



coalitie tegen de honger
coalition contre la faim



©Behan Touré

Accès au crédit pour les agriculteurs familiaux

Comment BIO peut-il devenir réellement pertinent au développement?





Coalition contre la faim

La Coalition contre la faim est une coalition d'une vingtaine d'ONG belges actives dans les pays en développement, dans le domaine de l'agriculture et de la sécurité alimentaire. Elle milite en faveur de l'aide à l'agriculture familiale durable, du renforcement du rôle des organisations paysannes dans la définition de la politique agricole et d'une cohérence politique accrue en Belgique. L'organisation de tables rondes sur des sujets importants pour l'agriculture familiale dans les pays en développement est un modèle d'action destiné à favoriser le dialogue entre les divers acteurs belges du développement. La Coalition contre la faim, avec l'aide du Fonds belge pour la sécurité alimentaire, participe à la mise en débat des politiques belges sur ces sujets.

Le 19 septembre 2013, dans la foulée d'une table ronde et d'un dossier¹ datant de septembre 2012, une nouvelle table ronde est organisée au parlement fédéral par la Coalition contre la faim. Cette table ronde a pour but de contribuer à un dialogue constructif sur le financement agricole familial durable dans les pays en développement. Elle souhaite en outre fournir des pistes aux décideurs politiques et à BIO pour que ce dernier remplisse ce volet de sa mission de façon efficace et pertinente, dans un souci de rendement de la politique de développement.

La Coalition veut mener une action cohérente au sein de la stratégie mise en place pour le secteur de l'agriculture et la sécurité alimentaire, telle qu'elle est exposée dans la Note stratégique², rédigée en collaboration avec la Plateforme Agriculture et Sécurité Alimentaire et approuvée par le Ministre de la Coopération au Développement. Nous encourageons BIO à faire sienne cette stratégie et à faire preuve d'engagement.

¹Coalition contre la faim (2012), *S'attaquer à l'inégalité financière. Comment une politique belge en faveur du secteur privé peut-elle fortifier l'agriculture familiale?*

Contenu

Introduction

1. Accès au crédit pour l'agriculture familiale, une problématique aux multiples facettes
 - 1.1. L'agriculture familiale en tant que secteur privé
 - 1.2. Des défis structurels
 - 1.3. Gestion des risques vs. Rendement (du développement)
 - 1.4. Les produits agricoles et ruraux sont réalisés sur mesure

2. Opportunités et recommandations pour que BIO devienne réellement pertinent en matière de développement pour les agriculteurs familiaux
 - 2.1. Intégration de l'agriculture familiale dans l'organisation de BIO
 - 2.2. Création au sein de BIO d'un fonds spécifique pour l'agriculture familiale
 - 2.3. Renforcement du micro-financement agricole
 - 2.4. Renforcement des investissements dans le commerce équitable
 - 2.5. Financement d'organisations de producteurs dans la chaîne agricole
 - 2.6. Analyse de la pertinence en matière de développement et des modalités de coopération avec des producteurs dans le financement d'entreprises privées de la chaîne agricole
 - 2.7. Réduction des exigences de rendement (ex-ante) en faveur d'une plus grande pertinence en matière de développement

Introduction

L'année dernière, la Société belge d'Investissement pour les Pays en Développement SA (BIO), la DFI (Develop Finance Institution) belge, qui a vu le jour en 2001, a été mise en cause, si bien qu'elle traverse actuellement un processus de réforme. Une évaluation officielle est en cours. En juillet dernier, le Conseil des ministres a approuvé un avant-projet de loi visant à réformer BIO dans le but d'accroître la pertinence, la cohérence et l'efficacité de ses interventions financières. Cette réforme tend entre autres à ce que BIO accorde une priorité accrue aux Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME) actives dans le secteur agricole, notamment aux entreprises à caractère social. Dans les pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure (PRITS), BIO doit jouer un rôle dans le soutien aux entreprises qui contribuent à lutter contre l'inégalité financière en zone rurale.



©Vredeseilanden

³11.11.11 (2012), Ondernemen tegen armoede? Het Belgisch Investeringsfonds voor Ontwikkelingslanden (BIO) onder de loep.

1. Accès au crédit pour l'agriculture familiale, une problématique aux multiples facettes

1.1 L'agriculture familiale en tant que secteur privé

L'agriculture est de loin le premier secteur économique au monde : 40 % de la population mondiale dépend de l'agriculture pour assurer sa subsistance. Le développement agricole apporte une contribution irremplaçable au développement économique de nombreux pays en développement. Plusieurs études montrent que la croissance du secteur agricole contribue quatre fois plus à la lutte contre la pauvreté que la croissance des autres secteurs⁴. Le développement agricole durable produit des ali-

ments en plus grande quantité et de meilleure qualité, il met en place un système de production durable et accroît les revenus, principalement dans les zones rurales. La demande de services spécifiques et de produits non-agricoles progresse parallèlement à l'augmentation des revenus des agriculteurs. L'amélioration de la production agricole crée en outre des opportunités de développement pour une industrie alimentaire locale, créant de ce fait, des emplois et de la valeur ajoutée.



©Tim De Weerd

⁴IFAD (2011), IFAD Rural Poverty Report 2011.

1.2 Des défis structurels

Il y a près de trente ans que les pays en développement ont abandonné le paradigme du financement des activités agricoles par des fonds publics, au profit d'une logique de marché intégrée dans une économie libéralisée. Ce virage a laissé la place au développement d'organismes de micro-financement. Cette offre reste toutefois extrêmement limitée au regard des besoins spécifiques des campagnes et de la production agricole. Le micro-financement n'apporte que rarement une solution lorsque des montants plus importants ou des financements à long terme sont nécessaires, ou encore lorsqu'il convient de financer des activités agricoles. Sans oublier que le micro-financement est rarement disponible dans les zones rurales faiblement peuplées.

Le besoin de financement adapté aux activités agricoles ne cesse de croître. L'agriculture familiale est en évolution constante : croissance démographique, exode rural, restructuration de la chaîne de production et changement climatique sont autant de défis de taille auxquels les systèmes agricoles multifonctionnels sont confrontés. Cette évolution ne peut que passer par une politique agricole cohé-

rente et par l'accès aux moyens de production, au crédit et aux connaissances. Le crédit agricole est nécessaire pour couvrir divers besoins d'outils de production tels que l'achat ou la location de terres, l'investissement dans des plantations / vergers (café, thé, cacao, huile de palme, fruits, etc.), l'amélioration des sols, le drainage et l'irrigation, l'achat de semences et d'engrais, l'achat de bétail, d'animaux de trait, de machines et autres matériel d'exploitation, notamment des capacités de stockage. L'agriculture orientée vers le marché n'est cependant pas isolée. La chaîne de production, du producteur au consommateur urbain, en passant par le commerce, la transformation et la distribution, nécessite elle-aussi des investissements dans des moyens de transport et des machines de transformation. Ajoutons à cela l'infrastructure routière et des marchés pour compléter la liste des conditions nécessaires pour atteindre un rapport win-win et pour renforcer la position des maillons les plus faibles d'une chaîne dont tous les acteurs ne sont pas égaux. La production agricole est généralement le maillon le plus faible, puisque c'est celui qui compte les plus petits acteurs et qui connaît les



© Jimmy Kets

⁵Uit analyse blijkt dat de netto rendementen op investeringen binnen landbouwketens het hoogst zijn in de distributie en veel beperkter in de productie en verwerking. Zie Dalberg (2012) Catalyzing Smallholder Agricultural Finance, Citi Foundation, Skoll Foundation

risques les plus élevés. La solidité de toute chaîne est celle de son maillon le plus faible...

Il n'est pas rare que des agriculteurs familiaux se regroupent pour bénéficier de la valeur ajoutée qu'ils créent et renforcer ainsi le maillon qu'ils forment. Ils peuvent même investir dans les autres maillons de la chaîne, en amont comme en aval. En amont, par la mise en commun des achats de moyens de production tels que les aliments pour le bétail, les semences et les engrais, par l'organisation de services d'information, d'épargne, de crédit et d'assurance. En aval, par la collecte des récoltes, leur première transformation, leur vente et leur transport vers la ville. Ces coopératives d'agriculteurs, grandes ou petites, fournissent des services essentiels et sont autant d'acteurs de la lutte contre la pauvreté. En choisissant la voie de la coopération, le maillon le plus faible se renforce. Le financement reste cependant un levier crucial, souvent inexistant ou insuffisamment développé. Le développement de ce facteur limitatif a un effet multiplicateur non-négligeable. L'absence de ce facteur prive un pays d'un important levier de lutte contre la pauvreté et de développement économique.

Le crédit agricole est confronté à une série de défis structurels, à la fois universels et intemporels, qui nécessitent la mise en œuvre de stratégies intelligentes et le développement de produits adaptés. Il faut pour ce faire un engagement et un travail patient sur le long terme.

