



Etude sur la structure des coûts et l'accès au financement des sociétés coopératives du projet PRO-PLANTEURS

-Rapport global-

Version finale

Septembre 2017



devImpact GmbH
Hüöbli 7, 8808 Pfäffikon, Suisse
claudia.huber@dev-impact.com
amoakonmian@yahoo.fr
+41-78-8 96 85 60

PRO-PLANTEURS est un projet commun de :



Contenu

1	RÉSUMÉ EXÉCUTIF.....	5
2	LE SECTEUR DU CACAO ET LE PROJET PRO-PLANTEURS	10
2.1	IMPORTANCE DE L'AGRICULTURE ET DE LA FILIÈRE CACAO	10
2.2	LE PROJET PRO-PLANTEURS.....	10
3	OBJECTIFS, MÉTHODOLOGIE ET ÉTAPES DE TRAVAIL	12
3.1	OBJECTIFS DE LA PRÉSENTE ÉTUDE	12
3.2	ÉTAPES DE TRAVAIL	12
3.3	MÉTHODOLOGIE APPLIQUÉE.....	13
3.4	SÉLECTION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES.....	14
3.5	LES LIMITES DE L'ÉTUDE	15
4	LE SECTEUR DU CACAO ET DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS EN CÔTE D'IVOIRE.....	15
4.1	LES ACTEURS DU SECTEUR	15
4.2	CADRE INSTITUTIONNEL	16
4.3	LE PRIX DU CACAO EN CÔTE D'IVOIRE	18
5	LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CACAO EN CÔTE D'IVOIRE : ANALYSE CÔTÉ DEMANDE	20
5.1	DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CACAO.....	20
5.2	ANALYSE GLOBALE DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DU PROJET PRO-PLANTEURS.....	20
6	LE SECTEUR FINANCIER EN CÔTE D'IVOIRE	24
6.1	APERÇU GÉNÉRAL DU SECTEUR FINANCIER.....	24
6.2	LES SERVICES FINANCIERS DIGITAUX	27
6.3	L'ÉTAT DE L'INCLUSION FINANCIÈRE	29
7	LES POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT POUR LE SECTEUR DU CACAO	31
7.1	LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	31
7.2	LES ACHETEURS ET BAILLEURS ACTIFS DANS LE FINANCEMENT AGRICOLE	42
7.3	LE SECTEUR PUBLIC ET SON IMPLICATION DANS LE FINANCEMENT DU CACAO	45
7.4	LES PRINCIPAUX OBSTACLES DU CÔTÉ DE L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS	47
8	CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	48
8.1	ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS EN MILIEU RURAL	48
8.2	ANALYSE DE CRITÈRES DES INSTITUTIONS LES PLUS PROMETTEUSES.....	48
8.3	ANALYSE DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET LEUR POSSIBILITÉ D'ACCÈS AU FINANCEMENT.....	53
8.4	RECOMMANDATIONS POUR LE PROJET PRO-PLANTEURS.....	54
	ANNEXE 1 : GUIDES SEMI-STRUCTURÉS POUR LES ENTRETIENS AVEC LES DIFFÉRENTES PARTIES PRENANTES	57
	ANNEXE 2 : CRITÈRES DE SÉLECTION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES	63
	ANNEXE 3 : LISTE DES ENTRETIENS.....	64

ANNEXE 4 : PRÉSENCE D'INSTITUTIONS FINANCIÈRES DANS LES ZONES DU PROJET	66
ANNEXE 5 : BIBLIOGRAPHIE	67

Tableau des graphiques

Graphique 1: Localisation des sociétés coopératives PRO-PLANTEURS	11
Graphique 2 : Etapes de travail.....	12
Graphique 3 : Institutions financières rencontrées	14
Graphique 4 : Développement du prix bord-champ.....	18
Graphique 5: Développement du volume collecté.....	21
Graphique 6: Développement membership	21
Graphique 7: Membres par type	21
Graphique 8: Chiffre d'affaire	22
Graphique 9: Résultat net.....	22
Graphique 10: Rendement d'exploitation	23
Graphique 11: Autonomie financière	23
Graphique 12: Types de certifications	23
Graphique 13: Développement des primes de certification.....	23
Graphique 14: Besoins exprimés en financement.....	24
Graphique 15 : Points d'accès aux services financiers.....	26
Graphique 16 : Présence d'agences par type d'IF	27
Graphique 17: Accès aux comptes (Global Findex 2014).....	29
Graphique 18: Mobile money versus institution financière (Global Findex 2014).....	29
Graphique 19: Crédit en Côte d'Ivoire (Global Findex 2014).....	30
Graphique 20: Epargne en Côte d'Ivoire (Global Findex 2014)	30

Tableau des tableaux

Tableau 1 : Liste de sociétés coopératives sélectionnées	15
Tableau 2 : Présence dans les zones du projet	27
Tableau 3 : Opérateurs mobile money en Côte d'Ivoire.....	28
Tableau 4 : Caractéristiques des banques commerciales.....	31
Tableau 5 : Portefeuille en agriculture des banques commerciales.....	32
Tableau 6 : Conditions des banques commerciales.....	33
Tableau 7 : Informations générales sur les SFD	34
Tableau 8 : Portefeuille Agricole des SFD	35
Tableau 9 : Conditions du financement agricole	38
Tableau 10 : Investisseurs sociaux	41
tableau 11 : résumé des critères des sfd et investisseurs sociaux	52

Tableau des encadrés

Encadré 1 : Le produit UNACOOPEC-CI.....	36
Encadré 2: Le produit « Crédit intrant cacao Advans ».....	37

Abréviations

ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
ARTCI	L'Autorité de régulation des télécommunications de Côte d'Ivoire
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BMEL	Ministère fédéral allemand de l'Alimentation et de l'Agriculture
BMZ	Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement
BPA	Bonnes pratiques agricoles
CAF	Coût, assurance, fret
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CNRA	Centre National de Recherche Agronomique
COP	Comité d'Orientation et de Pilotage
CTC	Comité Technique de Coordination
DSRP	Document de Stratégie de Relance du Développement et de Réduction de la Pauvreté
FEFISOL	Fonds Européen de Financement Solidaire pour l'Afrique
FCFA	Franc(s) CFA
FIRCA	Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles
GISCO	German Initiative on Sustainable Cocoa (Initiative allemande pour le cacao durable)
GSMA	Groupe Special Mobile Association
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH
ICCO	International Cocoa Organizations (Organisation internationale du cacao)
IDH	Sustainable Trade Initiative
IMF	Institution de microfinance
MEF	Ministère de l'Economie et des Finances
MINADER	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OPA	Organisations paysannes agricoles
PDDA	Plan Directeur de Développement Agricole
PIB	Produit intérieur brut
PNIA	Programme National d'Investissement Agricole
SFD	Système financier décentralisé
SFI	Société Financière Internationale (International Finance Corporation, IFC)
SIB	Société Ivoirienne de Banque
SIDI	Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

Remerciements

Les auteurs de cette étude remercient Mme Judith Steffens, M. Elvis Coré et Mme. Sonia Lehmann du projet PRO-PLANTEURS de l'Initiative allemande pour le cacao durable (GISCO) pour leur appui et soutien continus pendant ce travail de recherche et analyse. Ils remercient M. Charles Bélanger qui a soutenu la mission sur place en Côte d'Ivoire en menant les discussions avec les banques commerciales et IMF. En outre, un grand remerciement est exprimé à toutes les équipes, cadres et employés, des sociétés coopératives, des autorités publiques et des institutions financières pour le temps investi à s'entretenir avec les auteurs et pour partager les informations pertinentes.

1 Résumé exécutif

Importance du cacao en Côte d'Ivoire et le projet PRO-PLANTEURS

La Côte d'Ivoire est un pays agricole et le plus grand producteur de fèves de cacao avec une part de marché d'environ 41% et une production estimée à 1,98 million de tonnes en 2016-17. En termes économiques, la Côte d'Ivoire montre une croissance d'à peu près 10% depuis quelques années. Cependant, les petits producteurs de cacao ne bénéficient pas de cette croissance et 72% d'entre eux vivent en-dessous du seuil de pauvreté.

Le projet PRO-PLANTEURS, une coopération entre Le Conseil du Café-Cacao, le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), le Ministère fédéral allemand de l'Alimentation et de l'Agriculture (BMEL) et les membres de l'Initiative allemande pour un cacao durable (GISCO), vise à professionnaliser les sociétés coopératives de 20 000 petits producteurs de cacao et leurs familles en Côte d'Ivoire. Dans sa première phase, le projet travaille avec 18 sociétés coopératives. Lors la mise en œuvre du projet, un besoin qui s'est avéré urgent pour les sociétés coopératives de cacao est celui de l'accès aux services financiers, spécifiquement les financements, leur donnant ainsi la possibilité d'investir pour faire croître leur entreprise.

Objectif de l'étude et méthodologie

La présente étude avait pour objective, d'un côté, d'analyser les possibilités et conditions d'accès au financement du secteur privé pour les sociétés coopératives de cacao. De l'autre côté, elle a analysé la structure financière et opérationnelle des 10 sociétés coopératives sélectionnées (parmi les 18 de la première phase) du projet PRO-PLANTEURS, y compris leur besoin en financement, pour exprimer une opinion sur leurs possibilités d'accéder à un financement à travers une institution financière dans le court ou moyen terme prenant en compte l'offre potentiel en services financiers, spécifiquement en crédit, identifiée. L'analyse inclut également une identification des appuis nécessaires pour rendre éligible aux financements chacune des 10 sociétés coopératives.

La méthodologie utilisée est une combinaison de plusieurs méthodes qui permettent de vérifier et trianguler les informations obtenues. Une analyse de documents a été prise comme base pour élaborer les guides d'entretiens. Des données quantitatives et qualitatives ont été collectées au travers d'entretiens semi-structurés avec les différents acteurs, y-inclut les sociétés coopératives, les institutions financières, les autorités publiques compétentes et d'autres projets de l'industrie et des bailleurs. 15 institutions financières de divers types, des banques commerciales, des institutions de microfinance et coopératives de crédit et épargne ainsi que des investisseurs sociaux, ont été inclut dans l'analyse. Les 10 sociétés coopératives à analyser ont été sélectionnées en collaboration avec les parties prenantes et sur la base de critères objectifs prédéterminés. Les limites identifiées à l'étude se réfèrent à la fiabilité des informations reçues par les sociétés coopératives ainsi qu'au temps alloué pour l'analyse.

Le secteur du cacao et les développements récents

Entre 800 000 et 1,3 millions de petits planteurs en Côte d'Ivoire exploitent des plantations d'une taille moyenne d'entre 1,5 à 5 ha et sont censés nourrir 8 millions de personnes. La certification du cacao joue un rôle considérable en Côte d'Ivoire avec plus de 500 000 t de cacao certifiés en 2015. Cependant, une baisse du volume de cacao certifié demandé est observée, privant les sociétés coopératives (et producteurs) d'une source de revenu importante.

Le Ministère de l'Agriculture et Développement Rural (MINADER) est le ministère de tutelle de la filière café-cacao. Cependant, le secteur du cacao relève des compétences du Conseil du Café-Cacao

qui a été créé lors de la réforme du secteur en 2012. Il est chargé de la gestion, de la réglementation, du développement et de la stabilisation du prix du cacao.

Au sein du cadre institutionnel, l'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) fournit des services de vulgarisation agricole. Son programme pour le café et cacao inclut cinq piliers, dont les bonnes pratiques agricoles (BPA), la fourniture d'intrants aux jeunes cacaoculteurs, l'aide aux sociétés coopératives et la lutte contre le « swollen shoot ». Le Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) est le principal institut de recherche en Côte d'Ivoire, tandis que le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA) assure le financement des programmes agricoles. Néanmoins, le FIRCA n'effectue pas de prélèvement pour la filière café-cacao ceci étant la responsabilité du Conseil du Café-Cacao.

Depuis la réforme du secteur en 2012, le prix du cacao est défini par la vente anticipée aux enchères. Le prix bord-champ est désormais fixé à 60% du prix CAF. Tandis que le prix bord-champ a continuellement augmenté durant les dernières années, avec les problèmes dans le secteur depuis le début de 2017, il a été fixé pour la campagne intérimaire à 36% en-dessous du prix de la campagne antérieure. Ce développement a une répercussion négative sur les sociétés coopératives et leurs membres ainsi que potentiellement sur les institutions financières qui ont financé le secteur. Les prévisions de demande et du prix du cacao pour le futur ne sont pas unanimes, mais portent seulement sur une légère augmentation de 10% pendant les prochains 12 mois.

Les sociétés coopératives de cacao

Une grande partie des 2 200 sociétés coopératives qui existent environ dans le secteur du cacao ne fonctionnent pas selon les principes coopératifs. Seulement à peu près un quart des planteurs sont organisés en sociétés coopératives. Celles-ci sont confrontées à une forte concurrence des intermédiaires. Les sociétés coopératives sont règlementées par l'Acte Uniforme OHADA.

De façon quasi-générale, le volume de cacao collecté par les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS est en baisse sur les trois dernières années (jusqu'à plus de 50%). En même temps, pour sept des dix sociétés coopératives, le nombre de membres a considérablement augmenté depuis leur création. Seulement deux sociétés coopératives ont perdu des membres. Néanmoins, les femmes et les jeunes restent substantiellement sous-représentés. En général, les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS démontrent des chiffres d'affaires assez élevés, avec la moitié ayant un chiffre d'affaire d'entre 1 et 2 milliards CFA. Quant aux résultats nets affichés, ils sont positifs en 2015 pour toutes les sociétés coopératives. Huit des dix sociétés coopératives PRO-PLANTEURS sous analyse ont la certification d'au moins un Standard, soit Fairtrade, UTZ ou Rainforest Alliance. Toutes les sociétés coopératives offrent des prestations sociales à leurs membres ainsi qu'aux communautés. Mais l'ampleur de ces prestations sociales dépend substantiellement du volume d'activités de chaque société coopérative et du niveau des primes reçues.

A part deux sociétés coopératives, toutes les autres ont bénéficié d'un préfinancement d'acheteur lors de la dernière campagne, ce qui montre la confiance que l'acheteur a en la société. Cinq des dix sociétés coopératives PRO-PLANTEURS ont une expérience en crédit, allant de quelques millions CFA à plusieurs centaines de millions CFA, ce qui montre un niveau d'expérience bien en-dessus de la moyenne des sociétés coopératives.

Le système financier en Côte d'Ivoire

Le système financier en Côte d'Ivoire ne joue pas son rôle d'intermédiaire financier. Les banques commerciales comptent pour plus de trois quarts des actifs du secteur financier et ne prêtent en général qu'à court terme. Le système financier décentralisé (SFD, institutions de microfinance et

mutuelles) ne compte que pour 2% des actifs du secteur et reste par conséquent marginal bien qu'important en termes de nombres de comptes puisqu'il en retient un tiers en termes de nombre. Avec un montant moyen de crédit d'environ 3 100 EUR, il représente moins de 5% du total des crédits du secteur financier du pays avec une mauvaise qualité de portefeuille, surtout des mutuelles et coopératives de crédit et d'épargne. Avec les deux tiers des institutions qui ne respectent pas les normes réglementaires, l'autorité de régulation du secteur a pris en main l'assainissement du secteur. En résumé, le rôle macroéconomique de la microfinance en Côte d'Ivoire reste limité mais catalyseur au niveau individuel, surtout pour les populations les plus pauvres.

En Côte d'Ivoire, trois opérateurs offrent le service mobile money. L'acceptation du service était lente au début mais a augmenté et continue à croître avec un taux d'entre 3 et 10% par trimestre. Avec une pénétration du téléphone mobile de plus de 100% et une inclusion financière formelle faible, l'environnement dans le pays est favorable au développement des services financiers digitaux. Les études montrent également un grand intérêt des planteurs de cacao pour ce qui est le mobile money.

En terme du financement de l'agriculture, seulement 6% du crédit bancaire est attribué au secteur agricole et ceci surtout aux groupes de transformation et d'exportation, à l'exception du financement de quelques grandes coopératives de crédit et d'épargne. Pour les SFD, ce taux monte légèrement à 9,5% du portefeuille. Seulement 5% des petits producteurs agricoles ont un crédit auprès d'une institution financière ou un fournisseur.

Les banques commerciales et le financement agricole

Les banques en Côte d'Ivoire offrent surtout des produits classiques pour une clientèle retail et les grandes entreprises du pays surtout à travers des agences classiques, qu'elles ont pour la plupart timidement commencé à ouvrir dans les villes secondaires du pays. Certaines des banques ont commencé à développer des partenariats avec des compagnies de téléphonie mobile, mais ceci ne va en général pas au-delà de la vente des unités de téléphonie et, dans certain cas aux transferts entre wallet mobile et compte bancaire. Le secteur de l'agriculture représente une partie non-négligeable dans le portefeuille des banques, mais la base de clients est réduite principalement aux grands exportateurs ou dans des cas exceptionnels à de très grandes sociétés coopératives exportatrices. Les financements offerts sont en général des montants élevés de plusieurs millions d'EUR à court-terme concentrés sur les campagnes et garantis par contrat d'un acheteur international.

Le système financier décentralisé et le financement agricole

Les trois institutions analysées concentrent entre 2% et 12% de leur portefeuille de crédit sur le secteur agricole, le cacao étant le secteur de focus. Tandis que l'UNACOOPEC-CI finance les producteurs individuels, Advans et MicroCred se concentrent actuellement au niveau de la société coopérative. Cependant, Advans est en train de développer des produits pour travailler avec les planteurs individuels. Les produits pour les sociétés coopératives se concentrent actuellement sur le financement de campagnes à court terme. Les institutions montrent un intérêt (ou sont déjà en train) de développer des produits pour financer également des investissements.

Les investisseurs sociaux/fonds et le financement en cacao

Neuf investisseurs sociaux sont actifs dans le secteur du cacao en Côte d'Ivoire. La taille des portefeuilles investis, leurs cibles ainsi que leurs politiques et conditions divergent. La plupart se focalisent également sur un financement à court-terme pour l'achat des fèves pendant la campagne. Quatre fonds offrent du financement pour l'achat d'équipement, surtout des camions. Similaires aux

banques, plusieurs fonds demandent un contrat d'achat international et une licence d'exportation, ce qui représente le plus grand obstacle pour la majorité des sociétés coopératives en Côte d'Ivoire. Reconnaisant cette limite, un nombre de fonds réfléchissent à des modèles de collaboration avec des acheteurs nationaux, voir des succursales Ivoiriennes des grandes multinationales. Cependant, trois des fonds travaillent avec des sociétés coopératives non-exportatrices. Ces trois investisseurs sont en même temps les institutions qui offrent des montants de financement de plus petite taille (à partir de 50 000 EUR).

Projets de bailleurs et de l'industrie

La plupart des acheteurs préfinancent les sociétés coopératives pendant les campagnes en avançant des fonds de roulement pour l'achat des fèves. Ces financements, même si critiqués pour être peu formalisés et manquant de transparence, sont souvent le seul moyen pour les sociétés coopératives de financer la collecte de cacao.

Plusieurs projets ont été développés entre l'industrie, les bailleurs et des institutions financières. Le projet Doni-Doni (Cargill, SIB, SFI) facilite l'accès au financement de camions neufs par crédit-bail sur trois ans avec remboursement par déduction sur les fèves livrées. Le Cocoa Challenge Fund (IDH, Le Conseil du Café-Cacao) a mobilisé 5 millions d'EUR sur 5 ans pour améliorer les conditions de vie et de travail des producteurs et sociétés coopératives de cacao, entre autres à travers l'amélioration des services financiers disponibles en offrant de l'assistance technique pour les institutions financières et les sociétés coopératives de cacao. Le projet Finance for Smallholder Cocoa R&R (Rainforest Alliance, Ecookim, Alterfin, ResponsAbility) vise à développer et tester un modèle de financement pour la rénovation et réhabilitation des plantations de cacao.

Le secteur public et son implication

Plusieurs banques publiques ainsi que le Fonds de garantie des coopératives café-cacao ont dû fermer pour faillite, conséquence de leur mauvaise gestion. Vu les échecs des expériences passées en matière de financement du secteur agricole de façon générale et du secteur du cacao de façon spécifique, actuellement, il n'y a pas de financement direct (de crédit) au secteur agricole. Le gouvernement cherche plutôt à lever les obstacles au financement du secteur par les institutions financières. Un exemple est le programme de refinancement en collaboration entre le MINADER et la Banque Allemande de Développement KfW.

Les financements publics en direction du secteur agricole se font par des subventions liées aux semences et aux produits phytosanitaires qui sont mis gratuitement à la disposition des producteurs, et par la lutte contre la maladie du « swollen shoot ». Néanmoins, les quantités de semences distribuées sont insuffisantes et tous les producteurs n'en bénéficient pas.

Conclusions et recommandations

Il ressort de l'analyse qu'il reste difficile d'accéder à des services financiers depuis les milieux ruraux de la Côte d'Ivoire. Peu d'institutions disposent d'une présence physique en dehors des grandes villes ou villes secondaires. En ce qui concerne l'accès aux services de paiement et d'épargne, les offres les plus prometteuses pour les sociétés coopératives et surtout pour les producteurs individuels sont les services financiers digitaux ainsi que les groupes d'épargne informels. En ce qui concerne l'accès aux crédits, la présente analyse montre qu'à moyen et court terme, ce sont les investisseurs sociaux et les institutions de microfinance qui sont les mieux placés pour combler les besoins en financement.

Conditions des institutions financières et possibilités du côté de l'offre

Les principales conditions d'accès aux financements pour les sociétés coopératives ont été identifiées : enregistrement de la société coopérative, licence d'exportation, chiffre d'affaire ou tonnage minimum, partenariat avec acheteur, comptabilité en place et états financiers fiables, et organes de gouvernance en place.

Sur la base de ces critères, deux institutions semblent montrer une possibilité haute de pouvoir fournir du financement pour les sociétés coopératives du projet. Quatre institutions offrent une possibilité moyenne pour les sociétés coopératives de PRO-PLANTEURS (un ou deux critères de base ne pourront pas être réalisés par une grande partie des sociétés coopératives du projet à court terme). Finalement, quatre institutions dans la liste ne représentent pour le moment qu'une possibilité assez basse de devenir partenaires potentiels des sociétés coopératives PRO-PLANTEURS. Ces institutions se caractérisent par au moins deux critères de base peu probables d'être remplis par une société coopérative du projet (à court ou moyen terme).

Caractéristiques des sociétés coopératives et possibilités du côté de la demande

Sur la base de l'analyse faite dans le cadre de cette étude, quatre des sociétés coopératives peuvent prétendre à court terme à du financement. Pour trois sociétés coopératives, des efforts additionnels doivent être fournis (effort de gestion, bonne gouvernance) avant qu'elles puissent prétendre à du financement. Enfin, pour les trois sociétés coopératives restantes, au vu de certaines faiblesses constatées, il est jugé qu'elles ne pourront prétendre à du financement qu'après avoir fait des efforts considérables.

Recommandations pour le projet PRO-PLANTEURS

Quelques recommandations globales ressortent de l'analyse et des discussions avec les différentes parties prenantes. Une coopération plus étroite avec d'autres programmes de la GIZ en Côte d'Ivoire, notamment le programme SSAB peut créer des synergies. Le projet PRO-PLANTEURS devrait également discuter et analyser les possibilités de collaboration avec des projets comme par exemple l'initiative de Rainforest Alliance avec Ecookim et Alterfin pour analyser le potentiel d'une réplique par PRO-PLANTEURS. Un soutien du groupe d'investisseurs sociaux qui montre un grand intérêt à développer un produit ou modèle qui leur permet de financer des sociétés coopératives qui n'ont pas de licence d'exportation pourrait être envisagé. Même si les banques commerciales ne montrent qu'un intérêt peu convaincant, il est recommandé de garder le contact avec les institutions pour leur faire part des développements ainsi que du potentiel dans le secteur. Une recommandation avec un horizon plus long, mais avec d'autant plus d'impact, est la proposition de soutenir le développement des cadres (du secteur financier ainsi que du secteur agricole) favorables pour les initiatives de financement des sociétés coopératives en Côte d'Ivoire. En outre, un soutien continu en ce qui concerne la professionnalisation des sociétés coopératives est toujours nécessaire, néanmoins celui-ci doit être adapté au stade de développement de chaque société coopérative. Il est également proposé d'inclure des formations en éducation financière dans le programme d'assistance technique.

2 Le secteur du cacao et le projet PRO-PLANTEURS

Le Chapitre 2 résume l'importance de la Côte d'Ivoire en tant que pays agricole et plus grand producteur de fèves de cacao ainsi que son développement positif en termes économiques avec une croissance d'à peu près 10% depuis quelques années, dont les petits producteurs de cacao ne profitent pas suffisamment. Dans ce contexte, le projet PRO-PLANTEURS vise à professionnaliser les sociétés coopératives de 20 000 petits producteurs et leurs familles et à les soutenir en ce qui concerne l'accès au financement.

