



**Briefing de Bruxelles sur le développement n° 35**

# Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

5 Mars 2014

<http://bruxellesbriefings.net/>

Financement des chaînes de valeur agricoles  
et modèles de fonctionnement des CV.

Calvin MILLER, *FAO*.



# Financement des chaînes de valeur agricoles et modèles de fonctionnement des CV



## Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

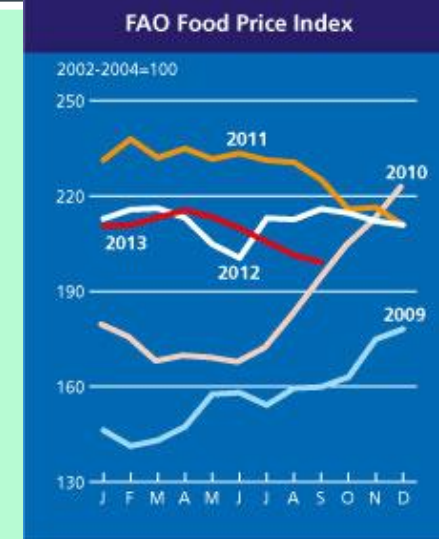
Briefing politique de Bruxelles n°35



Calvin Miller, FAO  
Bruxelles, 5 mars 2014



- Intégration du marché
  - ✓ Offre et chaînes de valeur plus solides
  - ✓ Plus forte concentration de pouvoir des dirigeants du marché
- Commerce ouvert avec concurrence régionale et mondiale intense
- Évolution du consommateur
  - ✓ Demande de transformation alimentaire et de segmentation plus forte
  - ✓ Normes, spécifications et conditions strictes
- Technologies de l'information et de la communication (TIC)
  - ✓ Accès à l'information plus facile et plus important
  - ✓ Technologies administratives plus robustes pour la gestion des données



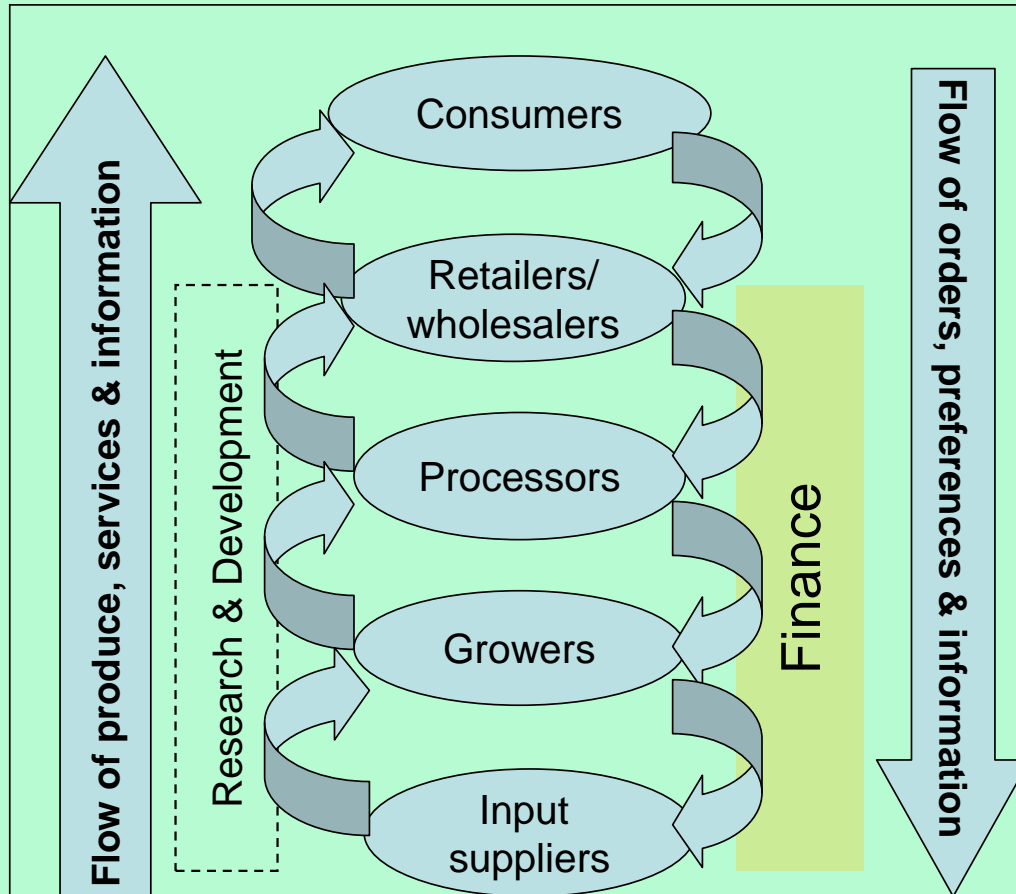
# En quoi consiste une chaîne de valeur agricole ?

