

ECHOS DU CRÉDIT AGRICOLE



LE JOURNAL D'INFORMATION TRIMESTRIEL DE LA CAISSE NATIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE DU SÉNÉGAL • N°02 DU 22 FÉVRIER 2016

LA CNCAS DANS LE PROGRAMME NATIONAL D'AUTOSUFFISANCE RIZ :



PLUS DE 10 MILLIARDS DE FINANCEMENT DANS LA VALLÉE DU FLEUVE SÉNÉGAL

ZONE CENTRE



LA CNCAS AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE DES RÉGIONS
DE KAOLACK, DIOURBEL, KAFFRINE ET FATICK

«AFIA», la carte prépayée CNCAS

Normes PCI-DSS, la CNCAS
sur la voie de la certification

Participation aux
rencontres AFRACA

Participation au Commerzbank
Annual Africa Forum

Formation et imprégnation
de nouvelles recrues

HOMMAGE

A Marie Socé
NDIAYE LO





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

SOMMAIRE

ACTUALITES

- 6 • Participation à la conférence AIAFD du 17 au 24 Octobre 2015 à Paris
- 7 • Participation à la journée nationale de l'élevage à Kounghoul le 26 Novembre 2015
- 8 • Participation aux rencontres AFRACA : Atelier à Cotonou du 17 au 21 Novembre 2015
- 8 • Participation au Commerzbank Annual Africa Forum à Frankfurt du 07 au 27 Novembre 2015

THEME DU TRIMESTRE

LA CNCAS DANS LE PROGRAMME NATIONAL D'AUTOSUFFISANCE RIZ

Par Cheikh NDIAYE

- 10 • Financement de la chaîne de valeur riz dans la vallée du fleuve Sénégal : le modèle CNCAS
- 14 • Chiffres clés sur le financement de la production du riz par la CNCAS dans la vallée du fleuve Sénégal.

INFOS PRATIQUES

- 16 • Caisse de Retraite par Répartition avec Epargne de l'UMOA (CRAEE-UMOA)
Par Moussa SENE

PORTRAIT

- 18 • Mme NIANG Ndéye Marième DIONGUE, Assistante de direction du PCA
Par Mamadou LO

PROJETS EN COURS

- 20 • La carte prépayée CNCAS
Par Hamakaire NDIAYE
- 21 • PCI-DSS
Par Cheikh FALL

A TOUR DE ROLE

- 22 • Zone Centre : la CNCAS au cœur de l'économie des régions de Kaolack, Diourbel, Kaffrine et Fatick

FORMATION – IMPREGNATION

- 30 • Tournée de sensibilisation sur la Déontologie
Par Youssouf DIAGANA
- 32 • Formation et imprégnation des nouvelles recrues
Par Mohamed Mbacké DAFÉ

FAMILLE CREDIT AGRICOLE

- 33 • Arbre de Noël 2015
Par Juliette Sagna NGOM
- 34 • Hommage à Marie Socé Ndiaye LO
Par Ndéye Fatim Badiane WANE
- 35 • Retraite : M. Ismaila BA nous dit au revoir

AECAS

- 36 • Un cadre d'épanouissement et d'intégration du personnel
Par Seydou KEITA
- 37 • Don de fournitures scolaires aux employés de la CNCAS
Par Mamadou LO
- 37 • L'équipe de Basket Ball du Crédit Agricole Sénégal prépare la reprise des championnats corporatifs
Par Mouhamadou Mansour NDIAYE

CONTRIBUTIONS

- 38 • Gestion du stress en entreprise : profiter du break de midi ! Découvrez les 5 astuces de Catherine Pradal, Life coach et ostéopathe
Par Mohamed Mbacké DAFÉ
- 39 • BUSINESS INTELLIGENCE
Du système opérationnel au système décisionnel : l'information au cœur du management de l'entreprise
Par Racine Mamadou DEME

Mot du président du conseil d'administration

Du parchemin à l'électronique en passant par le papier, les communautés humaines ont toujours usé de l'écriture pour fixer leurs connaissances et leurs pratiques. L'évolution des supports matériels de stockage de l'information ne change rien à sa fixation, comme moyen essentiel permettant de transmettre les connaissances aux générations futures.

Les administrations modernes sont marquées de nos jours par une inflation d'informations devenues très complexes à trier, traiter et diffuser. Cette situation rend délicate la communication qui en découle et demande plus d'ingéniosité et de créativité dans la conception et la mise en place de supports adaptés.

La complexité de la gestion des données et de leur stockage, combinée à la difficulté de plus en plus grande de satisfaire les cibles de communication, nous appelle à réinventer les supports pour un meilleur partage de l'information.

Notre journal tente de répondre à cette préoccupation et se présente comme l'un des principaux supports d'information et de communication de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal. Notre institution est l'une des meilleures sources sur le système de financement du développement agricole au Sénégal. A cet effet, nos réalisations et notre riche expérience doivent être vulgarisées et connues de tous. La communication aide à éliminer la rumeur et participe à l'harmonisation des niveaux d'information.

Au demeurant, les plus grands défis d'un journal sont, à mon avis, sa qualité, sa crédibilité et sa pérennité. J'appelle tout un chacun à bien veiller non seulement sur la qualité matérielle mais aussi sur le contenu des divers articles. Le devoir de rendre ce journal pérenne, en l'alimentant et en le lisant régulièrement s'impose à tous.

Pour finir, j'exhorte tout le personnel à respecter la ligne éditoriale et de considérer ce journal comme un outil qui véhicule les valeurs de notre grande institution.

BON VENT A ECHOS DU CREDIT AGRICOLE !



Par Bassirou FATY

En ce début d'année 2016, votre journal trimestriel d'information revient après une longue pause. Il se veut comme toujours un espace de partage et de communication entre les agents de la CNCAS et, entre la CNCAS, ses partenaires et ses clients. A l'ère des TIC, la communication et la maîtrise de l'information sont au cœur du management des organisations et participent fortement à leurs succès. Cet outil vient renforcer nos supports de communication existants et offre la possibilité à nos cadres et agents de s'exprimer sur nos activités et réalisations. Il est l'instrument permettant de comprendre le rôle essentiel de la CNCAS qui se trouve être le financement du développement agricole au Sénégal et l'amélioration constante de l'inclusion financière. Il établit la passerelle entre l'institution CNCAS, ses employés et ses partenaires. Son contenu en fait sans aucun doute, un des outils d'information et de communication du système de financement du secteur agricole au Sénégal.



Dans le présent numéro, vous trouverez un dossier sur la « Place de la CNCAS dans le programme d'autosuffisance en riz au Sénégal », un reportage sur les activités et interventions de la zone centre de la CNCAS. De même, vous y trouverez l'essentiel de ce qui fait l'actualité dans le dernier trimestre 2015 dans notre institution comme notre participation à la journée nationale de l'élevage et notre participation à la conférence de l'Association des Institutions Africaines de Financement du Développement (AIAFD) à Paris. Toujours dans ce numéro, vous aurez des informations pratiques, sociales et sportives sur notre institution et l'hommage vibrant rendu à notre très regrettée Marie Socé Ndiaye LO (Paix à son âme).

Chers collègues, ce journal est le vôtre, sa pérennité dépend largement de votre capacité à l'enrichir par différents thèmes et sujets intéressant les collègues et les clients. Les contenus (articles, dossiers etc.) font le journal et il ne saurait y avoir de contenus sans écrits. Donc, j'invite tout le personnel à contribuer à l'enrichissement des contenus pour pérenniser un journal de qualité. Parallèlement à l'écriture, j'appelle tout le monde à la lecture de ce journal qui est un formidable outil d'information. Pour terminer, je félicite l'ensemble des rédacteurs qui ont contribué à ce numéro et réitère mes encouragements à l'ensemble du personnel à la bonne appropriation de cet outil d'information et de communication.

Bonne lecture !

CONFERENCE DE L'ASSOCIATION DES INSTITUTIONS AFRICAINES DE FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT DU 17 AU 24 OCTOBRE 2015 À PARIS

L'AIAFD a été créée sous l'initiative de la Banque Africaine de Développement en 1975. Elle a pour objectifs entre autres, de stimuler la coopération pour le financement du développement économique et social en Afrique. Les membres de l'AIAFD sont les banques et les institutions financières engagées dans les activités de financement du développement en Afrique. La CNCAS, membre de l'Association a été représentée à la conférence de Paris par son Directeur Général M. Malick NDIAYE.

RENCONTRES AFRACA : ATELIER À COTONOU DU 17 AU 21 NOVEMBRE 2015

Par Massaer DIOP, chef du Réseau Sud

Conformément à sa mission d'améliorer l'environnement financier et agricole par la promotion d'un cadre politique approprié et à soutenir les institutions membres à fournir des services financiers durables et de qualité aux populations rurales, l'AFRACA (African Rural and Agricultural Crédit Association) avec le soutien du Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et du Centre Technique de Coopération Agricole et Rural (CTA) a organisé un atelier sous régional, les 18, 19 et 20

novembre 2015 à Cotonou (Bénin). Le thème de l'atelier portait sur : « révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles – Questions découlant ». Cet atelier a vu la participation de plusieurs institutions financières (banques et SFD) de plusieurs pays anglophones et francophones. L'objectif est d'examiner, de discuter et d'isoler les meilleures pratiques en matière de financement de chaînes de valeur agricoles.





Plusieurs thèmes ont été abordés à savoir :

- Comment les gouvernements pourraient améliorer le financement des chaînes de valeurs agricoles aux populations rurales ? quelles pourraient être les leçons apprises ?
- Comment réduire les risques dans le financement de la chaîne de valeur agricole ?
- Quels sont les modèles innovants pour améliorer le financement des chaînes de valeur agricoles.

Les participants ont partagé leurs expériences sous forme de diapositives pour essayer de répondre aux différentes questions. C'était l'occasion pour la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) de montrer le rôle prépondérant qu'elle est en train de jouer dans le financement des chaînes de valeur Agricoles et plus particulièrement, le financement de la chaîne de valeur riz dans la vallée du fleuve Sénégal avec les différents instruments utilisés comme le système de Bon Livraison Paiement, l'assurance agricole, la contractualisation du paddy, le monitoring et la tierce détention qui est en train d'être expérimentée.

La rencontre est clôturée par une visite de terrain au projet Songhai de Porto Novo à 30 km de Cotonou. Le projet Songhai est un système intégré regroupant l'aviculture, la pisciculture et l'agriculture créé en 1985.

PARTICIPATION DE LA CNCAS A LA JOURNEE NATIONALE DE L'ELEVAGE

La journée nationale de l'élevage a été célébrée le 26 Novembre 2015 à Kougheul. La CNCAS a été représentée par son Directeur Général Monsieur Malick NDIAYE. Présidée par le président de la République M. Macky SALL, la seconde édition de la Journée nationale de l'Elevage avait pour thème : «Autosuffisance en moutons, un enjeu économique, social et culturel dans le Plan Sénégal Emergent». A cette occasion, le président de la République a annoncé le lancement en 2016 du Programme national d'autosuffisance en moutons (PRONAM), d'un financement de 34 milliards de francs Cfa.



PARTICIPATION AU COMMERZBANK ANNUAL AFRICA FORUM À FRANKFURT DU 07 AU 27 NOVEMBRE 2015

Par Youssouf DIAGANA, Directeur de la Conformité et du Risque Opérationnel

« Serions-nous une meilleure Banque si nous avions 1/3 de correspondants en moins ? Est-il opportun et raisonnable de continuer à travailler avec des banques porteuses de risques de non-conformité, dont le caractère contagieux n'est plus à démontrer ? Qui sera la prochaine victime d'un procureur américain c'est-à-dire à supporter une amende de 8,9 mds USD (oui, vous avez bien lu...il s'agit bien de milliards et non de millions) à l'instar de BNP ou à se voir interdire d'utiliser le dollar dans ses transactions internationales ? ».

Ces quelques questions posées de manière explicites par le Directeur des Institutions Financières lors d'un panel de discussion pourraient résumer le dilemme qui se pose à certaines grandes institutions financières internationales à l'image de notre correspondant et hôte la « COMMERZBANK », à l'occasion du Forum auquel nous avons été conviés par la COMMERZBANK, à Frankfurt du 07 au 27 Novembre 2015. Nous avons effectivement senti chez nos hôtes allemands, cette volonté sous-jacente de nous rappeler leur volonté de continuer à réaliser des opérations de grande envergure avec des banques comme la CNCAS dans les années à venir mais qu'une « épée de Damoclès » faite d'exigence réglementaire, leur imposait de ne pas le faire à n'importe quel prix. La COMMERZBANK, ni aucune Banque partenaire de la CNCAS (BRED, Attijari Bank, Citi, etc.) ne seraient prêtes à supporter des sanctions records ou à perdre son privilège d'utiliser le dollar, sanction suprême pour une Banque effectuant plus de 50% de son bénéfice net dans des opérations de Trading (commerce International).

