



www.primamfi.com

Tel : +237 242 059 720 / Email : info@primamfi.com / P.O. BOX : 7059 Yaounde - Cameroon

RAPPORT ANNUEL

PRIMAFI-2022

Annual Report 2022
Prima Finance and Investment
Rebuild Connect Grow

Contents

Introduction	64	6
Notre stratégie	64	6
Stratégies de croissance.....	64	6
Services bancaires numériques aux consommateurs.....	64	6
Produits à l'échelle.....	64	6
VISION	85	8
MISSION	85	8
ACTIVITÉS	85	8
PARTENARIATS	85	8
ÉVÉNEMENTS.....	98	9
Dubaï Voyage	108	10
Logiciel bancaire de base.....	108	10
Néo-banque.....	109	10
LE PERSONNEL	109	10
Recettes générées par les comptes au PFI.....	1211	12
Résultats financiers - Notre année en chiffres.....	1212	12
Conclusion.....	1515	15

Mot de bienvenue

Quand la vie vous donne des citrons...

Quelle année pour regarder en arrière ! Bien qu'il ne soit certainement pas nécessaire de rappeler à quiconque la pandémie de COVID-19 et la guerre en Ukraine qui ont secoué les marchés mondiaux et locaux, il est essentiel de réfléchir ensemble aux bons côtés de cette tempête. Le principal d'entre eux est l'extraordinaire résilience démontrée dans la poursuite de l'institutionnalisation de Prima Finance and Investment et la mise en place des bases de son bon fonctionnement.

La viabilité de nos différents modèles d'affaires, la solidarité dont nous avons fait preuve et, en fin de compte, les efforts déployés par tous nos employés pour atténuer l'impact sur les plus vulnérables et leurs entreprises, sont quelques-unes des nombreuses raisons de se sentir non seulement fiers, mais aussi optimistes quant à l'ère post-Covid. L'un des meilleurs exemples est probablement les changements dans l'équipe et l'environnement externe qui ont eu un impact sur notre bon fonctionnement. Plutôt que d'entraver l'activité de PFI, cela nous a plutôt poussés à aller de l'avant avec les processus de numérisation, en orientant nos ressources vers la recherche et la mise en œuvre de solutions pour assurer la continuité des activités pour la clientèle.

Les mesures prises par PFI depuis le tout débuts de l'année 2022 ont joué un rôle crucial dans le développement de la flexibilité du secteur. Des rénovations à grande échelle effectuées plus tôt dans l'année à la dotation en personnel de nos localités; Les nombreux séminaires et événements de réseautage client ont été suivis d'une plus grande réactivité de nos clients. Cette approche souligne également la vitalité de notre réseau. L'importance d'une institution financière forte et réactive comme PFI dans de tels moments ne peut être surestimée, pas seulement sur des sujets spécifiques tels que la numérisation, l'inclusion financière et les produits ciblés, ont été soutenus par nos efforts de plaidoyer. Bien que le conseil d'administration ait joué un rôle phénoménal dans le déblocage de fonds pour soutenir nos opérations, 2022 n'a pas manqué de contraintes financières qui ont eu des impacts notables sur le secteur du développement des affaires. Cependant, notre approche est de plus en plus rationalisée et nous chercherons à réduire nos dépenses, mais en ciblant les domaines qui vont gérer le plus grand.

Pendant une période aussi agitée, la capacité de PFI à s'adapter si rapidement et à proposer un format différent pour ses événements phares a été grandement appréciée. Avec toutes ces limites et le fait que rien ne remplacera jamais l'interaction en face à face, le passage de PFI à un format de plus en plus numérique signifie que nous devons trouver des moyens nouveaux et innovants de nous connecter avec les clients et d'atteindre nos objectifs.

Bien que le processus de prise de contrôle avec l'ALACCS n'ait pas abouti à une intégration réelle de nos deux organisations, il nous a sans aucun doute donné une image plus claire des forces et des atouts de chaque réseau, et une voie à suivre pour notre collaboration, au bénéfice de tous nos membres. 2022 a apporté son lot de leçons qui façonneront le caractère de PFI pour les décennies à venir. De l'esprit d'équipe à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et à l'intégrité, PFI s'impose rapidement.