2.1 Importance de l'agriculture et de la filière cacao

La Côte d'Ivoire est un pays agricole. Sur les 23,3 millions d'habitants (estimations de juillet 2015), il y a 2,7 millions de producteurs agricoles en Côte d'Ivoire. Ceci représente 32% de la population active ainsi que 22% du produit national brut (PNB). L'agriculture constitue 55% des recettes d'exportations du pays. Les cultures principales de la Côte d'Ivoire sont le cacao, le café et l'huile de palme.

Plus grand producteur de fèves de cacao. Avec une part d'environ 41%, la Côte d'Ivoire est le plus grand producteur et exportateur au monde de fèves de cacao. Pendant les campagnes 2015-2016, elle en a produit 1,65 millions de tonnes. Selon des estimations d'experts, le cacao a contribué en 2015 à environ 15 % du PIB du pays. Il représente environ 37% des exportations avec une valeur totale de 2 400 milliards FCFA (3,7 milliards EUR).¹ Selon les derniers chiffres de l'Organisation internationale du cacao (ICCO) en 2016-2017 la Côte d'Ivoire produira 80 000 tonnes de plus que prévu pour arriver à une production de 1,98 million de tonnes.²

Forte croissance économique dont les planteurs de cacao ne bénéficient pas. Un récent rapport de la Banque mondiale constate que l'économie de la Côte d'Ivoire continue à croître à un taux d'environ 10%.³ Le PIB du pays a presque doublé depuis 2011, selon les experts en raison de la bonne performance de l'agriculture et l'expansion des secteurs de la manufacture et services. Néanmoins, cette croissance et le développement positif ne bénéficient pas à tous. Une enquête que le CGAP a récemment menée sur les revenus des agriculteurs en Côte d'Ivoire montre que 72% des petits exploitants⁴ vivent en-dessous du seuil de pauvreté (<2,50 USD/jour) et 34% ont même moins de 1,25 USD/jour à disposition.⁵ Le Cocoa Barometer 2015 calcule le revenu des planteurs de cacao en Côte d'Ivoire et conclut qu'il est de 0,50 USD par personne par jour.⁶

2.2 Le projet PRO-PLANTEURS

L'objectif du projet est la professionnalisation des sociétés coopératives de cacao. Le projet PRO-PLANTEURS est un projet développé et financé par une collaboration entre le Conseil du Café-Cacao, le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ), le Ministère fédéral allemand de l'Alimentation et de l'Agriculture (BMEL) et les membres de l'Initiative

¹ Cf. Hütz-Adams, Friedel/Huber, Claudia (2016).

² Cf. Agence Ecofin (2017a).

³ Cf. Banque mondiale (2016).

⁴ La définition de petit exploitant pour l'étude citée est la suivante : ménages ayant jusqu'à 5 hectares ou ayant moins de 50 têtes de bétail, 100 chèvres/moutons/porcs, ou 1 000 poulets et dont l'agriculture contribue significativement aux moyens de subsistance, au revenu ou à la consommation du ménage.

⁵ Cf. CGAP (2017b).

⁶ Cf. Voice Network (2015).

allemande pour un cacao durable (GISCO, en ces sigles en anglais). Il est mis en œuvre par la GIZ et a comme objectif de professionnaliser des sociétés coopératives dans les régions du Centre, du Sud et de l'Est de la Côte d'Ivoire. Avec cela, il vise à toucher environ 20 000 familles de planteurs qui représentent 100 000 personnes. A ce jour, le projet travaille avec 18 sociétés coopératives à Aboisso, Agboville et Abengourou.



GRAPHIQUE 1: LOCALISATION DES SOCIETES COOPERATIVES PRO-PLANTEURS

PRO-PLANTEURS se compose de quatre composantes principales :

- ▶ La professionnalisation des sociétés coopératives ;
- ▶ La productivité, la qualité, la biodiversité ;
- ▶ La diversification et la nutrition ;
- ▶ La capitalisation des leçons apprises.

En mettant l'accent sur la sécurité alimentaire et l'amélioration nutritionnelle à travers la diversification de la production, le projet PRO-PLANTEURS cible particulièrement les femmes et les jeunes agriculteurs. En outre, le projet s'aligne sur le programme national de développement de la filière café-cacao « Qualité, Quantité, Croissance (2QC) » et sur la stratégie CocoaAction de la Fondation mondiale du cacao (WCF).

Ayant commencé à travailler avec les sociétés coopératives de cacao, un manque s'est rapidement démontré, celui de l'accès au capital de travail et d'investissement pour les sociétés coopératives. Sans une grande capacité d'autofinancement, il est important pour les sociétés d'avoir d'autres sources de financement pour pouvoir croître et professionnaliser leur entreprise. Néanmoins, la plupart des institutions financières est réticente à travailler avec le secteur agricole et spécifiquement avec les sociétés coopératives de cacao ou encore avec les petits producteurs. Des rencontres avec quatre autorités publiques compétentes ont également été organisées dans le cadre de cette étude.

3 Objectifs, méthodologie et étapes de travail

Le Chapitre 3 présente les objectifs de l'étude en termes d'analyse des possibilités et conditions d'accès au financement du secteur privé pour les sociétés coopératives de cacao ainsi que la structure financière et opérationnelle de celles-ci avec le but de donner une opinion sur leur possibilité d'accéder à un financement du secteur privé dans le court ou moyen terme. Il parcourt les étapes de travail ainsi que la combinaison de plusieurs méthodes utilisées qui permettent de vérifier et trianguler les informations obtenues. Les limites identifiées à l'étude se réfèrent à la fiabilité des informations reçues par les sociétés coopératives ainsi qu'au temps alloué pour l'analyse. 15 institutions financières diverses ont été incluses dans l'analyse. Les 10 sociétés coopératives représentant le côté demande ont été sélectionnées en collaboration avec les parties prenantes et sur la base de critères prédéfinis.

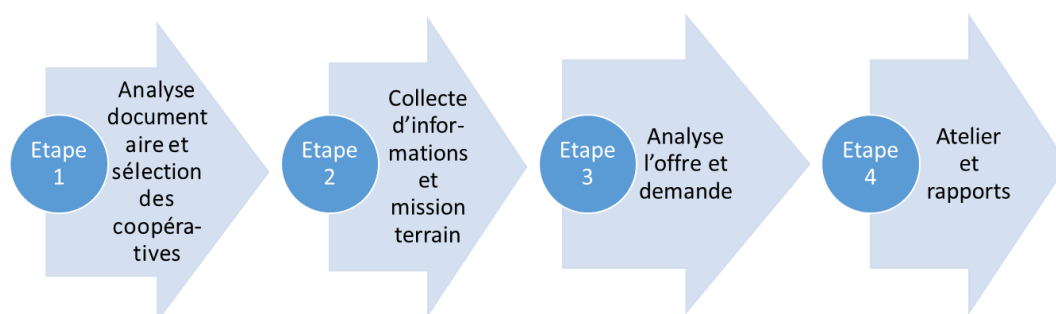
3.1 Objectifs de la présente étude

L'objectif de la présente étude est de :

- ▶ Analyser les possibilités et conditions de financement du secteur privé et public qui existent en Côte d'Ivoire pour les sociétés coopératives du secteur du cacao (analyse de l'offre) ;
- ▶ Analyser la structure financière et opérationnelle de 10 sociétés coopératives du projet PRO-PLANTEURS ainsi que leurs besoins en services financiers et spécifiquement en crédit (analyse de la demande) ;
- ▶ Comparer l'offre et la demande en services financiers et spécifiquement en crédit, et analyser les opportunités d'y accéder pour mettre en œuvre son plan de développement défini avec le soutien de l'assistance technique du projet pour chacune des 10 sociétés coopératives ;
- ▶ Identifier les appuis nécessaires et les étapes à suivre pour rendre éligible à des possibilités de financement chacune des 10 sociétés coopératives.

3.2 Etapes de travail

Quatre étapes de travail ont été proposées pour mettre en œuvre l'étude :



GRAPHIQUE 2 : ÉTAPES DE TRAVAIL

Analyse documentaire. La première étape de l'engagement s'est concentrée sur l'appropriation de l'équipe de consultants du contexte du projet PRO-PLANTEURS ainsi que la prise de connaissance de tous les acteurs impliqués, le peaufinage de la méthodologie et la présentation de celle-ci au Comité Technique de Coordination (CTC) afin de recueillir ses recommandations. Cette étape a inclus une recherche documentaire du projet et des acteurs, ainsi que des secteurs du cacao et de la finance en Côte d'Ivoire. En même temps, cette phase a été utilisée pour définir en collaboration avec les partenaires les critères pour la sélection des dix sociétés coopératives participantes au projet. La

phase s'est terminée par une réunion de cadrage avec le CTC lors de laquelle celui-ci a partagé ses commentaires par rapport à la méthodologie.

Collecte d'informations. L'Etape 2 du plan de travail a consisté à analyser en détail l'offre et la demande en ce qui concerne le financement des sociétés coopératives de cacao en Côte d'Ivoire. Ceci allait de la préparation de la mission terrain, du peaufinage des outils de collecte de données jusqu'à l'échange avec les acteurs du côté de la demande, du côté de l'offre, ainsi que les autorités publiques compétentes et les partenaires techniques en Côte d'Ivoire et ailleurs.

Analyse offre et demande. Pendant l'Etape 3 du projet, les consultants ont analysé les informations collectées à travers les entretiens menés. Les données et informations de chaque société coopérative ont été analysées et une simulation de sa rentabilité établie. En même temps, les informations obtenues des institutions financières ont été analysées et classées dans une base de données. Sur la base des informations, la possibilité d'obtention d'un financement de chaque société coopérative a été analysée. Dans le cas pertinent, des activités nécessaires pour accompagner la mise à niveau de chaque société coopérative et les ressources techniques et financières nécessaires ont été établies.

Atelier et rapports. La dernière Etape 4 se composera de la préparation du contenu d'un atelier regroupant les parties prenantes, les sociétés coopératives et les institutions financières ainsi que sa mise en œuvre. Sur la base des discussions et des commentaires reçus, les consultants finaliseront les livrables (rapports et bases de données).

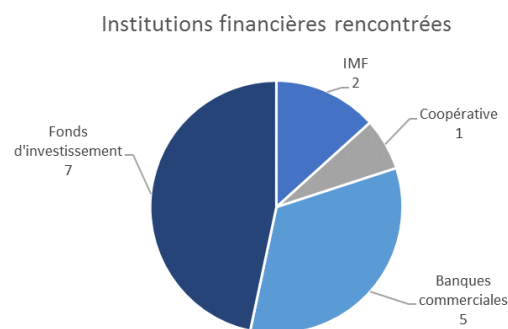
3.3 Méthodologie appliquée

Recherche documentaire pour préparer la mission sur place. La méthodologie utilisée est une combinaison de plusieurs méthodes qui permettent de vérifier et de trianguler les informations obtenues. Une analyse de documents permet de se familiariser avec le projet PRO-PLANTEURS. Les informations obtenues sur les sociétés coopératives avant la mission terrain ont été la base d'une adaptation de chaque guide d'entretiens à la situation spécifique de la société coopérative. Il en a été de même avec les informations obtenues sur le secteur financier et spécifiquement sur le financement agricole et les institutions financières. L'analyse des documents mis à disposition par PRO-PLANTEURS a été complétée par une recherche d'informations additionnelles par les consultants. L'analyse documentaire incluait des rapports sur le secteur financier et spécifiquement sur le financement de l'agriculture en Côte d'Ivoire, des pages internet et profils des institutions financières présentes en Côte d'Ivoire, ainsi que des rapports sur les fonds de refinancement et investisseurs sociaux internationaux investissant dans le secteur du cacao et en Côte d'Ivoire (cf. Annexe 5).

Collecte de données à travers des entretiens à base de guides semi-structurés. Les données quantitatives et qualitatives ont surtout été collectées à travers des outils de collecte développés par l'équipe. Pour une meilleure efficacité, les entretiens ont été conduits partiellement en équipe et partiellement par un des consultants. Certains des entretiens se sont fait individuellement, d'autres en groupes, p. ex. avec les groupes de gestion des sociétés coopératives. Pour certains des acteurs n'ayant pas de représentant sur place, les entretiens ont été conduits par téléphone ou Skype (cf. Annexe 3). Les entretiens ont été réalisés sur la base de guides semi-structurés d'entretiens. Ces guides ont été élaborés par l'équipe de consultants pour les sociétés coopératives, les institutions financières, les autorités publiques et compétentes et d'autres projets de l'industrie et de bailleurs (cf. Annexe 1).

Entretiens menés avec divers types d'institutions financières. Des discussions avec 15 institutions financières ont été menées. La sélection d'institutions inclut des banques commerciales, des institutions de microfinance et coopératives financières ainsi que des investisseurs sociaux. Parmi ces institutions, certaines sont basées en Côte d'Ivoire et d'autres sont basées en Europe ou aux Etats-Unis (cf. Graphique 3). Les institutions ont été choisies en collaboration avec l'équipe PRO-PLANTEURS sur la base des critères suivants : activité actuelle ou intérêt futur dans le financement de l'agriculture et spécifiquement des sociétés coopératives et petits exploitants, intérêt dans l'inclusion financière en général, types de clients servis, présence en milieu rural, etc.

Additionnement, l'équipe de consultants a échangé avec des bailleurs autour de trois projets principaux (voir chapitre 7.2).



GRAPHIQUE 3 : INSTITUTIONS FINANCIERES RENCONTREES

Echanges avec les autorités publiques compétentes. Des rencontres avec quatre autorités publiques ont été organisés dans le cadre de cette étude. Ce sont des institutions publiques jouant un rôle de premier plan dans le secteur agricole, et spécifiquement dans le secteur du cacao : le Ministère de l'Economie et des Finances (MEF), Le Conseil du Café-Cacao, le FIRCA (Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles) et l'ANADER (Agence Nationale d'Appui au Développement Rural).

3.4 Sélection des sociétés coopératives

Sélection de 10 sociétés coopératives représentatives du projet. Bien que les résultats de l'étude doivent bénéficier à l'ensemble des 18 sociétés coopératives avec lesquelles le projet PRO-PLANTEURS travaille actuellement, seulement dix d'entre elles ont été choisies pour participer à l'étude à cause de contraintes liées au délai pour boucler l'étude et au budget alloué. Pour cette raison, un processus de sélection a été mis en place sur la base de critères objectifs pour sélectionner 10 sociétés coopératives représentatives de l'ensemble des 18 sociétés coopératives. Les critères de sélection ont inclus entre autre le nombre de membres, le tonnage réalisé pendant les deux dernières campagnes, le niveau d'organisation et de structuration, et le stade de développement, le degré de motivation pour le projet PRO-PLANTEURS.

Suite à divers échanges et en prenant en compte les propositions faites par les parties prenantes (GISCO, TechnoServe, Le Conseil du Café-Cacao, les Consultants), neuf sociétés coopératives et une union de coopératives suivantes ont été sélectionnées, dont cinq sociétés coopératives d'Abengourou/Agnibilékrou, deux sociétés coopératives d'Aboisso, et trois sociétés coopératives d'Agboville :

Société coopérative	Lieu
COOPERATIVE 1	Abengourou
COOPERATIVE 2	Agboville
COOPERATIVE 3	Abengourou
COOPERATIVE 4	Agboville
COOPERATIVE 5	Agboville
COOPERATIVE 6	Abengourou
COOPERATIVE 7	Abengourou
COOPERATIVE 8	Aboisso
COOPERATIVE 9	Aboisso
COOPERATIVE 10	Abengourou

TABLEAU 1 : LISTE DE SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES SÉLECTIONNÉES

3.5 Les limites de l'étude

La fiabilité des données du côté de la demande. Le faible niveau de fiabilité des états financiers dans la plupart des sociétés coopératives rend plus complexe l'analyse des données financières fournies. Pour y pallier, des contrôles sur place et sur pièces sont nécessaires pour permettre d'avoir une idée plus réelle de la situation financière des sociétés coopératives.

Le temps alloué à l'étude. Afin de permettre une analyse beaucoup plus approfondie de la situation des sociétés coopératives, il aurait fallu passer plus de temps avec les sociétés coopératives.

4 Le secteur du cacao et développements récents en Côte d'Ivoire

Le Chapitre 4 donne un aperçu des acteurs du secteur de cacao, y-inclut la structure des protagonistes, les petits producteurs. Il résume également le cadre institutionnel du secteur en passant par le ministère de tutelle, le Ministère de l'Agriculture et Développement Rural (MINADER) ainsi que l'organe régulateur, le Conseil du Café-Cacao qui a été créé lors de la réforme du secteur en 2012, et plusieurs autres organismes responsables pour les services de vulgarisation (ANADER), la recherche (CNRA) et le financement (FIRCA). Par ailleurs, ce chapitre résume la fixation du prix bord-champ en Côte d'Ivoire après la réforme du secteur en 2012. Finalement, il jette un aperçu sur le développement récent du prix mondial du cacao et ses répercussions sur les acteurs en Côte d'Ivoire.

4.1 Les acteurs du secteur

Rôle important du cacao. Les exploitations de cacao en Côte d'Ivoire ont une taille moyenne de 1,5 à 5 ha. 800 000 à 1,3 million de petits planteurs produisent le cacao et environ 8 millions de personnes vivent de cette culture. Les fèves fermentées et séchées sont vendues soit à des sociétés coopératives, soit directement sur la plantation à des intermédiaires appelés « pisteurs ».

Volume de cacao certifié demandé entrain de baisser. La certification du cacao joue un rôle considérable en Côte d'Ivoire. Selon les chiffres des organismes de normalisation, en 2015, plus de 500 000 t de cacao ont été certifiés par Fairtrade, Organic, UTZ ou Rainforest Alliance/SAN. Environ 300 sociétés coopératives (sur un total d'entre 2 100 et 2 400) ont fait l'objet au minimum d'une certification ; plusieurs d'entre elles de deux ou plus. Cependant, les experts du secteur constatent que le volume de cacao acheté en certifié est en train de baisser, créant ainsi des complications pour les sociétés coopératives. Les projets de certification des sociétés coopératives sont souvent préfinancés par les acheteurs/exportateurs qui, en contrepartie, gardent le certificat pour assurer le

remboursement du préfinancement en fèves. Néanmoins, il y a des cas dans lesquels les entreprises n'honorent pas leurs promesses en termes de volume d'achat de cacao en certifié, ce qui confronte les sociétés coopératives à une prime plus basse et ceci souvent sans avertissement. Pour assurer que les planteurs ne souffrent pas de la baisse des primes et que par conséquent ils arrêtent de vendre à la société coopérative, quelques-unes des sociétés coopératives paient la prime promise aux planteurs avec leurs propres ressources, mettant ainsi la santé financière de la société coopérative en danger.

Broyage surtout à l'étranger et capacité locale sous-utilisée. En Côte d'Ivoire, douze entreprises transforment les fèves de cacao. Toutefois, le marché est sous la domination d'une poignée de broyeurs étrangers. La capacité de broyage disponible sur le territoire national a augmenté de 585 000 t lors de la période 2012-2013 à 706 000 t au cours de la saison 2013-2014, soit environ 40 % de la production nationale. Néanmoins, cette capacité n'est pas utilisée pour des raisons de débouchés.

4.2 Cadre institutionnel

Ministère de tutelle. Pour le secteur agricole de façon générale, le Ministère de l'Agriculture et du développement Rural (MINADER), le Ministère de l'Economie et des Finances et le Ministère du Budget sont impliqués dans les questions de financement. Mais, de façon spécifique, tout ce qui touche au secteur du cacao relève des compétences du Conseil du Café-Cacao. Le MINADER est chargé de la politique agricole en Côte d'Ivoire. Il est le ministère de tutelle de la filière café-cacao et des sociétés coopératives agricoles et non-agricoles. Le MINADER a mis sur pied le Programme National d'Investissement Agricole (PNIA) qui a démarré en 2010 et qui est dans sa deuxième phase. Le PNIA découle du Plan Directeur de Développement Agricole (PDDA, 1992-2015) et du Document de Stratégie de Relance du Développement et de Réduction de la Pauvreté (DSRP, 2009-2013). Il permet à la Côte d'Ivoire de disposer d'un document unique de programme d'investissement dans le secteur agricole.

Le PNIA s'appuie sur six programmes prioritaires, couvrant le secteur agro-sylvo-pastoral et halieutique : (1) Amélioration de la productivité et de la compétitivité des productions agricoles, (2) Développement des filières, (3) Amélioration de la gouvernance du secteur agricole, (4) Renforcement des capacités des parties prenantes au développement de l'agriculture, (5) Gestion durable des ressources halieutiques et (6) Réhabilitation forestière et relance de la filière bois. "La première phase du PNIA d'un montant de 2 040 milliards CFA a permis à la Côte d'Ivoire d'enregistrer des performances record, tant du point de vue de la hausse de production agricole que du point de vue de l'amélioration des revenus des producteurs. Ainsi, le pays, premier producteur mondial de cacao a également atteint la position de premier broyeur de cacao, premier producteur mondial de noix de cajou et premier producteur mondial de noix de cola. Avec des revenus distribués aux producteurs passant de 3,368 milliards de CFA en 2012 à 5,652 milliards de CFA en 2015".⁷

La deuxième phase du PNIA qui couvre la période 2017-2022 "devra prendre en compte les questions de production avec une maîtrise totale de l'eau, de mécanisation agricole, de formation professionnelle, de commercialisation et de valorisation des produits agricoles sur place, le tout en suivant une architecture de type agro-polaire autant que possible." ⁸

⁷ Cf. Portail officiel du Gouvernement de Côte d'Ivoire (www.gouv.ci).

⁸ Cf. Agence Ecofin (2017b).

« Renationalisation » du cacao par la réforme de 2012. Après 20 années de marché libéralisé, le gouvernement ivoirien a réformé le secteur du cacao en 2012 en créant un conseil national du cacao, le Conseil du Café-Cacao (CCC), chargé de la gestion, de la réglementation, du développement et de la stabilisation des prix du cacao. La mission du CCC est de maintenir la position de la Côte d'Ivoire comme premier producteur de cacao, d'améliorer la qualité du cacao, de verser un prix garanti à la production, d'augmenter la part de transformation à l'intérieur du pays d'au moins 50% d'ici 2020 et d'améliorer les conditions générales de vie des cacaoculteurs. Grâce aux réformes, la qualité du cacao s'est considérablement améliorée. Actuellement, Le Conseil du Café-Cacao développe une norme ivoirienne sur la durabilité. Il est prévu qu'elle comporte une série de critères concernant les aspects sociaux et environnementaux.

Service de conseils en agriculture publique. L'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) fournit des services de vulgarisation agricole par le biais d'environ 450 agents chargés de la diffusion d'informations agricoles sur le café et le cacao dans les régions productrices de café et cacao du pays. Résultat de la fusion de trois prestataires opérant dans la vulgarisation agricole, l'ANADER a été fondée en 1993 dans le cadre d'un projet de la Banque Mondiale. Le gouvernement détient 40% de l'ANADER et finance le budget opérationnel de base. Le programme de l'ANADER pour le café et cacao est constitué de cinq piliers : les bonnes pratiques agricoles (BPA), la relance de la culture du café, la fourniture d'intrants aux jeunes cacaoculteurs, l'aide aux sociétés coopératives et la lutte contre le « swollen shoot ».

Recherche agricole. Le Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) est le principal institut de recherche en Côte d'Ivoire. En ce qui concerne le cacao, il travaille sur la vulgarisation des variétés performantes, des pratiques culturales nouvelles (techniques de replantations de cacaoyères en associant des légumineuses arbustives), des méthodes de lutte intégrée contre les maladies et ravageurs, des techniques post-récolte pour un cacao de bonne qualité (techniques de fermentation, séchage et stockage) et avec une teneur en beurre élevée, et il propose de l'assistance conseil à la filière. En outre, le CNRA fournit les plants de cacao.⁹

Financement des filières agricoles. Le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA) a été créé par décret en décembre 2002. C'est un instrument inspiré des dispositions de la loi N°2001-635 du 9 octobre 2001 portant institution de Fonds de Développement Agricole (FDA). Le FIRCA assure, dans les secteurs de production végétale, forestière et animale, le financement des programmes relatifs à :

- ▶ la recherche agronomique et forestière ;
- ▶ la conduite d'expérimentations et de démonstrations pour la transmission du savoir entre la recherche et l'exploitation ;
- ▶ la recherche technologique pour l'amélioration des produits agricoles et des produits transformés
- ▶ la diffusion des connaissances par l'information, la démonstration, la formation, le conseil technique et économique ;
- ▶ la conduite d'études, d'expérimentation et d'expertises ;
- ▶ l'appui à l'amélioration durable de la rentabilité économique des exploitations ;
- ▶ le renforcement des capacités des OPA ;
- ▶ la formation professionnelle des producteurs, des dirigeants des OPA et de leur personnel.

