

# Des financements pour les petits exploitants

Mettre en relation les institutions financières et les organisations de producteurs pour une meilleure gestion des risques

RAPPORT SUCCINCT

## Colophon

### Fondateurs :

Food & Business Knowledge Platform

NpM, Platform for Inclusive Finance

AgriProFocus

Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) - pour la version française



### Membres du groupe de travail sur le financement rural :

Cordaid

FMO

FMO

Hivos

Hivos

ICCO Investments

ICCO Terrafina Microfinance

Oxfam Novib

Rabobank Foundation

Resi Jansen

Frederik Jan van den Bosch

Anton Timpers

Ben Leussink

Leo Soldaat

Ben Nijkamp

Mariel Mensink (coordinateur)

Bruno Molijn

Albert Boogaard



### Auteurs :

Consultant principal

Chercheur (Éthiopie)

Chercheur (Mali)

Chercheur (Rwanda)

Chercheur (Ouganda)

Chercheur

Joost de la Rive Box, Nedworc Foundation

Shambachew Hussen, Université et Centre de recherche de Wageningen

Ibrahim Mare, consultant local

Patrice Mugenzi, Université et Centre de recherche de Wageningen

Peter Mukwana, consultant local

Marjola Trebels - Van Bolhuis, NpM, Platform for Inclusive Finance

## Préface

**La NpM, Platform for Inclusive Finance (NpM) soutient ses membres grâce à la recherche, l'échange de connaissances, les recommandations politiques, et la représentation du secteur. Le groupe de travail sur le financement rural de la NpM a joué un rôle actif dans l'amélioration des activités de ses membres afin de renforcer l'accès aux services financiers dans les régions rurales. La présente étude, intitulée « Des financements pour les petits exploitants : mettre en relation les institutions financières et les organisations de producteurs pour une meilleure gestion des risques » a été menée en Éthiopie, au Mali, au Rwanda et en Ouganda. La version intégrale du document peut être téléchargée sur le site internet de la NpM : [www.inclusivefinanceplatform.nl/about/publications](http://www.inclusivefinanceplatform.nl/about/publications).**

La NpM coordonne ses efforts avec d'autres organisations afin de mettre à profit ses connaissances et s'assurer que le travail complète d'autres initiatives. Elle a travaillé avec AgriProFocus (APF) sur le thème du financement rural. Ils ont conjointement coordonné le contenu de cette étude avec la Food & Business Knowledge Platform (F&BKP), le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), le groupe d'action Financement rural et innovation (FRI) de la Plateforme européenne de la microfinance (e-MFP), Agriterre et l'Université et le Centre de recherche de Wageningen (Wageningen UR). ICCO Terrafina Microfinance (TMF) coordonne le groupe de travail.

Le sujet de cette étude, « Des financements pour les petits exploitants », a été choisi pour son adéquation avec les activités et les politiques des membres, du gouvernement néerlandais et des organisations susmentionnées. À cette fin, le groupe de travail de la NpM a présenté des avis d'experts. Le gouvernement considère les opinions et les contributions de cette consultation F&BKP comme d'importants éléments constitutifs de l'élaboration de la politique. La lettre de politique sur la sécurité alimentaire mondiale indique : « Nous mettons l'accent sur les petits et moyens agriculteurs ainsi que les autres entrepreneurs ruraux susceptibles de répondre à la demande du marché. Renforcer le potentiel de profit de ces individus est un outil puissant pour lutter contre la faim et la pauvreté et améliorer la croissance économique ».

Les Pays-Bas vont dans le sens de la politique européenne dans les domaines du développement agricole et de la sécurité alimentaire et jouent un rôle visible et distinctif à l'ONU dans le cadre d'une approche intégrée en matière d'aide, de commerce et d'investissement.

Selon la ministre Lilianne Ploumen : « L'un des problèmes qui survient dans la chaîne alimentaire est l'accès aux services financiers ; c'est un problème déjà traité de différentes manières ». La présente étude définit différents types de bonnes pratiques pour identifier les possibilités de gestion des risques, mettant en relation institutions financières et organisations de producteurs (OP). Les cas ont été sélectionnés dans les portefeuilles des organisations membres de la NpM et de l'APF. Début 2014, le groupe de travail de la NpM sur le financement rural a pris l'initiative d'enquêter sur le financement des petits producteurs et des OP pour apprendre les bonnes pratiques, les appliquer à plus grande échelle, et les reproduire.

La NpM espère que ce rapport sera une source d'inspiration utile. N'hésitez pas à nous faire part de vos remarques, idées ou suggestions.

Josien Sluijs  
*Directrice de la NpM*

## Table des matières

1. Introduction à l'étude	5
2. Conclusions de l'étude	6
3. Stratégies financières : trois types de systèmes	7
4. Conception du projet	8
5. Enseignements tirés de l'étude	14
6. Les implications pour les agences de financement	18

### Annexe

Cas présentés dans l'étude

### À propos

NpM, Platform for Inclusive Finance

AgriProFocus

Food & Business Knowledge Platform

CTA

# Des financements pour les petits exploitants

Mettre en relation les institutions financières et les organisations de producteurs pour une meilleure gestion des risques

## 1. Introduction à l'étude

La NpM a sélectionné 14 projets financés par NPN ou AgriProFocus (APF) en Éthiopie, au Mali, au Rwanda et en Ouganda pour la manière innovante dont l'accès au financement a été créé pour les petits exploitants, montrant qu'une totale collaboration est fondamentale.

Dans cette étude, des projets ayant déjà fait leurs preuves ont été sélectionnés. Le projet de recherche a été élaboré avec ICCO Terrafina Microfinance (TMF), Agriterra, la plateforme européenne de la microfinance (e-MFP), le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) et l'Université et le Centre de recherche de Wageningen (Wageningen UR). La Food & Business Knowledge Platform (F&BKP), la NpM et l'APF ont financé l'étude.

### Le financement des petits exploitants : une priorité en termes de sécurité alimentaire

Ce financement est une priorité dans le monde entier. Le potentiel entre les mains des petits exploitants, notamment africains, est une promesse de sécurité alimentaire locale et de solutions internationales pour nourrir la population mondiale croissante. Il s'agit de réduire la pauvreté des ménages en zone rurale et contribuer à la résilience de l'écosystème. Les opérateurs commerciaux performants dans les chaînes agro-alimentaires assument la responsabilité d'un approvisionnement inclusif et durable, et les petits exploitants et leurs organisations de producteurs (OP) s'orientent vers des normes de qualité sur les marchés, de meilleurs rendements, et de nouvelles opportunités de croissance.

### Un nouveau territoire encore inexploré

L'inclusion des petits exploitants au sein des OP offre de nouvelles opportunités pour les bailleurs de fonds. Plusieurs membres de la NpM et de l'APF ont piloté des programmes de financement destinés aux OP. Ils les ont amenés sur un territoire relativement inexploré : la réunion d'éléments de programmes de microfinance ordinaires, de financement agroalimentaire classique, de financement commercial de la chaîne de valeur dans le contexte de l'agriculture à petite échelle.

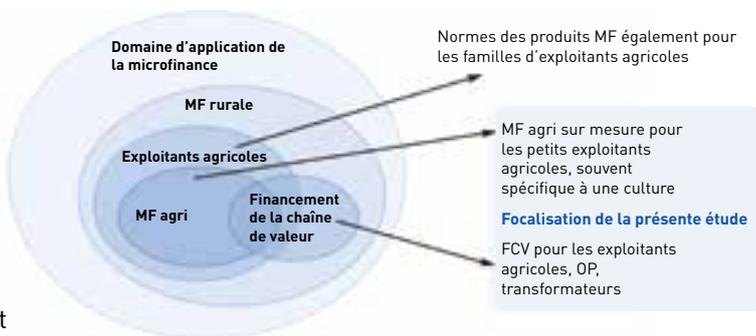


Figure 1 : Sujet de l'étude et groupe cible

Le but de cette étude : cartographier les pratiques issues de 14 études de cas, tirer des enseignements des pratiques innovantes éprouvées, et améliorer l'approche de la NpM / l'APF et des membres des deux réseaux pour un accès facilité au financement.

