



BRIEFINGS DE BRUXELLES SUR LE DÉVELOPPEMENT RURAL

UNE SÉRIE DE RÉUNIONS SUR LES QUESTIONS DE DÉVELOPPEMENT ACP-EU



Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

Ce Reader a été préparé par
Lamon Rutten, Manager, Politiques, Marchés et TIC, CTA
Isolina Boto, Manager, Bureau de Bruxelles du CTA



Briefing no 35

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

Ce document a été préparé par

Lamon Rutten, Manager, Politiques, Marchés et TIC, CTA
Isolina Boto, Manager, Bureau de Bruxelles du CTA

Avec l'assistance de Teresa Sequeros, Lebo Mofolo, Éric Adrien, Etienne Goffin, Assistants de recherche, CTA

Bruxelles, le 5 mars 2014

Les informations présentées dans ce document ont été compilées afin de servir de document de fond pour le 35e Briefing de Bruxelles sur le développement rural ayant pour thème Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles. Ce document, ainsi que la plupart des ressources, sont disponibles sur <http://bruxellesbriefings.net/>

Table des matières

1. Contexte

2. Lutter contre le déficit du financement rural

3. Comprendre le concept et les approches du financement des chaînes de valeur

3.1. Concepts

3.2. Acteurs de la chaîne

3.3. Besoins de financement dans la chaîne de valeur

3.4. Évaluation des emprunteurs

4. Défis et opportunités présentés par le développement du financement des chaînes de valeur

4.1. Modèles d'activité et instruments financiers

5. Innovations dans les instruments financiers : vers un financement hautement structuré

5.1. Instruments financiers pour les divers acteurs

5.2. Innovations dans les instruments financiers

5.2.1. Innovations dans les chaînes de valeur

5.2.2. Innovations financières

5.2.3. Innovations technologiques

5.2.4. Autres innovations nécessaires

6. Les TIC révolutionnent-elles le financement?

6.1. Quelques applications à l'appui du financement des chaînes de valeur

6.2. Types de services de TIC pour les chaînes de valeur

7. Perspectives d'avenir

Annexes

Glossaire

Acronymes

Ressources

Sites internet



1. Contexte

Les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire comptent, selon les estimations, 500 millions de petits exploitants agricoles. Il y a certes eu une certaine amélioration de l'accès de ces derniers aux services financiers en général, mais relativement peu de progrès ont été enregistrés quant à leur accès aux services financiers spécifiques à leurs activités agricoles.¹

L'agriculture demeure l'épine dorsale de l'économie africaine. Elle représente la principale source de revenus pour environ 90% de la population rurale en Afrique et 60 % de sa main-d'œuvre. Dans les zones rurales d'Afrique, bon nombre de personnes n'ont pas d'accès aux services financiers et la plupart des banques commerciales n'éprouvent aucun intérêt à s'installer dans ces zones en raison des faibles niveaux de revenus, de l'absence d'économies d'échelle et d'une mauvaise infrastructure. Par ailleurs, peu de banques comprennent l'agriculture. Si les organismes de microfinancement ont fait quelques incursions dans l'Afrique rurale avec le soutien financier d'organisations non gouvernementales internationales et d'autres sponsors, leur viabilité est discutable. Elles ne disposent en général pas d'agréments bancaires, ont dès lors un éventail de produits très limité et ne peuvent se permettre des systèmes de distribution modernes, basés sur la technologie.²

Une des lacunes les plus frappantes dans le développement des services bancaires pour l'Afrique rurale est l'infrastructure défaillante — mauvais état des routes, approvisionnement irrégulier en électricité et absence de systèmes de communication —

qui empêche une sensibilisation efficace des clients. L'environnement juridique, caractérisé par des droits de propriété peu sûrs — notamment les titres fonciers en zone rurale — qui limitent toute option de garantie bancaire, combiné à de faibles opportunités d'application des contrats, a pour effet de décourager les banques, qui n'ont pas d'intérêt à accorder des crédits, en particulier des prêts à long terme. La mise en place de systèmes d'enregistrement foncier appropriés et d'hypothèques applicables constitue un point important pour le développement rural. Souvent, en raison d'un accès défaillant aux sources officielles de financement, les exploitants agricoles en sont réduits à emprunter à des taux très onéreux auprès de prêteurs informels.