- **Le rendement financier des exploitations agricoles familiales et des coopératives est plus limité et présente plus de risques que celui des autres maillons de la chaîne.** L'agriculture est confrontée aux risques météorologiques et climatiques (encore accrus par le changement climatique), aux risques liés aux maladies et aux ravageurs, ainsi qu'à la volatilité des marchés. D'un point de vue purement financier, les institutions financières donnent la préférence au financement de la transformation, du commerce et de la distribution⁵.
- Les agriculteurs familiaux sont installés loin des centres urbains, parfois dans des zones isolées et faiblement peuplées, de sorte que **l'accessibilité à une agence bancaire pose problème.** La mise en place d'un réseau étendu d'agences bancaires et le recrutement de personnel qualifié sont onéreux dans les zones d'activité économique relativement faible. L'infrastructure routière, elle aussi, coûte cher et son absence complique le transport des produits agricoles en ville. Cette situation provoque l'augmentation des coûts de transaction. Les caisses d'épargne et de crédit locales sont à même d'apporter une réponse (partielle) à l'absence d'agences bancaires. Les marchés physiques, les com-

merçants et les coopératives interviennent dans la collecte des produits et le regroupement des personnes, de sorte qu'une masse critique est présente à des moments réguliers déterminés. Il existe également des modèles de collaboration, entre les organisations agricoles et les institutions financières, qui permettent le rapprochement des services financiers des membres de ces organisations installés dans des zones rurales. Les nouvelles technologies telles que les applications GSM peuvent par ailleurs apporter des solutions à ce problème.

- **Les prestataires de services financiers habitent généralement en ville et ils n'ont qu'une connaissance insuffisante de la production agricole et de la culture des campagnes.** Pour pouvoir offrir des produits financiers adaptés, qui créent une relation durable, les prestataires de services financiers doivent disposer d'une connaissance locale spécifique et connaître les secteurs et les marchés agricoles. C'est pourquoi habituellement, le financement agricole est assuré par des organismes financiers qui ont de nombreuses années d'expérience dans ce domaine. En Europe, il s'agit pour la plupart de coopératives ou d'institutions financières qui peuvent s'appuyer sur un passé coopératif. Un réseau d'agents bancaires fiables et expérimentés, qui disposent d'une connaissance spécifique du secteur agricole, est un élément essentiel d'une « banque agricole ».
- **Les paysans des pays en développement sont généralement peu qualifiés et ils n'ont qu'une connaissance très limitée des produits financiers et des exigences imposées par les organismes financiers.** Le lancement de caisses d'épargne et de crédit locales accroît les compétences financières de leurs membres. Certains organismes de micro-financement proposent des cours spécifiques « d'éducation financière ».
- **De manière générale, les exploitations agricoles des pays en développement ne possèdent pas de titres de propriété officiels, de sorte que la terre et les bâtiments agricoles ne peuvent être utilisés comme garantie bancaire.** C'est un handicap plus important encore pour les femmes entrepreneurs. Cette constitution de garantie, qui est courante pour les banques commerciales, est « contournée » par l'épargne et le crédit coopératifs, par le financement de la chaîne dont le contrat sert de garantie ou quand un stock de produits agricoles est accepté en gage (c'est ce que l'on appelle le « warrantage »).

Pérou

Le Pérou compte plus de 2 millions d'agriculteurs familiaux, soit 30 % de sa population. Seuls un tiers d'entre eux sont membres d'organisations de producteurs et ils sont 80 % à avoir difficilement accès au crédit. Les taux d'intérêt élevés pratiqués par les organismes de micro-financement et les exigences élevées en matière de garantie sont autant d'obstacles qui limitent l'accès au crédit.

Au cours des dernières années, le pays a connu une forte croissance des crédits, à caractère général et destinés à l'agriculture, tant par les banques commerciales que par les IMF, les institutions de microfinance. La part de l'agriculture dans l'ensemble des crédits est toutefois restée stable et très faible.

Les grandes organisations de producteurs telles que Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida, qui est membre de Junta Nacional de Café, ont aisément accès à des moyens de fonctionnement auprès de banques commerciales et d'Agrobanco. Ces organismes ont développé des produits adaptés et la Rabobank en est récemment devenue actionnaire. Les organisations de taille moyenne telles que COOPAIN Cabana (partenaire de Vredeseilanden) et REOPA, plus jeunes et qui travaillent pour de « nouveaux » marchés (comme les asperges et le quinoa), parviennent beaucoup plus difficilement à répondre à leurs besoins de crédit.



1.3. Gestion des risques vs. rendement (du développement)

Les organismes financiers considèrent l'agriculture comme un secteur à risques. Pourtant, ceux qui sont actifs dans le financement agricole connaissent, eux aussi, des risques qui leurs sont propres. Il appartient donc à chacun de ces acteurs d'accorder l'attention nécessaire à la gestion des risques.

a. Gestion des risques par les exploitations agricoles

La prise de risque est inhérente à toute entreprise, dans l'agriculture comme dans les autres secteurs. Un agriculteur prend des risques liés aux investissements dans la terre, les machines et les bâtiments, au prix des moyens de production, aux maladies et aux ravageurs, à la sécheresse et aux inondations, à la vente des produits et à la volatilité des prix du marché.

Chaque agriculteur essaiera de maîtriser autant que possible les risques qui lui sont propres, par exemple en augmentant la fertilisation, l'irrigation, le recours à des semences adaptées ou traitées, par le recours à la vaccination, etc. Bon nombre de ces mesures requièrent des connaissances spécifiques, l'accès à la technologie et des investissements. D'une certaine façon, ces mesures qui augmentent les coûts à court terme peuvent être considérées comme une prime d'assurance à long terme. Certaines de ces mesures de gestion des risques sont mises en cause par la société. Si l'on ajoute à cela les effets du changement climatique (tempêtes de pluie plus abondantes, périodes de sécheresse plus fréquentes et plus longues, apparition de nouvelles maladies et de nouveaux ravageurs), à l'avenir, les risques ne pourront qu'augmenter. Si le

rendement du capital investi n'augmente pas parallèlement à ce surcroît de coûts, l'agriculteur devra trouver d'autres façons de maîtriser ces derniers.

Les agriculteurs ont recours à deux stratégies de limitation des risques. D'une part, ce que l'on appelle le « modèle de contrôle » qui implique une plus grande spécialisation et une maximisation de la production, en excluant autant de risques que possible par une protection maximale des plantes et des animaux. Ce modèle requiert généralement des investissements supplémentaires et, par conséquent, des crédits supplémentaires. D'autre part, le modèle dit « d'adaptation » qui opte pour un système robuste (résilient), à même de supporter un coup dur. Ce modèle vise une production stable et optimale. Les éventuelles perturbations sont intégrées et l'énergie est principalement consacrée au développement d'un système, de sorte que les perturbations éventuelles ont un impact moindre. Cette stratégie nécessite un niveau élevé de connaissance, mais aussi généralement des investissements moins importants. L'agriculture de subsistance a principalement recours à cette stratégie. L'usage dans l'agriculture sous contrat s'inscrit plutôt dans la lignée du modèle de contrôle.

Le recours à des produits d'assurance spécifiques, basés sur des indices météorologiques et destinés aux agriculteurs et aux éleveurs de bétail, n'en est généralement encore qu'à ses balbutiements. Dans les pays où ils sont le plus fréquemment utilisés, c'est-à-dire aux États-Unis, au Canada et en Espagne, ces produits sont assortis d'une garantie des pouvoirs publics. Ce système relativement



onéreux ne peut être appliqué aux pays en développement. D'autres systèmes de gestion des risques, par exemple l'achat de positions sur les marchés à terme pour se couvrir contre les risques du marché, sont réservés aux grands agriculteurs instruits ou aux coopératives. Les fonds d'aide aux zones sinistrées sont rares dans les pays en développement. Il existe par contre des systèmes d'alerte pour les maladies et les ravageurs, qui sont mis en place en collaboration avec les agriculteurs et leurs organisations.