Les objectifs spécifiques de l'étude sont de :

1. Mieux connaître les moyens pour fournir des produits / services financiers adaptés aux OP et petits exploitants ;
2. Étudier les pratiques et méthodologies actuelles permettant de surmonter les problèmes et obstacles rencontrés par les petits producteurs et OP ;
3. Cartographier la manière dont le lien entre ces prospects, les institutions de microfinance (IMF) et les banques peut être renforcé ;
4. Recenser les enseignements tirés des expériences pour élaborer des directives politiques, et les implications desdits enseignements pour le rôle des organisations de soutien hollandaises dans la facilitation des liens d'accès au financement ; et
5. Faire des recommandations pour intégrer les meilleures pratiques et directives au sein de la NpM, l'APF et de l'e-MFP.

L'étude détaillée présentant une description des cas est disponible sur le site Internet de la NpM : [www.inclusivefinanceplatform.nl/about/publications](http://www.inclusivefinanceplatform.nl/about/publications). Ce document présente le résumé de ses principales conclusions et recommandations.

## 2. Conclusions de l'étude

L'étude a analysé 1) les principaux instruments financiers utilisés dans les 14 études de cas, 2) les mécanismes de collaboration, et 3) les mécanismes de réduction des risques. Une brève description de ces instruments et mécanismes est présentée ci-dessous.

### **Instruments financiers**

Les instruments suivants sont utilisés dans les cas étudiés :

- A **Le crédit solidaire** : le modèle de microfinance standard est également utilisé pour les familles d'exploitants. Les emprunts sont remboursés par versements hebdomadaires ou mensuels, mais le calendrier des versements et des remboursements peut tenir compte de la période de végétation.
- B **Microfinance spécifique aux cultures dans le cadre de prêts groupés solidaires** : dans la plupart des cas, l'IF a mis en place un dispositif spécifique aux cultures pour les prêts aux petits exploitants, en collaboration avec l'OP. Tous les paramètres majeurs sont ajustés en fonction du besoin de crédit spécifique à une activité agricole en particulier (montant du prêt, période de remboursement, remboursement in fine après la récolte).
- C **Microfinance pour les agriculteurs isolés** : en particulier pour les prêts octroyés par les coopératives financières aux agriculteurs. Les membres de ces coopératives ou associations d'exploitants agricoles étant des agriculteurs, les prêts sont spécialement adaptés aux besoins des membres (clients), d'après les besoins.
- D **Financement par l'acteur de la chaîne (intégré)** : ce financement est peu fréquent en Afrique. L'étude présente un seul cas en Ouganda, la Cotton Conservation Initiative, qui bénéficie du soutien de la marque de vêtements de luxe Edun et octroie des financements aux sous-traitants.
- E **Financement par l'acteur de la chaîne** : les liens entre IMF et entreprises coopérant dans la chaîne sont également peu fréquents en Afrique. Le cas dans la chaîne de valeur de l'orge malté en Éthiopie en est un exemple. Le fournisseur de services financiers octroie des prêts pour les intrants et des prêts pour la production, garantis par un contrat passé entre les entreprises et l'IMF.
- F **Récépissés d'entrepôts** : le warrantage est un produit financier qui aide les agriculteurs à vendre leurs produits à un meilleur prix. Il répond aux besoins quotidiens de leur famille et leur permet d'attendre que les 40 pour cent restants leur soient payés à un meilleur prix une fois les stocks vendus. Coopératives d'agriculteurs et IMF gèrent ensemble le stock. L'IMF contracte des prêts auprès des agriculteurs isolés, leur paiement étant garanti par le stock géré par l'OP. La coopérative est responsable de la commercialisation du stock et dépose sur les comptes des agriculteurs avec l'IMF l'argent retiré de la vente des produits.
- G **Financement de gros par l'intermédiaire de l'OP** : les petits exploitants obtiennent également des financements en utilisant l'OP comme un canal de distribution. L'OP effectue également certaines tâches comme la sélection des agriculteurs emprunteurs. Ce financement est utilisé pour le financement post-récolte, afin de payer les agriculteurs en liquide lors de la livraison de leur récolte à l'OP. Le premier bénéficiaire est donc le petit exploitant mais le premier emprunteur est l'OP.
- H **Financement des activités des OP (telles que la transformation)** : dans certains cas de financement à deux niveaux, la composante post-récolte sert lors de l'étape de transformation par l'acteur suivant dans la chaîne de produits. À titre d'exemple, le financement des plateformes de culture du café dans le cas NUCAFÉ se fait au moyen de fonds de roulement servant à la transformation du café (stockage, classification de la qualité et séchage), même si le décorticage du café reste une activité distincte.
- I **Services bancaires en ligne** : bien qu'un seul projet de l'échantillon fasse appel à la technologie mobile, ce cas est particulièrement intéressant en ce qui concerne la microfinance des petits exploitants agricoles car il démontre que la technologie mobile change également les règles du jeu dans ce domaine. MyAgro au Mali permet en effet aux agriculteurs d'épargner (en achetant du crédit téléphonique) et d'utiliser ce crédit pour acquérir des intrants agricoles (engrais et packs de semences) par l'intermédiaire d'un réseau de fournisseurs locaux dans le village.

## 3. Stratégies financières : trois types de systèmes

### Trois types de systèmes financiers

Les projets présentent une grande diversité d'institutions financières, d'instruments financiers et leurs relations avec les OP. Trois types de systèmes de financement ont été distingués.

- Type 1 :** Financement direct des petits exploitants pour acquérir des intrants agricoles ;
- Type 2 :** Système financier à deux niveaux comprenant le financement pré-récolte des petits exploitants et le financement post-récolte des acheteurs de produits agricoles ;
- Type 3 :** Financement de la chaîne de valeur agricole (FCVA) comprenant un financement de type 1 ou de type 2, et des arrangements avec les acteurs de la chaîne de valeur.

#### **Type 1 :** *Financement pré-récolte direct des petits exploitants*

Le financement pré-récolte est proposé pour l'acquisition d'intrants agricoles, de services agricoles, et le recours à la main-d'œuvre agricole. Cet investissement se présente sous forme de microfinance solidaire et collective standard, le plus souvent de produits de microfinance spécifiques aux récoltes. Pour les produits de crédit spécifique aux cultures, un remboursement in fine est toujours utilisé après la récolte. La stratégie de services bancaires mobiles de myAgro relève de ce type de financement des petits exploitants : le crédit accumulé après la récolte précédente sert à acheter des intrants agricoles auprès de fournisseurs locaux accrédités.

#### **Type 2 :** *Le financement pré et post-récolte*

Dans les cas étudiés, le financement post-récolte et le financement d'intrants agricoles décrits précédemment sont complémentaires. Le financement post-récolte peut être proposé pour plusieurs raisons. Pour les cultures dont la période de récolte est restreinte, et notamment quand la fraîcheur ou la durée de conservation sont limitées, des récoltes abondantes lors de la période de récolte entraînent une chute des prix. Dans ce cas, les coopératives agricoles ou organisations de commercialisation agricole (OCA) créent parfois des capacités de stockage à l'intention des agriculteurs pour reporter la vente jusqu'à ce que les prix retrouvent un niveau « normal ». Le second modèle de ce type correspond aux cas de coopératives financières à deux niveaux, comme les unions en Éthiopie et au Rwanda. Il s'agit de conglomerats à deux niveaux de coopératives primaires. Alors que ces dernières financent les petits exploitants, elles-mêmes peuvent être refinancées par une coopérative plus importante. Ce financement peut servir à investir dans des entrepôts, l'équipement de transport ou de transformation de l'OP.

