au lancement officiel des activités du Bureau CNCAS de YOFF, sis sur la route de l'Aéroport International Léopold Sédar Senghor. A cet effet, nous partageons avec vous le discours du Directeur Général de la CNCAS.

DISCOURS DU DIRECTEUR GENERAL DE LA CNCAS A L'OCCASION DE L'OUVERTURE DE L'AGENCE DE YOFF

*Monsieur le Ministre chargé des Collectivités
Locales et l'Aménagement du Territoire, Maire de la
Commune de Yoff, hôte de notre nouvelle agence,*

Monsieur le Sous-Préfet des Almadies

*Monsieur le Représentant du Ministre de l'Economie,
des Finances et du Plan*

*Monsieur le Directeur Général de l'Association
Professionnelle des Banques et Etablissements
Financiers du Sénégal (APBEF)*

*Monsieur le Directeur National de la BCEAO pour le
Sénégal*

Monsieur l'Imam Ratib de Yoff

Monsieur l'Archevêque de la Paroisse de Yoff

Monsieur le Grand Diaraf, chef de village de Yoff

Monsieur le Grand Ndey Dji Rew de Yoff

Monsieur le Grand Saltigué de Yoff

Monsieur le Président des Maggi Yoff

Monsieur le Président des Ndiambours

Monsieur le Président des Freys Yoff

*Monsieur le Président de l'Association des Pêcheurs
de Yoff*

*Monsieur le Président de l'Association des Mareyeurs
de Yoff*

*Madame la Présidente des Transformatrices de
Produits Halieutiques*

Monsieur le Président de l'Association des Eleveurs de la Commune de Yoff

Monsieur le Président du Collectif des Quartiers de Ouest Foire, Yoff

Mesdames, Messieurs les actionnaires de la CNCAS

Mesdames, Messieurs les administrateurs

Mesdames, Messieurs les membres du Comité de Gestion, chers collègues

Distingués invités, chers clients, chers partenaires

Je suis particulièrement heureux et honoré de vous accueillir ici, en ce jour historique du 6 avril 2017, correspondant jour pour jour, au 33^{ème} anniversaire de la naissance de notre banque, la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal, pour inaugurer l'agence de Yoff, la 34^{ème} de la Banque.

AU nom du Conseil d'Administration et au nom de l'ensemble du personnel de la CNCAS, je voudrais vous faire part de ma profonde gratitude pour votre présence massive qui prouve combien cette infrastructure était attendue par l'ensemble des habitants de la Commune.

Il me plait aujourd'hui de constater notre présence dans toutes les régions du Sénégal nous permettant de répondre à notre souci constant d'accompagnement des pouvoirs publics, des partenaires et organismes de développement.

Par la présence de la CNCAS à Yoff, la Direction Générale de la banque entend être plus proche de ses clients établis dans la commune et ses environs, notamment les clients qui s'activent dans le sous-secteur de la pêche qui est un de nos domaines d'intervention.

Cette implantation témoigne de notre volonté affirmée d'asseoir un maillage national pouvant répondre à nos objectifs d'exploitation et d'expansion de nos rayons commerciaux. Elle témoigne aussi, de notre désir de répondre efficacement aux besoins de produits et services bancaires modernes dans les milieux urbains. Banque généraliste à vocation agricole ; la CNCAS a très vite compris la nécessité de s'implanter dans les villes pour répondre à l'urbanisation des sociétés modernes. En effet, l'expérience que nous avons du financement des chaines de valeur agricoles a fini de démontrer la nécessité d'allier le réseau d'exploitation rural à un fort et solide réseau urbain. Au demeurant, s'appuyant sur sa stratégie commerciale propre, l'agence de Yoff est venue offrir les services bancaires de dernière génération alliant le mobile, la monétique et la télématique.

Nantie d'une forte expérience dans la bancarisation des populations rurales à travers le concept de « banque rurale » ; la CNCAS a en ligne de mire la promotion d'une « banque urbaine » une des missions de votre agence de Yoff

Chers frères et sœurs de Yoff, par notre implantation dans votre localité, vous aurez l'occasion de confirmer la véracité de notre slogan « LA BANQUE QUI PARTAGE VOS REALITES réalités » car la CNCAS s'est toujours appuyée sur les valeurs de conseils, de socialisation voire d'assimilation qui font les fondamentaux de rapports avec sa clientèle.

**Nous vous remercions
de votre aimable attention !!!**

FORUM ECONOMIQUE DES FEMMES DE KOUMPENTOUM

■ Par Sékou BADIO, Chef du Réseau EST

Le Samedi 15 AVRIL 2017, la CAISSE NATIONALE DE CREDIT AGRICOLE DU SENEGAL (CNCAS) a été conviée à participer au Forum Economique des Femmes de Koumpentoum et au panel présidé par M. le Préfet du département en présence du Maire de la ville, Mme la présidente de la fédération et le président du conseil départemental de Koumpentoum.