J'espère que ce bref rapport annuel vous permettra de répondre aux questions que vous pourriez vous poser et de vous donner un aperçu de nos activités ici à PFI. Ce rapport donne un aperçu des activités et des résultats, du rendement financier et un bref aperçu de notre personnel dévoué. Cette année aurait pu être possible sans eux et bien que les résultats soient naissants, nous pensons que nous les équipons pour jouer un rôle essentiel dans le déblocage de la valeur à long terme de PFI.

I wish you all a pleasant read!

Chairman of the Board of Directors Prof. Kelly Mua Kingsly

Introduction

Il ne fait aucun doute que 2021 a été une année extraordinaire. C'était un défi pour tout le monde – nos clients, nos gens, nos communautés. Mais même dans un environnement de marché incroyablement dynamique, nos employés se sont réunis, nous sommes restés fidèles à notre stratégie, nous accordons la priorité à nos clients et, même si nous avons encore beaucoup de travail à faire, je suis fier du fait que nous avons obtenu des résultats exceptionnels pour nos actionnaires.

Notre stratégie

En janvier 2020, nous avons présenté notre plan stratégique en trois volets : Nous allons 1) faire croître et renforcer nos activités existantes ; 2) diversifier nos produits et services ; et 3) exploiter notre entreprise plus efficacement, tout cela dans le but de produire des rendements plus élevés et plus constants. Et bien qu'environnement de marché depuis lors n'ait rien ressemblé à ce à quoi nous nous attendions, nous avons très bien réussi : aujourd'hui, nous suivons plus de 30 indicateurs de performance clés et nous pensons que nous atteindrons ou dépasserons 95 % d'entre eux.

Stratégies de croissance

Services bancaires numériques aux consommateurs

Cette année, nous avons travaillé avec nos partenaires de « SAFE » pour commencer à mettre en œuvre le système bancaire de base et avons également conçu notre application mobile qui est maintenant fonctionnelle. Ceci est important car notre activité grand public va se développer pour servir plus de 1 million de clients au cours de la prochaine décennie et des dépôts de plus de 5 milliards de francs CFA en moyenne. Nous avons l'intention d'y parvenir par les clients au cœur de ce que nous faisons. Notre logiciel bancaire de base et nos applications mobiles nous permettront de réaliser des gains sur le marché. Plus de 48% des Camerounais possèdent un smartphone et le taux de pénétration d'Internet au Cameroun s'élevait à 36,5% de la population totale au début de 2022.

Des produits évolutifs

Cette année, nous avons consacré d'importantes ressources à essayer de comprendre le marché, les besoins des consommateurs, les préférences commerciales et les orientations politiques pour concevoir des produits adaptés au marché actuel, demain et futur. Nous avons proposé une gamme de produits ; Inventaire, climat, agriculture, commerce et financement immobilier. Pendant ce temps, la notation de crédit, MomoKash, les services liés à la crypto-monnaie et les banques de kiosque en sont quelques-uns. Ces produits sont tarifés conformément à la réglementation COBAC et respectent également toutes les directives prescrites par COBAC. Celles-ci sont étayées par nos politiques de crédit, d'audit et de prêt.

Des clients qui nous font confiance : Nous créons un environnement de confiance avec nos clients en veillant à ce qu'ils puissent accéder à des produits intelligents et ciblés.

Transformation numérique : Notre approche sera entièrement numérique d'ici 2025. Nos partenariats et l'exécution de nos partenariats prioriseront

Une plus grande transparence : Nous accorderons la priorité à la transparence en veillant à ce que nos normes et notre approche soient vérifiables.

DESCRIPTION : L'année 2022 a été l'année où nous avons commencé à fonctionner pleinement. Notre bureau au Carrefour Lycee Biyemassi a été rénové et nous avons commencé à fonctionner pleinement en avril 2022. Cette année, nous avons signé un certain nombre de partenariats et notre équipe s'est rendue à Dubaï afin de rencontrer des partenaires potentiels.