L'inefficacité des marchés constitue également une barrière au développement des services financiers ruraux. Les chaînes de valeur agricoles sont souvent mal organisées, dépourvues de tarification transparente et fragmentées dans la production primaire — autant de caractéristiques qui entraînent des coûts de transaction élevés. Dans bien des cas, l'environnement bancaire est faussé par les parties prenantes — dont les bailleurs de fonds, les gouvernements et les banques de développement — qui ne considèrent pas toujours l'agriculture comme une activité économique, mais plutôt comme un problème social. Ces parties prenantes fournissent un financement subventionné aux exploitants agricoles ou aux coopératives, ce qui signifie que les banques privées ne bénéficient souvent pas de conditions égales.

De faibles niveaux de connaissances financières, notamment parmi les petits exploitants agricoles, et une compréhension limitée des exigences bancaires posent également un problème.³

Un obstacle majeur au financement de l'agriculture est le comportement imprévisible ou irrégulier du gouvernement et son intervention dans le secteur agricole. C'est notamment le cas dans les cultures de rentes telles que le café, qui constituent souvent d'importantes sources de devises, et dans les céréales, dont les pays africains sont souvent des importateurs nets. Dans plusieurs pays exportateurs de café, l'exportation du café n'est pas libre, mais plutôt réglementée par des enchères avec seulement un nombre limité d'exportateurs privés agréés. Dans les céréales, les prix sont souvent réglementés par le gouvernement afin de préserver la sécurité alimentaire. Cela se passe souvent aux dépens des exploitants agricoles locaux qui luttent pour atteindre l'équilibre et la situation est aggravée par des coûts de transaction relativement élevés et la faible position sur le marché des exploitants agricoles africains.⁴

Selon les estimations, seulement 20% de la population de la plupart des pays en développement a accès à des services financiers formels (FIDA, 2009). La situation est pire pour l'Afrique, où seulement 4% de la population totale a un compte bancaire, tandis que 1% seulement des Africains ont une facilité de prêt ou de crédit auprès d'une institution financière formelle (AFRACA, 2009). Ces chiffres sont encore plus faibles pour les zones rurales.⁵

Les bourses de marchandises pourraient contribuer à améliorer la commercialisation et le financement des produits agricoles et contribuer à atténuer certains des facteurs de risques (par exemple le climat et la volatilité des prix) qui empêchent les petits producteurs agricoles d'accéder aux fonds de roulement et capitaux d'investissement. Ces échanges peuvent offrir une passerelle entre les exploitants agricoles et les marchés financiers. Une véritable bourse opère déjà en Afrique du Sud, tandis que l'Éthiopie possède une bourse de portée plus limitée ; plusieurs autres pays africains ont établi des bourses d'échange avec des volumes limités ou projettent d'en créer.

Des changements dans les systèmes agroalimentaires sont actuellement observés dans tous les segments de la chaîne de production-distribution ainsi que dans les environnements institutionnels dans le cadre desquels ils opèrent. Les processus de production se rapprochent de plus en plus des pratiques des entreprises de fabrication et se renforcent grâce à des liens plus étroits avec les transformateurs, les détaillants et autres partenaires de la chaîne d'approvisionnement. La croissance rapide des supermarchés constitue également un développement connexe, dans lequel la consolidation à l'échelle du commerce de détail influence les pratiques d'achat et exerce dès lors un impact sur les chaînes agroalimentaires au niveau

international. Les changements ont été influencés par un marché global, libéralisé et fragmenté avec de faibles fluctuations saisonnières et des exigences élevées en matière de diversité, de sécurité alimentaire et de traçabilité, de plus grandes demandes des consommateurs pour des produits plus transformés ou à plus grande valeur ajoutée ainsi que des normes de qualité élevées conjointement avec l'application de règlements environnementaux de base.

Malgré ces changements, l'offre de produits et services financiers pour la production agricole et rurale n'a pas été à la hauteur et n'a pas proposé d'innovations majeures, souvent en partie à cause des directives gouvernementales.⁶



2. Lutter contre le déficit du financement rural

L'adaptation des services financiers aux petits exploitants agricoles demeure difficile.

Selon la pensée classique, le financement de l'agriculture entraîne des coûts de transaction élevés, de faibles retours sur investissement et constitue une activité risquée. Le nantissement est une contrainte majeure pour l'accès au financement dans le domaine agricole — qu'il s'agisse d'un financement de la part des banques ou bien de la part des coopératives de crédit et d'autres institutions de financement —, et ce en grande partie en raison des restrictions en matière de propriété foncière et/ou d'autres exigences qui sont souvent conçues pour protéger les sources de revenus de la communauté, mais qui en agissant de la sorte limitent effectivement leur utilisation en tant que nantissement.⁷

