

ECHOS DU CRÉDIT AGRICOLE



LE JOURNAL D'INFORMATION TRIMESTRIEL DE LA CAISSE NATIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE DU SÉNÉGAL • N°03 de Janvier - Mars 2016

ZOOM SUR LA POLITIQUE DE PERFORMANCE DU RESEAU (PPR)



- Parrainage de la 28^{ème} promotion de l'ENSA
- Moneygram félicite les caissiers méritants de la CNCAS
- La lutte anti-aviaire dans la Vallée du Fleuve Sénégal
- Commercialisation du riz : mise en relation agro-industriels commerçants à Matam

ZONE NORD

CARNET DE VOYAGE : A LA DECOUVERTE DES REALISATIONS ET ACTIVITES DE LA CNCAS DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL



SIA 2016

LA CNCAS AU SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE DE PARIS, EDITION 2016



- Formation sur la conduite défensive et gestion des équipements mobiles
- Célébration Journée de la Femme du 08 Mars

CONTRIBUTION

- **L'offre d'assurance agricole, une opportunité pour la couverture des risques du Crédit Agricole**

RÉSEAU CRÉDIT AGRICOLE DU SENEGAL

Réseau Dakar

DAKAR

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

V.D.N

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

PARCELLES ASSAINIES

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

KEUR MASSAR

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

PIKINE

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

MARISTES

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

BARGNY

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

ZIGUINCHOR

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

KOLDA

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

SEDHIOU

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

KAOLACK

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

KAOLACK Annexe

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

FATICK

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

DIOURBEL

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

TOUBA

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

KAFFRINE

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

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 19 24

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

ROSS BETHIO

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

Réseau Nord

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
lougac@cncas.sn - BP : 314
Tél : +221 33 967 01 80 ou 81
Fax : +221 33 967 01 82

THIES Annexe

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

TIVAOUANE

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

DAHRA

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

Réseau Ouest

Réseau Sud

SOMMAIRE

ACTUALITES

- 05 • Le Directeur Général de la CNCAS, parrain de la 28^{ème} promotion de l'École Nationale Supérieure d'Agriculture
- 06 • Discours de M. le Directeur Général de la CNCAS à l'occasion de la sortie des promotions 25 à 29 de l'ENSA (15 janvier 2016)
- 07 • Cérémonie de présentation de vœux du personnel à la Direction Générale
- 08 • Participation de la CNCAS à « Jours de Banque 2016 »
- 09 • Participation de la CNCAS au Salon International de l'Agriculture de Paris 2016
- 10 • Moneygram Félicite les caissiers méritants de la CNCAS

ECHOS DU RESEAU

- 11 • Inauguration d'un magasin de stockage de Paddy à Pont Gendarme
- 12 • Participation à la journée PADEN FIARA 2016
- 13 • Monétique : renforcement du parc GAB
- 14 • La lutte anti-aviaire prend un nouveau paradigme dans la Vallée du Fleuve Sénégal
- 15 • Commercialisation du riz de la vallée du Fleuve : une expérience de mise en relation agro-industriels commerçants

THEME DU TRIMESTRE

Politique de performance du réseau

- 16 • **Entretien** avec Mme Fatma Fall DIEYE, Directrice du Contrôle de Gestion et des Etudes.

INFOS PRATIQUES

- 18 • La visite médicale annuelle

A TOUR DE ROLE

Zone Nord

- 19 • Entretien avec Chef Réseau Nord
- 25 • Carnet de voyage : à la découverte des réalisations et activités de la CNCAS dans la Vallée du Fleuve Sénégal

FORMATION – IMPREGNATION

- 38 • Formation GIM-UEMOA sur les normes PCI-DSS : la norme et ses évolutions
- 39 • Formation sur la conduite défensive et gestion des équipements mobiles
- 40 • Tournée du DRHL en zone Sud et Est
- 41 • Mission de renforcement des capacités sur le SIB et la monétique en zone nord et Ouest

FAMILLE CREDIT AGRICOLE

- 42 • Célébration Journée du 08 mars par l'Amicale des Femmes du Crédit Agricole du Sénégal
- 42 • AECAS : randonnée pédestre annuelle de l'Amicale des Employés
- 43 • Don de sang annuel de l'amicale des employés

CONTRIBUTIONS

- 44 • L'offre d'assurance agricole, une opportunité pour la couverture des risques du Crédit Agricole

EDITORIAL

Chers partenaires et lecteurs,

Vous avez été nombreux à apporter vos contributions et idées pour la relance de notre journal d'information « Echos du Crédit Agricole ». Je réitère ici mes félicitations et encouragements à l'équipe de rédaction et à tous ceux qui ont contribué à l'enrichissement du dernier numéro.

Je rappelle que ce support de communication établit la passerelle nécessaire qui harmonise les niveaux d'information entre agents de la CNCAS et entre celle-ci et ses partenaires et clients. Nous allons résolument vers la capitalisation et l'optimisation des contenus documentaires et leurs valorisations dans une perspective de partage, d'ouverture et de compréhension de nos interventions avec ses résultats économiques et sociaux. De par nos activités, nous sommes naturellement dépositaire d'une grande partie de l'information sur le financement du développement agricole au Sénégal dont la vulgarisation revêt une importance particulière pour l'ensemble des acteurs, publics comme privés partenaires.



*Malick NDIAYE,
Directeur Général*

Dans ce troisième numéro, vous trouverez vos rubriques habituelles comme la rubrique « Actualités » faisant un focus sur les événements phares de notre institution au premier trimestre 2016. Vous y noterez l'honneur fait à la CNCAS à travers ma modeste personne de parrainer la 28^{ème} promotion de l'Ecole Nationale Supérieure d'Agriculture (ENSA) de Thiès, les félicitations de Moneygram aux caissiers méritant de la CNCAS mais aussi notre participation au Salon International de l'Agriculture de Paris, édition 2016.

Votre rubrique « thème du trimestre » aborde une question technique, stratégique relative à la mise place de notre politique de performance du réseau d'agence. « Info pratiques » revient sur les questions sanitaires avec un point sur l'importance de la visite médicale en entreprise.

« Echos du Réseau » fait un tour d'horizon sur nos activités en agences et la participation de notre institution à l'échelon local aux activités organisées par nos partenaires et clients touchant nos domaines d'intervention.

Votre rubrique « A tour de rôle » vous revient avec un reportage sur notre présence dans la zone nord caractérisée par le volume important de nos engagements, la multiplicité de nos interventions et la diversité de notre partenariat dans une région qui incarne bien l'avenir agricole du Sénégal. Au cœur du dispositif économique et social de la Vallée du Fleuve Sénégal, la CNCAS accompagne les organisations de producteurs et agro-industriels en relation avec des partenaires techniques comme la SAED et financiers comme Naatal Mbay de l'USAID, Bey Dunde de l'ACDI, etc. Ce numéro dresse un focus sur nos activités dans cette zone où la CNCAS est sans aucun doute le pionnier et le leader dans le financement de la production et de la commercialisation des produits agricoles.

La formation n'est pas en reste avec des articles sur les missions de la Direction de l'Informatique et de l'Organisation en zone Nord et Ouest, la tournée de la Direction des Ressources Humaines et de la Logistique en zone Sud et Est sans oublier la formation sur la conduite défensive pour les chauffeurs.

La rubrique « sociale » aborde la question de la vie associative dans la banque comme la randonnée pédestre et le don de sang organisés par Amicale des Employés et la célébration de la journée du 08 Mars par l'Amicale des Femmes du Crédit Agricole.

Par cet outil, le défi de la communication sur le financement du développement agricole est à notre portée. Je vous exhorte tous, une fois de plus, à une bonne documentation de votre journal par la participation à l'enrichissement permanent des contenus.

Bonne lecture

LE DIRECTEUR GENERAL DE LA CNCAS, PARRAIN DE LA 28^{ème} PROMOTION DE L'ECOLE NATIONALE SUPERIEURE D'AGRICULTURE



Le Vendredi 15 janvier 2016 s'est tenue à L'ENSA de Thiès, la cérémonie de remise de diplômes des promotions 25 à 29. Honneur a été fait à la CNCAS par le biais de son Directeur Général qui a été choisi comme parrain de la 28^{ème} promotion. La cérémonie a été présidée par Monsieur le ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche M. Mary Teuw NIANE en présence des autorités locales de la région de Thiès et de nombreux invités. A noter que deux agents de la CNCAS, M. Martin FAYE et M. Mamadou KANDE respectivement chef du bureau de Keur Massar et chef d'agence de Kédougou faisaient parties des récipiendaires. A cette occasion le Directeur Général a offert un compte bancaire et 100.000 FCFA à chacun des majors de promotion.

Nous partageons avec vous, ci-après le discours prononcé à l'occasion par M. Malick Ndiaye, Directeur Général, parrain de la 28^{ème} promotion :

DISCOURS DE M. LE DIRECTEUR GENERAL DE LA CNCAS À L'OCCASION DE LA SORTIE DES PROMOTIONS 25 À 29 DE L'ENSA (15 JANVIER 2016)

*M. le Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche,
M. le Recteur de l'Université de THIES,
M. le Directeur de l'Ecole Nationale Supérieure d'Agriculture,
Mesdames et Messieurs les professeurs,
Mesdames, Mesdemoiselles et Messieurs les récipiendaires et étudiants,
Chers parents, Honorables invités en vos rangs et qualités*

Permettez-moi tout d'abord, au nom du Président du Conseil d'Administration de la CNCAS, de tous les administrateurs, de l'ensemble du personnel de la banque de **saluer et magnifier l'honneur que vous m'avez fait de parrainer** la 28^{ème} promotion de l'ENSA. Et à travers ma modeste personne, **c'est l'institution CNCAS** qui se voit ainsi honorée par une des plus prestigieuses écoles de notre pays.

Ma joie est d'autant plus grande, que je suis un ancien de cet établissement sorti de la 3^{ème} promotion de 1986. Au demeurant, une autre coïncidence heureuse, est que je dirige une institution œuvrant dans le développement et dont une bonne partie de ses cadres est issue de cette Grande Ecole d'enseignement supérieur. En effet, Il ne pouvait en être autrement car votre établissement est un creuset d'excellence réputé et rompu à la tâche de la formation des cadres de développement de ce pays et même de la sous-région. Les sortants de l'ENSA se retrouvent aussi bien dans l'administration publique, les ONGs, les organisations internationales, les sociétés multinationales, les banques, etc.

Parlant de banque, je me réjouis en tant que sortant de cette école d'être à la tête d'une institution financière qui compte plusieurs cadres formés dans cet établissement. En effet, il a été aisé, dans le cas qui nous concerne, d'enclencher la mutation qui a vu nos recrues ingénieurs agronomes devenir très facilement cadres de banque (gestionnaires d'agences, directeurs et Directeurs Généraux).

Aujourd'hui, la majorité de nos chefs d'agence et chargés de clientèle sont des sortants de l'ENSA et donnent entière satisfaction dans l'exécution des tâches et missions qui leurs sont confiées. C'est dire la qualité du produit de l'Ecole et la capacité d'adaptation aux environnements de travail changeants.

*Monsieur le Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche,
Monsieur le Recteur de l'Université de THIES,
Monsieur le Directeur de l'ENSA,
Mesdames et Messieurs,*

Au-delà de l'honneur et du sentiment de fierté, notre institution et moi-même percevons ce parrainage comme **le début d'un partenariat entre la CNCAS et l'ENSA**, deux institutions incontournables dans le développement économique du Sénégal. La formation aux métiers de l'Agriculture en général, qui relève au Sénégal en grande partie de l'ENSA et le financement des activités agricoles, raison d'être de la CNCAS, trouveront ainsi une plateforme d'échange d'expériences consolidant de fait l'impossible rupture du cordon ombilical liant nos deux institutions.

En effet, la CNCAS, dans sa nouvelle politique de renforcement des capacités de ses ressources humaines, entend mettre sur pied une **académie de formation interne**, véritable plateforme d'échange et de partage entre notre Entreprise et le monde académique. L'ENSA, sera sans doute un des acteurs dynamiques de cette plateforme.

Chers étudiants, chers récipiendaires ;

La CNCAS est votre banque. Sachez qu'elle continuera à recruter des ingénieurs agronomes pour assurer la pérennité de sa mission qui est le financement de l'activité agricole au Sénégal. Je vous exhorte à la persévérance dans les études et au culte du travail bien fait. Notre métier de «banquier agricole» se complexifie et exige plus d'efforts, surtout dans la maîtrise de l'information et des environnements externes et internes de travail qui évoluent tous les jours. Exigez beaucoup de vous et faites de la recherche du savoir une activité quotidienne et à vie.

Je vous remercie de votre aimable attention !

CEREMONIE DE PRESENTATION DE VŒUX DU PERSONNEL A LA DIRECTION GENERALE

Comme à l'accoutumée, la section syndicale SUTBEFS de la CNCAS a présenté ses vœux pour l'année 2016 à la Direction Générale.

Cette cérémonie a vu la présence du président du conseil d'administration, du Directeur Général, des membres du comité de gestion et du personnel du siège et du réseau de Dakar. En l'absence du Secrétaire Général du syndicat, Mme Yaye Khady Ngom NDOUR, secrétaire général adjoint, a prononcé le discours du syndicat qui a souhaité une excellente année 2016 au Directeur Général et à l'ensemble du personnel. Profitant de l'occasion, Mme NDOUR n'a pas manqué de soulever quelques points de doléances avant de remercier le personnel pour leur présence massive.

Ensuite, le Président du Conseil d'Administration, M. Bassirou FATY a pris la parole pour évoquer l'excellent climat social qui prévaut à la CNCAS et l'exemplarité des rapports humains qui prévaut dans la banque.