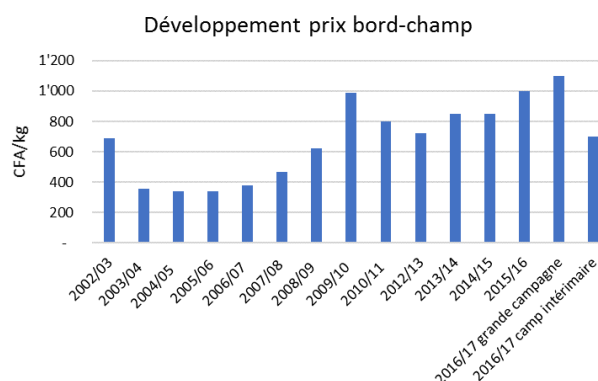
⁹ Cf. site web du CNRA (<http://www.cnra.ci/images/imgcacaoyer.jpg>).

Le FIRCA a été créé pour une meilleure gestion des prélèvements au sein des filières agricoles. Il y a 24 filières actuellement dans le portefeuille du FIRCA. Le Fonds est chargé par l'Etat de la Côte d'Ivoire de mobiliser des fonds auprès des filières, de l'Etat et des bailleurs de fonds. Chaque filière cotise pour ses propres activités. Le FIRCA négocie avec les filières pour fixer le taux de cotisation et le mécanisme de prélèvement. Après cette étape, un décret présidentiel est pris, avec des décrets d'application, afin de donner force de loi aux prélèvements à opérer. Le FIRCA n'effectue pas de prélèvement pour la filière café et cacao. Cela est de la responsabilité du Conseil du Café-Cacao. Le FIRCA exécute, cependant, le volet "amélioration de la productivité" pour le compte du Conseil du Café-Cacao.

4.3 Le prix du cacao en Côte d'Ivoire

Vente anticipée aux enchères définit le prix pour toute la chaîne. Avec la réforme de 2012, Le Conseil du Café-Cacao a introduit un mécanisme de vente du cacao par anticipation. L'échelle de prix publiée par Le Conseil du Café-Cacao (le « barème ») au début de chaque campagne définit les marges le long de la chaîne de valeur. Le prix bord-champ est fixé à un minimum de 60% du prix CAF obtenu lors des ventes anticipées aux enchères. Le Conseil du Café-Cacao prépare pour chaque campagne le barème qui définit les marges des différents acteurs tout au long de la chaîne de valeur (y inclut les producteurs, les sociétés coopératives, les exportateurs), impôts et taxes compris. Enfin, un fond de réserve à la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a été mis en place pour offrir une protection contre les baisses importantes du cours sur le marché mondial.

Augmentation continue du prix de cacao depuis 2012. Depuis la réforme du secteur en Côte d'Ivoire en 2012, le prix mondial du cacao a augmenté, ce qui a amené par conséquent à une augmentation du prix bord-champ pour les planteurs de cacao (cf. Graphique 4). Pour la grande campagne 2016-2017, le prix s'élevait à 1 100 CFA/kg de fèves sèches.



GRAPHIQUE 4 : DEVELOPPEMENT DU PRIX BORD-CHAMP

Chute des cours du cacao depuis le début de 2017. Néanmoins, avec les problèmes dans le secteur depuis le début de 2017 (blocage du cacao dans les deux ports suite à l'impossibilité de certains exportateurs nationaux d'honorer leurs engagements d'achat anticipé) et la baisse considérable du prix sur le marché mondial dû, entre autres, à une surproduction de cacao, le prix bord-champ en Côte d'Ivoire a été fixé par le Conseil du Café-Cacao à 700 CFA/kg pour la campagne intermédiaire 2016-2017, soit une baisse de 36% comparativement à la campagne principale de 2016-2017. Pour respecter la promesse de donner 60% du prix international aux paysans, l'État a dû renoncer à la taxe d'enregistrement auprès du fisc de 5% et a procédé à la réduction d'une partie des autres taxes.

Ceci représente environ 43,4 milliards CFA de pertes pour les caisses de l'Etat de la Côte d'Ivoire. Le déficit budgétaire ivoirien devrait augmenter à 5% du PIB cette année, contre 3,9% pour 2016.¹⁰

Répercussions négatives sur les sociétés coopératives et leurs membres. L'impact de la baisse du prix mondial et conséquemment du prix bord-champ en Côte d'Ivoire est assez important. Pour les planteurs, ce nouveau prix constitue une baisse considérable de leurs revenus, surtout que nombre d'entre eux n'ont pas pu vendre leurs fèves lors de la grande campagne à cause des problèmes survenus au niveau de la filière, entre le Conseil du Café-Cacao et certains exportateurs qui n'ont pas été en mesure d'honorer leurs engagements d'achat anticipé de cacao. Les sociétés coopératives qui ont une concentration de membres et des marges plus basses, ou qui ont eu une politique d'investissement agressive lors des derniers mois n'ont pas été capable de remplir leurs obligations. De nombreuses sociétés coopératives ont cessé leurs activités durant la présente campagne intermédiaire, particulièrement celles situées dans la zone Est, mettant ainsi leur personnel en congés techniques. En effet, les producteurs ne leur envoient pas de cacao, préférant vendre directement à des démarcheurs traitant avec le Ghana voisin. En ce qui concerne les exportateurs, environ 30% parmi eux, pour la plupart des nationaux, qui sont moins structurés et n'ont pas d'appuis financiers solides, et qui ont spéculé démesurément, risquent d'avoir à cesser leurs activités, à moins d'une intervention du gouvernement.

Répercussions sur les institutions financières. Jusqu'au moment où les Consultants ont mené leurs entretiens, les indicateurs de risque pour le secteur financier n'ont pas encore montré une détérioration de la situation. Cependant, il est estimé que les institutions financières ayant décaissé des crédits aux exportateurs à base de contrats dans lesquels les conditions, surtout le prix, n'ont pas été clairement fixés, devront probablement faire d'importantes restructurations ou radiations.

Prévisions de développement du prix mondial. Il est difficile de prédire la demande de cacao ainsi que le développement du prix. Néanmoins, l'écart de plus d'un million de tonnes de cacao prévu entre l'offre et la demande de cacao en 2020, souvent cité il y a encore deux ou trois ans, ne semble plus être mentionné dernièrement. La base de ce calcul n'était de toute façon pas très claire. L'opinion de 18 analystes du secteur de cacao récemment compilée par Bloomberg prédit une augmentation du prix mondial d'environ 10% seulement au cours des prochains 12 mois.¹¹

¹⁰ Cf. Jeune Afrique (2017).

¹¹ Cf. Bloomberg (2017).

5 Les sociétés coopératives de cacao en Côte d'Ivoire : analyse côté demande

Le Chapitre 5 donne un survol sur le paysage des sociétés coopératives en Côte d'Ivoire. En outre, il résume les caractéristiques des sociétés coopératives du projet PRO-PLANTEURS en comparant les dix sociétés coopératives par rapport à quelques informations et chiffres clés.

5.1 Développement des sociétés coopératives de cacao

Peu de sociétés coopératives fonctionnent selon les principes coopératifs. Au total, on estime qu'entre 2 500 et 3 100 sociétés coopératives existent en Côte d'Ivoire, dont entre 2 100 et 2 400 sont actives dans le secteur du café-cacao.¹² Seulement entre environ 20% à 30% des cacaoculteurs sont organisés en sociétés coopératives. Néanmoins, une grande partie de ces sociétés coopératives ne fonctionnent pas et n'offrent aucun service à leurs membres. Les cacaoculteurs ne disposent d'aucune représentation au niveau national. Les sociétés coopératives sont confrontées à une forte concurrence des intermédiaires appelés « pisteurs ». Ceux-ci se trouvent souvent dans une position avantageuse par rapport aux sociétés coopératives parce que le mauvais état des routes, en particulier dans les zones reculées, ne permet souvent pas à ces dernières d'assurer le transport pour leurs membres. En outre, les pisteurs peuvent souvent payer les fèves collectées immédiatement en espèces, ce qui n'est pas souvent possible pour les sociétés coopératives, surtout si elles n'ont pas accès à un financement de campagne d'un acheteur ou d'une institution financière.¹³

Les sociétés coopératives sont règlementées par l'Acte Uniforme OHADA. L'Acte Uniforme OHADA (AU OHADA) définit la société coopérative (Art. 4) « en tant que groupement autonome de personnes, volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété et la gestion sont collectives et où le pouvoir est exercé démocratiquement et selon les principes coopératifs »¹⁴. L'Acte Uniforme OHADA a remplacé la loi ivoirienne de 1997 sur les sociétés coopératives. Selon le MINADER, seulement 9% des sociétés coopératives sont complètement conformes avec les principes coopératifs tels que stipulés dans l'Acte Uniforme OHADA.

5.2 Analyse globale des sociétés coopératives du projet PRO-PLANTEURS

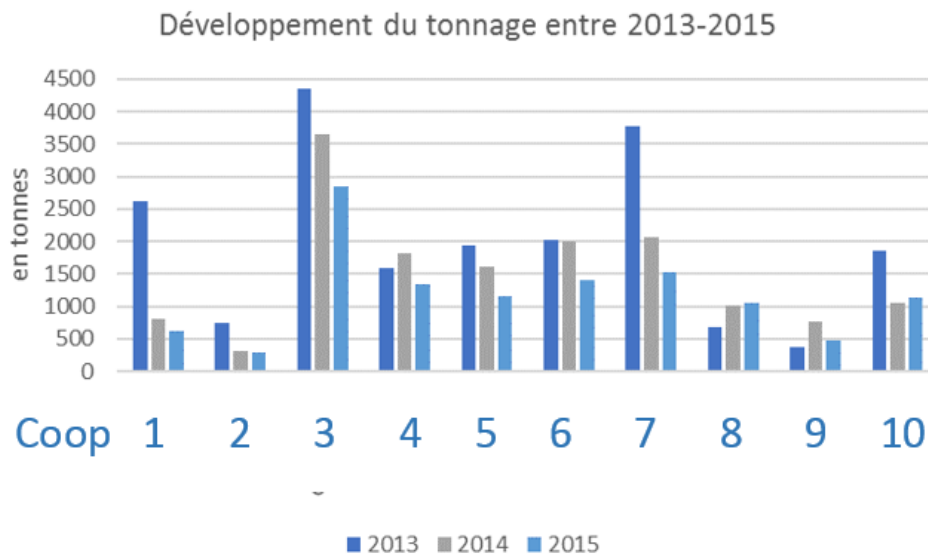
La situation des sociétés coopératives PRO-PLANTEURS analysées se résume aux principaux points suivants :

Volume de cacao collecté. De façon quasi-générale, le volume de cacao collecté par les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS est en baisse sur les trois années ayant fait l'objet de la présente étude, hormis la société COOPERATIVE 8 (cf. Graphique 5). Ces baisses vont jusqu'à plus de 50% pour certaines sociétés coopératives. Cela semble un peu paradoxal vu que la production totale de la Côte d'Ivoire n'a pas connu de baisse. La forte concurrence sur le terrain est à la base de cette situation, signe que les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS doivent trouver les moyens d'être compétitives.

¹² Il n'y a pas d'informations fiables sur le nombre exact de sociétés coopératives. Les estimations proviennent du MINADER et du Conseil du Café-Cacao. Le Conseil du Café-Cacao planifie un recensement des producteurs du secteur café-cacao.

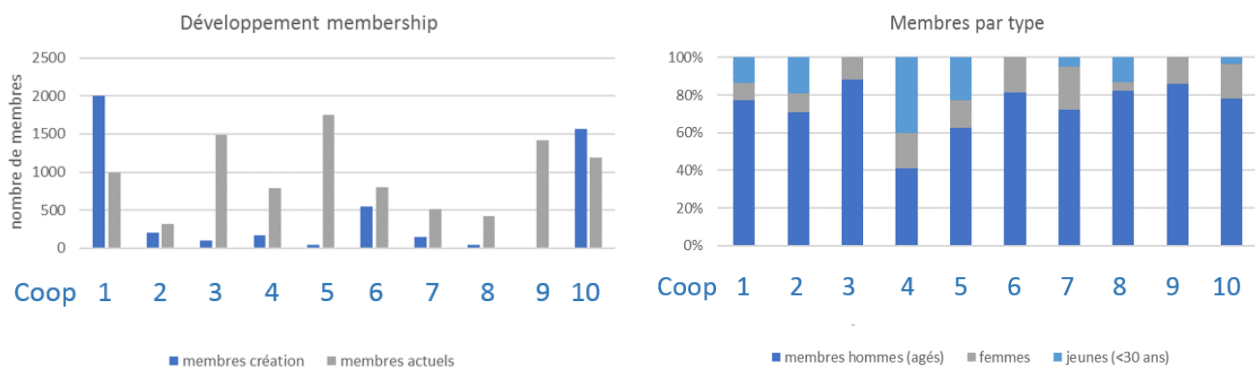
¹³ Cf. Hütz-Adams, Friedel/Huber, Claudia (2016).

¹⁴ Cf. OHADA (2010)



GRAPHIQUE 5: DEVELOPPEMENT DU VOLUME COLLECTE

Membership. Le membership actuel des sociétés coopératives étudiées se classe en trois catégories, cinq sociétés coopératives ont plus de 1 000 membres, trois sociétés coopératives ont entre 500 et 1 000 membres et seulement deux sociétés coopératives ont moins de 500 membres. Comme le montre le Graphique 6, pour sept des dix sociétés coopératives, le nombre de membres a considérablement augmenté depuis leur création (en moyenne de 676%). Seulement deux sociétés coopératives ont perdu des membres. Pour la COOPERATIVE 9, le chiffre des membres individuels à la création n'est pas disponible, mais comme elle a perdu trois sociétés coopératives membres depuis sa création, il est très probable qu'elle ait aussi perdu des membres.



GRAPHIQUE 6: DEVELOPPEMENT MEMBERSHIP

GRAPHIQUE 7: MEMBRES PAR TYPE

En ce qui concerne la présence de femmes et de jeunes (en dessous de 30 ans d'âge) dans les sociétés coopératives, les deux groupes restent substantiellement sous-représentés. Trois des sociétés coopératives n'ont pas su donner le nombre de jeunes planteurs faisant partie de la société coopérative (Cf. Graphique 7).

Manque de loyauté des membres. L'un des problèmes auxquels sont confrontées avec acuité les sociétés coopératives enquêtées est le manque de loyauté des producteurs. Le système de dépôt-vente ne faisant plus recette, les producteurs vendent leur cacao au plus offrant, et surtout à l'acheteur capable de payer immédiatement la transaction, étant souvent un pisteur celui qui offre

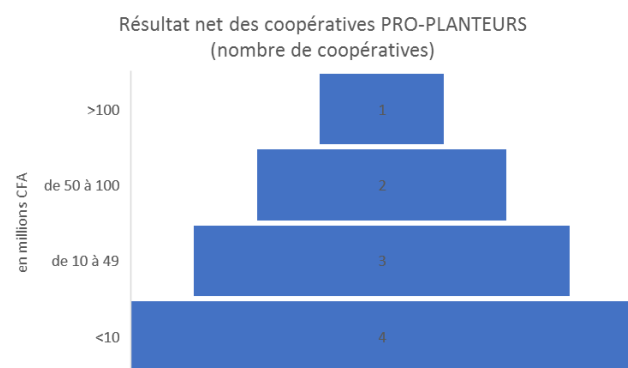
le plus et le plus vite. Par ailleurs, le prix bord-champ étant garanti, les producteurs ne voient pas l'intérêt de rester fidèles à une société coopérative. D'où l'importance des services rendus par la société coopérative afin de faire la différence.

Besoin croissant de fonds de roulement. Vu que les planteurs ne sont plus prêts à accepter des paiements différés de leur livraisons de fèves de cacao, les sociétés coopératives ont un besoin croissant en fonds de roulement pour pouvoir collecter le cacao et surtout pour faire face à la concurrence des intermédiaires qui paient en espèces.

Chiffre d'affaires et résultat net. En général, les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS démontrent des chiffres d'affaires assez élevés (cf. Graphique 8), avec la plupart (5 sociétés coopératives) ayant un chiffre d'affaire d'entre 1 et 2 milliards CFA (entre 1,5 et 3,0 millions EUR).¹⁵



GRAPHIQUE 8: CHIFFRE D'AFFAIRE



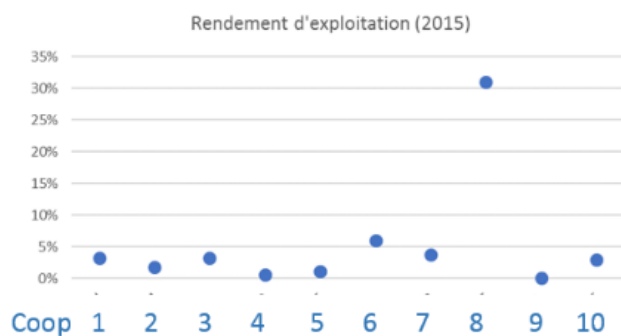
GRAPHIQUE 9: RESULTAT NET

Quant aux résultats nets affichés, ils sont positifs sur les trois ans de l'étude pour toutes les sociétés coopératives, sauf pour trois sociétés coopératives qui ont connu des résultats négatifs en 2014 et en 2013. En 2015 par contre, toutes les sociétés coopératives montrent un résultat net positif, dont cinq sociétés coopératives en dessous de 10 millions CFA (15.245 EUR), trois entre 10 et 49 millions CFA (de 15 245 à 75 700 EUR), deux entre 50 et 100 millions CFA (entre 76 225 et 152 449 EUR) et seulement une au-dessus des 100 millions CFA (Cf. Graphique 9).

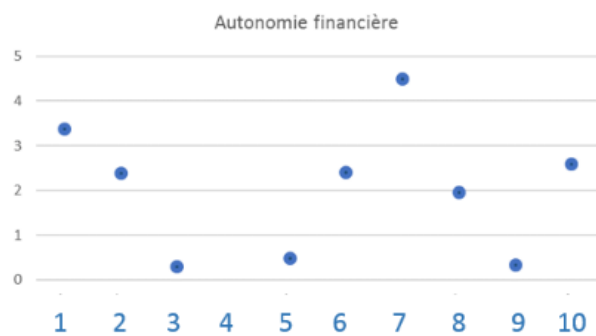
Rendement d'exploitation. Le ratio de rendement d'exploitation compare l'excédent brut d'exploitation par rapport au chiffre d'affaires. Il indique quel pourcentage du chiffre d'affaires a pu être dégagé. Avec une seule exception (qui aura besoin d'une analyse plus approfondie), les ratios de rendement tournent en 2015 entre juste positif et 6% pour les sociétés coopératives du projet (Cf. Graphique 10).

Autonomie financière. L'autonomie financière montre la relation entre les capitaux propres et les dettes extérieures d'une société coopérative et est utilisée pour déterminer le niveau de dépendance d'une entreprise vis-à-vis des financements extérieurs, notamment tous les emprunts. Le ratio se situe pour les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS entre -0.48 et 4.50 (cf. Graphique 11). Quatre sociétés coopératives ont un ratio en dessous de 1. Ceci signifie que les capitaux propres ne couvrent pas l'ensemble des dettes contractées auprès des institutions financières et des tiers. La santé financière de l'entreprise est alors en danger, la société est trop endettée. Les autres six sociétés coopératives ont des ratios au-dessus de 2, ce qui montre une bonne santé financière.

¹⁵ Une société coopérative considère que son chiffre d'affaire est sa marge brute et montre du coup un chiffre d'affaire bien plus bas que le reste des coopératives (en-dessous de 150 millions CFA).

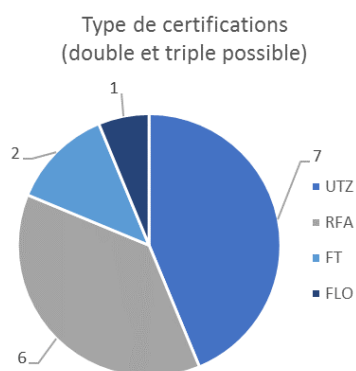


GRAPHIQUE 10: RENDEMENT D'EXPLOITATION

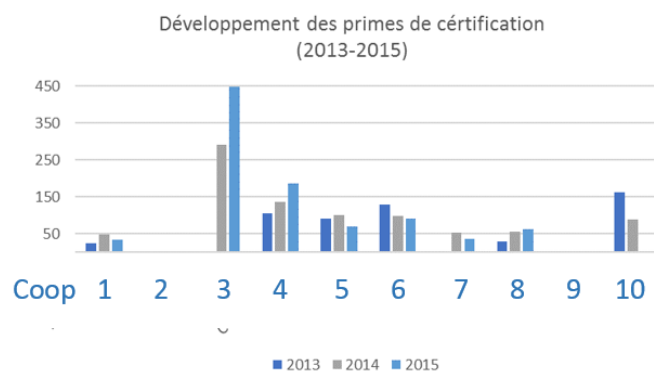


GRAPHIQUE 11: AUTONOMIE FINANCIERE

Certification. Huit des dix sociétés coopératives PRO-PLANTEURS ont la certification d'au moins un Standard, soit Fairtrade, UTZ ou Rainforest Alliance. Deux sociétés coopératives sont certifiées par trois Standards, trois sociétés coopératives sont certifiées respectivement par deux standards ou un seul standard et deux sociétés coopératives ne sont pas du tout certifiées (Cf. Graphique 12). Le développement des primes reçues n'est pas le même pour toutes les sociétés coopératives. Tandis que pour quelques-unes une décroissance est perceptible (principalement en raison des volumes de cacao certifié accordés par les exportateurs), pour les autres, le volume a augmenté (cf. Graphique 13).



GRAPHIQUE 12: TYPES DE CERTIFICATIONS



GRAPHIQUE 13: DEVELOPPEMENT DES PRIMES DE CERTIFICATION

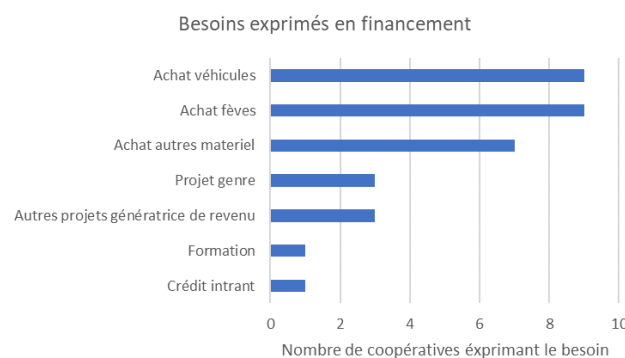
Prestations sociales aux membres. Toutes les sociétés coopératives offrent des prestations sociales à leurs membres ainsi qu'aux communautés. Mais l'ampleur de ces prestations sociales dépend du volume d'activités de chaque société coopérative et du niveau des primes reçues. En effet, plus le montant des primes reçues par la société coopérative est élevé, plus les prestations sociales s'accroissent.

Accès aux intrants. Toutes les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS ont accès à des crédits d'intrants. Elles obtiennent des produits phytosanitaires et de l'engrais à crédit auprès des fournisseurs après paiement d'un apport initial. Ensuite, ces produits sont mis à la disposition des membres à crédit qui les remboursent à travers la livraison de cacao. Selon les informations reçues, la seule société coopérative COOPERATIVE 4 distribue gratuitement les produits phyto aux producteurs.

Préfinancements des acheteurs. A part deux sociétés coopératives, toutes les autres ont bénéficié d'un préfinancement d'acheteur lors de la dernière campagne. Ces préfinancements vont de 40 millions CFA (environ 60 000 EUR) jusqu'à 300 millions CFA (environ 450 000 EUR) par semaine en pic, avec une moyenne de 125 millions CFA (environ 190 000 EUR). Leur niveau permet de juger de l'intensité des activités de la société coopérative et la confiance que l'acheteur accorde à la société.

Expérience de crédit avec les institutions financières. Cinq des dix sociétés coopératives PRO-PLANTEURS ont une expérience en crédit allant de quelques millions CFA à plusieurs centaines de millions CFA (voir détails dans le Tableau 11). Deux sociétés coopératives ont pu bénéficier du projet Doni-Doni de Cargill en obtenant un crédit-bail pour l'achat d'un camion. Deux ont eu ou actuellement ont une expérience de crédit avec Advans Banque Côte d'Ivoire et deux avec Shared Interest, dont une demande en cours. Par rapport aux chiffres reçus du secteur en sa totalité, ce niveau d'expérience est bien en-dessus de la moyenne des sociétés coopératives.

Besoins exprimés en financements. Toutes les sociétés coopératives analysées ont exprimé des besoins de financement. Les besoins les plus urgents et plus souvent mentionnés des sociétés coopératives sont des fonds de roulement pour l'achat de fèves ainsi que l'achat de (tous types) de véhicules (voir Graphique 14 et Tableau 11 pour les détails par société coopérative). Les montants souhaités de quelques-uns des sociétés coopératives semblent trop élevés par rapport à leur activité et leur structure. Les montants varient entre 83,5 millions CFA (environ 127 000 EUR) et 192 millions CFA (environ 292 000 EUR).



GRAPHIQUE 14: BESOINS EXPRIMES EN FINANCEMENT¹⁶

6 Le secteur financier en Côte d'Ivoire

Le Chapitre 6 donne un aperçu global du système financier en Côte d'Ivoire, de ses différents types d'acteurs, notamment les banques commerciales et le système financier décentralisé, et leur performance. Le chapitre résume également le développement récent favorable dans le secteur des services financiers digitaux. Finalement, l'état de l'inclusion financière et spécifiquement le financement agricole dans le pays sont résumés.