La chaîne de valeur décrit l'ensemble des activités impliquées dans l'offre d'un produit ou d'un service au consommateur final – de la conception à la livraison, en passant par les différentes phases de production.





# Les CV établissent des liens influencés par le marché.



- Inputs, production and processing are demand driven.
- Continuous flow of information.
- Market oriented.
- Reap competitive advantage.

Production basée sur les besoins des consommateurs et étroitement liée aux transformateurs et aux autres acteurs du marché (**influence du marché**) – Commercialisation des chaînes de valeur



# Définir le financement des chaînes de valeur



***Financement des chaînes de valeur*** – flux de produits et services financiers ***vers*** et/ou ***à travers*** une CV afin de répondre aux besoins des personnes impliquées sur cette chaîne, qu'il s'agisse de besoins liés au financement, à la nécessité de trouver des vendeurs, de s'approvisionner en produits, de réduire les risques ou d'améliorer l'efficacité de la chaîne.

## **Objectifs :**

- **Adapter et structurer les produits financiers afin qu'ils répondent aux besoins de la chaîne de valeur**
- **Réduire les coûts et les risques du financement**



## Réduction des risques



Réduction  
des coûts

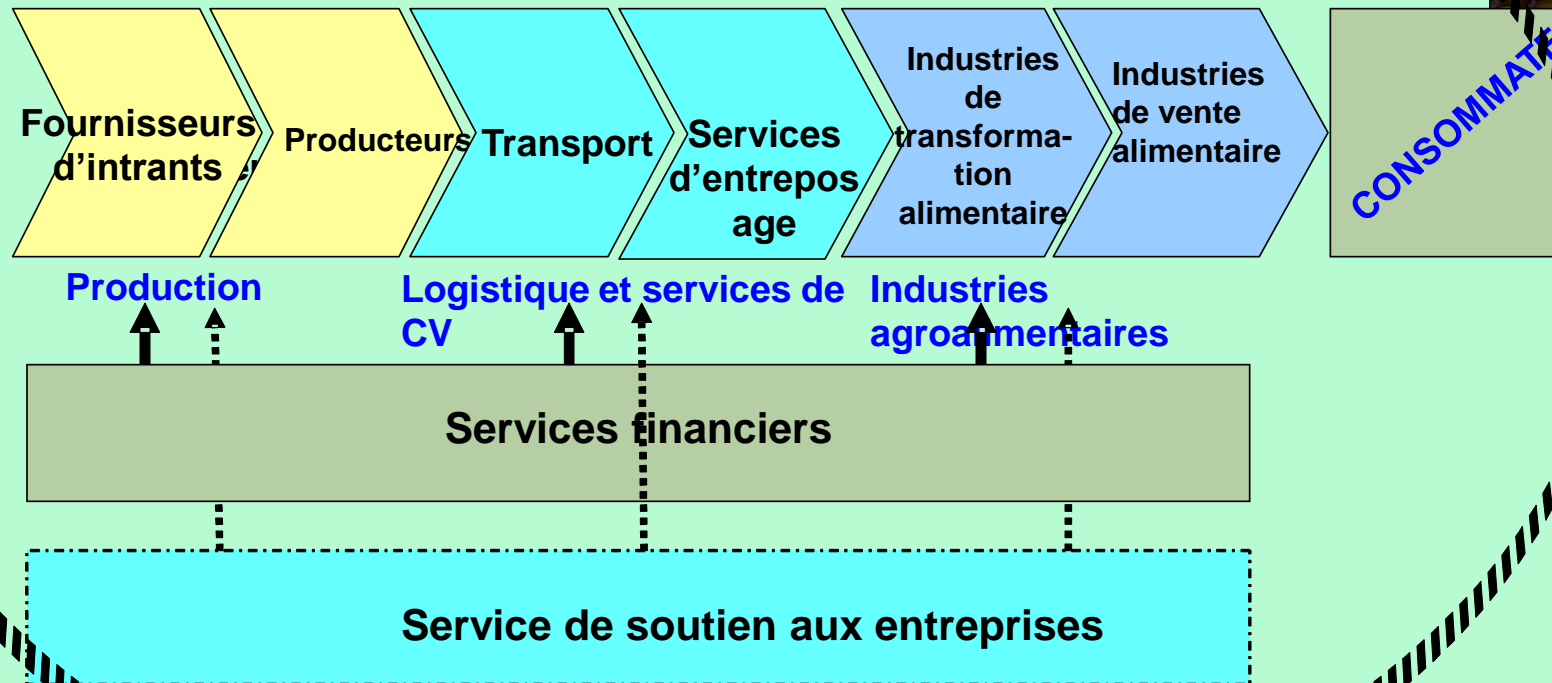
Amélioration  
des relations

*Pour peu qu'elles soient bien conçues, les interventions de FCVAg peuvent renforcer la compétitivité des petits producteurs, ainsi que des entreprises agro-industrielles.*<sup>7</sup>

