



COMPTE RENDU RENCONTRE OPs RICE – SIDI

INTRODUCTION

L'un des plus grands obstacles au développement des Organisations de Producteurs (OPs) de Côte d'Ivoire est l'accès au financement. En effet, les banques ivoiriennes de plus en plus réticentes à accorder des financements aux OPs dont l'une des raisons est l'opacité dans le système de gestion des OPs. Et si ces banques accordent ces financements, ils sont généralement à des taux élevés. Ce qui rend difficile le remboursement.

Le recours aux prêteurs sociaux (investisseurs solidaires) semble être une réelle opportunité pour les OPs ivoiriennes. En effet, ces prêteurs sociaux jouent un rôle essentiel dans le renforcement des capacités commerciales des producteurs en général et de celles du commerce Equitable en particulier.

Le Réseau Ivoirien du Commerce Equitable (RICE), soucieux du bien-être des OPs, a initié une rencontre le 12 avril 2017 à l'hôtel Efrate entre l'investisseur solidaire du nom de SIDI (Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement) et les OPs certifiées Commerce Equitable de Côte d'Ivoire.

I. Participants : (voir liste de présence)

II. Déroulement de l'atelier

PERIODE	ACTIVITES
14H30 – 14H45	INTRODUCTION ET PRESENTATION DES PARTICIPANTS
14H45 – 15H15	PRESENTATION DES OFFRES DE FINANCEMENT DE LA SIDI
15H15 – 16H00	QUESTIONS-REPNSES

Les travaux se sont déroulés suivant l'emploi du temps

III. Cérémonie d'ouverture

Monsieur ATSE Ossey Francis, Président du Conseil d'Administration (PCA) du RICE a pris la parole pour souhaiter la bienvenue aux participants, plus particulièrement à Madame Justine MAYTRAUD (chargé de partenariats à SIDI), avant de présenter le contexte de cet atelier. Il a situé l'objet de la présente rencontre qui porte sur l'offre de financement de la SIDI aux OPs.

IV. Présentation de l'offre de financement de la SIDI

Madame Justine MAYTRAUD a présenté l'offre de financement de la SIDI à destination des OPs, les critères d'éligibilité à respecter pour pouvoir bénéficier d'un financement de la SIDI ainsi que le processus d'étude d'une demande de financement.

Tél : (+225) 08 19 41 39 / 07 01 39 51/ 48 96 48 51
28 BP 991 Abidjan 28 e-mail : ricequitable@gmail.com
Recepié de depot N° 21 46 /PA/SG/D1



Modalités de l'offre SIDI :

- 2 types de prêt
 - o Prêt de campagne d'une durée inférieure à 1 an, destiné au financement des achats lors de la campagne agricole
 - o Prêt à l'investissement d'une durée allant de 2 à 3 ans, destiné au financement d'équipements (machines, matériel de transport, etc.) => ce type de prêt n'est généralement pas proposé lors d'un premier partenariat
- Montant : de 70 millions CFA minimum à 1 milliard FCFA (montant moyen autour de 130 millions FCFA)
- Monnaie proposée : EURO, FCFA, Dollar, ou autres monnaies locales

Critères d'éligibilité :

- Entreprise ou coopérative qui a une activité de production et/ou transformation et commercialisation de produits agricoles
- Entreprise ou coopérative qui a au moins deux ans d'activité
- Entreprise ou coopérative qui s'approvisionne en produits agricoles auprès de producteurs familiaux/petits producteurs
- Entreprise ou coopérative qui a des débouchés commerciaux de qualité et stables
- Entreprise ou coopérative qui est légalement enregistrée auprès des autorités légales
- Entreprise ou coopérative qui dispose d'états financiers (compte de résultat et bilan) pour les 2 dernières années.

Processus d'étude d'une demande de financement

- Sollicitation d'un financement par l'OP
- Montage du dossier de financement par les chargés de partenariats SIDI
 - o Échanges Skype / téléphones / mail
 - o Visite(s) terrain
- Décisions par comité d'investissement de SIDI
 - o Comité 1 : pré-sélection = vérification de l'éligibilité de l'OP
 - o Comité 2 : due diligence = approbation ou rejet de la demande de financement

V. Questions-Réponses

Lors des débats qui ont suivi la présentation de l'offre de financement de la SIDI, les questions ont porté essentiellement sur les éléments suivants :



- **La garantie**

La demande de garantie n'est pas systématique. C'est au cas par cas. Elle dépend généralement :

- de la taille de la coopérative
- de son niveau de risque estimé par rapport à son historique de vente,
- des acheteurs (si par exemple la coopérative est en mesure de fournir d'achat en avance ou pas),
- etc.

La SIDI ne demande de compte d'épargne en amont du prêt.

Le type de garantie qui peut être soit:

- un engagement moral des membres du CA (une sorte de reconnaissance de dette)
- des garanties sous la forme de bâtiment, de machine, ...
- etc.

- **Les 0,5% de commission initiale**

La commission initiale de 0,5% du montant demandé est payée en une seule fois. Elle est versée par la coopérative une fois que la demande de financement est acceptée par la SIDI, c'est-à-dire au moment du décaissement du prêt. Cette condition financière n'est pas négociable.

- Le taux d'intérêt annuel élevé (compris entre 7 à 9%)

Pour les coopératives agricoles les taux ne peuvent être en dessous de cette fourchette.

Le taux est annuel et il est payé sur la durée du prêt. Si l'on prend l'exemple de la période de la campagne de cacao qui dure généralement de septembre à mars (environ 6 mois), la coopérative payera 7% du montant qu'elle a reçu seulement sur 6 mois donc 3,5% du montant.

Aussi, la coopérative ne paie les intérêts que sur le montant que vous avez effectivement reçu sur votre compte en banque. C'est-à-dire que la coopérative a la possibilité de demander une mise disposition sur son compte bancaire d'une partie de son prêt accordé par la SIDI, elle ne paiera des intérêts que sur cette partie.

- **Compte bancaire de la SIDI en Côte d'Ivoire**

La SIDI ne dispose pas d'un compte bancaire en Côte d'Ivoire, mais elle a un compte bancaire dans la zone UEMOA, plus précisément à ECOBANK NIGER qui lui permet de faire des prêts directement sur les comptes bancaires des OPs en Côte d'Ivoire et réduire ainsi les coûts de transactions dans la zone UEMOA.

- **L'endossement des contrats**

Tél : (+225) 08 19 41 39 / 07 01 39 51/ 48 96 48 51
28 BP 991 Abidjan 28 e-mail : ricequitable@gmail.com
Recepissé de depot N° 21 46 /PA/SG/D1



Convention tripartite avec la SIDI, l'OP et l'acheteur. La SIDI octroie le prêt à l'OP qui en ensuite livre son produit à l'acheteur qui à son tour, au lieu de payer l'OP directement, propose de faire un virement direct à la SIDI pour ce qui est due.

L'endossement des contrats permet de simplifier les flux et aussi à l'OP d'économiser les coûts de transaction.

VI. Cérémonie de clôture

Monsieur ATSE Ossey Francis a souligné le rôle essentiel des investisseurs solidaires comme la SIDI dans le renforcement des capacités commerciales des OPs de Côte d'Ivoire et a félicité madame Justine MAYTRAUD pour sa très belle présentation. Il a ensuite tenu à remercier tous les participants pour le déplacement.