6.1 Aperçu général du secteur financier

Système financier sous-développé. Un récent rapport de la Banque mondiale juge le système financier de la Côte d'Ivoire sous-développé. Il ne joue pas son rôle d'intermédiaire financier en offrant proportionnellement trois à quatre fois moins de crédit que le système en Afrique du Sud ou

¹⁶ Toutes les sociétés coopératives ont exprimé plusieurs besoins. Les besoins exprimés ont été groupés pour le graphique, par exemple « achat véhicule » inclut tout type de véhicule, camion, moto, remorque, tracteur, etc.

au Maroc. Le taux de transformation des dépôts en crédit du système financier est de 75%, ce qui est considéré faible (comparé par exemple au Sénégal avec 100%). Les banques préfèrent souvent garder leurs liquidités ou bien les investissent dans d'autres placements (surtout des obligations d'état). Finalement, les 21 compagnies d'assurances ne détiennent que 17% des actifs financiers (2016).¹⁷

Dominance du secteur bancaire. Les 26 banques commerciales comptées en 2016, qui sont en majorité étrangères (provenant du Maroc, Cameroun, Bénin, Nigéria), comptent pour 80% des actifs du secteur financier. Ils servent leur clientèle par l'intermédiaire d'environ 570 points de service. Le secteur est relativement concentré, avec trois banques qui contrôlaient 39% des crédits en 2013. Les banques prêtent en générale à court terme ; seulement 3% des prêts ont une échéance de plus de 5 ans et 61% même de moins d'un an. Même si les banques de gros reportent un rendement sur fonds propres (ROE) de 18,5%, qui est plus haut que dans d'autres pays de la région, leurs coûts sont élevés (gestion peu efficiente) et quatre banques ne respectent pas les normes prudentielles et sont sous-capitalisées.¹⁸

Système financier décentralisé important en nombre mais pas en volume. La microfinance ou système financier décentralisé (SFD) inclut deux types d'institutions, les sociétés anonymes et les sociétés coopératives ou mutuelles. Elles ne comptent que pour 2% des actifs du secteur et restent par conséquent marginales, bien qu'elles soient importantes en termes de comptes puisqu'elles retiennent un tiers de comptes en termes de nombre. A la fin 2014, 75 institutions de microfinance (IMF) étaient actives en Côte d'Ivoire, servant 850 000 clients à travers 322 points de service. Ce nombre a été réduit à 61 institutions en 2016. Les deux tiers des clients de microfinance en Côte d'Ivoire parviennent d'une seule société coopérative de crédit et d'épargne. A la fin 2014, le total des dépôts des institutions de microfinance s'élevait à 152 372 millions de CFA (232,3 millions d'EUR) et l'encours des crédits à 107 639 millions de CFA (164,1 millions d'EUR). Ceci représente moins de 5% du total des crédits du secteur financier du pays. Le montant moyen des crédits décaissé par les SFD s'élève à 2,03 millions de CFA (environ 3 100 EUR). La qualité du portefeuille des SFD en Côte d'Ivoire au premier trimestre 2017 se montre à travers d'un PAR30¹⁹ de 18,2%. Les sociétés anonymes contribuent à 5,2% tandis que les sociétés coopératives ou mutuelles font face à un PAR30 de 31,3%. Le rôle macroéconomique de la microfinance reste limité mais catalyseur au niveau individuel, surtout pour les populations les plus pauvres. Néanmoins, les institutions de microfinance nouvellement entrées dans le secteur et appartenant à des groupes internationaux, comme Advans ou MicroCred, connaissent une forte croissance (doublement du portefeuille de crédit et de dépôts entre 2014 et 2015).²⁰

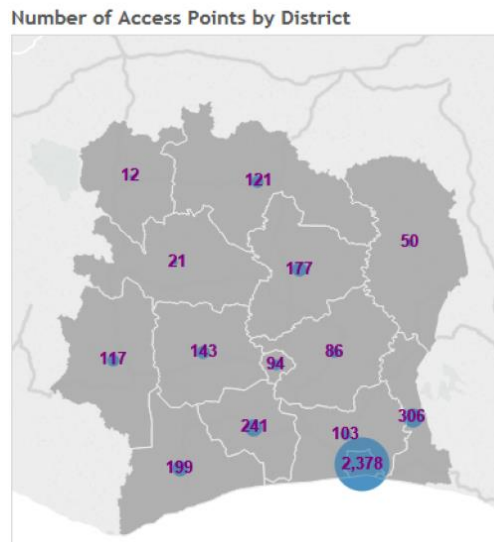
¹⁷ Cf. Banque mondiale (2016).

¹⁸ Cf. Banque mondiale (2016).

¹⁹ Le PAR30 est le portefeuille de crédit à risque (non-remboursé) depuis 30 jours ou plus, divisé par le portefeuille total.

²⁰ Cf. Banque mondiale (2016), APSFD (2017).

Concentration des points d'accès aux services financiers dans la capitale. La dernière étude du CGAP recense un total de 4 048 points d'accès aux services financiers en Côte d'Ivoire, dont 3 102 points de finance digitale, 570 agences de banques, 251 agences de microfinance et 125 agences du réseau postal. Néanmoins, 59% de ces points de services sont concentrés à Abidjan (cf. Graphique 15).²¹



GRAPHIQUE 15 : POINTS D'ACCES AUX SERVICES FINANCIERS

Représentation des institutions financières dans les zones du projet. Plusieurs institutions financières ont des agences ou points de services dans les zones du projet (cf. Tableau 2). Cependant, quand on analyse les données plus en détail, il s'avère qu'une grande partie des « agences » sont des points d'accès des services de mobile money (cf. Graphique 16).²² Dans chaque localisation il y a des institutions présentes, mais la plupart d'entre eux ne sert pas le secteur agricole, ni les petits planteurs de cacao ou les sociétés coopératives. Pour plus de détail sur les institutions individuelles présentes dans les zones, consulter Annexe 5.²³

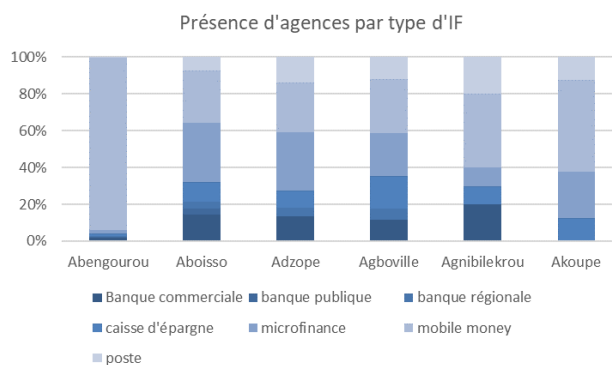
La présence d'une institution sur place peut jouer un rôle dans l'offre du service, néanmoins, à ce jour, ce n'est souvent pas la présence dans une zone qui est décideur en ce qui concerne l'offre du service au secteur agricole. Par exemple, Advans n'a aucune agence dans les zones du projet, mais travaille à travers une agence cacao à Abidjan, des agents de crédit mobiles et des services mobile money.

²¹ Cf. CGAP (2017a).

²² Les données n'incluent seulement les services mobiles money Flooz (moov), Celpay et Quash Services et n'incluent ni MTN ni Orange Money. Les deux derniers couvrent actuellement 90% du marché de mobile money.

²³ Tableau 2 ainsi que Graphique 16 et Annexe 5 ont été établis sur la base des données du Finclusion Lab (<http://finclusionlab.org/>), un service du MixMarket. Néanmoins, les données montrent quelques inconsistances, comme celle-ci mentionnée dans la note de bas de page 21.

Localisation	Nombre d'agences/ points de service
Abengourou	229
Aboisso	28
Adzope	22
Agboville	17
Agnibilekrou	10
Akoupe	8
Grand Total	314



TABEAU 2 : PRESENCE DANS LES ZONES DU PROJET **GRAPHIQUE 16 : PRESENCE D'AGENCES PAR TYPE D'IF**

Assainissement du secteur de la microfinance en cours. Une grande majorité des institutions financières doit améliorer sa performance ; son rendement sur l'actif en 2016 a été négatif. Seulement 35% des institutions respectent les normes réglementaires relatives à la qualité du portefeuille (PAR90 jours). Au cours des dernières années, l'autorité de réglementation a pris des mesures visant à renforcer la stabilité de ce secteur en retirant les licences d'opérations de 17 institutions de microfinance, par exemple en 2015.

6.2 Les services financiers digitaux

Croissance régulière du service mobile money. En Côte d'Ivoire, trois opérateurs offrent le service mobile money ; MTN, Orange et Moov. Le service d'Orange Money a été lancé en 2008, MTN a suivi en 2009 et Moov avec son produit Flooz en 2013. Selon un rapport de GSMA²⁴, l'acceptation du service était lente au début mais a augmenté à partir de mi-2012. Orange et MTN se partagent le marché avec plus de 90% des abonnés. Selon l'Autorité de régulation des télécommunications/TIC de Côte d'Ivoire (ARTCI), le nombre d'abonnés continue à croître par trimestre avec un taux d'entre 3 et 10%.

Pénétration favorable même en milieu rural. Selon la SFI, l'environnement en Côte d'Ivoire est favorable au développement des services financiers digitaux en raison d'une pénétration du téléphone mobile de plus de 100% (109% en 2015) et d'une inclusion financière formelle faible. 53% de toutes les transactions en zone UEMOA s'effectuent en Côte d'Ivoire.²⁵ Selon la GSMA, le taux d'activité des comptes mobile money en Côte d'Ivoire est avec 50% bien plus haut que la moyenne globale de 33%. En outre, le taux de pénétration de mobile money en milieu rural est même plus haut selon la SFI qu'en milieu urbain (26,0% versus 22,6%), ce qui n'est pas surprenant vu le nombre d'agents mobile money en comparaison avec les agences des institutions financières.

²⁴ GSMA (2014)

²⁵ Cf. IFCb.

	MTN	Orange
Abonnés téléphonie mobile, en mio. (12/2016)	9,06	12,41
Abonnés mobile money, en mio. (12/2016)	1,73	5,19
Abonnés actifs, en mio, 30 jours*)	0,87	2,60
Agents mobile money	15 000	14 000 (actifs)
Niveau d'activité des agents	50%	NA
Nombre d'agents en milieu rural	7 500 (3 500 actifs)	4 600
Volume des transactions/mois (en CFA)	9 000 000 000	300 000 000 000
Montant moyen de transactions (en CFA)	50 000	20 000
Tarification speciale agriculteur	gratuit avec Advans	500 CFA/tx avec SIB
Services	- mobile wallet - transfert compte bancaire à mobile wallet - transfert nationaux et internationaux (Mali, Senegal, Burkina Faso) - paiement factures - souscription assurance	- mobile money - transfert compte bancaire - transferts nationaux et internationaux (Mali, Senegal) - paiement factures - paiement frais scolarité - souscription assurance
*) Sur base d'estimations d'un taux d'activité moyen en Côte d'Ivoire de 50% (IFC).		
Sources: entretiens et site web d'ARTCI		

TABLEAU 3 : OPERATEURS MOBILE MONEY EN COTE D'IVOIRE

Partenariats avec des institutions financières. MTN est entré en partenariat avec Advans Côte d'Ivoire pour offrir des services d'épargne digitale. En juillet 2016, plus de 7 000 cacaoculteurs membres de 58 sociétés coopératives ont souscrit à ce service. Ce service est gratuit pour les planteurs. De son côté, Orange Money est en partenariat avec la SIB.

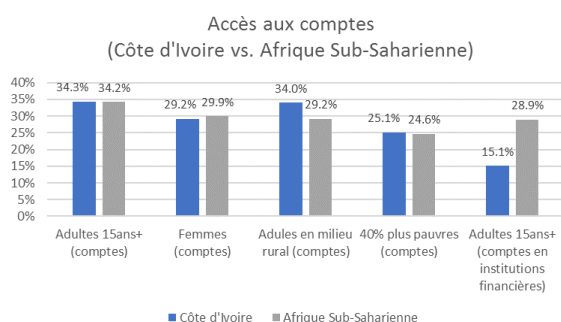
Obstacles pour le développement des services financiers digitaux. Les opérateurs mobiles mentionnent en termes de principales limites un obstacle en termes de réglementation, qui est le transfert maximum par jour de 2 000 000 CFA et mensuel de 10 000 000 CFA. D'autres défis potentiels des services financiers digitaux peuvent être le manque de liquidité (« du float ») dans les zones rurales et les coûts du transport de fonds dans des zones reculées, ainsi que des problèmes de couverture du réseau.

Grand intérêt des planteurs de cacao pour le mobile money. La recherche de la SFI sur les planteurs de cacao a montré que ceux-ci sont 73% à être prêts à essayer des services financiers digitaux en tant qu'alternative au paiement en liquide par leurs sociétés coopératives. Déjà au moment de la recherche, 53% des planteurs ont affirmé utiliser le service mobile money. 46% ont affirmé pouvoir rejoindre l'agent mobile money le plus près en moins de 20 minutes à pied (83% en moins d'une heure). En outre, 99% des planteurs disent avoir accès à un téléphone mobile et 81% ont un bon réseau près de chez eux.²⁶

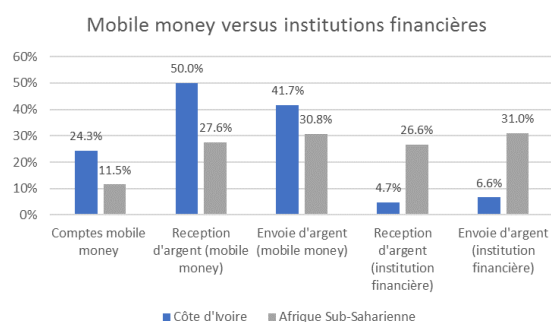
²⁶ Cf. IFCA.

6.3 L'état de l'inclusion financière

L'inclusion financière passe surtout par le mobile money. Comme le montre le Graphique 6, la Côte d'Ivoire est en termes de comptes (tous comptes compris) au niveau de la moyenne sub-saharienne. Néanmoins, quand on regarde seulement les comptes en institutions financières, ils n'arrivent qu'à peine à la moitié du taux d'accès en Afrique Sub-Saharienne (15.1% versus 28.9%). Plus du double de la population adultes en Côte d'Ivoire a un compte mobile money comparé au reste de la région de l'Afrique Sub-saharienne (24.3% versus 11.5%). Le Graphique 7 compare les canaux de distribution « mobile money » et « institution financières » en ce qui concerne la réception et l'envoi d'argent. On constate que le pays est bien au-dessus des taux d'utilisation de mobile money comparé à la région, mais en même temps aussi bien en-dessous en ce qui concerne l'accès aux institutions financières. Le canal préféré de réception et envoi d'argent en Côte d'Ivoire est donc le mobile money. Tandis que 24,3% des Ivoiriens ont un compte mobile money, seulement 15.1% ont un compte en banque. Néanmoins, il ne faut pas oublier que, selon l'étude de la Banque Mondiale, un tiers des comptes mobile money en Côte d'Ivoire sont inactifs et un tiers servent surtout à charger du crédit téléphonique. En fait, le ratio d'adultes avec un compte mobile en Côte d'Ivoire est le cinquième au monde derrière le Kenya (58 %), la Somalie (37 %), l'Ouganda (35 %) et la Tanzanie (32 %). Cependant, il n'y a encore peu d'utilisation du mobile money pour épargner ou bien pour obtenir un crédit (comparé par exemple au Kenya ou la Tanzanie). L'Autorité de régulation des télécommunications de Côte d'Ivoire (ARTCI) estime selon la Banque Mondiale que sur les 24 millions d'abonnés au réseau de téléphonie mobile enregistrés en juin 2015, 7,2 millions ont des comptes de mobile money. Au cours du premier semestre 2015, les recettes sur les retraits, les transferts et les paiements de factures ont atteint 17 milliards CFA, soit environ 25,9 millions de EUR.



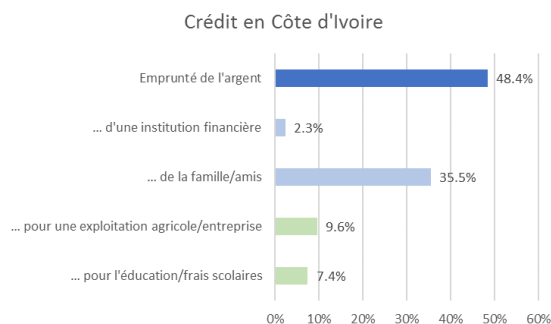
**GRAPHIQUE 17: ACCES AUX COMPTES
(GLOBAL FINDEX 2014)**



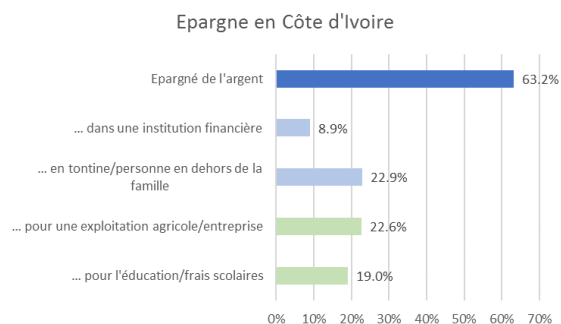
**GRAPHIQUE 18: MOBILE MONEY VERSUS
INSTITUTION FINANCIERE (GLOBAL FINDEX 2014)**

Grande activité en crédit et épargne, mais en dehors des institutions financières. Selon le Global Findex 2014, 48,4% de la population en Côte d'Ivoire a emprunté de l'argent au cours des derniers 12 mois. Cependant, seulement 2,3% l'ont fait auprès d'une institution financière, tandis que 35,5% ont pris un crédit chez un membre de la famille ou un ami. Presque 10% des Ivoiriens ont utilisé un crédit pour investir dans leur exploitation agricole ou leur entreprise (cf. Graphique 19). En ce qui concerne l'épargne, l'image est assez similaire. Il y a une grande activité d'épargne enregistrée en Côte d'Ivoire avec presque deux tiers de la population ayant épargné au cours des derniers 12 mois. Cependant, seulement 8,9% ont recouru à une institution financière et 22,9% ont épargné en groupe (« tontine ») ou bien chez une tierce personne. Ceci s'explique par le fait que les coûts de transactions pour déposer et retirer de l'argent dans une institution financière sont relativement hauts (couts de transport, frais de gestion, temps de déplacement et attente en agence, etc.) pour une grande partie de la population, surtout en milieu péri-urbain et rural, et les bénéfices sont

relativement bas. Presque un quart de l'épargne a servi à investir dans une exploitation agricole ou une entreprise (cf. Graphique 20).



**GRAPHIQUE 19: CREDIT EN COTE D'IVOIRE
(GLOBAL FINDEX 2014)**



**GRAPHIQUE 20: EPARGNE EN COTE D'IVOIRE
(GLOBAL FINDEX 2014)**

Financement de l'agriculture. Selon l'étude du CGAP, seulement 6% du crédit bancaire est décaissé au secteur agricole, et ceci surtout aux groupes de transformation et d'exportation, avec l'exception du financement de quelques grandes sociétés coopératives. En ce qui concerne les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD), environ 9,5% de leur portefeuille est dédié à l'agriculture. Pour ce qui est des petits producteurs, seulement 5% ont un crédit en banque, SFD ou chez un fournisseur d'intrants. Le chiffre est le même pour les planteurs de cacao. 3% reçoivent des financements des exportateurs ou des sociétés coopératives (2% pour les planteurs de cacao). 74% des petits exploitants gardent leur épargne à la maison en liquide.²⁷

²⁷ Cf. CGAP (2017b).

7 Les possibilités de financement pour le secteur du cacao

Le Chapitre 7 analyse les différents types d'institutions financières – les banques commerciales, les institutions faisant partie du système financier décentralisé ainsi que les investisseurs sociaux – par rapport à leur engagement dans le secteur agricole et/ou plus spécifiquement dans le secteur du cacao. En outre, les financements provenant de l'industrie ainsi que des projets de collaboration entre bailleurs, autorité publique, industrie et/ou institution financière sont présentés, ainsi que l'implication du secteur public dans le financement du secteur du cacao. Finalement, le chapitre résume les principaux obstacles du côté de l'offre des services financiers.

7.1 Les institutions financières

7.1.1 Les banques commerciales

Choix de banques avec plus de potentiel agricole. Comme mentionné ci-dessus, il y a 26 banques commerciales en Côte d'Ivoire. Pour la présente analyse, les équipes de Consultants et de PRO-PLANTEURS ont fait le choix de s'entretenir avec les institutions jugées comme ayant le plus de potentiel et/ou intérêt à s'impliquer dans le financement agricole, spécifiquement en ce qui concerne les sociétés coopératives et potentiellement les petits planteurs de cacao. Les cinq banques qui ont donné leur accord pour nous recevoir se caractérisent comme suit :

INFORMATIONS GENERALES	Banque Atlantique	Société Ivoirienne de Banque (SIB)	Diamond Banque	Coris Bank	Bank of Africa
Date de début	1978	1950	2011	2005	1998
Nombre d'employés	556	750	150	120	325
Nombre d'agences	69 (dont 34 en dehors d'Abidjan)	54 (dont 15 en dehors d'Abidjan)	7 (dont 2 en dehors d'Abidjan)	13 (dont 6 en dehors d'Abidjan)	34 (dont 8 en dehors d'Abidjan)
Portefeuille de crédit (en mio EUR)	783,1	923,1	non disponible	140,0	452,8
Portefeuille de dépôts (en mio EUR)	1 046,1	840,4 (2015)	184,6	non disponible	464,3 (2015)

TABEAU 4 : CARACTERISTIQUES DES BANQUES COMMERCIALES

Expansion timide en dehors d'Abidjan et des villes secondaires. Parmi les banques commerciales en Côte d'Ivoire il y a des banques ivoiriennes et des banques régionales ayant leur siège dans un autre pays africain. Les banques offrent surtout des produits classiques de banque et servent avec cela une clientèle retail ainsi que les grandes entreprises du pays. En ce qui concerne leur réseau de distribution, elles ne se sont pas encore engagées dans le développement de canaux de distributions alternatifs, mais travaillent à travers des agences classiques. Toutes les banques ont commencé à ouvrir quelques agences en dehors de la capitale économique Abidjan ; cependant la plupart de ces agences se trouvent dans les villes secondaires. Seulement la Banque Atlantique a un nombre significatif d'agences en dehors d'Abidjan. Une bonne partie de ces agences a été ouverte en partenariat avec la Poste, ce qui a permis à la Banque Atlantique d'aller en dehors des grandes villes secondaires.

Premiers partenariats avec les opérateurs mobiles. Certaines des banques ont commencé à développer des partenariats avec des compagnies de téléphonie mobile, mais ceci ne va en général pas au-delà de la vente des unités de téléphonie et, dans certain cas (SIB, Diamond Banque), aux transferts entre wallet mobile et compte bancaire. Il n'existe pas encore de produits d'épargne ou de crédit à travers les téléphones mobiles. Des partenariats entre les institutions financières et les services de mobile money peuvent faciliter les remboursements dans des zones reculées. Ils épargnent des coûts de déplacement et préviennent des braquages des responsables des sociétés coopératives, qui souvent se déplacent avec des grands montants.

L'agriculture représente une partie non-négligeable dans le portefeuille des banques, mais la base de clients est réduite. Le financement de l'agriculture peut représenter jusqu'à 15% du portefeuille de crédit total (en volume) des banques commerciales. Néanmoins, les banques financent dans la plupart des cas surtout les grands exportateurs des produits agricoles, y inclut ceux de cacao. Chaque institution a un portefeuille de 15 à 30 clients. Peu de banques se sont aventurées dans le financement de sociétés coopératives et si jamais, elles se concentrent sur les très grandes sociétés coopératives ou unions de coopératives, dont la plupart ont une licence d'exportation. Cependant, la plupart des institutions expriment un intérêt à servir le secteur de l'agriculture, y-inclut le cacao, mais ont soit eu dans le passé un succès mitigé à ce propos, ou n'ont pas encore pu développer un produit adapté.