Les coopératives, l'agriculture sous contrat et les contrats liant les petits producteurs avec des opérateurs plus importants, « outgrowers schemes », sont autant de méthodes éprouvées pour maîtriser les risques liés au prix d'achat des moyens de production, à la vente des produits et à la volatilité des prix du marché.

b. Gestion des risques par les fournisseurs de crédits agricoles

Pour les fournisseurs de crédit, l'agriculture compte parmi les secteurs les plus risqués, car la production et les prix sont déterminés par une multitude de facteurs incontrôlables. Les produits et les revenus des familles d'agriculteurs sont dès lors extrêmement fluctuants. Moins les revenus sont élevés, plus ces familles sont exclues de l'accès au crédit. Les organismes financiers officiels évitent également de financer les activités agricoles du fait des nombreux problèmes qui se posent : la prestation de service est onéreuse, les informations sont distribuées de façon très inégale, les réseaux d'agences sont inexistantes, la productivité dans le secteur de l'agriculture est faible, la pauvreté est omniprésente dans les campagnes, les gages sont inexistantes, les agriculteurs sont mal formés, le tout sur fond d'imprévisibilité de la production et des prix du marché. Les organismes financiers officiels ont dès lors tendance à exiger des gages immobiliers importants, ce qui exclut *de facto* la majorité des agriculteurs. Les cadastres des sols sont rares ou les paysans refusent de donner leurs terres en gage, puisqu'elles sont leur bien le plus précieux. Dans les pays en développement dont le secteur financier est très peu développé, les organismes financiers n'ont par ailleurs pas la possibilité de couvrir les risques du crédit par l'assurance (ou la réassurance) des crédits et autres produits interbancaires.

Les fournisseurs de crédits à l'agriculture familiale qui réussissent appliquent généralement plusieurs des mesures de gestion du risque parmi les suivantes. (1) Évaluation du crédit avec des agents qui réalisent sur place une évaluation de l'exploitation agricole, des flux de liquidités, de l'accès au marché et du niveau de connaissance du dirigeant d'entreprise. Cette pratique requiert la

présence d'agents bien formés, recrutés sur place et qui disposent de connaissances à la fois étendues et spécialisées leur permettant d'évaluer des exploitations agricoles diversifiées. Ces systèmes d'évaluation du crédit sont onéreux, tant pour ce qui est de leur mise en place que de leur maintien. (2) La diversification du portefeuille de crédits : pour mitiger le risque, des crédits seront octroyés dans diverses régions agricoles, divers secteurs et à divers types d'agriculteurs. Cette technique est uniquement réservée aux grands organismes présents dans plusieurs zones climatiques agricoles. (3) Limitation de l'exposition du portefeuille de crédits au risque. En Amérique latine, les organismes financiers limitent à 40 % la part moyenne de l'agriculture dans leur portefeuille de crédits. Des produits financiers qui génèrent une marge plus importante, par exemple les crédits à la consommation ou les microcrédits accordés dans des zones urbaines, peuvent éventuellement compenser des produits qui génèrent une marge plus faible, destinés au secteur de l'agriculture (technique dite « d'interfinancement »). La dernière ligne de protection consiste à (4) constituer une provision élevée pour les créances douteuses. En Amérique latine, le montant de cette provision peut aller jusqu'à 120 à 260 % du volume des créances douteuses. Elle limite toutefois le volume des prêts octroyés.

Ces mesures de gestion des risques ne sont pas sans conséquences. (1) L'évaluation du crédit nécessite une main-d'œuvre importante, qui génère des frais élevés et, par conséquent, des taux d'intérêt eux aussi élevés. L'imposition par les autorités d'un taux maximum que les organismes financiers peuvent demander au client final a pour seule conséquence qu'en l'absence d'autres subventions, ces organismes éviteront le secteur agricole. La mise en place de systèmes intelligents permettant de réduire les coûts est vitale. (2) La législation doit faire en sorte que le recours à la mise en gage de terres ne soit pas la seule forme de garantie en vigueur, mais que les pratiques de warrantage soient acceptées et que les équipements / machines, la récolte ou le bétail sur pied puissent également être donnés en garantie. (3) La plupart des organismes actifs dans l'octroi de crédits agricoles sont de petite taille et ils ont recours à des produits et techniques de microcrédit adaptés, qui ne répondent pas entièrement aux besoins des agriculteurs. Les organismes de plus grande ampleur développent rarement leurs activités dans le crédit agricole, car il est peu fréquent qu'ils aient un engagement stratégique, ils ne disposent pas du personnel ayant les connaissances et l'expérience requises, ni du réseau d'agences nécessaire. Les autorités / donateurs peuvent jouer un rôle vital dans la croissance de ces petits organismes, leur renforcement ou leur fusion.

C'est possible grâce à des conseils techniques, à la mobilisation de l'épargne, à l'accès aux marchés des capitaux et / ou à l'octroi de lignes de crédit à long terme visant à stimuler l'offre de produits adaptés sur le long terme. Cette dernière mesure doit cependant être appliquée avec parcimonie, de manière à ne pas miner la mobilisation de l'épargne. (4) Le développement de services d'information et la stimulation de l'épargne sont des conditions nécessaires au développement durable du crédit agricole.

c. Risques versus rendement (en matière de développement)

La théorie économique part du principe qu'un faible risque va de pair avec un faible rendement sur le capital investi, tandis qu'un risque élevé peut précisément générer un rendement plus élevé. À l'inverse, dans l'agriculture, un risque élevé est souvent associé à un faible rendement. Du point de vue du financement, les organismes financiers donnent la préférence à l'octroi de crédits aux maillons de la transformation, du commerce et de la distribution.

Selon l'optique de la chaîne, la solidité de celle-ci est celle de son maillon le plus faible. Investir dans le maillon le plus faible peut créer un

développement économique et une situation win-win pour l'ensemble de la chaîne. Le crédit agricole peut ainsi avoir une autre signification qu'un simple rendement financier, il peut aussi générer un rendement en matière de développement pour l'ensemble d'une chaîne ou d'une région. La Note stratégique pour le secteur de l'agriculture et la sécurité alimentaire aborde plus largement les choix stratégiques qui permettent d'atteindre la pertinence par rapport aux objectifs de développement.

Pour stimuler le rendement en matière de développement, une concertation doit être menée entre les parties prenantes, qui doivent travailler en collaboration et mener une politique cohérente. Plusieurs ONG belges et la CTB mettent déjà l'accent sur l'agriculture et la sécurité alimentaire et / ou le micro-financement et / ou les coopératives de producteurs et elles connaissent le contexte local. Certains investisseurs et gestionnaires de fonds sociaux tels qu'Alterfin (et leurs fonds FEFIPRO et FEFISOL), Incofin, Root Capital,... possèdent de l'expérience et disposent de réseaux spécifiques. Il existe également des ONG spécialisées qui fournissent des services à des organismes de micro-financement dans des pays en développement tels que BRS, Rabo International Advisory Services ou Développement International Desjardins.

Root Capital

Root Capital est un investisseur social américain qui a des bureaux au Kenya, au Costa Rica, au Guatemala, au Pérou et en Équateur.

Il finance principalement des organisations de producteurs et dispense des formations et des conseils en matière de gestion (financière). Il accorde à la fois des crédits à court terme (maximum 18 mois), pour la commercialisation des produits agricoles, et des crédits d'investissement à long terme, d'une durée maximale de 5 ans. Au terme de l'année 2012, cet investisseur avait octroyé des crédits pour un montant total de 45 millions USD et des investissements à concurrence de 6 millions USD dans des projets économiques dans des pays en développement.

Au Pérou, Root Capital a entre autres financé les producteurs de café Cooperativa Agraria Cafetalera Pangoa, La Prosperidada de Chirinos et Mountain Coffee, mais aussi l'entreprise Agromantaro qui transforme des artichauts, de l'ail et des poivrons.