# Rôles des parties prenantes dans les CV agricoles

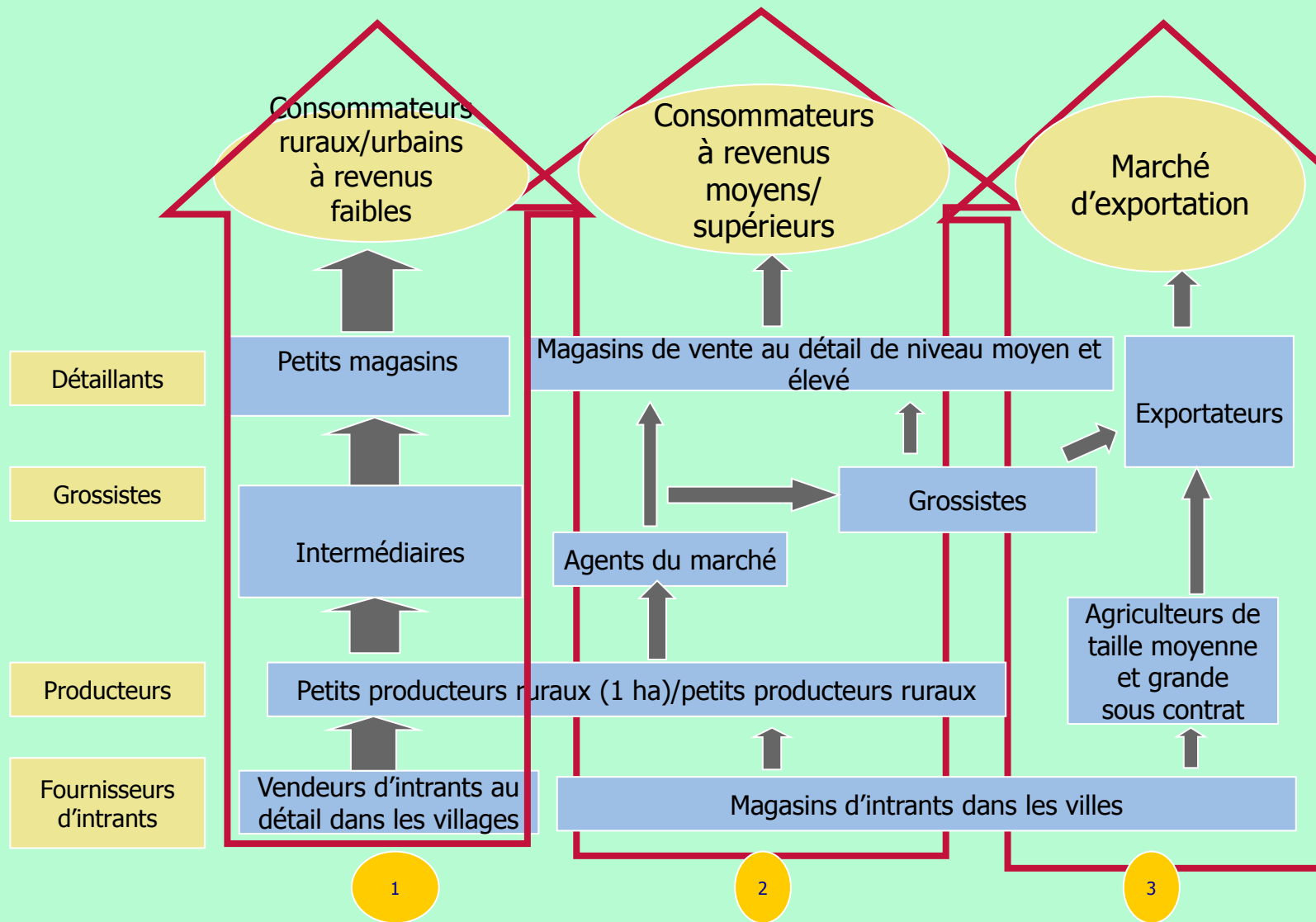


## Environnement de fonctionnement





# Différentes CV pour le même produit



*Une chaîne de valeur est également définie par son segment de marché (consommateur) spécifique*