PORTEFEUILLE AGRICULTURE	Banque Atlantique	Société Ivoirienne de Banque (SIB)	Diamond Banque	Coris Bank	Bank of Africa
Portefeuille de crédit en agriculture (en mio EUR)	32,3	NA	53,0	NA	69,2
% du portefeuille total	4.1%	NA	NA	NA	15.3%
Nombre de clients dans le secteur agricole	approx. 45	35 exportateurs (dont 11 coopératives), 142 coopératives de	approx. 15	approx. 10	30
Nombre de clients dans le secteur cacao	15	NA	15	NA	15
Portefeuille crédit en cacao (en mio EUR)	NA	145,0 (pour grande campagne)	NA	NA	55,4
% du portefeuille total	NA	15.7%	NA	NA	12.2%
Types de clients	exportateurs	exportateurs grandes coopératives exportatrice (depuis 2 ans)	exportateurs	exportateurs	exportateurs grandes coopératives
Projets spécifiques	Mastercard Foundation (mobile money, micro épargne et crédit, micro assurance)	Projet Doni-Doni avec Cargill (financement de camions)	NA	USAID (garantie de portefeuille pour secteur agricole, mais pas encore actif)	NA

TABLEAU 5 : PORTEFEUILLE EN AGRICULTURE DES BANQUES COMMERCIALES

Financements à court-terme concentrés sur les campagnes et garantis par contrat. Pratiquement toutes les banques se concentrent sur le financement de fonds de roulement pour les campagnes.²⁸ Ces financements ont en général une maturité d'entre 3 et 12 mois, selon s'ils couvrent une campagne ou bien deux. Le produit utilisé pour ces financements est appelé « Avance Sur Produit Gagé (ASPG) ». Un exportateur (ou une société coopérative exportatrice) présente un contrat d'exportation à la banque fixant le tonnage et le prix. La banque finance en général jusqu'à 80% de la valeur du contrat. Le décaissement se fait aligné avec les livraisons du produit au magasin au port (détenu par un tiers), une fois la livraison et la qualité du produit confirmés. Le crédit est remboursé en général à travers un compte à la même banque sur lequel l'acheteur verse les fonds et lequel qui est ensuite débité par la banque.

Montant minimum aux alentours de 500 000 EUR. En dehors des restrictions définies par la réglementation, la plupart des institutions n'a pas défini de montant minimum de crédit. Dans la pratique, pour les institutions bancaires qui ne prêtent qu'aux exportateurs, un montant d'environ 500 000 EUR ou parfois bien plus élevé est mentionné. Les taux des prêts varient de 5% à 15%, en fonction du montant, de la solvabilité du client et des garanties. Les prêts de 5% s'appliquent aux plus grands exportateurs.

²⁸ La seule banque rencontrée qui finance des investissements pour les coopératives est la SIB en collaboration avec Cargill (projet Doni-Doni). Voir chapitre 6.52 pour détails.

Petites équipes agricoles avec spécialisation limitée. Les banques ont en général de petites équipes avec entre une et quatre personnes pour s'occuper de leur portefeuille agricole. La spécialisation ou acquisition de connaissance spécifique du secteur se fait dans la plupart des banques au fil du temps et « on the job », plutôt que par la formation ou le recrutement de personnes avec une expérience agricoles spécifique.

La réglementation présente quelques obstacles. En termes de réglementation, les exigences de documentation requise par rapport aux KYC (« know your customer ») sont contraignantes. Les banques mentionnent aussi le plafonnement du taux d'intérêt à 15% comme un obstacle considérable, surtout pour offrir des services à une clientèle en dehors des grandes villes. En outre, l'absence d'un cadre réglementaire favorable au développement des agents bancaires restreint l'offre de services. Le Bureau d'Information sur le Crédit (BIC) mis en place en février 2016 est bienvenu, mais certains se plaignent de peu de fiabilité des informations.

CONDITIONS	Banque Atlantique	Société Ivoirienne de Banque (SIB)	Diamond Banque	Coris Bank	Bank of Africa
Montant minimum de crédit (en EUR)	800 000	pas de minimum	NA	NA	300 000
Montant maximum de crédit (en mio EUR)	63,1	pas de maximum	NA	NA	NA
Montant moyen (en EUR)	NA	800 000	NA	5 mio	NA
Taux d'intérêt (annuel)	7 à 15%	4 à 11%	7 à 10 %	9 à 10%	5,5 à 15%
Maturité	12 mois (campagne)	24-36 mois pour camion, jusqu'à 7 ans pour grand investissement	3-9 mois (campagne)	3-9 mois (campagne)	6-12 mois (campagne)

TABLEAU 6 : CONDITIONS DES BANQUES COMMERCIALES

Les contraintes internes sont multiples. Les banques rencontrent des défis en ce qui concerne le financement de la croissance de leur portefeuille. D'autres banques voient la nécessité d'améliorer leurs mécanismes d'analyse des risques ainsi que de former des agents pour évaluer des crédits agricoles.

Influence politique sur certaines chaînes de valeur. En ce qui concerne les obstacles spécifiques du secteur agricole, l'influence politique dans certaines chaînes importantes est relevée par certains des interlocuteurs, y-inclut la fixation du prix pour la fève de cacao. D'autres apprécient le prix minimum fixe garanti. En outre, les banques luttent avec les défis de fiabilité des informations reçues par les clients agricoles et le manque de garanties quant aux segments de marché plus informels.

7.1.2 Les institutions de microfinance (IMF) et les coopératives de crédit et d'épargne

SFD important en nombre de clients. Comme mentionné ci-dessus, le système financier décentralisé ne compte que pour 2% des actifs du secteur financier en Côte d'Ivoire. Par contre, il sert un tiers de clients. Sur la soixantaine d'institutions présentes dans le pays, trois ont été examinées de plus près : deux institutions (sociétés anonymes) de type « greenfield » appartenant à des réseaux internationaux et une coopérative de crédit et d'épargne.

Deux « greenfields » servent près de 175 000 clients. Advans Banque Côte d'Ivoire fait partie du réseau Advans qui a son siège en France. Advans SA est une société d'investissement en capital risque créée en août 2005 par Advans International (anciennement Horus Development Finance), une société française de conseil, spécialisée en microfinance dans les pays émergents ou en développement, avec le soutien d'institutions financières œuvrant dans le domaine du développement. Advans SA est investi dans 10 institutions de microfinance, dont sept en Afrique et trois en Asie. Advans Banque Côte d'Ivoire a débuté en 2012 et a aujourd'hui 13 agences, dont deux

en dehors d'Abidjan et une agence spécialisée en cacao. Advans a près de 70 000 clients en Côte d'Ivoire. MicroCred Côte d'Ivoire fait partie du réseau MicroCred Groupe avec 11 filiales, dont deux en Chine. L'institution a commencé ses opérations en 2011 et sert 102 000 clients à travers actuellement 14 agences, dont six en dehors d'Abidjan. Advans et MicroCred servent le même marché cible des micros, petites et moyennes entreprises avec un crédit moyen aux alentours de 4 600 EUR.

Coopérative financière avec grand nombre de points de service mais financièrement instable. La plus grande institution du système financier décentralisé est UNACOOPEC-CI, une coopérative de crédit et d'épargne qui a été créée en 1976. Elle compte près de 635 000 membres qu'elle sert dans 134 points de service dont 70% en milieu péri-urbain ou rural. Elle est l'institution financière avec le plus de points de services propres à l'institution. Tandis que pour les autres deux institutions, le portefeuille de crédit est presque le double des dépôts collectés, UNACOOPEC-CI a un portefeuille de dépôts de plus de 133,9 millions d'EUR, plus que le double de son portefeuille de crédit. L'institution fait face à des pertes financières, et est sous administration provisoire depuis septembre 2013 avec un besoin urgent de restructuration.

INFORMATIONS GENERALES	Advans Banque Côte d'Ivoire	Micro Cred Côte d'Ivoire	UNACOOPEC-CI
Date de début	2012	2011	1976
Nombre d'employés	503	495	1 100 - 1 200
Nombre d'agences	13 (2 en dehors d'Abidjan)	14 (6 en dehors d'Abidjan)	134 (70% peri-urbain/rural)
Portefeuille de crédit (en mio EUR)	60,5	101,5	55,8
Montant moyen de crédit (EUR)	4 600	4 600	640
Portefeuille de dépôts (en mio EUR)	36,8	59,0	133,9
Produits	- crédit - comptes (courant, épargne, DAT) - cartes - mobile money (MTN, Orange) - virements internationaux - Western Union - services SMS infos - assurance	- credit - epargne - transferts - assurance	- crédit - épargne/DAT - carte - transfert national

TABLEAU 7 : INFORMATIONS GENERALES SUR LES SFD

Portefeuille en agriculture ou cacao. La part de l'agriculture des institutions dans leur portefeuille de crédit est d'entre 2% et 12%. Pour deux des institutions, le portefeuille en agriculture est égal au portefeuille cacao puisque c'est la filière sur laquelle ils se focalisent. UNACOOPEC-CI a commencé à s'intéresser au segment des sociétés coopératives et planteurs de cacao en 2012 quand le projet Sustainable Smallholder Agribusiness (SSAB) de la GIZ a cherché un partenaire pour refinancer les planteurs de cacao. Néanmoins, les premiers crédits ont été décaissés en 2015. Advans a commencé à travailler avec les planteurs de cacao en 2012 et avec une vingtaine de sociétés coopératives. MicroCred a également commencé à entrer dans le segment en 2015.

PORTEFEUILLE AGRICULTURE	Advans Banque Côte d'Ivoire	Micro Cred Côte d'Ivoire	UNACOOPEC-CI
Portefeuille de crédit en cacao (en mio EUR) *)	2,7 (décaissé 4,5 en 2016/17)	2,0	6,9
% du portefeuille total *)	4.5%	2.0%	12.4%
Nombre de clients dans le secteur du cacao *)	20 000 cacaoculteurs organisés en 115 coopératives	50 coopératives	12 300
Types de clients	coopératives planteurs	coopératives	coopératives planteurs
Projets spécifiques	- crédit intrants cacao - crédit camion	- crédit campagne	- crédits d'intrants agricole - crédit d'équipement pour coopérative ou agriculteur - crédit de fonds de roulement (campagne) - avance sur livraison, pour remplacer les "pisteurs" (side-selling)

*) Pour UNACOOPEC-CI le chiffre se réfère au portefeuille en agriculture, y-inclut le cacao.

TABEAU 8 : PORTEFEUILLE AGRICOLE DES SFD

Produits spécialisés dans deux des institutions. Tandis qu'Advans et UNACOOPEC-CI ont développé des produits spécialisés pour le secteur du cacao, MicroCred a décidé d'utiliser principalement ses produits standards, avec le moins possible d'exceptions (voir détails sur les produits d'UNACOOPEC-CI et Advans dans Encadré 1 et Encadré 2, respectivement).

Résultats du produit d'UNACOOPEC-CI. UNACOOPEC-CI a débuté avec une phase pilote en 2015 qui a été mise en œuvre seulement dans trois agences de l'institution. Approximativement 450 millions de CFA (environ 686 000 EUR) ont été décaissés en crédits à environ 1 000 cacaoculteurs. La qualité du portefeuille cacao a été très bonne, meilleure même que la qualité d'autres secteurs comme le commerce. Pour cela, l'année d'après, UNACOOPEC-CI a décaissé environ 1 milliard de CFA (environ 1,5 millions EUR) à 3 225 planteurs dans le cadre du projet. UNACOOPEC-CI travaille également avec les sociétés coopératives en leur accordant du financement pour des produits phytosanitaires et pour leur propre fonctionnement. Le plan pour 2017 est d'augmenter l'exposition à 9 milliards de CFA.

Encadré 1 : Développement du produit de crédit pour les planteurs de cacao-une collaboration entre la GIZ et UNACOOPEC-CI

Développement conjoint d'un produit adapté aux caractéristiques et besoin du cacao. SSAB et UNACOOPEC-CI ont développé un produit financier adapté aux besoins des planteurs et sur la base de la saisonnalité du cacao. Pour cela, la rentabilité de l'application des bonnes pratiques agricoles (BPA) avant le financement par crédit (c'est-à-dire avec des capitaux propres seulement) ainsi que la rentabilité incluant le coût d'un crédit (intérêt, frais, commissions, assurance, etc.) ont été analysées et comparées. Des informations capturées lors des formations de BPA servent pour ces calculs. Les coûts des formations techniques du suivi et de la géolocalisation des parcelles sont inclus dans les calculs. Sur la base des calculs de coûts et profits, le programme SSAB en collaboration avec les agents de crédit de l'institution financière et le management de la société coopérative, soutiennent les planteurs dans la compréhension de l'impact du financement par crédit sur la rentabilité de leur plantation. Le programme SSAB forme les agents de crédit de son partenaire financier dans les aspects principaux du cacao et les flux de caisse et risques

associés. Le produit de crédit est standardisé sur la base de la taille de la plantation pour réduire les coûts de transaction pour l'institution financière.

Importance de l'épargne. La collaboration inclut également un pilier sur la sensibilisation sur l'épargne des planteurs de cacao et leurs familles. Pour cela, les deux partenaires ont développé de courtes émissions à la radio qui s'émettent surtout pendant la période de campagne (de septembre à janvier) quand les planteurs reçoivent de l'argent de la vente des fèves. En outre, les partenaires sensibilisent les planteurs pendant leurs passages dans les villages. Ces initiatives ont montré des résultats satisfaisants.

Conditions pour accéder à un crédit. Pour accéder à un crédit, un planteur doit être un membre de la société coopérative d'épargne et de crédit. Il ne peut pas être en arriérés et doit être installé dans le périmètre d'une agence de l'institution. En plus, il doit avoir participé avec succès aux formations de l'Ecole entrepreneuriat (Farmer Business School) développé par la GIZ. Le planteur doit aussi présenter un dépôt de 20-25% du montant de crédit demandé en tant que garantie.

Coûts du crédit. Le taux d'intérêt du crédit pour les planteurs est d'environ 11%. L'UNACOOPEC-CI charge également une commission de décaissement de 2% et des frais de dossier de 5 000 CFA (environ 7,60 EUR).

Approche d'évaluation et suivi. Le planteur doit remplir sa sollicitation de crédit qui sera ensuite évaluée par l'institution financière, y-inclut une visite aux champs du planteur. Ensuite, le crédit est approuvé (ou non). Le décaissement se fait auprès de l'agro dealer qui de son côté livre les intrants au planteur. Le crédit est remboursé par le planteur qui ouvre un compte à l'institution financière. Après la vente des fèves de cacao, les revenus sont déposés par l'acheteur sur le compte de la société coopérative à l'institution financière. Sur la base d'une liste des producteurs qui ont livré à la société coopérative, les revenus sont ensuite transférés aux comptes des planteurs après déduction du remboursement de crédit. Pendant le processus entier, les planteurs sont accompagnés de près par des planteurs relais. L'institution financière fait le suivi des planteurs.

Adaptation du produit. Tandis que pendant la phase pilote en 2015, les remboursements se faisaient directement après la grande campagne, ceci a été adapté à deux dates de remboursement : un minimum de 70% du crédit après la grande campagne et le reste après la campagne intérimaire.

ENCADRE 1 : LE PRODUIT UNACOOPEC-CI

Développement du produit « Crédit cacao » d'Advans Côte d'Ivoire. Ayant débuté avec leur produit « Crédit cacao » en mars 2012, Advans Côte d'Ivoire était une des premières institutions du pays à travailler avec les cacaoculteurs. Depuis lors, elle a financé un total de 25 000 planteurs appartenant à 150 sociétés coopératives pour un volume total (depuis le début) de 9,9 millions d'USD. Advans a également développé un nouveau produit de crédit d'équipement et des camions. Ce produit est piloté avec 4 à 5 sociétés coopératives. Advans coopère avec MTN sur le mobile money.

Agence « crédit cacao » fonctionne comme un centre de profit. Advans a une « agence cacao » qui est basée dans les bureaux de leur partenaire fournisseur d'intrants. A l'agence appartient une équipe de six agents de crédit et quatre employés back office. Les agents de crédit sont basés dans les régions. Tous les employés travaillant sur le crédit cacao ont de l'expérience en cacao.

Encadré 2 : Le produit « Crédit intrant cacao Advans »

Le produit « Crédit intrant cacao Advans » inclut trois piliers : 1) les intrants, dont les pesticides/insecticides, l'engrais, ainsi que les outils nécessaires et l'équipement de protection, 2) la formation sur l'application des pesticides et fertilisants ainsi que la gestion des crédits, et 3) le pilier financier basé sur la saisonnalité du cacao. Un crédit moyen pour un planteur s'élève à 215 USD. Néanmoins, les crédits sont décaissés à la société coopérative qui elle-même s'occupe de les faire passer aux planteurs individuels. La société coopérative s'occupe aussi des remboursements.

Advans fait l'évaluation de crédit de la société coopérative et non pas du planteur individuel. Elle forme les sociétés coopératives dans la gestion des crédits et des remboursements. Cependant, le risque de crédit du planteur reste avec la société coopérative et non pas avec l'institution financière. Advans de son côté porte le risque de faillite de la société coopérative. Pour la dernière campagne, Advans rapporte un niveau de remboursement de 100% à son niveau et de 98% au niveau des planteurs envers la société coopérative.

Tandis qu'au début les remboursements se faisaient seulement à travers des exportateurs (acheteurs) qui rembouraient directement Advans (« projet tripartite »), avec le temps et d'expérience gagnée, Advans accepte maintenant aussi un remboursement direct par la société coopérative, surtout pour les sociétés coopératives qui ont établi un bon historique de crédit pendant plusieurs campagnes. Ceci a l'avantage pour la société coopérative qu'elle peut vendre à n'importe quel acheteur.

ENCADRE 2: LE PRODUIT « CREDIT INTRANT CACAO ADVANS »

Conditions pour obtenir un prêt. En termes de conditions pour l'obtention de prêts, UNACOOPEC-CI a défini des critères adaptés aux planteurs individuels car l'institution décaisse directement au planteur. Les planteurs doivent être membres de la société coopérative de crédit et d'épargne ainsi que recommandés par leur société coopérative de cacao. En ce qui concerne Advans, les critères sont définis au niveau de la société coopérative : l'enregistrement de la société coopérative, une certification (au moins en cours), au moins deux années d'activités, quatre employés minimum dédiés à la gestion de la société coopérative, ainsi qu'une organisation professionnelle et une comptabilité fiable.

Montants, taux et maturités. Les montants décaissés par planteur par UNACOOPEC-CI se trouvent entre 280 et 770 EUR environ avec une maturité d'entre 12 et 18 mois. Pour Advans les montants se définissent par société coopérative et se trouvent entre 7 600 et 230 000 EUR avec une maturité d'entre 3 et 9 mois (une campagne). Pour MicroCred, il n'y a pas toutes les informations disponibles.

CONDITIONS	Advans Banque Côte d'Ivoire	Micro Cred Côte d'Ivoire	UNACOOPEC-CI
Montant minimum de crédit (en CFA/EUR)	5 mio CFA/7 600 EUR	NA	280 EUR
Montant maximum de crédit (en CFA/EUR)	150 mio CFA/230 000 EUR	pas spécifié	770 EUR
Conditions	- coopérative enregistrée - avoir au moins 2 années d'activité - certifié UTZ, Fairtrade, Rainforest Alliance (ou en cours de certification) - organisé, comptabilité fiable - avoir au moins 4 employés dédiés à la gestion de la coopérative - crédits pour produits phytosanitaires: au moins 1 ha de cacao - crédits pour engrais: au moins 3 ha de cacao	NA	- planteurs doivent être membres de la coop s'ils veulent un crédit - doivent être recommandé par la coop
Taux d'intérêt	environ 12% (1,33%/mois)	NA	environ 11% plus commissions
Maturité	3-10 mois (campagne)	6 mois	jusqu'à 18 mois (normalement max 12 mois)

TABLEAU 9 : CONDITIONS DU FINANCEMENT AGRICOLE

Manque d'informations fiables comme plus grand défi. Les institutions mentionnent le manque d'informations fiables des sociétés coopératives, y inclut des états financiers professionnellement audités, comme le plus grand défi. En ce qui concerne l'interne, les institutions reconnaissent un manque de capacité pour le développement de produits.

7.1.3 Les investisseurs sociaux/fonds de refinancement

Investisseurs sociaux actifs dans le cacao en Côte d'Ivoire. L'équipe de consultants a collecté des informations sur neuf fonds de refinancement qui se sont spécialisés dans le financement de l'agriculture, qui ont un portefeuille en cacao et qui sont actifs en Côte d'Ivoire. Ces investisseurs sociaux ont des cibles légèrement différentes, mais se focalisent tous sur les sociétés coopératives. Tous les fonds ont leur siège en Europe ou aux Etats-Unis (seulement Root Capital). Trois des fonds ont un bureau dans la région, soit au Ghana, soit en Côte d'Ivoire. Parmi les investisseurs il y en a qui ont des fonds divers spécialisés par secteur (surtout microfinance et agriculture), d'autres investissent leurs capitaux propres levés des individus ou des institutions. La taille des portefeuilles investis diverge ainsi que leurs politiques et conditions.

Focus sur le financement de campagne à court-terme. La plupart des fonds se focalisent plutôt sur des investissements à court-terme d'entre 9 et 12 mois pour financer l'achat des fèves de cacao pendant la campagne. Comme les banques, les fonds demandent un contrat d'achat à leurs clients et financent entre 60 et 80% de la valeur de ce contrat. Souvent, les fonds peuvent être utilisés de façon « revolving » si de nouveaux contrats sont présentés.

Quatre fonds financent également les investissements dans le secteur. Ces fonds offrent, soit indépendamment, soit en combinaison avec un crédit de campagne du financement pour l'achat d'équipement, surtout des camions. Un projet de collaboration d'un fonds avec une structure de

certification offre du financement pour la réhabilitation ou rénovation des plantations de cacao (voir chapitre 6.5.4).

Préférence de sociétés coopératives exportatrices comme plus grand obstacle. Les investisseurs sociaux travaillent avec des sociétés coopératives, des PME ou des unions de coopératives. Néanmoins, pour la plupart leurs cibles d'investissement doivent être des organisations qui ont des licences d'exportation. C'est-à-dire qu'elles doivent avoir une licence et vendre à un acheteur à l'étranger directement (au lieu de vendre par exemple à une succursale locale d'un acheteur international). Ceci représente le plus grand obstacle pour la majorité des sociétés coopératives en Côte d'Ivoire en ce qui concerne l'accès à un financement par un investisseur social. Cependant, la plupart des fonds reconnaissent la limite qu'ils imposent avec cette condition à leur clientèle potentielle et finalement aussi à la croissance de leur portefeuille. En même temps, cette condition amène les investisseurs à investir dans une poignée d'institutions seulement qui à leurs niveaux reçoivent de financements de presque tous les investisseurs (p.ex. ECOOKIM²⁹). Un nombre de fonds avec lesquels les Consultants ont discuté est conscient de cette restriction (et risque) et réfléchit à des modèles de collaboration avec des acheteurs nationaux, voir des succursales Ivoiriennes des grandes multinationales.

Trois fonds travaillent avec des coopératives non-exportatrices. Cependant, la bonne nouvelle est que trois des fonds travaillent déjà avec des sociétés coopératives non-exportatrices. Ces trois investisseurs sont en même temps les institutions qui offrent des montants de financement de plus petite taille.

Montants d'investissement minima divergent en accord avec le type de clientèle cible. Les deux plus grands investisseurs travaillent avec des montants minima de 500 000 EUR ou même 1 million d'EUR. Pour les autres fonds, ces montants peuvent descendre à 100 000 EUR, voir même à 50 000 EUR. Pour ceux qui financent sur base de contrats d'exportation, le montant se base sur un pourcentage (en générale 60-80%) de la valeur du contrat. Pour les autres, le montant dépend du chiffre d'affaire des sociétés coopératives. En général, ils définissent un pourcentage maximum du chiffre d'affaire qui peut se financer.

Exigences en termes de professionnalisme des sociétés coopératives. Les conditions de base que tous les investisseurs prennent en compte pour décider d'un financement potentiel incluent le professionnalisme de gestion des sociétés coopératives et les qualifications de l'équipe de gestion, l'enregistrement de la société coopérative ainsi que l'existence des organes requis par la loi. A ceci s'ajoute l'existence des états financiers montrant une image correcte de l'état opérationnel et financier de la société coopérative. Il est préférable pour la plupart des fonds que les états financiers soient audités, et ceci par un cabinet connu. Pour la plupart des investisseurs, que la société coopérative soit certifiée et respecte les critères environnementaux et sociaux représente un atout.

Refinancement surtout en USD et EUR à de taux plus ou moins égaux. Les investisseurs refinancent à des taux d'intérêt annuels entre 7 et 12%. Le taux final dépend de la solvabilité et solidité de la société à refinancer et du coup du risque associé.

Liste d'exclusions. Les fonds de refinancement ainsi que les autres types d'institutions financières suivent en général la liste d'exclusions de la Société Financière Internationale (SFI). En gros, cette liste interdit le financement d'activités illégales, comme par exemple la production ou commerce des

²⁹ ECCOKIM est une union de coopératives en Côte d'Ivoire. Elle a été créée en 2004 et a une licence d'exportation depuis 2005. ECOOKIM a 23 sociétés coopératives membres qui comptent plus de 12 500 producteurs.

armes, mais aussi des boissons alcooliques, du tabac, des jeux de hasards, casinos, etc. La liste se réfère également à la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES). Le thème spécifique que les institutions financières mentionnent le plus souvent à cet égard est la certification. Néanmoins, seulement deux institutions ont défini la certification ou bien le respect de la durabilité comme critères absolus. Shared Interest demande une certification Fairtrade à ses clients. Triodos rapporte que l'institution travaille avec des standards de certification mais la certification elle-même ne suffit pas. L'institution veut voir un impact positif sur les planteurs et demande à la société coopérative une vision sur la réduction de l'impact négatif sur l'environnement. Elle regarde aussi spécifiquement les aspects sociaux de la coopération entre la société coopérative et ses membres. Les autres institutions considèrent une certification potentielle comme « un plus ». Aucune institution ne fait de lien entre la certification et les conditions de crédit qu'elle offre à une société coopérative. L'analyse montre que le marché ne semble pas être suffisamment développé pour une telle différenciation.