Association	Objectif du partenariat	Avantage pour Primamfi
GPP Produit : Credit Scoring	Mutualiser la recherche de financement et d'aide pour améliorer leurs opérations. Profitez des synergies pour construire un modèle de notation de crédit qui sera utilisé par PFI pour évaluer les clients et réduire le taux de défaillances.	Le partenariat entre PFI et GPP nous permettra de lever des fonds auprès d'investisseurs internationaux et d'acquérir une plus grande exposition au carnet d'adresses de Mme Amma Tutu Muna, ce qui peut générer plus de contacts. Ce partenariat permettra également la création d'un modèle de notation de crédit qui sera utilisé par PFI pour noter les clients.
Youmee Produit : Kiosk Banking	Tirez parti de la présence sur le marché et de la marque Youmee pour stimuler la vente des produits Prima et soutenir l'ouverture de comptes. Vendez des produits Youmee et gagnez une commission sur les ventes. L'objectif est d'augmenter le chiffre d'affaires de PFI.	PFI pourrait ouvrir un minimum de 2500 comptes chaque année et générer 25 millions au minimum. PFI aura accès à un plus grand bassin de clients. PFI servira ses produits à un plus grand nombre de clients.
Association of Buyam Sellam Produit: Kiosk Banking	L'objectif de ce partenariat est de fournir des services financiers et bancaires aux membres de l'ASBY – les travailleurs du secteur informel dans le sous-secteur Buyam-sell am.	L'ASBY compte plus de trois millions de membres à travers le Cameroun. S'il est exploité correctement, ce partenariat nous permettra d'ouvrir plus de 50 000 comptes à long terme.
Action Camerounaise pour la Défense des droits des Contribuables (ACDC) Produit: Agriculture, immobilier et financement climatique	Cherche à accéder, outiller et financer des entrepreneurs quelque peu établis.	ACDC compte plus de 3000 membres et l'ouverture de comptes pour eux pourrait générer un minimum de 10 millions par an, avec un crédit estimé à 10 000 000. L'ACDC est bien connue dans le secteur public et pourrait apporter une plus grande légitimité à PFI.
Crédix Produit : Momo Kash	L'objectif de ce partenariat est de faciliter la numérisation, l'automatisation des opérations de nano-crédit et la collecte de nano dépôts par les institutions de microfinance (MF) partenaires de la plateforme Momo Kash.	Momokash a accès à plus de 40% des Camerounais et peut générer un taux de rendement stable à 7,15% et 15% pour les prêts de 7 à 30 jours. Il est idéal pour générer des revenus stables pour une entreprise comme la nôtre.
Conseil ECIMA Produit: Momo Kash	Le but de ce partenariat est d'apporter des financements et des fonds pour des investissements de projets publics et privés au Cameroun et en Afrique en général, en particulier la lettre de change garantie – IBOE avec ses partenaires étrangers.	Un financement supplémentaire nous permettra de bénéficier de revenus supplémentaires et d'investir dans l'expansion de nos activités.
I-Spectra Conseil et Services (Mme Loumou Gertrude) située à l'omnisport (Kiosk Banking) 2-ETS LIBRAIRIE SOLO ET POTES (M. Kuimbap Nanta Martial Herve) située au rondpoint damas et a mobil Essos (Kiosk Banking) 3- Mme TAMBA SYLVIE (située à Bankolo carrefour) (Kiosk Banking) 4-ETS BIYOGA (Fon Gabriel Ngam) située à Olembe (Kiosk Banking)	Soutenir la distribution des produits PFI	PFI renforcera sa présence sur l'ensemble du territoire national. Améliorer le visage et l'image de marque de PFI
CAMPOST	Assurer la distribution et l'accès aux produits PFI.	PFI atteindra les Camerounais à travers le pays et veillera à ce qu'ils aient accès aux produits et services financiers.

VISION

Devenir la principale institution de microfinance au Cameroun fournissant des services de microfinance transparents, financièrement responsables, professionnels et axés sur le client.

MISSION

Autonomiser économiquement les micro-entrepreneurs, les jeunes entrepreneurs, les jeunes entrepreneurs et les personnes à faible revenu en fournissant des services financiers de manière durable, éthique et rentable, leur permettant de sortir de la pauvreté et de parvenir à la prospérité.