La CNCAS représentée par M. Lassana DIABY au nom du Chef de Réseau Est, a lancé un appel aux groupements féminins de se rapprocher de la CNCAS pour une meilleure prise en charge du financement de leurs activités. Nous leur avons aussi sensibilisés sur les différents types de produits et financements de la banque notamment dans l'agriculture et l'élevage.



LA DEONTOLOGIE ET LA CONFORMITE BANCAIRE : VECTEUR DE CREATION DE VALEUR ET DE PERFORMANCE DURABLE

■ Youssouf DIAGANA, Directeur de la Conformite et du Risque Operationnel

Pendant de longues décennies, les institutions bancaires se sont posées la question de savoir s'il était rentable ou opportun de mettre en place une fonction ou plus largement un système de conformité. Aujourd'hui, l'impact financier et non financier de la non-conformité dans le business (relation avec le correspondant, le régulateur, des partenaires techniques ou financiers, la dégradation de l'image auprès du public, etc.) a fini de trancher ce débat auprès des institutions financières. La question centrale de notre article se décline dans des termes très simples et actuels : « Conformité et performance sont-elles compatibles ? Si non, comment les réconcilier ? Si oui, où placer le curseur pour parvenir à un équilibre conforme aux orientations stratégiques et à l'appétence au risque ? »

« If you think compliance is expensive, try non compliance » (« si vous trouvez la conformité couteuse, essayer la non-conformité ») – Paul Mc Nulty ; former US deputy attorney general.

Cette citation de Paul Mc Nulty, US Attorney (équivalent du Procureur de la République/ USA), de nombreuses institutions bancaires de renom l'ont apprise à leurs dépens avec des sanctions financières dont les montants ne laisseraient aucune institution indifférente : BNP (8,9 milliards USD), HSBC (1,45 milliards USD), COMMERZBANK (1,45 milliards USD), etc.).

Suite aux premières sanctions imposées par la justice américaine, de vastes chantiers de reformes, réorganisation et repositionnement de la fonction Conformité ont été mis en œuvre par des institutions de renom pour éviter la reproduction de tels scénarii.

Se conformer aux lois, règlements, bonnes pratiques a souvent été perçu par de nombreuses institutions financières comme étant un frein à la performance. Le contexte réglementaire international devenu extrêmement coercitif et répressif semble marquer un tournant et oblige les institutions financières à revoir leur copie dans la mise en œuvre des politiques de Compliance.

Aujourd'hui le débat ne se pose plus en termes de hiérarchie entre la conformité et la performance. Il s'agit plutôt de savoir s'il est possible de créer de la valeur durable sans conformité ? Comment sécuriser les gains et les marges bénéficiaires des institutions bancaires internationales qui sont régulièrement grevées par des

amendes ? Comment parvenir à créer de la valeur sur des opérations internationales lorsque vous faites figure de « mauvais élève » de la conformité sur une place bancaire et auprès de vos correspondants ? En résumé, est-il possible d'exercer votre métier et de servir le client si vous n'avez pas la confiance du système ou mieux, si vous êtes un risque pour le système et votre réseau de correspondants ?

Les démons du passé finissent toujours par vous rattraper.....

Au-delà des sanctions financières dont l'effet est immédiatement perceptible, d'autres préjudices à plus long terme peuvent durablement affecter l'image d'une institution.

Le cas BNP évoqué récemment dans la possible violation d'une résolution des Nations Unies sur l'importation d'armes au Rwanda (1994) en est une illustration. Si l'issue judiciaire reste pour l'instant incertaine, l'association du nom de votre institution à un drame de cette nature représente en soi, un préjudice.

Plus qu'un dispositif, la conformité est une culture institutionnelle au cœur de la stratégie

L'expérience récente et en cours de la CNCAS dans le cadre de la mise en œuvre de la politique

environnementale et sociale est une illustration du changement de perception institutionnelle de la conformité. Initialement perçue comme un fardeau par de nombreuses institutions financières, celle-ci perçoit désormais les opportunités associées à la conformité. La vague de processus d'accréditation au Fond Vert Climat (ou Green Fund Climate – GCF) traduit le changement de paradigme de la part des banques et leur volonté de repenser leur business model pour s'orienter vers des approches plus durables, plus viables et raisonnables. Les opportunités offertes par le GCF au plan financier sont l'illustration que l'effort de convergence vers un standard international (normes environnementales) peut être extrêmement rentable.

Ceci marque à notre sens une rupture forte avec l'optique selon laquelle, plus de conformité rendait moins performant et moins rentable.

Depuis plusieurs années maintenant, la CNCAS s'est résolument orientée vers un modèle économique plus équilibré et structuré autour de trois piliers :

- **Pilier 1** : La rémunération du capital et l'actionariat par une performance financière solide,
- **Pilier 2** : La mission de service public visant à favoriser l'émergence des terroirs par une économie rurale performante et des chaînes de valeurs agricoles stables,
- **Pilier 3** : Des modèles de financement et des mécanismes d'intervention socialement et écologiquement responsables.

La réputation de toute société ne saurait se bâtir sans une notoriété assise au prix d'une politique et d'une ligne de conduite fixée.