Le tableau ci-dessous récapitule les amendes les plus spectaculaires de ces dernières années par les Etats Unis :

Année	Banque	Montant (en millions USD)
2012	ING	619
2012	Standard Chartered	670
2012	HSBC	1900
2013	Royal B. of Scotland	100
2013	MUFG	258
2014	BNP Paribas	8900
2015	Commerzbank	1450

Bien que les motifs soient sensiblement différents, d'un cas à un autre, ces sujets renvoient à une problématique récurrente, la non-conformité. La non-conformité à quoi, devrions nous plutôt nous demander.

➤ **Qu'est-ce que le « de-risking » ? Impact du processus de « de-risking » sur les relations avec les réseaux de correspondants...**

A notre connaissance, il n'existe pas de traduction littérale du terme « de-risking ». Il peut toutefois se résumer à « l'ensemble des mesures visant à mettre un terme à des relations, des natures d'opérations ou une présence dans un pays ou une zone de se « purger » d'activités porteuses d'un niveau de risque jugé excessif. La stratégie de « de-risking » peut être articulée autour de quatre (4) axes :

- **L'axe Client** consistant à assurer d'une part le contrôle des entrées en relation et d'autre part, de mettre sous contrôle ou interrompre toute relation avec un client porteuse de risque de sanction ou de réputation. Pour la CNCAS, cela consisterait à mettre un terme une relation avec tout client dont la cotation LAB FT serait élevée.
- **L'axe pays (ou zone) :** il s'agit pour une banque de réduire le risque pays et d'identifier les pays sous embargo et qui feraient l'objet d'une mesure spécifique au plan bilatéral.
- **L'axe Opération / Transaction :** il s'agirait sous cet angle de renoncer aux opérations dont la complexité ou le caractère nébuleux ne garantit aucune maîtrise sur l'ensemble ou une partie de la chaîne de traitement.
- **L'axe produit :** plus un produit sera complexe, plus il sera porteur de risque. Dans certains contextes, le « de-risking » aura pour finalité de renoncer à certains produits, lorsqu'ils sont générateurs de risques au-delà de la limite d'appétence.

➤ **Quels sont les principaux enseignements à retenir de ce forum :**

1. Leçon n°1 : « Eviter de jouer au chat et à la souris avec la réglementation...La stratégie du CATCH ME IF YOU CAN...s'avère toujours infructueuse à moyen ou long terme ». Les institutions qui gèrent de manière déconnectée (c'est-à-dire non corrélée ou non intégrée), les problématiques business et celles relatives à la conformité, font fausse route.

2. Leçon n°2 : Les gains issus d'activités non conformes finiront sous forme d'amende au régulateur ou se traduiront en perte de réputation ». Les gains accumulés durant des années, au mépris des obligations réglementaires,



sont appelés un jour ou l'autre à être « engloutis » dans le remboursement d'une pénalité ou d'une amende d'un régulateur, le vôtre ou un autre.

correspondants (avec une proportion importante de relations non rentables) est appelée à notre sens à disparaître.

3. Leçon n°3 : « La notion de réglementation doit désormais être appréhendée à une échelle internationale. La réglementation de votre partenaire, bailleur ou correspondant est également votre réglementation et s'applique à vous par ricochet ». La tolérance de votre régulateur ne vous met pas à l'abri ; les sanctions peuvent s'appliquer soit à votre correspondant, soit à vous-même, par ricochet (par exemple, un bailleur vous imposera la mise à niveau de votre dispositif LAB FT avant la mise à disposition de fonds ou une prise de participation). Votre cadre de référence devient par conséquent une synthèse entre votre réglementation et celles de vos différentes parties prenantes.

4. Leçon n°4 : « Ne soyons pas naïfs...Le de-risking des banques du Nord ne cache-t-elle pas d'autres préoccupations inavouées ? ». Les institutions financières dans leur volonté de densifier et de rationaliser leur réseau de correspondants se verront dans l'obligation de mettre un terme à certaines relations de correspondance, porteuses de risques. Mais, il ressort de nos propres analyses, que le « de-risking » n'a pas pour unique vocation d'éjecter les « mauvais élèves » mais également de se recentrer sur les gros porteurs de business et de trading. Il semble clair que les banques occidentales, ont plus intérêt à réduire leurs activités sur les top-correspondants, quitte à les discipliner ensuite en les incitant à plus de conformité. L'option de maintenir un réseau de centaines de

Leçon n°5 : « Le de-risking groupé des banques occidentales traduit le caractère inopérant de leurs modèles d'analyse de risque LAB FT »

L'un des principes fondamentaux du management des risques, en plus de l'identification et de l'évaluation des risques, est d'apporter une réponse au risque qui peut être de quatre types : acceptation, traitement, transfert, évitement (ou abandon). Le « de-risking » n'est rien d'autre que le choix par des établissements bancaires d'éviter certaines opérations, relations, opérations ou zones jugées risquées.

Dans les référentiels de gestion du risque, le choix de l'évitement est généralement préconisé lorsqu'aucune mesure d'analyse et de traitement du risque n'est identifiée. En dernier recours, il est conseillé à l'entreprise ou à la banque de renoncer au risque et donc à l'activité qui la génère.

Par contre, lorsque l'évitement censé avoir un caractère exceptionnel, devient la réponse par défaut, cela traduit généralement la défaillance des modèles d'analyse de risques ; ceux-ci devraient permettre des arbitrages plus rationnels et des décisions plus ciblées sur les mesures de « de-risking ».

« If you think Compliance is expensive, try non-compliance » - (« Si vous pensez que la conformité coûte cher, essayez donc la non-conformité »).

Paul Nulty, Ex-procureur Général Adjoi

THEME DU TRIMESTRE : LA CNCAS DANS LE PROGRAMME D'AUTOSSUFISANCE RIZ

Par Cheikh NDIAYE, Chef de Réseau Nord

FINANCEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR RIZ DANS LA VALLÉE DU FLEUVE SENEGAL : LE MODELE CNCAS



Implantée dans la vallée du fleuve Sénégal depuis une trentaine d'années, la CNCAS apporte un service financier à des milliers de producteurs organisés en GIE, sections villageoises, Unions ou entreprises individuelles. Cette activité de financement menée en collaboration avec l'ensemble des acteurs du développement a pu surmonter les incertitudes d'une agriculture soumise aux aléas du climat et du marché.

Le modèle de financement de la chaîne de valeur riz mis en place et exécuté sur toute la rive gauche du fleuve Sénégal a fini de dévoiler les multiples opportunités de cette filière et contribué à l'élargissement de l'espace financier agricole.

I - Les principaux acteurs et animateurs de la chaîne de valeur riz dans la vallée du fleuve Sénégal

- L'Etat

Il est le garant du bon fonctionnement du système et apporte ses concours et appuis aux différents acteurs. Cette contribution se manifeste à travers la prise en charge des budgets de fonctionnement et d'investissement des structures d'appui technique, les subventions, bonifications et autres couvertures au profit de la CNCAS, des producteurs et des transformateurs. Aussi, l'Etat intervient dans la régulation pour améliorer la fluidité des opérations.

- La Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS)

Elle est la première contributrice au financement des chaînes de valeur agricole dans la vallée du fleuve Sénégal à travers un réseau d'agences et de bureaux implantés à proximité des zones de production, de transformation et de commercialisation. Le concours financier de la banque est appréciable à tous les maillons de la chaîne de valeur riz. En outre, le caractère pluridisciplinaire de ses équipes lui permet d'être un acteur majeur dans



la conception et la réalisation des programmes et stratégies de développement des filières dans la vallée du fleuve Sénégal.

- La Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du fleuve Sénégal et de vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé (SAED)

Elle est la principale structure d'encadrement technique et joue en même temps le rôle d'appui conseil et de facilitateur entre les différents acteurs de la chaîne de valeur riz. En tant que partenaire stratégique de la CNCAS, elle délivre son visa technique sur les demandes de financement, participe au suivi des réalisations voire au recouvrement des crédits. Elle joue aussi le rôle de passerelle pour tous les projets et programmes de développement intervenant dans la vallée du fleuve Sénégal.

- Les organisations de producteurs et autres privés

Ils sont les principaux bénéficiaires de l'accompagnement technique et financier des autres partenaires. Leur structuration, leur maîtrise des problématiques de développement et leur forte implication dans la validation des modèles d'intervention les placent au cœur du système. Leur degré de maturité les amène souvent à assumer des fonctions jadis dédiées à l'Etat ou à ses démembrements par exemple la gestion et l'entretien des aménagements.

A côté des organisations se trouvent des producteurs privés structurés en associations qui contribuent fortement au dynamisme de la filière.

- Les transformateurs et commerçants

Ils s'alimentent de la production des acteurs supra. Ils collectent la matière première (paddy) par le biais de mécanismes tels que la contractualisation avec les organisations de producteurs. Ils sont répartis en deux grands groupes que sont les agro-industries et les unités de transformation artisanale. Leur travail est complété par les opérateurs de marché qui s'occupent de la distribution du produit au niveau du consommateur final.

D'autres intervenants à temps partiel (projets) ou permanent (Direction du Développement Rural, la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal, Centre de Gestion et d'Economie Rurale, etc.) complètent ce dispositif et apportent une contribution significative à la vitalité de la chaîne de valeur riz.

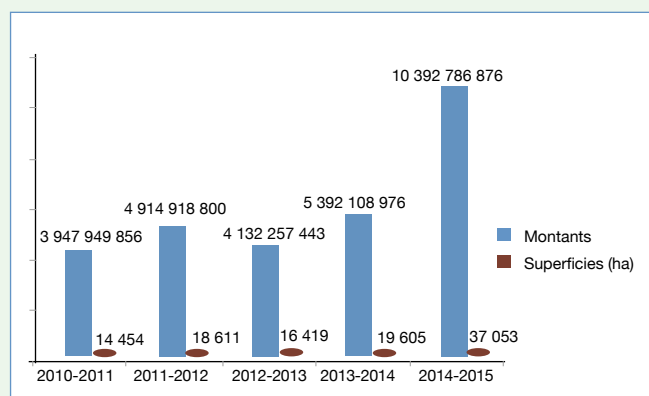
II - Le financement de la production

La CNCAS, de par sa position de leader, assure le financement de la presque totalité de la demande solvable. Ces concours prennent en charge toutes les opérations, depuis la préparation du sol jusqu'aux opérations de récolte et de post récolte. Une partie de ce financement appelée coût hydraulique est reversée aux organisations faïtières qui assurent l'entretien des aménagements, la gestion de la station de pompage, le paiement des frais administratifs et la constitution d'un dépôt à terme pour le renouvellement des investissements. Le caractère complet du financement permet aux bénéficiaires de réaliser les meilleurs rendements de la vallée du fleuve Sénégal.

Le segment de la production mobilise les plus gros volumes de financement de la chaîne de valeur. Cette situation s'est accentuée avec l'avènement du Programme d'Accélération de la Cadence de l'Agriculture Sénégalaise (PRACAS) et l'ambition des pouvoirs publics d'atteindre l'autosuffisance en riz en 2017. Les statistiques du financement de la production de riz sur les cinq dernières années sont ci-dessous présentées :

Année	Montants	Superficies (ha)
2010-2011	3 947 949 856	14454
2011-2012	4 914 918 800	18611
2012-2013	4 132 257 443	16419
2013-2014	5 392 108 976	19605
2014-2015	10 392 786 876	37053
Totaux	28 780 021 951	106 142

NB : Ces chiffres correspondent au cumul des campagnes d'hivernage et de contre saison chaude



Ces résultats découlent de la conjonction de plusieurs facteurs :

- L'intervention de l'Etat par le désendettement des producteurs de riz à hauteur de 8 milliards FCFA en mai 2014 a permis de relever sensiblement les concours à la production (campagnes 2014-2015). En sus, les programmes spéciaux de réfection et d'extension des aménagements combinés aux subventions des intrants et autres matériels agricoles ont rendu l'environnement assez propice au financement.
- L'effort d'assainissement du portefeuille agricole mené par la banque avec la participation de la SAED et des autres partenaires a facilité la mise en œuvre du programme de relance de la production. La nomination de chargés du suivi du crédit au niveau des délégations SAED a eu un impact positif sur le recouvrement. En outre, les organisations



de producteurs, conscientes de l'importance du crédit dans le système de production ont joué leur partition. En atteste la mise en place de comités locaux de crédits au niveau des unions pour jouer un rôle de filtre avant la transmission des dossiers à la banque.