#### **Type 3 :** *Le financement des chaînes de valeur agricoles (FCVA)*

Le financement des chaînes de valeur agricoles diffère des deux systèmes de financement précédents car le bailleur de fonds participe activement aux arrangements avec les acteurs de la chaîne (acheteurs, transformateurs...) et les autres parties prenantes (intervenants, prestataires de services, agences gouvernementales...).

Photo : Josien Stuijs, NpM, Platform for Inclusive Finance



## 4. Conception du projet

Un des points communs à tous les cas étudiés a été l'intérêt porté à la mise en place délicate de l'ensemble du programme. La mise en œuvre des différents projets passait généralement par un certain nombre d'étapes, reprises ci-dessous :

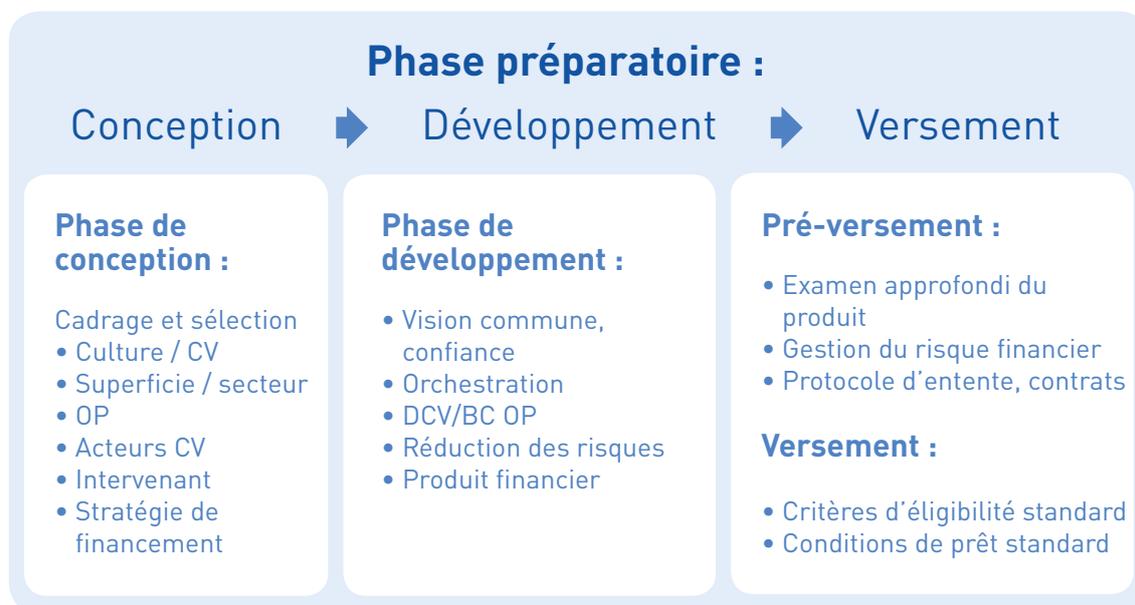


Figure 2 : Les différentes étapes de la mise en œuvre des programmes

### **A. Phase de conception des programmes de financement pour les petits exploitants**

#### **Nature des programmes**

Durant la phase préparatoire, le partenaire principal définit la priorité à aborder et invite les collaborateurs potentiels à la discussion. S'ensuit un processus d'investigation et de développement comprenant le cadrage, la sélection des cultures et des OP, la consultation des acteurs de la chaîne et l'orchestration d'accords collaboratifs. Dans la majorité des cas, les parties prenantes consistaient en au moins un bailleur de fonds et une organisation de producteurs. Des parties prenantes supplémentaires ont ensuite été appelées. Un programme de financement pour les petits agriculteurs a été défini en vertu des critères suivants :

- Sélection des cultures et zones de productions les plus prometteuses ;
- Sélection de groupes d'agriculteurs et OP pour tester le programme ;
- Analyse de la façon dont on peut garantir la disponibilité des services nécessaires (vulgarisation et soutien aux exploitations) pour les agriculteurs participants ;
- Disponibilité des intrants agricoles en temps voulu ;
- Évaluation des infrastructures de stockage et de regroupement, et des options de traitement ;
- Évaluation du degré d'attractivité d'une culture pour les agriculteurs ;
- Évaluation de la disponibilité des financiers ;
- Évaluation de la probabilité que le cas passe l'examen approfondi de vérification du bailleur de fonds ;
- Évaluation des besoins et exigences en matière de crédit pour le produit financier.

#### **Cadrage et sélection**

Dans le processus de développement d'un programme de financement, une phase de conception et de développement précède l'élaboration du produit financier. L'on commence habituellement par un exercice de cadrage pour identifier les cultures potentielles à prendre en compte, la zone pilote du projet, les acteurs à consulter, et éventuellement les intervenants ou prestataires de services à recruter. Dans certains cas, ces étapes interviennent dans le cadre d'une trajectoire de développement de chaîne de valeur.

## B. Phase de développement

### Orchestration

La phase suivante est celle du développement du projet. L'acteur principal rencontre toutes les parties à recruter et discute avec elles. Ce processus s'appelle « l'orchestration ». Dans cette étude, une certaine forme d'orchestration est utilisée pour toutes les mesures visant à mobiliser les différentes parties prenantes d'une chaîne de produits agricoles. Même pour un simple financement des intrants, de telles actions sont parfois nécessaires, notamment pour faciliter la mise à disposition des stocks en temps voulu ou protéger les agriculteurs face à des négociants peu scrupuleux. Dans les programmes analysés, l'orchestration s'accompagne d'arrangements avec un large éventail de parties prenantes (fournisseurs d'intrants, prestataires de services agricoles, infrastructures de groupement et de classification, installations de stockage, transformateurs et acheteurs finaux sur le marché). L'accès au financement exige que les parties prenantes s'engagent à collaborer pour aider les petits agriculteurs à fixer un prix stable supérieur pour leur production, à améliorer leurs pratiques agronomiques, à augmenter leur productivité et à adopter une agriculture durable. Au cours du processus, il convient de créer une relation de confiance basée sur le partage de valeurs, le partage du risque, le fait de donner un rôle à jouer à chaque acteur et l'appropriation des actifs productifs dans toute la chaîne de valeur agricole (CVA).

## C. Conception du produit financier et services financiers

Une fois l'objet du projet déterminé, une évaluation des besoins financiers est effectuée au niveau de l'exploitation, se soldant souvent par l'élaboration d'un budget de crédit par exploitation, selon la surface consacrée à la culture concernée.

### Paramètres du développement du produit de crédit

Dans tous les cas, des produits de crédit spécifiques ont été élaborés pour la culture et les agriculteurs concernés. Géré par le personnel de l'institution financière participante, ce processus reposait sur la confiance dans le programme défini. La Figure 3 montre les principaux paramètres à déterminer pour créer un nouveau produit de crédit. Chaque fois, des produits de crédit spécifiques aux cultures ont été mis au point, incluant périodes de versement et de remboursement, critères d'éligibilité et conditions de garantie aux spécificités du programme de financement agricole.