Les prestataires de services financiers peuvent également y voir des risques élevés en raison d'un manque de compréhension du secteur agricole et de marchés des denrées alimentaires et de l'absence d'un moyen leur permettant d'évaluer les risques dans les chaînes de valeur agricoles. Pour la plupart des institutions financières, le coût d'un prêt direct aux petits exploitants agricoles des zones rurales isolées avec des populations peu instruites et à faibles revenus est prohibitif. Dès lors, les institutions financières sont réticentes à financer les entrepreneurs ruraux, classant ce groupe collectif comme étant non solvable. Les banques commerciales préfèrent accorder des prêts aux grandes entreprises bien établies, plutôt que de nombreux petits prêts aux microentrepreneurs. Il en résulte un long et durable déficit de financement rural qui entraîne

une sous-utilisation du potentiel économique de l'agriculture.⁸

Des années 1950 à la fin des années 1980, les organismes publics sont intervenus à grande échelle en accordant des crédits aux programmes de prêt agricole dans les pays en développement, notamment en Afrique. Les gouvernements et les bailleurs de fonds internationaux ont utilisé de fortes subventions pour la promotion du prêt agricole. Toutefois, ces programmes donnent généralement des résultats peu satisfaisants, avec de faibles taux de remboursement et une mauvaise affectation du crédit, rendant les programmes de crédit rural dépendants des ressources externes et non opérationnels pour le secteur bancaire privé.

Dans les années 1970 et 1980, les institutions de microfinancement (IMF) ont fourni des services financiers aux personnes à faibles revenus qui n'avaient pas accès ou avaient un accès limité au secteur financier formel. Depuis que la Grameen Bank a fait œuvre de pionnier au Bangladesh, le microfinancement a commencé à s'étendre, passant de 7,6 millions de familles en 1997 (dont 5 millions au Bangladesh) à 100 millions de familles dans le monde entier en 2006. Depuis lors, les ménages défavorisés ont de plus en plus accès aux petits prêts des IMF. Grâce au microfinancement, les entrepreneurs ruraux ont montré qu'ils étaient en mesure de rembourser leurs prêts avec intérêts en utilisant l'argent qu'ils gagnent grâce à leur propre travail productif et ont renforcé la pression sociale positive visant à susciter la confiance et la loyauté. Néanmoins, les IMF ont certaines limites auxquelles

il convient de s'attaquer ; citons notamment les coûts de transaction et les taux d'intérêt élevés, le manque d'informations pour l'évaluation du crédit, les petits montants et les prêts à court terme qui ne permettent généralement pas de couvrir tout l'éventail des besoins agricoles, le manque de flexibilité en ce qui concerne les conditions du prêt, la sous-estimation de l'épargne, la réserve limitée des fonds, le tout combiné à la nécessité de renforcer la professionnalisation des membres du personnel des banques. Bon nombre d'IMF ont reconnu l'existence de ces limites et œuvrent actuellement en vue de les surmonter, en procédant par exemple à des investissements dans le contrôle des performances sociales et en ajoutant des services financiers supplémentaires à leurs activités de soutien du microfinancement.⁹

Malgré la création des IMF, de nombreux producteurs ruraux et de petites et moyennes agro-entreprises restent mal desservies. Leurs besoins financiers sont généralement trop grands pour le microfinancement, mais trop faibles pour les banques commerciales. Le potentiel entrepreneurial des producteurs ruraux et des petites et moyennes agro-entreprises apparaît clairement si l'on examine les chaînes de valeur qui relient la production des exploitations au commerce rural et à d'autres secteurs de l'économie. Ces chaînes montrent que les exploitants agricoles font partie d'un système plus large. Les petites entreprises des exploitants agricoles disposant de peu d'actifs au début de la chaîne sont intimement liées aux plus grandes entreprises des négociants, des transformateurs de denrées alimentaires et des chaînes



de supermarchés à l'extrémité de la chaîne. Il est donc capital de s'attaquer au déficit financier qui entrave la croissance, limite le développement agricole en impliquant une perte pour le secteur financier et ignore des millions de clients ruraux potentiels.

L'accès au financement demeurant un des obstacles majeurs au développement économique et à la croissance, en particulier pour les exploitants agricoles et les petites entreprises des pays en développement, une modalité semi-formelle à l'importance croissante — le financement des chaînes de valeur (FCA) — vise à lutter contre les contraintes et risques susmentionnés. Ce financement des chaînes de