- La percée du riz local sur le marché grâce aux efforts consentis sur la qualité et la présentation mais aussi la régulation des importations ont constitué une incitation à la production.

Nonobstant ces résultats, des contraintes à l'atteinte des objectifs en termes de production et de rendement demeurent. L'état de vétusté de certains aménagements ou leur mauvaise qualité entraînent une vulnérabilité aux inondations et créent un gradient de fertilité au niveau des parcelles. En sus, la plupart des stations de pompage ont dépassé leur durée d'amortissement. Elles fonctionnent ainsi avec de vieilles électropompes sujettes à des pannes répétitives avec de gros risques sur l'activité de production.

Le déficit d'encadrement technique dans certaines zones comme Matam avec le retrait progressif du PRODAM du Dande Mayo constitue une contrainte de taille au développement de la filière et à son financement.

III - Le financement de la commercialisation

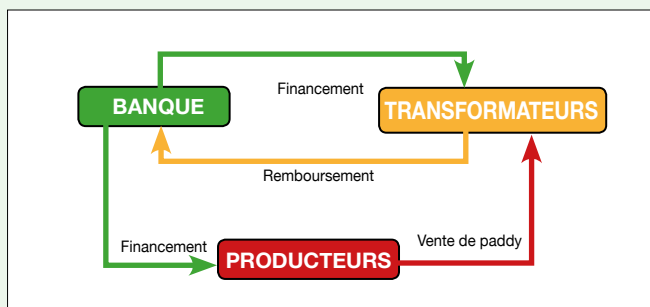
La commercialisation du paddy est restée longtemps le maillon faible de la chaîne de valeur riz. Cette situation découle de l'inorganisation du secteur, de l'insuffisance des infrastructures de stockage mais surtout de la faiblesse de la surface financière des agroindustriels pour garantir un marché au comptant du paddy.

Pour assurer la continuité de la production avec l'enchaînement des campagnes (hivernage et contre saison chaude) et l'obligation de respect du calendrier cultural, la CNCAS a accepté le principe du remboursement en nature. Ce qui constitue un gros risque pour la banque

du fait de la difficulté de gestion des stocks exposés aux intempéries et des fortes immobilisations financières sans contrepartie.

L'avènement de la contractualisation en 2012 a sensiblement amélioré l'organisation de la commercialisation du paddy et la fluidité des opérations. La déclinaison des responsabilités par acteur sur la base d'un contrat a permis à la banque d'affecter les stocks de remboursement aux unités de transformation à des conditions plus sécurisées. Tous les éléments liés au prix et à la qualité du paddy sont fixés d'un commun accord sous la supervision du Comité Interprofessionnel Riz.

Le schéma ci-dessous retrace le circuit de la commercialisation du paddy avec les trois principaux acteurs que sont la banque, les transformateurs et les organisations de producteurs.



Les difficultés rencontrées après trois années de mise en œuvre sont relatives à la faiblesse de la surface financière des agroindustriels. Leur ambition de collecte ne rime pas très souvent avec leur capacité de levée de fonds auprès des institutions financières. La CNCAS leur accorde un différé de paiement non facturé dans le souci de maintenir le cap de la production.

Avec la mise en place d'un fonds de commercialisation de 5 milliards FCFA par l'Etat, les contraintes d'accès au crédit de collecte du paddy ont été fortement réduites. Un montant de 2,1 milliards FCFA a été mobilisé au titre de la campagne Contre Saison Chaude 2015 et les opérations sont en cours pour l'hivernage 2015-2016. Ces ressources ont contribué à raccourcir les délais de remboursement du crédit de campagne, à garantir un prix rémunérateur au producteur et à sécuriser l'accès au paddy aux transformateurs à des coûts maîtrisés. L'intégration progressive des unités de transformation artisanale au circuit formel et le financement de nouveaux équipements par la CNCAS participent au relèvement de la qualité du riz blanc présenté sur le marché.

Le travail d'amélioration du modèle se poursuit avec la participation d'un tiers détenteur dans le dispositif de suivi et de sécurisation des stocks de paddy. Son rôle est d'assurer le monitoring du paddy et la tierce détention du riz blanc au profit de la banque.

IV - Le financement du matériel agricole et de l'investissement

Ce volet demeure le parent pauvre du financement agricole. Les raisons principales tiennent à la rareté des ressources longues mais aussi à la capacité limitée des organisations à tenir un remboursement sans incident sur le moyen et long terme. Pourtant, le besoin de financement se pose avec acuité. Les derniers concours consentis par la banque ont été facilités par la disponibilité de la ligne de crédit de la BOAD. Elle a permis d'équiper les unions et autres privés en tracteurs (25), moissonneuses batteuses (5) et magasins de stockage pour un montant global de 1,5 milliard FCFA.

Le partenariat entretenu avec certains projets tels que le Projet d'appui à la sécurité alimentaire Bey Dunde et le Projet de Promotion du Partenariat Rizicole dans le Delta (3PRD) ont permis à la banque de participer au financement de magasins de stockage de grande capacité et d'aménagements hydro-agricoles. Il s'est agi dans les deux cas de financer la contribution des bénéficiaires aux divers projets.

Aussi, le programme d'équipement du monde rural lancé par l'Etat repose en partie sur le financement de la CNCAS. Il est requis des divers bénéficiaires une contribution de 40% du coût des équipements. Les demandes de financement sont déposées aux guichets de la banque au rythme de la livraison du matériel et des accords de financement de 513 millions sont en cours de réalisation.

La prise en charge des besoins de financement à moyen et long terme reste une préoccupation majeure de la CNCAS. Des stratégies de mobilisation de l'épargne rurale par la création de produits innovants sont en cours. En outre, des efforts d'accès à des ressources appropriées sont déployés auprès d'institutions spécialisées telles que l'AFD et la BOAD.

Les efforts de l'Etat pour relever le niveau de contribution de l'agriculture à l'essor de l'économie sénégalaise sont constants. Parmi ceux-ci figure la mise en place de services financiers spécifiques à l'activité agricole et essentiellement portés par la CNCAS. A l'heure du Programme d'Accélération de la Cadence de l'Agriculture Sénégalaise (PRACAS) marqué par des investissements importants sur les aménagements et l'équipement agricole, il est aussi attendu un appui conséquent au système de financement pour l'arrimer à l'objectif d'autosuffisance en riz à l'horizon 2017.

CHIFFRES CLES SUR LE FINANCEMENT DE LA PRODUCTION DE RIZ PAR LA CNCAS DANS LA VALLEE DU FLEUVE DE SENEGAL

Diagramme comparatif des réalisations en hivernage sur 5 ans (Hiv 2010-11 à Hiv 2014-15)

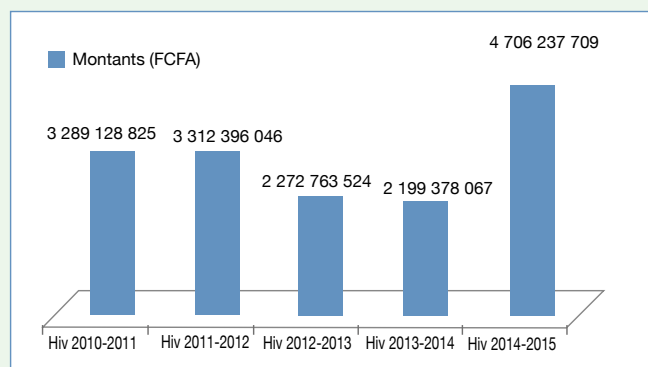


Diagramme comparatif des réalisations cumulées (Hivernage-Contre Saison Chaude) sur 5 ans (campagne 2010-11 à 2014-15)

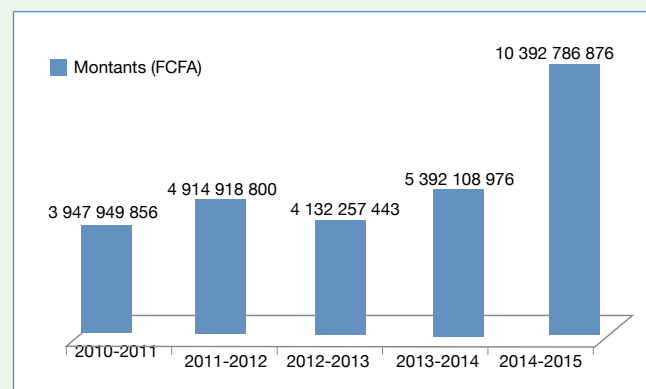
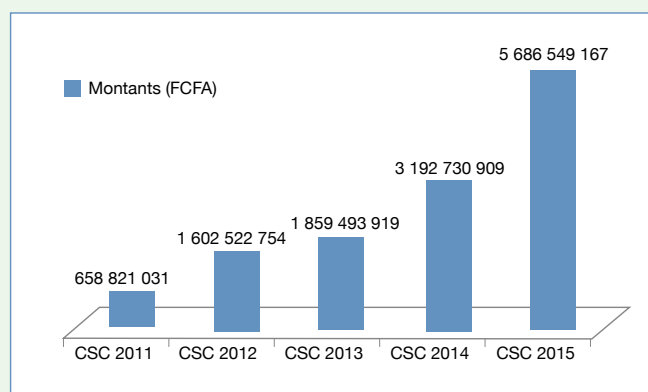


Diagramme comparatif des réalisations en Contre Saison Chaude sur 5 ans (CSC 2011 à CSC 2015)





La Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal

Un service complet de banque

*A vos côtés et toujours prêt
à vous soutenir ...*

**La Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal,
vous accompagne dans la réalisation de vos
projets individuels et collectifs en apportant
des solutions adaptées à vos besoins.**

**Une banque universelle,
au service des :**

 **Agriculteurs**

 **Entreprises**

 **Professionnels**

 **Particuliers...**

**Partout au Sénégal, vous trouverez une agence Crédit
Agricole pour vous assister et répondre à vos attentes.**

LA CAISSE DE RETRAITE PAR RÉPARTITION AVEC EPARGNE DE L'UNION MONÉTAIRE OUEST AFRICAINE (CRRAE-UMOA)

Par Moussa SENE, Membre du Conseil d'Administration de la CRAEE-UMOA



La CRRAE-UMOA, dont le siège est à Abidjan, est un organisme public international de prévoyance retraite dont l'objet social est de gérer, au profit de ses adhérents, participants, retraités et leurs ayants droit, les régimes de retraite suivants :

- Régime de Retraite par Répartition du Personnel Cadre (RRPC) ;
- Régime de Retraite Complémentaire du Personnel Non Cadre (RCPNC) ;
- Régime de Retraite Volontaire par Capitalisation (RVC).

La Caisse gère également, au profit des retraités cadres, un Fonds Autonome d'Assurance Maladie. La CNCAS n'adhère pas pour le moment au FAAM, mais assure une prise en charge médicale de ses retraités, cadres comme non cadres.

ADHESION

Membres Adhérents

Outre les deux (02) Adhérents Fondateurs que sont la BCEAO et la BOAD, la Caisse est ouverte aux Banques et Etablissements financiers de l'UMOA ainsi qu'aux Institutions Financières Multinationales Africaines dont le siège est situé dans l'un des Etats membres de l'UMOA.

Membres Participants

Ce sont les salariés éligibles des Adhérents. Ils sont obligatoirement affiliés à la Caisse en qualité de Participants au RRPC s'ils sont cadres, ou au RCPNC s'ils sont non cadres.

Peuvent, également, souscrire une affiliation à la Caisse :

- À titre individuel, le salarié éligible dont l'employeur, bien que remplissant les conditions d'adhésion, n'a pas adhéré à la Caisse ;
- À titre volontaire, le salarié éligible ayant antérieurement servi sous l'autorité d'un Adhérent.

Le RRPC et le RCPNC sont des régimes de retraite par répartition. A ce titre, ils sont fondés sur la solidarité entre les générations. Ainsi, ce sont les cotisations prélevées mensuellement sur les salaires des actifs qui servent à payer les pensions des retraités.

Les deux régimes fonctionnent par le mécanisme des points de retraite. A cet égard, les cotisations versées sont converties en points de retraite, en les divisant par un paramètre appelé salaire de référence ou prix d'achat du point. Un compte points de retraite est ouvert au nom de chaque participant pour enregistrer les points qui lui sont attribués en contrepartie de ses cotisations.

Le RRPC et le RCPNC sont essentiellement financés par des cotisations assises sur l'assiette de chacun des Participants.

