



Briefing de Bruxelles sur le Développement n°35

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

5 mars 2014

Secrétariat ACP, 451 Avenue Georges Henri, 1200 Bruxelles

<http://bruxellesbriefings.net>

Faire le lien entre les entrepreneurs ruraux et les services financiers

Hans Balyamujura

Cofondateur et PDG de ZED Group Limited

Résumé Exécutif

Malgré une augmentation importante de l'octroi de prêts à l'agriculture commerciale africaine, le montant total des prêts accordés ne représente toujours que 1 à 3 % de la dette commerciale totale. Et ce pour le continent qui a la croissance économique la plus forte – l'agriculture contribuant à hauteur de 35 % au PIB africain et employant environ 65 % de la population active.

Les petits exploitants fournissent 90 % de la production africaine totale et toute avancée majeure dans le domaine de l'accès au financement devra impérativement les impliquer. Cette implication doit passer par un accroissement de la rentabilité pour les petits exploitants tout au long de la chaîne de valeur si l'on veut parvenir à générer l'augmentation tant recherchée de la productivité.

Dans l'optique de créer une économie agricole active et orientée vers le commerce qui soit à même d'intégrer diverses activités – directement ou par la coordination des acteurs de la chaîne de valeur –, Zed Group a mis sur pied plusieurs initiatives en collaboration avec des organisations de producteurs et des entrepreneurs ruraux. Dans ce contexte, la motivation principale relève de l'intérêt privé de tous les acteurs de la chaîne de valeur (exploitants, entrepreneurs, fournisseurs d'intrants, prestataires de services d'achat et de services financiers). Dans notre démarche, nous commençons par obtenir le marché, puis nous intégrons peu à peu les petits exploitants à ce marché.

L'organisation de producteurs ou l'entrepreneur doit être en mesure de gérer ou de coordonner toutes les activités liées au marché, par ex. l'achat d'intrants, la livraison d'intrants aux exploitants, les services de mécanisation, la gestion des crédits à la production, la collecte de données et les services de conseil. Cette stratégie trouve son origine dans le fait qu'il y a très peu de données sur l'agriculture africaine disponibles dans un format pouvant être utilisé pour analyser et prédire les comportements individuels des exploitants. Par conséquent, la perception du risque ne se base pas sur une analyse scientifique et les primes de risque associées sont élevées si on les ajoute aux autres coûts de transaction liés à la distance et aux infrastructures. Dans une chaîne de valeur intégrée, l'organisation de producteurs ou l'entrepreneur est responsable de la gestion des relations et de l'évaluation des profils de risque des exploitants de son domaine d'activité.

Les entrepreneurs ruraux ont mis ces principes en œuvre, mais, dans la plupart des cas, ils ne répondent qu'aux besoins d'un segment spécifique de la chaîne de valeur, par ex. offrir des services de mécanisation, acheter des produits, etc. Très peu d'entrepreneurs ruraux tentent de le faire dans une chaîne de valeur totalement intégrée, et ce en raison de contraintes en matière de ressources et de temps nécessaire pour mettre ce système en place d'une manière financièrement durable. L'environnement financier n'est pas propice à ce que l'acheteur du produit, tel qu'une entreprise multinationale, dirige le processus. Il est de plus en plus courant de voir des multinationales mettre l'accent sur le processus d'approvisionnement et non sur l'ensemble de la chaîne de valeur, car ces multinationales gèrent leurs responsabilités potentielles. Ce sont donc les autres acteurs de la chaîne de valeur qui sont chargés de gérer les coûts de production et de veiller à ce qu'ils soient respectés. Cela implique évidemment un certain nombre de risques qui, dans la stratégie basée sur une chaîne de valeur non intégrée, sont assumés par les différents entrepreneurs ruraux des divers segments de la chaîne de valeur. Les efforts actuellement déployés impliquent une collaboration avec tous les acteurs clés de la chaîne de valeur dans le but de créer un système intégré permettant aux exploitants d'occuper la place centrale et de répartir les bénéfices et les risques entre tous les segments de la chaîne de valeur.

De manière générale, il est absolument crucial de mettre au point un modèle commercial évoluant autour des petits exploitants. Une fois mis en place, ce modèle pourrait entraîner une phase de croissance exponentielle au cours de laquelle l'élargissement serait mené à bien au moyen des diverses plateformes de TIC disponibles sur le marché. La question est maintenant de savoir ce qui vient en premier, mais je suis partisan de la stratégie qui consiste à commencer par ce qui est à notre disposition.