INFORMATIONS GENERALES	ResponsAbility	Oikocredit	Shared Interest	Triodos	Root Capital	Alterfin	FEFISOL	SIDI	Incofin
Siège	Suisse	Pays-Bas	UK	Pays-Bas	Etats-Unis	Belgique	co-géré en partenariat entre Alterfin, SIDI, Etimos	France	Belgique
Bureau régional	NA	bureau en Côte d'Ivoire	bureau au Ghana	NA	bureau en Côte d'Ivoire	NA	NA	NA	NA
Fond(s)	Fair Agriculture Fund (FAF)	pas de fonds spécifique	pas de fonds spécifique	Triodos Sustainable Trade Fund	pas de fonds spécifique	Deux fonds: - fonds propres Alterfin - FEFISOL	NA	Deux fonds: - fonds propres SIDI - FEFISOL	Fairtrade Access Fund
Portefeuille de crédit (en mio EUR)	189,6	1 053,0	30,0	16,8	702,2	59,0 (Alterfin)	18,0 (2014)	17,2	21,2
Secteurs d'investissement	agriculture, dont 13% cacao	IMF, entreprises sociales (agriculture)	production, agriculture, artisanat	agriculture, dont 26% cacao, 23% en Afrique (6 730 planteurs en CDI)	agriculture	IMF, agriculture	IMF, agriculture	IMF, agriculture	IMF, agriculture
Produits (offerts en Côte d'Ivoire)	- crédit de campagne	- crédit de campagne - crédit d'investissement (équipement et potentiellement renouvellement plantation pour client connu)	- crédit pour fonds de roulement - crédit d'investissement (camion, véhicules, magasins)	- crédit de campagne	- crédit de campagne	- crédit de campagne	- financement de campagne (seulement la grande campagne) - crédit d'investissement (machines) après partenariat de 2 ans - possibilité d'ajouter un petit prêt d'investissement au fonds de roulement (p.ex. achat camion)	- crédit de campagne (seulement la grande campagne) - crédit d'investissement (machines) après partenariat de 2 ans - possibilité d'ajouter un petit prêt d'investissement au fonds de roulement (p.ex. achat camion)	- crédit pour fonds de roulement
Conditions	- contrat d'exportation - taille critique (minimum de 5K t/campagne) - états financiers audités par une grande structure connue - gestion professionnelle de la coopérative (y-inclut la gestion des crédits aux membres) - niveau d'endettement de la coopérative	- contrat d'exportation	- certification Fair Trade (doit être connue par le Fair Trade Network en CDI) - au moins 3 ans de documentation/états financiers (si possible audités) - acheteur connu comme partenaire	- contrat d'exportation (acheteur international) - 3 ans d'expérience en tant qu'exportateur - minimum chiffre d'affaire 1M USD/an - critères strictes en ce qui concerne la durabilité (au-delà de la certification) - rentabilité (au minimum break even) - états financiers audités	- contrat d'un exportateur (international) - 3 ans d'états financiers - impact environnemental et social - pas de minimum en termes de tonnage, mais moyenne de 10K t/an	- contrat d'exportation (première expérience avec un exportateur local cette année) - minimum chiffre d'affaire 450K EUR - financement d'un maximum de 30% du chiffre d'affaire - états financiers audités - capacité de l'équipe de gestion de la coop	- enregistrement de la coopérative - minimum 2 ans d'expérience - états financiers sur minimum 2 ans (mieux 3 ans), si possible audités - équipe de gestion solide, avec un gérant/directeur et comptable - tonnage minimum approx. 800 t/chiffres d'affaire: 200-300M EUR minimum	- enregistrement de la coopérative - minimum 2 ans d'expérience - états financiers sur minimum 2 ans (mieux 3 ans), si possible audités - équipe de gestion solide, avec un gérant/directeur et comptable - tonnage minimum approx. 800 t	- coopérative exportatrice - revenus minimum de 2M EUR, mais pour le cacao plus préférable avec un minimum de 5-10M EUR, soit 5,000 MT - états financiers audités (3 ans)
Montant minimum de crédit (en EUR)	1,0 M	500 000	50 000	250 000	300 000 (théoriquement 50 000)	150 000 (Alterfin)	100 000	100 000	200 000
Montant maximum de crédit (en mio EUR)	NA	NA	1,0 M	2,5 M	3,0 M	1-1,5 M	1,0 M	1,0 M	1,0 M
Montant moyen (en EUR)	2,0 M	1,0 M	200 000	1,0 M	NA	NA	200 000	200 000	500 000
Taux d'intérêt (annuel)	8-9%	9-10%	9-12%	8-10%	10-12%	7-8%	7-9%	7-9%	7-10%
Maturité	9-12 mois	10 à 12 mois (campagne)/24-48 mois (investissement)	12 mois (roulement)/jusqu'à 5 ans (investissement)	6-15 mois (campagne)/3-5 ans (investissement)	12 mois maximum	12 mois	sur grande campagne	sur grande campagne	12 mois maximum

TABEAU 10 : INVESTISSEURS SOCIAUX

7.2 Les acheteurs et bailleurs actifs dans le financement agricole

7.2.1 Financement de campagne par les acheteurs

Financement de campagne par les acheteurs assez répandu. Pratiquement toutes les filiales locales des grands acheteurs/broyeurs multinationaux préfinancent des sociétés coopératives pendant les campagnes, surtout pendant la grande campagne. A base de leur expérience de travail avec les sociétés coopératives, ils leurs avancent des fonds de roulement pour pouvoir acheter les fèves auprès de leurs membres. Ces financements sont en général peu formalisés, et les conditions peu définies. Normalement, il n'y a pas de taux d'intérêt officiellement convenu, et les remboursements se font sur la base des fèves livrées à l'acheteur.

Souvent seul moyen de financer la collecte de cacao. Fréquemment, ces financements représentent le seul accès des sociétés coopératives à un crédit et par conséquent leurs permettent de faire leur travail, c'est-à-dire de collecter les fèves. Beaucoup de sociétés coopératives sans accès à ces fonds ne seraient pas capable d'acheter des fèves par manque de fonds et leurs membres devraient attendre longtemps avant d'être payés pour les fèves livrées. Ceci peut être une raison du side-selling, la vente des fèves des membres d'une société coopérative à des intermédiaires ou pisteurs qui généralement paient en espèces.

Manque de transparence critiqué. La critique qui se manifeste par rapport à ces financements est le manque de transparence des conditions et prix des différentes parties du projet (intérêt, prix d'achat, prix de transport, etc.) ainsi que la dépendance d'une société coopérative de l'acheteur qui utilise le financement en tant qu'instrument pour construire la loyauté des sociétés coopératives et ainsi s'assurer d'avoir des partenaires fiables. Souvent, néanmoins, les conditions, surtout le volume acheté en cacao certifié, ne sont pas assez bien définies ou bien changé unilatéralement.

Au cours des dernières années, de plus en plus d'acheteurs ont développé des projets en collaboration avec des institutions financières pour ne plus être impliqués directement dans le financement des sociétés coopératives.

7.2.2 Projet Doni-Doni³⁰

Financement de camions neufs. Le projet Doni-Doni est une initiative dans le cadre du programme Cocoa Promise de Cargill. L'objectif de Doni-Doni, qui veut dire « pas par pas » en langue Dioula, est le soutien des sociétés coopératives dans la gestion de leurs parcs logistiques ainsi que le support dans l'achat des camions neufs qui ne devront plus générer des coûts de réparation. Le projet est mis en œuvre en collaboration avec la Société Ivoirienne de Banque (SIB) et la Société Financière Internationale (SFI). Tandis que Cargill choisit les sociétés coopératives, la SIB gère le processus de décaissement et remboursement du crédit et la SFI met à disposition les fonds de refinancement.

Formation obligatoire pour accéder au projet. Les sociétés coopératives qui peuvent participer au projet Doni-Doni ont en général participé à la Cargill Coop Academy avant. Cette formation inclut 28 jours de formation en salle et une année de suivi-coaching en ce qui concerne la gestion financière et la professionnalisation de la société coopérative. Les gestionnaires d'une société coopérative (directeur/trice, etc.) qui ont complété cette formation peuvent accéder au projet Doni-Doni. Les autres critères de sélection ne sont pas différents des critères des autres acteurs actifs dans le financement des sociétés coopératives, la stabilité de la société coopérative, l'historique du volume

³⁰ Cf. page web Cargill.

de cacao, l'organisation et le professionnalisme de ses différents organes ainsi que le niveau de vente de la société coopérative à Cargill.

Financement sur trois ans avec déduction sur fèves livrées. Doni-Doni offre un crédit-bail de trois ans pour l'acquisition d'un nouveau camion. Une assurance est incluse. Chaque société coopérative doit payer une contribution de fonds propres de 10% du montant total du camion. Le remboursement se fait par une déduction de 10 CFA sur chaque kilo de fèves livrées à Cargill. La SIB, le partenaire bancaire, charge un taux d'intérêt d'entre 8% et 12% pour le financement du camion.

Impact en termes de transport. Dans la première année du projet en 2015, 78 véhicules ont été financés pour 41 sociétés coopératives. Ces chiffres ont augmenté dans la deuxième année à 153 véhicules pour 56 sociétés coopératives. En termes d'impact, les partenaires mentionnent la réduction des problèmes de transport pour les sociétés coopératives et avec cela la réduction de coûts de réparation de vieux véhicules.

7.2.3 Cocoa Challenge Fund

Programme pour améliorer la vie des producteurs. Le Cocoa Challenge Fund (CCF) est une initiative d'IDH et du Conseil du Café-Cacao dans le cadre du Farm & Co-op Investment Programme d'IDH. Les deux organisations ont mobilisé 5 millions EUR (soit plus de 3,2 milliards de CFA) pour une durée de 5 ans. Ce programme vise à améliorer les conditions de vie et de travail des producteurs et des sociétés coopératives de cacao en milieu rural et se fixe comme objectifs de :

- ▶ Développer et/ou promouvoir des produits financiers pour les coopératives-entrepreneurs professionnels ;
- ▶ Renforcer les capacités des coopératives et ou des producteurs –entrepreneurs professionnels dans la gestion des produits financiers et l'investissement dans leurs activités ;
- ▶ Créer un environnement financier et réglementaire favorable à l'émergence d'entreprises coopératives et de producteurs-entrepreneurs professionnels et bancables.

Quatre piliers du programme. Pour atteindre ces objectifs, les activités s'articulent autour de quatre piliers fondamentaux :

- ▶ Le Cocoa Challenge Fund (CCF) ;
- ▶ Création d'un environnement favorable pour le CCF ;
- ▶ Suivi et Evaluation ;
- ▶ Apprentissage, communication et mobilisation de fonds.

Objectif d'améliorer les services financiers disponibles. Le CCF spécifiquement soutient les planteurs et les sociétés coopératives avec de l'assistance technique pour la gestion professionnelle de leur entreprise et l'usage effectif du crédit. Il vise également à améliorer les services financiers disponibles pour les sociétés coopératives et leurs membres cacaoculteurs à travers le soutien aux institutions financières qualifiées qui offrent des produits et services financiers abordables, responsables et adaptés.

Assistance technique pour les institutions financières et les sociétés coopératives. Le CCF du coup n'offre pas lui-même de prêts, de fonds propres ou d'autres types de financements, mais offre deux types de co-financement aux projets proposés par le secteur privé :

- ▶ Du co-financement de coûts opératifs d'institutions financières (banques, IMF, investisseurs sociaux ou agro-entreprises impliquée dans la provision de services financiers aux cacaoculteurs et sociétés coopératives (p. ex. développement de produits financiers, formations, logiciels, couts opératifs, études de marché) ;

- ▶ Du co-financement d'assistance technique pour planteurs et sociétés coopératives pour les préparer à recevoir du financement et à la gestion de celui-ci (p. ex. éducation financière, développement de formations et formations de formateurs, développement d'un système de suivi et évaluation, investissements dans des systèmes d'administration de crédits).

Co-financement de 30% d'un projet du secteur privé. Il y a deux types de critères de participation au CCF. D'un côté, les critères généraux, comme par exemple l'engagement dans le secteur du cacao d'une institution (non) financière prête à financer des sociétés coopératives en appliquant des pratiques responsables, et de l'autre côté des critères de sélection pour les propositions d'investissement qui sont basés sur l'impact, la scalabilité, etc. Le CCF contribue entre 150 000 et 750 000 EUR aux propositions qui reflètent un maximum de 30% (dans des cas exceptionnels jusqu'à 50%) du montant total du projet. Les propositions doivent forcément venir des institutions du secteur privé.

7.2.4 Finance for Smallholder Cocoa R&R

Financement de rénovation et réhabilitation de plantations. Le projet Finance for Smallholder Cocoa Renovation and Rehabilitation (R&R) est une collaboration entre Rainforest Alliance, Ecookim, Alterfin et ResponsAbility. L'objectif de cette initiative est de développer et de tester un modèle de financement pour la rénovation et réhabilitation des plantations de cacao qui pourra être répliqué par des institutions financières. Trois des sociétés coopératives membres d'Ecookim ont choisi une centaine de planteurs de cacao, chacune sur la base des critères de sélection suivants, certification Rainforest Alliance, participation régulière aux formations, et un bon historique de crédit avec sa société coopérative. Dans le cadre de cette collaboration, Alterfin met à disposition un tiers du capital de refinancement, Ecookim met à disposition les deux autres tiers et choisi les sociétés coopératives à participer dans le projet. C'est également Ecookim qui décaisse les fonds aux sociétés coopératives et qui est responsable pour les remboursements. ResponsAbility a offert des fonds d'assistance technique, tandis que Rainforest Alliance est impliqué dans la structuration du projet ainsi que le suivi et évaluation. Le projet a une durée de quatre ans (2016-2019).

Trois options de crédit dépendant du besoin et des possibilités. Les planteurs sélectionnés ont été soutenus pour définir leur nécessité de rénovation/réhabilitation et dans le choix d'une de trois options offertes (réhabilitation sans fertilisant, réhabilitation avec fertilisant ou bien rénovation). Basé sur cela, ils ont reçu un crédit qui couvre les intrants et autres nécessités pour mettre en œuvre l'option choisie. Les remboursements se font selon le type de prêt choisi : pour la réhabilitation depuis la première année, pour la rénovation à partir de 18 mois après le décaissement en cinq paiements en ligne avec les flux de caisse (campagnes) des planteurs.³¹

7.2.5 Autres projets

Plusieurs autres bailleurs collaborent dans le secteur du cacao. Les projets ne portent pas directement sur l'accès au financement des cacaoculteurs ou des sociétés coopératives, mais souvent incluent une composante :

- ▶ Agence Française de Développement (AFD). Le projet Cacao Ami des Forêts vise à développer de nouveaux itinéraires en cacao-culture afin de produire plus sur de petites superficies et préserver ainsi l'environnement et la biodiversité. Le pilier sur le renforcement des sociétés coopératives inclut pour 2018 et 2019 une activité intitulée « Mise en place d'une offre de crédit

³¹ Cf. Rainforest Alliance (2016), Rainforest Alliance (2017).

financier aux producteurs ciblée pour la réhabilitation des parcelles ». En outre, l'AFD a réalisé en collaboration avec Barry Callebaut une étude sur les pratiques culturelles et les revenus des planteurs de cacao en Côte d'Ivoire.³²

- ▶ Société Financière Internationale (SFI). A part la collaboration dans le cadre du projet Doni-Doni, la SFI a financé et mis en place plusieurs études sur l'accès au financement en Côte d'Ivoire, dont une sur les opportunités des services financiers digitaux pour la chaîne de valeur du cacao (cf. annexe 5).
- ▶ World Cocoa Foundation (WCF). En ce qui concerne le sujet d'accès au financement pour les planteurs de cacao, la WCF a collaboré avec plusieurs acteurs dans le cadre de plusieurs projets, comme par exemple avec Advans autour du développement de l'e-wallet et aussi autour d'un fonds de garantie pour inciter le financement des petits producteurs. La WCF a aussi soutenu Advans dans le développement de produits financiers adaptés aux planteurs individuellement.
- ▶ CGAP/Banque Mondiale. Le CGAP et la Banque Mondiale en collaboration avec le Ministère des Finances ont effectué un diagnostic sur la finance agricole en Côte d'Ivoire qui a buté dans le développement d'un plan d'action. Ils ont aussi conduit une enquête nationale auprès des ménages de petits exploitants agricoles. Dans le cadre de leurs activités relatives au développement de l'écosystème de la finance numérique en Côte d'Ivoire, ils sont en train de conduire également une enquête nationale sur l'état de la demande pour les services financiers.

7.3 Le secteur public et son implication dans le financement du cacao

7.3.1 Expériences passées du secteur public

Mauvaises expériences de banques publiques dans le financement de l'agriculture. La Banque Nationale pour le Développement Agricole (BNDA) a fermé pour faillite à cause de mauvaise gestion en 1991. Ensuite, le Fonds de garantie des sociétés coopératives café-cacao (FGCCC) a été créé. Il a apporté aux sociétés coopératives agricoles et aux producteurs individuels une garantie pour leur permettre d'être financés pendant les différentes campagnes agricoles par les banques commerciales. Suite aux impayés, il a également fait faillite. Finalement, aussi la Banque pour le Financement de l'Agriculture (BFA) a fermé en 2015. Vu les échecs des expériences passées en matière de financement du secteur agricole de façon générale et le secteur du cacao de façon spécifique, il n'y a pas de financement direct au secteur agricole.

Néanmoins, quelques expériences ont donné des résultats encourageants. En effet, le Fonds d'extension et de renouvellement pour le développement de la culture du palmier à huile (FER Palmier) a permis de créer des plantations de palmier à huile (mise à disposition des plants, intrants, ouverture des pistes d'accès aux plantations et pistes parcellaires). Il y a certes des difficultés pour les remboursements, mais il y a eu les phases 1 & 2.

7.3.2 Financement par subventions

Au niveau du cacao, toutes les politiques de subvention relèvent du Conseil du Café-Cacao. Pour les autres secteurs, cela se fait sous forme de projets ou programmes. Le Ministère de l'Agriculture et du Développement rural (MINADER), le Ministère de l'Economie et des Finances, le Ministère du Budget s'en chargent, avec comme tutelle le MINADER.

³² Cf. AFD (2017).

Les subventions disponibles actuellement. Les subventions disponibles actuellement au niveau du secteur cacao sont liées aux semences et aux produits phytosanitaires qui sont mis gratuitement à la disposition des producteurs. Les sociétés coopératives et producteurs inscrits dans des projets sont prioritaires dans la distribution des semences parce que cela permet de mieux suivre les impacts. Il y a également des subventions en partenariat avec le FIRCA et Le Conseil du Café-Cacao pour la lutte contre la maladie du « swollen shoot » : semences (cacao, rejets de bananes, maïs), produits phytosanitaires, appui pour l'arrachage des plants malades.

Volume des subventions distribuées. 50 mille hectares de semences améliorées sont distribués chaque année. Chaque producteur de cacao a droit à 1 ha chaque année. Mais vu que les quantités de semences distribuées sont insuffisantes, tous les producteurs n'en bénéficient pas. Au niveau du FIRCA, c'est un portefeuille de 5 milliards 800 M de CFA dont 4 milliards 700 M de CFA provenant du Conseil du Café-Cacao. Sur ce montant réservé aux projets cacao, 42% sont pour la lutte contre le « swollen shoot », 12% pour la recherche et 46% pour le Conseil agricole. Le programme de lutte contre le « swollen shoot » implique une subvention en nature qui équivaut à un montant de 300 000 CFA par hectare. 15 000 ha de vergers ont été arrachés et replantés.

7.3.3 Dispositions prises par le gouvernement pour le financement en crédit

Cependant, c'est maintenant que Le Conseil du Café-Cacao est en train de travailler à un dispositif de financement des sociétés coopératives. En effet, à cause de l'échec des modèles de financement mis en place par le passé, il y a un désengagement de l'Etat au niveau du crédit dans le secteur cacao. Le gouvernement cherche d'abord à lever les obstacles qui font que les IF ne financent pas le secteur agricole. Vu les expériences d'implication des gouvernements dans la provision de crédit non seulement en Côte d'Ivoire mais aussi dans d'autres pays, qui en grande partie n'ont pas montré de résultat positif, il est jugé très opportun que le gouvernement ivoirien se focalise sur la création d'un cadre propice.

Focus du gouvernement sur la création d'un cadre favorable. Le gouvernement cherche à lever les obstacles qui font que les institutions financières ne veulent pas intervenir dans le secteur agricole. Il cherche à créer les conditions en levant les contraintes. Par exemple, aider à une meilleure structuration des filières agricoles, améliorer la gouvernance de ces filières, mettre en place des projets ou programmes. Par ailleurs, les échecs du passé ont servi de leçons à l'Etat pour changer de stratégie. L'objectif à présent, est d'inciter les institutions financières de servir les clients du secteur agricole.

Collaboration avec la Banque Allemande de Développement KfW. C'est ainsi que le programme de refinancement du MINADER en collaboration avec la Banque Allemande de Développement KfW qui jouit d'un volume de 9 millions d'EUR va permettre aux institutions financières de mieux découvrir le secteur agricole afin d'assurer pleinement les financements nécessaires. Le projet proposé un Fonds de Refinancement pour les Schémas d'Agriculture Sous Contrat avec trois volets principaux : a) un Fonds destiné à accorder des crédits à moyen et long terme aux institutions financières leur permettant ainsi la mise à disposition de crédits à moyen et long terme aux petits exploitants agricole et aux entreprises agricoles, ;b) un appui aux institutions financières afin de renforcer leurs capacités d'analyse de risques liés aux investissements dans le secteur agricole ; et c) un accompagnement en terme de suivi-évaluation du projet. Il est prévu que le projet démarre en 2017.

7.4 Les principaux obstacles du côté de l'offre de services financiers

En résumé, il y a certaines caractéristiques et conditions qui se révèlent comme obstacles à la fourniture de services financiers au secteur agricole, spécifiquement aux plus petits acteurs, comme les sociétés coopératives de producteurs et les planteurs :

Absence de certains aspects garantissant un cadre réglementaire favorable. L'absence d'un cadre réglementaire propice pour le développement des correspondants bancaires rend l'accès à une clientèle en dehors des grandes villes et spécifiquement rurale plus difficile et surtout plus coûteux pour les acteurs du secteur financier. Ceci concerne surtout les acteurs du secteur agricole.

Plafond des taux d'intérêts. La réglementation de la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) connaît un « taux d'usure », un plafond de taux d'intérêt pour les banques commerciales et les institutions du système financier décentralisé. Le taux est donc spécifié par type d'institution et s'élève depuis le 1 janvier 2014 à 15% par an pour les banques (baissé de 18% auparavant) et à 24% par an pour les SFD (baissé de 27%).³³ La combinaison de l'absence d'une réglementation favorable aux correspondants bancaires et d'un taux d'intérêt plafonné le rend difficile pour les institutions financières d'offrir des services en dehors des grandes villes car elles n'ont pas la possibilité de réduire leur coûts opérationnels, ni d'augmenter les revenus.

Absence de garanties, surtout en milieu rural. En Côte d'Ivoire actuellement seulement 30% des terrains possèdent un titre de propriété. Selon une étude de CGAP, 64% des petits exploitants possèdent leur exploitation à travers le droit coutumier et seulement 8% ont un titre de propriété ou de bail. Par conséquent, leur utilisation comme garantie est limitée. Certaines sociétés coopératives ont des biens mais ceux-ci sont enregistrés au nom d'un dirigeant plutôt qu'au nom de l'organisation. D'autre côté, le développement d'un registre des garanties mobilière est récent (2012) et ne comptait en 2015 qu'avec 2 500 garanties enregistrées. A ceci s'ajoute un appareil judiciaire qui ne facilite pas le recouvrement des garanties ou ceci seulement après un processus long et coûteux.³⁴

Manque de refinancement à moyen et long terme. Comme discuté ci-haut, la grande partie des crédits du secteur financier en Côte d'Ivoire sont des crédits à court terme, même plus prononcés en ce qui concerne le secteur agricole que les autres secteurs. Ceci est dû au manque de confiance (et de connaissance !) du secteur. Néanmoins, une raison importante est également le manque de ressources de refinancement à moyen et long terme.

Manque de connaissance du secteur agricole et du personnel spécialisé. Enfin, un obstacle important pour le financement du secteur agricole et surtout des acteurs plus petits est le manque de connaissance des institutions financières en ce qui concerne l'agriculture en générale et les spécificités des chaînes de valeurs particulièrement. Comme le montrent les entretiens avec les institutions, la plupart – surtout les banques commerciales sur place – n'ont pas de personnel spécialisé, ni formé en ce qui concerne l'agriculture. En raison du manque d'information et connaissances, les produits offerts au secteur agricole souvent ne se différencient pas des produits offerts aux autres secteurs bien que les exigences en termes de maturité, remboursement, etc. soient très différentes.