L'assiette à prendre en considération pour le calcul des cotisations au titre du RRPC et du RCPNC est le traitement indiciaire à l'exclusion des gratifications ou le salaire de base augmenté du sursalaire et de la prime d'ancienneté, le cas échéant.

La détermination de l'assiette est effectuée dans la limite du plafond fixé par le Conseil d'Administration.

La cotisation se répartit entre l'Adhérent et le Participant à raison de :

- Deux tiers (2/3) à la charge de l'Adhérent et d'un tiers (1/3) à la charge du Participant au titre du RRPC ;
 - Un demi (1/2) à la charge de l'Adhérent et d'un demi (1/2) à la charge du Participant au titre du RCPNC ;
- Les taux de cotisation qui sont fixés par le Conseil d'Administration se présentent à ce jour comme suit :
- RRPC : taux normal : 17,60%, taux réduit : 13,20% ;
 - RCPNC : taux normal d'ouverture : 12%.

Informations utiles sur les droits de retraite servis par les régimes par répartition

- Conditions d'âge
L'âge normal de la retraite est fixé à 55 ans. Pour les participants régis par des règles qui fixent l'âge de la retraite au-delà de 55 ans, l'entrée en jouissance de la retraite intervient le premier jour suivant l'obtention de l'âge fixé.
Toutefois, 5 ans avant l'âge normal de la retraite, le participant peut demander une retraite anticipée. Dans ce cas, le montant de sa pension fait l'objet d'une minoration de 1,5% ou 2 % par trimestre d'anticipation, en fonction de la durée de l'anticipation.
- Conditions de durée de cotisation
La durée minimale de cotisations pour bénéficier d'une pension viagère est fixée à 5 ans pour les participants affiliés avant le 1er février 2010 et à 10 ans pour les autres.
- Demande de la pension de retraite
Les droits de retraite sont liquidés à la demande du retraité qui doit, à cet effet, fournir tous les renseignements et pièces justificatives exigés par la Caisse.
La liste des pièces administratives à fournir pour constituer le dossier de demande de pension de retraite est détaillée sur un formulaire, mis à la disposition des retraités auprès des services des ressources humaines de leur employeur.
- Calcul de la pension de retraite
Le montant annuel de la pension à payer au retraité au moment de son départ à la retraite, est égal au nombre de points inscrits à son compte points de retraite, multiplié par la valeur du point en vigueur à cette date.

La pension mensuelle est obtenue en divisant le montant de la pension annuelle par 12.

• Pension de réversion

En cas de décès du bénéficiaire d'une pension de retraite ou d'un participant en activité, une pension de réversion est payée à ses ayants droit, notamment les conjoints (es) et les enfants âgés de moins de 21 ans. La pension de réversion est liquidée à la demande des ayants droit, sur la base d'un dossier dûment constitué.

Elle est calculée selon le cas, soit sur la base de la pension de retraite de l'allocataire décédé, soit en fonction du nombre de points acquis par le participant décédé en période d'activité.

Elle est fixée à 60% de la pension de retraite dont bénéficiait l'allocataire ou aurait bénéficié le participant décédé. La pension de réversion est équitablement répartie entre les ayants droit, s'ils sont plusieurs.

Régime de Retraite par Capitalisation : RVC

Caractéristiques

Le régime par capitalisation qui repose sur une accumulation individuelle d'épargne, a été créé exclusivement à l'attention des participants des deux (2) régimes par répartition.

L'objectif visé est de permettre à ces derniers d'acquérir, à leur rythme et à titre individuel et volontaire, un complément de revenus à la retraite.

Cotisations et constitution du capital retraite

Le capital retraite est égal au cumul des versements valorisés chaque année au taux de rémunération fixé par le Conseil d'Administration.

Le participant fixe lui-même le montant et la périodicité de ses cotisations, qui peuvent être complétés par des versements exceptionnels ou ponctuels. Toutefois, le montant minimal des versements cumulés dans l'année est fixé à 300.000 F CFA.

Liquidation de la retraite

Au départ à la retraite, le participant peut décider de percevoir son capital constitué comme suit :

- en un versement unique ;
- sous la forme de retraits partiels échelonnés selon ses options. Le solde résiduel de l'épargne continuera à être rémunéré ;
- en un portefeuille de titres dont la valeur correspond en tout ou partie à son capital constitué.

En cas de décès du participant, le capital constitué est mis immédiatement à la disposition de ses ayants droit désignés ou légaux.

Madame NDEYE MARIEME DIONGUE NIANG, doyenne de la CNCAS

Recrutée le 1er Juin 1984 sous le matricule 0004, après un stage à la Direction de l'Emploi, Ndèye Marième Diongue NIANG occupe actuellement les fonctions d'assistante de direction du Conseil d'Administration de la (CNCAS). Auparavant, elle a travaillé dans le projet de mise en place de la Banque avec Feu Cheikhou FAYE Conseiller technique à la Primature ; 1er Président du groupe de travail au Building administratif à la Direction de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP) S/C du Fonds Mutualiste de Développement Rural (FMDR). Doyenne des employés de l'institution en activité, Mme Niang Ndèye Marième Diongue fait partie des rares agents en fonction qui ont travaillé sous le magistère de tous les directeurs généraux que la Banque a connus. Elle a cumulé le poste de Secrétaire de direction des présidents de conseil d'administration et des deux premiers Directeurs Généraux Feu Amadou Mansour SAR et Samcidine DIENG de 1984 à 2000 jusqu'à la nomination de Arfang Boubacar DAFÉ. Elle a ensuite servi comme assistante de direction de tous les présidents de conseils d'administration qui sont passés à la CNCAS depuis 2000. Ndèye Marième Diongue NIANG devenue « Adja » depuis 2010 est membre fondatrice de la Dahira Tidjane de la banque. Elle est médaillée Grand Or depuis 2012



ECHOS DU CREDIT AGRICOLE : *Mme NIANG, en votre qualité de doyenne de la banque, quel sentiment vous anime aujourd'hui après avoir vu autant de générations passer à la CNCAS ?*

NDèye Marième Diongue NIANG : Je rends d'abord grâce à Allah qui m'a permis comme vous le dites de voir tant de générations passer sous mes yeux dans cette banque. Je dis Alhamdulillah car rien ne peut se faire sans la volonté divine. Aujourd'hui, c'est une grande fierté que j'éprouve après tant d'années passées au sein de l'institution. Un grand sentiment de réconfort m'anime d'avoir vu la CNCAS grandir et jouer pleinement son rôle dans le développement économique du pays. En ce moment aussi, j'ai une pensée pieuse pour tous mes êtres chers, connaissances et collègues rappelés à DIEU à qui je souhaite le Paradis suprême ; je pense à tous les collègues partis à la retraite.

Pouvez-vous nous entretenir sur les qualités d'une secrétaire et assistante de direction ?

La fonction d'Assistante de Direction est à la fois un travail exaltant et difficile. C'est un travail qui requiert beaucoup d'attention et de discrétion. Une bonne assistante de direction est un agent dynamique, humble et accessible, capable de travailler sous pression ; au-delà des heures normales de travail. Elle fonctionne au rythme de son patron et sa disponibilité doit être totale. Cependant, je pense qu'on devrait les motiver davantage parce que c'est un travail qui reste délicat malgré l'apport des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Comment appréciez-vous le débat actuel sur la parité, l'autonomisation et l'émancipation de la femme ?

En tant que femme musulmane, je pense que ce débat ne devrait pas se poser. L'homme et la femme ont des qualités et aptitudes différentes qui font naturellement leurs dissemblances. A mon avis, on doit se référer au Livre Saint qui situe la place de chacun.

Quels conseils donneriez-vous aux plus jeunes qui débutent une carrière professionnelle ?

Je leur conseillerai de s'inspirer de l'actuel Directeur général Monsieur Malick NDIAYE qui est un pur produit de la banque ; d'être patients, de redoubler d'efforts, de faire preuve d'humilité, et de faire de la formation une activité quotidienne et permanente. Je leur conseillerai aussi de s'approcher des anciens pour bénéficier pleinement de leurs expériences.

Je ne saurais terminer sans évoquer le souvenir de toutes celles et de tous ceux qui m'ont aidée et soutenue dans l'exercice de ma profession ; je pense ici à Madame Maguette NDIAYE de la Direction de l'Emploi ; Messieurs Cheikh NIANG, Souleymane GUEYE, Jean Ayad FAYE, Momar NDIAYE de la CPSP*, les anciens du FMDR Cheikh DIOP, Mamadou GOUDIABY, Demba DIOP Feus Amadou Mansour SAR Directeur, Balla Niang, Serigne KANDJI qui ont guidé mes premiers pas.

Bref, mes remerciements vont à toutes et à tous particulièrement la 1ère équipe qui a démarré l'institution. Puisse Allah le Tout Puissant répandre sur nous et nos familles sa grâce et son infinie miséricorde.

Propos recueillis par Mamadou LO

TRANSFERT D'ARGENT PARTOUT AU SENEGAL

Réseaux partenaires



Réseaux partenaires



Transfert d'argent



@grinet | Accédez à votre
banque par internet

Effectuez vos opérations
7/7j & 24/24h

Plan Epargne Logement

CNCAS

Une épargne facile
pour la réalisation
de vos projets



INFORMATION

Standard : +221 33 839 36 36
Serveur Vocal : 88 828 15 28

www.cncas.sn

CARTE PREPAYEE : LA CNCAS LANCE «AFIA»

Par Hamakaire NDIAYE, Directeur Commercial et Marketing



La CNCAS prévoit le lancement de la carte « AFIA » en 2016, c'est une carte prépayée innovante qui permettra aux titulaires d'utiliser un produit financier accepté au Sénégal et à l'international. Le nom « AFIA » choisi pour la carte a une connotation très positive qui peut avoir plusieurs significations comme vigueur, vitalité, force, sécurité et paix. La carte « AFIA » a été développée en partenariat avec le GIM UEMOA et Mastercard, le géant mondial de la Monétique. La carte prépayée vise aussi bien les clients de la CNCAS que les personnes qui ne disposent pas de compte bancaire ou n'ayant pas accès aux services financiers.

Apparues depuis quelques années seulement, les cartes bancaires rechargeables connaissent aujourd'hui un énorme succès auprès du public. Elles permettent de bénéficier de manière simple de l'ensemble des prestations fournies par les cartes bancaires traditionnelles, sans toutefois nécessiter l'ouverture d'un compte auprès d'un établissement bancaire.

S'appuyant sur un approvisionnement préalable effectué par le titulaire, les cartes bancaires prépayées offrent une sécurité des transactions et la parfaite maîtrise des budgets.

La carte prépayée « AFIA » qui sera lancée par la CNCAS offre les avantages suivants :

- Pas de déclaration de solvabilité : c'est une solution pratique pour les personnes non détentrices de compte bancaire,
- La maîtrise des dépenses,
- Elle évite le transport d'argent,
- Les achats par internet : ce type d'achat présente des risques et la carte présente une sécurité maximale,
- Le rechargement par cash et en toute sécurité,
- Effectuer des opérations à travers le monde dans tout le réseau de Mastercard.

Le lancement de la carte « AFIA » permettra d'élargir l'accès aux solutions bancaires au Sénégal et participe à l'effort de bancarisation des populations. A travers cette carte, nous voulons offrir un moyen de paiement souple, simple, rapide et sécurisé qui permet de passer d'une économie informelle vers une économie formelle. Grâce à son vaste réseau d'agences à travers le Sénégal, à l'expertise de ses équipes et à un réseau de partenaires solvables dans la distribution de services financiers, la CNCAS présente des atouts certains pour la réussite de ce projet.

CERTIFICATION PCI – DSS

Par Cheikh FALL, chef du Département Monétique

Définition

PCI-DSS ou Payment Card Industry – Data Security Standard (Standard de sécurité des données pour l'industrie des moyens de paiement par carte) est un référentiel mis en œuvre en 2005 par PCI SSC (pour le compte de Visa) à partir des standards ISO.

Le cabinet marocain Data Protect a été agréé pour accompagner la CNCAS dans les différentes phases du projet jusqu'à la certification.

Valeur ajoutée

C'est un projet réglementaire de la banque (et non de l'informatique). Il se décline en un ensemble de 250 mesures regroupées en 12 exigences normatives internationales définies par les réseaux (Visa et MasterCard) dans le but de lutter contre les risques de fraude.

But

C'est de renforcer la sécurité des données des titulaires de cartes et de faciliter l'adoption des mesures de sécurité uniformes à l'échelle mondiale.