A ce titre, la CNCAS a élaboré une Charte de bonne gouvernance Environnementale et Sociale afin de matérialiser l'engagement de la Banque à réduire son empreinte écologique.

La vision de la conformité de la CNCAS est perceptible de manière transversale à travers un référentiel documentaire qui se décline comme ci-dessous :

- le code de déontologie,
- la politique de lutte contre le Blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme,
- l'ensemble des notes de politiques et procédures,

- la Charte de bonne gouvernance environnementale et sociale ;
- etc.

« Clean business is good business » : la conformité et la performance sont bel et bien compatibles

Les processus de De-risking mis en œuvre par les institutions bancaires internationales (« Le De-Risking se définit comme un ensemble de mesures prises par une institution financière dans le but de rationaliser et de sécuriser ses relations de correspondances ou de partenariats ») ont instauré une forme de pression continue sur les institutions financières des pays émergents ; celle-ci est encore plus forte pour des banques avec un ancrage local et non "agrippée" à des réseaux bancaires internationaux.

La culture de la conformité a longtemps été impulsée par la crainte de la sanction du régulateur. Mais pour les institutions bancaires des pays émergents comme la CNCAS, la sanction perçue comme étant la plus contraignante, la plus immédiate et la plus coercitive est celle du marché c'est-à-dire les correspondants bancaires. Elle se traduit soit par des interruptions de relations avec un correspondant, soit par une restriction sur les natures d'opérations autorisées (de-risking partiel), une surfacturation des services liée à la gestion des comptes en devises ou de transfert / règlement en devises (proportionnellement au niveau de risque, etc.).

Le De-risking conduit des institutions internationales à recentrer leur volume business vers les « bons élèves » et excluant de fait les « mauvais élèves » qu'ils considèrent comme porteur de risque de non-conformité et donc de sanction réglementaire. Le De-Risking marque un tournant important où une discrimination positive est en train d'être opérée au profit des institutions les plus conformes. Les développements ci-dessus nous conduisent à une conclusion qui correspond à la réalité actuelle du secteur bancaire : « Clean business is good business ». Dans un contexte où le « clean business » prend le dessus, de manière irréversible, semble-t-il, sur la non-conformité, la conformité n'est plus une option, ni une contrainte mais bien entendu un facteur de différenciation par rapport au standard du marché.

VOYAGE D'ETUDES EN INDE SUR LE SYSTEME DE RECEPISSE D'ENTREPOT DE MARCHANDISES (SRE)

■ Par Cheikh Ndiaye, Chef Reseau nord



1- Contexte et objectifs de la mission

Dans le cadre de la mise en place du Système de Récépissé d'Entrepôt de marchandises (SRE) au Sénégal, le département du Commerce et de la Compétitivité (T&C) du Groupe de la Banque Mondiale (WBG) en partenariat avec le Ministère du Commerce a organisé du 06 au 13 Novembre 2016 un voyage d'études en Inde (New Delhi et Mumbai).

L'objectif visé était de permettre aux membres du Comité de pilotage de s'inspirer de l'expérience indienne sur l'organisation et le fonctionnement du SRE, de discuter des défis de sa mise en œuvre et d'explorer les opportunités d'un passage à l'échelle.

2- Déroulement de la mission :

Des rencontres d'échanges et visites de sites ont été organisées avec les principales structures intervenant sur le SRE.

2-1 L'Autorité de Régulation du SRE ou Warehousing Development & Regulation Authority (WDRA) :

La structure a été créée dans le but d'assurer la mise en œuvre des dispositions de la loi portant SRE en Inde. Elle assure la promotion de la négociabilité des récépissés, l'amélioration des infrastructures de stockage et le contrôle du respect des dispositions de la loi. Le SRE étant une affaire d'Etat en Inde, celui-ci gère 440 entrepôts d'une capacité globale de 10 millions de tonnes et détient une expertise avérée dans la construction, le management et le renforcement de capacité. La WDRA a mis en place des normes standards pour l'accréditation des entrepôts émetteurs de récépissés négociables et le classement des produits. Pour assurer la promotion du SRE, l'Etat indien accompagne les promoteurs en milieu rural par une subvention de 25% sur la construction des entrepôts et une bonification du taux d'intérêt à la production qui passe de 7% à 3% pour les agriculteurs qui payent leurs dettes à date échue. Cet accompagnement en plus des efforts de sensibilisation pour une meilleure compréhension du dispositif offre une plateforme de sécurisation des biens aux acteurs ruraux et permet de tirer les niveaux de production agricole vers le haut.