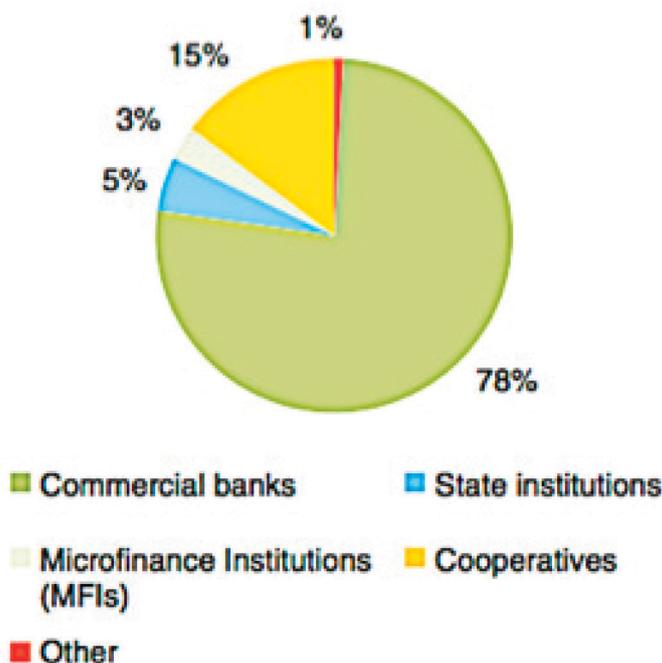
valeur offre des moyens innovants de délivrer des services financiers aux producteurs ruraux et aux agro-entreprises et contribue également à répondre au besoin croissant de financement et d'investissements agricoles en réponse aux demandes plus importantes des consommateurs pour des produits plus transformés ou à plus grande valeur ajoutée.

Les données relatives à l'accès financier dans Figure 1 : % des agences rurales par institution montrent que les banques commerciales demeurent les principales institutions formelles à offrir un financement aux exploitants agricoles. Les banques commerciales constituent plus de 75% de l'ensemble des succursales

rurales des institutions financières au niveau mondial ; en comparaison, les institutions de microfinance représentent moins de 3 %. Les institutions de microfinance et les coopératives ont une part plus importante de leurs succursales dans les zones rurales, respectivement 41 et 43%, mais leur portée nationale totale et absolue est limitée.

Les produits et services financiers dans les zones rurales resteront un défi tant que les institutions financières ne réduiront pas les coûts d'exploitation élevés liés à l'offre de produits et de services aux clients ruraux; toutefois, les applications de TIC ont démontré qu'elles étaient très prometteuses à cet égard.

Figure 1: % des agences rurales par institution



Source : Banque mondiale, 2011

3. Comprendre le concept et les approches du financement des chaînes de valeur

3.1. Concepts

Le regain d'attention pour l'agriculture et les agro-entreprises en tant que secteurs prioritaires pour stimuler la croissance économique en Afrique préconise le développement de chaînes de valeur intégrant les producteurs et les marchés afin de rendre le secteur agricole plus réactif à la demande des consommateurs.

- Les chaînes de valeur englobent tout l'éventail des activités et des services nécessaires pour amener un produit ou un service de sa conception à sa vente sur ses marchés finals, qu'ils soient nationaux, régionaux ou mondiaux. Les chaînes de valeur incluent la contribution des fournisseurs, des producteurs, des transformateurs et des acheteurs. Elles sont soutenues par une série de prestataires de services techniques, commerciaux et financiers. (USAID)
- La chaîne de valeur est l'éventail complet des activités qui interviennent pour amener un produit ou un service de sa conception, en passant par les différentes phases de production (...) à l'offre au consommateur final. (Kaplinsky et Morris)
- Une chaîne de valeur dans sa forme la plus simple est un effort de collaboration. (Jerry Bouma)
- Une chaîne de valeur est un système de personnes, d'organisations et d'activités nécessaires pour créer, transformer et fournir un produit

ou un service, de la conception au produit fini. Elle se compose d'une série d'acteurs de la chaîne, reliés ensemble par des flux de produits, de financement, d'informations et de services. Les acteurs dans les chaînes de valeur incluent des producteurs primaires, des transformateurs, des négociants et des prestataires de services. Ils transforment les ressources naturelles, les matières premières et les composants en un produit fini qui est livré au client final. Le concept de la chaîne de valeur est enraciné dans l'organisation de différents acteurs et dans la façon dont ils interagissent dans leur environnement institutionnel.¹⁰

3.2. Les acteurs de la chaîne échangent des produits, de l'argent, des informations et des services

Les acteurs de la chaîne sont les personnes physiques ou les organisations qui produisent, achètent ou vendent le produit. Ils possèdent réellement le produit à un certain stade de la chaîne. À chaque stade de la chaîne, la valeur du produit augmente parce que le produit devient plus commode pour le consommateur. Outre la valeur, les coûts sont ajoutés à chaque stade de la chaîne.¹¹

Les acteurs échangent les produits et l'argent et peuvent être disposés à investir dans la chaîne et à soutenir

les autres acteurs afin de s'assurer que la chaîne fonctionne sans heurts. Cela donne lieu à des flux de financement supplémentaires entre les différents acteurs de la chaîne. Par exemple, un négociant peut accorder un prêt à l'exploitant agricole au début de la saison afin de permettre à ce dernier d'acheter des entrants tels que des semences et de l'engrais.

