



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://brusselsbriefings.net>

Financement des chaînes de valeur

Hans Bogaard – Responsable des activités agrofiancières de Rabo Development

Résumé Exécutif

L'agrofinancement sur les marchés en développement connaît de nombreux obstacles. Outre les carences dans le domaine de la réglementation et des infrastructures, la fragmentation de l'agriculture et le manque d'intégration des chaînes de valeur font parfois du financement de l'agriculture une activité à risques. De manière générale, plus on se trouve en amont sur la chaîne de valeur, plus l'activité est risquée. Les petits producteurs sont des preneurs de prix souvent mal informés sur le marché et manquent de pouvoir de négociation face aux négociants et aux transformateurs. Si en Occident les coopératives ont joué un rôle capital dans l'organisation des agriculteurs au sein de la chaîne de valeur, elles souffrent de mauvaise gestion, de manque de capitalisation et de problèmes de gouvernance dans les marchés en développement. Tandis que les petits producteurs occidentaux ont graduellement quitté l'agriculture pour s'orienter vers d'autres secteurs industriels, leurs homologues des marchés en développement sont restés fidèles à l'agriculture faute d'autres possibilités d'emploi. Cet état de fait a entravé la consolidation et les économies d'échelle. Le manque de transparence des systèmes de propriété foncière complique encore une consolidation bien nécessaire ainsi que le financement agricole (dans un pays comme l'Ouganda, 50% des affaires en justice sont liées à des questions de propriété foncière).

Malgré ces problèmes, l'agriculture des marchés en développement peut être financée de manière durable. Cela exige un engagement résolu du secteur bancaire à investir dans les connaissances et dans des experts agricoles spécialisés. Il faut développer des réseaux d'agences locales, des produits spéciaux à destination de l'agriculture et un bon système de gestion des risques. Seules quelques banques ont consenti l'effort d'investir dans ce sens, les banques préférant volontiers injecter leurs capitaux dans des activités plus rentables à court terme (par ex. bons d'Etats).

À travers sa succursale Rabo Development, Rabobank a investi dans plusieurs banques rurales en Afrique subsaharienne afin de stimuler l'activité bancaire rurale et agricole. Elle combine des investissements en capitaux avec du soutien de gestion et de l'assistance technique. L'accent est mis sur le développement d'une approche de chaîne de valeur consistant à nouer des partenariats entre les différentes parties prenantes des secteurs pour améliorer leur attrait bancaire. Avec le soutien de la branche conseil de Rabo Development (RIAS), les banques ont mis sur pied des systèmes de sous-traitance, des récépissés d'entreposage, des prêts basés sur l'épargne, l'analyse des chaînes de valeur et d'autres outils et systèmes de financement agricole pour accroître les volumes de prêt agricole. Rabo Development fournit aussi une assistance technique aux coopératives prometteuses, souvent en partenariat avec les transformateurs de produits agricoles.

La démarche a plus particulièrement porté ses fruits dans des pays possédant déjà un minimum d'infrastructure agricole comme la Zambie, où les agents de vulgarisation de la Zambia National Farmer Union (ZNFU) collaborent étroitement avec Zanaco, la banque partenaire de Rabo. En Tanzanie, la banque NMB est parvenue en seulement quelques années à développer le financement des chaînes de

valeur en partant de rien, atteignant ainsi 125 000 petits producteurs par le biais de sociétés coopératives primaires par le biais de plusieurs systèmes de sous-traitance. Les liens en amont avec les transformateurs agricoles ont été déterminants dans la réussite du financement.

Pourtant, il ne suffit pas de développer des plans de financement des chaînes de valeur. Bien qu'ils puissent donner une impulsion importante au financement, ils ne changeront pas les producteurs en agriculteurs commerciaux. S'il est certain que tous les petits producteurs ne peuvent ni ne veulent nécessairement s'engager dans cette voie, l'important est que les banques aient la capacité d'identifier les producteurs porteurs de croissance pour une approche de financement individuelle. Alors que le financement des chaînes de valeur en reste souvent aux fonds de roulement, les producteurs émergents ont besoin de fonds à moyen et parfois à long terme pour investir dans le domaine de l'irrigation, des plantations et de l'équipement. Même si l'approche des chaînes de valeur reste pertinente pour ce segment de producteurs, les plans de sous-traitance traditionnels sont souvent moins adaptés.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter : Hans Bogaard, j.j.bogaard@rn.rabobank.nl

Pour un exemple d'un cas de financement de la chaîne de valeur (coopérative laitière Palabana en Zambia), visionnez « **Milking the market Zambia style** » sur Youtube