# Modèles de fonctionnement des chaînes de valeur



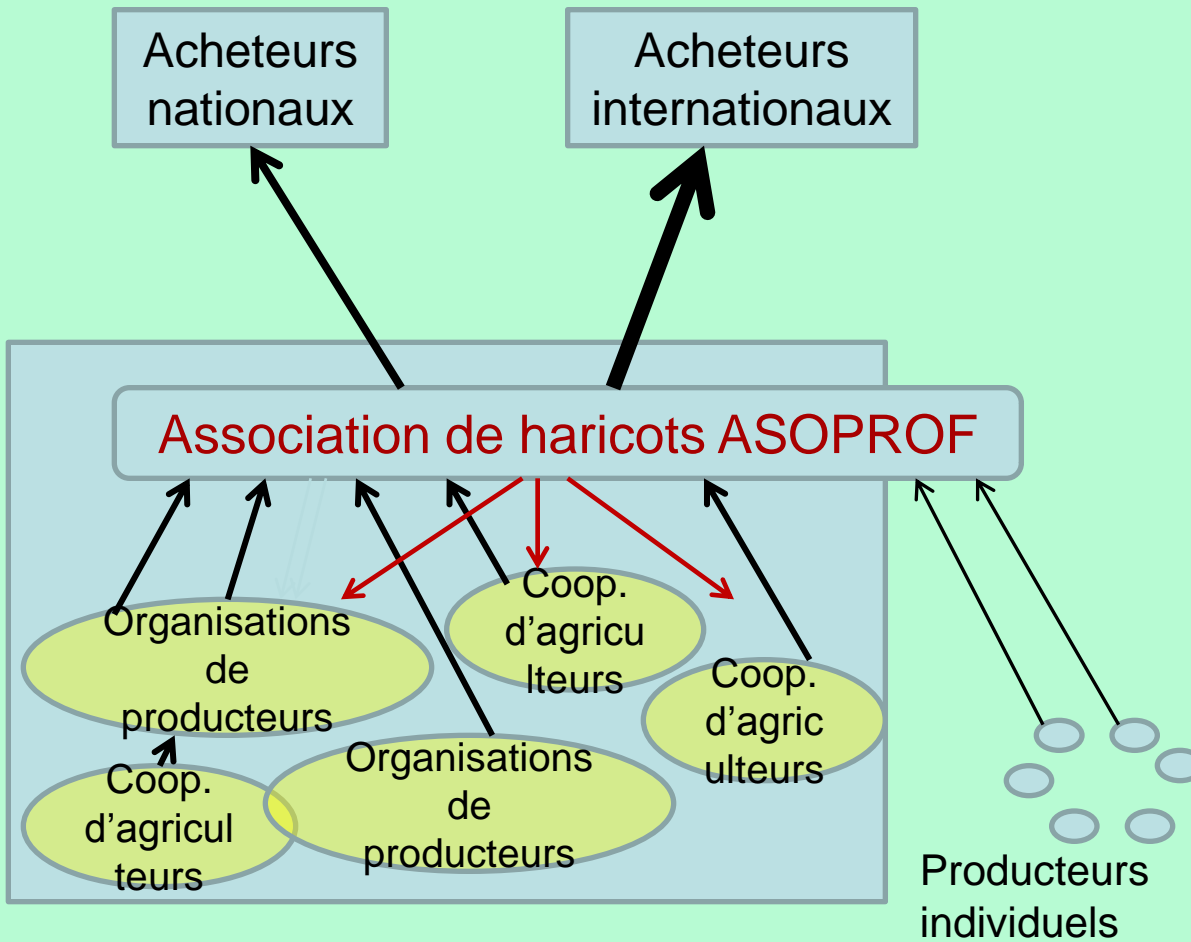
Le modèle de fonctionnement de la CVAg selon la perspective des petits exploitants peut être subdivisé en quatre types :

- **Motivé par les producteurs**
- **Motivé par les acheteurs**
- **Intégré**
- **Motivé par les facilitateurs**



*Bolivie*

## Modèle ASOPROF détenu par les producteurs



- Services d'ASOPROF :**
- Production de semences
  - Assistance technique
  - Transformation
  - Marketing/exportation
  - Partage des profits entre les membres
  - Financement des maillons (pas de financement direct)