Ou encore, l'exploitant agricole peut accorder un prêt au négociant — c'est essentiellement ce qui se produit lorsque les exploitants agricoles sont payés plusieurs mois après avoir livré les produits au négociant. De tels flux financiers peuvent également inclure les frais payés par un exploitant agricole à une association ou coopérative qui commercialise ses produits.

En outre, l'exploitant agricole et le négociant échangent des **informations**. Le négociant peut informer l'exploitant agricole de la quantité de café qu'il souhaite acheter, du moment et du lieu où le livrer et de la qualité qu'il doit avoir. Le négociant peut former l'exploitant agricole à certaines choses telles que les normes de qualité ou les nouvelles variétés. L'exploitant agricole peut informer le négociant de la façon dont s'annonce le rendement et du moment où la récolte sera prête. Tous deux sont susceptibles de marchander le prix.

L'exploitant agricole et le négociant se fournissent également des **services** mutuels. L'exploitant agricole peut sécher le produit, le trier et le calibrer, le mettre dans des sacs et l'emmenner à un lieu de



collecte commode. Le négociant peut fournir de la main-d'œuvre pour la récolte, fournir des sacs pour contenir le produit et se charger des tâches administratives pour le gouvernement local. Des échanges similaires ont également lieu à chaque stade de la chaîne.

Soutiens de la chaîne

Les flux de financement, d'informations et de services ne se limitent pas aux acteurs situés dans une chaîne. Souvent, d'autres personnes et institutions entourant les acteurs de la chaîne sont impliquées – c'est le cas des prêteurs, des groupes d'épargne et de crédit, des institutions de microfinancement (IMF), des banques, des fonds propres, etc. Ces acteurs peuvent

fournir des services financiers tels que les prêts, le préfinancement, les participations, le factoring, les arrangements de crédit-bail, etc. aux acteurs de la chaîne. Par ailleurs, ils fournissent également des services non financiers tels que l'approvisionnement en intrants, la main-d'œuvre agricole, le transport, le calibrage, la transformation, le stockage, le conditionnement, la publicité, la recherche, la formation, les conseils, l'organisation, etc. Bon nombre de ces soutiens offrent des services aux acteurs de la chaîne en contrepartie d'une cotisation. D'autres soutiens de la chaîne ne doivent pas être payés par les acteurs eux-mêmes, du moins pas directement. C'est notamment le cas des services de recherche et de vulgarisation, des organisations de

normalisation et des organisations non gouvernementales (ONG).

3.3. Besoins de financement dans la chaîne de valeur

Pour le bon fonctionnement de la chaîne de valeur, tous les acteurs de la chaîne ont besoin d'un accès au financement, mais de différentes façons. Il y a trois types de financement pour les acteurs de la chaîne de valeur¹²:

- *Liquidités de la chaîne* : prêts à court terme des fournisseurs ou des acheteurs au sein de la chaîne de valeur (crédit commercial ou crédit de la

Quelques exemples de financement des chaînes de valeur :

Récépissés d'entreposage - Dans ce système, les exploitants agricoles apportent leurs produits à un entrepôt et reçoivent un récépissé en échange. Ils peuvent utiliser ce récépissé comme nantissement s'ils souhaitent demander un prêt et ne doivent donc pas attendre le paiement. Il s'agit d'un arrangement utile pour les coopératives qui souhaitent stocker leurs produits jusqu'à ce que les prix montent, ou si les exploitants agricoles doivent attendre le paiement des acheteurs.

Financement des accords de mise en pension - Les accords de mise en pension constituent une forme de financement des produits. La banque achète en réalité le produit au vendeur (par exemple, une coopérative) et, dans le même temps, signe un contrat pour le revendre à la coopérative à un certain moment dans le futur. Le contrat spécifie un prix qui reflète les coûts que la banque doit supporter.