Etapes du projet

Les grandes étapes du projet sont :

- la définition du périmètre,
- l'analyse des écarts,
- le plan de remédiation et son exécution,
- le pré audit,
- la correction des écarts,
- l'audit ROC (ou audit à blanc),
- l'audit de certification.

La CNCAS est dans la phase de mise en œuvre de son plan de conformité tout en tenant en compte les délais de rigueur fixés par la BCEAO aux différentes institutions financières pour un audit initial le 31/03/2016 et une certification le 31/12/2016.

Domaine de définition

La norme PCI-DSS s'applique à tous les acteurs (institutions ou entités) qui traitent, transmettent ou sauvegardent les données des cartes bancaires en particulier aux commerçants et aux sites de e-commerce, mais aussi aux hébergeurs des systèmes de paiement par carte, dont les banques.

Pour la CNCAS, le périmètre couvre les partenaires monétiques (GIM, démembrement de la banque centrale traitant de l'interbancaire monétique dans l'espace UEMOA; BITS, fournisseur de la plateforme monétique; Gemalto, personnalisateur des cartes Visa; etc.), les agences, le backoffice monétique, le service courrier et la DIO.

Renouvellement certification

La certification PCI-DSS est obligatoire. Elle doit être maintenue et renouvelée tous les ans.

Les entreprises et banques non conformes s'exposeront à de lourdes amendes, voire à une interdiction à terme de réaliser des paiements par carte.

ZONE CENTRE - LA CNCAS AU CŒUR DE L'ECONOMIE DES REGIONS DE KAOLACK, FATICK, KAFFRINE ET DIOURBEL

Par El Hadji Abdou Aziz SARR et Mamadou LO

La zone centre fait partie des six zones géographiques d'exploitation de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal. Elle est composée de six agences et bureaux et s'étend sur les régions administratives de Kaolack, Fatick, Kaffrine et Diourbel. Zone d'agriculture et d'élevage par excellence, ECHOS DU CREDIT AGRICOLE est partie à la rencontre du chef de réseau centre M. El Hadji Abdou Aziz SARR et des clients de la banque pour savoir plus sur les activités et interventions de la CNCAS.

A bâtons rompus avec El Hadji Abdou Aziz SARR, chef de Réseau Centre

« Nous recentrer sur ce que nous savons faire de mieux »

ECHOS DU CREDIT AGRICOLE : M. SARR, voudrez-vous bien nous présenter la réseau Centre de la CNCAS que vous dirigez ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : La zone centre est une des six réseaux d'agences de la CNCAS. Elle est composée de six agences, dont deux dans la ville de Kaolack. Les agences de Diourbel, Touba, Fatick et Kaffrine viennent compléter la liste. Il faut aussi préciser que les dernières créations de la zone sont le bureau de Bongré à Kaolack et l'agence de Kaffrine en 2013. L'idée, est de désengorger l'agence de Kaolack, mais aussi s'ouvrir sur la dernière région du Sénégal qui est très agricole.

En votre qualité de chef d'agence de Kaolack, pouvez-vous nous parler de vos missions et de vos collaborateurs ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : Les missions du personnel de l'agence sont de traduire en actes les objectifs assignés par la Direction Générale qui est de promouvoir le financement des activités économiques en milieu rural, urbain et périurbain. Aujourd'hui, nous sommes ouverts sur d'autres niches qui nous permettent d'honorer notre statut de banque universelle.

L'agence de Kaolack compte dix agents avec une répartition assez équitable pour une bonne prise en charge des besoins de la clientèle. Nous avons quatre caisses, appuyées par un Responsable Front Office pour les opérations de retraits et de versements. Les sollicitations des clients pour leurs projets sont assurées



par le chef d'agence, assisté par une chargée de clientèle et un agent de crédit. Le chauffeur et la guichetière complètent l'équipe.

Pouvez-vous nous dire ce qui fait la spécificité de cette zone par rapport aux autres zones CNCAS ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : Nous sommes au cœur du bassin arachidier. L'essentiel de nos activités est basé sur des cultures liées à la saison des pluies et nos actions couvrent les programmes allant des semences, à la commercialisation en passant par la production. L'arachide est la principale culture de la zone et toute l'économie de la région tourne autour de cette culture de rente. La Zone Centre abrite aussi la quasi-totalité des huiliers du pays avec une forte activité développée autour de ces usines dans la commercialisation et la transformation de l'arachide.

En amont, dans la campagne de production agricole, pouvez-vous nous parler de l'évolution du volume des engagements que votre zone a consenti aux producteurs et paysans ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : Nos engagements ont fortement augmenté depuis une dizaine d'années ; à la faveur d'un meilleur maillage de la zone, basé sur le développement du réseau d'agences. Cette politique nous a permis de mieux nous rapprocher de la clientèle paysanne ; gage d'un meilleur ciblage et suivi du crédit. A ce jour, malgré la création de nouvelles zones, la

zone centre compte toujours six agences. Notre ambition est de nous rapprocher de la clientèle pour une meilleure prise en charge de ses besoins. Si on veut avoir une idée de l'accompagnement de la banque au monde rural, nous pouvons prendre l'exemple de l'agence de Kaolack pour la campagne 2015/2016. Nos interventions sur la production (Fonds de Production Agricole) ont atteint 2 milliards Fcfa et nous avons pu enchaîner avec le financement de la commercialisation pour environ 4 milliards Fcfa. Sur le programme des semences, nous avons accompagné nos opérateurs privés stockeurs pour 5,269 milliards Fcfa. Ce financement a concerné presque toutes les semences et a touché tout le pays. Nos opérateurs notifiés vendent les semences à la veille de l'hivernage sur tout le territoire national, selon un calendrier établi par le ministère de l'agriculture et de l'équipement rural (MAER).

Actuellement, la campagne de commercialisation arachidière bat son plein dans le bassin arachidier, pouvez nous parler de vos interventions et de votre véritable rôle dans le dispositif de cette campagne ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : Cette campagne de commercialisation est toute particulière et depuis quelques années, elle est étroitement liée au programme de collecte de semences. Notre institution a eu une intervention très appréciable dans ses deux programmes. Malgré les difficultés des huiliers à l'entame de la campagne et à la hausse du prix de l'arachide, qui à ce jour dépasse 200 FCFA le kilogramme, notre institution a accompagné une bonne partie de sa clientèle tout en assurant une bonne couverture de ses engagements. Avec la production agricole assurée en amont, nous couvrons toute la chaîne de valeur qui nous permet de jouer un rôle de leader.

A part l'arachide, quels sont les autres activités que vous financez dans la Zone Centre ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : Nos interventions dans l'agriculture portent sur toutes les cultures liées à l'hivernage. Elles vont des cultures vivrières : mil, sorgho, riz et maïs, aussi des cultures de rente : coton, arachide et Niébé. L'élevage et la pêche viennent compléter notre secteur de prédilection. Nos interventions portent aussi sur le commerce et l'accompagnement des entrepreneurs dans la soumission et l'exécution des marchés. Les salariés occupent aussi une place de choix dans notre politique de développement.



M.SARR, la concurrence bancaire devient de plus en plus rude dans votre zone, comment vous la vivez, et comment parvenez-vous à maintenir confortablement le positionnement de la CNCAS ?

El Hadji Abdou Aziz SARR : Il faut dire que la CNCAS a toujours été concurrencée, même dans son métier de base, mais cela ne nous a jamais empêché d'atteindre nos cibles et nos objectifs. Elle est certes plus accrue de nos jours, mais elle doit nous pousser à nous recentrer sur ce que nous savons faire le mieux et améliorer la couverture de nos actions quotidiennes. La quasi-totalité des confrères sont présents sur la place de Kaolack, mais nous continuons à maintenir notre position de leader dans le financement agricole.

Propos recueillis par Mamadou LO

EQUIPE CNCAS KAOLACK



EQUIPE DU BUREAU EDK KAOLACK



OUSSEYNOU TRAORE, Chef de bureau EDK Kaolack

« Nous commencerons par saluer la reprise du Journal « Echos du Crédit Agricole », qui est un cadre de partage pour tous les Agents de la CNCAS. Le bassin arachidier (Kaolack et ses environs) est la zone de prédilection de l'Agriculture et l'Elevage, viennent ensuite les autres activités comme le commerce et le transport, or qui dit Agriculture et Elevage ici au Sénégal pense forcément à la CNCAS, donc nous pourrions dire avec détermination que l'impact des réalisations de notre institution dans les régions de Kaolack, Kaffrine, Fatick, Diourbel est réel, facilement vérifiable sur le terrain. »



PRESENTATION DES AGENCES ET BUREAUX DE LA ZONE CENTRE

AGENCE DE KAOLACK

Place de l'Indépendance
face marché
Bp 490
Tél : (221) 33 941 24 71
Fax : (221) 33 941 29 29
Email : kaolack@cncas.sn



Chef d'agence :

M.El Hadji Abdou Aziz SARR

Date d'ouverture : 1987



AGENCE DE KAFFRINE

N° 64 quartier Kaffrine
Tel : +221 33 941 24 71



Chef d'agence :

M. Ababacar Dieng DIA

Date d'ouverture : 2013



BUREAU EDK KAOLACK

Chef de bureau :

M. Ousseynou Traore
Gare routière Kaolack
Quartier Bongré
Tel : +221 33 938 42 70



Date d'ouverture : 2013

AGENCE DE FATICK

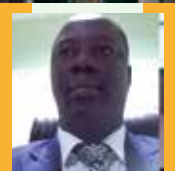
Route de la Gouvernance
Tel : +221 33 949 12 55



Chef d'agence :

Mbaye Faty NDIAYE

Date d'ouverture : 2008



AGENCE DE DIOURBEL

Rue Maurice Gueye* Avenue
Leopold Sédard Senghor
Bp 04
Tel : +221 33 971 13 90



Chef d'agence :

M.Ousmane NDAO

Date d'ouverture : 1991



AGENCE DE TOUBA

Quartier Touba khaira
Route 28 de la grande mosquée
Tel : +221 33 978 30 48



Chef d'agence :

M.Mouhamed Fadre TOURE

Date d'ouverture : 2007



La parole aux clients

**UN CREDIT AGRICOLE
ADAPTE AU SERVICE
DES PRODUCTEURS,
ELEVEURS,
OPERATEURS
ECONOMIQUES ET
SALARIES**

**VISITE CHEZ
MOUHAMED KA ;**
*producteurs, opérateur
privé stockeur.*



Dagaye Ndéné, à 11 km de Kaffrine, les entrepôts d'arachide s'étendent le long de la route et témoignent d'une bonne campagne de production arachidière. L'ancrage de la CNCAS dans le milieu rural et l'accompagnement des activités agricoles se manifestent ici à travers les concours consentis aux opérateurs privés stockeurs et producteurs d'arachide.

Nous sommes partis à la rencontre de Mouhamed KA, opérateurs privé stockeur, client de la banque. Il nous dit ici à cœur ouvert ses relations avec la CNCAS.

Parlant de sa relation avec la CNCAS, des concours que la banque lui accorde, Mouhamed KA souligne :

« J'ai démarré avec un crédit de 500.000 FCFA avec la CNCAS ; aujourd'hui je fais toutes mes opérations avec la banque qui m'appuie en terme de conseils et financements. C'est la raison pour laquelle je conseille à tous mes partenaires et amis d'ouvrir un compte à la CNCAS et de travailler avec cette banque. Je compte pérenniser mes relations et demande à la banque de continuer à nous accompagner. L'arachide est devenue très rentable et l'accompagnement de la CNCAS dans cette filière engendre un impact social que toutes les populations de la zone ressentent.

« L'impact économique et social des activités et financement de la CNCAS est réel dans la Zone Centre, je ne peux pas imaginer une vie économique et sociale dans la zone sans la CNCAS »

Parlant de ses rapports avec la CNCAS et ses agents, Mouhamed KA indique :



« A delà de l'accompagnement au niveau financier, Les chefs d'agences que j'ai vus passer jusqu'à M. Sarr actuellement m'ont beaucoup aidé en terme de conseils. Je dois dire que j'ai grandi financièrement avec la CNCAS qui continue à m'épauler et j'ai des rapports excellents avec les agents qui sont tous accessibles. Néanmoins, je demande à la Direction Générale de la banque de penser à ouvrir d'autres agences pour être plus proche des clients »

« Je salue l'excellence des rapports avec les agents et l'accessibilité de la banque qui se manifeste par une grande ouverture à tout égard »

Abordant le sujet relatif à la concurrence et le taux d'intérêt, notre interlocuteur client vante les mérites de la CNCAS et avance :

S'agissant du taux d'intérêt, je ne cherche pas à faire la comparaison avec les autres banques installées sur la place car je ne veux pas connaître d'autres banques. La CNCAS est ma banque ».