³³ Cf. BCEAO (2013).

³⁴ Cf. Banque mondiale (2016).

8 Conclusions et recommandations

Le Chapitre 8 récapitule les possibilités d'accès aux services financiers en milieu rural pour ensuite analyser et résumer les critères de base définis par les institutions financières les plus prometteuses à accorder un financement aux sociétés coopératives du projet PRO-PLANTEURS. Ensuite, ces critères s'appliquent aux dix sociétés coopératives analysées pour en tirer une conclusion pour chaque société coopérative. Finalement, des recommandations générales pour le projet PRO-PLANTEURS sont proposées.

8.1 Accès aux services financiers en milieu rural

Peu de possibilité d'accès aux services financiers en milieu rural. Il ressort de l'analyse qu'il reste difficile d'accéder à des services financiers depuis les milieux ruraux de la Côte d'Ivoire. En termes d'institutions financières, il n'y a que peu d'institutions qui ont une présence physique en dehors des grandes villes. Parmi les institutions financières analysées, il s'agit surtout de la Banque Atlantique et leurs points de service en collaboration avec la Poste, ainsi que la société coopérative de crédit et d'épargne, UNACOOPEC-CI. Le reste des institutions n'a pas ou peu de présence physique en dehors des grandes villes ou villes secondaires. Les investisseurs sociaux n'ont souvent même pas de présence ni d'infrastructure physique en Côte d'Ivoire. En même temps, ils ne peuvent pas offrir autres que des crédits.

Accès aux services de paiement et épargne. En ce qui concerne l'accès aux services de paiement, les offres les plus prometteuses pour les sociétés coopératives et surtout pour les producteurs individuels sont les services financiers digitaux. La grande partie des paiements surtout au niveau des planteurs se fait actuellement en espèces, engendrant des risques de braquages. En outre, selon des enquêtes, l'intérêt des producteurs à utiliser ces instruments est grand. En ce qui concerne l'épargne, dans des milieux où il n'y a pas d'institution financière présente, les services digitaux ainsi que groupes d'épargne informels peuvent présenter des solutions.

Peu de potentiel de financement des banques commerciales à court et moyen terme. En ce qui concerne l'accès aux crédits, la présente analyse montre qu'à moyen et court terme, les investisseurs sociaux et les institutions de microfinance sont les mieux placés pour combler le besoin en financement. Les banques commerciales en Côte d'Ivoire financent presque toutes les quelques grands acheteurs, mais n'ont pas d'expérience ni d'idées concrètes sur comment faire un « downscaling » de leurs activités pour arriver aux sociétés coopératives de producteurs, ou encore une étape plus loin, aux producteurs de cacao eux-mêmes. Elles ne semblent pour la plus grande partie montrer que de l'intérêt général au secteur.

SFD et investisseurs sociaux montrent plus de potentiel à court et moyen termes. En ce qui concerne l'accès à un financement à court et moyen termes, les institutions du système financier décentralisé (sociétés coopératives de crédit et épargne et sociétés de microfinance) ainsi que les investisseurs sociaux offrent les meilleures possibilités d'accès aux crédits pour les sociétés coopératives, ainsi que les SFD pour les planteurs individuels.

8.2 Analyse de critères des institutions les plus prometteuses

Les principales conditions d'accès. Les principales conditions d'accès aux financements pour les sociétés coopératives suivantes ont été identifiées :

- *Enregistrement de la société coopérative* : Toutes les institutions financières demandent à ce que les sociétés coopératives soient enregistrées selon la loi en vigueur (l'AUSCOOP).

- ▶ *Licence d'exportation* : Sur les dix institutions identifiées les plus propices à financer les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS, quatre institutions ne demandent pas de licence d'exportation. Les autres institutions demandent aux sociétés coopératives d'exporter elles-mêmes directement, ce qui représente un obstacle substantiel pour la grande partie des sociétés coopératives en Côte d'Ivoire car l'exportation des fèves est un métier à part et demande d'autres connaissances et expériences que la collecte et la vente de cacao. En outre, la licence d'exportation n'est pas facile à obtenir et ne le sera pas d'avantage après les développements récents dans le secteur. Cependant, trois institutions signalent leur intérêt à développer un modèle de collaboration avec des acheteurs locaux.
- ▶ *Chiffre d'affaire ou tonnage minimum* : La plupart des institutions définissent soit un chiffre d'affaire, soit un tonnage minimum pour les sociétés coopératives. Dans la plupart des cas, ces chiffres ne sont pas figés mais plutôt une orientation de volume d'activité qui est à considérer ensemble avec les autres critères, surtout le montant minimum de financement.
- ▶ *Partenariat avec acheteur* : Un partenariat avec un acheteur est déjà par définition inclut en ce qui concerne les institutions qui demandent une licence d'exportation et avec cela un contrat d'achat de fèves en garantie. Pour ceux qui ne demandent pas de licence d'exportation, en général, un partenariat avec un acheteur connu est souhaité. Quelques institutions prévoient un entretien ou une mini-due diligence avec un acheteur qu'ils ne connaissent pas encore.
- ▶ *Comptabilité en place/états financiers fiables* : Toutes les organisations demandent qu'une comptabilité solide et fiable soit en place dans une société coopérative. En outre, des états financiers audités sont souvent requis (pour quelques-unes des institutions des trois dernières années). Même si cela n'est pas une stricte condition pour beaucoup d'institutions, ils préfèrent toutes que les états soient audités par une entreprise connue au lieu d'un cabinet peu connu.
- ▶ *Organes de gouvernance* : Une condition qui est également requise par toutes les institutions, est le fait d'avoir des différents organes de gouvernance en place et fonctionnels selon les rôles et responsabilités qui sont normalement attribués aux uns et aux autres. Ceci inclut pour la gestion au minimum un/e directeur/trice avec un/e comptable qui aient une formation adéquate et une expérience solide. En même temps, il est important que les rôles entre les différents organes, surtout la direction et le conseil d'administration, soient bien définis pour assurer un bon contrôle des activités.
- ▶ *Formation/projet bailleurs* : L'appui des sociétés coopératives au travers de formations des planteurs, de services d'appui ou bien de projets de bailleurs est regardé par pratiquement toutes les institutions comme un atout, qui néanmoins ne remplace pas les autres critères ni les rend moins importants. Ceci s'applique pour la plupart des institutions également aux projets de certification.
- ▶ *Autre(s) critère(s)* : Deux institutions ont défini des critères additionnels. Pour Shared Interest, une certification Fairtrade est un critère de base. La société coopérative doit être connue dans le réseau Fairtrade. Pour Triodos, la vision de durabilité de la société coopérative est très importante et va selon les informations reçues au-delà d'une simple certification.
- ▶ *Montant minimum de financement* : Pratiquement toutes les institutions ont défini un montant minimum de financement qui assure la rentabilité de leurs propres opérations. Ce montant va de 15 000 EUR pour Advans à 50 000 EUR pour Shared Interest et jusqu'à 1 million d'EUR pour ResponsAbility.

Les critères sont résumés dans le Tableau 11 ci-dessous. Sur la base de ces critères, deux institutions montrent une possibilité haute de pouvoir servir les sociétés coopératives du projet :³⁵

- ▶ *Advans Banque Côte d'Ivoire* : L'institution est sur place et finance déjà un grand nombre de sociétés coopératives similaires à celles du projet. Aucun critère de base de l'institution semble en général bloquer l'accès pour les sociétés coopératives sous analyse.
- ▶ *SIDI (à travers ses propres fonds et à travers les fonds de FEFISOL)* : La deuxième institution qui représente un grand intérêt pour les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS est SIDI. Aucun critère de base ne bloque avec les sociétés coopératives du projet et le montant minimum de refinancement est relativement bas. En outre, SIDI a deux possibilités de refinancement, soit par ses propres fonds, soit à travers les fonds FEFISOL.

Cinq institutions de la liste sont jugées d'offrir une possibilité moyenne pour les sociétés coopératives de PRO-PLANTEURS. Cette possibilité moyenne se définit en ayant un ou deux critères de base qui ne pourront pas être atteints par une grande partie des sociétés coopératives du projet à court terme :

- ▶ *MicroCred* : La société MicroCred figure parmi ces institutions car il n'y a pas assez d'informations qui ont été partagées pour véritablement juger la possibilité d'accès à ses financements. La raison de ceci peut être le fait que l'IMF est relativement nouvelle dans le financement des sociétés coopératives et par conséquent n'a pas encore défini un produit spécifique, ni (probablement) les conditions spécifiques. Ceci dit, il est conseillé d'approcher l'institution avec des dossiers concrets pour tester et comprendre sa volonté d'implication dans le secteur.
- ▶ *UNACOOPEC-CI* : L'institution travaille surtout avec les planteurs de cacao directement, mais travaille également directement avec quelques sociétés coopératives. Les conditions de financement pour les sociétés coopératives ne sont pas fixées, mais dépendent des circonstances. Néanmoins, l'institution a confirmé son grand intérêt à financer les sociétés coopératives.
- ▶ *Alterfin* : Alterfin a des critères de base réalisables pour la plupart des institutions du projet et un montant minimum qui pourrait être absorbé par un nombre de sociétés coopératives. Cependant, le point de blocage reste au niveau de la licence d'exportation. Mais l'institution a fait une première expérience cette année avec un exportateur local. En fonction des résultats, elle continuera à travailler à travers ce modèle.
- ▶ *Triodos* : L'institution a un montant minimum accessible pour certaines des sociétés coopératives du projet ainsi que des conditions de base qui ne bloquent qu'avec une seule exception, la licence d'exportation. Ce critère est substantiel, mais vu qu'il y a des institutions qui ont un intérêt à développer de nouveaux modèles avec des sociétés coopératives sans licence, Triodos pourrait être inspiré et suivre. Il faut néanmoins dire qu'elle ne sera probablement pas l'institution leader dans ce développement.
- ▶ *Shared Interest* : Cette institution a déjà travaillé (ou est en train de travailler) avec les deux sociétés coopératives du projet qui ont une certification Fairtrade, critère bloquant avec les autres sociétés coopératives. Si ce n'était pas pour ce critère, les sociétés coopératives jugées « prêtes pour financement » rempliraient tous les critères de base de Shared Interest.

³⁵ Ceci se réfère aux coopératives analysées et jugées préparée et en mesure de recevoir un financement et ne pas à celles-ci qui sont jugés peu aptes à qualifier pour un financement.

Finalement, il y a quatre institutions dans la liste qui, pour le moment, ne représentent qu'une possibilité assez basse d'être partenaire potentiel pour les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS. Ces institutions se caractérisent par au moins deux critères de base peu probable d'être remplis par une société coopérative du projet (à court ou moyen terme) :

- ▶ *Incofin* : Incofin est certainement l'institution la plus probable de changer dans la catégorie « moyenne ». Même si elle démontre trois critères actuellement trop difficiles à remplir par les sociétés coopératives du projet, elles sont les plus proches d'être remplis dans un moyen terme. Il s'agit de la licence d'exportation (et de l'intérêt de l'institution de changer cela), du volume collecté minimum ainsi que du montant minimum à refinancer.
- ▶ *Root Capital* : L'institution demande également une licence d'exportation (avec possibilité et intérêt de changer ce critère). Le volume moyen de cacao collecté des sociétés coopératives refinancées par l'institution est aux alentours de 10 000 tonnes par an, quatre à cinq fois au-dessus des volumes collectés par même les plus actives des sociétés coopératives du projet. Le montant minimum de refinancement de 300 000 EUR est actuellement trop haut pour les sociétés coopératives.
- ▶ *Oikocredit* : Similaire à Root Capital, Oikocredit demande une licence d'exportation sans une intention explicite de changer ceci. Le montant minimum de 500 000 EUR est bien plus haut que les besoins et capacités d'absorption des sociétés coopératives sous analyse.
- ▶ *ResponsAbility* : Le montant minimum de refinancement par ResponsAbility est 1 million EUR qui semble être loin des possibilités d'absorption des sociétés coopératives du projet. En plus, l'institution demande une licence d'exportation et n'a pas partagé de projets de changer cela.

Critères principaux	Advans	MicroCred	UNACOOPEC-CI	ResponsAbility	Oikocredit	Shared Interest	Triodos	Root Capital	Alterfin	Incofin	SIDI
Enregistrement de la coopérative	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Licence d'exportation	non	non	non	oui	oui	non	oui, et 3 ans d'expérience	oui*)	oui*)	oui*)	non
Chiffre d'affaire/tonnage minimum	--	--	NA	5'000 t/campagne	--	--	1 mio EUR	10'000 t/an moyenne	450'000 EUR	5-10 mio EUR/5'000 t	300'000 EUR/800 t
Partenariat avec acheteur	entretien	--	entretien	international	international	connu préféré	international	international	internat/connu	international	--
Comptabilité en place/états financiers fiables	oui	oui	oui	audités par une grande structure	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Organes de gouvernance	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Formation/projet bailleurs	oui	--	FBS	un plus	--	un plus	un plus	un plus	un plus	un plus	un plus
Autre(s) critère(s)	NA	NA	NA	NA	NA	certification Fairtrade	profitabilité, vision de durabilité	NA	NA	NA	NA
Montant minimum de financement (en EUR)	15'000	--	NA	1'000'000	500'000	50'000	250'000	300'000	150'000	200'000	100'000
Possibilité d'accès pour les coopératives PRO-PLANTEURS	haute	moyenne	moyenne	basse	basse	moyenne	moyenne	basse	moyenne	basse	haute
*) Les organisations ont déjà essayé/sont intéressées à développer un modèle de travail avec des coopératives sans licence d'exportation.											

TABEAU 11 : RESUME DES CRITERES DES SFD ET INVESTISSEURS SOCIAUX

8.3 Analyse des sociétés coopératives et leur possibilité d'accès au financement

Sur la base de l'analyse faite dans le cadre de cette étude, quatre des sociétés coopératives peuvent prétendre à court terme à du financement :³⁶

- ▶ **COOPERATIVE 3** : La société coopérative a déjà de l'expérience en crédit avec Advans. Elle fournit beaucoup de services à ses membres et à la communauté et collecte un bon volume de cacao (plus de 2,800 t). Son PCA jouit d'une bonne audience et d'une bonne notoriété et la directrice est expérimentée et peut appuyer au besoin la personne chargée de tenir la comptabilité vu sa formation. La société coopérative a dégagé un résultat net de plus de 116 millions CFA en 2015.
- ▶ **COOPERATIVE 6** : La société coopérative fournit également beaucoup de services à ses membres et à la communauté. Le volume de cacao collecté (plus de 1,300 t) est bon avec des valeurs de vente de plus de 1,5 milliards CFA. Avec un bon ratio d'autonomie financière, la société coopérative montre qu'elle ne dépend pas des capitaux étrangers. Le directeur a une bonne vision de l'outil de développement que représente la société coopérative en milieu rural.
- ▶ **COOPERATIVE 10** : La société coopérative a collecté régulièrement plus de 1 000 tonnes de cacao pendant les trois dernières années, avec des valeurs de vente d'environ 1 500 millions CFA. Elle montre un bon volume d'activités avec des crédits revolving de 100 à 150 M CFA par semaine en période de pic et un patrimoine immobilier important pouvant servir de garantie, particulièrement quatre bâtiments neufs dont un magasin d'une capacité de 5 000 tonnes. Le directeur est expérimenté pouvant appuyer au besoin la personne chargée de tenir la comptabilité. COOPERATIVE 10 a montré des résultats positifs durant les trois derniers exercices. Elle a une expérience de crédit avec la SIB dans le cadre du projet Doni-Doni.
- ▶ **COOPERATIVE 8** : La société coopérative a collecté plus de 1 000 tonnes ces deux dernières années et montre une bonne croissance du chiffre d'affaire et du résultat net. Son ratio d'autonomie financière est supérieur à 1 sur les trois ans. Elle a de l'expérience de crédit avec la SIB dans le cadre du projet Doni-Doni. Néanmoins, le montant de financement que COOPERATIVE 8 demande semble très élevé.

Pour les trois sociétés coopératives suivantes, des efforts additionnels doivent être faits (surtout des efforts de gestion et de bonne gouvernance) avant qu'elles puissent prétendre à du financement :

- ▶ **COOPERATIVE 5** : Le volume de cacao collecté a continuellement baissé, principalement à cause du side-selling des membres. Le parc auto de la société coopérative est vieillissant et rend la collecte du cacao difficile. En outre, la société coopérative a un nombre de travailleurs trop élevé pour le volume d'activités (39 employés pour environ 1 000 tonnes) et par conséquent des charges du personnel élevées. Elle a vécu une chute drastique du résultat net en 2015 (-87%). Son chiffre d'affaire et la marge brute sont également en décroissance sur l'ensemble des trois années. Le ratio d'autonomie financière est inférieur à 1 sur les trois ans, ce qui est un signe que la santé financière de la société coopérative est en péril.
- ▶ **COOPERATIVE 7** : Le volume de cacao collecté par la société coopérative est en baisse de plus de 50% entre 2013 et 2015 (de 3 500 t à 1 500 t). Elle a un patrimoine qui n'a que peu de valeur et n'inclut pas d'immobilier et n'est pas au nom de la société coopérative. Elle n'a pas de compte bancaire au nom de la société coopérative.

³⁶ Les propositions dans cette analyse sont basées sur une analyse faite par les consultants. Cette analyse est faite sur la base des documents partagés par les sociétés coopératives et dans un cadre de temps limité. Elle ne peut pas remplacer une due diligence d'une institution financière.

- ▶ **COOPERATIVE 1** : La société coopérative démontre un volume de cacao collecté en chute drastique (-76%) de 2013 à 2015, et en dessous de 700 t actuellement. Ceci est causé par le side-selling des membres, surtout au Ghana. Par conséquent, le chiffre d'affaire est en baisse depuis 2013 ainsi que le résultat net. Le membership a chuté de 50% de la création à ce jour, signe que la société coopérative est en déclin et offre peu de prestations sociales aux membres et à la communauté. Le parc auto de la société coopérative est vieillissant.

Enfin, pour les trois sociétés coopératives restantes, au vu de certaines faiblesses constatées, elles ne peuvent pas prétendre à du financement avant de faire des efforts considérables :

- ▶ **COOPERATIVE 4** : La société coopérative a des fonds propres négatifs depuis au moins les trois dernières années, potentiellement depuis plus longtemps. Elle a 50 million CFA de créances auprès des membres, et plus de 160 million CFA de dettes à rembourser à CEMOI et Shared Interest. La société coopérative ne dispose pas d'états financiers fiables.
- ▶ **COOPERATIVE 2** : La société coopérative démontre un bas volume de cacao collecté qui est en décroissance (moins de 500 tonnes les deux dernières années). La livraison du cacao sous le couvert d'une autre société coopérative est un signe de faiblesse structurelle. La société coopérative n'a pas de projet de certification et donc pas de possibilité d'accès aux primes, ce qui a une influence négative sur le résultat de la société coopérative. La directrice n'a jamais effectué des démarches auprès des exportateurs pour des échanges commerciaux ou pour des projets. Il y a des doutes sur la fiabilité des états financiers qui ont été élaborés par un cabinet car la société coopérative n'a pas pu fournir les balances de 6 à 8. Finalement, le membership de la société coopérative est faible (315 producteurs) et n'a pu croître que peu en termes de nombre depuis la création de la société coopérative.
- ▶ **COOPERATIVE 9** : Le volume de cacao vendu en rapport avec le nombre de sociétés coopératives membres est bas avec moins de 1 000 tonnes pour 5 sociétés coopératives membres, ce qui est insuffisant pour rendre l'Union viable. Le membership en termes de producteurs est également faible et en régression depuis sa création dû au faible niveau de services rendus. L'Union ne dispose d'aucun patrimoine à son nom, ce qui limite fortement ses opérations. A l'analyse des indicateurs de trésorerie (fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie nette et d'autonomie financière), il ressort que la COOPERATIVE 9 ne présente pas un bon équilibre financier. Néanmoins, le modèle d'Union mérite d'être encouragé.

8.4 Recommandations pour le projet PRO-PLANTEURS

Quelques recommandations globales ressortent de l'analyse et des discussions avec les différentes parties prenantes. Ces recommandations portent sur des niveaux divers (côté offre et côté demande) et sur de horizons divers également.

Coopération plus étroite avec d'autres programmes de la GIZ en Côte d'Ivoire. Apart le projet PRO-PLANTEURS, la GIZ implémente d'autres projets dans le secteur du cacao en Côte d'Ivoire. Le programme régional Sustainable Smallholder Agri-business (SSAB), par exemple, collabore depuis 2015 avec l'UNACOOPEC-CI en Côte d'Ivoire pour offrir des services d'épargne et de crédit aux planteurs. Récemment, le programme a fait faire une évaluation externe de son initiative d'accès au financement pour les planteurs qui montrera certainement des aspects intéressants et proposera des pistes qui peuvent aussi être intéressantes pour le projet PRO-PLANTEURS. En même temps, si les deux programmes joignent les ressources disponibles, ils pourront peut-être soutenir une institution financière dans le développement d'un produit financier adapté.

Réplication potentielle du projet Finance for Smallholder Cocoa R&R. Le projet PRO-PLANTEURS devrait également discuter et analyser les possibilités de collaboration avec des projets comme l'initiative de Rainforest Alliance avec Ecookim et Alterfin (voir chapitre 7.2.4) pour analyser une fois les résultats de ce projet pilote sont disponibles, si celui-ci pourra être répliqué par PRO-PLANTEURS.

Développement de modèle « sans licence d'exportation ». Un groupe d'investisseurs sociaux montrait dans les discussions avec les Consultants un grand intérêt à développer un produit ou modèle qui leur permettrait de financer des sociétés coopératives qui n'ont pas de licence d'exportation. Ces institutions se rendent compte que leur marché et possibilités de croissance sont limités s'ils insistent sur leurs critères actuels. Pouvoir élargir leur marché et croître leur portefeuille est un de leurs objectifs. Vu que ces institutions ont déjà identifié le besoin et quelques-unes ont commencé à essayer de nouveaux modèles, cette possibilité semble faisable à court ou moyen terme. Un nombre d'investisseurs sociaux inclut dans ce rapport se sont organisés dans le groupe Council on Smallholder Agricultural Finance (CSAF), une alliance qui a comme but de créer des marchés financiers qui servent les besoins de petits entrepreneurs agricoles. Ces institutions qui sont donc aussi des compétiteurs sur le marché ont l'habitude de collaborer dans le développement de nouvelles approches.

Soutenir le « downscaling ». Même si les banques commerciales ne sont pas complètement convaincues ou ne montrent qu'un intérêt peu convaincant selon les conversations eues pour cette étude, il est recommandé de garder le contact avec les institutions pour leur faire part des développements ainsi que du potentiel dans le secteur. Comme mentionné ci-haut, joignant les forces avec un autre projet, même une collaboration avec une institution financière sur place pourrait être envisagée. Une telle initiative porterait sur le développement d'un produit financier adapté. La valeur ajoutée que PRO-PLANTEURS apporterait à une telle coopération est le savoir profond sur le fonctionnement du secteur du cacao, les opérations des sociétés coopératives ainsi que les besoins des planteurs. Cette recommandation portera des fruits néanmoins plutôt à moyen ou long terme, prenant en compte également le temps nécessaire pour le développement d'un produit financier adéquat.³⁷

Faire du « lobbying » pour un cadre favorable. Certainement la recommandation avec un horizon plus long, mais avec d'autant plus d'impact est la proposition de soutenir le développement des cadres favorables pour les initiatives de financement des sociétés coopératives en Côte d'Ivoire. Du côté du secteur financier, ceci se réfère à des initiatives de réglementation qui facilitent l'accès au financement pour la population en milieu rural. Des simplifications dans la réglementation en ce qui concerne les règles « know your customer (KYC) » peuvent – comme démontre par exemple l'expérience en Ouganda – faciliter l'accès aux services financiers pour les acteurs en milieux rural et surtout agricole qui ne possèdent pas de document d'identité traditionnel. En même temps, une réglementation facilitant le développement et déploiement de canaux de distribution alternatifs, comme les correspondants bancaires ou le mobile money, peuvent aider aux institutions financières à baisser considérablement leurs coûts opérationnels et ainsi leur permettre de cibler un segment du marché qui sinon serait trop coûteux à servir. Egalement du côté secteur agricole, il y a une longue liste de recommandations qui peuvent stabiliser le secteur et rendre l'accès au marché pour les acteurs plus faciles.³⁸

³⁷ Huber, Claudia (2017).

³⁸ Cf. Hütz-Adams, F./Huber, C. (2016).

Continuer l'appui aux sociétés coopératives. Comme mentionné surtout dans les rapports individuels sur les sociétés coopératives PRO-PLANTEURS, un soutien continu en ce qui concerne la professionnalisation des sociétés coopératives est toujours nécessaire. Les sociétés coopératives se trouvent dans des états de développement différents et ont besoin d'un soutien adapté à leurs nécessités et besoins. C'est-à-dire qu'il ne peut pas y avoir un programme de soutien uniforme pour toutes les sociétés coopératives. L'appui dont toutes les sociétés coopératives ont besoin d'une façon ou d'une autre – appui plus de base ou plus avancé – est un soutien en ce qui concerne la gestion opérationnelle des activités (surtout des charges) et la comptabilité.