Voir également www.rootcapital.org

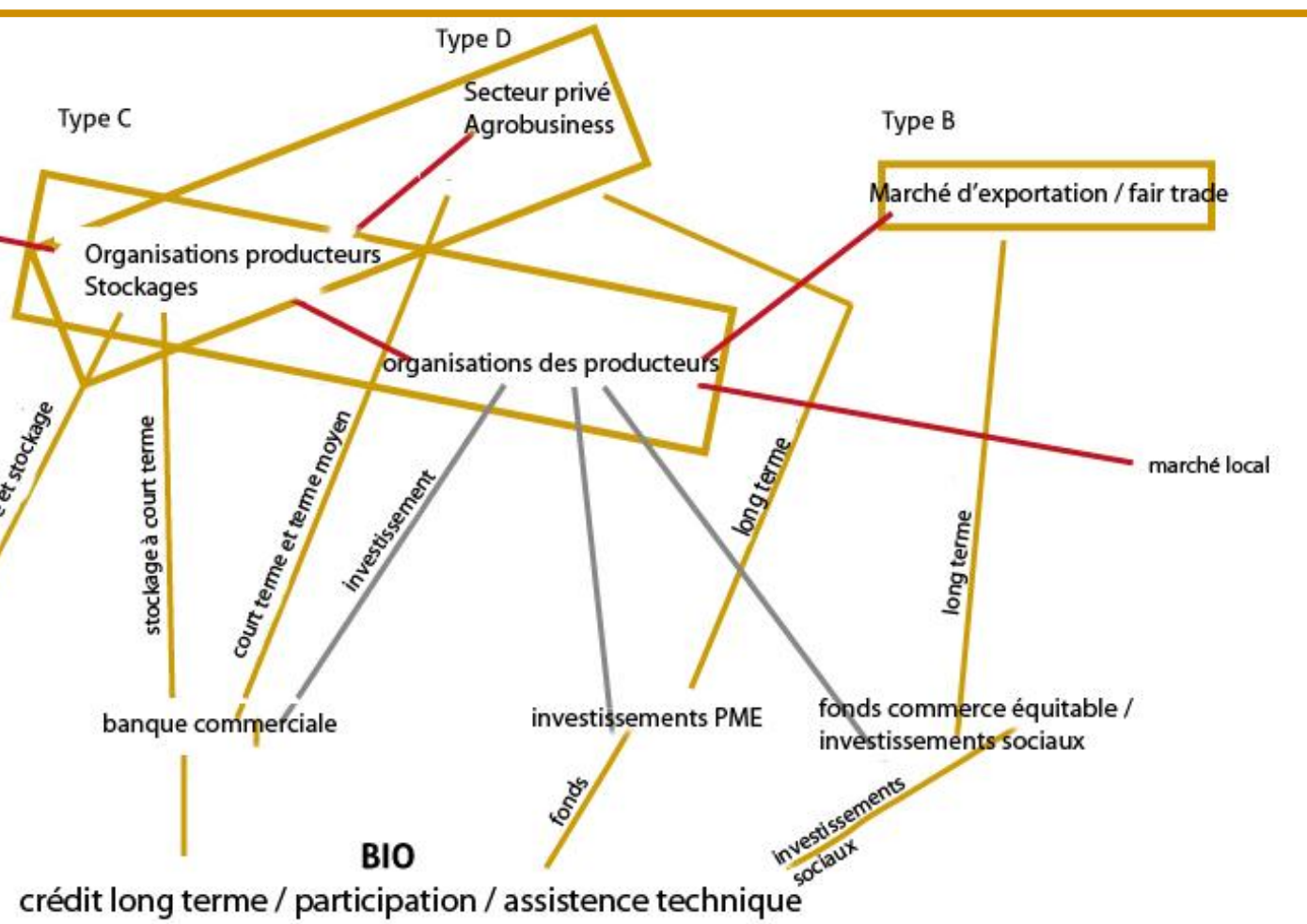


1.4. Les produits financiers agricoles et ruraux sont réalisés sur mesure

Les exploitations agricoles familiales sont extrêmement diversifiées, des petites entreprises qui assurent leur subsistance aux entreprises de taille moyenne qui produisent plutôt à des fins de commercialisation. Ces entreprises travaillent dans des environnements divers, au sein desquels le développement du système agricole et d'une prestation de services financiers peut présenter des variations importantes, certaines d'entre-elles étant même

membres de coopératives. Cette diversité requiert des stratégies adaptées au contexte et des produits créés sur mesure pour le client.

Afin d'expliquer les différents besoins et types de financements et de pouvoir formuler des recommandations dans la deuxième partie de ce dossier, nous proposons la typologie suivante des demandes de financement des exploitations agricoles en relation avec la chaîne agricole.



Type A: financement de petites exploitations agricoles familiales

Les petits producteurs produisent généralement de quoi assurer la subsistance de leur famille. Quand la récolte est bonne, ils peuvent vendre une partie de leur production sur le marché. Un crédit adapté peut contribuer à augmenter les revenus et à sortir la famille de la pauvreté. Il s'agit par exemple d'un crédit pour l'achat d'outils, de semences et d'engrais, pour la plantation d'une culture arboricole

(café, thé, cacao, huile de palme, arbres fruitiers par exemple), d'un crédit pour l'achat de bétail ou d'un animal de trait, pour la construction d'une capacité de stockage dans l'exploitation et éventuellement de petites machines ou de serres. L'économie de ces petites entreprises est étroitement liée à la situation économique de la famille.

CRESOL, Crédito Solidário, Brésil

CRESOL est une fédération composée de 79 coopératives communales autonomes d'épargne et de crédit qui a vu le jour en 1995, dans l'entité fédérée du Parana. Les propriétaires, plus de 90.000 agriculteurs familiaux, choisissent eux-mêmes leurs administrateurs. Au moment de leur affiliation, plus de 85 % des membres n'avaient pas accès au crédit et plus de 50 % avaient un revenu inférieur au seuil de pauvreté. CRESOL propose des prêts, des produits d'épargne, des assurances, des crédits-habitation, le paiement de pensions et la formation de ses membres et administrateurs. Ces formations stimulent la création de nouvelles coopératives. 96 % de l'ensemble des prêts sont classés comme microcrédits avec une stratégie d'accroissement de la production agricole, de la valeur ajoutée, des revenus et de l'inclusion sociale. CRESOL compte principalement des partenaires de financement brésiliens tels que la Banque du Brésil, la Banque nationale de développement économique et social et la Banque régionale de développement. L'octroi de crédits agricoles subsidiés à des agriculteurs familiaux (PRONAF) compte parmi les facteurs de croissance importants de la fédération. CRESOL bénéficie du soutien du Ministère du développement agricole, du Ministère du développement urbain, du Ministère de l'emploi, de la Rabobank, de BRS et de Trias.

BRS – Belgische Raiffeisenstichting

BRS signifie « Coopérer en microfinance et microassurance avec le Sud ». BRS s'appuie sur le passé coopératif de Cera et l'expertise bancaire de la KBC, pour proposer une expertise et des formations aux IMF et aux micro-assureurs d'Afrique et d'Amérique latine (www.brs.coop). BRS propose ce soutien en étroite collaboration avec des acteurs belges (ONG et investisseurs sociaux) et autres (OIT, mutualités). Plus de 70 % de ses moyens de financement de projet sont destinés à des ONG belges.

BRS met à disposition un outil pratique de gestion financière pour les IMF (le « Factsheet MFI ») qui est utilisé par plus de 500 organisations dans le monde entier. (www.microfact.org)

Le modèle coopératif Raiffeisen a été lancé sous la forme d'un modèle de financement pratique pour l'agriculture familiale. Dans ce contexte, BRS s'implique activement dans le développement de solutions concrètes dans le Sud, par exemple la recherche de systèmes de warrantage adéquats ou la création au sein des IMF d'un système permettant le lancement ou l'extension d'un département de crédit agricole.



Type B: financement de producteurs et de leurs organisations, principalement axé sur le commerce équitable, les produits biologiques et/ou le commerce équitable sur les marchés des exportations

Il s'agit principalement de coopératives de production de produits labellisés commerce équitable. Les marchés locaux de ces produits sont moins développés, quand ils existent, de sorte que l'accent est mis sur les exportations. Ces coopératives ont un certain degré de maturité et d'expertise et elles sont conscientes de l'aspect qualitatif. Le financement de ces coopératives et de leurs membres se fait par des crédits commerciaux, avec en garantie des contrats (préfinancement) et

des possibilités sans cesse accrues de financement d'investissements productifs dans des capacités de stockage et / ou de transformation de ces coopératives.

Les investisseurs sociaux comme Alterfin, Oikocredit et Triodos proposent une offre de financement à court terme (max. 1 an). Les fonds tels que Fair Trade Access Fund, qui est géré par Incofin, sont également présents dans cette niche.

Alterfin

L'investisseur social belge Alterfin finance des organismes de micro-financement dans plus de 20 pays d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique. Les prêts, d'une durée de 2 à 5 ans, sont accordés en USD, en euros ou dans la monnaie locale, pour des montants de maximum 1,5 millions €. Alterfin finance principalement des IMF qui détiennent déjà un portefeuille de crédits de plus de 0,5 millions d'USD et de minimum 1.000 clients. Les taux d'intérêts sont fixés en fonction des taux du marché.

Alterfin accorde également, pour les mêmes montants, des crédits à court terme (3 à 18 mois) à des organisations de producteurs, pour le stockage et la transformation des produits agricoles, principalement pour les producteurs équitables. Les crédits d'investissement accordés sont assortis de garanties hypothécaires.

Au terme de l'année 2012, la valeur totale du portefeuille géré par Alterfin s'élevait à 44,2 millions €, dont 25,3 millions de financement propre et il comptait 112 partenaires actifs dans 24 pays. 81,6 % de ce portefeuille est investi en Amérique latine, 7,3 % en Afrique et 10,1 % en Asie. Le microcrédit représente 52,5 % du portefeuille. Le café se taille la part du lion dans le financement des produits équitables, soit 40 %, devant le cacao, le vin, le sésame, le sucre, etc. La chaîne agricole représente actuellement 3,7 % des financements, part qui devrait encore augmenter à l'avenir.