Enfin, prenant la parole, le Directeur Général a remercié le collègue syndical pour les vœux formulés à son endroit et a exhorté l'ensemble du personnel à redoubler d'efforts dans le travail pour une CNCAS plus performante.



PARTICIPATION DE LA CNCAS À « JOURS DE BANQUES » EDITION 2016

■ Par Cheikh FALL, Chef Département Monétique

La première édition « Jours de Banque » s'est tenue à Dakar les 20 et 21 janvier 2016 avec comme thème : « Monnaie électronique : enjeux, opportunités et risques ». Ce forum organisé par l'Association Professionnelle des Banques et Établissements Financiers du Sénégal (APBEFS) s'est déroulé au centre de conférence de l'hôtel King Fahd Palace de Dakar.

Dans une tendance forte à la jonction entre la profession bancaire, les télécoms et l'Internet, un tel sujet ne peut laisser indifférent les banquiers et les fournisseurs de terminaux et de services électroniques.

Entre le 1er et le 30 septembre 2015, l'UEMOA dit avoir noté « 5000 milliards de flux financiers par la monnaie électronique, soit beaucoup plus que les 3700 milliards de FCFA enregistrés en 2014 ». Devant une telle avancée de la monnaie électronique, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) planche actuellement sur la rénovation du cadre réglementaire régissant le secteur.

A l'ouverture du forum « jours de banque », Alioune Camara, Président de l'Association des banques, APBEF Sénégal, a rappelé les enjeux de la monnaie électronique : « de par l'ampleur des volumes traités, la diversité des acteurs bancaires et non bancaires, l'étendue des populations touchées, la monnaie électronique est en train de redessiner la banque », a-t-il indiqué.



La CNCAS était présente à l'événement par le biais d'un stand d'exposition et la participation aux travaux et ateliers.

Ils ont été nombreux à répondre à l'appel, qu'ils soient banquiers, gérants d'institutions de microfinance, fonctionnaires du ministère des Finances, directeurs de sociétés de monnaie électronique. Plusieurs banques de la place ont tenu des stands d'exposition, ce qui a permis aux nombreux publics de s'informer et de comprendre les enjeux de la monétique.

Les organisateurs ont l'ambition de pérenniser l'événement et de l'inscrire dans le calendrier annuel des manifestations de la profession bancaire. A coup sûr, cette manifestation peut être l'événement phare qui consacre la rencontre annuelle entre la profession bancaire et le public.



LA CNCAS A LA 53^{ème} EDITION DU SALON DE L'AGRICULTURE DE PARIS

■ Par Mme Fatouma Koulibaly DIACK, Responsable commerciale

La 53^{ème} édition du Salon International de l'Agriculture (SIA) s'est tenue du 27 février au 06 mars 2016 à Paris, porte de Versailles. Le SIA est le plus grand événement agroalimentaire mondial, en termes d'échanges entre les visiteurs de tout horizon, les professionnels de l'agriculture, les autorités politiques, les partenaires techniques et financiers, etc.



THEME DU SIA 2016 : « AGRICULTURE ET ALIMENTATION CITOYENNE »

En partenariat avec l'UNCCIAD (Union Nationale des Chambres de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture du Sénégal), la CNCAS a pris part à cette édition par le biais d'une forte délégation composée de :

- **Monsieur Bassirou FATY**, Président du Conseil d'Administration,
- **Monsieur Malick NDIAYE**, Directeur Général
- **Monsieur Hamakaïré NDIAYE**, Directeur Commercial et Marketing
- **Madame Fatouma Koulibaly DIACK**, Responsable Commerciale



La CNCAS de par sa présence au SIA vise à :

- ❖ Marquer sa présence sur le marché du financement agricole
- ❖ Promouvoir son implication et son savoir-faire dans le financement de l'agriculture
- ❖ Communiquer sur ses produits.
- ❖ Capter des prospects sénégalais de la diaspora évoluant ou voulant évoluer dans ce secteur clé de développement.

Le Salon a enregistré 1050 exposants toutes nationalités confondues. L'Afrique sub-saharienne a été représentée par six (6) pays : BURKINA FASO, COTE D'IVOIRE, MALI, MAROC, MAURITANIE et SENEGAL.

Le Sénégal a été bien représenté avec la participation de :

- ❖ Structures d'accompagnement de la diaspora dans l'agriculture et l'élevage : Direction de l'élevage, ANIDA, PDIDAS, etc.
- ❖ Structures dédiées au financement, à la garantie, à l'assurance de l'agriculture et de l'élevage : CNCAS, BNDE, FONGIP, CNAAS, FONSTAB, etc.
- ❖ Structures d'appui aux investisseurs déjà installés : ANCAR, APIX, SAED, ISRA, etc.
- ❖ COSEC, ASEPEX et entreprises pour la promotion des produits locaux
- ❖ Port autonome de Dakar
- ❖ Ministères dédiés



Le Salon de l'agriculture, qui est la vitrine de la diversité, de la qualité et de l'excellence agricole, s'est déroulé sur 9 jours durant lesquels plus de 611 000 visiteurs ont arpenté les allées de la plus grande ferme de France.

Chaque journée a été consacrée à la présentation d'un groupe de structures évoluant dans le même secteur et la complémentarité a été mise en exergue lors des différents échanges et présentations.

L'atout majeur du salon, c'est sa multifonctionnalité. A lui seul, il peut répondre à des objectifs très variés, tels que la prospection, l'amélioration de sa relation client, la recherche de partenaires ou encore la veille.

La journée du Sénégal a été marquée par une importante communication axée autour de différentes thématiques devant la presse nationale et internationale pour apporter des réponses aux questions de la diaspora sénégalaise.

Dans le souci de promouvoir les produits bien de chez nous « de la fourche à la fourchette », des séances de démonstration et de dégustation culinaires ont été organisées pour le public.

Le stand de la CNCAS a été un cadre d'échanges en toute convivialité avec beaucoup de prospects, de producteurs et surtout de représentants étatiques notamment le Ministre de l'Agriculture et de l'Équipement Rural, le Ministre de l'Élevage, le représentant du Ministre de l'Économie, des Finances et du Plan ainsi que de nombreux opérateurs économiques qui ont fait le déplacement. Un accueil permanent a été assuré par l'équipe Marketing et le Président du Conseil d'Administration. Le Directeur Général a profité de l'occasion pour sensibiliser le public sur la mission d'accompagnement de la CNCAS et l'engagement de cette dernière auprès des acteurs du monde agricole.



MONEYGRAM FELICITE LES CAISSIERS MERITANTS DE LA CNCAS

■ Par Hamakaire NDIAYE, Directeur Commercial et Marketing

Durant la période du 1er août au 31 octobre 2015, Money gram avait organisé une compétition dénommée « Incentive Money gram », pour booster les performances des opérateurs sur le réseau Sénégal. Suite au bilan du concours, notre institution est classée deuxième après la Banque Atlantique. Les agents dont les noms suivent ont été primés par ordre de mérite :

- Mme Sylla, Agence de Dakar,
- Mme Rose Daba Diagne, Agence de Mbour,
- M. Ousmane Thiello, Agence VDN,
- Mme Salimata Niang, Agence de Thiès.

Le Directeur Général adresse ses chaleureuses félicitations aux récipiendaires et invite tout le monde à persévérer.

BRAVO A TOUTE L'EQUIPE CNCAS.

INAUGURATION D'UN MAGASIN DE STOCKAGE DE PADDY A PONT GENDARME : UNE CONTRIBUTION A LA SECURISATION DES ENGAGEMENTS DE LA BANQUE

■ Par Cheikh NDIAYE, chef Réseau Nord

Le Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire Bey Dunde a procédé le mardi 26 janvier 2016 à l'inauguration d'un magasin de stockage du paddy d'une capacité de 1600 tonnes et d'une unité de transformation à Pont Gendarme. Ces infrastructures destinées à l'Union des producteurs et au groupement de femmes participent au relèvement du plateau technique de la chaîne de valeur riz dans la localité. Aussi, elles contribuent significativement à la sécurisation des concours de la banque par la disponibilité d'espace de stockage capable d'accueillir dans de bonnes conditions le paddy destiné au remboursement. Cet événement met en relief la qualité du partenariat entre le CNCAS et le Projet entamé depuis 2010 et qui a permis à plusieurs organisations de réintégrer le portefeuille de la banque via le fonds de crédit mis en place par le Projet. Celui-ci reconverti plus tard en fonds d'investissement pour les meilleures organisations de la Fédération des Périmètres Autogérés (FPA) a servi à la réalisation du magasin de Pont Gendarme et celui de Debi Tiguet d'une capacité de 3000 tonnes. Quatre autres magasins sont en cours de réalisation dans la zone de THIAGAR et seront réceptionnés dans 4 mois à la grande satisfaction des organisations de producteurs et autres partenaires stratégiques de la filière.



Dans le domaine de la transformation, le groupement des femmes de Pont Gendarme, bénéficiaire de l'unité d'une valeur de FCFA 15 millions est accompagné par la banque pour l'achat de matière première (paddy) et prioritairement auprès de l'Union des producteurs de la localité. Cette forme d'organisation permet ainsi aux acteurs ruraux de profiter au mieux de la valeur ajoutée tirée de leurs activités tout en maintenant une séparation nette des tâches.

Le Projet compte équiper d'autres groupements féminins en mini rizeries et la CNCAS est disposée à reproduire le schéma avec les organisations de producteurs implantées dans les localités ciblées.



Les femmes transformatrices de Pont Gendarme

PARTICIPATION A LA JOURNEE PADEN FIARA 2016 SUR LE THEME : COMMERCIALISATION DES PRODUITS HORTICOLES - ENJEUX ET DEFIS DANS LA CADRE DU PRACAS

■ Par Demba SIBY, Chef de réseau Ouest

Au Sénégal, l'horticulture est une activité très ancienne. C'est un sous-secteur qui joue un rôle important dans la sécurité alimentaire, dans la lutte contre la malnutrition et la pauvreté, ainsi que dans l'équilibre de la balance commerciale. Dans le cadre de la Stratégie de Croissance Accélérée (SCA), les politiques sectorielles relèvent de l'approche des grappes de croissance qui sont choisies en fonction de leur potentiel de croissance, leur contenu en emplois et leur contribution à la relance des exportations. Ainsi, cinq grappes ont été retenues dont la grappe "agriculture et agro-industrie", notamment la sous-grappe horticole. Le sous-secteur de l'horticulture constitue donc un des leviers importants pour réduire la pauvreté et «booster» la croissance économique du Sénégal contribuant ainsi à la réalisation de la vision du PRACAS qui est de construire une agriculture compétitive, diversifiée et durable.



L'horticulture était essentiellement pratiquée dans les zones urbaines et périurbaines. Cependant, les périodes de sécheresse que le pays a connues ont poussé de nombreux paysans, qui ne vivaient que de l'élevage, des cultures pluviales d'arachide et de mil ou de riziculture irriguée, à se reconvertir partiellement ou totalement en horticulteurs, partout où l'eau douce est accessible. La plupart de ces agriculteurs se sont installés dans la zone des Niayes qui constitue aujourd'hui la principale zone de production horticole du pays, malgré la part très importante de la vallée du fleuve Sénégal, Tambacounda, Kolda et Ziguinchor. **En effet, la zone des Niayes compte pour environ 60 % de la production maraîchère nationale et 50 % des exportations horticoles.** Mais la production et la productivité sont largement limitées par le manque d'application des bonnes pratiques agricoles (techniques de pépinières

et de semis, fumures organiques, irrigations, itinéraires techniques, hygiène et qualité, etc.), ainsi que les difficultés d'accès aux marchés.

Conscient de l'importance de cette zone dans l'économie du pays, le gouvernement du Sénégal, a initié avec l'appui de l'Agence Canadienne pour le Développement International (ACDI) le Programme d'Aménagement et de Développement Économique des Niayes (PADEN). Le PADEN s'appuie sur l'approche « chaîne de valeurs » qui est axée sur la demande du marché entre autres. Cette approche permet d'avoir une meilleure visibilité sur les opportunités d'intervention du secteur privé et de génération de revenus par les différents intervenants des filières agricoles. Aussi, la direction de l'horticulture, la DPV et l'ARM fournissent un encadrement aux producteurs dans leur production horticole en particulier aux niveaux de la gestion de la production, la régulation et la réglementation en matière d'exportation.

Malgré la présence de ces structures d'appui, les productions horticoles sont encore soumises à une commercialisation aléatoire qui ne satisfait que faiblement les attentes des producteurs qui ne remplissent pas les conditions d'une agriculture durable.

C'est dans ce contexte que le PADEN a organisé un panel sur le thème « **la commercialisation des produits horticoles : enjeux et défis dans le cadre du PRACAS** »

Des réflexions approfondies ont été menées sur les conditions de mise en marché des produits horticoles (oignon, carotte, pomme de terre,...). Ces réflexions font ressortir que les rares systèmes de commercialisation mis en œuvre ont des incidences peu significatives sur les revenus des populations de la zone des Niayes. Cette situation est due en l'occurrence à la fois au mauvais ciblage des marchés mais aussi aux conditions de commercialisation sur des marchés peu porteurs. Les productions sont soumises à une commercialisation aléatoire qui ne satisfait que faiblement les attentes des producteurs et, surtout, ne remplit pas les conditions d'une agriculture durable. Ainsi, à chaque campagne, les producteurs sont confrontés à des problèmes de commercialisation caractérisés par une alternance de période d'abondance et de période de pénurie. Cette situation entraîne une baisse des revenus des producteurs, la recrudescence de l'émigration des jeunes agriculteurs et le développement des activités para agricoles dans les Niayes.