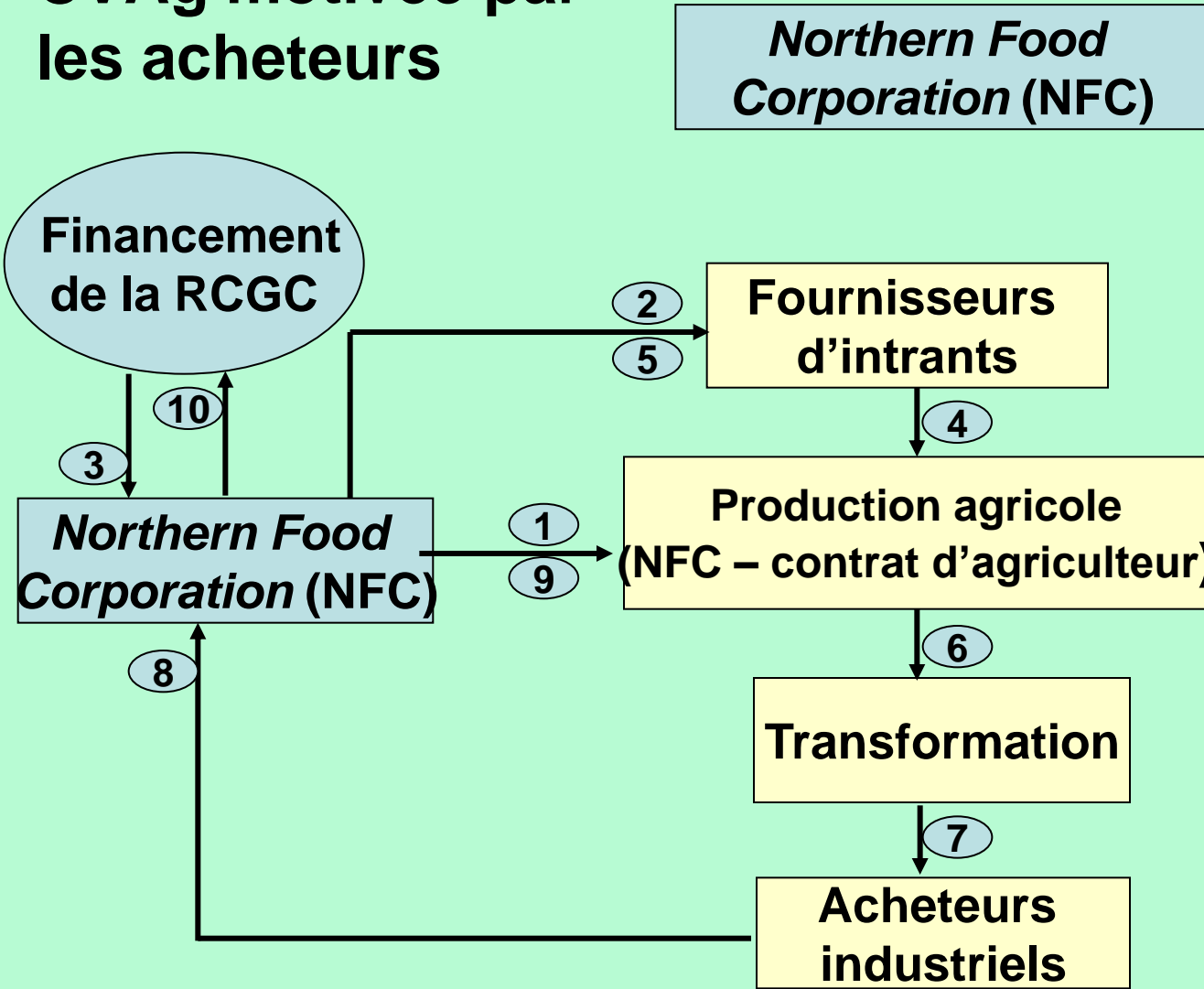


# Exemple : modèles motivés par les acheteurs



## CVAg motivée par les acheteurs

*Philippines*



1. Contrat d'agriculteurs avec la NFC
2. Négociation avec les fournisseurs d'intrants par la NFC
3. Financement de la RCGC
4. Les agriculteurs sont approvisionnés en intrants
5. Paiement des fournisseurs
6. Les producteurs approvisionnent les transformateurs (dans ce cas la NFC) en tomates
7. Le transformateur fournit les acheteurs industriels
8. Paiement des acheteurs à la NFC
9. Paiement de la NFC aux 2 agriculteurs
10. Remboursement à la RCGC



# Modèle de FCVAg intégré LAFISE



Nicaragua  
4

1



Identifie les producteurs regroupés en organisations

2



Financement :

- \*Gestion des actifs
- \*Récépissés d'entreposage




Assistance technique  
Certification de qualité


3 


Récolte du producteur



Assurance : transport, vie, incendie, etc.