Fair Trade Access Fund

Incofin, Fairtrade International et Grameen Foundation ont uni leurs forces pour créer le Fairtrade Access Fund qui investira dans des organisations de producteurs certifiés commerce équitable (Fairtrade) ou qui le deviendront. Dans un premier temps, le fonds concentre son action sur l'Amérique latine et les Caraïbes. Il veut atteindre 50 à 100 millions USD en 4 ans. Le financement à long terme (1 à 5 ans) visera principalement à créer de la valeur ajoutée sous la forme d'irrigation, de machines et de lancement / expansion d'entreprises de transformation. Fairtrade International accompagne des entreprises dans la commercialisation. Incofin assure quant à elle une gestion et une diversification plus efficaces des risques des organisations bénéficiaires.

Type C: Financement des activités des organisations de producteurs liées à la transformation et à la commercialisation pour les marchés locaux

Pour améliorer les revenus de leurs membres, les organisations de producteurs investissent dans la transformation et/ou la vente conjointe, directement aux consommateurs ou par le biais de la distribution. Ces activités nécessitent, d'une part, un fonds de roulement à court terme (appelé « crédit de campagne ») pour couvrir la période qui sépare le paiement du producteur de la réception du paiement du consommateur (intermédiaire) ou du commerçant et, d'autre part, des crédits d'investissement à moyen terme destinés à des infrastructures de stockage, de transformation et / ou de transport.

Ces besoins excèdent les possibilités dont disposent les organismes de micro-financement. Certains (rares) investisseurs sociaux tels que Root Capital proposent des produits adaptés. Il faut généralement faire appel au crédit bancaire local qui est rare. En Afrique, la part des crédits commerciaux qui sont octroyés au secteur agricole est inférieure à 1%⁶. Le « missing middle » se fait fortement sentir dans ce type : d'une part, les montants nécessaires sont trop importants et les délais sont trop longs pour le micro-financement classique et, d'autre part, les montants sont trop faibles et les risques trop importants pour les organismes financiers classiques.

CRESA, Capital Risque pour l'Entrepreneuriat dans le Secteur Agroalimentaire

ESOP, Entreprises de Services et Organisations de Producteurs, sont des entreprises créées par des organisations de producteurs, en collaboration avec l'ONG française CIDR et une ONG locale. Le manager local prend également des participations dans les entreprises. Les ESOP achètent du soja, du riz ou du lait à ses membres, organisations de producteurs, elles transforment les produits et les commercialisent ensemble, principalement sur le marché local.

Dans la mesure où ces ESOP ont besoin de moyens pour financer l'achat et la transformation des produits agricoles, des fonds de garantie ont été utilisés dans un premier temps. Au Bénin par exemple, un fonds de garantie de 140.000 € a été placé auprès de l'organisme de micro-financement FECECAM⁷. Trois entreprises ont ainsi pu financer leur campagne.

Le fonds CRESA a été créé par la CIDR et ses partenaires au Bénin / Togo, au Burkina Faso et au Mali, dans le but d'assurer l'expansion ultérieure des ESOP d'Afrique de l'Ouest. Outre l'apport de participations existantes dans ces entreprises, AGRA⁸ s'est engagée à concurrence de 200.000 USD pour le premier appel de fonds de novembre 2013. L'objectif

2014 consiste à motiver des investisseurs sociaux à participer au deuxième, à concurrence de 1,4 millions €, pour que le fonds obtienne le statut de capital à risques OHADA⁹ et qu'il bénéficie des exemptions fiscales. Les ONG conservent une minorité de blocage, afin de sécuriser l'objectif du fonds en matière de sécurité alimentaire.

⁶Doran, A., McFadyen, N. & Vogel, R. (2009), The missing middle in agricultural finance. Oxfam Research Report

⁷Ce fonds de garantie a été créé dans le cadre du « Projet Accès aux services intrants et marchés pour les producteurs de riz au Bénin et leur organisation professionnelle nationale », financé par AFD et l'Union européenne.

⁸Cf. www.agra.org

⁹Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

UNIRIZ

UNIRIZ est une coopérative de producteurs de riz qui a l'intention d'installer une petite unité de transformation du riz à Glazoué, Bénin. Cet investissement est rendu nécessaire par un important accroissement de la production de riz, dans la lignée de l'augmentation de la production nationale (de 63.184 tonnes en 2002 à 219.628 tonnes en 2011). La demande locale reste importante car le riz est entré dans les habitudes alimentaires de la population urbaine. Étant donné l'insuffisance de moyens propres et de gages, UNIRIZ n'a toutefois pas pu accéder au crédit à long terme, de sorte qu'elle n'a pu mener ce projet à bien.

UNIRIZ a également tenté d'obtenir un crédit d'un montant de 76.000 € auprès de la Bank of Africa et de l'Ecobank pour l'achat de paddy auprès de ses membres producteurs. Les négociations ont capoté parce qu'UNIRIZ ne pouvait offrir des garanties égales à 100 % du montant du crédit. De plus, les banques n'étaient d'accord de prêter ce montant que pour une période de 8 mois, ce qui excluait la possibilité de stocker le riz pendant une période assez longue pour en obtenir un prix de vente optimal. Alors même que le dossier financier présentait une marge bénéficiaire de 20 %, UNIRIZ n'a pas su obtenir la confiance de la banque.



©Vredeseilanden

FOGAL, Fondo de Acceso al Crédito de Pequeños Productores en América Latina

a vu le jour en 2004 au Pérou. Cette émanation d'un projet de SOS Faim regroupe plusieurs ONG et organisations de producteurs. Leur principale activité consiste à accorder des garanties aux organisations de producteurs et aux organismes de micro-financement, dans le but d'obtenir des crédits auprès de banques commerciales et d'investisseurs sociaux. FOGAL est présente au Pérou (59 %), en Équateur (27 %), en Bolivie (9 %) et au Costa Rica (5 %). À la fin de l'année 2012, il avait accordé des garanties pour un montant de 2,8 millions USD pour des crédits de 9,5 millions USD répartis entre 14 organisations agricoles et 11 autres clients, soit un effet de multiplication par 3,3. FOGAL s'est également lancé dans l'octroi de crédits directs. Le coût de la garantie s'élève à 2,5 % de son montant.

FOGAL connaît très bien les organisations de producteurs et les organismes de micro-financement de la région et il entretient d'excellents contacts avec les banques commerciales locales et les investisseurs sociaux.

Type D: Financement des (organisations de) producteurs et de leurs partenaires commerciaux dans le cadre de l'approche de la chaîne

Plusieurs business modèles entrent dans ce type, de même que des combinaisons de ces modèles au sein desquelles les producteurs et / ou leurs organisations collaborent avec d'autres entreprises dans les domaines de la production, de la transformation et de la commercialisation de produits agricoles.

Font partie de ce type des modèles tels que (1) crédits octroyés par les commerçants pour l'achat d'intrants, de moyens de production et / ou de transformation. Il s'agit souvent de contrats oraux qui intègrent le coût (élevé) du crédit dans le prix des moyens de production. Le remboursement du crédit est réglé au moment du paiement de la récolte. Autre modèle, celui de (2) l'agriculture sous contrat. Dans ce cas, il existe un contrat écrit entre un producteur ou une organisation de producteurs et un commerçant ou l'industrie de la transformation. Une quantité (ou un nombre d'hectares) fixe d'un produit et d'une qualité déterminés doivent être livrés à un moment précis, moyennant une méthode de calcul du prix préalablement convenue. Le paiement d'une avance, des moyens de production en nature et des conseils techniques peuvent être prévus dans les contrats de ce type. Relevons le cas particulier de commerçants / transformateurs qui accordent un crédit récolte à des coopératives et à leurs membres, dans le but de s'assurer qu'ils disposeront d'une quantité déterminée de produit. Le troisième modèle est celui des (3) « outgrower schemes » dans lesquels les agriculteurs familiaux concluent des contrats d'« outgrowers » avec une grande entreprise (nucleus farm ou technical operator) qui dispose de la capacité de production de certaines cultures à forte valeur ajoutée. Les « outgrowers » ont ainsi accès aux marchés, aux services logistiques, mais aussi généralement à des conseils techniques, à du crédit pour le financement

de moyens de production, d'équipements et parfois même de plantations (par exemple huile de palme ou canne à sucre). Enfin, le dernier modèle est celui du (4) « warrantage » dans lequel les marchandises (ici, les produits agricoles) stockées dans un entrepôt certifié sont utilisées comme gage pour le crédit de la récolte suivante ou à d'autres fins. Ce système offre aux paysans une plus grande flexibilité dans la vente de produits agricoles susceptibles d'être conservés et dont les prix sont liés aux saisons. Il s'agit dans ce cas de crédits saisonniers, car les produits agricoles sont vendus, au plus tard, au moment de la récolte suivante.