Crédit-bail - Il s'agit d'une alternative aux prêts à long terme pour l'achat d'équipement, que bon nombre d'institutions financières jugent trop risqués. La société de crédit-bail offre à l'exploitant agricole (ou un autre emprunteur) l'équipement pour quelques années sur une base contractuelle et l'exploitant agricole rembourse le crédit-bail par tranches. À la fin de la période de bail, la société de crédit-bail a deux possibilités : rentrer en possession de l'équipement ou proposer de le vendre à l'exploitant agricole. Le crédit-bail est moins risqué qu'un prêt parce que l'équipement demeure la propriété de la société de crédit-bail, qui peut le récupérer facilement si l'exploitant agricole est en cessation de paiements. Avec un prêt, en revanche, il peut être difficile de prendre possession du nantissement proposé pour garantir un prêt en raison des contraintes juridiques et des systèmes judiciaires faibles.

Factoring - Un exploitant agricole fournit les produits à l'acheteur et rédige une facture pour le montant livré. Au lieu de demander à l'acheteur de payer, l'exploitant agricole vend la facture à un tiers, un « factor ». Le « factor » paie l'exploitant agricole immédiatement (moins une commission), puis soumet la facture à l'acheteur pour paiement.

Source : KIT et IIRR. 2010. *Value chain finance : Beyond microfinance for rural entrepreneurs*. Institut royal tropical, Amsterdam ; et Institut international de la reconstruction rurale, Nairobi.

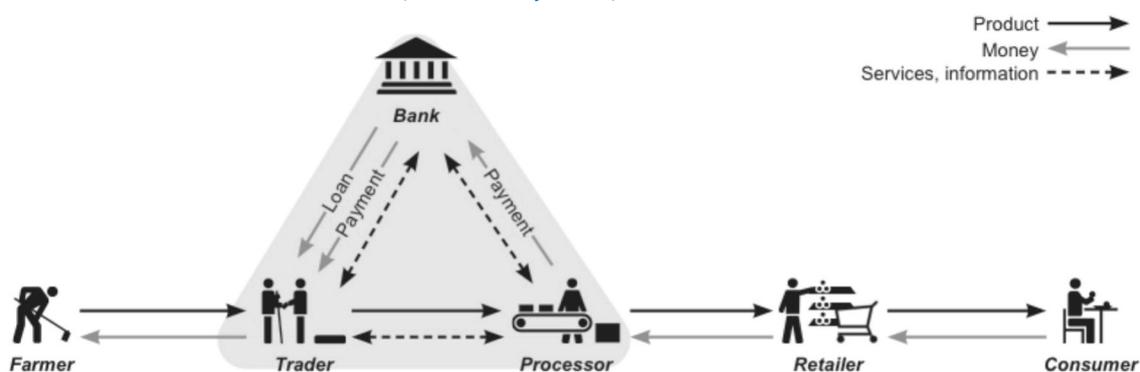
Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

chaîne). Elles offrent de faibles coûts (pas de charges d'intérêt, les prêts sont informels et peu complexes), de faibles risques, une efficacité de la chaîne personnalisée et améliorée. Toutefois, ce système a également ses limites, car les liquidités de la chaîne se fondent sur la confiance, elles sont à court terme, concernent de petits montants et impliquent un risque de dépendance.

- *Financement agricole* : services financiers de banques commerciales, d'institutions de microfinancement et d'autres institutions financières qui deviennent des soutiens de la chaîne dans les relations individuelles avec un acteur de la chaîne. Il inclut les prêts, les dépôts et l'assurance qui, par rapport aux liquidités de la chaîne, sont à plus long terme, impliquent des montants plus importants, sont

plus transparents et comportent considérablement moins de risques d'exploitation. Toutefois, le financement agricole a aussi ses limites : des coûts de transaction élevés, un manque d'information sur la solvabilité des emprunteurs, des risques élevés et les mauvaises performances passées des organisations de crédit rural. Les institutions de microfinancement ont peu de succursales dans les zones rurales

Figure : Financement de la chaîne de valeur (KIT et IIRR, 2010)



ou d'expertise dans le secteur agricole et peu offrent des services financiers qui sont adaptés aux besoins des exploitants agricoles et des négociants.

- *Value chain finance* : services financiers qui sont fondés sur la coopération dans la chaîne de valeur.
- *Financement des chaînes de valeur* : Le financement des chaînes de valeur intervient lorsqu'une ou plusieurs institutions financières établissent un lien dans la chaîne de valeur, offrant des services