Travailler sur l'éducation financière avec les planteurs. Même si toutes les sociétés coopératives, ne peuvent pas accéder aux services financiers toute de suite, et leurs membres encore moins, il est proposé d'inclure des formations en éducation financière dans le programme d'assistance technique. Pour une meilleure efficacité, au lieu de former les membres directement, il peut être envisagé de former des formateurs, comme par exemple des cadres de sociétés coopératives qui peuvent ensuite former leurs membres. Ces formations ne devraient pas seulement inclure le crédit, mais devraient porter sur tous les produits et services financiers disponibles, surtout l'épargne. La sensibilisation pour l'épargne, surtout en période de campagne quand les planteurs reçoivent leurs revenus, peut les préparer aux remboursements de crédit et peut également aider à constituer un dépôt de garantie demandé par plusieurs institutions.

Annexe 1 : Guides semi-structurés pour les entretiens avec les différentes parties prenantes

Guide d'entretien semi-structuré pour les sociétés coopératives

► **Présentation générale**

- Date de création
- Numéro RCS
- Siège social
- Nombre de sections
- Nombre de membres à la création
- Nombre de membres actuels (et développement)
- Nombre de femmes membres
- Nombre de jeunes membres (maximum 30 ans)
- Capital souscrit
- Capital libéré
- Tonnages réalisés sur les trois derniers exercices et valeurs des ventes en FCFA
- Superficie totale des plantations des membres
- Principaux acheteurs par ordre d'importance

► **Ressources humaines**

- Nombre de membres du Conseil d'administration
- Nombre de membres du Conseil de surveillance
- Nombre de travailleurs permanents
- Nombre de travailleurs occasionnels
- Niveau d'étude du directeur/directrice et nombre d'années d'expérience
- Niveau d'étude du/de la comptable et nombre d'années d'expérience

► **Administration/gouvernance et gestion financières**

- Existe-t-il des cas de détournements de fonds dans la société coopérative ?
- Existe-t-il un manuel de procédures administratives et comptable ?
- Existe-t-il un plan de développement organisationnel ?
- Existe-t-il des PV des réunions des organes de gouvernance ?
- Quelle est la procédure de décaissement des fonds dans la société coopérative ?

► **Financement**

- Historique de la société coopérative en matière de demande de financement
 - Votre société coopérative a-t-elle déjà demandé du financement auprès d'une institution financière ?
 - Si non, pourquoi ?
 - Quelle suite a-t-elle obtenue ?
 - Quel montant a-t-elle demandé ?
 - Quelles conditions l'institution financière a-t-elle posées ?
 - Quel usage la société coopérative a-t-elle fait de ce financement ?
 - Quels bénéfices la société coopérative a-t-elle tirés concrètement de ce financement ?
 - Votre société coopérative a-t-elle pu rembourser totalement, partiellement ou pas du tout ce financement ?
 - Si la demande de financement a été refusée par l'institution financière, quelles sont les raisons de ce refus ?

- Est-ce que la société coopérative reçoit régulièrement du préfinancement de ses acheteurs et est-ce qu'elle rembourse à temps par la livraison de cacao ? Combien ? Quelles sont les conditions ?
- Avez-vous déjà sollicité un crédit-bail ?
- Si non, pourquoi ?
- Si oui, à quelle institution vous êtes-vous adressé ? et pour quel matériel ?
- Quelle suite vous a été faite ?
- Si négative, quels motifs ont été évoqués ?
- Si vous avez obtenu le matériel, le remboursement s'est-il tenu dans le temps ?
- Quels sont les besoins actuels en financement de votre société coopérative ?
- Quel est l'intérêt pour la société coopérative pour l'obtention de financement ? Pour quels usages éprouvez-vous ces besoins en financement ?
- Quelles sont les dettes actuelles de votre société coopérative ?
- La société coopérative octroie-t-elle des crédits aux producteurs ?
- Pour quels besoins la société coopérative octroie-t-elle des crédits aux producteurs ?
- Comment finance-t-elle ces crédits ?
- Quelles sont les autres services que la société coopérative fournit aux producteurs ?
- Quelle est l'importance de ces services dans l'adhésion à la société coopérative ?
- La société coopérative incite-t-elle ses membres à avoir des comptes bancaires dans des institutions de microcrédit ? Pourquoi ?
- Les producteurs manifestent-ils de l'intérêt pour certains instruments : un compte d'épargne ? Paiement par mobile money ? Crédits d'intrants ?
- ▶ **Projets et partenariats**
 - Est-ce que vous collaborez avec d'autres projets en dehors du projet PRO-PLANTEURS de GISCO ? Lesquels ?
 - Est-ce que votre société coopérative bénéficie d'une ou de plusieurs certifications ? Lesquelles ?
 - Quels ont été les montants des primes de certification des 03 dernières campagnes ?
 - Avez-vous réalisé des investissements avec ces primes ? Lesquels ?
 - La société coopérative met-elle en œuvre des projets spécifiques pour les femmes et les jeunes ? Si oui, lesquels ?
 - Avez-vous des partenariats pour l'accès aux intrants des producteurs ?
 - Quelle est la nature de votre contribution dans ces partenariats ?
- ▶ **Principales difficultés de la société coopérative**
 - Quelles sont les principales difficultés de la société coopérative ?
- ▶ **Documents à obtenir**
 - Etats financiers des 3 derniers exercices pour nous permettre de calculer :
 - Ratio de rentabilité
 - Ratio de solvabilité
 - Ratio d'autonomie financière
 - Marge brute sur vente
 - Total des charges
 - Total des dettes
 - Total des produits
 - Excédent ou perte
 - Pertes sur prêt

Vu le faible niveau de fiabilité des états financiers dans la plupart des sociétés coopératives, des contrôles sur pièces seront effectués pour nous permettre d'avoir une idée plus réelle de la situation financière des sociétés coopératives. Il faudra vérifier la régularité, la sincérité et l'image fidèle des états financiers fournis par les sociétés coopératives : Vérifier les grandes masses du bilan : bilan, compte de résultats et états annexés ; Comparer le bilan à la balance pour identifier les incohérences ; importances de ces incohérences sur l'accès au financement.

- Rapport du Commissariat aux comptes des 3 derniers exercices (pour voir les manquements observés et les recommandations faites)
- Le document du suivi budgétaire s'il y a lieu
- Attestation de régularité fiscale pour savoir la société coopérative est en règle vis-à-vis du fisc
- Délégation de pouvoir de l'exercice en cours afin de voir les personnes qui y figurent
- Statuts et règlement intérieur
- Budgets prévisionnels d'exploitation et de trésorerie des 3 derniers exercices
- Manuels de procédures administrative et comptable
- PV des 03 dernières réunions des organes de gouvernance
- Plan de développement de la société coopérative (si existant)
- Plans de campagne des 03 derniers exercices avec les budgets prévisionnels d'exploitation, de trésorerie
- Tonnage collecté et tonnage vendu des 03 derniers exercices

Guide d'entretiens semi-structuré pour les institutions financières

► **Caractéristiques de l'institution financière**

- Votre institution est quel type d'institution (banque, IMF, coopérative, fonds, etc.) ? Quand est-ce qu'elle a été fondée ?
- Vous avez combien d'employés ?
- Vous avez combien de points de service et agences (dont en dehors de la capital/en milieu rural) ?
- Quelle est la taille du portefeuille en crédit de votre institution (en volume et en nombre de clients) ? Quelle est le montant moyen de crédit ?
- Quelle est la qualité du portefeuille de crédit (PAR30) ?
- Quelle est la taille du portefeuille d'épargne de votre institution (en volume et en nombre de clients) ?
- Quels produits offrez-vous à votre clientèle ?
- Utilisez-vous des canaux alternatifs de distribution (mobile money, agents bancaires) ?

► **Expérience/activité en agriculture**

- Est-ce que vous travaillez avec des agriculteurs ?
- Quelle partie de votre portefeuille (de crédits) est en agriculture ?
- Quelle est la qualité de ce portefeuille spécifique (PAR30) ?
- Vous travaillez avec quel type d'agriculteur (petits planteurs, sociétés coopératives, PME, production/transformation/commercialisation) ?
- Quels produits offrez-vous aux agriculteurs (épargne, crédit d'intrants, crédit investissement) ?
- Est-ce que ces produits sont différents de vos produits « habituels » ?
- Quel est votre processus d'évaluation des crédits ? Comment se fait le décaissement et le remboursement ?
- Est-ce que vous avez des employés spécialisés en crédits agricoles ?
- Est-ce que vous travaillez avec des chaînes de valeurs spécifiques ?
- Est-ce que vous travaillez dans des régions spécifiques ?
- Quelle est votre stratégie générale pour l'implication dans le financement de l'agriculture ?
- Est-ce que vous travaillez en coopération (tripartite) avec des acheteurs/autres parties prenantes ?

► **Conditions pour le financement en agriculture**

- Quels sont les montants que vous offrez ?
- Quelles sont les maturités de vos crédits ?
- Quelles conditions doivent les clients (potentiels) remplir pour accéder à un financement ?
- Est-ce que vous avez une liste d'exclusion, p. e. sur le plan environnemental, social, etc. ?
- Quelles garanties demandez-vous aux clients ?
- Quelles sont les conditions de vos crédits (taux d'intérêt, commissions, etc.) ?

► **Obstacles perçus pour le financement de l'agriculture**

- Est-ce que vous voyez des obstacles pour le financement de l'agriculture en Côte d'Ivoire :
 - En termes de réglementation ?
 - En termes du marché ?
- Est-ce qu'il y a des obstacles internes à votre institution ?

► **Autres**

- Est-ce que vous collaborez avec des bailleurs ? Sur quels projets ?
- Quel est votre intérêt pour le secteur du cacao ?
- Est-ce que vous êtes intéressés à coopérer avec le projet GISCO ?

Guide d'entretiens semi-structuré pour les acteurs du secteur publique

Financement par institution financière (crédit)

- ▶ **Responsabilité pour le thème**
 - Quelles entités au sein du gouvernement sont impliquées dans le thème du financement agricole, spécifiquement pour le cacao ?
 - Qui en a la responsabilité ?
 - Est-ce qu'il y a un mécanisme de coordination ?
- ▶ **Cadre réglementaire**
 - Est-ce qu'il existe une politique spécifique de financement agricole en Côte d'Ivoire, spécifiquement pour le cacao ?
 - Est-ce qu'il existe d'autres textes réglementaires pour le soutien du financement des agriculteurs, spécifiquement pour le cacao ?
- ▶ **Situation et obstacles potentiels**
 - Comment voyez-vous la situation du financement de l'agriculture (du cacao spécifiquement) par les institutions financières ?
 - Quels sont les obstacles potentiels que vous voyez pour que les institutions financières entrent dans le secteur agricole et spécifiquement dans le secteur du cacao ?
 - Quelle est l'historique du financement du secteur agricole et spécifiquement du cacao en Côte d'Ivoire ?
 - Y a-t-il eu des expériences passées ?
 - Quels en ont été les résultats et quelles leçons en avez-vous tirées ?

Financement par subventions

- ▶ **Responsabilité pour le thème**
 - Quelles entités au sein du gouvernement sont impliquées dans le thème des subventions agricole, spécifiquement pour le cacao ?
 - Qui en a la responsabilité ?
 - Est-ce qu'il y a un mécanisme de coordination ?
 - Quelles subventions sont disponibles ?
 - Comment fonctionne la « distribution » des subventions ? Qui le fait opérationnellement ?
 - Qui peut en profiter ?
 - Quel est le volume de subventions pour le secteur du cacao ?

Guide d'entretiens semi-structuré pour les autres parties prenantes/partenaires techniques potentiels

► Programme

- Qui est-ce qui collabore/qui sont les partenaires dans votre projet ?
- Quels sont les piliers du projet ? Quel est l'objectif du projet ?
- Vous travaillez avec quels acteurs du secteur du cacao ?
- Vous travaillez dans quelles régions ?
- Vous collaborez avec quelles institutions financières ?
- Comment fonctionne la collaboration ?
- Le projet a quel volume et quelle durée ?

► Progrès

- Quel est le progrès de votre projet au jour ?
- Qu'est-ce que vous avez pu identifier comme apprentissages ?
- Où est-ce que vous voyez les obstacles dans le financement des planteurs de cacao/ sociétés coopératives ?

► Intérêt

- Est-ce que vous êtes intéressés à collaborer avec le projet PRO-PLANTEURS de GISCO ?
- Comment est-ce que vous voyez une collaboration potentielle ?

Annexe 2 : Critères de sélection des sociétés coopératives

Les critères sont les suivants (le tableau en Annexe 2 résume les critères) :

1. Assiduité/participation aux séances de formation, aux activités de coaching et au projet PRO-PLANTEURS en général (critère éliminatoire)
 - a. Sur les 04 dirigeants participants attendus pour chaque session de formation, au moins 02 dirigeants participants doivent avoir été présents ;
 - b. Avoir participé à au moins 02 sessions de formation sur les 04 sessions programmées ;
 - c. Avoir été disponible pour au moins 1 séance de coaching chaque mois durant les 5 derniers mois du projet.
2. Les différentes instances dirigeantes doivent être pourvues : Conseil d'administration, Conseil de surveillance, Direction, Comptabilité (l'absence de comptable est un critère éliminatoire car il sera impossible d'obtenir des documents financiers et comptables)
3. Niveau de qualification du personnel, principalement Directeur/Directrice, Comptable (niveau BAC et plus)
4. Disponibilité des états financiers de fin d'exercice 2015
5. Au moins 1 société coopérative par région de mise en œuvre du projet PRO-PLANTEURS (pour une bonne répartition régionale des sociétés coopératives à sélectionner)
6. Moyenne obtenue au classement de l'auto-évaluation effectuée à Yamoussoukro (voir Annexe 3).

Annexe 3 : Liste des entretiens

Mission « Institutions Financières », du 3 ou 7 avril 2017

Lundi, 3 avril 2017 – 2 Plateaux
MicroCred Barnabé François, DG Manovosoa Toavinjaka Rakotonirainy (M.)
Coris Bank Adamou Nikiema, Responsable du Département Financement Structuré, Agriculture et Microfinance
Oikocredit Yves Komaclo, Regional Manager West Africa Cedrick Montetcho, Project Officer Côte d'Ivoire
Mardi, 4 avril 2017 – Plateau
MTN Etienne Ardon, Mobile Money General Manager Joel Amoakon, Dominique Tagba
Doni-Doni Gildas Loukou, Programme Evaluation Manager Blandine Konan, Responsable Qualité et Evaluation Programme Nazaire Anoma, Responsable des Achats Ahmed Ossene, East Area Commercial Manager
Diamond Banque Alexandre Oro, Head Corporate Banking
Mercredi, 5 avril 2017 – Zone 4
Advans Audrey Joubert, Chef Projet Activité Cacao Grégoire Danel-Fédou, DG
Société Ivoirienne de Banque (SIB) Bakary Yeo, Directeur
Bank of Africa Abo Marc, Responsable marketing/communication Charles Désiré Niambault, Directeur du Centre d'Affaires Joel Fian, Charé de Comptes
Jeudi, 6 avril 2017 – Zone 2 Plateaux/Cocody
IDH Côte d'Ivoire Renske Aarnoudse, Country Manager Jonas MvaMva, Program Director Cocoa
Orange Money Agnes Aka Marius NN, GM mobile money
Atlantic Business International Madoussou Diallo Responsable Développement offre retail

Direction Retail
Debriefing GLZ

Entretiens avec les autorités publiques
Conseil du Café-Cacao (CCC) Département de la durabilité, des projets et des partenariats Diby Félicien, point focal du projet PRO-PLANTEURS Mé Kouakou, Chargé de l'unité de coordination du programme d'appui à la professionnalisation des sociétés coopératives
Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole (FIRCA) Issiaka Yameogo, Chargé de Programmes Mireille Kramo, Chargée de Programmes
Ministère Economie & Finance (MEF) Edmond Coulibaly, Conseiller Technique du Ministre
Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) Unité de Coordination du secteur café-cacao Vincent Ehougan Robert Kouakou Djé Alla Okou, Division d'appui aux OPAs

Entretiens téléphoniques/par Skype

Nom	Titre/position	Institution
Gaelle Bonnieux	Head Agriculture Debt Financing	ResponsAbility
Rim Azirar	Investment Officer Côte d'Ivoire	ResponsAbility
Samuel Komissa		UNACCOPEC-CI
John Dossou	Investment Officer, Accra Office	Shared Interest
Eliane Augareils	Senior Investment Officer	Triodos
Thierry Koffi	Portfolio Manager Francophone West Africa	Root Capital
Johann Fourgeaud	Investment Officer	Incofin
Joan Penche	Investment Manager Africa	Alterfin
Hélène Roy	Senior Manager, Sustainable Finance	Rainforest Alliance
Justine Maytraud	Chargée de Partenariats/Investment Officer	SIDI
Suzanne Ngo-Eyok	Country Manager	World Cocoa Foundation
Corné de Louw		Rabobank

Annexe 4 : Présence d'institutions financières dans les zones du projet

Localisation/nom de l'institution	Nombre d'agences
Abengourou	
Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO)	1
Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Côte d'Ivoire (BICICI)	1
Banque Nationale d'Investissement (BNI)	1
Caisse Nationale des Caisses D'Epargne	3
Celpaid	6
Ecobank - CI	1
FIDRA	1
Flooz	205
Poste	1
Qash Services	3
RCMEC	1
Société Générale de Banques en Côte d'Ivoire (SGBCI)	1
Société Ivoirienne de Banque (SIB)	1
UNACOOPEC-CI	3
Abengourou Total	229
Aboisso	
Banque Atlantique (BACI)	1
Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO)	1
Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Côte d'Ivoire (BICICI)	1
Banque Nationale d'Investissement (BNI)	1
Caisse Nationale des Caisses D'Epargne	3
Celpaid	7
Ecobank - CI	1
Poste	2
Qash Services	1
RCMEC	5
REMUCI	1
Société Générale de Banques en Côte d'Ivoire (SGBCI)	1
UNACOOPEC-CI	3
Aboisso Total	28
Adzope	
Banque Atlantique (BACI)	1
Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO)	1
Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Côte d'Ivoire (BICICI)	1
Caisse Nationale des Caisses D'Epargne	2
Celpaid	5
Ecobank - CI	1
FIDRA	1
Poste	3
Qash Services	1
RCMEC	2
REMUCI	1
UNACOOPEC-CI	3
Adzope Total	22
Agboville	
Banque Atlantique (BACI)	1
Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO)	1
Caisse Nationale des Caisses D'Epargne	3
Celpaid	4
Poste	2
Qash Services	1
REMUCI	1
Société Générale de Banques en Côte d'Ivoire (SGBCI)	1
UNACOOPEC-CI	3
Agboville Total	17
Agnibilekrou	
Banque Atlantique (BACI)	1
Caisse Nationale des Caisses D'Epargne	1
Celpaid	3
Poste	2
Qash Services	1
Société Ivoirienne de Banque (SIB)	1
UNACOOPEC-CI	1
Agnibilekrou Total	10
Akoupe	
Caisse Nationale des Caisses D'Epargne	1
Celpaid	3
Poste	1
Qash Services	1
UNACOOPEC-CI	2
Akoupe Total	8
Grand Total	314

Annexe 5 : Bibliographie

- ▶ *AFD (2017)* : Notes techniques n°24, Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire (disponible sur : <http://librairie.afd.fr/nt24-cocoa-farmers-cote-ivoire/>)
- ▶ *Agence Ecofin (2017a)* : L'icco table sur un surplus de 382 000 tonnes de cacao en 2016/2017, June 1, 2017 (disponible sur : <http://www.agenceecofin.com/cacao/0106-47797-l-icco-table-sur-un-surplus-de-382-000-tonnes-de-cacao-en-2016/2017>)
- ▶ *Agence Ecofin (2017b)* : Côte d'Ivoire : la 2^e phase du programme national d'investissement agricole sera basée sur les agropoles, 17 janvier 2017 (disponible sur : <http://www.agenceecofin.com/investissement/1701-43953-cote-d-ivoire-la-2e-phase-du-programme-national-d-investissement-agricole-sera-basee-sur-les-agropoles>)
- ▶ *APSFDI (2017)* : Reporting des informations financières des FD pour le 1^{er} trimestre 2017 (disponible sur : <http://www.apsfd-ci.org/nos-membres/donnees-statistiques>)
- ▶ *ARTCI page web* : <http://www.artci.ci/index.php/Telephonie-mobile/abonnes-service-mobile.html>, accédé le 8 juin 2017
- ▶ *Banque mondiale (2015)* : Global Findex, The Little Databook on Financial Inclusion 2015 (disponible sur : <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex>)
- ▶ *Banque mondiale (2016)* : La Course vers l'émergence : pourquoi la Côte d'Ivoire doit ajuster son système financier (disponible sur : <http://www.banquemondiale.org/fr/country/cotedivoire/publication/financial-services-in-cote-divoire-banks-set-aside-in-favor-of-mobile-money>)
- ▶ *BCEAO (2013)* : Avis n° 003-08-2013 aux établissements de crédit et aux systèmes financiers décentralisés, relatif à la fixation du taux de l'usure dans les Etats membres de l'UMOA (disponible sur : <http://www.bceao.int/Avis-no-003-08-2013-aux.html>)
- ▶ *Bloomberg (2017)* : Ghana to Tap Stabilization Fund for Cocoa Pay Next Season, 15 June 2017 (disponible sur : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-06-14/ghana-to-tap-stabilization-fund-for-cocoa-farmer-pay-next-season>)
- ▶ *CGAP (2017a)* : Diagnostic de Finance Agricole et Plan d'Action – Côte d'Ivoire, Atelier de restitution
- ▶ *CGAP (2017b)* : Développer des approches d'Inclusion Financière des Petits Exploitants Agricoles, présentation
- ▶ *GSMA (2014)* : L'argent mobile en Côte d'Ivoire : histoire d'un revirement de situation
- ▶ *GSMA (2017)* : Country overview : Côte d'Ivoire, Driving mobile-enabled digital transformation (disponible sur : <https://www.microfinancegateway.org/library/country-overview-c%C3%B4te-d%E2%80%99ivoire-driving-mobile-enabled-digital-transformation>)
- ▶ *Huber, Claudia (2017)* : Analysis of GIZ Approaches to Improve Access to Agricultural Finance, 2017, GIZ (étude en train d'être finalisée)
- ▶ *Hütz-Adams, Friedel/Huber, Claudia (2016)* : Renforcer la compétitivité de la production de cacao et augmenter le revenu des producteurs de cacao en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale, Südwind (disponible sur : <http://bit.ly/2Ik1tQQ>)
- ▶ *OHADA 2010*, disponible sur : <http://juriafrique.com/eng/wp-content/uploads/sites/2/2017/08/AUSCOOP-OHADA-en.pdf>
- ▶ *IFCa*: Opportunities for Digital Financial Services in the Cocoa Value Chain, Côte d'Ivoire, Insights from New Data (disponible sur : www.ifc.org/financialinclusionafrica)
- ▶ *IFCb*: Overview of Côte d'Ivoire, Mobile financial Services Market Data 2013 (disponible sur : www.ifc.org/financialinclusionafrica)

- ▶ *Jeune Afrique (2017)* : La Côte d'Ivoire va demander une rallonge au FMI pour faire face à la chute des prix du cacao, 28 mars 2017 (disponible sur : <http://www.jeuneafrique.com/422052/economie/renflouer-filiere-cacao-abidjan-se-tournerait-vers-fmi/>)
- ▶ *MINADER (2015)* : Bilan de la mise en œuvre du PNIA au 31 décembre 2015, Ministre de l'Agriculture et du Développement Rural, Nouhoun Coulibaly, Directeur Général de la Planification, du contrôle des projets et des statistiques, présentation
- ▶ *Rainforest Alliance (2016)* : Finance for Smallholder Cocoa Renovation and Rehabilitation (R&R) in Côte d'Ivoire, Factsheet
- ▶ *Rainforest Alliance (2017)* : Cocoa Renovation & Rehabilitation (R&R) Finance in Côte d'Ivoire, Presentation of Rainforest Alliance Pilot Project with ECOOKIM and Progress Report as of January 2017
- ▶ *Voice Network (2015)* : Cocoa Barometer 2015 (disponible sur : <http://www.cocoabarometer.org/Home.html>)

Documents sur les sociétés coopératives :

- ▶ Rapports *ScopeInsight* sur chaque une des sociétés coopératives PRO-PLANTEURS
- ▶ Présentations des premiers résultats de *ScopeInsight* (septembre 2016)
- ▶ Rapport d'activités de TechnoServe (10 janvier 2017)
- ▶ Présentation de TechnoServe sur les activités (31 juillet 2016)
- ▶ Rapport GEFAK, Evaluation de la situation des sociétés coopératives agricoles dans le secteur du cacao en Côte d'Ivoire, Rapport Final (31 mai 2015)