Photo : Fransien Wolters, ICCO Terrafina Microfinance



### Principaux aspects de la conception du produit de crédit

- ▶ Planification de la sélection du client, du versement et du remboursement ;
- ▶ Méthode de service de la dette : versements échelonnés, remboursement in fine, périodes de récoltes ;
- ▶ Taux d'intérêt et méthode de calcul : taux fixe ou dégressif ;
- ▶ Volume du prêt (montant / ha, minimum et maximum) ;
- ▶ Critères / procédure d'évaluation des clients ;
- ▶ Critères d'éligibilité ;
- ▶ Conditions de garantie, garants, épargne obligatoire, garantie ;
- ▶ Conditions de prêt.

Figure 3: Principaux aspects de la conception du produit de crédit

L'évaluation des risques est particulièrement importante pour les bailleurs de fonds finançant les petits exploitants. L'étude révèle que l'évaluation des demandes de crédit et l'examen approfondi ne sont pas seulement effectués sur la base de petits exploitants individuels. Le bailleur de fonds doit en effet tenir compte des questions suivantes lors de son examen approfondi :

1. La **culture** – Quelles sont ses caractéristiques et quels risques spécifiques lui associer ? Quelles normes de qualité appliquer, comment les mesurer, comment effectuer la classification de la qualité, et comment certifier les agriculteurs ?
2. Le **système agricole** – Comment se déroule la production agricole et quels risques lui associer ? Quels facteurs influencent les volumes de production et quelles mesures prendre pour éviter les mauvaises récoltes ?
3. L'**organisation d'agriculteurs** – Quel rôle l'OP joue-t-elle afin d'aider les agriculteurs à atteindre leurs plans de production, et dans quelle mesure est-elle suffisamment équipée pour assumer ces fonctions ? Quelle est la fiabilité de l'OP dans le cycle de crédit (sélection des agriculteurs, évaluation des terres cultivées, etc...) ?
4. Le **marché** – Comment commercialiser les produits agricoles ? Quelle est la nature du marché (marché au comptant local, négociants locaux, etc...) ? Le marché est-il stratifié en fonction de la qualité des produits ? Quels marchés sont accessibles aux agriculteurs (incluant les installations de stockage et de transport) ? Quels sont les risques liés au marché (respect du contrat, volatilité des prix, etc...) ?
5. La **rentabilité** – Quelles sont les marges brutes pour les agriculteurs ? À combien s'élèvent les liquidités mensuelles / saisonnières ? Un service de la dette est-il possible ? Quelles sont les marges de fluctuation des prix ? Les agriculteurs sont-ils payés à temps ?
6. Le **service financier** – Quels sont les risques financiers associés à ce programme ? Les procédures de (micro)finance standards sont-elles suffisantes ? D'autres conditions de garantie sont-elles nécessaires ?

Ces six aspects sont au cœur du processus d'examen approfondi inclus dans la phase de conception du projet.

Avec cette évaluation des risques, des paramètres critiques peuvent être traduits en critères d'éligibilité ou conditions de prêt applicables au niveau du petit exploitant individuel. L'institution financière étant impliquée dans le projet, le processus d'examen approfondi n'est pas statique. Au fil des discussions avec les parties prenantes, elle exprime ses conditions et préoccupations. C'est ainsi que le projet prend forme. Les différents aspects de la gestion des risques sont examinés ci-dessous.

Photo : Josien Sluijs, NpM, Platform for Inclusive Finance





### Points 1 & 2 : Risques liés à la composante agricole : les cultures et le système agricole

Le Tableau 1 répertorie les éléments typiques de l'évaluation des risques du produit agricole et la façon dont il est produit par les agriculteurs participants, ainsi que le type de mesures incluses dans le PFA pour réduire ces risques.

Check-list de l'examen approfondi	Facteurs de risque	Mesures de réduction des risques (exemples)
<p><b>1. Produit agricole</b> Qualité – caractéristiques de culture, de récolte, de stockage et de transformation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de semences de qualité</li> <li>• Perte de qualité post-récolte</li> <li>• Mélange des catégories</li> <li>• Mauvaise perception de la qualité</li> <li>• Connaissances insuffisantes en matière de BPA</li> <li>• Matériel agricole insuffisant</li> <li>• Pathologies végétales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contacts avec le fournisseur de semences – meilleure diversité végétale</li> <li>• Meilleure utilisation des produits chimiques agricoles</li> <li>• Vulgarisation agricole, agronomie</li> <li>• Formation au traitement post-récolte</li> <li>• Coaching par les OP</li> <li>• Outils de classification de la qualité</li> </ul>
<p><b>2. Production agricole</b> Capacité de production, rendement, intrants agricoles, BPA, système agricole</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de fonds de roulement pour les intrants agricoles et la main-d'œuvre</li> <li>• Mauvaises récoltes, conditions météorologiques médiocres</li> <li>• Mauvaises techniques agricoles, chute des rendements</li> <li>• Manque d'intrants agricoles, tromperie par les négociants</li> <li>• Faible rendement par hectare, agriculture traditionnelle</li> <li>• Faiblesse des prix, volatilité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financement agricole pré-récolte</li> <li>• Diversification des cultures</li> <li>• Assurance récolte</li> <li>• Irrigation, puits</li> <li>• Lien avec un institut de recherche</li> <li>• Fournisseurs d'intrants approuvés</li> <li>• Relations avec les agents de vulgarisation agricole, services de location de tracteurs de l'OP</li> <li>• Achat en vrac par l'OP, stockage</li> </ul>

Tableau 1 : Examen approfondi et gestion des risques - composante exploitation

## Points 3 & 4 : Risques liés aux OP et au marché : les organisations de producteurs et le marché

OP et coopératives d'agriculteurs sont traditionnellement les principaux moteurs du renforcement de la position de marché des petits exploitants. De par leur nature d'organisations volontaires et démocratiques, les structures de gouvernance des organisations de producteurs reflètent le niveau de formation des agriculteurs qui se portent volontaires pour faire partie du conseil d'administration. La tenue d'élections régulières renouvelle sans cesse le besoin de formation. Les structures des coopératives réduisent les risques de gouvernance grâce à leurs activités de renforcement des capacités institutionnalisées et leurs fonctions de supervision. Pour les acteurs de la chaîne, les OP constituent de précieux intermédiaires pour améliorer les stocks agricoles et le financement. Dans ces programmes, les deux parties veulent s'assurer qu'elle est capable d'assumer les fonctions de mise en œuvre. Plusieurs risques sont liés à la force de l'OP puisque celle-ci utilisera son pouvoir de négociation pour réduire les risques de marché. Le Tableau 2 montre comment les facteurs de risques liés à l'OP et au marché sont identifiés et les mesures de réduction des risques à mettre en place.

