

FAQ Kampani (Français)

1. Mission, approche et valeurs de Kampani

Quelle est la mission de Kampani ?

Kampani vise à augmenter les revenus des petits exploitants agricoles, améliorer leur positionnement dans les chaînes de valeur agricoles, contribuer au développement de leurs communautés, en portant une attention particulière à l'égalité de genre, renforcer la sécurité alimentaire locale et régionale, et contribuer à la préservation de notre planète.

Comment Kampani espère-t-il y parvenir ?

En supprimant un obstacle majeur à la croissance : l'accès au capital. En fournissant un « capital de croissance patient », Kampani permet des investissements à long terme dans des actifs tels que terrains, bâtiments et équipements.

Que signifie "capital de croissance" ?

Il s'agit de financements destinés à des entreprises déjà bien établies souhaitant se développer. Kampani n'investit pas dans des start-ups ni dans des entreprises en phase de démarrage. Une activité opérationnelle d'au moins 3 ans est exigée, avec des marges et un chiffre d'affaires suffisants.

Dans quel type d'entreprises investissez-vous ?

Principalement dans des coopératives et des PME. Compte tenu de notre mission sociale, nous préférons investir dans des coopératives ou des entreprises appartenant à des agriculteurs. Les PME sont éligibles si elles améliorent significativement la vie des petits producteurs.

Kampani cible le "missing middle". Qu'est-ce que cela signifie exactement ?

Le "missing middle" est généralement désigné comme l'écart entre la microfinance, d'une part, et les gros investissements, d'autre part. On considère généralement que cet écart de capital d'investissement se situe entre 50 000 et 1 million d'euros (source : Oxfam International). Kampani réalise des investissements de 100 000 euros à 500 000 euros.

Quelle est la différence avec la microfinance ?

La microfinance s'adresse à des particuliers. Kampani, au contraire, prête à des entreprises et coopératives après une analyse approfondie (due diligence).

Pourquoi est-il difficile pour un investisseur d'investir de petites sommes dans des coopératives/PME ?

Il est beaucoup plus facile de gagner de l'argent avec de gros investissements qu'avec de petits investissements. Les coûts de transaction sont similaires, que l'investissement soit de 100.000 € ou 1 million €. Il est donc plus rentable d'investir de gros montants.

En quoi travailler avec Kampani est-il différent des autres prêteurs ? Quelle est la valeur ajoutée ?

Pour expliquer le type de relation que Kampani souhaite établir, nous utilisons souvent une voiture comme métaphore. La voiture est l'entreprise ou la coopérative, la direction occupe le siège du conducteur et Kampani est le siège du passager, à côté du conducteur. Cette métaphore est très utile car elle va au cœur de la valeur ajoutée que Kampani espère apporter. Le point le plus important est que Kampani, au cours de la phase de diligence raisonnable, veut s'assurer qu'elle comprend parfaitement où va cette voiture. La destination doit être claire.

Kampani ne monte pas dans la voiture pour changer la destination. Nous ne montons dans la voiture que si la destination est celle que nous voulons atteindre et seulement si nous pensons que le conducteur a les compétences nécessaires pour y parvenir. En d'autres termes, nous devons croire en la force du modèle économique et de la direction. Nous montons dans la voiture pour vous aider à vous rendre à destination, rapidement et en toute sécurité. La métaphore permet également de mettre en contraste la relation que nous souhaitons entretenir avec la relation que vous avez avec une banque ou un prêteur social. Lorsque vous obtenez un prêt auprès d'une banque locale ou d'un prêteur social, ils financent le carburant de la voiture, mais ne se soucient pas de savoir où vous allez, ni si vous arrivez à destination. Ils restent également à l'extérieur de la voiture. En cas d'accident de voiture, ils ne sont pas blessés. Ils ne se soucient pas de savoir si la voiture est irréparable ou non. Au contraire, ils sont capables de démonter les roues de votre voiture en cas d'accident pour vous rembourser et vous laisser sur le bord de la route. Kampani choisit de jouer un rôle actif de passager avant, ou de copilote. Nous ne voulons pas seulement que vous atteigniez votre destination, nous voulons vous aider à y arriver, de la meilleure façon possible.

Et lorsque nous rencontrons des difficultés en cours de route, nous ne nous défilons pas. Au contraire, nous travaillons avec vous pour résoudre les problèmes afin de reprendre la route ensemble. Mais nous ne voulons ni ne cherchons à prendre la place du conducteur. Nous ne sommes pas équipés pour conduire la voiture. En étant assis à côté de vous, le conducteur, Kampani est capable de voir ce qui arrive en même temps que vous. Lorsque vous arrivez à une fourche sur la route, Kampani est là pour discuter du chemin à prendre. Il ne s'agit pas de vous dire de prendre un certain chemin, mais plutôt d'engager un dialogue pour comprendre les mérites de chacun, afin que vous, le conducteur, puissiez prendre une décision éclairée. Kampani apporte une paire d'yeux supplémentaire et nous avons le luxe de ne pas avoir à conduire la voiture. Avec une perspective légèrement différente, assis à côté de vous, Kampani peut voir un nid de poule sur la route et vous aider à le contourner. Lorsque la voiture rencontre un obstacle ou un feu rouge (par exemple, un changement de réglementation), Kampani peut à nouveau apporter son point de vue dans le processus de prise de décision sur la manière d'y faire face. Cela vaut pour tous les chocs exogènes, qu'il s'agisse de changements réglementaires ou de pandémies mondiales.