« Je ne cherche pas à connaître la concurrence, la CNCAS est ma banque »

Zoom sur l'intervention de la CNCAS dans le secteur de l'élevage



**VISITE CHEZ ABDOULAYE NDAO,
PRESIDENT DU GIE AMBOUCHE NIEBEL,
CLIENT DE LA CNCAS DEPUIS 1987**

NIEBEL, à 9 km au Sud Est de Kaolack ; ECHOS DU CREDIT AGRICOLE est parti à la rencontre de l'un des plus anciens clients de l'agence de Kaolack, le Vieux Abdoulaye NDAO, président du GIE AMBOUCHE NIEBEL. Zone d'élevage par excellence, NIEBEL et ses environs vivent au rythme des activités agricoles comme dans beaucoup de villages au Sénégal. Dans cette panoplie d'activités, l'embouche bovine reste de loin l'activité économique dominante ayant des conséquences positives au niveau social.

Le GIE Embouche NIEBEL composé de 7 membres fait parti des nombreuses structures bénéficiaires des concours de la CNCAS. « *La CNCAS nous aide, les échéances de paiement sont légères, et les intérêts très supportables. D'un crédit de 4.000.000, nous sommes maintenant à 8.000.000 FCFA qui nous remboursons sans problème* » dit Abdoulaye NDAO. »

Parlant de l'accessibilité et de la prise en charge de leurs besoins, M. NDAO affirme « *Je salue l'ouverture de cette banque et de ses agents qui nous ouvrent leurs portes à n'importe quel moment* ». Dans la même lancée ; Abdoulaye NDAO salue l'ouverture de nouveaux bureaux et agences et souhaite davantage de rapprochements pour permettre aux clients d'éviter les déplacements longs à risque.

« Nous avons d'abord travaillé avec le PAPEL qui nous accordait des crédits, mais à la fin du projet, nous sommes restés avec la CNCAS qui a amélioré les conditions d'octroi de crédit »

Remontant aux origines de ses relations avec la CNCAS, Abdoulaye NDAO évoque le PAPEL qui a été la première structure à leur octroyer des crédits : « *Nous avons d'abord travaillé avec le PAPEL qui nous accordait des crédits, mais à la fin du projet, nous sommes restés avec la CNCAS qui a amélioré les conditions d'octroi de crédit. Nous avons aussi bénéficié de crédits pour des opérations Tabaski* »

« L'impact social de ces crédits est inestimable au niveau des membres du GIE, nous parvenons à améliorer considérablement nos conditions de vie ».

Abordant ses rapports avec les membres du son GIE, Abdoulaye NDAO souligne qu'il y'a aucun problème et que tout se passe à merveille « *je me charge de faire les démarches au niveau de la banque et quand j'obtiens le crédit, j'informe tout le monde et on commence à travailler. On respecte les remboursements, ce qui permet de renouveler à volonté nos crédits auprès de la CNCAS. L'impact social de ses crédits est inestimable au niveau des membres du GIE, nous parvenons à améliorer considérablement nos conditions de vie* ».

A cœur ouvert

AVEC ALADJI TAMBEDOU,
*président de la fédération
 nationale des organismes privés
 stockage et transporteurs de
 2008 à 2015, client de la CNCAS*

Alaji TAMBEDOU est un des plus anciens clients de la CNCAS dans la zone centre. Il fait partie de ces clients, partenaires de la CNCAS qui ont vu leurs activités croître grâce aux concours de la banque. Nous avons reçu dans les locaux de la CNCAS Kaolack M. TAMBEDOU qui nous parle à cœur ouvert de ses relations avec la CNCAS et nous explique pourquoi il porte la banque dans son cœur.



ECHOS DU CREDIT AGRICOLE : *Pouvez-vous nous parler de l'ancienneté de vos relations avec la CNCAS ?*

EI Hadji TAMBEDOU : J'ai commencé à travailler avec la banque sous le GIE NIANE et FRERES. A l'époque, nous vendions du mil, raison pour laquelle on avait ouvert un compte à la CNCAS pour garder notre argent. Puis j'ai ouvert un compte personnel. A proprement parler, j'ai commencé avec une banque de la place autre que la CNCAS en 1983; mais c'est par la suite que j'ai ouvert un compte à la CNCAS parce qu'elle répondait plus à mes préoccupations et à mes activités essentiellement tournées vers l'agriculture et le commerce. Pour la commercialisation arachidière, nous avons démarré d'abord par les opérations UNIS qui n'avaient pas bien tourné puis en 2002 on a mis en place le carreau usine qui avait quelques difficultés au début mais depuis quelques années la situation s'est bien améliorée.

Quelles sont les activités dans lesquelles la CNCAS vous accompagne ?

La banque nous accompagne dans tous nos secteurs d'activités : agriculture, commercialisation arachidière, collecte de semences sans oublier les engrais. La banque continue à nous accompagner en dépit des problèmes récurrents dans la commercialisation arachidière. Elle fait beaucoup à notre endroit malgré le retard de paiement de l'Etat.

Etes-vous satisfait de cet accompagnement ?

Ce que nous avons aujourd'hui, nous le devons à plusieurs égards à la CNCAS. Je ne regrette pas ma venue à la CNCAS qui reste par essence la banque du monde rural.

Parlons spécifiquement de la campagne arachidière, comment appréciez-vous les interventions de la CNCAS.

Je ne parle pas de l'arachide uniquement mais de l'agriculture d'une manière générale. C'est la seule banque qui aide les agriculteurs dans toutes les opérations de la production agricole à la commercialisation.

Pouvez-vous nous dire l'impact de la CNCAS dans l'économie et le social de la zone ?

C'est un véritable outil de développement socio-économique pour le Sénégal. J'ai vu des gens démarrer avec des crédits de 300.000 fcfa ou 500.000 et qui sont aujourd'hui à des volumes de crédits importants. L'impact socio-économique est réel et aujourd'hui 90% des opérateurs sont devenus ceux qu'ils sont grâce à la CNCAS sans oublier les éleveurs et les commerçants. Naturellement, cet impact économique descend logiquement au niveau social avec toutes les conséquences positives que nous savons : santé, scolarisation, alimentation, bien être.

Que suggérez-vous à la banque pour mieux travailler et satisfaire la clientèle ?

La banque a fait des pas de géants dans l'accessibilité avec l'ouverture de plusieurs agences et bureaux mais je suggère une installation à Sokone, voir Foundiougne pour mieux servir cette zone. Je propose aussi la réduction des taux d'intérêt et une libération plus tôt des crédits. Je souhaite à la banque beaucoup plus de moyens pour mieux nous appuyer.

Propos recueillis par Mamadou LO

Ils ont dit

MALAMINE GUENE, *client particulier commerçant*

«J'ai fait 06 ans à la CNCAS. Honnêtement, j'ai découvert une bonne banque ouverte, qui m'assiste dans tous mes projets. Alhamdulillah, je parviens à respecter mes échéances de crédit qui je paye normalement. J'évolue sur le commerce au Sénégal et dans la sous-région et la banque m'accompagne fortement. Je demande à la banque de continuer à nous appuyer davantage car le commerce demande beaucoup d'argent et nous avons l'ambition de fructifier nos activités. Je demande aussi un traitement diligent des dossiers pour nous permettre de mieux progresser »

Bounama DIAKHATE, *Client particulier enseignant*

J'ai ouvert mon compte en 2010, je suis professeur d'anglais au CEM Serigne Khassim Mbacke de Guinguineo. J'étais d'abord client à la Mutuelle des Enseignants et des Volontaires de Gossas. Par la suite, un de mes amis m'a vivement conseillé la CNCAS. Je n'ai pas été déçu par la banque mais néanmoins je demande d'aller davantage dans la décentralisation en ouvrant une agence à Guinguineo et d'aller vers le crédit immobilier car la question du « toit » hante le sommeil des salariés et reste l'objectif premier. »



Condoléances



Présentation condoléances de la CNCAS à la famille de Feu El Hadji NDIAYE (Kathial).

Suivant les instructions de la Direction Générale, le Chef de réseau Centre M. E Hadji Abdou Aziz SARR, accompagné du chef d'agence de Kaffrine, M. Ababacar Dieng DIA et du chef du Département Communication et Information Documentaire, M. Mamadou LO, ont présenté les condoléances de la banque le 18 Juillet 2015 à la famille de notre regretté client Feu El Hadji NDIAYE (Kathial). Parlant au nom de la Direction Générale, M. Sarr a loué les qualités de Feu El Hadji NDIAYE qui a été un client exemplaire et qui portait dans son cœur la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal. Parlant au nom de la famille du défunt, le représentant a remercié la Direction Générale de la CNCAS pour ce noble geste et réitère l'engagement de la famille à continuer à travailler avec la CNCAS.

TOURNEE DE SENSIBILISATION SUR LA DEONTOLOGIE

Par Youssouf DIAGANA, Directeur de la Conformité et du Risque Opérationnel



La déontologie peut se résumer en un croisement entre une obligation réglementaire et une « mode » à laquelle, souscrivent de nombreuses organisations afin de paraître aux yeux du public et de leurs parties prenantes (partenaires, Etat, clients, etc.) comme un modèle au plan de la moralité des pratiques professionnelles.

La CNCAS a tenté d'aller au-delà de cette perception réductrice résumant la déontologie à quelques lignes dans une circulaire et à une tendance, qui peut être appelée à disparaître comme toutes les modes. L'objectif de mise en œuvre du Code de déontologie est d'asseoir le projet d'entreprise et la vision stratégique autour de valeurs et attitudes partagées par tous. D'autant plus qu'il est primordial, pour nous la CNCAS, plus que tout autre Institution de la place financière d'inspirer confiance au public et d'assurer un service irréprochable au plan éthique du fait de la spécificité du secteur dans lequel nous intervenons mais également de l'accompagnement de l'Etat dont nous bénéficions.

Le Code de déontologie constitue, pour la CNCAS, la première marche d'une progression qui se veut pérenne et durable. Sa mise en œuvre ne doit pas seulement relever du respect d'une obligation professionnelle, mais au-delà, elle fait appel au sens éthique de chacun de nous.

En vue de permettre l'appropriation du code par chaque agent de la Banque, la DCRO a effectué une tournée d'échanges et de sensibilisation autour de celui-ci au cours du troisième trimestre 2015. Elle s'est déroulée en deux grandes phases :

- **La phase 1 – Réseau (hors Dakar) :** cette phase constituée de six dates (Ziguinchor, Tambacounda, St Louis, Ourosogui, Kaolack x 2) a permis d'échanger avec tous les agents servant la Banque en dehors de la région de Dakar.
- **La phase 2 – Réseau de Dakar + Agents du Siège,** organisée en 10 séances.

Les deux phases ont mobilisé chacune plus de 150 agents. Une troisième étape est en cours d'organisation et concerne l'équipe de Direction (Comité de gestion) et revêtra à la fois un caractère d'atelier de partage et de restitution au management afin que chaque responsable de la Banque puisse prendre connaissance de la perception et de l'accueil global réservé au Code de déontologie par le personnel. Il s'agira également pour chaque responsable de mesurer toute la responsabilité qui lui incombe en tant que « relais » dans la diffusion des valeurs de la Banque mais également en terme d'exemplarité.

L'esprit général qui a prévalu lors de ces différentes sessions est celui du partage et de l'échange ; il s'agissait également de rappeler les enjeux et la responsabilité de chaque agent dans l'érection d'un système de valeurs partagé et respecté par tous.

A travers cette tournée de sensibilisation, la DCRO visait les objectifs suivants :

- créer un cadre d'échanges et de partage autour des principes et des articles du Code,
- uniformiser la compréhension des différents principes du Code entre les agents,

- contextualiser les prescriptions du Code par rapport à des situations vécues par le personnel notamment au niveau des agences et des bureaux,
- permettre à chaque agent d'exprimer les entraves et les écueils à une bonne application du Code,
- recueillir les contributions des agents pour un enrichissement de la version finale du code,
- susciter une prise de conscience et un engagement individuel avec la signature de l'attestation d'engagement,
- créer une interactivité autour du Code afin de développer le sentiment d'appartenance et d'appropriation.