Examen approfondi	Facteurs de risque	Mesures de réduction des risques (exemples)
<p><b>3. Organisation de producteurs (OP)</b> Commercialisation des produits agricoles, loyauté des agriculteurs envers l'OP, force de l'OP, capacité de l'OP à mettre en relation les agriculteurs et les acteurs de la chaîne, prestataires de services financiers et non financiers</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de fonds de roulement pour garantir le paiement en liquide des agriculteurs à la livraison de la récolte</li> <li>• Connaissances commerciales insuffisantes des agriculteurs et comportements inadaptés</li> <li>• Gestion inefficace et faiblesse de la gouvernance</li> <li>• Manque de loyauté, ventes parallèles, absence de consensus entre les agriculteurs, manque de confiance dans l'OP</li> <li>• Manque de capacités de vulgarisation</li> <li>• Capacités de transport insuffisantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financement post-récolte à l'OP ou à l'acheteur au sein de la chaîne</li> <li>• Formation au développement commercial par les agriculteurs</li> <li>• BC pour les membres du Conseil</li> <li>• Évaluation de l'OP par ou pour l'IF</li> <li>• Quantité promise, prix supérieur, contrats à terme, paiement en liquide à la livraison</li> <li>• Modèle de protocole d'entente pour les agriculteurs</li> <li>• Collectes par le transformateur</li> <li>• Foires de financement, PFA</li> </ul>
<p><b>4. Marché</b> Structure de la chaîne, tendances des prix, prime pour la qualité, concurrence, incertitude</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépendance vis-à-vis des marchés au comptant locaux – prix bas</li> <li>• Pratiques commerciales préjudiciables</li> <li>• Position de négociation faible</li> <li>• Volatilité des prix</li> <li>• Chute saisonnière des prix</li> <li>• Marges réduites pour l'agriculteur</li> <li>• Capacité à répondre aux normes de qualité du marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Groupe et vente OP</li> <li>• Mise en relation avec de meilleurs marchés par l'intermédiaire de l'OP</li> <li>• Contournement des négociants locaux grâce à l'OP</li> <li>• OP - Protocole d'entente avec le transformateur</li> <li>• Contrat à terme de gré à gré</li> <li>• Dépôts OP – réceptionnés d'entrepôts</li> <li>• Certification des agriculteurs</li> <li>• Encadrement, classification transparente de la qualité, outils de classification</li> </ul>

Tableau 2 : Examen approfondi et gestion des risques – composante OP / marché

Photo par ICCO Terrafina Microfinance



## Points 5 & 6 : Risques liés à la viabilité et au financement des entreprises agroalimentaires

Le bailleur de fonds doit être convaincu que l'entreprise ou la chaîne de valeur sont viables.

### Analyse financière de l'agriculture et de l'industrie agroalimentaire

Il s'agit de l'analyse du prêt en lui-même et des besoins de liquidités. Le financement post-récolte consiste habituellement en un prêt de fonds de roulement accordé à une OP ou une entreprise agroalimentaire pour combler le déficit de trésorerie entre l'achat et la vente d'une culture. Si les deux transactions sont effectuées en liquide, la planification, la durée et le volume du déficit de trésorerie (le besoin de crédit) peuvent facilement être établis. Le prêt peut être lié à des contrats de vente entre les agriculteurs et les entreprises ou les OP. Le calendrier des paiements et les échéances des remboursements dépendent fondamentalement du délai moyen de recouvrement pour les débiteurs et du délai de paiement moyen pour les crédateurs. L'étude a révélé que les OP et industries agroalimentaires ne tenaient généralement pas leurs comptes avec exactitude ni n'effectuaient des projections claires des flux de trésorerie. À l'évidence, il s'agit là qu'un domaine d'action essentiel en termes de renforcement des capacités.

Check-list de l'examen approfondi	Éléments d'évaluation des risques	Mesures de réduction des risques (exemples)
<b>5. Entreprise/viabilité</b> Viabilité de l'exploitation, trésorerie des agriculteurs Viabilité OP Trésorerie au niveau de l'OP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les agriculteurs se tournent vers d'autres cultures si la marge est trop faible</li> <li>• L'entreprise agricole a des problèmes de liquidités en raison de retards de paiement</li> <li>• OP incapable de payer les agriculteurs à temps (DRM débiteurs)</li> <li>• Manipulation d'espèces / fraude</li> <li>• SNF non durables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programme de financement agricole</li> <li>• L'éligibilité au crédit dépend de la performance</li> <li>• Financement post-récolte des agriculteurs par les récépissés d'entrepôts</li> <li>• Financement du fonds de roulement pour l'OP afin de couvrir le DRM des débiteurs</li> <li>• Formation à la gestion financière et à la comptabilité</li> <li>• Les acteurs de la chaîne jouent le rôle de bailleur de fonds</li> </ul>
<b>6. Financement</b> Accès au financement pour les agriculteurs, besoins de crédit, éligibilité, capacités IF, produits financiers, gestion des impayés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aucune IF ne souhaite financer les petits exploitants</li> <li>• Connaissances agricoles insuffisantes des IF</li> <li>• Aversion pour le risque agricole des IF</li> <li>• Produit standard non adapté aux agriculteurs</li> <li>• Détournement par les agriculteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche et sensibilisation IF</li> <li>• PFA</li> <li>• AT pour l'institution financière</li> <li>• Garanties et financement par récépissés d'entrepôt</li> <li>• Développement de produits de crédit spécifiques à la récolte</li> <li>• Contrôle de l'OP</li> </ul>

Tableau 3 : Examen approfondi et gestion des risques dans un programme de financement agricole

Le bailleur de fonds d'un programme de financement agricole décide de se lancer ou non sur la base d'un examen approfondi en bonne et due forme incluant une analyse du risque, l'évaluation des besoins de crédit, une analyse financière et les exigences d'un produit financier adapté. Il doit également décider de se concentrer sur le financement pré-récolte, post-récolte ou les deux. Le Tableau 3 détaille les risques liés aux entreprises et au financement. L'étude a mis en évidence les récépissés d'entrepôts et les garanties. Certains instruments de gestion des risques plus sophistiqués n'étaient pas utilisés, comme les produits de gestion des risques indexés sur les conditions météorologiques, les marchés des contrats à terme et des options. On trouve quelques marchés de ce type en Afrique sub-saharienne (ASS), encore de taille réduite, le South African Futures Exchange (SAFEX) étant le plus grand et le plus ancien d'entre eux. Cependant, des bourses sont encore créées aujourd'hui (récemment en Éthiopie et actuellement au Rwanda).

## 5. Enseignements tirés de l'étude

Les modalités du financement des petits exploitants et des organisations d'agriculteurs offrent une gamme d'instruments de gestion des risques bien plus large que les approches traditionnelles des bailleurs de fonds. L'étude a mis en évidence des enseignements plus généraux pouvant s'avérer utiles pour les professionnels sur le terrain, les bailleurs de fonds et les investisseurs.

### Enseignement n°1

#### *La gestion des risques, un objectif commun*

L'étude a révélé qu'il était possible d'impliquer différentes parties prenantes dans la gestion des risques.

Il s'est ainsi avéré possible de conclure des accords opérationnels avec les acteurs de la chaîne et les prestataires de services agricoles pour définir un plan d'action visant à réduire les risques agricoles et de le traduire en accords opérationnels (protocoles d'entente ou contrats). Bien que chaque OP, bailleur de fonds et acteur de la chaîne aient leur part de responsabilité, l'approche globale adoptée envers la gestion des risques agricoles fournit un plan d'action commun dans l'intérêt de tous.