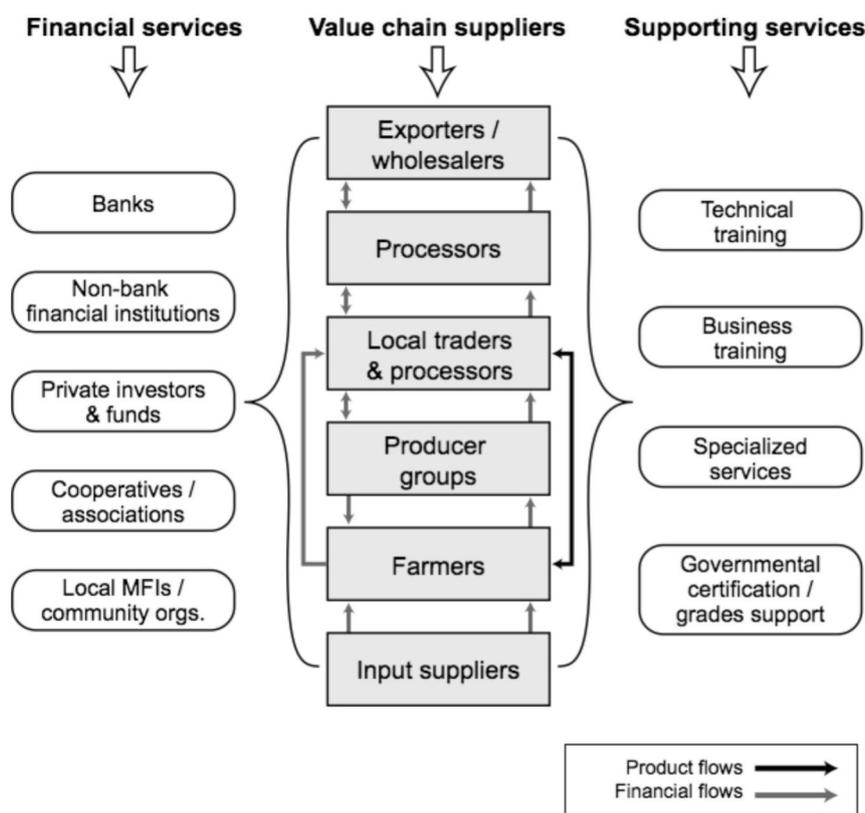
financiers qui se fondent sur les relations au sein de la chaîne. Le vendeur, l'acheteur et l'agent financier collaborent, en utilisant les relations commerciales de la chaîne de valeur comme support pour fournir des services financiers. Dans le financement des chaînes de valeur, une institution financière s'engage auprès des acteurs de la chaîne. Il en résulte la création d'un triangle de coopération (voir). Le triangle est établi entre le vendeur, l'acheteur et l'institution financière. Ensemble, ils passent un accord qui couvre quatre aspects essentiels

- le *produit* qui est produit et vendu ;
- le *financement* nécessaire pour produire et livrer le produit ;
- la façon dont les parties communiquent et échangent les *informations* ;
- la façon dont les *risques* sont gérés.

Souvent, il existe également une collaboration entre divers agents financiers qui coopèrent au profit de la chaîne de valeur : les banques locales et internationales, les institutions de microfinancement, les organisations de financement



Figure 2 – Flux des produits et flux financiers au sein de la chaîne de valeur (Miller et Jones, 2010)



du développement, les compagnies d'assurance et les associations de crédit et d'épargne.

Le financement des chaînes de valeur renvoie aux formes internes et externes de financement :

- *Le financement interne des chaînes de valeur* est un financement qui a lieu dans la chaîne de valeur, comme lorsqu'un fournisseur offre un crédit à un exploitant agricole ou lorsqu'une entreprise chef de file avance des fonds à un intermédiaire sur le marché.
- *Le financement externe des chaînes de valeur* est un financement qui provient de

l'extérieur de la chaîne, rendu possible par les relations et les mécanismes de la chaîne de valeur ; par exemple, lorsqu'une banque émet un prêt à un exploitant agricole sur la base d'un contrat avec un vendeur de confiance ou d'un récépissé d'entreposage provenant d'une installation de stockage agréée. Cette définition du financement de la chaîne de valeur n'inclut pas le financement agricole conventionnel provenant d'institutions financières (telles que des banques) et de coopératives de crédit et accordé aux acteurs d'une chaîne, à moins qu'il n'existe un lien direct avec la chaîne de valeur, comme indiqué ci-dessus.

La figure 2 sur les flux des produits et flux financiers au sein de la chaîne de valeur (présente un cadre simplifié pour la compréhension du financement des chaînes de valeur. Il illustre le fait que le financement est fourni par ceux qui se situent dans la chaîne de valeur elle-même, de même qu'il est fourni par divers *types d'entités financières institutionnelles qui fournissent le financement à la chaîne*. Les produits s'écoulent dans une direction à travers la chaîne avec des niveaux variables d'ajout de valeur à chaque niveau. Au sein de la chaîne, le financement s'écoule dans deux directions, en fonction de la chaîne de valeur et/ou région particulière et de la dynamique des entreprises et des participants concernés. Il convient de noter dans

la figure que ceux qui se situent dans la chaîne peuvent être à la fois les destinataires du financement et les fournisseurs du financement. Value chain financing is an approach to identify where the financing needs are, where are the financing gaps, who can provide the financing, and what are the ways to improving access to financing.