Les idées et constats clés qui ressortent de nos différentes sessions peuvent se résumer comme suit :

- **Point n°1** : Un sentiment d'appartenance à la CNCAS relativement fort et qui gagnerait à être valorisé par une intensification de la collaboration entre le Siège et le Réseau (Dakar et hors Dakar),
- **Point n°2** : Le besoin unanime exprimé pour la finalisation et la diffusion des nouvelles procédures (notamment les procédures Agence) dans les meilleurs délais afin d'harmoniser les pratiques sur nos différents points de vente.
- **Point n°3** : la nécessité de (re) mettre sur pied le processus d'Evaluation individuelle des performances afin de bâtir une culture d'entreprise et une gestion des carrières basée sur le mérite.
- **Point n°4** : la nécessité de renforcer la présence de l'équipe de Direction sur le terrain pour améliorer leur visibilité afin de « casser les barrières collaboratives », « booster » le moral des « troupes » et accompagner

de manière plus soutenue la performance des points de vente et le service rendu au client.

- **Point n°5** : l'importance de répondre au besoin de formation (interne et externe) des agents pour les doter des moyens intellectuels nécessaires à une mise en œuvre adéquate des différentes politiques et exigences réglementaires.

La DCRO s'est attelée lors des différentes sessions de rappeler le caractère artificiel et totalement volatile (« effets d'optique ») de la réussite d'une structure, si celle-ci n'est pas encadrée par un système de valeurs qui se déclinerait au niveau de chaque processus et activité de la Banque.

D'autre part, la DCRO a rappelé l'importance des comportements individuels qui pourrait avoir un impact « dévastateur » sur l'image de l'Institution mais aussi sa pérennité et sa performance.

La DCRO profite de la tribune qui lui est offerte pour remercier et féliciter l'ensemble des équipes du réseau qui ont déployé tous les moyens humains, financiers et logistiques nécessaires au bon déroulement de la tournée. Elle félicite également l'ensemble des équipes qui ont eu à effectuer des déplacements assez fastidieux (et parfois risqués – trajet de nuit) et même sacrifié leur weekend pour les besoins des sessions sur la Déontologie ainsi que les équipes du Siège et des Agences de Dakar pour leur participation active aux différentes sessions. Nous tenons également à joindre le Secrétariat Général et la DRHL à ces remerciements pour tous les efforts effectués pour nous permettre le bon déroulement de cette tournée.



PROGRAMME FORMATION ET IMPREGNATION DES NOUVELLES RECRUES

Par Mohamed Mbacke DAFPE, Assistant Ressources Humaines

La Direction des Ressources Humaines et de la Logistique, dans sa politique de développement des capacités du personnel, a inscrit dans son agenda des séminaires internes destinés à la formation et l'imprégnation des nouvelles recrues. C'est ainsi que pendant trois semaines, de nouveaux collaborateurs et nouvelles collaboratrices ont reçu du personnel d'encadrement une formation pour une intégration dans leur nouvel environnement de travail. A l'issue de la formation de trois semaines, les nouvelles recrues ont tenu à faire un témoignage et donner leurs impressions sur le déroulement de la phase d'intégration et l'accueil qui leur a été réservé.

En voici quelques-uns !



TEMOIGNAGES

Mme Aissata Tall KEBE, 
chargée de clientèle à Kaolack

« C'est avec un honneur et un réel plaisir que j'ai intégré la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal.

Au sein de cette institution bancaire de premier rang, j'ai reçu un accueil chaleureux et bénéficié d'une formation complète en techniques bancaires.

La Direction Générale, l'ensemble des membres du personnel et en particulier le Département Ressources Humaines, ont fait preuve de professionnalisme, de rigueur et de générosité à notre égard.

Ainsi, en me joignant à ma nouvelle famille, j'ai hâte de mener à bien la mission qui m'a été confiée. »



 **Moustapha DIARRA,**
Chargé de clientèle à Sédhiou



« La phase d'intégration nous a permis d'avoir une meilleure connaissance de la CNCAS sur le plan organisationnel, et de mieux cerner les attentes de la Direction Générale vis-à-vis des chargés de clientèle que nous sommes.

Nous avons acquis différents outils durant ces trois semaines qui nous rendront plus opérationnels dès notre prise de fonctions.

Je ne saurais terminer sans remercier l'ensemble du personnel pour leur accueil chaleureux et leur disponibilité ».

Djibril BA, 
chargé de clientèle à Saint Louis

« C'est avec beaucoup de plaisir que nous avons participé au programme d'imprégnation au siège de la CNCAS, sis à Dakar.

Dans l'ensemble, la formation a eu un très grand succès. La manière dont le programme a été déroulé est fabuleuse. La succession des thématiques et des différents intervenants nous a permis de nous familiariser avec le milieu bancaire dans son ensemble.

Grâce à la belle coordination du Département des Ressources Humaines, le programme s'est déroulé dans une bonne ambiance. Nous étions très bien traités et accueillis ».



ARBRE DE NOEL CNCAS 2015

Par Juliette Sagna NGOM, Responsable des Oeuvres Médicales et Socioéducatives

Fidèle à la tradition, la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal a fêté son arbre de Noël le 19 Décembre 2015 dans le somptueux cadre de l'hôtel Radisson Blu. Cette fête, célébrée à Dakar et dans tout le réseau d'agences de la CNCAS a vu la participation des enfants, et de leurs parents. Elle a été une occasion pour les enfants de recevoir des cadeaux et de passer de très bons moments avec les humoristes.

L'arbre de Noël est une opportunité unique à l'instar de la colonie de vacances permettant à nos enfants de se connaître et d'échanger.

Le Président du Conseil d'Administration et le Directeur Général, présents à la cérémonie ont félicité tous les enfants et les ont exhortés à bien travailler à l'école. A la fin, La joie se lisait sur les visages des enfants et des parents qui ont tous bien apprécié la fête.



BLAQUES

Monsieur et madame sont fâchés.

Donc quand l'un a quelque chose à dire à l'autre, il écrit sur un bout de papier.

Un soir, le monsieur remet un mot à sa femme : 'S'il te plaît, réveille-moi à 7h demain matin.

Le lendemain matin, le pauvre se réveille tout seul à 10h passé; sa femme n'étant plus là.

Il trouve un bout de papier sur son lit : 'Mon chéri, réveille-toi, il est sept heures!'

Un fils demande à son père :

- Papa ! C'est quoi un alcoolique ?

- Ben un alcoolique c'est quelqu'un qui va voir les choses en double.

Tu vois par exemple ces 4 arbres là bas ? L'alcoolique lui en verra 8.

- Mais papa il n'y a que 2 arbres !

Un homme vient de se faire renverser par un auto.

Le conducteur sort de l'auto et dit :

- Vous êtes bien chanceux on est juste devant le bureau d'un médecin

- Oui ! sauf que le médecin c'est moi !

HOMMAGE

Suite au décès de Mme Marie Socé Ndiaye LO, assistante du Directeur Général survenu lors des événements tragiques de Mounah 2015, la Direction Générale a reçu des dizaines de témoignages de collègues, clients, partenaires, autorités ou d'amis de la banque. ECHOS DU CREDIT AGRICOLE a sélectionné celui d'une collègue Mme WANE Ndèye Fatim Badiane.



« **Mme Lo** permettez moi de vous tutoyer aujourd'hui afin de vous rendre cet hommage »

Comme toutes les Mariam qui ont vécu sur cette terre en l'occurrence, la mère du prophète Insa ou Mame Mariam Bousso la mère de Sergine Touba, tu as su toi aussi marquer d'une empreinte indélébile ton passage très éphémère parmi nous. Une très grande dame vient de nous quitter : douce, très gentille, généreuse et très effacée. Personnellement, tu m'as fascinée pourtant j'ai fait ta connaissance il y'a juste quelques mois lorsqu'un soir du mois de février mon téléphone sonna et au bout du fil j'entendis une voix suave très douce me disant « bonjour Mme Wane c'est Mme Lo DCR je vous félicite, prie pour vous et votre bébé..... ».

Nous avons échangé pendant quelques minutes avant de se dire au revoir. Cette marque de sympathie dont tu venais de faire preuve confirme cette générosité légendaire chantée par tous les agents de cette grande famille que constitue la CNCAS. La chance de voir ton visage radieux m'est arrivée pour la première fois lors de la clôture de COLOVAC 2015. C'est avec beaucoup de joie que tu accueillais les parents des colons, c'est aussi avec ce même enthousiasme que tu nous distribuais lors de notre dernière A. G les enveloppes contenant les actes d'attribution de nos terrains. Depuis l'annonce de cette triste nouvelle, mes collègues de bureau ne cessent de se rappeler les moments forts agréables passés avec toi lors de la dernière fête du 1er mai 2015 à Mbour.

Les témoignages fusent de partout mais personne ne se rappelle avoir eu un quelconque différend avec notre chère Mme Lo. Pourtant, le stress d'une dame très sollicitée en ses qualités d'assistante disponible, discrète du DCR et plus tard du DG, membre très active et aimée de AFCA, épouse dévouée, Maman généreuse et adorable peuvent rendre des fois

n'importe qui hystérique ; mais ta grande volonté, ton sens très élevé de faire plaisir aux autres et de rendre service sont au-dessus de ces grandes responsabilités « jamais de mauvaise humeur » « zéro stress » « toujours agréable au téléphone ». Etant très touchée par ton départ, je me demande depuis hier comment les gens qui t'ont connue durant des années vont se sentir : sûrement très éplorés. Mme Lo comme tout le monde t'appelait affectueusement. Saches que tu es partie mais tu resteras toujours parmi nous, nos pensées seront toujours tournées vers toi parce que tu es gravée en écritures d'or dans nos cœurs et nos esprits.

Oui! oui! On a tout compris maintenant ; on a compris que comme tu nous aimais tellement et que tu ne voulais pas nous faire souffrir, tu as préféré aller loin de nous pour partir sur la pointe des pieds.

Oui ! On a compris aussi que ne voulant pas nous choquer par une mort brusque, tu as préféré nous faire croire que tu faisais partie des disparus pendant 15 jours afin de nous préparer à cette triste nouvelle. Nous avons beaucoup prié dans la communion des cœurs pour que tu nous reviennes saine et sauve ; mais face à la volonté divine, l'être humain reste impuissant. Saches que tu es tombée au champ d'honneur ; là où chaque musulman a envie d'aller au moins une fois dans sa vie. Nous savons que tu es déjà au paradis et cela nous reconforte beaucoup. Aujourd'hui, tous les agents sont attristés par cette douloureuse nouvelle. Le drapeau de la CNCAS est en berne et pour toujours. Par ma voix, tout le personnel et toutes les femmes de ladite boîte te rendent un vibrant hommage. Merci beaucoup, repose en paix auprès du prophète Mohamed (psl) et de ses sahabas : Aliou, Ousmane, Omar et Ababacar. Dieu soubhana watalla te considère comme un martyr de l'islam .

Que la terre de la Mecque te soit légère et que le Tout Puissant t'accueille dans son paradis céleste. AMINE

*Mme WANE Ndèye Fatim BADIANE
Caissière à l'agence de Thiès*

RETRAITE : Ismaila BA NOUS DIT AU REVOIR



« Chers sœurs et frères du Crédit Agricole,

En ce dernier jour de travail qui va me permettre de faire valoir mes droits à la retraite à compter du 1er Janvier 2016, je voudrai solennellement rendre grâce à Dieu, prier sur le Prophète Mohamed (PSL), louer mes parents, et exprimer à la grande famille de la CNCAS mon sentiment de profonde gratitude.

Profonde gratitude à notre Institution car m'ayant permis, vingt sept (27) années durant, de contribuer :

- à la mesure de mes aptitudes, au développement de la Banque qui a connu une évolution favorable fort louable, régulièrement attestée par nos partenaires (clients, Etat,...) et au quotidien par son personnel,
- à mon enrichissement au plans professionnel, relationnel (connaissances et amis du Crédit Agricole et d'ailleurs), géographique, culturel, religieux,...,
- aussi, à la sécurité sanitaire et sociale de ma famille (habitat, études enfants, arbres de Noël, colonies de vacances,...),
- et enfin, à la réalisation de mes passions (collection anciens billets de banque, généalogie, plantes,...).

Aussi, ma famille et moi, nous vous disons mille mercis et prions pour que, avec vous cher frère Malick NDIAYE, et après les Directeurs Généraux : feu Mansour SARR, Samcidine DIENG, Arfang Boubacar DAFPE, et avec tout le personnel du Crédit Agricole, vous puissiez porter encore plus haut le flambeau des performances de notre entreprise.

En demandant pardon à ceux à qui sans le savoir j'aurais fait du tort, je vous prie chers sœurs et frères du Crédit Agricole d'être assurés de ma reconnaissance éternelle à notre famille, la CNCAS.