ACTIVITES

Cette année, nous avons un certain nombre d'activités qui ont joué un rôle déterminant dans la réalisation de nos activités. Nos activités peuvent être divisées en deux parties qui comprennent les partenariats et les événements. Les partenariats sont essentiels à la stratégie de croissance de Prima et nous sommes ravis d'annoncer que nous avons réalisé des investissements majeurs pour gagner de nouveaux partenaires dans divers secteurs et industries afin de nous assurer de réaliser notre mission d'autonomisation économique des entrepreneurs.

PARTENARIATS

PFI a signé un partenariat avec ASBY, où elle cherche à fournir des services financiers aux vendeurs sur le marché informel. Ces partenariats nous permettront d'accéder à plus de 3 millions de BuyAm Sellams et nous permettront également de leur fournir une gamme de services. Grâce à ce partenariat, nous espérons ouvrir un minimum de 250 comptes par an et cela peut générer une valeur estimée à 2 millions de francs CFA. Cela sera généré par la seule ouverture de compte et, bien que ces perspectives semblent prometteuses, nous nous préoccupons d'abord de la mise en œuvre du partenariat. De plus, nous avons eu la chance de participer à quelques événements de sensibilisation avec ASBY où nous avons soutenu le lancement d'une toilette publique à Mokolo, un marché de Yaoundé.

Le secteur informel au Cameroun est estimé à 90% de la main-d'œuvre. En d'autres termes, plus de 9 millions de personnes sont employées dans le secteur informel, ce qui offre à PFI une occasion unique de capter et de libérer de la valeur grâce à des partenariats tels que ASBY. Cela nous permettra de créer et de développer de la valeur à long terme tant pour nos actionnaires que pour nos clients.

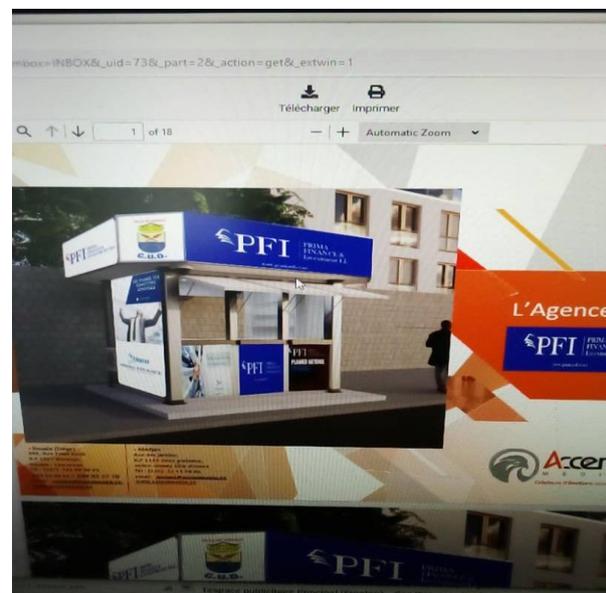
Photos of Signing Ceremony with ASBY



Photos of Signing of Partnerships with Youmee



Photos of Kiosks in the Prima and Youmee



Partnership – Signing Ceremony with ASBY

EVENTS

1. **ACDC – PRIMA** : Cette année, nous avons eu un certain nombre de conférences et de tables rondes. L'une de ces conférences a été organisée par Prima et notre partenaire Action Camerounaise pour la Défense des droits des Contribuables. Cet événement de réseautage a été organisé sous le thème « *Optimisation fiscale dans la gestion d'une entreprise* » le 21 octobre 2022.
2. Cet événement visait à montrer que l'optimisation fiscale est un moyen de réduire le fardeau fiscal des entrepreneurs. Il permet donc aux entrepreneurs de mieux gérer leurs intérêts. L'objectif de cet événement était de fournir une plate-forme aux experts et aux membres de la société civile pour discuter librement de l'optimisation de leurs impôts.