Le désir de Kampani de s'asseoir à vos côtés est de vous aider à naviguer sur la route et les inconnues à venir. Nous ne voulons pas diriger la voiture, mais nous ne voulons pas non plus

nous asseoir silencieusement sur le siège arrière et espérer que tout ira bien. Lorsque Kampani investit, cela signifie que nous avons une confiance totale dans le leadership et le modèle économique. Cependant, nous pensons également que nous apportons une perspective unique et une connaissance institutionnelle qui peuvent servir à soutenir le leadership dans la conduite de la voiture vers la destination souhaitée. Nous pensons que c'est un atout d'avoir un co-pilote et une seconde opinion, et c'est le rôle que nous cherchons à remplir.

2. Conditions et modalités d'investissement

Quelle est la taille d'un investissement de Kampani?

Entre 100.000 € et 500.000 €, ciblant le "maillon manquant" de la chaîne de valeur agricole.

Est ce que Kampani peut investir plus de 500.000 € ?

Oui, principalement via des investissements complémentaires, jusqu'à 1 million €, si les objectifs sociaux et financiers sont atteints.

Quels instruments financiers utilisez-vous ?

Des prêts à long terme non garantis. Cela signifie que les actifs financés peuvent être utilisés comme garantie pour d'autres dettes.

En quelle monnaie investissez-vous ?

En USD ou EUR, avec possibilité d'investir en monnaie locale au cas par cas.

Quelle est la durée d'un prêt Kampani ?

En moyenne 7 ans, selon les besoins spécifiques de l'organisation.

Quels sont les frais appliqués ?

Une commission de 3 % sur le montant du prêt au décaissement. Les frais bancaires sont partagés entre Kampani et le bénéficiaire.

3. Critères sociaux et environnementaux

Quel est l'essentiel pour Kampani?

Un impact social direct et mesurable pour les petits agriculteurs, un focus agroalimentaire, et une viabilité financière.

Quelle est votre position par rapport aux aspects environnementaux?

Nous n'investissons pas dans des entreprises nuisibles à l'environnement. Nous promouvons les bonnes pratiques agricoles et soutenons la transition vers l'agriculture biologique, également grâce au soutien de nos partenaires ONGs.

Appliquez-vous une approche d'investissement basée sur le genre ?

Oui. Nous valorisons la présence des femmes dans les postes de direction, ainsi que l'égalité

d'accès à l'emploi et à la rémunération. Ce n'est pas une condition d'éligibilité, mais c'est très apprécié.

4. Secteurs et flexibilité

Travaillez-vous exclusivement dans un secteur ?

Oui, dans l'agroalimentaire, y compris la production, transformation, commercialisation, pêche, apiculture, agroforesterie.

Acceptez-vous des faiblesses de la part des coopératives/PME ?

Oui. Kampani comprend que ses cibles opèrent dans des environnements difficiles. Nous pouvons investir même en cas de gouvernance faible, absence d'audits, risque pays élevé ou usage exclusif de monnaie locale. Le but est de soutenir l'entreprise pour renforcer ces aspects.

5. Processus de sélection et d'accompagnement

Comment trouvez-vous vos opportunités d'investissement ?

Grâce à nos ONG actionnaires et à nos partenaires locaux, qui identifient, préparent et accompagnent les organisations jusqu'à leur croissance avec notre financement.

Combien de temps pour obtenir un financement ?

En général, 4 à 6 mois entre l'identification du projet et le décaissement, selon la rapidité de transmission des données.

6. Gouvernance et représentation

Pourquoi demandez-vous un représentant au conseil d'administration ?

La représentation au conseil d'administration de l'entreprise détenue a deux objectifs :

- 1) Être en mesure de repérer rapidement les menaces éventuelles et aider l'organisation à traverser les périodes difficiles.
- 2) Être en mesure d'apporter son expertise et son expérience afin de garantir que les bonnes décisions sont prises et que le processus décisionnel lui-même est professionnel et transparent

L'entreprise bénéficiaire de l'investissement a-t-elle son mot à dire dans la sélection du représentant de Kampani ?

Oui. Kampani propose un candidat local qualifié. L'organisation peut le refuser et en choisir un autre avec Kampani.