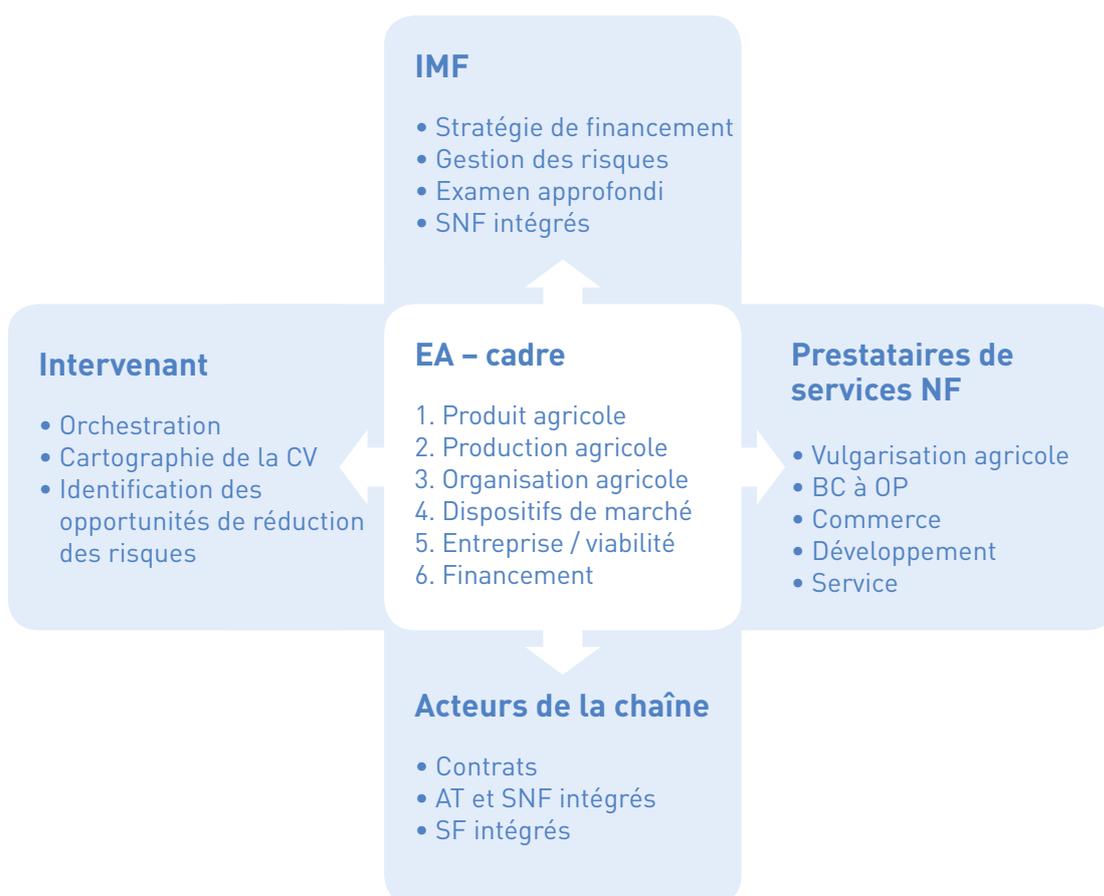


Figure 4 : La gestion des risques, un objectif commun

## Enseignement n°2

### *L'accès au financement ne dépend pas seulement de la gestion du risque financier*

Il est possible d'aider les petits exploitants à accéder au financement en l'absence d'instruments de gestion des risques financiers sophistiqués. La plupart des nombreuses possibilités à leur portée traitent des causes profondes des risques agricoles : les mauvaises pratiques, l'absence d'accès aux intrants, l'ignorance concernant la qualité et la classification, la dépendance envers les marchés au comptant locaux et la position de négociation extrêmement faible des petits exploitants individuels. Il est néanmoins possible de réaliser des progrès significatifs en exploitant toutes les opportunités de la chaîne de valeur. La réduction des risques agricoles nécessite la cartographie des risques et l'orchestration des parties prenantes de la chaîne pour qu'elles s'accordent sur les mesures nécessaires. Puisque les bailleurs de fonds bénéficient directement d'une réduction des risques efficace dans les domaines de l'agriculture et du commerce, celle-ci favorise l'accès au financement.

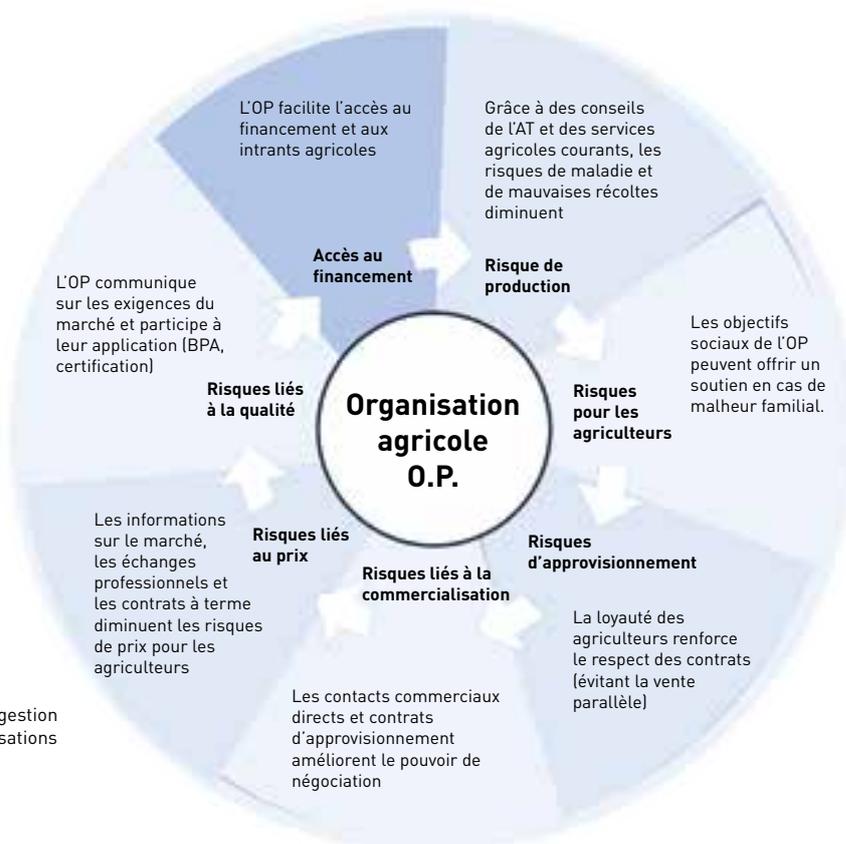


Figure 5 : Potentiel de gestion des risques des organisations d'agriculteurs

## Enseignement n°3

### *Les organisations d'agriculteurs sont vitales pour tirer pleinement profit du potentiel de gestion des risques dans les petites exploitations agricoles*

La réduction des risques a été gérée au moyen d'une grande diversité de mesures, grâce aux organisations d'agriculteurs (OP). La Figure 5 les représente avec un cercle vertueux d'activités se renforçant mutuellement, illustrant la nécessité pour les organisations agricoles d'endosser de nouveaux rôles. Traditionnellement, les OP se concentraient sur le plaidoyer et l'amélioration du niveau de vie des agriculteurs. Pour l'améliorer, il faut implémenter des mesures de soutien pour le processus d'exploitation / de commercialisation, les opérations d'épargne / de crédit, la transformation des produits agricoles, et parfois tous ces domaines d'action. Une nouvelle théorie du changement émerge pour les OP. Les acteurs de la chaîne et bailleurs de fonds les voient comme des passerelles vers les petits exploitants et des intermédiaires essentiels pour une action conjointe dans le domaine de la gestion du risque. Les OP se sentent soutenues mais savent que leurs capacités sont également évaluées. Idéalement, les programmes de financement des petits exploitants devraient offrir aux OP la possibilité de renforcer leurs capacités de gestion.

## Enseignement n°4

### *La microfinance et le financement des petites et moyennes entreprises (PME) sont liés*

Le Chapitre 1 présente un aperçu du financement des petits exploitants (voir la Figure 1) et montre une nette distinction entre les segments des petits exploitants dont s'occupent les institutions de microfinance (IMF) et les groupes de producteurs gérés par les bailleurs sociaux. Dans les cas étudiés, une telle séparation n'est pas fréquente. Dans plus de la moitié des cas, le financement post-récolte est versé à l'acheteur, qu'il s'agisse d'OP ou d'une entreprise agroalimentaire privée. La transaction financière efface ainsi les frontières entre microfinance et financement des PME.