Pour cela, l'intervention de la CNCAS est primordiale pour une amélioration de la commercialisation des produits horticoles. En fonction du diagnostic des contraintes du secteur horticole, et d'une analyse des réponses déjà apportées par les différents acteurs, il est recommandé de bâtir une stratégie globale relative à la prise en charge du financement du maillon de la commercialisation. Par conséquent, **la mise en place d'un fonds de commercialisation est nécessaire pour réguler le marché**. La réussite de telles activités requiert la satisfaction des conditions suivantes:

- **La contractualisation : une bonne amélioration de l'organisation de la commercialisation et la fluidité des opérations ;**
- **La mise en place des crédits accessibles dans les délais;**
- **La mobilisation générale et concertée de tous les acteurs concernés gage d'une sécurisation du financement.**

MONETIQUE : RENFORCEMENT DU PARC GAB

■ Par Papa Malle KANTE, Auditeur à la Direction de L'Audit et de l'Inspection

Dans le souci d'améliorer chaque jour davantage ses moyens d'actions et, faire face à la rude concurrence dans son secteur d'activité, la CNCAS, toujours fidèle à sa politique d'innovation et se fixant comme objectif la satisfaction de sa clientèle a augmenté ses GAB par de nouvelles implantations au niveau de l'agence de Ross-Bethio après ceux de Keur Massar et de Pikine. Initiative ne s'aurait être plus heureuse pour la banque que de mettre à la disposition de ses clients en général et des porteurs de cartes en particulier ces guichets automatiques surtout au moment où, partout l'on parle des enjeux et opportunités de la monnaie électronique. Les efforts consentis par les uns et les autres combinés au concours de la Direction Générale ont permis aux clients de voir leur rêve se traduire en réalité. L'alternative de contourner les longues attentes et de satisfaire un besoin ponctuel de liquidité, d'effectuer d'autres types de transactions, de services, même pendant les heures

de fermeture deviennent possible dans ces zones sus-mentionnées. La nécessité aujourd'hui d'avoir des GAB opérationnels, qui fonctionnent 24h/24 est primordiale voire cruciale dans la vie des structures financières comme la nôtre surtout avec le « rush » constaté durant les fins de mois dans nos agences. Le concept « n'ayez pas plus d'espèces que nécessaire » qui est une vérité de lapalissade n'est rien d'autre qu'une métaphore qui veut que les gens ou qu'ils soient, restent sur leur garde dans la manipulation des billets de banque dans ce monde en mutation ou à chaque coin de rue, à la gare, dans les « café », dans l'avion, à l'hôtel etc... hélas, le pire peut survenir (vols, agressions, bousculades attentats...). La monétique s'est hissée comme secteur incontournable dans les transactions bancaires, elle est gage de sécurité, de confort et de rapidité.

LA LUTTE ANTI AVIAIRE CHANGE DE PARADIGME DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

■ Par Cheikh NDIAYE, Chef de Réseau Nord

Les oiseaux granivores occasionnent d'importants dégâts sur les cultures céréalières en général et particulièrement sur le riz dans la Vallée du Fleuve Sénégal. Plusieurs stratégies de lutte ont été développées au fil des années sous la conduite de la Direction de la Protection des Végétaux pour atténuer ces méfaits. Toutefois, les moyens mobilisés n'ont pas toujours été à la hauteur des sinistres provoqués. En sus, la mobilité des oiseaux entre les deux rives du fleuve et l'asymétrie des moyens de lutte utilisés (terrestre au Sénégal et aérien en Mauritanie) ne favorisent pas la baisse de la pression aviaire sur les emblavures de la rive gauche.

C'est fort de ce constat que les acteurs de la chaîne de valeur riz ont entrepris depuis le 14 avril 2016 la création d'une association de lutte anti-aviaire pour venir en appont aux efforts des pouvoirs publics. Cette stratégie à l'initiative des producteurs privés réunis autour de la Compagnie Agricole de Saint Louis est aussi appuyée par le CIRIZ à travers son collège des producteurs. Elle sera déroulée avec la participation de tous les autres acteurs de la chaîne de valeur ; ce qui lui confère un caractère innovant. Un budget global d'environ FCFA 80 millions est arrêté pour les deux campagnes (CSC 2016

et Hivernage 2016/2017) et éclaté en divers types de participation :

- L'Etat à travers la DPV mettra à disposition la logistique terrestre et les produits de traitement phytosanitaire.
- La Compagnie Agricole de Saint Louis (CASL) va affréter un hélicoptère dans le cadre de cette opération.
- Les producteurs s'engagent sur une contribution financière de FCFA 1000/ha de riz emblavé.
- D'autres contributions financières sont reçues de la CNCAS, de VITAL SA et attendues de la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal, de la SAED, etc.

Cette synergie d'actions dans la prise en charge des contraintes au développement de la chaîne de valeur riz intervient dans un contexte de relance de la production et constitue un pas important vers l'autonomisation des acteurs. Toutefois, son efficacité sera corrélée à la capacité des initiateurs à l'inscrire dans la durée avec une participation accrue des populations impactées.



COMMERCIALISATION DU RIZ DE LA VALLEE DU FLEUVE : UNE EXPERIENCE DE MISE EN RELATION AGRO- INDUSTRIELS COMMERCANTS A MATAM

■ Par Oumar TOURE, Chef d'Agence de Matam

La CNCAS est une institution financière qui a pour mission le financement des activités rurales par une intervention dans tous les secteurs et à toutes les phases. En cohérence avec cette politique, nous avons reçu les recommandations de Monsieur Malick NDIAYE, Directeur Général, lors de sa tournée du 17 au 18 août 2015 dans la région de Matam pour faciliter le rapprochement entre nos clients commerçants et agro-industriels.

Dans la dynamique de rendre opérationnelle cette volonté du Directeur Général, une mission de mise en relation entre nos clients grands commerçants et les Agro-industriels de la zone de Ross-Béthio a été effectuée le 31 octobre 2015 en collaboration avec l'Agence de Ross-Béthio.

L'objectif de cette mission était de faire visiter à ces commerçants les différentes unités de transformation de riz qui sont accompagnées par la CNCAS dans le cadre de la ligne de financement de la commercialisation du paddy, afin de négocier des contrats d'achat de riz blanc.

Cette mise en relation permet à la banque d'avoir une meilleure traçabilité et d'élargir l'espace de financement de la chaîne de valeur riz.

Elle contribue également à renforcer la confiance entre les acteurs, à améliorer l'accès au financement ainsi que la productivité et à réduire les mauvaises pratiques (retards et non remboursement des crédits). Aussi, elle permet de consolider les liaisons entre les acteurs de la chaîne de valeur riz surtout en favorisant l'inclusion financière.

Le commerçant est un autre maillon important dans le dispositif de la chaîne de valeur riz. Il constitue l'interface entre la transformation et la consommation. La viabilité et la performance du système dépendent en partie de l'efficacité de ces acteurs dont le rôle est le rapprochement de l'offre à la demande.



A l'occasion de cette mission, des réunions ont été organisées et ont permis à toutes les parties prenantes de décliner leurs engagements dans le respect des cahiers de charges et de négocier des prix et des délais de règlement.

Les activités menées sur place ont conduit à des résultats très concluants. Il est satisfaisant de constater que les trois commerçants Madyaly BITEYE, Pape Ndiaga FALL et El Hadji Modou Mamoune DIENE qui ont participé à cette mission, ont acheté 869 tonnes de riz blanc pour un coût global de 226.630.000 F CFA

En perspective nous sommes sûrs de pouvoir démultiplier cette expérience réussie sur l'étendue du réseau de la CNCAS en développant la mise en relation de nos clients commerçants de riz avec les agro-industriels de la zone Nord. Ceci contribuera à une large distribution du riz local qui est de plus en plus prisé par les Sénégalais. Elle permettra également à la banque d'asseoir un système de recouvrement efficace des crédits alloués à travers le fonds de commercialisation du paddy. Mais aussi et surtout d'accompagner la politique du gouvernement en matière d'autosuffisance en Riz.

POLITIQUE DE PERFORMANCE DU RESEAU



La politique de performance du réseau est un des chantiers majeurs de la Direction Générale pour cette année 2016. Elle vise une exploitation des agences dans le but de d'accroître leur rentabilité.

Pour en savoir plus, ECHOS DU CREDIT AGRICOLE s'est entretenu avec Mme Fatma Fall DIEYE, Directrice du Contrôle de Gestion et des Etudes.

ECHOS DU CREDIT AGRICOLE :
Mme DIEYE, pouvez-vous nous parler davantage de la politique de performance du réseau que vient de mettre sur pied la Direction Générale ?

Fatma Fall DIEYE : Permettez-moi de saluer l'intérêt que vous avez bien voulu porter à la Politique de Performance Réseau (PPR). La Politique de Performance Réseau est une politique nouvelle mise en place par la Direction Générale avec l'approbation du Conseil d'Administration de la banque.

La PPR peut être définie comme une politique dont l'objectif est d'améliorer les conditions d'exploitation des agences et leur rentabilité. L'amélioration des conditions d'exploitation passera par un meilleur profil risque du portefeuille des agences, le renforcement de la collecte des ressources, l'intensification des actions de recouvrement et la vente des produits et services bancaires mais également par une parfaite maîtrise des frais généraux.

En des mots plus basiques, il s'agit d'une politique qui vise à mettre en œuvre les actions nécessaires à l'amélioration de la rentabilité des unités d'exploitation de la banque.

Peut-on en déduire que c'est une politique qui interpelle uniquement les collaborateurs exerçant dans le réseau ?

Vous faites bien de poser cette question, il est vrai que quand on s'en limite à un premier niveau d'analyse on pourrait être amené à penser que seul le réseau est concerné. En réalité, il s'agit d'une approche plus globale qui interpelle l'ensemble des agents de la banque.

Toute la banque doit être parfaitement au fait de cette politique et se l'approprier afin qu'on puisse ensemble répondre aux attentes.

Pouvez-vous nous indiquer quelle est la contribution attendue des services du siège ? Comment peuvent-ils contribuer au succès de la PPR ?

Vous savez, la banque pourrait être découpée en deux grands groupes homogènes que sont d'une part le réseau d'agences et d'autre part les services centraux du siège.

Le réseau d'agences et de bureaux génèrent le chiffre d'affaires de la banque alors que les services centraux du siège sont des structures d'appui au réseau.

Vous comprenez donc, qu'à bien des égards, la performance du réseau est liée à la performance des services centraux qui doivent exécuter de manière efficace, efficiente et sécurisée les différentes transactions qui leurs sont soumises par le réseau.

En fait tous les actes que nous posons au quotidien d'une manière ou d'une autre ont une conséquence directe ou indirecte sur la prise en charge des besoins des clients et par ce fait sur la performance des agences.

On peut dire que c'est une politique assez ambitieuse qui saura assurer in fine, avec l'adhésion de tout monde, une meilleure rentabilité de la banque. Ne craignez-vous pas que nous n'ayons pas les moyens nécessaires à sa réussite ?

Comme pour toute politique la question des moyens est assez importante. De ce point de vue la Direction générale a mis en œuvre les moyens adéquats au succès de la PPR à plusieurs niveaux

- Au plan logistique : mise en place d'un outil performant de monitoring et de pilotage des activités des agences, définition d'objectifs clairs par agence et production d'un reporting mensuel de suivi des objectifs
- Au plan organisationnel : création d'un Comité PPR au siège (DFC-DRHL-DCR- DCGE) création de la Direction du Contrôle de Gestion et des Etudes (DCGE)- reconfiguration du réseau d'agence
- Au plan animation et sensibilisation : organisation de réunions de sensibilisation à la PPR avec toutes les agences du réseau et échanges permanents avec les principaux acteurs.

Par ailleurs, nous avons pu noter lors des sessions de sensibilisation, l'adhésion des différents chefs d'agence et de bureau à la PPR. Donc je dirai que **oui** les moyens nécessaires sont mis en œuvre et les principaux acteurs sont engagés. Il faut maintenant 'mouiller le maillot'.

Ceci étant, ces moyens vont s'accroître et se consolider dans le temps et surtout en cohérence avec le rythme de croissance de notre performance. Il est important d'appréhender les moyens mis en place par rapport aux possibilités de la banque et non pas par rapport aux besoins idéalistes.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la DCGE puisqu'il s'agit d'une nouvelle entité? quel lien peut-on faire entre la DCGE et la PPR ?

On peut considérer la Direction du Contrôle de Gestion et des Etudes comme un des instruments au service de la PPR. Entre autres attributions, la DCGE travaille aux côtés des exploitants pour les accompagner dans la réalisation des objectifs qui leur sont assignés en mettant à leur disposition les outils de pilotage appropriés.

Le Terme Contrôle que renferme l'intitulé de cette entité peut porter à confusion. Il ne s'agit pas du tout d'une structure de Contrôle, loin s'en faut. Comme j'ai eu à le souligner lors de nos sessions, les corps de contrôle de la banque sont représentés par la DAI et la DCRO qui ont leur importance dans la banque, qui sont dans leur rôle et qui le jouent pleinement. La DCGE est, sous l'angle PPR, une structure d'accompagnement du réseau.

J'en reviens à la question des moyens, y aura-t-il une prime de performance Réseau – au rang des moyens, pour sanctionner les résultats qui ne manqueront pas d'être au rendez-vous?

Hum....(rires) je pense que la plus grande sanction est la satisfaction personnelle et morale, ce sentiment libérateur du devoir accompli n'a point de prix. Mais là c'est clair je suis hors sujet par rapport à la substance de votre question....