Public cible : Notre public cible comprend les entrepreneurs, les indépendants, les entreprises, les cadres et les membres de la société civile. Nous avons eu entre 15 et 20 participants et cet événement a servi de moyen de sensibiliser et d'informer la société civile sur les activités de PFI. Cet événement a été important car il s'agissait du premier événement phare organisé avec nos partenaires à ACDC. Les photos ci-dessous illustrent la nature de l'événement.

1. PFI Event with civil society: 30 March 2022

Nous avons organisé un événement avec la société civile où nous avons discuté du commerce, du développement et des affaires, en plus de ressentir le ressentiment des produits de PFI envers le public. Lors de cet événement, 17 membres de la société civile ont été invités et 15 ont participé. Cet événement a été l'occasion pour nous de présenter PFI dans son intégralité aux membres de la société civile et de nous engager avec eux d'une manière qui communique les valeurs de PFI. L'événement a eu lieu dans les locaux de PFI au Carrefour Lycée Biyemassi et a conduit à l'ouverture de comptes par ces acteurs. Les actes de l'événement ont été enregistrés et nous avons partagé les résultats de la réunion sur les médias sociaux pour sensibiliser, éduquer et sensibiliser les utilisateurs des médias sociaux.

Mission Dubaï

Il existe un rapport séparé avec le voyage à Dubaï qui décrit les activités menées par l'équipe. Celle-ci sera jointe au présent document et incluse dans l'annexe.

Logiciel bancaire de base

Un système bancaire de base en tant que système back-end qui traite les transactions bancaires quotidiennes et affiche des mises à jour des comptes et autres documents financiers. Les systèmes bancaires de base comprennent généralement des capacités de traitement des dépôts, des prêts et des crédits, avec des interfaces avec les systèmes de grand livre et les outils de reporting. Nous travaillons avec l'équipe de « SAFE » pour nous assurer que nous intégrons correctement le logiciel bancaire de base dans nos opérations. Vous trouverez ci-dessous un extrait de deux captures d'écran.

Le logiciel bancaire de base illustré ci-dessus dispose d'une gamme de fonctionnalités qui nous permettent de fournir un service transparent à nos clients. La transaction peut être visualisée par des rapports périodiques qui sont immédiatement exploités pour améliorer la prise de décision à tous les niveaux.

Néo-banque

Nous investissons également dans une application mobile qui sera prête d'ici la fin du mois de décembre, permettant à des millions de nos utilisateurs d'accéder à leurs comptes directement à partir de l'application mobile. Nous sommes la première institution de microfinance dotée d'une application mobile et nous profiterons de cette opportunité pour numériser et améliorer nos opérations. L'application néo-bancaire est tout aussi utile car elle nous permettra d'accéder à une population plus jeune, tout en fournissant un service unique qui peut faire de nous des leaders du marché au Cameroun en moins de cinq ans.

LE PERSONNEL

Prima Finance and Investment (PFI) compte au total 9 employés et trois personnes ont démissionné au cours de l'année, à savoir M. OBED FUNG, M. HENRI KOUAM. À l'heure actuelle, et avons comme comptable M. DJEWEL CLEMENT. Nous embauchons actuellement du personnel et avons récemment lancé notre programme de stages.

Appendix 1 : Location of Kiosks

NUM	ZONE	OBSERVATION	Proposition
1	Entrée Simback	Carrefour bien achalandé	Kiosque AM
2	Monte jouvence	Dans le super marche 'Lowe' au carrefour jouvence	Super marche 'lowe'
3	Carrefour mec	Pas de kiosque mais Carrefour bien achalande et possibilité d'installer un kiosque	AM
4	Carrefour Oyomaban	Excellent et véritable lieu de commerce. Présence d'une petite marche et des petits commerces	Kiosque AM
5	Sapeur Mokolo	Lieu du marché Mokolo avec plein d'activité	AM+YoomeeME
6	Carrefour Etoudi 'Fokou'	Lieu du marché d'etoudi bien achalande	AM
7	Carrefour Etoe Meki	Un peu achalander	AM
8	Etoug Ebe centre des handicapés	Bien achalander	Super marche 'Lowe'
9	Dispensaire Messassi	Achalander	AM
10	Hôpital général	Un peu achalander	
11	Carrefour éleveur	Absence de kiosque mais possibilité d'implanter	AM
12	Mimboman terminus	Carrefour bien achalander possibilité de créer un partenariat avec Yoome' car plus de kiosque disponible	AM+YOUME
13	Carrefour Nsam	Bien achalander et présence d'un marcher à 100metre	KIOSQUE AM
14	Carrefour Mvan Lieu du marché avec la présence des agences et des micro-entrepreneurs autour	Point de rencontre central entre borne 10 Odza et borne 12 Odza, véritable lieu de petit petits marches et d'activité quotidienne de bayam sellem et micro-entrepreneur	KIOSQUE AM
15	Terminus Odza	Bien achalander et présence du marcher à l'environ, à ce niveau possibilité d'un partenariat avec un mini super marcher du coin	Mini super marche