L'approche la plus générale de la gestion des risques offre de nouvelles possibilités en matière de financement durable, si les bailleurs de fonds sont capables de reconnaître les mérites de ces dispositifs. La nécessité de garantir les financements pré et post-récolte souligne l'importance de transcender le domaine originel de la microfinance, davantage de prêts de fonds de roulement étant nécessaires aux OP ou acheteurs de produits agricoles. Enfin, la phase de programmation précédant les dispositifs de financement donne au bailleur de fonds la possibilité d'endosser un rôle plus proactif dans la création d'un environnement financier sécurisé.

## Enseignement n°5

### *De nouveaux rôles pour les bailleurs de fonds*

Pour deux tiers des cas, l'initiative à l'origine de la collaboration venait des bailleurs de fonds. Pour eux, le « coût » relatif à leur participation active à ces efforts est compensé par une réduction des dépenses liées au risque de défaut. Ils contribuent grandement à ces arrangements en mettant à profit leurs expertises, prestige et réseaux de contacts.

Les services financiers de première ligne destinés aux petits producteurs rassemblent désormais des institutions de microfinance (IMF, coopératives de crédit et parfois, banques) confrontées à plusieurs nouveaux défis. Ils doivent :

- Acquérir un minimum d'expertise en matière de financement agricole.
- Revoir leur procédure d'examen approfondi pour mieux comprendre la gestion des risques.
- Mettre au point des produits financiers spécifiques aux cultures et marchés concernés.
- Penser aux possibilités de recourir au « financement mixte », au niveau de la microfinance (crédit pré-récolte) et de l'OP ou de l'entreprise agroalimentaire. Deux institutions financières (IF) différentes peuvent aussi collaborer pour s'occuper des composantes financières relatives aux intrants et produits agricoles.
- Adopter un rôle plus proactif lors du développement de programmes financiers agricoles, ces conditions requérant un soutien (externe) pour le renforcement des capacités du personnel.

Photo : Marloes van den Berg, NpM, Platform for Inclusive Finance



## Enseignement n°6

### *Le rôle fondamental des intervenants*

L'élaboration d'un plan et d'un budget par un intervenant professionnel est fondamentale. Sans cela, les réussites de financement inclusif décrites dans les cas étudiés n'auraient pu voir le jour. La personne ou l'organisation assumant ce rôle doit être bien préparée à cette fonction pour faire face à des dilemmes tels que :

- La non-propriété - Un intervenant stimule, mobilise, crée mais ne doit pas devenir, ou être perçu comme propriétaire du processus.
- L'impartialité - D'une part, le processus devrait être piloté, dans l'idéal, par l'un des acteurs permanents sur le marché (OP, acteur de la CV ou bailleur de fonds). D'autre part, l'impartialité est indispensable pour que les autres acteurs accordent leur confiance à l'intervenant.
- Éviter la dépendance - Un intervenant devient un expert du processus sur lequel peuvent donc s'appuyer toutes les parties. Il peut générer malgré lui une situation de dépendance qui met en péril la viabilité du processus au terme du contrat d'intervention. Cette situation peut être évitée en définissant clairement un horizon temporel pour la fonction d'intervention, et en formulant une stratégie de sortie bien définie.
- Progression des rôles des acteurs - Bien qu'au début, un intervenant professionnel puisse être nécessaire pour lancer le processus, un ou plusieurs acteurs locaux devront ensuite progressivement prendre le relais. Cette transition progressive doit être planifiée avec soin et basée sur l'engagement ferme des parties à assumer pleinement leurs responsabilités.

Photo : Josien Sluijs, NpM, Platform for Inclusive Finance



## 6. Les implications pour les agences de financement

Les dix sujets présentés ci-dessus pour les directives de « bonnes pratiques » sont formulés en tant que processus pour les spécialistes en Afrique et basés sur les résultats de l'étude. Les implications sont les suivantes :

- 1. Organiser la programmation préliminaire du financement agricole**  
Investir du temps dans la préparation d'un nouveau programme de financement des petits exploitants est considéré comme hautement profitable pour faciliter l'accès au financement, favoriser une gestion globale des risques, et soutenir le processus de commercialisation pour les petits exploitants agricoles.
- 2. Faciliter de nouveaux rôles pour les organisations de producteurs (OP)**  
Permettre aux programmes de renforcement des capacités d'étoffer le rôle des OP dans le domaine de la commercialisation et de la mise en relation avec les fournisseurs de services financiers.
- 3. Faciliter et soutenir de nouveaux rôles pour les bailleurs de fonds partenaires**  
Donner aux institutions financières la possibilité de renforcer l'expertise de leur personnel, développer des produits adaptés, et ajuster les processus d'examen approfondi pour faciliter la gestion globale des risques agricoles. Divers moyens de réduction des risques agricoles au sein de la chaîne sont envisageables. Investisseurs et bailleurs sociaux pourraient encourager leurs IF partenaires à mieux comprendre la gestion des risques, les sensibiliser également aux avantages du financement sur actif : prêts auto-amortissables garantis par des stocks dans un accord tripartite avec le vendeur et l'acheteur du produit ou des mécanismes de récépissés d'entrepôt.
- 4. Mêler la microfinance et le financement agricole (implications du financement mixte pour les agences de financement)**  
Impliquer une collaboration entre les services de microfinance et de financement agroalimentaire. Il peut également s'agir d'une collaboration entre un bailleur social et un investisseur (offrant des subventions) capables de soutenir le développement de la microfinance pour les petits exploitants. Le financement mixte crée de nouvelles opportunités d'identification de partenariats. Les bailleurs sociaux doivent être conscients du risque de sous-financement par rapport au financement du fonds de roulement des entreprises agroalimentaires (voir GP-10 ci-dessus). Ces outils pourraient aider les OP et entreprises agroalimentaires à mieux comprendre la nature saisonnière de leur flux de trésorerie, et les IF à évaluer de façon plus précise les besoins de crédit.
- 5. Le besoin de fusionner le financement et l'investissement**  
Diversifier la provenance de la modernisation et la commercialisation du financement des petits exploitants en Afrique. Même si le soutien aux agriculteurs et au personnel des OP devrait principalement être mobilisé auprès de la chaîne d'approvisionnement, certaines tâches destinées aux intervenants professionnels et prestataires de services nécessitent fréquemment des investissements initiaux sous forme de subventions. Pour obtenir des résultats, une combinaison de subventions et de financement de la dette est nécessaire.

### ***Diversifier les sources de documentation sur les bonnes pratiques***

Il existe de bonnes raisons d'élargir le spectre des sources documentaires sur les bonnes pratiques. Trois types de sources sont actuellement répertoriées. Le premier est la littérature sur la microfinance agricole issue du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Le deuxième type provient de l'Initiative pour le financement des petits exploitants ainsi que des publications des bailleurs de fonds, investisseurs et bailleurs sociaux (finançant les IMF, les OP et le secteur agroalimentaire). Le troisième se rapporte au financement de la chaîne de valeur (FCV), dans le cadre duquel les partenaires de la NpM ont été impliqués dans des publications en collaboration avec l'European Microfinance Platform (e-MFP) et des organisations internationales telles que l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), le Fonds international de développement agricole (FIDA) et la Banque mondiale. Chacun des trois groupes est présenté dans l'étude.