2-2 Les acteurs de la tierce détention :

- Arya Collateral Warehousing Services Private Limited (ARYA) est l'une des rares sociétés de tierce détention et d'entrepôt qui travaillent avec tous les acteurs de la chaîne de valeur (organisations de producteurs, institutions financières, bourses de marchandises et sociétés d'appui et de développement agricole). L'entreprise est présente sur les 2/3 du territoire indien et gère 400 entrepôts. Elle offre des services d'appui aux producteurs (contrôle physique et consolidation des stocks, détermination des prix et choix entre l'entrepôt ou la vente). Le passage du risque de crédit à la production au risque de crédit sur la marchandise requiert l'accompagnement de services d'assurance qui offrent des couvertures au client et au tiers détenteur.
- National Bulk Handling Corporation (NBHC) est leader dans la fourniture de services de tierce détention et de matières premières. Elle aide à la création de valeur dans les opérations post récolte, facilite la rencontre entre les acheteurs et les vendeurs. La société reconnue pour ses solutions de standard international, ses pratiques de gestion des risques, son modèle de gouvernance et ses bonnes pratiques en matière d'approvisionnement, de manutention et de stockage. Elle gère 2000 entrepôts d'une capacité globale de 4 millions de tonnes. La NBHC travaille avec un réseau de 54 banques, développe une forte activité de terrain et assure les préalables au stockage à travers ses propres laboratoires (test de qualité, fumigation, gestion des nuisibles). La société tire ses revenus de la location des magasins mais aussi des prestations offertes aux institutions financières qui lui versent en guise de rémunération 1% des intérêts tirés sur le crédit. Les producteurs agricoles représentent 10 à 15% du portefeuille client de la société.
- StarAgri Warehousing and Collateral Management Services est présente dans 16 états indiens et gère 800 entrepôts d'une capacité globale de 1,5 millions de tonnes. StarAgri dispose d'une société de financement non bancaire qui offre des solutions de prêts aux populations sous bancarisées des zones rurales. Le portefeuille de la société est composé de 50% de transformateurs, 30% de commerçants et 20% de producteurs, ce qui démontre le caractère transversal des opérations de tierce détention dans la gestion globale des chaînes de valeur agricole.

Les contraintes communes aux sociétés de tierce détention sont relatives l'acceptation du récépissé comme instrument de financement, l'indisponibilité de grands entrepôts et les cas de fraudes (collusion entre déposant et gestionnaire d'entrepôts).

2-3 Les acteurs bancaires :

- National Bank for Rural Agriculture et Rural Development (NABAR) a été créée par le gouvernement indien en 1982 pour prendre en charge les problèmes d'accès au crédit découlant du développement intégré en milieu rural. Avec son statut de 2e pays le plus peuplé du monde, l'Inde compte 63% de ruraux et 85% des agriculteurs qui travaillent sur moins d'un hectare. L'accès au crédit reste encore une contrainte pour des millions de ruraux car seuls 60% des producteurs sont couverts par le système de financement. D'où le rôle clé joué par la banque dans la création et l'accréditation des entrepôts ruraux, la promotion des récépissés d'entrepôts négociables et l'amélioration de l'accès aux marchés pour les agriculteurs. En outre, NABAR dispose du réseau de microfinance le plus dense du monde avec plus de 100 millions de femmes accompagnées via un programme Linkage.

Aussi, les pertes post récolte estimées annuellement à 12 milliards de dollars dont 25 à 30% sur les produits horticoles ont amené l'Etat indien via NABAR à investir dans la construction d'infrastructures de stockage de capacités variant entre 20 000 et 30 000 tonnes.

Enfin une directive de la banque centrale indienne oblige les banques de second rang à investir 40% de leur portefeuille de crédit dans les secteurs prioritaires dont 18% dans l'agriculture. NABAR assure en partie la supervision du volet agricole pour le compte de la banque centrale.

- Housing Development Finance Corporation Limited (HDFC) est une banque privée pionnière et actrice dominante dans le Système de Récépissé d'Entrepôt en Inde. Le marché pèse 60 milliards de dollars et est dominé par les transformateurs et commerçants qui les utilisent souvent à des fins spéculatives. Le financement du récépissé n'excède pas un an et le montant du crédit représente 75% de la valeur des marchandises en entrepôt. Le taux d'intérêt appliqué est de 10% et le taux moyen de dégradation du portefeuille tourne autour de 0.2%.

- RLB Bank est l'une des rares banques commerciales à atteindre les objectifs fixés par l'Etat indien pour les concours au secteur agricole. Elle développe une stratégie de remontée des chaînes de valeur agricole du producteur à l'entrepôseur. RLB Bank travaille avec les organisations de producteurs et accompagne toutes les initiatives de gestion électronique des stocks et aussi de paiement par carte bancaire.

2-4 Les bourses de marchandises et de commerce électronique :

- National Commodities and Derivatives Exchange Ltd. (NCDEX) est une bourse de marchandises disposant d'une filiale qui offre une plateforme de commerce électronique. Elle a un actionnariat composé de structures d'appui au développement agricole (NABAR, coopératives, grandes banques, etc.). La bourse assure la définition claire des normes en matière d'entreposage des produits qui sont négociés sur sa plateforme. 99% de ses activités proviennent du secteur agricole avec un marché des spots régulé par les Etats et celui des dérivés par l'Etat Central. La structure a développé toutes les procédures de gestion des marchandises et des entrepôts et garantie les prix sur le marché à terme.
- Multi-Commodity Exchange (MCX) est la 1ère bourse de marchandises en Inde qui facilite le commerce électronique, la compensation et le règlement des opérations à terme. Elle détient 88% du marché des produits à terme et 14% du marché des produits agricoles. MCX travaille sur 4 produits agricoles choisis en fonction de leur degré de périssabilité, de l'existence d'un marché à l'export et de normes claires.