Par contre ce dont je suis persuadée, c'est qu'il s'agit d'un outil qui permettra à la Direction Générale une meilleure appréciation de nos contributions respectives à la rentabilité de la Banque.

Tous nos remerciements pour votre disponibilité

Je vous en prie. Ça été un plaisir d'échanger avec vous et surtout d'avoir eu l'occasion de communiquer sur cet important projet de la banque. J'en profite d'ailleurs pour vous demander solennellement dans vos prochains numéros et à chaque parution de réserver un « petit coin PPR » qui permettra de communiquer sur les performances des agences. Il serait intéressant de porter à la connaissance de tout le monde les efforts déployés par les agences qui, il faut le reconnaître, abattent un travail de titan dans leur zone d'implantation dans des conditions parfois très difficiles.

Bonne note est prise, merci pour la suggestion.

■ *Propos recueillis par Mamadou LO*

LA VISITE MEDICALE ANNUELLE

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

La CNCAS a organisé la visite annuelle au titre de l'année 2016 sur l'ensemble de son réseau (siège et agences) entre Février et Avril 2016.

Il faut rappeler que la visite médicale annuelle en entreprise est une obligation légale prévue par le Code du Travail du Sénégal, notamment en son Titre XI consacré à l'Hygiène.

Le décret n° 2006-1258 du 15 novembre 2006 fixant les missions et les règles d'organisation et de fonctionnement des services de Médecine du Travail, dans sa Section 2 portant sur les examens médicaux vient préciser les modalités de cette visite médicale.

Ce décret a pour objectif principal la prévention de l'intégrité physique des travailleurs contre toutes sortes d'atteinte et l'adaptation de leurs conditions de travail aux possibilités humaines.

L'article 40 du décret dispose que « Tout salarié doit obligatoirement bénéficier d'un examen médical au moins une fois par an, en



vue de s'assurer du maintien de son aptitude au poste de travail occupé. Cet examen comporte au moins :

- un examen clinique ;
- un examen radiographique pulmonaire par un radiologue,
- une analyse d'urine pour la recherche d'albumine et de sucre. »

Au-delà de ces obligations légales et réglementaires et dans un souci de veiller à la bonne santé de ses travailleurs, la Banque a introduit dans sa visite la prévention de nouvelles maladies fréquentes comme : la prostate, les cancers du col de l'utérus et du sein, le cholestérol, les maladies cardio-vasculaires et l'ophtalmologie.

Ces examens médicaux ont été l'occasion pour les médecins de prodiguer des conseils aux agents et à la Direction Générale pour l'amélioration des conditions de travail et de vie des employés.

ZONE NORD DE LA CNCAS

La zone Nord est par excellence la zone d'intervention de la CNCAS dans les régions du Sénégal qui incarnent bien l'avenir agricole du pays. Entre visite d'exploitation, de casiers rizicoles, de rencontres avec les partenaires et travail au bureau, l'activité des responsables de la zone ne faiblit pas et se colle aux rythmes des campagnes : hivernage, contre saison chaude, contre saison froide. ECHOS DU CREDIT AGRICOLE est partie à la découverte de la zone nord de la CNCAS pour savoir plus sur le fonctionnement et les réalisations du réseau nord.

A bâtons rompus avec Cheikh NDIAYE, chef de Réseau Nord



ECHOS DU CREDIT AGRICOLE : M. NDIAYE, en votre qualité de Chef de Réseau Nord de la CNCAS, voudrez-vous bien vous présenter à la rédaction de « Echos du Crédit Agricole » SVP ?

Cheikh NDIAYE : Je suis un Agroéconomiste, cadre de banque, recruté à la CNCAS en mars 2001. J'ai tour à tour occupé les postes de Chargé de Clientèle à Kaolack, Chef d'Agence à Kolda, Chef d'Agence à Thiès et présentement Chef de Réseau Nord à Saint Louis.

Voudrez-vous bien présenter la zone Nord de la CNCAS que vous dirigez ?

La zone nord est constituée de 7 centres de profit répartis en 5 agences (Saint Louis, Ross Béthio, Richard Toll, Ndoum, Matam) et 2 bureaux (Saint Louis UGB et Ourosogui). Elle couvre les régions administratives de Saint Louis et Matam et s'étend sur un rayon de 500 km le long de la rive gauche du fleuve Sénégal. Elle est animée par une cinquantaine d'agents (permanents, intérimaires) avec un portefeuille qui couvre tous les segments du marché mais fortement dominé par le financement des activités agricoles.

En termes d'interventions, qui est ce qui fait la spécificité de la zone nord ?

Le positionnement des guichets de la zone le long de la rive gauche du fleuve Sénégal avec ses 240 000 ha irrigables constitue sa première spécificité et détermine l'orientation de son portefeuille vers le financement des chaînes de valeur agricole. Ce segment pèse en moyenne 15 milliards FCFA l'an et représente 60% des emplois de la zone. Les chaînes de valeur riz, tomate industrielle et oignon sont les principales bénéficiaires des concours de la banque. Le riz qui occupe la 1ère place est financé sur toute la chaîne de valeur (production, transformation et commercialisation). La tomate, l'oignon et les autres cultures de diversification sont accompagnés sur la production. Ce dispositif est complété par le financement du matériel agricole de travail du sol, de récolte et post récolte.

La seconde spécificité de la zone tient à la qualité des organisations de producteurs de base et de leurs faitières. Elles ont cheminé pendant longtemps avec les structures d'encadrement, et bénéficié de multiples renforcements de capacité, qui les positionnent à des niveaux de contribution assez appréciables sur toutes les préoccupations de développement de leur terroir et au-delà. Cependant, des efforts restent encore à faire dans la moyenne et la haute vallée (Podor et Matam) où cet apport est moins perceptible, ce qui se reflète sur leur niveau de contribution à l'économie agricole de la zone. La troisième spécificité relève de notre positionnement en tant qu'acteur financier le plus présent de la zone. Sachant que la vallée du fleuve Sénégal fait l'objet de plusieurs convoitises de la part des bailleurs publics et des investisseurs privés, la banque est fort attendue sur sa contribution à l'émergence économique des terroirs. D'ailleurs, les résultats économiques attendus de l'agriculture dans le



cadre du Plan Sénégal Emergent sont fortement corrélés à l'apport de la vallée du fleuve Sénégal ; ce qui justifie le niveau d'investissements consenti par les pouvoirs publics ces deux dernières années.

M. NDIAYE, dans la zone nord, la CNCAS travaille avec beaucoup d'acteurs, pouvez-vous nous parler de la dimension du partenariat institutionnel et technique entre la CNCAS et ses différents partenaires ?

Le partenariat est au cœur de la stratégie d'intervention de la banque. L'étendue de la zone, la complexité et la diversité des activités, et enfin la multiplicité des acteurs requièrent des synergies d'actions. C'est à ce titre que nous travaillons avec la SAED qui est le partenaire stratégique et le plus représentatif avec un dispositif de terrain qui couvre toute la zone d'intervention. La banque s'appuie sur son expertise technique pour l'approbation et le suivi technique des activités financées particulièrement celles relatives à la production et à la gestion des aménagements hydro-agricoles. Nous travaillons aussi avec les services techniques de l'Etat (DRDR, SDDR, ANCAR, etc.), les projets et programmes de développement, lesquels interviennent dans la prise en charge des besoins de renforcement de capacités, d'appuis techniques, d'amélioration des pratiques de gestion des exploitations, mais aussi d'intermédiation entre les différents acteurs. Les principaux partenaires sur ce volet sont le Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire Bey Dundé financé par la coopération canadienne, le

projet Feat the Future Naatal Mbay financé par l'USAID, le Projet de promotion du Partenariat Rizicole dans le Delta du Fleuve Sénégal (3PRD) financé par un consortium de bailleurs de fonds (AFD, BOAD, EU, Etat du Sénégal), le Projet de Développement Agricole de Matam (PRODAM), le Centre de Gestion en Economie Rurale (CGER), etc.

La banque travaille aussi avec toutes faïtières des organisations de producteurs à travers les interprofessions (CIRIZ, Comité Tomate, etc.), les associations professionnelles (UNIS, Association des Riziers du Nord, Association des producteurs d'oignon de la Vallée, etc.).

En sus la nécessité d'améliorer le niveau de couverture des risques inhérents au financement des activités agricoles nous amène à développer le partenariat avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS) qui est très présente dans notre portefeuille.



Plusieurs présidents d'Unions se réjouissent de la capacité de la CNCAS à assurer un financement continu de leurs activités, comment ce schéma de financement est mis en œuvre pour donner autant de satisfactions ?

Le schéma s'appuie sur une collaboration étroite avec tous les intervenants, ce qui renvoie encore à la dimension du partenariat.

La banque finance trois campagnes de production par année et celles de commercialisation connexes. Elle fait précéder ses interventions de rencontres de planification, d'évaluation des précédentes opérations qui débouchent sur une bonne prise en charge des préoccupations des uns et des autres. Avec l'appui de la recherche et des structures d'appui technique, les dates d'ouverture et de fermeture des opérations de financement sont retenues d'un commun accord et la banque s'attelle à organiser ses comités de crédit dans les délais convenus.

Le caractère continu du financement découle de la présence de la CNCAS sur toute la chaîne de valeur surtout sur les spéculations majeures comme le riz. Cette présence est de plus en plus facilitée par la spécialisation affirmée des acteurs (producteurs, transformateurs et commerçants) qui travaillent en bonne intelligence. Aussi, l'acceptation par la banque d'un système de remboursement en nature a permis de lever les contraintes de mise en marché au comptant et garantit l'application d'un prix consensuel au producteur.

Sur un autre plan, l'expérience de la CNCAS dans la finance rurale, sa bonne maîtrise du terrain, et son long compagnonnage avec les acteurs lui permet d'identifier les contraintes à chaque étape et d'apporter des solutions concertées.

Nous savons que la zone nord est le milieu par excellence du financement de la filière riz au Sénégal, pouvez-vous nous dire davantage sur vos engagements dans la zone ?

Nos engagements dépassent 10 milliards FCFA par an répartis entre le financement de la production (Hivernage et Contre Saison Chaude), celui de la commercialisation du paddy et du riz blanc et incidemment du matériel agricole. Nos concours à la filière riz ont connu une forte croissance sur les trois dernières années, liée d'une part au contexte de mise en œuvre du programme d'autosuffisance en riz à l'horizon 2017 et d'autre part de la bonne percée du riz local sur le marché national.

Les efforts de l'Etat ont d'abord permis une réintégration de plusieurs producteurs et transformateurs dans le portefeuille de la banque via le programme de désendettement à hauteur de 9,5 milliards FCFA pour ces deux maillons. En sus des investissements importants ont été réalisés pour la réfection et l'extension des aménagements hydro-agricoles ajoutés à l'intervention du MCA sur l'amélioration de l'hydraulique des canaux d'irrigation et de drainage. Sur le plan de l'équipement agricole, un vaste programme est en cours de réalisation





et doit à terme apporter une réponse significative au déficit de matériel de travail du sol (tracteurs équipés), de récolte et post récolte (moissonneuses batteuses et batteuses ASI).

D'autres projets d'envergure sont en cours de réalisation dans les zones de Ross Béthio (3PRD), Podor (AIDEP) et Matam (ASAMM) qui contribueront encore au maintien de la courbe ascendante de nos concours à la production.

Sur le segment de la transformation, l'implantation de nouvelles unités agroindustrielles se poursuit pour répondre à la demande en riz de qualité du marché local. Ce qui entraîne conséquemment le relèvement

des plafonds de crédits à la commercialisation du paddy et du riz blanc ; notre positionnement sur ce créneau appelle ainsi une plus grande mobilisation de ressources financières pour répondre à la demande solvable.

Le riz n'est pas la seule spéculation financée dans la zone, parlez-nous des autres filières et autres activités de la CNCAS ?

Comme nous l'avons souligné précédemment, la CNCAS est présente dans le financement de toutes les filières notamment la tomate industrielle et de l'oignon qui accompagnent le riz dans l'assolement. Cependant il faut noter que la filière tomate industrielle traverse une crise depuis trois ans avec une répercussion négative sur le niveau de production. Les accords de financement à la filière sont restés constants sur la période mais des difficultés de mobilisation de divers ordres ont plombé les réalisations dans les départements de Dagana et Podor qui polarise la presque totalité de la production. Des concertations sur les modalités de relance de la filière sont en cours au sein du Comité Tomate où la banque est membre, qui pourront déboucher sur de meilleures perspectives. Pour rappel, cette filière a bénéficié d'un important programme d'équipement ; je veux parler de la ligne BOAD en 2013 avec l'acquisition de 14 tracteurs pour une valeur de 696 millions FCFA.



Usine de Glace de « Saint Louis Glace »

Les concours de la banque à la filière oignon sont en constante progression du fait des efforts de régulation du marché mais aussi de l'intérêt grandissant porté par les producteurs sur cette spéculation. Le potentiel de financement et de production serait toutefois mieux exploité avec l'aménagement d'aires de stockage, l'organisation de la commercialisation et le renforcement de la capacité des organisations faïtières comme l'APOV (Association des Producteurs d'Oignon de la Vallée).

Dans la rubrique des activités non agricoles, la CNCAS est présente dans le financement des entreprises de prestation de service, de BTP ou génie civil, de commerce général et de fabrication de glace destinée au mareyage et au secteur horticole à l'export. L'accompagnement des salariés du secteur public ou privé en crédits d'équipement ou d'habitat est tout aussi appréciable. Nous pouvons citer à titre d'exemple le financement des logements des professeurs de l'UGB à travers la convention de partenariat entre la coopérative d'habitat et la CNCAS.