 Consolidation

 Transformation  
Valeur ajoutée

 Produit en entrepôt



↓



Certification de dépôts et de garanties

5 



Réseau de bureaux dans 10 pays

Identification des marchés et des acheteurs 

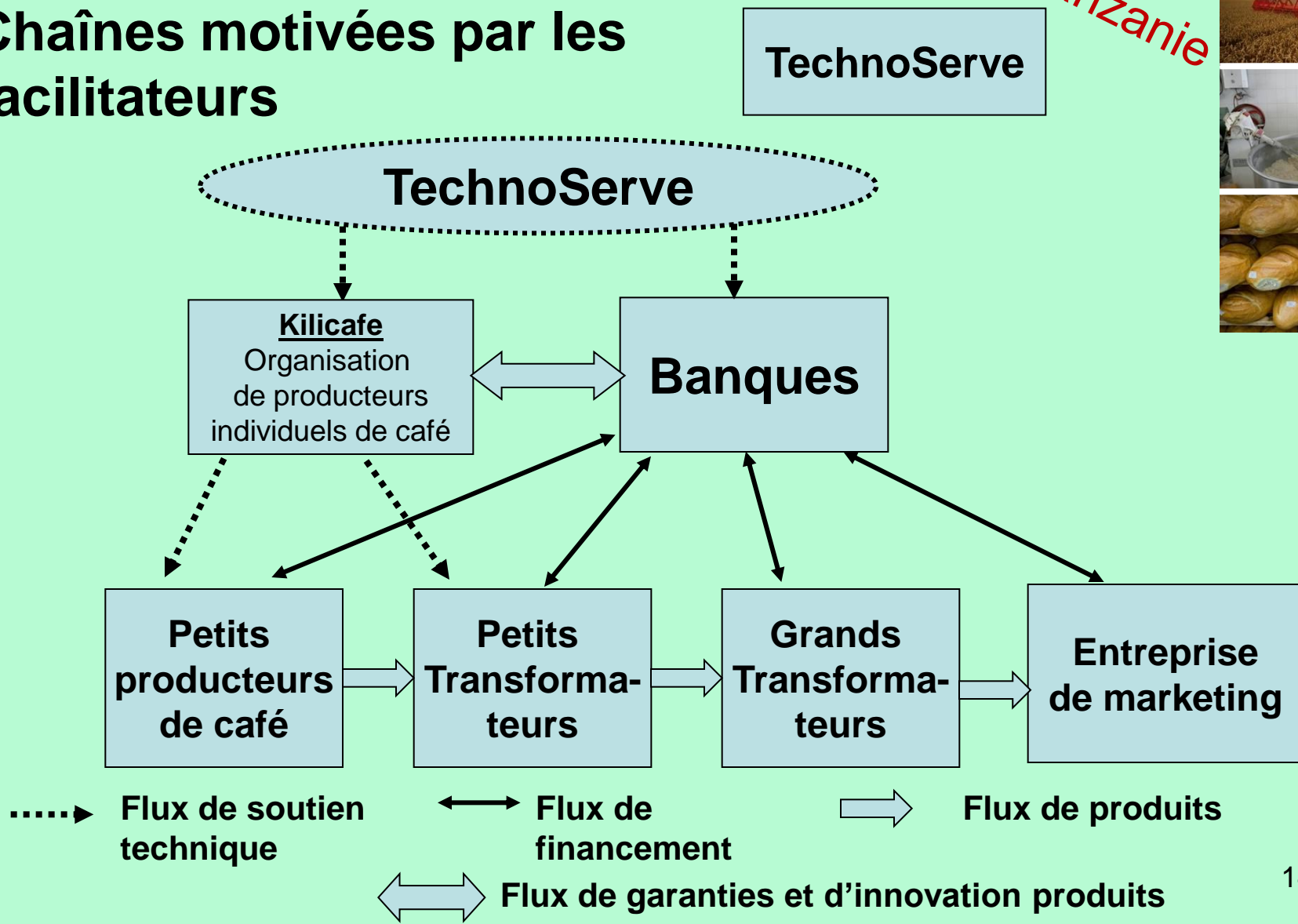
Placement de produits 

Collecte et paiement au producteur 6



## Chaînes motivées par les facilitateurs

Tanzanie





# Instruments de financement des CVAg



<b>Catégorie</b>	<b>Instrument de financement</b>
Basé sur les produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crédit commercial</li><li>• Crédit aux fournisseurs d'intrants</li><li>• Crédit aux entreprises de marketing</li><li>• Financement de l'entreprise principale/agriculture sous contrat</li></ul>
Basé sur les créances à recevoir	<ul style="list-style-type: none"><li>• Financement des créances commerciales</li><li>• Affacturage</li><li>• Forfaits</li></ul>
Basé sur les actifs physiques	<ul style="list-style-type: none"><li>• Récépissés d'entreposage</li><li>• Accords de rachat</li><li>• Leasing</li></ul>