Toutefois, pour éviter toute spéculation excessive sur les prix des produits agricoles, l'Etat central surveille les moindres variations pour anticiper les hausses brutales.

Enfin, des visites ont été organisées au niveau des grands entrepôts de produits secs et frais de la ville de Mumbai mais aussi auprès des grands négociateurs de produits agricoles installés au niveau des mandis (marchés).

3- Les enseignements tirés du voyage d'études :

La problématique de la commercialisation des produits agricoles et de la gestion des pertes post récolte représente un enjeu majeur pour le développement des chaînes de valeur agricole. Sa prise en charge à l'image des efforts déjà consentis par l'Inde sur le SRE permet d'accélérer la contribution positive attendue du secteur agricole dans les pays qui aspirent à l'émergence. Elle aboutit à création de valeur pour tous les acteurs regroupés autour des 5 piliers majeurs du SRE que sont :

- le cadre juridique et réglementaire en charge de l'organisation et de la régulation du secteur
- le système bancaire engagé dans le financement des chaînes de valeur agricole
- les sociétés de tierce détention et d'entreposage accompagnées par un système d'assurance pour la couverture des risques
- les bourses de marchandises disposant de systèmes d'information sur les marchés et de plateformes de commerce électronique facilitant la rencontre entre les acheteurs et les vendeurs.
- les organisations de producteurs bien structurées situées à la base des différentes chaînes de valeur agricole.

La mise en cohérence du système doit être assurée par l'Etat qui crée un cadre incitatif sous forme de facilitation d'accès au foncier, de subvention ou d'exonération sur les investissements structurants (construction d'entrepôts), de bonification des taux d'intérêt à la production agricole ou de remise au profit des plus performants.

La CNCAS, de par son statut de leader dans le financement du secteur agricole et son expertise dans la gestion des problèmes de développement des chaînes de valeur, offre une posture fédératrice des enjeux de la mise en œuvre du SRE. L'essentiel des prérequis se retrouve dans le contenu de ses activités de financement. Il est dès lors recommandé pour la banque, de porter les activités pilotes du projet prévues dans la vallée du fleuve Sénégal sur la chaîne de valeur riz qui concentre l'essentiel du portefeuille agricole de la zone.

PARTICIPATION DE LA CNCAS AU SEMINAIRE

« DEVELOPPER LES PRODUITS DE FINANCEMENT INNOVANTS ET INCLUSIFS EN MILIEU RURAL »

■ Par Cheikh Ahmadou Bamba SAMB, Chef du Bureau de Tivaouane



Le secteur primaire a toujours constitué un levier essentiel de l'économie. Les différentes activités qui le composent (agriculture, pêche, artisanat, etc.) ont fini d'en faire un secteur très dynamique, porteur non seulement d'emplois et de croissance, mais aussi d'opportunités d'affaires qu'il serait aujourd'hui important de saisir. Conscients de ces enjeux certains, les Etats africains à l'image du Sénégal et du Mali ont très tôt jugé utile et nécessaire la création de banques nationales de développement, pour aider et accompagner le monde rural qui, de surcroit, regorge d'énormes potentialités.

En revanche, il apparaît évident aujourd'hui que ces banques agricoles qui jusqu'ici tiennent le haut du pavé dans le financement rural sont de plus en plus menacées et bousculées par une concurrence exacerbée (banques commerciales, SFD, etc.) qui, il faut le reconnaître, a plutôt tendance à se positionner sur le maillon le plus faible des chaînes de valeur, en termes de risque, en l'occurrence, la commercialisation

Pour sensibiliser davantage « ces bailleurs de fonds » du monde rural sur les enjeux, potentialités et opportunités

d'affaires, le CESAG en partenariat avec la fondation MasterCard a organisé du 18 au 22 avril 2017 un séminaire de formation sur le thème : « développer les produits de financement innovants et inclusifs en milieu rural ».

Coordonné par le PRECAF (Projet de Renforcement des Capacités en Finance Inclusive en Milieu Rural) et présidé par le Directeur Général du CESAG, ce séminaire qui s'inscrit dans une dynamique de renforcement des capacités a vu la participation de plusieurs pays : Mali, Niger, Burkina, Bénin, Belgique etc. Ont également pris part à cette rencontre des mutuelles d'épargne telles que MECZY, CMS et MECPRONAT. La CNCAS dont le cœur de métier reste le financement du monde rural ne pouvait sous aucun prétexte rater un tel rendez-vous. Ainsi a-t-elle été représentée par Bécaye GUEYE chef du bureau de Pikine, Martin FAYE Chef du bureau de Keur Massar, Papa Adama DIENG et Cheikh A B SAMB tous deux agents de crédit. A signaler également la présence de M. Cheikh NDIAYE Chef du réseau nord en qualité de consultant et qui s'est distingué par ses interventions pertinentes.