M. NDIAYE, des pas de géants ont été faits dans le recouvrement des crédits dans la zone, pouvez-vous nous dire les raisons de cette amélioration ?

En plus du renforcement de la stratégie de recouvrement par une présence accrue sur le terrain, nous avons aussi senti une mutation positive de l'environnement de travail. D'abord une meilleure perception du financement et son caractère indispensable dans la quête de la performance (rendement) est notée du côté des organisations de producteurs. Ce qui se traduit naturellement par leur forte implication sur le recouvrement. Des comités consultatifs créés au sein des organisations de producteurs émettent leur avis sur la qualité des emprunteurs, les montants sollicités et les disponibilités foncières. Ils participent au suivi des réalisations avec la banque et la SAED mais surtout aux opérations de recouvrement. L'amélioration des conditions de mise en marché des principales spéculations financées contribue aussi aux efforts de remboursements des crédits. Le riz local a fait une bonne percée sur le marché domestique, la tomate industrielle est achetée sur contrat de production et l'oignon bénéficie d'une régulation des importations.

La contribution des partenaires a été toute aussi remarquable dans l'amélioration du système de recouvrement. D'abord avec le Projet Croissance Economique de l'USAID qui a introduit en 2012 la



Equipe de la CNCAS Saint-Louis

contractualisation dans le système de commercialisation du paddy entre les producteurs, les agroindustriels et la banque. Ce système est appliqué sur toute la vallée et a permis une amélioration du système d'approvisionnement des unités de transformation en matière première, une stabilisation des prix de collecte du paddy mais aussi une sécurisation des concours de la banque.

La SAED, dans le souci d'appuyer le suivi du financement a désigné dans chaque délégation un agent chargé du crédit qui travaille en étroite collaboration avec la banque et les comités locaux pour un bon dénouement des crédits.

Nous savons que vous subissez naturellement la concurrence dans la zone, comment la CNCAS parvient-elle à maintenir sa position de leader dans le financement de la production et de la commercialisation des produits agricoles ?

Pour précision, la CNCAS est encore la seule banque qui finance la production agricole alors que le secteur a encore besoin de ressources financières pour son essor. Nous travaillons tous les jours au renforcement de notre position dominante qui découle d'une présence de trois décennies sur le terrain combinée à notre capacité d'apporter des solutions idoines aux problématiques de développement agricole et rural. A cela s'ajoute une veille permanente sur l'évolution du secteur et une bonne anticipation sur les éventuelles difficultés.

Les confrères sont présents sur le segment de la commercialisation mais nous y gardons aussi nos parts de marché. Cependant, il est envisageable de se syndiquer avec d'autres intervenants sur le financement des chaînes de valeur agricole pour participer ensemble à la réalisation de projets de grande envergure.

■ *Propos recueillis par Mamadou LO*

DE SEDHIOU À SAINT LOUIS ! Nouvellement nommé chef d'agence de Saint Louis, Charles Alfred GOMIS nous parle de ses premiers mois dans la zone nord !



« Merci de m'offrir cette opportunité d'exprimer toute ma gratitude à la Direction Générale d'avoir porté le choix sur ma modeste personne pour la gestion de l'agence Saint Louis.

J'aimerais tout aussi remercier mes amis de la zone sud de la Casamance ; à tous j'exprime toute ma reconnaissance, de Ziguinchor à Kolda en passant bien sûr par Sédhiou. Après dix ans dans la zone, il s'est tissé beaucoup de liens d'amitié et même de fraternité ; merci à vous tous.

Ma première impression dans la zone nord est la place primordiale, voire vitale, de la CNCAS dans l'économie du Sénégal. Dès les premières tournées, mon sentiment sur la CNCAS comme banque nourricière du pays s'est renforcé.

Dans cette zone, notre institution a atteint sa vitesse de croisière, tout tourne autour de nous et rien ne se fait sans la CNCAS, raison pour laquelle dès les premiers jours de prise de fonction il fallait répondre présent. L'attente étant énorme, la période d'imprégnation pour un chef d'agence dans la zone est très courte voire inexistante.

Je sais pouvoir compter sur une équipe déterminée avec le soutien indéfectible du chef de réseau Nord. Tous, nous savons les défis à relever et comme je l'ai dit lors de ma prise de fonction, il ne s'agit pas de changer mais plutôt de renforcer une équipe déjà performante et continuer à enregistrer davantage de résultats. »

CARNET DE VOYAGE

À LA DECOUVERTE DES REALISATIONS ET ACTIVITES DE LA CNCAS DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL



LA CNCAS, PIONNIER ET LEADER DANS LE FINANCEMENT DE LA PRODUCTION AGRICOLE DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

NDIAYE, PONT GENDARME, MBOUNDOUN, DIAWAAR, MBAAGAM, ... ; VOYAGE A LA DECOUVERTE DES INTERVENTIONS DE LA CNCAS DANS LA ZONE NORD. LES PRODUCTEURS NOUS PARLENT DE LEURS RELATIONS AVEC LA CNCAS, DES INTERVENTIONS DE LA BANQUE, DU RECouvreMENT ET DE L'IMPACT SOCIAL DES ACTIVITES DE LA CNCAS DANS LA VALLEE DU FLEUVE.

Pont Gendarme, Ndiaye, Mboundoun, Diawaar, Mbagam; les producteurs admirent ce vaste tapis vert qui s'étend à perte de vue et se confond à l'horizon lointain. Les producteurs sortent à peine de la dernière campagne hivernage riz et sont à fond dans la campagne de contre saison chaude. L'odeur de la verdure qui se dégage ici augure de belles perspectives de moissons et témoigne du labeur des producteurs depuis le début de la campagne. Ici, les discussions et palabres se confondent au langage rizicole avec des débats et causeries sur l'état des cultures, la disponibilité des intrants comme l'engrais, la pression des oiseaux granivores et la capacité des magasins de stockage. Ici, le contact et le dialogue entre le banquier et les producteurs relèvent de l'ordinaire et on est forcément séduit par ce relationnel qui en dit long sur l'expérience et le savoir-faire de la CNCAS dans la vallée du fleuve

Sénégal. C'est dans cette ambiance que nous avons rencontré les responsables des Unions de producteurs qui nous parlent à cœur ouvert de leurs relations avec la CNCAS.

A Pont Gendarme, Mboundoun Barrage, Diawaar, Mbaagam et Ndiaye, les dénominateurs communs sur l'activité de la CNCAS dans la zone ne se comptent pas ; ils se confondent dans les appréciations positives venant des agriculteurs qui, quasi unanimement, reconnaissent les immenses efforts de la CNCAS dans la vallée du fleuve.

Nos interlocuteurs commencent d'abord par saluer la mise en place de cet outil de communication qu'est le journal d'information. Pour Madiop NIANG, président de l'Union de Pont Gendarme, ce journal vient à son

heure pour vulgariser ce qui se fait dans la vallée et particulièrement les interventions de la CNCAS qui, à son avis, sont plus que salutaires.

L'ancienneté des relations avec la CNCAS est ici évoquée en référence au début d'installation de la banque dans la vallée. A ce propos, Pathé DIOP, président de l'Union de Boundoum Barrage souligne : « la CNCAS entretient des relations très anciennes avec notre Union, qui certes ont rencontré des difficultés en 1992 mais se sont relancées à partir de 1994 ». Du côté de Diawaar, El Hadji WADE nous dit : « la relation avec la CNCAS date de 1987 avec les deux sections qui étaient les meilleurs clients de la CNCAS dans la zone. Nous avons

Union compte sept GIE de producteurs, nous sommes à 205 ha de cultures sur cette contre saison froide et nous nous efforçons à payer régulièrement nos crédits qui sont automatiquement renouvelés nous dit Solace DIOP.

S'agissant des interventions et activités de la CNCAS dans la vallée du Fleuve, nos interlocuteurs reconnaissent unanimement l'importance des financements de la CNCAS. A cet effet, le président de l'Union de Boundoum Barrage, Pathé DIOP précise : « nous avons 1400 ha de riz ; 11 sections villageoises et 09 GIE. Aujourd'hui, l'Union de Boundoum Barrage se positionne comme l'un des leaders dans la production de riz dans la vallée et ceci grâce à l'accompagnement de la CNCAS. Tout



Visite du casier de Boundoum Barrage

rencontré quelques difficultés en 1994 mais à partir de 2000, tout a été relancé et maintenant tout se passe très bien ». A Pont Gendarme, Madiop NIANG affirme : « nos relations avec la CNCAS datent de 1990 et aujourd'hui notre Union compte 320 pères de famille qui travaillent sur 272 ha. La culture du riz est notre principale activité et nos financements proviennent de la CNCAS. Du côté de Mbagam, Oumar Bouya NIANG précise : « nous sommes clients de la CNCAS depuis 1987 et nous sommes à des aménagements de l'ordre de 500 ha. A Ndiaye, Solace DIOP, président de l'Union se félicite de l'échange et du dialogue permanent entre la banque et les unions de producteurs : « nous nous réjouissons de notre partenariat avec la CNCAS qui date de 2008. Notre

le financement du casier rizicole se fait avec l'aide de la CNCAS ». Le président de l'Union de Diawaar El Hadji WADE aborde dans le même sens et précise : « nous bénéficions de la CNCAS du financement de la production, nous avons sensiblement augmenté nos emblavures rizicoles et nous parvenons à la transformation grâce à notre usine de décortilage qui emploie 200 personnes, toute notre production est transformée sur place grâce à l'accompagnement de la CNCAS. Notre Union compte 20 GIE qui ont emblavé 620 ha de riz cette contre saison en plus des aménagements privés ».

A Pont Gendarme, Madiop NIANG précise : « pour le matériel agricole, la CNCAS a bien commencé avant l'Etat qui doit continuer à bien collaborer avec cette banque.

La CNCAS nous aide aussi dans le préfinancement des frais de mise en valeur, la TVA, le financement de l'entretien des stations de pompage ». Parlant des interventions de la CNCAS dans la zone, Daouda Gaye, président des producteurs privés avance : « 70 % de la production de riz du département de Dagana viennent des privés, 33 300 ha sont gérés par les privés dont la majorité sont financés par la CNCAS. En plus de la production, la CNCAS finance les semences et aussi le matériel agricole comme les moissonneuses batteuse pour 95%.

Sur la question du recouvrement des créances, nos interlocuteurs soulignent les avancées notées et appellent les producteurs à honorer le remboursement des crédits pour pérenniser les activités avec la banque. Selon Oumar Bouya NIANG, président de l'Union de Mbaagam : « le remboursement des crédits est sacré et c'est ce qui nous permet de stabiliser et pérenniser nos relations avec la CNCAS. A sa suite, Solace DIOP, président de l'Union de Ndiaye souligne : « Je considère le non-paiement des crédits comme un facteur favorisant l'échec de la banque et par conséquent l'échec des producteurs que nous sommes ». Les Unions rencontrées mettent aussi en exergue l'activité des comités locaux de crédit, véritables relais entre les Gie de producteurs et la CNCAS dans la gestion et le recouvrement des créances. A ce titre, Malick DIOP, Président du comité de crédit de l'Union de Boundoum Barrage affirme « Nous sommes

des intermédiaires entre la CNCAS et les Unions. Nous sommes de véritables relais entre la banque et les unions. Selon Khalifa Ababacar Sy Ndiaye, chef d'agence de la CNCAS Ross Béthio, « ces comités locaux de crédit sont des organes consultatifs qui entretiennent des relations de confiance avec la banque. Ils nous aident dans le suivi du crédit et surtout dans le recouvrement avec l'appui des conseillers agricoles de la SAED.

Parlant de la concurrence, la fidélité à la CNCAS dans la vallée du fleuve Sénégal ne fait l'ombre d'un doute et les témoignages le démontrent bien. A ce propos, Solace DIOP de l'Union de Ndiaye affirme : « les autres structures bancaires et mutuelles nous font des propositions mais nous restons à la CNCAS qui reste une banque professionnelle avec plus de flexibilité ». Pour Daouda Gaye, président des Producteurs Privés du Département de Dagana, la CNCAS appartient aux agriculteurs et éleveurs et à ce titre reste la banque des paysans, et le restera toujours. Pathé Diop de l'Union de Boundoum Barrage nous dit : « la concurrence existe bien mais je me focalise sur la CNCAS qui a toujours une solution à nos problèmes qu'elle comprend bien. L'innovation et l'accompagnement dont nous bénéficions de la banque est sans commune mesure. »

Par rapport à la proximité, l'ensemble des acteurs rencontrés se félicitent de l'ouverture de l'agence de Ross Béthio qui décroïsonne la banque dans le Delta



Visite du casier de Diawaar



Madiop NIANG, président de l'Union de Pont Gendarme



Oumar Bouya NIANG, Président Union de Mbaagam



Visite des champs d'oignons de Ndiaye

en plus de la mobilité des agents de la zone qui visitent régulièrement les casiers et champs. Pour Pathé DIOP, président de l'Union de Boundoum Barrage « la présence de la CNCAS à Ross Béthio est capitale, cette agence concentre plus de la moitié du portefeuille riz de la CNCAS dans la vallée du fleuve Sénégal ». Néanmoins, les agriculteurs appellent à un meilleur rapprochement par l'agrandissement de l'agence de Ross Bethio et une augmentation du nombre d'employés.

Parlant de l'impact social des activités de la banque, Oumar Bouya Niang avance : « la banque a financé notre station de pompage dont l'électrification a engendré l'éclairage du village de Mbaagam. L'impact social des actions de banque est visible et les populations le ressentent bien à travers la santé, l'éducation etc.