Ces modèles présentent souvent des risques pour les agriculteurs familiaux, car les parties sont inégales en termes de taille, de moyens et d'accès aux informations pertinentes, notamment aux informations relatives au marché. Un accès garanti à la terre pour les agriculteurs familiaux et une position de négociation forte sont importants pour faire de ces modèles de véritables partenariats « win-win » qui fonctionnent donc également en faveur des agriculteurs familiaux et de leurs organisations. La pertinence en matière de développement subsiste ou disparaît parallèlement à « l'équité » de ces contrats pour l'agriculture familiale et aux rapports entretenus avec la chaîne. Les principaux obstacles sont la place laissée aux organisations de producteurs dans la collaboration et les contrats, la façon dont les risques sont répartis au sein de la chaîne et les conditions de réception de la récolte.

Les investisseurs sociaux tels que Root Capital et, de plus en plus, Alterfin et Oikocredit, visent le développement de quelques chaînes dynamiques.

DURABILIS

Durabilis est présente dans plusieurs pays dans lesquels elle propose des systèmes d'agriculture sous contrat portant sur des produits « destiné aux clients finaux » dont la qualité et le volume sont importants. Les producteurs bénéficient de l'assistance des techniciens de Durabilis. Le préfinancement de la production agricole se fait en collaboration avec Root Capital et des banques locales. Durabilis investit quant à elle dans l'unité de transformation et la commercialisation.

Au Guatemala, Durabilis a investi 3 millions € dans Fair Fruit, dans un but d'exportation de fruits et de légumes vers les Etats-Unis. Dans ce pays, elle collabore avec 1.350 agriculteurs familiaux et leurs organisations dans un but d'amélioration de leur production. L'unité de conditionnement emploie 300 personnes, principalement des femmes.

Au Sénégal, Durabilis soutient la commercialisation de riz issu de la production locale, en substitution du riz importé, e. a. en collaboration avec Vredeseilanden et Alterfin. 700 paysans sont impliqués dans la phase de lancement.

www.durabilis.eu

TYPE E: Financement direct d'exploitations agricoles de grande taille

Le financement d'exploitations agricoles non-familiales et d'agribusiness peut avoir une incidence, négative ou positive (« win-win »), sur les agriculteurs familiaux. L'impact négatif concerne souvent l'accès à la terre, lorsque les droits de la propriété ne sont pas assez bien établis. Il existe un risque que les agriculteurs familiaux perdent leur autonomie et deviennent des ouvriers agricoles au statut précaire. Les communautés locales subissent

des pressions et l'accès à la terre et à l'eau est limité.

Il existe toutefois des cas de collaboration et de relation « win-win » entre ces grandes entreprises et les agriculteurs familiaux, par exemple pour l'accès aux moyens de production tels que les semences, les engrais, la génétique animale (comme les poussins d'un jour), les produits vétérinaires, les premix alimentaires, etc.

Addax, Sierra Leone

Addax Bioenergy Sierra Leone est une filiale d'Addax & Oryx Group de Genève. Addax investit 267 millions € dans le développement d'une plantation de canne à sucre de 10.000 ha pour la production de bioéthanol et d'électricité. En 2011, BIO a investi 10 millions € avec d'autres DFI (Institutions de Financement du Développement) des Pays-Bas, d'Allemagne, de Suède et d'Afrique du Sud. Cet agrocarburant sera exporté vers le marché européen, puisqu'en sa qualité de pays moins avancé, la Sierra Leone dispose du libre accès à l'UE dans le cadre de l'initiative « Tout sauf les armes ». Ce projet a commandé un audit de durabilité particulièrement axé sur l'impact sur l'eau et la biodiversité. Une concertation a eu lieu avec la population locale qui ne disposait toutefois pas d'informations complètes sur l'incidence de ce projet. Le résultat est que plus de 10.000 habitants locaux éprouvent une incidence négative sur le plan de leur sécurité alimentaire et de l'accès aux terres fertiles et à l'eau.¹⁰

SCAVI, DR Congo

SCAVI, Société Congolaise d'Aviculture SPRL, à Kinshasa est une entreprise fondée par un entrepreneur local en 2007, avec l'aide du CDE (Centre pour le Développement de l'Entreprise). Elle a bénéficié d'un crédit de 350.000 € accordé par BIO. Cette entreprise a pour principales activités la production d'œufs, de poules et l'abatage de poulets. L'entreprise importe des poussins d'un jour (qui deviendront des poulets à rôti et des poules pondeuses). Elle possède aussi son propre incubateur et elle vend des poussins d'un jour, des produits vétérinaires, des vaccins et du matériel de petit élevage aux agriculteurs des environs. Parfois, l'entreprise achète aussi, à un prix correct, des matières premières destinées à nourrir le bétail, par exemple des graines et des légumineuses, auprès d'agriculteurs locaux et de leurs organisations. SCAVI dispense des formations en aviculture aux agriculteurs locaux, elle entretient de bons contacts avec les chercheurs locaux et elle est active au sein des organisations sectorielles.

¹⁰ SILNoRF (SL) & Bread for All (CH, DE) & Evangelisher—EED (DE), Independent Study Report of the Addax Bioenergy Sugarcan-to-ethanol project in the Makeni Region in Sierra Leone, June 2011.

2. Opportunités et recommandations pour que BIO devienne réellement pertinent en matière de développement pour les agriculteurs familiaux

Étant donné les besoins de financement des agriculteurs familiaux et de leurs organisations (évoqués dans la première partie de ce document) et les possibilités d'investissement qu'offre la Coopération belge au développement, par l'intermédiaire de BIO, la Coalition contre la faim demande à BIO et aux autorités belges qu'ils intègrent explicitement les activités commerciales des organisations de producteurs dans une définition « inclusive » étendue du secteur privé et qu'ils favorisent la cohérence entre la Note stratégique (qui doit encore être élaborée) pour le secteur privé et la Note stratégique existante pour le secteur de l'agriculture et la sécurité alimentaire. Les agriculteurs familiaux et leurs organisations peuvent ainsi faire partie intégrante du groupe cible de BIO.

Au regard des autres acteurs financiers déjà décrits ci-dessus, BIO a un potentiel de financement à long terme de processus de développement, dans une perspective de complémentarité, tant avec les acteurs financiers qu'avec les acteurs de la coopération au développement et le secteur privé. Par l'ampleur de son financement et la nature de ses partenaires, qui disposent de réseaux locaux étendus et d'une part de marché importante, il a la possibilité d'exercer une influence significative sur l'accès au financement de groupes spécifiques. BIO peut ainsi devenir un partenaire essentiel de la mise en œuvre des objectifs en matière de politique belge de développement au profit de l'agriculture familiale.

D'après la Coalition contre la faim, BIO peut utiliser cet avantage comparatif des façons suivantes :

2.1. Intégration de l'agriculture familiale dans l'organisation de BIO

L'analyse présentée dans la première partie montre que de nombreux partenaires potentiels sont impliqués dans le financement (direct et indirect) de l'agriculture, par exemple les organismes de micro-financement, les banques commerciales et les fonds d'investissement. Des besoins liés au renforcement

des capacités ont été identifiés au sein de ces organisations, en plus des besoins de financement.

Pour que l'engagement de BIO dans l'agriculture familiale se concrétise, il **faut que des moyens financiers spécifiques et des ressources humaines**



soient affectés à la réalisation d'objectifs spécifiques dans le domaine de l'agriculture familiale. La création d'un plan d'action contenant des objectifs concrets et mesurables constitue dès lors une première étape essentielle.

Au vu de la structure actuelle de BIO, il semble indiqué de désigner, au sein de chaque service existant (organismes financiers / micro-financement, financement des PME, fonds d'investissement), un responsable en charge de la problématique du micro-financement rural, du financement direct des PME

du secteur de l'agriculture et de stimuler les fonds d'investissement axés sur l'agriculture familiale. La cellule assistance technique et études de faisabilité doit également consacrer une attention accrue à des thèmes pertinents pour l'agriculture familiale.

Une concertation entre ces divers responsables s'impose, au sein d'une cellule agricole opérationnelle qui coordonne des activités, effectue des recherches spécifiques et organise des formations pour les membres de l'équipe de BIO.



©Jelle Goossens

2.2. Création au sein de BIO d'un fonds spécifique pour l'agriculture familiale

La Coalition propose la création au sein de BIO d'un fonds spécifique ciblé sur les investissements dans l'agriculture familiale et les entreprises / organisations apparentées. Les investissements ne devraient pas être soumis à des exigences minimales de rendement (voir aussi le point 7). **L'objectif visé est un financement novateur pour BIO et ses partenaires, qui permette à BIO de tester de nouvelles modalités de financement dans le cadre d'une approche de la chaîne ou de toucher de nouveaux groupes cibles tels que des organisations de producteurs dynamiques.** Voir à cet égard les exemples des ESOP et de CRESA au Bénin, Durabilis au Guatemala et au Sénégal, Root Capital, FOGAL au Pérou et bien d'autres initiatives locales

menées par des partenaires d'ONG belges et locales.