Plusieurs thématiques ont été abordées par les différents formateurs et ont concerné divers domaines qui se déclinent comme suit :

- Opportunités d'affaires en financement rural
- Innovation de produits en financement rural et financement de la chaîne de valeur agricole.
- Cadre réglementaire et potentiel du mobile banking et de la finance digitale
- Potentiels du financement islamique en milieu rural
- Développement des services d'assurance en milieu rural
- Financement vert solidaire et responsable en milieu rural

Après avoir présenté et expliqué leurs modules, les experts ont tenté d'apporter des réponses aux différentes questions soulevées par les séminaristes.

La cérémonie de clôture a eu lieu le samedi 22 avril sous la présidence du Directeur Général du CESAG qui a tenu à honorer de sa présence cette dernière journée qui marque la fin de cet atelier d'échanges.

Des diplômes ainsi que des valises pédagogiques contenant les supports de cette formation ont été remis aux participants qui ont félicité et remercié le CESAG et son staff pour la qualité de cette formation.

Rendez-vous a été pris pour une autre formation du même genre devant se tenir en côte d'ivoire dans deux semaines.

LANCEMENT DES "MERCREDI DU CREDIT AGRICOLE"

■ Par Moussa SENE, Directeur des Ressources Humaines et de la Logistique

Dans le cadre de la politique de renforcement des capacités du personnel, la CNCAS a lancé le programme de formation dénommé les Mercredi du Crédit Agricole ce 31 Mai 2017. Ce programme consiste en l'organisation de sessions de formation et d'échanges autour de thématiques répondant aux préoccupations de la CNCAS.

Pour la séance inaugurale, le thème a porté sur « Le partage de valeurs pour le renforcement de la culture d'entreprise ». Il a été introduit par Monsieur Bassirou FATY, Expert Consultant Formateur en Banque et Finance et, par ailleurs, Président du Conseil d'Administration.



AMICALE DES EMPLOYES DU CREDIT AGRICOLE SENEGAL ASSEMBLEE GENERALE 2016

■ Par Mamadou LO, Secrétaire Général de l'Amicale



L'Amicale des Employés du Crédit Agricole du Sénégal a tenu son Assemblée Générale annuelle à l'hôtel Palm Beach Saly les 30 Avril ; 01 et 02 Mai 2017. Cette Assemblée Générale fait suite à celle de 2016 et consacre la fin du mandat du présent bureau exécutif. Au-delà du caractère institutionnel de l'Assemblée Générale, cette instance a permis au personnel de communier, de partager et de se connaître davantage à travers les activités scientifiques, sportives et culturelles. Rehaussée par la présence de M. le Directeur Général, l'Assemblée Générale de 2017 a enregistré la présence de 210 agents venus du siège et des agences du réseau. A l'issue de la réunion, l'Assemblée Générale a validé le rapport moral et le bilan financier de 2016. Le panel thématique qui portait sur le thème « Sensibilisation sur les réformes réglementaires : Plan Comptable Bancaire, BALE et BALE 3 a bouclé les travaux de la journée. Le thème de cette année a été introduit par deux panélistes : M. Mademba THIAM, Directeur des Finances et de la Comptabilité et Mme Fatma Fall DIEYE, Directrice du Contrôle de Gestion et des Etudes. Le panel a été modéré par M. Malick NDIAYE, Directeur Général.

Le match de football traditionnel Siège contre Réseau a été un moment phare de l'événement. Ce fut un match plaisant remporté par le Réseau.

La soirée culturelle NGUEL a clôturé les activités avec une belle animation de l'artiste Marcel Diabia NDONG que les participants ont très bien apprécié.

ASSEMBLEE GENERALE 2017 RAPPORT MORAL DU PRESIDENT

M. le Président du Conseil d'Administration

M. le Directeur Général

Chers collègues,

Chers amis,

Par la grâce de Dieu, nous voilà encore réunis en Assemblée Générale Ordinaire ici à Saly, moment solennel pour faire le point sur nos activités depuis le 04 Avril 2016, date de notre dernière Assemblée Générale ordinaire. Le bureau en activité, que j'ai l'honneur de diriger termine sa troisième année coïncidant avec la fin de son mandat statutaire.

L'occasion nous est donnée aujourd'hui de vous parler de nos différentes activités durant l'année 2016 et faire le bilan de notre mandat qui date d'Avril 2014.

Au plan social, l'Amicale a vécu en 2016 des moments particulièrement tristes avec les disparitions de nos très chères collègues Feues Ibrahima Ndiaye ; Amadou BA et de notre ancien Président Mame Maguette Thiam. A cette occasion, le bureau de l'Amicale, par ma voix, salue l'esprit de solidarité et d'entraide qui nous a permis de soutenir financièrement et moralement les familles des défunts. Nous renouvelons ici nos prières pour que DIEU les accueille dans son paradis céleste.