PARTENARIAT :

LA CNCAS, ACTEUR INCONTOURNABLE DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES BAILLEURS DE FONDS ET ORGANISMES D'ENCADREMENT PRESENTS DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

Dans la zone Nord, l'activité de la CNCAS ne se limite pas seulement à la pratique bancaire classique. L'occasion nous a été donnée d'entrer dans les entrailles du Crédit Agricole à travers ses missions de représentation et d'accompagnement des structures d'encadrement et bailleurs de fonds présents dans la vallée du fleuve Sénégal. Notre vocation de banque de développement transparait aisément par l'implication de la CNCAS dans toutes les stratégies et plans opérationnels touchant l'économie et le développement social de la vallée du fleuve Sénégal. La fonction de représentation revêt ici une dimension particulière et occupe une place importante dans l'agenda du chef de réseau, chefs d'agences et chargés de clientèle.

Parmi les structures d'encadrement partenaires, projets, interprofession et organisations faitières, nous pouvons citer la SAED, le projet d'appui à la filière riz pour la sécurité alimentaire « Bey Dunde » de l'Alliance Agricole Internationale, le projet Naatal Mbay de l'USAID, la CNAAS, l'UNIS, le Comité Tomate, etc..

► LA SAED

La Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation du Delta du Fleuve Sénégal et des Vallées du Fleuve Sénégal et de la Falémé (SAED) est le partenaire stratégique de la CNCAS dans la vallée du fleuve Sénégal. La vocation de la SAED est de participer à l'aménagement et à l'équipement de sa zone d'intervention, au développement agricole et à la préservation de l'environnement. La SAED a une mission générale de promotion du développement de l'agriculture irriguée sur la rive gauche du fleuve Sénégal et de la Falémé.

Parlant des réalisations M. Seyni NDAO, Directeur Général Adjoint de la SAED précise : « La SAED est à 130.000 ha d'aménagement dans la Vallée du Fleuve Sénégal. Depuis le lancement du Programme National d'Autosuffisance Riz, des pas de géants ont été faits aussi bien dans la production qu'au niveau du rendement à l'hectare : 7.5 tonnes en saison sèche chaude et 6.5 tonnes en hivernage. Nous accompagnons toutes les spéculations : riz, patate, gombo, etc. Pour le riz, nous sommes à 438 000 tonnes de production grâce à l'appui



de la CNCAS. Nous travaillons avec les partenaires techniques et financiers comme la Banque Mondiale, la BADEA, le fonds saoudien, l'AFD, l'Inde, la coopération espagnole, la coopération allemande, etc..

Parlant des relations entre la SAED et la CNCAS, M.NDAO avance : « nous entretenons des relations avec la CNCAS depuis 1987 et elle est notre principal partenaire financier dans la zone. Nous avons une approche commune, ce qui nous permet de gérer ensemble les campagnes agricoles et les équipements. Je considère la SAED et la CNCAS comme une seule maison et nous travaillons ensemble dans tous les domaines. La SAED joue un rôle d'accompagnement technique et vise au préalable tous les dossiers avant qu'ils parviennent à la CNCAS. Au niveau du recouvrement, nous nous impliquons et nous avons recruté des chargés de crédits au niveau de nos quatre délégations ».

En terme de perspectives, M. NDAO souhaite la disponibilité du financement à moyen et long terme et incite les acteurs à aller davantage dans la réflexion sur la contractualisation entre producteurs et industriels pour aboutir à l'annualisation du crédit.



M. Alassane BA, Ingénieur Délégué de Dagana aborde dans le même sens et considère la SAED et la CNCAS comme des « frères siamois » qui entretiennent des relations privilégiées qui datent de très longtemps. « La CNCAS a multiplié par trois les volumes de financement entre 2012 et 2016 et continue de soutenir le financement des intrants et du matériel agricole. Nous saluons la volonté affichée de la CNCAS à accompagner le programme national d'autosuffisance riz avec l'organisation dans les délais de trois comités de crédit sur la dernière campagne, ce qui nous permet de respecter le calendrier cultural.

► BEY DUNDE

La CNCAS est partenaire du Projet d'Appui à la Filière Riz pour la Sécurité Alimentaire « Bey Dunde » qui est un projet de l'Alliance Agricole Internationale avec comme bailleurs de fonds l'Agence Canadienne de Développement Internationale (ACDI). Le projet a comme principal partenaire la Fédération des Périmètres Autogérés (FPA) et ses unions membres. Dans le cadre de la coopération entre le Sénégal et le Canada, le projet vient répondre à l'appel des pouvoirs publics visant l'autosuffisance riz en 2017. Dans le cadre de son partenariat avec la CNCAS, Babacar GUEYE, coordonnateur du projet salue le degré d'innovation et d'ouverture de la CNCAS, une banque non figée dans des pratiques traditionnelles dit-il. « La CNCAS est capable de s'adapter aux environnements changeants et accompagne le projet Bey Dunde dans toutes ses activités, elle est notre partenaire financier de choix dans la zone. De plus, la disponibilité d'un fonds de relance mis à la disposition des producteurs et productrices et sans intérêt a facilité la négociation entre ces derniers et le partenaire financier qu'est la CNCAS » selon Babacar GUEYE.



► NAATAL MBAY

La CNCAS est aussi partenaire du projet Naatal Mbay qui fait partie de l'initiative Feed the Future qui est un programme du gouvernement des Etats Unis d'Amérique lancé en 2010 par le président Barack Obama pour combattre la faim et l'insécurité alimentaire dans le monde. Dans le cadre de cette initiative FEED THE FUTURE, l'USAID travaille avec le gouvernement du

Sénégal pour réduire la pauvreté et la malnutrition par la promotion de l'agriculture en tant que moteur de la croissance économique. Le partenariat entre la CNCAS et le projet Naatal Mbay vise à établir un cadre général de collaboration en vue d'améliorer l'accès au financement des acteurs de la chaîne de valeur riz irrigué.

► CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE AGRICOLE DU SÉNÉGAL

La Caisse Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal a été créée en juillet 2008. La CNAAS, partenaire de la CNCAS est une compagnie d'assurances spécialisée dans la couverture des risques agricoles. Elle fait du Sénégal un pionnier en matière de couverture des risques agricoles dans la zone CIMA. Selon M Djibril NDIONE, chef d'agence CNAAS zone nord « le niveau d'exécution du partenariat entre la CNCAS et la CNAAS est excellent et nous travaillons très bien ensemble dans la vallée du fleuve Sénégal. Dans la procédure, l'assurance est prise en compte depuis l'expression des besoins dans la demande de crédit à la CNCAS, jusqu'à la mise place en passant par l'accord de crédit. Le partenariat est si fort que la CNCAS peut aller jusqu'à refuser un crédit pour absence d'assurance. Pour la contre saison chaude riz 2016, nous avons assuré auprès de la CNCAS 482 organisations de producteurs pour une superficie de 13 073, 71 ha correspondant à une valeur assurée de 3 922 023 000. Plus de 90% de notre portefeuille se fait avec la CNCAS. L'assurance agricole est une innovation et je suis persuadé qu'elle sera un apport considérable dans le développement de l'agriculture au Sénégal. Notre relation avec la CNCAS a permis véritablement à la CNAAS de décoller. Il fallait trouver un bon partenaire financier et nous l'avons trouvé en la CNCAS. Nous travaillons aussi avec le projet Bey Dunde et la SAED qui est notre partenaire technique. Nous devons travailler davantage dans la sensibilisation et la communication avec les agriculteurs pour mieux faire connaître l'assurance et ses avantages »



► UNION NATIONALE INTERPROFESSIONNELLE DES SEMENCES (UNIS)

L'Union Nationale Interprofessionnelle des Semences (UNIS) regroupe les producteurs sénégalais de semences. Selon M. Ousseynou NDIAYE, président de UNIS Nord « la CNCAS est l'institution de choix du financement agricole. L'approche et la compréhension du système font la différence avec la concurrence. Je salue l'initiative de la mise en place de ce journal d'information qui sera un outil de partage et de communication pour tous les acteurs présents au niveau de la vallée ».

Pour M. Ndiaye, les semences constituent un élément important dans le dispositif de politique agricole en ce sens qu'ils impactent les rendements et la qualité. La zone nord est leader au Sénégal et même dans l'UEMOA en matière de gestion des semences. De 2014 à 2015, nous avons multiplié la production de semences par deux. Nous travaillons en étroite collaboration avec la CNCAS qui exige l'utilisation des semences certifiées pour le financement. La CNCAS fait aussi des crédits semences à côté des crédits à la production agricole.

En sa qualité de président du collège des producteurs de Dagana (CIRIZ), M. Ndiaye plaide pour une meilleure sécurisation du crédit et salue l'initiative de mise en place des comités locaux de crédit qui aide bien la CNCAS dans les prises de décision et le recouvrement. Il appelle aussi les autorités à aider dans la lutte qu'ils mènent contre les oiseaux granivores par l'affrètement d'un hélicoptère.



► COMITE NATIONAL DE CONCERTATION SUR LA FILIERE TOMATE INDUSTRIELLE

A côté de la filière riz, la filière tomate est très active dans la vallée du fleuve et elle bénéficie aussi à l'instar de la filière riz de l'appui de la CNCAS.

Selon M. Abdoulaye DIENG, président du comité, le partenariat avec la CNCAS est excellent et matérialisé par des financements pour l'acquisition de tracteurs mais aussi, le financement de la production malgré les difficultés liées aux impayés auxquels des solutions sont toujours trouvées grâce aux moratoires. Les comités de crédit de la CNCAS se font deux mois avant l'ouverture de la campagne, ce qui nous permet d'avoir nos crédits à temps. Abdoulaye DIENG ajoute : « Nous subissons la concurrence du riz et j'appelle à une augmentation des moyens de la filière pour aller de l'avant car nous avons l'ambition d'aller à 100.000 tonnes.



► LA CNCAS DANS LA VALORISATION DE LA PRODUCTION AGRICOLE PAR L'APPUI DES AGRO-INDUSTRIELS PRESENTS DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

Le riz paddy produit dans les périmètres rizicoles est loin d'être le produit fini apte à la consommation. Après les agriculteurs, la transformation du paddy en riz blanc par le décortiquage revient aux agro-industriels qui ont de ce fait, un important rôle à jouer dans la chaîne de valeur. Dans la vallée du fleuve Sénégal, les interventions de la CNCAS ne se limitent pas seulement au financement de la production de riz paddy et autres cultures dans les campagnes hivernages, contre saison chaude et contre saison froide ; la banque accompagne aussi les agro-industriels présents dans la vallée dans la prise en charge de leur besoin d'investissement et de fonds de roulement.

Nous nous sommes rendus à MBANE à la rencontre des responsables de VITAL, usine de décortiquage de riz paddy. Ici l'arrêt des machines témoigne bien de la fin de la campagne hivernage en attendant la moisson de la campagne de contre saison chaude en cours.

Créée en 2009, cette société produit dans la vallée du riz local sous le label de Rixel. Vital est actif dans la commercialisation du paddy par la contractualisation tripartite : Vital-producteurs-institutions financières. Elle a comme principal partenaire financier la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) et la Société d'Aménagement des Terres du Delta et de la Falémé (SAED) comme partenaire technique. Selon Ahmadou DIALLO, Responsable des Approvisionnements «Vital ambitionne de collecter et décortiquer 73.200 tonnes de paddy pour la campagne à venir dont 50.000 tonnes sur financement de la CNCAS pour un crédit de 6 milliards de franc CFA.



Visite de l'usine de Vital

D'autres part, Vital n'est pas la seule unité agro industriel présente dans la vallée ; d'autres rizeries sont présentes dans la zone dont l'unité de Diawaar, Coumba Nor THIAM, Naxadi Deret, Mbodji et Frères, SFA, Pont Gendarme, Malal Yero GUEYE, etc. Ces unités de transformation travaillent avec la CNCAS et sont actives dans la production de riz blanc.



► VISITE À LA SOCAS

La CNCAS ne se limite pas seulement dans l'accompagnement des agro industriels dans la chaîne de valeur riz. Elle est aussi très active dans les autres spéculations comme la tomate dont le financement de la production est quasiment assurée par la CNCAS.

La production industrielle de concentré de tomate à partir de la tomate fraîche est assurée au Sénégal depuis 1977 par la SOCAS qui « achète la totalité de ses besoins en tomates à des paysans ou groupements indépendants qu'elle a initiés à cette production et avec lesquels elle passe des contrats fermes d'achats ».

Selon Yvan Moundor BARRY, la CNCAS est le principal partenaire financier de la SOCAS. Ce sont des relations qui datent de très longtemps et nous percevons très bien l'impact de cette filière dans la vie de tous les jours au niveau des populations de la vallée du Fleuve Sénégal. Je peux donner l'exemple des villages de Bokhol et de Gaaya qui se sont beaucoup développés grâce aux cultures de la tomate. Parlant de la CNCAS, M. BARRY avance : « je trouve à la CNCAS une oreille très attentive en face de nos sollicitations. Je salue la diligence avec laquelle nos problèmes sont pris en charge aussi bien au niveau des agences qu'au niveau supérieur à la Direction Générale. Je suis vraiment admiratif de votre réseau d'agences, qui non seulement se densifie, mais aussi est fortement décentralisé permettant aux clients d'être proches de leur banque. S'agissant de la filière tomate, M. BARRY souligne : « la filière tomate rencontre présentement quelques difficultés dans la vallée du fleuve liées à la forte concurrence. Cette année, nous avions une projection de 30.000 tonnes mais actuellement nous en sommes seulement à 12.000 tonnes selon M. BARRY qui appelle à une meilleure régulation de la filière.