Ce fonds doit agir comme un catalyseur puissant pour que (1) d'autres financeurs, banques commerciales, fonds d'investissement et autres DFI¹¹, soient impliqués dès le début dans ces investissements et qu'ils soient encouragés à être également actifs sur ces marchés et (2) des investissements qui connaissent le succès puissent, à terme, être repris par le portefeuille classique de BIO. Un montant de 25 à 50 millions € devrait être réservé pour ce fonds, parallèlement à l'octroi de moyens spécifiques pour l'assistance technique à l'élaboration de stratégies adaptées, à l'intention de BIO et de ses partenaires.

¹¹Une analyse des sites Internet d'organisations similaires à BIO a montré que ces dernières ne financent elles aussi que de rares projets novateurs dans le secteur de l'agriculture familiale.

2.3. Renforcement du micro-financement agricole

Un bailleur de fonds du développement tel que BIO peut aussi intervenir de diverses manières dans le renforcement du micro-financement rural. Si le micro-financement est parfois disponible dans les zones rurales, il n'est que rarement affecté aux activités agricoles. Les petits crédits à court terme proposés par les organismes de micro-financement ne conviennent pas toujours, loin s'en faut, au secteur agricole, quant aux grands investissements à long terme nécessaires dans le secteur agricole, ils présentent trop de risques.

Une publication récente réalisée par European Microfinance Platform (groupe Rural Outreach and Innovation) souligne l'importance des modèles de micro-financement participatifs pour l'accès au crédit dans les zones rurales. Certaines coopératives d'épargne et de crédit sont en mesure de proposer des produits adéquats grâce à leur connaissance approfondie de l'agriculture locale, à leur ancrage au sein des communautés locales et à la possibilité qu'elles ont d'assurer un suivi étroit de leur portefeuille de crédits. Certaines organisations de producteurs collaborent aussi étroitement avec des organismes de micro-financement, dans le but d'octroyer des crédits à leurs membres. Les organisations de producteurs et les organismes de micro-financement déterminent alors ensemble les domaines et les modalités de collaboration, de sorte

que l'organisme de micro-financement accorde souvent des conditions de crédit favorables (taux d'intérêt réduit, réduction des frais de dossier ou allègement des exigences en termes de garanties si l'organisation de producteurs identifie les demandes de crédit et réduit les risques au moment de l'octroi du crédit). D'autres organisations de producteurs créent leur propre service de crédit interne.

Certains acteurs tels que TRIAS, SOS Faim, Louvain Coopération, BRS et Rabobank Foundation soutiennent des organismes de micro-financement participatifs très spécifiques, actifs en milieu rural. Certains financeurs internationaux, par exemple le FIDA et GIZ, proposent des programmes d'aide aux organismes de micro-financement qui, en dehors du renforcement de leur fonctionnement et de l'extension de leur réseau d'agences, donnent également accès au financement à long terme. La Coopération belge a en outre financé plusieurs projets de micro-financement rural par l'intermédiaire de la CTB.

BIO joue également un rôle important dans le (re) financement d'organismes de micro-financement. BIO accorde des moyens, directement à des organismes de micro-financement et à des fonds spécialisés. En 2011, les investissements en cours dans le secteur du micro-financement s'élevaient à 72,8



© Jimmy Kets

¹² « Les modèles participatifs de microfinance en milieu rural : les éléments clés de leur succès », European Microfinance Platform, October 2012, 28 p.

millions € (soit 18,3 %) des engagements totaux de BIO (397 millions €). La part de l'agriculture dans le portefeuille reste cependant limitée à 7,3 %.

BIO peut intervenir plus largement, de plusieurs façons différentes, en faveur du renforcement du micro-financement rural :

- **Par le financement et l'octroi de garanties :**
Dans sa politique de financement direct ou indirect, BIO peut :
 - donner la priorité au refinancement d'organismes de micro-financement actifs en milieu rural et qui sont disposés à adapter leurs produits financiers et leurs stratégies aux besoins spécifiques des agriculteurs familiaux.
 - Accorder un refinancement à long terme pour que ces organismes de micro-financement puissent aussi proposer à leurs clients ruraux des produits de micro-investissement et des leasings.
 - Prendre des participations dans des organismes de micro-financement – et des fédérations regroupant ces organismes – créés par des organisations de producteurs, généralement sous la forme de coopératives d'épargne et de crédit. Ces organismes ont souvent besoin de prêts subordonnés¹³ à long

terme, afin d'être plus solvables auprès d'autres organismes de refinancement telles que des banques commerciales et des investisseurs sociaux.

BIO peut agir directement ou en collaboration étroite avec des partenaires comme Alterfin, Incofin et autres véhicules d'investissements en microfinance « MIV » qui s'adressent au financement rural.

- **Par une assistance technique :**
Une assistance technique spécifique est requise pour renforcer les capacités des organismes de micro-financement en matière de définition d'une stratégie adaptée au financement de l'agriculture familiale, e. a. pour la conception de produits financiers spécifiques à ce type d'agriculture (durée, remboursement, exigences de garantie), pour l'adaptation des procédures internes, d'une gestion des risques adaptées et le renforcement des compétences de leur personnel dans ce domaine. L'assistance technique doit aussi être plus largement mise au service de la gestion des coopératives d'épargne et de crédit, en collaboration avec des partenaires spécialisés comme le BRS.



©Jelle Goossens

¹³Les prêts subordonnés ont cette particularité qu'en cas de faillite, ils sont les derniers sur la liste des remboursements, de sorte que le financeur court un risque plus élevé que dans le cas d'un prêt ordinaire.

2.4. Renforcement des investissements dans le commerce équitable

Il existe à l'heure actuelle plusieurs organisations et fonds ciblant spécifiquement le financement à court terme du commerce équitable et éthique, par exemple Alterfin, Triodos, Fair Trade Access Fund van Incofin, etc. Dans le cas du secteur équitable, le contrat commercial est souvent pris en compte dans la décision d'octroi du crédit. Les systèmes sont donc principalement intéressés par le financement des exportations, puisque les acheteurs européens peuvent se porter garants de ces transactions.

Les crédits octroyés à des organisations de producteurs labellisés Fairtrade (commerce équitable) sont souvent des crédits à court terme, pour l'achat de produits agricoles à leurs membres agriculteurs familiaux et la transformation primaire. Les crédits sont remboursés après la vente. Ces organisations de producteurs ont cependant aussi besoin de crédits d'investissement dans le but d'améliorer le stockage et la transformation de leurs produits. Il s'agit généralement de faibles montants au regard des investissements consentis dans l'agro-industrie. Ces demandes sont souvent trop faibles pour être prises en compte par les banques commerciales ou les fonds d'investissement qui exigent par ailleurs des garanties formelles. Les organismes de micro-financement sont entravés dans ce type de financement par leur manque de moyens à long terme. De nouveaux financements de la filière équitable locale, qui connaît une évolution radicale dans plusieurs pays (Inde, Mexique, etc.), seront sans doute également nécessaires à l'avenir.

Au cours des dernières années, les investissements de moindre ampleur réalisés par les organisations de producteurs ont été financés dans le cadre des programmes ONG de la DGD (e. a. SOS Faim, Oxfam

Wereldwinkels, Magasins du Monde, etc.). Un échange est en cours depuis peu entre plusieurs investisseurs qui souhaitent renforcer leurs efforts en matière de financement de la chaîne agricole, e. a. Alterfin, Root Capital, Shared Interest, responsibility et Triodos.

L'assistance technique destinée aux organisations de commerce équitable passe par la Coopération belge au développement, par l'intermédiaire du programme Trade for Development de la CTB, (e. a. pour l'amélioration des qualités de management, l'amélioration de la qualité de la production ou la prospection de nouveaux marchés), sans que ce programme aborde toutefois l'élaboration d'une offre de financement adaptée.

BIO n'intervient pas directement dans le financement du commerce équitable, alors qu'il pourrait le faire par :

- **La coopération et le cofinancement avec des acteurs comme Alterfin, qui possèdent de nombreuses années d'expérience dans le domaine du financement à court terme du commerce équitable**
- **Des investissements dans des fonds spécialisés tels que Fair Trade Access Fund. Le renforcement par le cofinancement d'acteurs comme Alterfin, Root Capital, Shared Interest,... pour les crédits d'investissement à long terme aux organisations de commerce équitable, tant pour les marchés des exportations que pour les marchés équitables locaux.**



2.5. Financement d'organisations de producteurs dans la chaîne agricole

Les organisations de producteurs identifient des possibilités croissantes de rachat, stockage, transformation et commercialisation des produits de leurs membres.

Les demandes des organisations de producteurs, par exemple de 200.000 € pour la transformation du café ou de noix de cajou, sont trop importantes pour être financées par les organismes de micro-financement, mais trop insignifiantes, trop risquées et physiquement trop éloignées pour obtenir un financement par des banques commerciales et des fonds d'investissement dans des PME. Il y a ici clairement un « missing middle »¹⁴.