<u>16</u>	Carrefour Mvog Mbi	Zone vivante des snacks et bar dans le secteur brassicole	Kiosque Am
<u>17</u>	Carrefour Anguissa		Kiosque Am

Revenus générés par les comptes de PFI

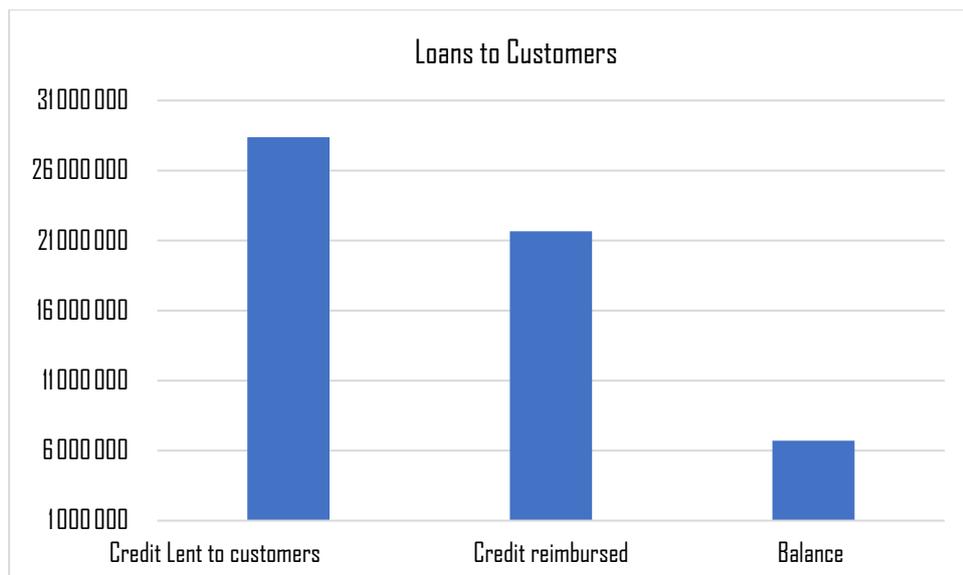
Les revenus générés par les comptes entre février et décembre 2022 sont décrits ci-dessous. Il convient de noter que nous utilisons le système de la Banque mondiale qui est coûteux et ne saisit pas pleinement les dividendes d'un système rationalisé et harmonisé. Pourtant, nous avons réussi à faire des progrès considérables dans une gamme de catégories de produits et de services, comme indiqué dans le tableau I ci-dessous;

Table 1: revenus provenant des produits et services

Produits et services	Revenus générés en CFA
Intérêts sur les découverts	5.162
Économies quotidiennes	50.000
Tenue du compte	2.263.736
SMS	500
Frais de gestion de compte	43.000
Vente de papeterie	500
Frais de réactivation de compte	150.948
Frais de gestion de compte	43.000
Frais de relevé de compte	32.000
Autres produits	142.693
TOTAL	2.688.538

Résultats financiers - Notre année en chiffres

Cette année, nous avons accordé 28 millions de francs CFA de prêts et avons reçu jusqu'à présent 21 millions de francs CFA en moyenne. En tant qu'institution financière naissante, nous n'avons pas exécuté et recyclé efficacement les prêts et les paiements d'intérêts comme nous l'aurions souhaité. Cependant, cette année nous a permis de mieux comprendre la gestion financière au milieu des défis continus liés à une main-d'œuvre nouvelle et croissante. Cependant, nous avons réussi à récupérer plus de 75% des prêts qui ont été accordés aux clients et nous avons l'intention d'utiliser une approche de recyclage de trente jours où les trois premiers mois seront utilisés pour collecter les paiements d'intérêts qui seront prêtés sous forme de microcrédits.