► LA CNCAS DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES OPERATEURS ECONOMIQUES PRESENTS DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

Dans la vallée du fleuve Sénégal, le développement de l'agriculture et de l'agro-industrie impactent positivement l'économie de la zone et le développement social. A côté de l'agriculture, d'autres activités économiques se développent comme l'élevage, la production industrielle de glace et le secteur des travaux publics. Par conséquent, l'accompagnement de la CNCAS dont bénéficient les acteurs économiques ne se limite pas seulement aux secteurs économiques traditionnels. La banque s'adapte, diversifie ses activités et parvient à atteindre et satisfaire les besoins et attentes d'autres cibles.



Durant notre séjour dans la vallée, nous avons rencontré quelques clients de la CNCAS, opérateurs économiques pour savoir davantage sur leurs relations avec la CNCAS. En voici quelques témoignages :

IBRAHIMA FALL ; Bâtiment et Travaux Publics



► Je travaille avec la banque depuis 22 ans. Le fonctionnement de mon compte en dit long sur mes activités ; je ne me soucie que du travail. La CNCAS m'a beaucoup accompagné dans mes activités. Alhamdulillah, je suis devenu un exemple pour beaucoup de personnes dans la zone. C'est grâce à l'appui de la CNCAS que je suis arrivé ici. La banque a une tradition sociale ; et ses activités impactent bien dans la région positivement. Par rapport à la concurrence, je ne veux pas me disperser, je travaille avec la CNCAS pour capitaliser et optimiser mes activités.

MODOU LO , Agriculteur, opérateur économique

« Je travaille avec la CNCAS depuis 15 ans. J'ai démarré avec un crédit de quatre millions et un dépôt à terme de deux millions. J'entretiens avec la CNCAS d'excellentes relations fondées sur la confiance qui ont abouti aujourd'hui à un financement pour aménager 200 ha. Pour parler de la concurrence, je dois dire que je m'endette pour travailler et la CNCAS me donne de l'argent pour ça. D'autres banques me proposent des crédits mais moi je me contente de mon travail avec la CNCAS. Cependant, je ne conteste pas l'idée sur les désendettements mais l'Etat doit aussi aider les agriculteurs qui payent bien. Il est très difficile de constater l'annulation de créances de mauvais payeurs au moment où des clients avaient déjà payé leurs crédits.»

SERIGNE FALLOU MBACKE , Producteur, Transformateur, BTP

« Je suis un producteur, un transformateur et un opérateur économique actif dans le secteur des BTP. J'ai commencé à travailler avec la CNCAS en 2000. Je travaille beaucoup avec la banque dans mes activités de BTP qui s'étendent de Saint Louis à Kidira. J'ai eu

des opérations intéressantes avec la banque dans le cadre de l'acquisition de moissonneuses batteuses et tracteurs. J'exhorte la banque à aller davantage dans le financement des activités de transformations après avoir fait le plus dur en finançant la production.»

► LA CNCAS A L'ASSAUT DU DEFI DU FINANCEMENT DES JEUNES ENTREPRENEURS DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

ABDOULAYE NIANG, Industriel ; Promoteur de Saint Louis Glace



« la CNCAS m'a accompagné pour l'acquisition de 4 machines destinées à la fabrication de glaces. Je suis à 156 tonnes de glace par jour. Mon travail nécessite une connaissance approfondie du marché et du matériel de fabrication de la glace. J'étais client d'une autre banque mais en 2012, je suis entré en relation avec la CNCAS et depuis la banque m'accompagne dans toutes mes activités industrielles. J'emploie 40 à 50 personnes qui travaillent en feu continu avec deux équipes : nuit et jour. Mes relations avec la CNCAS sont exemplaires, elles me permettent de développer ma structure grâce aux concours bancaires et avec un impact social certain. J'ai l'ambition d'augmenter mon usine en investissant davantage et à contribuer au combat contre le chômage. Nous faisons de la responsabilité sociétale d'entreprise en aidant les villages environnants par des dons et appuis sociaux. Le principal problème que je rencontre ici demeure la cherté des coûts d'exploitation surtout l'électricité. Nous sommes en train de voir les voies et moyens pour assurer notre autonomie en énergie ».

BASSIROU FALL, Producteur, Transformateur, Éleveur, BTP



« La CNCAS m'accompagne dans l'agriculture et le matériel agricole. J'apprécie grandement le rôle de conseiller de la banque qui m'a orienté en tant que jeune et m'a aidé à devenir ce que je suis aujourd'hui. Nous sommes à 8.000.000 de franc CFA de salaires mensuels pour mes activités de BTP. Je fais travailler 50 à 100 personnes dans mes exploitations agricoles et 50 personnes dans les usines. Je suis aussi dans

l'élevage avec un parc de 200 vaches. J'exhorte tout le monde à respecter les engagements pris à la CNCAS et à payer les dettes. La concurrence est là mais je reste à la CNCAS qui est ma banque et qui m'accompagne sans faille. Je suis particulièrement engagé dans la lutte anti aviaire parce que je suis convaincu que si l'Etat règle le problème des oiseaux, il sera plus facile d'atteindre l'autosuffisance en riz. »

Dossier réalisé par : NDiaga NIANG,
Khalifa Ababacar Sy NDIAYE, Cheikh
Ndiaye, Mamadou LO

FORMATION GIM-UEMOA SUR LES « STANDARDS PCI DSS » : LA NORME ET SES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS

■ Par Amidou MARENA, Agent informatique



A l'heure de l'ascension (ou de la normalisation) des mesures de sécurité des systèmes d'informations bancaires et plus précisément le traitement et le stockage des Données des Porteurs de Carte (DPC), la CNCAS a initié, en collaboration avec le centre monétique régionale GIM-UEMOA, le projet de mise en conformité à la norme PCI DSS.

La certification PCI DSS est obligatoire et doit être renouvelée tous les ans. La BCEAO a fixé l'ultimatum au 31/03/2016 pour l'audit et le 31/12/2016 pour la certification de toutes les banques de l'espace UEMOA.

C'est dans cette optique, que la banque s'est jointe à la formation proposée par GIM-Academy portant sur « les standards PCI DSS : la norme et ses dernières évolutions » qui s'est déroulée à Ouagadougou en Mars 2016.

La participation à cette formation nous a permis de mieux comprendre les enjeux sécuritaires ainsi que les fraudes adressées aux normes PCI-DSS. Cette formation va jeter les bases de l'imprégnation des acteurs GIM-UEMOA pour arriver à une mise en conformité de tous les membres à temps échu afin de garantir une sécurité pérenne dans tout le processus d'échange des données de porteurs de carte.

FORMATION SUR LA CONDUITE DEFENSIVE ET GESTION DES EQUIPEMENTS MOBILES

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



Le séminaire atelier de formation sur la conduite défensive et la gestion des équipements mobiles s'est tenu dans les locaux de la CNCAS sur deux sessions du 12-13 et 19-20 février 2016.

Cette formation a été organisée par le cabinet qualiconsultingRh à la demande de la CNCAS dans le cadre de son plan de formation pour les chauffeurs de ladite structure.

L'objectif de cette formation est de faire prendre conscience aux chauffeurs des dangers de la route, en particulier lors de conditions de route défavorables, et leur faire adopter un comportement sécuritaire au volant. Cette formation a vu la participation de 30 chauffeurs soit l'ensemble des chauffeurs de toutes les régions.

Les objectifs pédagogiques de cette formation sont :

- appréhender le risque routier dans son aspect global et multifactoriel.
- adapter sa conduite à l'environnement et aux conditions de route.
- tirer le meilleur parti de son véhicule et des aides à la conduite en termes de sécurité routière.

Les nouveaux concepts, idées et compétences appris lors de ce stage se résument comme suit :

- responsabilité
- devoir et Disponibilité
- gestion des biens et équipement
- gestion défensive
- principe de la précaution
- prévention et sécurité routière
- mesure de sécurité et évaluation des accidents
- vigilance



MISSION DE LA DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES ET DE LA LOGISTIQUE EN ZONES EST ET SUD

■ Par Mohamed Mbacké DAFPE, Assistant Ressources Humaines



Du 07 au 18 février 2016, une mission de la Direction des Ressources Humaines et de la Logistique (DRHL) s'est déroulée dans les Zones Est et Sud de la CNCAS.

La mission a été dirigée par le Directeur des Ressources Humaines et de la Logistique M. Moussa SENE, accompagné de Messieurs Serigne M. Mohamed Mbacké DAFPE et M. Cheikh NIANG, respectivement Assistants RH et Logistique.

La délégation a visité successivement les agences de Bakel, Kédougou, Tambacounda, Kolda, Sédhiou et Ziguinchor. La mission avait comme objectifs principaux le partage avec le personnel de la vision de la Direction Générale et le recueil des préoccupations du personnel (logistique, social, RH)

Sur le plan de la gestion des ressources humaines, la tournée a permis d'organiser des rencontres avec tous les membres du personnel et de recueillir leurs sentiments sur la banque, partager leurs souhaits et préoccupations aussi bien au plan professionnel qu'au plan personnel.

Sur le plan de la gestion de la logistique, les responsables d'agence et/ou leurs représentants nous ont fait part de leurs préoccupations.

Des visites des membres des familles des agents de la CNCAS ont pu être effectuées afin de mieux renforcer les liens entre les membres de la famille Crédit Agricole et, par la même occasion, renforcer la culture d'entreprise.



MISSION DE RENFORCEMENT DES CAPACITES SUR LE SIB ET LA MONETIQUE : RESEAU NORD ET OUEST

■ Par Racine Mamadou DEME, Chef du Département Organisation et Support Utilisateurs

La CNCAS compte actuellement 33 agences réparties dans toute l'étendue du territoire national. L'élargissement du réseau s'est accéléré durant ces dernières années accompagné de nouveaux recrutements pour toutes les fonctions de la banque. Il s'y ajoute un renouvellement d'effectifs opéré à tous les niveaux suite aux différents départs.

Fort de ce constat combiné à la migration du progiciel vers la toute dernière version proposée par l'éditeur SOPRA qui est Amplitude 10.1, une mission de renforcement de capacité devenait obligatoire pour doter les agents d'une parfaite maîtrise de l'outil de travail.

C'est pourquoi, la Direction de l'Informatique et de l'Organisation (DIO), dans ses projets pour l'année 2016 a inscrit en accord avec la Direction Générale et en collaboration avec la Direction des Ressources Humaines et de la Logistique, une tournée pour le renforcement des capacités des agents de la banque.

Le choix des formations sur site et hors temps de travail a été adopté pour mieux s'imprégner des réalités du terrain et retrouver les utilisateurs dans leur environnement de travail. Ainsi la phase 1 de la mission a concerné le réseau nord durant le mois de février 2016. Elle a démarré par l'agence de Saint-Louis pour finir à l'agence de Matam.

Cette formation a porté sur le système d'information bancaire et les nouveaux enjeux de la monétique avec l'arrivée prochaine de la carte prépayée. La formation est axée essentiellement sur cinq (5) points dont le domaine le plus vaste est bien évidemment Amplitude et son environnement (cf. tableau ci-dessous)

Amplitude	
REFERENTIEL	Présentation Générale Amplitude
	Architecture Amplitude
	Fiche client
	Fiche compte
	Produits et Packages
Guichet	Comptabilisations Evènements
	Gestion des Chèques
	Front Office
	Back Office
DAT	Imagerie Chèques
	Création d'un DAT
	Modification d'un DAT
Caution	Suppression d'un DAT
	Saisie Cautions
	Saisie Mains levées (Totales ou Partielles)
	Saisie Mises en jeu (Totales ou partielles)
	Suspension Cautions
	Paiement définitif des cautions avalisées

Crédit	Autorisation de découvert Crédit Amortissable CDL
Garantie	Saisie Fiche Garantie Saisie Engagement Lien Engagement /Garantie
Delta Portal	
WorkFlow	
Business Objects	
Applications diverses et Tâches d'exploitation	
Check in des différents points liés aux projets de la DIO	
- Mise à jour Fiche Inventaire parc Informatique - Vérification Equipements réseau - Mise en conformité des normes (Sécurité, PCI DSS	
Monétique	



La mission s'est déroulée dans chaque agence de la zone après les heures de travail c'est-à-dire de 17 heures à 22 heures. Nous avons vu la participation de tous les agents, du chef de réseau et chefs d'agences jusqu'aux caissiers. Ils ont montré un réel intérêt durant ces séances de formations vu la qualité des échanges et des questions qui prouvaient à suffisance leur volonté de maîtriser les arcanes du progiciel.

Nous reconnaissons avec eux que ce format n'était pas le meilleur car ce n'est pas évident de travailler jusqu'à 16 heures et enchaîner avec cette formation jusqu'à des heures tardives. Mais, ceci n'est que la première étape car nous avons voulu que ces séances soient des moments de partage et d'échanges pour que les questions des uns servent aux autres et que chacun au niveau où il est, puisse s'imprégner des tâches des autres.

Prochainement avec la mise en place de l'académie du Crédit Agricole, des formations sur mesure par thème et par profil seront proposées pour toucher du fond toutes les options offertes par les différents modules.

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

■ Par Mariama Diallo CAMARA, Vice-Présidente Amicale des Femmes

L'Amicale des Femmes du Crédit Agricole du Sénégal (AFCA) a célébré la journée de la femme du 08 Mars dans le hall de l'agence de Dakar. Cette journée célébrée dans le monde entier a été l'occasion pour AFCA de réunir les femmes de la CNCAS pour fêter dans une ambiance empreinte de cordialité et de fraternité. La cérémonie a été rehaussée par la présence de M. Bassirou FATY, Président du Conseil d'Administration et M. Malick NDIAYE, Directeur Général et de l'ensemble des membres du comité de gestion.