Il convient de développer de nouveaux modèles de financement. Les modèles classiques s'appuient, pour les garanties accordées sur le financement, sur le flux de trésorerie, les revenus prévisionnels et l'épargne ou encore une garantie de groupe. D'autres modèles plus novateurs prennent également en garantie des « biens mobiliers » tels que des machines et des produits agricoles stockés. Il existe aussi des modèles intéressants qui tiennent compte, dans la perspective de la chaîne, des engagements de l'acheteur au remboursement, en se basant sur la bonne relation commerciale qui unit les paysans et les acheteurs et les contrats formels et informels qui les unissent¹⁵.

Jusqu'à présent, seuls quelques financeurs internationaux octroient des crédits d'investissement à long terme à des organisations de producteurs, par exemple l'américain Root Capital. Les investisseurs sociaux comme Alterfin en Belgique souhaitent développer leurs activités dans ce domaine. Plusieurs organismes de crédit coopératifs comme Desjardins Développement International, Rabobank Foundation, etc. font aussi des efforts pour développer des modèles novateurs.

Les ONG comme SOS Faim, Oxfam Wereldwinkels, Vredeseilanden, TRIAS et Broederlijk Delen interviennent également pour soutenir les producteurs et renforcer leurs organisations. L'ONG Vredeseilanden et le CIDR (France) lancent un fonds d'investissement spécifique (participations et financement à long terme) dans le but de soutenir les investissements des organisations de partenaires et de producteurs. Les investisseurs sociaux comme Alterfin, Incofin et Oikocredit jouent également un rôle important dans le financement de ces activités. Cet historique de crédit favorable constitue par la suite un atout pour convaincre des banques commerciales.

BIO peut jouer un rôle complémentaire important en la matière :

- **En étendant la définition de « PME »** aux entreprises qui font partie d'organisations de producteurs et de partenaires, de manière à encourager les fonds de financement des PME à étendre leurs actions à ce groupe cible.
- **En collaborant avec des acteurs spécialisés** comme Alterfin, Root Capital, etc. pour le financement à long terme des entreprises, en collaboration étroite avec des ONG.
- **En cofinçant des fonds spécialisés** comme le fonds VECO – Kuota (initié par Vredeseilanden), le fonds CIDR-CRESA, etc.
- **En finançant des organismes financiers qui orientent une part importante de leurs activités vers la chaîne agricole**, il est vrai en collaboration avec des organisations de développement locales / internationales, par exemple FOGAL au Pérou, ou à leur initiative.
- **En accordant des garanties à des organismes financiers qui financent des organisations de producteurs.**

¹⁴The Missing Middle in Agricultural Finance – Relieving the capital constraint on smallholder groups and other agricultural SMEs, Oxfam December Research Report, 53p.

¹⁵Innovative Agricultural SME Finance Models, GPFI – IFC, November 2012, p.9.

2.6. Analyse de la pertinence en matière de développement et des modalités de coopération avec des producteurs dans le financement d'entreprises privées de la chaîne agricole

BIO finance aussi bien des banques commerciales que des PME du secteur agricole. Il est toutefois difficile de savoir précisément si, dans le cadre de ces financements, des approches de la chaîne ont également explicitement été financées, en collaboration avec des organisations d'agriculture familiale, sous la forme d'agriculture sous contrat, d'insertion dans les filières ou d'autres modèles.

Lorsqu'il finance de nouvelles demandes d'agrobusiness, BIO doit intégrer dans son analyse de la pertinence en matière de développement, une analyse des modalités de coopération avec les producteurs, dans le but de mieux comprendre l'impact concret prévisionnel des investissements sur l'agriculture familiale. À l'heure actuelle, cette analyse n'est pas réalisée ou elle reste trop vague et aucun contact n'est pris avec les organisations locales de producteurs et avec les communautés locales. Il est en effet important d'éviter que de gros investissements, basés sur la terre, par exemple dans des plantations, entraînent une réduction de l'accès à la terre pour les petits paysans et que les moyens de subsistance (*livelihoods*) générés par la terre soient remplacés par la création de quelques emplois, rarement bien rémunérés, et qui ne sont pas toujours durables. La Coalition plaide pour que BIO et d'autres financeurs du développement intègrent cette problématique dans les outils qu'ils utilisent d'ores et déjà pour analyser la pertinence en matière de développement de leurs investissements.

BIO peut également contribuer à renforcer la capacité des organismes financiers à financer la coopération entre les entreprises privées et des (organisations de) producteurs, entre autres en matière d'agriculture de contrat, d'insertion dans les filières, etc. par la fourniture d'une assistance technique et la réalisation d'études de faisabilité.

Les banques et les organismes financiers ont en effet besoin de formations spécifiques dans le domaine agricole et de la création de produits et de systèmes spécifiques de gestion des risques liés aux activités agricoles¹⁶. Étant donné les risques et caractéristiques uniques propres à la chaîne agricole, les banquiers qui collaborent avec ce segment de marché doivent mettre en place une stratégie et une expertise spécifiques, un credit scoring et des outils de notation pertinents, ainsi qu'un mode de suivi adapté à ce portefeuille. Il peut s'avérer nécessaire d'embaucher ou de mobiliser des agronomes et des spécialistes de la chaîne agricole qui réaliseront une enquête spécifique et une analyse des principales chaînes du secteur agricole.

L'approche de la chaîne permet bien souvent aux organismes financiers d'atteindre un groupe plus étendu d'agriculteurs familiaux et de façon plus efficiente, par le recours à des canaux de distribution des crédits adaptés, par exemple par l'intermédiaire d'agrobusiness et de commerçants locaux.

Les banques peuvent proposer des services financiers variés, par exemple des systèmes d'épargne et de paiement adaptés, des produits adaptés dont le prix est fixé de manière transparente, dont le financement peut être payé directement aux producteurs et dont le remboursement est effectué par d'autres acteurs de la chaîne, des leasing de biens de production et de matériaux de transport, mais aussi des produits d'assurance, par exemple des assurances vie et des assurances couvrant la récolte contre les conditions météorologiques défavorables. Ces assurances réduisent en outre dans une grande mesure les risques liés à l'octroi de crédits au secteur agricole et elles permettent le recours à d'autres mécanismes de garantie moins stricts. Cette analyse est également applicable aux fonds d'investissement dans les PME.

¹⁶Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations", GPFII- IFC, October 2011.

2.7. Réduction des exigences de rendement (ex-ante) en faveur d'une plus grande pertinence en matière de développement

Étant donné les risques inhérents à la production agricole et aux fluctuations des prix du marché des produits agricoles, les risques liés à ces investissements sont plus élevés. De plus, les frais d'une « due diligence »¹⁷ des projets novateurs sont encore plus élevés, de sorte que ces derniers ont, plus que les autres, initialement besoin d'un suivi et d'un accompagnement accrus.

L'évaluation de BIO – Phase 1 – a déjà mis au jour l'importance d'une adaptation des exigences de rendement de 5 % et elle a proposé la création d'un fonds spécifique à même de financer des projets ayant une valeur de développement élevée.

La Coalition contre la faim demande dès lors à ce que la Coopération belge au développement accepte que le rendement prévisionnel et réel des investissements consentis en faveur de l'agriculture familiale ne doive pas respecter l'obligation d'un rendement minimum de 5 %. Quand BIO aura acquis de l'expérience dans le financement de ce secteur, l'exigence en termes de rendement pourra être revue et des conditions de financement adaptées pourront être mises en place.

DONNEZ DU CREDIT AUX AGRICULTEURS!

Résumé

BIO peut soutenir des agriculteurs familiaux avec l'accès au crédit par:

- 1. Intégration de l'agriculture familiale dans l'organisation de BIO**
- 2. Création au sein de BIO d'un fonds spécifique pour l'agriculture familiale**
- 3. Renforcement du micro-financement agricole**
- 4. Renforcement des investissements dans le commerce équitable**
- 5. Financement d'organisations de producteurs dans la chaîne agricole**
- 6. Analyse de la pertinence en matière de développement et des modalités de coopération avec des producteurs dans le financement d'entreprises privées de la chaîne agricole**
- 7. Réduction des exigences de rendement (ex-ante) en faveur d'une plus grande pertinence en matière de développement**

¹⁷Une due diligence est une analyse visant à constater l'exactitude des informations communiquées par le demandeur de crédit et à évaluer les risques et les chances de succès de l'entreprise. Normalement, une due diligence passe au crible les aspects financiers, fiscaux, juridiques et commerciaux du projet.



Rédaction:

Kristof Volckaert (Trias)

Saartje Boutsen (Vredeseilanden)

Sur la base de l'examen de la littérature et de l'accompagnement des études par pays réalisées au Pérou et au Bénin par Gerdea Heyde

En collaboration avec la Coalition contre la faim

Septembre 2013

