

---

## SIDI : LE FINANCEMENT DES PME DES FILIERES AGROALIMENTAIRES EN AFRIQUE

---

HBF – 07/03/2025

- Destinataires : membres du Cos Pafao (quelques points à retenir de l'intervention de Philippe Massebiau du 19/02/2025)

---

### RESUME DE L'INTERVENTION DE LA SIDI

---

Les deux gros défis à l'appui à de petites structures pour la Sidi mais aussi pour les investisseurs solidaires en général sont leur **repérage** (le fait d'avoir des bureaux locaux depuis un an va aider) et leur insuffisante **préparation à la mobilisation de fonds**.

Contrairement aux banques locales, la Sidi ne prend pas d'hypothèque mais elle est en revanche plus exigeante quant aux **informations sur les finances, l'organisation de la structure et l'utilité sociale et environnementale**. Par rapport à ce dernier point, le fait de s'adresser au marché local/national/sous-régional plutôt qu'à l'export est déjà un gage d'utilité pour la Sidi. Pour les entreprises qui exportent, la Sidi va regarder le partage de la valeur ajoutée (souvent liée à une certification commerce équitable). La Sidi a tendance à favoriser les coopératives pour leur gestion collective. Mais elle peut aussi appuyer des entreprises individuelles si l'impact est démontré (le souci est qu'il faut un certain niveau de structuration pour produire des données sur l'impact).

Philippe Massebiau estime que les coopératives les mieux gérées sont celles dont le gérant (ou les personnes clés) a/ont un profil financier au départ.

Les **3 ratios financiers** que les investisseurs regardent :

- l'autosuffisance opérationnelle (CA / charges structurelles). Ce ratio doit être supérieur à 1 ou 0,8-0,9 avec tendance positive
- la capitalisation / le niveau de fonds propres pour couvrir les actifs ou les emprunts. Idéalement > 20%
- le ratio courant des créances de court terme sur les dettes de court terme. Il doit être supérieur à 1, sinon il y a un souci de trésorerie. C'est typiquement le cas de ceux qui utilisent leur fonds de roulement pour investir.

Le gros souci des entreprises du secteur est effectivement les conditions de financement inadéquates avec taux d'intérêt à deux chiffres et garantie supérieure au montant du prêt, surtout pour un marché qui ne se trouve pas à l'export. **Pourquoi la Sidi elle aussi finance surtout les entreprises qui exportent ?**

- le client, européen par exemple, sert d'intermédiaire et il est plus facile de prêter dans une monnaie forte (même si FCFA indexé à l'euro car il y a tout de même des frais de change et, à 5 ans, le risque existe de désindexation).
- les volumes sont plus conséquents que pour les débouchés locaux, généralement atomisés
- pour que l'investissement ait un fort impact social, il faut des prix rémunérateurs, ce qui est plus facile à l'export.

**Néanmoins, la Sidi intervient tout de même sur les filières locales en :**

- finançant en monnaie locale des lignes de crédit en fonds de roulement ou des prêts investissement
- se portant garant auprès des banques ;
- mettant en place des financements back-to-back avec une banque locale permettant que le risque de change soit géré par la banque et non l'emprunteur par exemple.
- menant des projets d'assistance technique pour faire baisser le risque.

**Le fait de collaborer avec des acheteurs comme Ethiquable sur des filières export réduit le temps d'analyse. L'idée serait de faire la même démarche avec des acheteurs locaux ?**

**La Sidi promeut [ACELI](#) en Afrique de l'Est qui leur semble exemplaire pour le financement des filières locales : le programme couvre les frais d'analyse et les premiers risques des investisseurs.**

La Sidi a quelques exemples d'investissements réalisés en Afrique de l'Ouest (soja en Côte d'Ivoire, riz au Sénégal) mais les prêts sont de minimum 100/ 130 K€ (il faut un CA 2 à 3 fois supérieur, donc 200 millions de FCFA environ). Pour des activités avec un fort impact positif climat (agroforesterie), ils peuvent concéder des prêts moins importants.

**La tendance est à la mixité des stratégies commerciales**, avec certaines des parts destinées au marché local en développement, mais surtout de nouveaux débouchés sur des gros volumes à destination des BRICS, par exemple l'Inde. Certes le prix est moindre que vers pays riches mais volumes importants et non exigence de certifications qui rendent ces marchés intéressants.