Au revoir. /. »

AECAS : UN CADRE D'EPANOUISSEMENT ET D'INTEGRATION POUR LE PERSONNEL

Par Seydou KEITA, Président de l'Amicale



L'Assemblée générale du 06 Avril 2014 au Centre Diambars de Saly Portudal consacre la relance de l'amicale avec l'élection d'un nouveau bureau qui s'est très vite porté vers la réalisation du mandat assigné par la dite Assemblée Générale. Elle fixe de nouvelles orientations au bureau élu avec comme objectifs la refonte des textes, le règlement du passif de l'amicale, la stabilité financière et l'assistance sociale au personnel. Les nouveaux textes proposés par le bureau sont adoptés par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 01 Mai 2014. Ensuite, l'Amicale s'est vite attelée à payer ses dettes généralement composées des subventions naissances, mariages et décès dues par l'ancien bureau. Le caractère social de la « nouvelle » amicale se manifeste à travers la subvention d'événements malheureux conformément aux statuts et règlement en vigueur. Au plan social et sportif, un don de sang et une randonnée pédestre ont clôturé les activités de l'an 2014 démontrant ainsi le côté sportif et citoyen de l'amicale et de la CNCAS.

2015 a vu la plus grande Assemblée Générale jamais organisée par l'Amicale avec la participation de plus de 80% du personnel de la banque. La particularité

de cette Assemblée Générale est qu'elle a été organisée conjointement avec la fête travail du 01 Mai en collaboration avec la section syndicale SUTBEFS de la CNCAS. Ce fut un succès sans précédent avec l'adoption de notre rapport moral et financier mais aussi l'amicale a su créer un cadre d'expression et de dialogue qui a permis à tout le personnel de partager pour une meilleure intégration. Aussi, l'Amicale a procédé à la distribution de kits scolaires à l'ensemble du personnel pour accompagner les parents et nos enfants dans leur scolarité.

AECAS, c'est aussi le sport avec nos sections football, basket Ball qui participent régulièrement aux différentes compétitions nationales. De même, le récent club de randonnée pédestre mis en place prend forme et pratique des marches régulières les Mardi et Jeudi.

L'Amicale ne pouvait atteindre tous ses objectifs sans le soutien moral et financier de la Direction Générale que nous remercions vivement au passage. Le bureau compte continuer dans cette lancée pour l'année 2016 et vous donne rendez tout prochainement.

AECAS : DISTRIBUTION DE FOURNITURES SCOLAIRES AU PERSONNEL

La rentrée scolaire 2015-2016 a été un moment fort dans la vie de notre amicale avec 298 kits scolaires distribués aux enfants du personnel. Cette initiative du bureau de l'amicale a été saluée par l'ensemble du personnel et le Directeur Général. Au moment où l'éducation et la formation connaissent des enjeux et défis sans précédent, L'AECAS compte perpétuer cet acte pour aider nos enfants à se hisser vers l'excellence.



LA PARTICIPATION DE L'ÉQUIPE DE BASKET AU MINI-CHAMPIONNAT DE BASKET ORGANISÉ PAR LA BCEAO

Par Mouhamadou Mansour NDIAYE, Agent recouvrement

Le sport a toujours constitué un facteur de cohésion sociale. Son rôle éminemment noble au sein d'une entreprise devient alors inéluctable en ce sens qu'il permet aux travailleurs de se rencontrer en dehors du cadre habituel de travail, d'échanger et d'unir les cœurs. Ces échanges deviennent plus cordiaux lorsqu'il s'agit de sportifs d'une profession notamment la Banque.

Connaissant l'importance du sport dans le milieu professionnel, l'AECAS a autorisé l'équipe de basket de la CNCAS à participer au mini-championnat de basket organisé par la BCEAO du 08/11/2014 au 30/01/2015 à la place du tournoi habituel de basket communément appelé championnat corporatif.

Nous rappelons que pour des raisons logistiques, ce grand championnat qui regroupe quasiment toutes les entreprises de la place n'a pu se tenir.

Le mini-championnat de la BCEAO a vu la participation de plusieurs banques de la place et quelques entreprises.

Les annales de la Banque nous édifient sur la glorieuse participation de l'équipe de la Banque en 2010 au grand championnat corporatif. Celle-ci s'est soldée par une place de finaliste donc deuxième place.

Consciente de l'engouement et des aptitudes des joueurs de la Banque, l'AECAS n'a ménagé aucun effort lors de ce mini-championnat de basket composé de 12 équipes. Après une série de trois (3) victoires, l'expédition s'est achevée aux quarts de finale.

L'année 2016 s'annonce déjà par la confirmation de la participation de la Banque cette fois au grand championnat corporatif de basket.

L'AECAS a promis de mettre les moyens nécessaires et les meilleures conditions de participation. De leur côté, les joueurs se sont engagés à se donner davantage qu'ils ne l'ont fait en 2015.

GESTION DU STRESS EN ENTREPRISE : PROFITER DU BREAK DE MIDI !

Par Mohamed Mbacke DAFPE, Assistant Ressources Humaines

Découvrez les 5 astuces de Catherine Pradal, Life coach et ostéopathe.

L'heure du midi est un moment fort dans la journée au travail où chacun peut s'isoler quelques minutes, sans pour autant devenir ours vis à vis de ses collaborateurs, afin de réaliser quelques exercices simples lui apportant une vraie détente.

Sans oublier de se restaurer, ce qui est l'objectif premier de la pause du midi. Autant que possible choisir un environnement serein et, lorsque l'on partage son repas avec d'autres, éviter au maximum les conversations stressantes.

1^{ère} astuce : aller s'aérer

Changer d'environnement, s'éloigner du lieu de travail et des collaborateurs quelques minutes dans la journée procure un bienfait inestimable. Il sera d'autant plus efficace si la promenade peut prendre place dans la nature. L'action de marcher permet de s'oxygéner et de faire circuler l'énergie dans tout le corps, indispensable lorsque l'on a été assis derrière un ordinateur toute la matinée.

4^{ème} astuce : détendre le haut du dos et la nuque

Prendre quelques minutes pour appuyer son index sur son menton et faire des mouvements simples avec la tête : de droite à gauche, de haut en bas, des cercles ou des huit.

2^{ème} astuce : se mettre dans une bulle

Créer son espace de détente personnel en s'isolant pour concentrer ses sens sur des éléments qui nous sont agréables. Par exemple, regarder une photo de nos proches ou une photo d'un paysage qui nous attire tout en écoutant une musique qui nous rappelle un moment d'enfance, un souvenir de voyage... Et si possible associer également une odeur. Le parfum d'un savon avec lequel on vient de se laver les mains, quelques gouttes d'une essence essentielle... L'idée est d'activer notre cerveau « archaïque » émotionnel sur des sensations de plaisir.

5^{ème} astuce : détendre nos yeux

S'isoler quelques minutes de l'open-space pour avoir la possibilité de s'asseoir et poser ses mains sur ses yeux, en toute tranquillité. Dans cette semi-obscurité, faire bouger les yeux vers la droite, puis la gauche en faisant de longues respirations. Le sommeil n'est pas loin ! Par cet exercice de reformatage du système oculaire, on retrouve de l'énergie.

3^{ème} astuce : bouger !

Nous ignorons trop souvent notre corps et ne le respectons pas. Il est indispensable de faire de l'exercice. Quelques marches d'escalier et hop nous réveillons notre rythme cardiaque. Puis des étirements simples nous permettent de retrouver puis allonger notre souffle.

A propos de Catherine PRADAL

Ostéopathe diplômée CEESO, agréée DRASS et professeur de Hatha Yoga, Catherine PRADAL a ouvert son cabinet d'ostéopathie en libérale dès 2002. Depuis 2008, confrontée dans son cabinet à une sollicitation de plus en plus fréquente d'adultes souffrant de douleurs de type maux de tête, douleurs lombaires allant jusqu'à provoquer des arrêts maladie et directement liés au développement du stress dans leur travail, Catherine Pradal a décidé d'offrir son savoir-faire aux entreprises.

BUSINESS INTELLIGENCE

DU SYSTÈME OPÉRATIONNEL AU SYSTÈME DÉCISIONNEL : L'INFORMATION AU CŒUR DU MANAGEMENT DE L'ENTREPRISE

Par Mamadou Racine DEME, chef du Département Organisation et Support Utilisateur

Le paysage bancaire sénégalais connaît un essor considérable ces dernières années marquées surtout par l'arrivée de nouvelles banques. Dans un tel contexte, les banques se livrent à une forte concurrence où tous les secteurs ou domaines d'activité sont investis. C'est pourquoi nous assistons à l'avènement de la banque de proximité avec des agences un peu partout.

- Face à cela, le Crédit Agricole qui se veut une banque universelle, pour se positionner dans ce paysage, a besoin d'indicateurs de performance à temps réel. Pour se faire, les décideurs ont besoin de tableaux de bord élaborés pour prendre les meilleures décisions.
- Il en résulte que la prise de décision stratégique ou le pilotage de l'entreprise est de plus en plus complexe (augmentation du nombre de paramètres à prendre en compte). Elle doit intervenir très rapidement pour ne pas laisser le temps aux concurrents de prendre de l'avance.
- Les technologies de l'information apportent des solutions efficaces et innovantes avec des outils performants à ces problématiques.
- Les approches traditionnelles s'avèrent donc rapidement insuffisantes. Il est donc nécessaire de regrouper ces données, de les classer, de les structurer et de les restituer à des fins d'analyse. Cette structure est le système décisionnel.
- Le Système d'Information Décisionnel va faire son apparition à côté du Système d'Information Opérationnel.
- L'informatique décisionnelle, également appelée « Business Intelligence » (BI) désigne les moyens, les outils et les méthodes qui permettent de collecter, consolider, modéliser et restituer les données d'une entreprise en vue d'offrir une aide à la prise de décision. Il permet aux dirigeants de l'entreprise d'avoir une vue d'ensemble de l'activité traitée avec, en bout de chaîne, rapports et tableaux de suivi à la fois analytiques et prospectifs. Ce type d'application utilise en règle générale un DataWarehouse (ou entrepôt de données) pour stocker des données transverses provenant de plusieurs sources hétérogènes et fait appel à des traitements lourds de type batch pour la collecte de ces informations.
- Le Système d'Information Décisionnel (SID), correspond donc à l'exploitation des données de l'entreprise dans le but de faciliter la prise de décision par les décideurs, c'est-à-dire la compréhension du fonctionnement actuel et l'anticipation des actions pour un pilotage éclairé de l'entreprise. Le SID se situe donc dans un contexte de « Business Intelligence ». Ainsi, en enrichissant les données de l'entreprise avec de l'intelligence, ces dernières deviennent plus simples à comprendre et à appréhender, plus faciles à comparer les unes aux autres. Les informations pertinentes se transforment alors en une masse de connaissances (le savoir-faire de l'entreprise) qu'il suffit d'analyser pour être en mesure de prendre les bonnes décisions.
- Les objectifs du BI que nous avons mis en œuvre portent principalement sur l'affinement de la connaissance d'indicateurs de performance pour mieux cerner l'activité de la banque dans sa globalité. Il répond à divers types de besoins en informations chiffrées (états statistiques, évolution d'indicateurs, tableaux de bords synthétiques...). Puis, il assure le suivi et la gestion du portefeuille et facilite aussi l'accès aux résultats des traitements de données des bases de production. Aussi il permet de compléter les systèmes opérationnels. Enfin l'objectif a été d'assurer la production d'informations fiables, succinctes et facilement exploitables tout en assurant une bonne couverture des domaines sensibles et stratégiques nécessaires à une bonne veille des activités de la banque.
- Pour se faire toutes les données de l'entreprise provenant des systèmes de production, des fichiers et autres supports vont devoir être organisées, coordonnées, intégrées et stockées dans des DataMart pour donner aux décideurs une vue intégrée et orientée métier.
- Le système d'information décisionnel va faire son apparition à côté de notre système d'information opérationnel pour permettre aux décideurs et à tous les utilisateurs de suivre, de comprendre et de piloter les activités bancaires. Il permet de disposer de la bonne information au bon moment pour prendre la meilleure décision avec des outils de restitution très puissants comme SAP Business Object.

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

Réseau Sud

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 : +221 833 94140 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 Khaira, route
28 de la Grande Mosquée
Email : touba@cncas.sn
Tél : +221 33 978 30 48
Fax : +221 33 978 30 40

KAFFRINE

N° 164 quartier Kaffrine
Email : Kaffrine@cncas.sn
Tél : +221 33 941 24 71
Fax : +221 33 941 29 29

Réseau Centre

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 1924

BAKEL

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

Réseau Est

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

Réseau Nord

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

DAHRA

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

Réseau Ouest