## Annexe : Cas présentés dans l'étude

Partenaire	Culture	Institution financière	Partenaires aux Pays-Bas
<b>Éthiopie</b>			
E1. Amhara Credit Unions	Teff et maïs	Union de CP	ICCO Terrafina Micro-finance (TMF)
E2. Wasasa	Café	IMF	Cordaid
E3. Buussa Gonofa	Orge maltée	IMF	Rabobank Foundation (RBF), TMF
E4. SETIT	Sésame	Union de CP	Agriterra, TMF
E5. Foires de financement	Aucune culture spécifique	Nombreuses	AgriProFocus (APF)
<b>Rwanda</b>			
R1. Duterimbere IMF Ltd	Maïs	IMF	TMF, APF, RBF
R2. Uniclecam Ejo Heza	Manioc, maïs et légumes	Union SACCO	TMF, APF, RBF
R3. Amesezerano Community Bank Ltd	Cultures diverses	Banque	TMF, APF
R4. Union des Clecam Wisigara	Pommes de terre irlandaises	Union SACCO	TMF, APF, RBF
R5. Foires de financement	Aucune culture spécifique	Nombreuses	APF
<b>Ouganda</b>			
01. TechnoServe Conservation Cotton Initiative	Coton biologique	Crane Bank	RBF
02. ENCOT MFI	Maïs, riz et haricots	IMF	HIVOS
03. NUCAFÉ	Café	Centenary Bank	Agriterra
04. Foires de financement	Aucune culture spécifique	Nombreuses	APF
<b>Mali</b>			
M1. Biocarburant	Noix du jatropha	MFI Paseka	TMF
M2. SORO YIRIWASO	Coton, maïs, riz	IMF	ICCO, TMF, APF
M3. myAgro – Mali	Sorgho, maïs, millet, cacahuètes	Services bancaires en ligne	APF
M4. Foires de financement	Aucune culture spécifique	Nombreuses	APF

## À propos

### **NpM, Platform for Inclusive Finance (NpM)**

La NpM, Platform for Inclusive Finance, encourage le financement inclusif pour lutter contre la pauvreté dans les pays en développement. Créée en 2003, la plateforme réunit organisations de développement, investisseurs sociaux, fondations privées et banques commerciales des Pays-Bas. Conjointement avec le Ministère néerlandais des Affaires étrangères, les 13 membres néerlandais s'engagent à étendre l'accès au financement dans les régions défavorisées, et à anticiper les mutations du secteur pour progresser vers une industrie responsable.

Les membres de la NpM sont actifs dans plus de 90 pays. Ils soutiennent des organisations offrant des services financiers aux organisations communautaires, coopératives, organisations non gouvernementales, banques et autres institutions financières. Sont également soutenues diverses initiatives mondiales afin que le secteur puisse progresser de façon durable et responsable.

Ils sont experts dans plusieurs domaines et proposent une large gamme de services financiers à chaque étape de développement des institutions de microfinance (IMF).

La NpM comprend plusieurs groupes de travail thématiques, dont un sur le financement rural. Ce dernier vise à élaborer, partager et échanger des connaissances et études de cas sur le financement rural, sur ce qui fonctionne ou non. Ce groupe de travail suit de près d'autres initiatives dans le domaine du financement rural et les groupes de travail sur des sujets similaires et connexes. Il coordonne les efforts et s'assure que le travail est complémentaire dans la mesure du possible. Les membres du groupe de travail sont : Cordaid, FMO, Hivos, ICCO, Oxfam Novib, Rabobank Foundation et ICCO Terrafina Microfinance (coordinateur).

[www.inclusivefinanceplatform.nl](http://www.inclusivefinanceplatform.nl)



### **AgriProFocus**

AgriProFocus (APF) est un partenariat d'origine néerlandaise encourageant l'entrepreneuriat agricole dans les pays en développement pour réunir professionnels, experts et ressources autour d'un intérêt commun pour l'entrepreneuriat agricole. Les membres du réseau APF sont des organisations et des entreprises qui réunissent, forment, connectent et fournissent des intrants et prêts aux entrepreneurs agricoles et organisations de producteurs. Le réseau est actif aux Pays-Bas et dans les pays en développement sous forme de réseaux nationaux. L'APF compte actuellement 13 réseaux nationaux (12 en Afrique, un en Indonésie).

Les réseaux nationaux facilitent, entre autres, les rapprochements entre institutions financières et agriculteurs, et ont organisé plusieurs foires de financement dans ce domaine. La NpM voudrait établir un partenariat avec l'APF afin d'en savoir plus sur les difficultés rencontrées par les agriculteurs et les organisations d'agriculteurs pour accéder aux IMF et aux banques. Par l'intermédiaire de l'APF et de ses réseaux nationaux, nous pouvons accéder facilement à leur réseau d'organisations de producteurs, aux IMF, aux banques et aux organisations d'assistance.

[www.agriprofocus.com](http://www.agriprofocus.com)



## Food & Business Knowledge Platform

La Food & Business Knowledge Platform (F&BKP) est la porte d'entrée vers les connaissances sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle. C'est l'une des cinq plateformes de connaissances lancées par le Ministère néerlandais des Affaires étrangères. La F&BKP est une initiative ouverte et indépendante où les représentants des réseaux et organisations internationaux dans les domaines du commerce, de la science, de la société civile et des politiques collaborent. La production de connaissances et leur partage entre les principales parties prenantes, notamment grâce à de nouveaux partenariats renforcés, sont nécessaires pour améliorer la pertinence (orientation et cohérence) ainsi qu'une utilisation efficace des compétences néerlandaises, locales et internationales en matière de connaissances et de recherches.

Près d'un huitième de la population souffre de faim chronique. Qui plus est, la population mondiale devrait atteindre neuf milliards d'individus en 2050. Par conséquent, la pression exercée sur les terres, l'eau et le climat, ainsi que sur la fourniture d'une nourriture abordable et de bonne qualité, augmente de façon considérable. La F&BKP vise à favoriser les changements à long terme suivants afin d'améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle : l'élaboration de programmes politiques cohérents soutenus par un système efficace de gestion du savoir et de la recherche ; une augmentation des investissements et une collaboration renforcée du secteur privé des Pays-Bas avec les pays à revenu faible et à revenu moyen, et des petites et moyennes entreprises (PME) florissantes dans les chaînes de valeur agroalimentaires inclusives des pays à revenu faible et à revenu moyen.

La F&BKP a défini ses activités sur la base de trois piliers :

1. Fournir des vues d'ensemble, diffuser le savoir, et inspirer les experts en présentant des bonnes pratiques et des savoirs de pointe sur les sujets sélectionnés sur le portail du savoir de la F&BKP.
2. Soutenir des activités de réseaux liées au savoir par le partage de connaissances, la co-création de connaissances, l'approfondissement des connaissances existantes, et la traduction des connaissances en politiques et en pratiques. Pour les principaux thèmes, plusieurs initiatives et études sur le savoir sont organisées.
3. Préparer le domaine d'application du F&B Global Challenges Fund (GCP) de l'organisation NWO-WOTRO et de l'Applied Research Fund (ARF), et le soutien actif aux équipes de recherche au sein de ces programmes afin d'influencer les pratiques et les politiques.

La Food & Business Knowledge Platform a financé cette étude en association avec la NpM et AgriProFocus

[www.knowledge4food.net](http://www.knowledge4food.net)



## CTA

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) est une institution internationale conjointe des États du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de l'Union européenne (UE). Il intervient dans les pays ACP pour améliorer la sécurité alimentaire et la résilience des systèmes de production agricole et promouvoir une agriculture innovante et durable, garantissant une croissance économique inclusive. Il facilite l'accès à l'information et aux connaissances, favorise l'élaboration des politiques agricoles dans la concertation et renforce les capacités des institutions et communautés concernées.

Le CTA opère dans le cadre de l'Accord de Cotonou et est financé par l'UE.

Pour plus d'informations sur le CTA, visitez

[www.cta.int](http://www.cta.int)