Au demeurant, poursuivant son plan d'action, et dans le souci d'aider nos enfants à réaliser plus de performances à l'école, l'Amicale a octroyé un kit scolaire à chaque membre en Octobre 2016.

Dans le même ordre d'idées, l'Amicale a maintenu ses activités traditionnelles comme le don de sang et la randonnée pédestre. A cet effet, le don de sang nous a permis d'octroyer 88 poches de sang au Centre National de Transfusion Sanguine et la randonnée pédestre nous a permis de regrouper plus de 2000 personnes pour cette activité sportive.

S'agissant de la coopérative d'habitat, l'Amicale a œuvré pour diligenter auprès des autorités compétentes la délivrance de notre agrément. L'Amicale a aussi procédé à des visites de sites dont ceux de Ndiass et de la Somone, et des négociations sont en cours avec les autorités locales pour les modalités d'acquisition de terrains.

Pour votre information, le compte bancaire de la Coopérative est ouvert dans nos livres et les cotisations vont commencer à compter de fin Juin 2017 pour les adhérents. A cet effet, une liste d'adhésion est en circulation pour les potentiels membres.

Au-delà de l'amicale et de ses membres, notre objectif est de participer à la valorisation de l'image et de la notoriété de la CNCAS. Il me plaît ici, de préciser que la Direction Générale de la CNCAS n'a ménagé aucun effort pour venir en appui aux activités d'AECAS : don de sang ; randonnées pédestre, assemblée générale annuelle.

Monsieur le Directeur Général,

Le bureau de l'amicale, par ma voix, vous remercie infiniment pour votre soutien matériel et financier à toutes nos activités et nous espérons que les résultats de nos manifestations impacteront positivement le positionnement, l'image et la notoriété de la CNCAS.

Le panel que nous allons vivre tout à l'heure représente après celui de l'année dernière une avancée certaine dans la vie de notre amicale en ce sens qu'il révèle la prise en compte de la dimension professionnelle dans les activités de l'amicale. Le rôle social et d'animation scientifique de l'amicale se voient ainsi consacrés et se positionnent bien dans nos activités après le sport et la santé.

Très chers collègues,

Parlant de l'Assemblée Générale, cette année consacre la fin du mandat du présent bureau qui j'ai eu l'honneur de diriger. Je profite de cette occasion pour remercier l'ensemble du bureau sortant et leur témoigner toute ma gratitude.

Au moment du bilan, il me plaît de rappeler ici les principaux points, objet du mandat qui nous était assigné à l'Assemblée Générale du 06 Avril 2014. A cet effet, me référant au procès-verbal de ladite instance, je cite :

- « Revisiter les projets de statuts et règlement intérieur et faire de nouvelles propositions notamment pour les cotisations et les conditions d'octroi de la subvention de l'Amicale lors des événements sociaux.

- Introduire immédiatement après validation des textes, une demande d'agrément auprès des autorités compétentes,
- Organiser une randonnée pédestre et/ou un don de sang,
- Réfléchir sur les modalités de création d'un fonds commun de placement pour fructifier les ressources de l'Amicale,
- Etudier les possibilités de création d'une coopérative d'habitat,
- Relancer la réflexion autour de nos préoccupations

quotidiennes : diner débat et contributions écrites,

- Stimuler le développement de partenariats internes et externes et veiller particulièrement à fédérer les autres initiatives internes ».

Après ce rappel, je note avec une énorme satisfaction la réalisation ou un début de réalisation à tous ces points cités hormis le fonds commun de placement. Je réitère mes remerciements et félicitations au bureau sortant et souhaite plein succès au prochain bureau.

Je vous remercie de votre attention.



La Carte à tout faire est arrivée!

- Disponibilité immédiate
- Sans ouverture de compte
- Utilisable sur tout le réseau GIM UEMOA et MasterCard
- Rechargement et transfert en temps réel
- Moderne, Commode, Sécurisé



Centre d'appel: +221 33 869 96 00



RANDONNEE PEDESTRE ANNUELLE DE L'AMICALE DES EMPLOYES

L'Amicale des Employés du Crédit Agricole du Sénégal en collaboration avec la Ligue Régionale de Randonnée Pédestre a organisé une randonnée le 08 Janvier 2017. Cette manifestation a été la troisième du genre après celle de 2015 et 2016 et a vu la participation des agents de banque, des clubs partenaires et de beaucoup de randonneurs individuels. La manifestation est inscrite dans le calendrier annuel de l'Amicale et représente des moments phares dans la vie de AECAS. La randonnée a été réhaussée par la présence du Directeur Général et a vu la participation de plus de 1700 personnes.



DON DE SANG ANNUEL DE L'AMICALE DES EMPLOYES

■ Par Aida Kane NDIAYE, Présidente Commission Organisation de l'Amicale



Après la randonnée pédestre, l'AECAS a organisé le 11 Janvier 2017 un don de sang au siège de la banque. Ce don de sang entre dans le cadre des activités annuelles de l'Amicale et a vu la participation des agents de la CNCAS, des clients et du public en général. L'Amicale en est à sa seconde édition et a permis au Centre Nationale de Transfusion Sanguine de collecter 88 poches de sang. Devant la rareté du sang dans les différents hôpitaux du Sénégal, l'AECAS s'est résolument engagée à accompagner le Centre National de Transfusion Sanguine dans sa politique de sensibilisation des populations au don de sang.