Pour Mme Thiaba Diene SALL, présidente de l'AFCA, « ce 08 Mars appartient aux femmes et l'AFCA n'est pas

et ne sera jamais en reste dans la célébration. Je tiens à remercier particulièrement la Direction Générale pour avoir soutenu financièrement et matériellement AFCA dans l'organisation de ce 08 Mars. Nous remercions aussi nos collègues hommes pour leur participation, leur présence à la fête et les conseils et soutiens permanents à nos côtés. Pour terminer, je félicite les femmes et de la CNCAS et toutes les femmes du monde pour cette journée et les exhorte à redoubler d'efforts pour une meilleure participation dans le développement économique et social. »

AECAS : RANDONNEE PEDESTRE ANNUELLE DE L'AMICALE DES EMPLOYES

■ Par Justin BANDIAKY, Président Commission Sport de l'Amicale

L'Amicale des Employés du Crédit Agricole du Sénégal en collaboration avec le Comité National de Promotion de la Randonnée Pédestre a organisé une randonnée le 10 Janvier 2016. Cette manifestation a été la deuxième du genre après celle de 2015 et a vu la participation des agents de banque, des clubs partenaires et de beaucoup de randonneurs individuels. La manifestation est inscrite dans le calendrier annuel de l'Amicale et représente des moments phares dans la vie de AECAS. La randonnée a été réhaussée par la présence du Directeur Général et a vu la participation de plus de 1700 personnes.

A la fin de la randonnée M. Malick NDIAYE, Directeur Général précise : « Après une semaine au bureau où on reste assis pendant des heures, nous encourageons vivement la pratique sportive notamment la randonnée pédestre qui permet de recouvrer la santé. Cette activité

s'inscrit dans le cadre d'un programme annuel qui a commencé l'année dernière et qui nous permettra d'organiser le 12 prochain une séance de don de sang. Nous allons permettre au Centre National de transfusion sanguine de renforcer sa banque de sang afin de mieux servir les malades en situation de manque ». A sa suite, Mamadou LO, Secrétaire Général de l'Amicale des Employés de la CNCAS précise : « nous, employés de la CNCAS trouvons ainsi beaucoup de plaisir à réaliser les différentes activités qui nous attendent dans le cadre de l'animation de cette plateforme. Et nous sommes tout autant heureux qu'il y aura du social le 12 janvier lors de la séance de don de sang pour permettre à des malades d'en disposer suffisamment. C'est ça qui nous rend cette joie et le plaisir d'être aux côtés des malades vulnérables ».



DON DE SANG ANNUEL DE L'AMICALE DES EMPLOYES

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

Après la randonnée pédestre, l'AECAS a organisé le 12 Janvier 2016 un don de sang au siège de la banque. Ce don de sang entre dans la cadre des activités annuelles de l'amicale et a vu la participation des agents de la CNCAS, des clients et du public en général. L'Amicale en est à sa seconde édition et a permis au Centre National de Transfusion Sanguine de collecter 88 poches de sang. Devant la rareté du sang dans les différents hôpitaux du Sénégal, l'AECAS s'est résolument engagée à accompagner le Centre National de Transfusion Sanguine dans sa politique de sensibilisation des populations au don de sang.

Pour M. Moussa SENE, Directeur des Ressources Humaines et de la Logistique, « ce don de sang vient à son heure au moment où la plupart de nos hôpitaux et structures sanitaires souffrent d'un déficit chronique de sang. Devant l'exigence de la transfusion, seule une personne humaine peut aider son prochain en lui faisant don de son sang. Aussi, la CNCAS est une banque qui travaille pour l'essentiel avec le monde rural et nous savons la récurrence des maladies liées au manque de sang dans cette partie du territoire. C'est pourquoi la Direction Générale soutient fortement ce genre d'initiative et encourage AECAS à œuvrer davantage dans ce sens »



L'OFFRE D'ASSURANCE AGRICOLE, UNE OPPORTUNITÉ POUR LA COUVERTURE DU RISQUE DE CREDIT AGRICOLE

■ Par Abdoulaye NDAO, Chef d'Agence de Ndioum

En 2009, de nombreux paysans du nord de l'Inde, frappés par la sécheresse avaient été contraints de vendre leur femme pour rembourser leurs dettes vis-à-vis de leur partenaire financier.

Sources : Centre de recherche social New Delhi.

Au Sénégal, malgré la vulnérabilité du secteur agricole aux multiples risques, le Crédit Agricole demeure la seule banque qui y intervient depuis plus de trente (30) années en supportant les difficultés de remboursement des producteurs. Cette situation est d'autant plus difficile qu'elle coïncide avec la diminution des fonds de calamité.

Ainsi, le recours à d'autres instruments innovants dans la gestion du risque agricole tel que l'assurance agricole devient une opportunité pour une couverture du risque. Grâce à la Loi d'Orientation Agro Sylvio Pastorale (LOASP), l'Etat du Sénégal a mis en place, en 2008 une société d'assurance agricole dénommée CNAAS dont la mission consiste principalement à la mise en place et le développement de l'assurance agricole au Sénégal.

Aujourd'hui, la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS), acteur majeur dans le financement agricole s'est engagée, grâce à l'orientation de la Direction Générale, dans un partenariat avec la CNAAS en vue de couvrir globalement les besoins de financement des agriculteurs par des solutions d'assurances adaptées.

Le risque de crédit agricole s'entend des risques intervenus dans les différents segments de financement que sont : la production agricole, la commercialisation agricole, le stockage et la transformation agricole. Ainsi, les risques agricoles peuvent être classés en plusieurs catégories dont les risques climatiques, les risques biotiques, les risques hydrauliques ou mécaniques et les risques commerciaux.

Ci-dessous, nous nous limiterons uniquement dans le cœur de métier de notre banque à savoir le financement de la production et les risques auxquels ce portefeuille est exposé.

Dans la vallée du fleuve, le portefeuille agricole de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCAS) intègre deux (02) produits d'assurance à savoir l'assurance perte récolte riz et l'assurance sur la tomate industrielle, tous basés sur les charges de production. Ci-dessous, nous essayerons de vous décrire les deux produits dans leur intégralité et ensuite de relater l'importance de ces produits sur la couverture du portefeuille agricole de la banque.

A

L'ASSURANCE PERTE RECOLTE RIZ DANS LA VALLEE DU FLEUVE

Ce produit d'assurance vise la couverture des campagnes agricoles riz d'hivernage et de Contre Saison Chaude. C'est un produit de type phasé qui couvre toutes les étapes de la production jusqu'à la mise en meule des récoltes. Les risques couverts sont: inondation pluviale, attaques d'oiseaux granivores à l'épiaison, attaques d'animaux sauvages, attaques de canards sauvages. La durée de couverture est fixée à 6 mois et la valeur assurée se situe entre 300 000 Fcfa et 500 000 Fcfa par hectare. La prime à payer fait partie du paquet de financement et l'assuré est tenu de respecter le calendrier cultural : exemple: le 15 Mars de chaque année pour la Contre Saison Chaude.

B

ASSURANCE PERTE RECOLTE TOMATE INDUSTRIELLE

Ce produit d'assurance vise la couverture de la campagne de tomate industrielle. C'est un produit de type phasé qui couvre toutes les étapes de la production. Les risques couverts sont les suivants : inondations pluviales et fluviales, vagues de chaleur (avec obligation de respect de chaque organisation de producteurs des dates limites de démarrage pépinière prévues par la SAED dans le calendrier cultural, en même temps le sinistre constaté touche au moins la moitié des superficies de la cuvette concernée), pluies hors saisons, criquets pèlerins, dommages causés par des oiseaux granivores et dommages causés par les animaux sauvages y compris les rongeurs. La valeur assurée en moyenne est de Fcfa 800.000 par hectare.

C SCHEMA DE GESTION ET DE SUIVI DE L'ASSURANCE AGRICOLE DANS LE PORTEFEUILLE AGRICOLE DE LA BANQUE

A noter que ces deux (02) produits d'assurance ne couvrent pas le rendement prévu dans le cadre de la production mais se limitent uniquement à la couverture des coûts engagés dans la production; donc le volume de financement obtenu auprès de notre institution bancaire.

Les primes à payer de 10.000 Fcfa pour le riz et 16.000 Fcfa pour la tomate par hectare sont prises en compte dans les expressions de besoins déposées dans les guichets de la CNCAS.

Grace au concours de la SAED, les producteurs sinistrés font une déclaration auprès du conseiller agricole de la zone concernée. Il s'en suivra une constatation ou vérification de sinistres puis une évaluation au moment de la récolte. A préciser que les sinistres constatés sont remontés jusqu'au niveau Agence du Crédit Agricole et au niveau producteurs pour un suivi très rapproché jusqu'au moment de déclenchement des indemnités.

Aussi, la clause de délégation d'indemnité fait que les indemnités sont versées directement dans le compte des producteurs financés par la CNCAS.

D IMPORTANCE DE L'ASSURANCE DU CREDIT AGRICOLE

L'importance de l'assurance agricole peut se voir à deux (02) niveaux :

Au niveau portefeuille : L'assurance du crédit agricole empêche la dégradation du portefeuille qui pourrait l'être en l'absence de souscriptions des producteurs. Aussi, les conditions de transparence engendrées constituent un bon cadre de suivi du portefeuille; et également la possibilité de multiplier les concours de la banque dans le secteur agricole.

Au niveau producteur : L'assurance du crédit agricole a l'avantage de faire revenir des producteurs en difficultés dans la banque. En même temps, les producteurs feront l'effort de bien suivre leur production parce que l'assurance agricole préconise toutes les bonnes mesures de pratiques agricoles.

En chiffre, les campagnes cumulées financées par la banque et couvertes par l'assurance agricole (CSC 2015 et HIV 2015/2016) nous renseignent: 33.8% des superficies assurées sont sinistrées sur les 19.559,76 hectares et en contrepartie les indemnités aux producteurs se chiffrent en **Fcfa à 141.054.535.**

Source CNAAS Zone Nord.

A noter qu'à côté de ces systèmes d'assurances agricoles basés sur la constatation de dommages avec la couverture du coût des intrants, il existe d'autres produits d'assurance de type indicels (sur les rendements ou sur les données pluviométriques) en cours d'expérimentation sur les spéculations maïs et arachide chez les producteurs en campagne avec les concours de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) dans les zones Centre et Est du pays. Compte tenu des enjeux de la politique de performance du crédit de notre institution, nous devrions penser à rendre obligatoire cette assurance dans tout type de crédit rural.

■ Par Mame Yacine Wane CAMARA

C'est l'histoire d'un gars qui demande à un imam s'il peut faire la prière du vendredi à la maison en regardant l'imam de la télévision.

L'imam le regarde et lui dit " Bien sûr que tu peux, et pendant que tu y es, mets un drap noir sur le frigo et tu feras le Hajj dans la cuisine!

Dans un bus où on paye avec des oeufs à la place de l'argent, 3 hommes entrent et déposent chacun un oeuf. Un arabe entre après eux avec un poulet.

Le chauffeur dit : C'EST QUOI ÇA?

L'arabe répond : Calme toi wesh, c'est l'abonnement!!!

George et Michel, deux chrétiens, se perdent dans le désert, marchent pendant des heures et s'épuisent de soif et de fatigue. Alors qu'ils étaient au point de perdre complètement l'espoir et s'abandonner à leur sort, ils aperçoivent le minaret d'une petite mosquée....

Ils accourent vers la mosquée, quand George dit à Michel :

Ce sont des musulmans, je vais leur dire que je m'appelle Muhammad, alors ils vont bien s'occuper de moi.

Mais Michel n'est pas d'accord : Non, moi je dirai la vérité et arrivera ce qui arrivera.

L'imam de la mosquée les voit et s'approche d'eux : Bienvenue à mes frères. Que puis-je pour vous ?

George: SVP, aidez-nous. Nous avons soif et faim, ça fait longtemps qu'on marche dans le désert.

George hésite un peu mais il continue : Je m'appelle Muhammad, et il pince son ami Michel.

Michel : Moi, je m'appelle Michel, en jetant un regard coléreux à George.

L'imam : Entrez, entrez et mettez-vous à l'ombre. Puis il s'absente un moment et revient avec un plateau avec des dattes fraîches, de l'eau, du lait et du pain :

Voilà pour Michel, quant à toi Muhammad, apparemment la chaleur t'as fait oublier que c'est le mois de Ramadan. Alors un peu de patience, Il ne reste que quelques heures avant le coucher de soleil !

Un vieux peul entre dans un bureau de poste pour envoyer un télégramme :

C'est 100f le mot (chaque mot 100f) la signature est gratuite dit l'employé de poste

Le vieux répond :

Ah ok donc pour le texte mettez « salut » et pour la signature mettez « mbada tamper gale ma wonni ko odo ton ami djibril kane se marie samedi prochain a 14h au village faut venir ! tout fouta podor sera la samba yoro baba debo thierno bocar seydou seront là aussi adiango !!!!! loooo!

Il Ya un pays dans lequel on ne dit pas le nom du singe. Tous les habitants de ce pays avaient disparu parce qu'ils avaient prononcé le nom du singe. Un jour trois connaisseurs sont allés dans ce pays : le 1^{er} dit n'est ce pas le pays dans lequel on ne dit pas singe, aussitôt il disparut. Le second dit : c'est pas qu'il a dit singe qu'il a disparu au même moment lui aussi disparu. Le troisième au lieu de rentrer il dit en tout cas moi je n'ai pas dit singe aussitôt il disparut aussi. Alors qui est le bétard des trois ?



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



CREDIT AGRICOLE