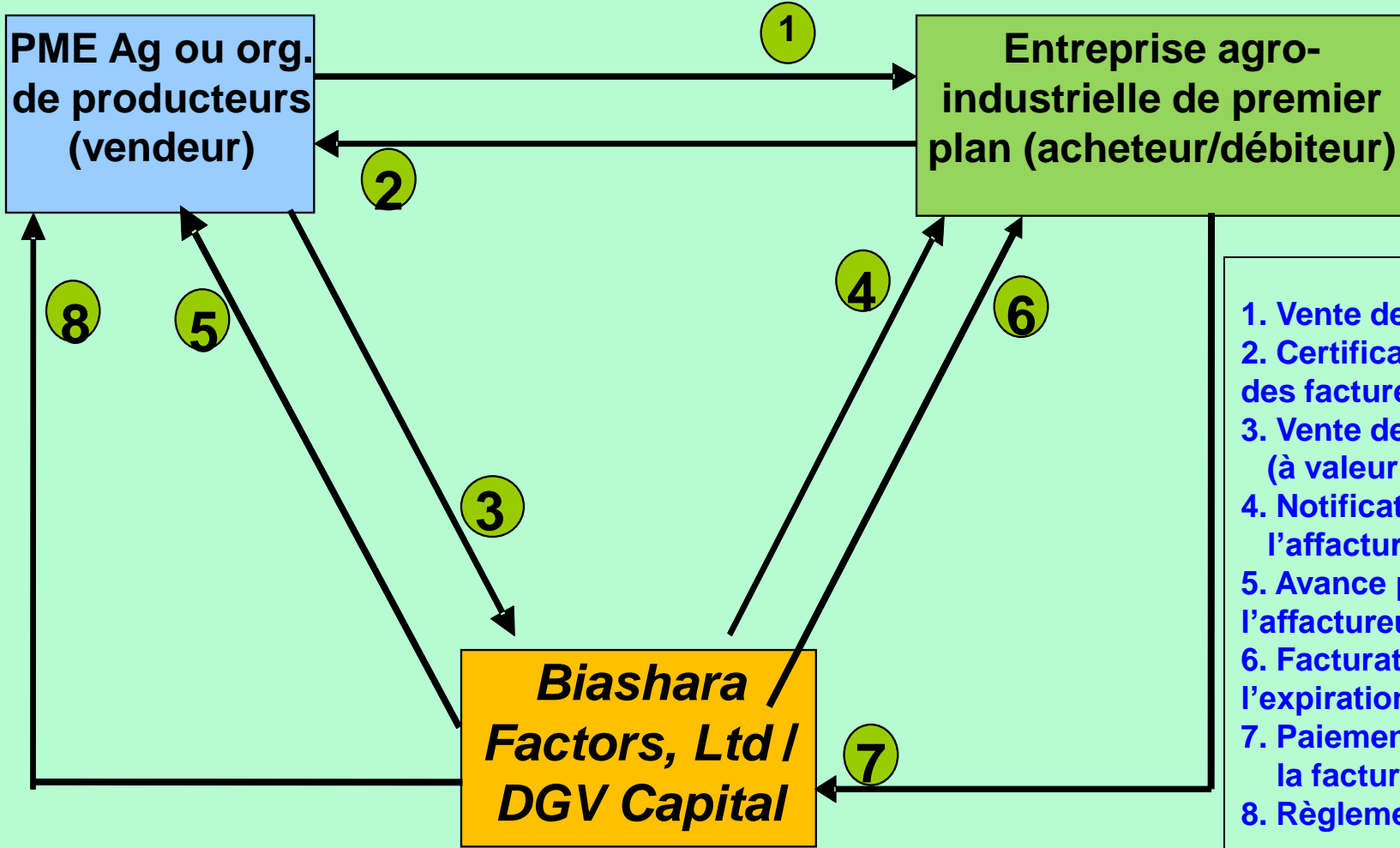
<b>Type de produit</b>	<b>Instrument de financement</b>
Atténuation des risques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance</li> <li>• Contrats à terme (conclus de gré à gré et sur le marché)</li> </ul>
Amélioration financières	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Titrisation</li> <li>• Garanties sur les prêts</li> <li>• Co-entreprises</li> </ul>

***Les instruments de financement de la chaîne de valeur agricole sont nombreux et peuvent être utilisés en conjonction les uns avec les autres.***





## A. Affacturage national



1. Vente de produits
2. Certification des factures
3. Vente des créances (à valeur réduite)
4. Notification de l'affacturage
5. Avance par l'affactureur
6. Facturation à l'expiration du terme
7. Paiement de la facture
8. Règlement final



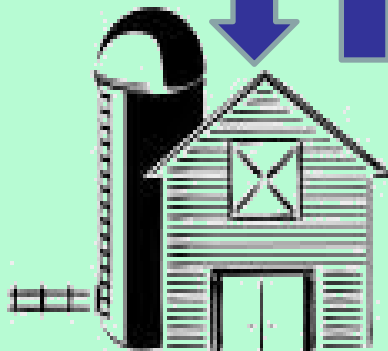
# Exemple : système informel de récépissés d'entreposage