Notre objectif pour l'année 2023 projette quelques objectifs qui ont été mis de côté et devraient être atteints par l'équipe. Ces objectifs sont les suivants.

- 1) Nombre estimé de comptes à ouvrir.**
- 2) Que faut-il faire pour améliorer la situation actuelle en matière d'ouverture de compte ?**
- 3) Solutions proposées.**

TYPE DE COMPTE	NOMBRE DE COMPTES ATTENDUS	INCOME EXPECTED
Comptes courants	2.000	10.000.000
Comptes d'épargne	120.000	
Comptes des salaires des fonctionnaires privés et des fonctionnaires	1.000	
Comptes d'entreprise	5.00	
Comptes d'association	150	
Tous les comptes de produits numériques PRIMAMFI.		

- LES PARTENARIATS EN VUE

- ❖ CAMPOST
- ❖ Afriland First Bank
- ❖ CAMTEL
- ❖ FEICOM

LES MISSIONS

- Chez Walters (ALACCS) du 4 au 6 Avril à Yaoundé
- Chez Walters (ALACCS) DU 18 au 20 Avril à Yaoundé
- Rick Leukam mercredi 20 avril à douala
- Ntse Maxceline du 1 au 3 mars et du 7 au 9 mars à Yaoundé
- ENA FRANCIS le 20 Mai A Ebolowa
- Idris Kabit du mardi 31 Mai au jeudi 02 juin 2022 à Douala
- Idris Kabit du 10 au 22 Juillet 2022 en mission à Souza
- Obed Fung du 14 au 15 octobre à Douala

LES PROSPECTIONS

Nous avons eu 4 vagues de prospections : 3 pour le produit inventory financing (Financement des stocks) et pour le kiosk Banking

MOUVEMENTS DES CLIENTS

COMPTES	MONTANT
EPARGNES	13 891 732
ÉPARGNE QUOTIDIENNE	1 652 988
ENTREPRISES	41 176 128
INDIVIDUELS	40 426 803
TOTAL	97 147 651

RETRAITS EFFECTUES

COMPTES	MONTANT
EPARGNES	12 230 942
ÉPARGNE QUOTIDIENNE	1 346 413
ENTREPRISES	34 514 946
INDIVIDUELS	37 950 520
TOTAL	86 042 821

❖ SOLDE CLIENT AU 30/11/2022 : 11 104 830F CFA

LES ENGAGEMENTS

NOMBRE DE CREDITS ACCORDES	36
MONTANT	28 375 000F CFA
MONTANT RESTANT A RECOURIR	6 595 038F CFA

PRODUCTS - Commissions received on ancillary products

	2022
COMMISSIONS/TARA ACCOUNT	50 000
TOTAL	

PRIMA CASH AT 11/30/2022

CASH AND BANK	
LIBEL	Year 2022
PHYSICAL CASH	1 654 275F CFA
BANK	
TOTAL CASH & BANK	

Conclusion

L'année 2022 a été difficile en raison des risques externes posés par la COVID-19, la guerre en Ukraine et la réglementation gouvernementale stricte. Cependant, alors que PFI faisait un pas en avant indépendant, il nous a été rappelé qu'il restait beaucoup à faire et que cela ne serait pas possible sans nos actionnaires, les membres du conseil d'administration, notre personnel dévoué et nos clients qui sont restés à nos côtés. Les résultats que nous avons obtenus ont été minimes, mais nous sommes convaincus que 2023 sera une meilleure année où les partenariats et une approche solide du marketing stimuleront les ventes. Nous entendons également devenir une banque entièrement digitale qui servira les Camerounais sur l'ensemble du territoire national.