



Briefing politique de Bruxelles n°35

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

5 mars 2014

Secrétariat ACP, 451 Avenue Georges Henri, 1200 Bruxelles

<http://bruxellesbriefings.net>

Concept de financement des chaînes de valeur agricoles et types de modèles de fonctionnement des chaînes de valeur

Calvin Miller

Responsable senior et chef de groupe chargé de l'industrie agricole et du financement

Résumé Exécutif

L'évolution de l'industrie alimentaire et des systèmes de production et de commercialisation agricoles est bien visible dans le monde développé et en développement. L'augmentation des prix alimentaires préoccupe de nombreux gouvernements et intéresse de plus en plus les investisseurs spécialisés dans l'agriculture. La dynamique de croissance démographique, d'urbanisation et d'augmentation des revenus a entraîné à la hausse la demande de produits alimentaires plus transformés et de produits agricoles à valeur élevée tels que la viande, les huiles comestibles, les fruits et légumes, tout en se détournant des produits traditionnels tels que les céréales de base. Afin de répondre à cette demande et de demeurer compétitifs, les producteurs doivent dépasser leurs marchés traditionnels et nouer des liens sur des chaînes de valeur agricoles coordonnées pouvant satisfaire la demande des consommateurs et les exigences de l'industrie.

Les liens et les accords de coordination entre les acteurs de la chaîne de valeur ouvrent de nouveaux horizons pour l'amélioration de l'accès au financement. Cela a donné naissance au concept de **financement des chaînes de valeur agricoles (FCVAg)**. Ce concept couvre les accords gouvernant les flux financiers vers la chaîne de valeur agricole et au sein de celle-ci. Le financement agricole conventionnel se concentre sur les capacités, la réputation et les garanties de l'emprunteur et son activité professionnelle. Dans le FCVAg, l'évaluation des risques va au-delà du client et analyse la force et la compétitivité de l'ensemble de la chaîne de valeur, en se concentrant sur les flux de transactions et les accords financiers au sein des opérations des divers acteurs impliqués. Ainsi, même les petits agriculteurs et les clients dépourvus des garanties nécessaires au financement conventionnel peuvent être financés en liquide ou en nature grâce à leurs relations avec les acheteurs et avec d'autres acteurs de la CV. Cela est également possible car, le coût et les risques du financement sont bien moindres lorsque les débours et/ou les paiements peuvent en majorité être réalisés au point de vente. Pour les banquiers, un financement axé sur la chaîne de valeur signifie adopter une approche holistique en vue d'évaluer les risques et les coûts du financement et ensuite structurer celui-ci pour l'adapter à la nature et aux besoins spécifiques des partenaires de la chaîne de valeur.

Une chaîne de valeur peut être organisée selon divers **modèles de fonctionnement** largement définis par le principal moteur de cette chaîne. Il s'agit généralement de chaînes de valeur : a) axées sur le producteur, b) axées sur l'acheteur et c) intégrées. Cependant, dans les régions sous-développées comptant de nombreux petits producteurs et entreprises agricoles, un quatrième modèle émerge : d) le modèle facilité. Dans ce modèle, une agence de développement publique ou privée soutient la création de liens et le renforcement des capacités afin de permettre aux acteurs ciblés de participer à des chaînes de valeur compétitives. L'adaptation rapide des technologies mobiles et de l'information et de la communication (TIC) favorise également cette inclusion.

Les chaînes de valeur coordonnées sont également propices à l'innovation et à l'adaptation de nombreux nouveaux **instruments financiers** auparavant peu présents dans l'agriculture et l'industrie agricole. Il s'agit notamment de nouveaux produits de financement commercial tels que les créances client et l'affacturage. Des accords de garanties alternatives tels que les récépissés de culture et d'entreposage et l'utilisation plus importante de l'assurance et des garanties peuvent également devenir plus fréquents. De plus, l'intérêt pour le cofinancement, souvent par le biais des fonds d'investissement, a notamment augmenté de manière significative pour les besoins de la coordination de la chaîne de valeur. .

Pour les **agences de donateurs** et les **gouvernements**, les termes chaîne de valeur agricole et FCVAg sont devenus familiers, mais ne sont pas bien compris. Notons que le FCVAg est une approche complète de l'emprunt adaptée aux besoins des acteurs de la CV et découlant de la connaissance des marchés, des transactions, des capacités et des relations des personnes impliquées. Pour de nombreux petits producteurs et entreprises agricoles non intégrés à des CV compétitives, un renforcement des capacités doit avoir lieu avant qu'ils soient en mesure de tirer pleinement parti des opportunités qui s'offrent à eux. Par ailleurs, il convient d'adapter les cadres réglementaires des nouveaux instruments financiers et de garantir la conformité des contrats des acheteurs et des vendeurs.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter : Calvin Miller à la FAO, calvin.miller@fao.org.