Niger



Petit groupe d'agriculteurs



Stock en entropôt =  
garantie collatérale



Marché

Institution financière



Flux physiques



Flux  
monétaires



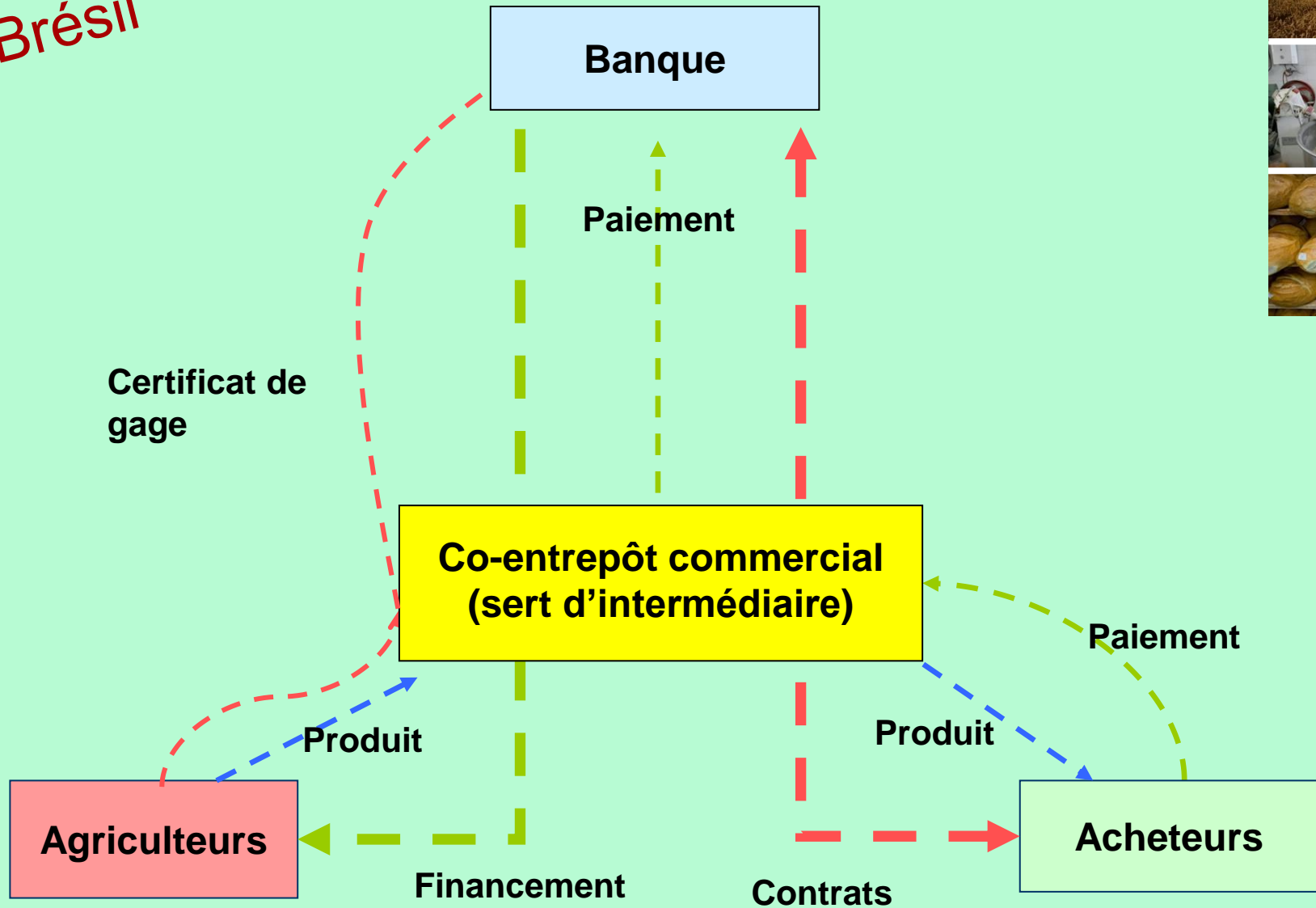
- Au Niger, augmentation de 33 % de la valeur du stock (en 4-6 mois d'entreposage)
- 18 % des stocks alimentaires sont utilisés pendant la saison maigre
- Nouveaux revenus issus de la culture hors saison



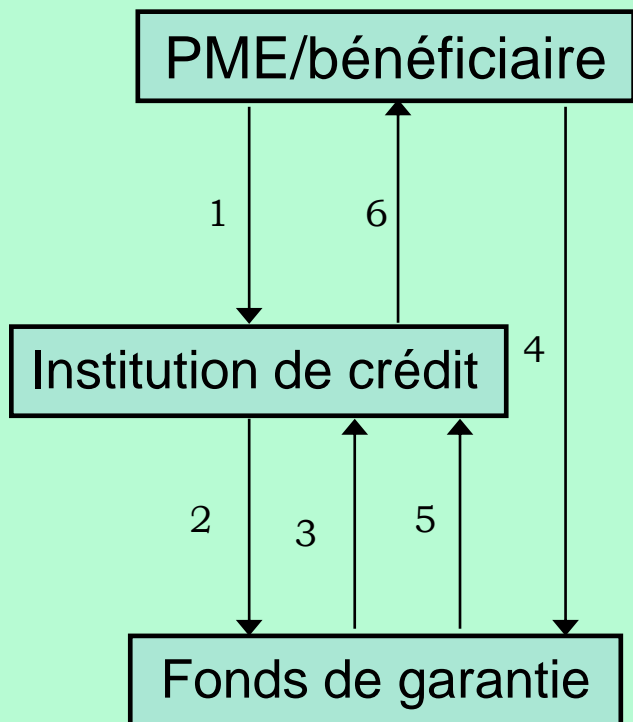
# Contrat à terme des petits agriculteurs



Brésil



Ouganda



## Caractéristique d'ALGC :

- Garantie sur l'agriculture (tout au long de la chaîne de valeur)
- Couverture maximale de 50 % de perte du principal sans intérêts ni frais
- Prêt maximum de 200 000 USD
  - Période de prêt maximale de 5 ans
  - Frais : entre 0,75 et 1 % de la limite de garantie
- Les décisions sur l'utilisation de la garantie sont prises par les institutions financières.