SECTION SYNDICALE SUTBEFS / CNCAS **CÉLÉBRATION DE LA FÊTE DU TRAVAIL**



A l'instar de la communauté internationale, la section syndicale SUTBEFS de la CNCAS a célébré la fête du travail le 01 Mai 2017 à l'hôtel Palm Beach Saly. Cet événement traditionnel a vu la présence du Président du Conseil d'Administration, du Directeur Général et du personnel de la banque du siège et unités décentralisées. La fête du Travail est un moment fort de communication entre la Direction Générale et le personnel sur la situation sociale du personnel et les perspectives de développement de la banque. M. Mouhamadou Mansour NDIAYE, nouveau Secrétaire Général de la section syndicale a exposé les doléances du personnel au Directeur Général qui a répondu avant de recevoir des mains de M. NDIAYE le cahier des doléances. La cérémonie s'est terminée avec le service d'un repas délicieux offert par la section syndicale

AMICALE DES FEMMES

CELEBRATION DE LA JOURNEE DE LA FEMME DU 08 MARS PAR L'AMICALE DES FEMMES DU CREDIT AGRICOLE DU SENEGAL

L'Amicale des Femmes du Crédit Agricole du Sénégal (AFCA) a célébré la journée de la Femme du 08 Mars dans le hall de l'agence de Dakar. Cette journée célébrée dans le monde entier a été l'occasion pour AFCA de réunir les femmes de la CNCAS pour fêter dans une ambiance empreinte de cordialité et de fraternité.

*A cette occasion, nous vous présentons ci-dessous le discours de Madame la présidente de l'Amicale ;
Thiaba Diène SALL*



Monsieur le Président du Conseil d'Administration

Monsieur le Directeur Général

Madame le secrétaire Général

Mesdames et Messieurs les membres du Comité de Gestion

Mesdames, Mesdemoiselles, Messieurs, chers collègues

Rendons grâce à Dieu qui nous a permis encore cette année de nous rassembler pour fêter tous ensemble les FEMMES.

Ayons une pensée pieuse pour nos morts, et formulons des prières chacun dans sa religion, pour que le Tout Puissant les accueille dans son Paradis Céleste.

Nos esprits, nos cœurs, notre être se remémorent notre regrettée collègue, sœur, et amie Mme LÔ Marie Socé NDIAYE, cette professionnelle qui a incarné des valeurs et des principes.

Merci, chers collègues, de bien vouloir observer une minute de silence en sa mémoire et en la mémoire de tous nos parents disparus.

...

Amen

Aujourd'hui, c'est une journée pas comme les autres, une journée pour célébrer les femmes ; mais surtout cette journée est un rappel à la mémoire de Tous, que les femmes doivent être célébrées, et cela tous les jours.

Aussi, la CNCAS s'est-elle résolument inscrite dans cette noble tradition.

Je voudrais profiter de cette fête pour dire aux femmes que nous devons pas être des victimes impuissantes, mais plutôt de puissantes femmes ingénieuses, résistantes et courageuses face aux épreuves et défis de quelque nature que ce soit.

Le Thème choisi cette année pour la journée de la Femme « les femmes dans un monde du Travail en évolution : une planète 50- 50 d'ici 2030 » prouve à quel point NOUS, Amicale des Femmes du Crédit Agricole, sommes déjà au rendez-vous.

Aussi, je vous invite chers collègues à persévérer davantage dans l'engagement quotidien afin que nous Femmes de la CNCAS puissions participer à la performance de notre Institution et à l'atteinte de sa mission.

Certes, cet engagement implique des renoncements, mais avec une certaine dose de solidarité, de compréhension et de soutien mutuels.

Cette année, nous avons choisi ; en plus du cocktail que nous partageons avec l'ensemble du personnel, d'honorer deux dames.

C'est une première que certainement ensemble, nous parviendrons à parfaire.....

Je veux dire que sans la femme, rien n'arrive à terme ; et par expérience, je le sais, vous le savez, ils le savent, la vitalité d'une entreprise est dans sa capacité à renaître tous les jours ; mais pour qu'elle émerge, il faut une femme – car la femme a toujours travaillé pour que la vie continue.

Nous reconnaissons les efforts des hommes de la CNCAS, et les remercions d'être toujours avec nous, comme DIEU l'a voulu.

Monsieur le Directeur Général,

Par ma voix, Toutes les femmes du Crédit Agricole vous remercient de votre accompagnement constant, et de tout le soutien que vous ne cessez de nous apporter pour la réussite de nos activités.

Que la fête des femmes soit belle !

Je vous remercie de votre aimable attention.

Merci à Tous.





CREDIT AGRICOLE