Le financement des chaînes de valeur est une approche permettant d'identifier où se situent les besoins de financement, où se situent les déficits de financement, qui peut fournir le financement et quels sont les moyens d'améliorer l'accès au financement.

3.4. Évaluation des emprunteurs

Si l'accent dans l'approche d'une chaîne de valeur est surtout mis sur la santé de la chaîne et sur ses transactions et relations qui ajoutent une valeur, une **évaluation harmonieuse** de tous les emprunteurs reste capitale.

Cette évaluation de l'emprunteur peut être réalisée en examinant les domaines clés, couramment appelés les 5 C, de l'évaluation du prêt.

- *Caractère* : les fournisseurs, les producteurs, les acheteurs et autres d'une chaîne de valeur qui interagissent régulièrement sont plus à même d'évaluer le caractère et le sens de la gestion de chacun que le banquier, avec lequel ils ont une interaction peu fréquente.
- *Capacité* : l'évaluation est élargie, de la capacité individuelle de l'emprunteur vers une attention concentrée sur la santé et le potentiel de croissance de la chaîne de valeur et la compétitivité de ceux qui y sont impliqués ; de même, la capacité d'emprunt d'une personne peut être renforcée, car elle est intégrée dans une solide chaîne de valeur.
- *Capital* : le capital de l'emprunteur seul est moins mis en exergue

dans le financement de la chaîne de valeur étant donné qu'une attention accrue est accordée à la capitalisation dans l'ensemble de la chaîne.

- *Collatéral (nantissement)* : les flux de trésorerie et de matières premières qui peuvent être prédits à partir des relations ou contrats passés peuvent remplacer ou renforcer le nantissement traditionnel ; de même, dans des chaînes étroitement intégrées, le nantissement des partenaires les plus solides peut servir à attirer un financement, qui peut également bénéficier à d'autres dans la chaîne.
- *Conditions* : les conditions pour le financement sont plus adaptées à la chaîne ; l'adaptation du financement pour correspondre aux besoins spécifiques est essentielle au succès de la chaîne et peut améliorer la « solvabilité » des clients.

Risque pour les prestataires de services financiers

Type de risque	Mesures d'atténuation des risques
<p>Risques liés à la production: Ces risques résultent de divers facteurs (offre d'intrants, absence de crédit ou crédit tardif, faibles normes de qualité, stockage et conditionnement inadaptés, risques météorologiques, maladies, etc.).</p>	<p>En appliquant une approche globale de la chaîne qui évalue la santé de la chaîne – et pas seulement l'emprunteur –, l'institution de financement est mieux informée sur les capacités des partenaires de la chaîne et des liens, notamment sur la capacité des producteurs à assurer un approvisionnement adéquat en termes de quantité et de qualité. L'agence de financement peut également financer et gérer les transactions financières pour divers acteurs de la chaîne (par exemple, les fournisseurs d'intrants, les installations de stockage, le commerce) et une assurance appropriée.</p>



<p>Risques liés à l'approvisionnement: Ce type de risques renvoie aux situations où les producteurs (exploitants agricoles) risquent de ne pas honorer leurs obligations contractuelles en matière d'approvisionnement. Un problème couramment observé dans l'agriculture sous contrat est la « vente latérale » qui fait dérailler les mécanismes de remboursement intégrés pour les crédits agricoles.</p>	<p>De solides organisations de producteurs (coopératives d'exploitants agricoles) et/ou des systèmes fondés sur la solidarité du groupe (garanties mutuelles fondées sur l'épargne) offrent une certaine assurance que les contrats seront honorés et que les risques de « vente latérale » seront réduits au maximum. Un approvisionnement fiable permet un nantissement au moyen de récépissés d'entreposage, auquel le PSF est partie.</p>
<p>Risques liés au financement: Ces risques sont liés au non-remboursement du crédit offert aux exploitants agricoles, à d'autres producteurs ou à d'autres acteurs de la chaîne de valeur. Ces risques sont supportés par le PSF ou l'agent de la chaîne, qui agit en tant que fournisseur du financement du commerce de détail pour les exploitants agricoles/d'autres acteurs, ou par les deux.</p>	<p>Il est possible de réduire fortement le non-remboursement aux acteurs de la chaîne en intégrant un acteur dominant, considéré comme fiable. De tels acteurs contribuent à instiller et à assurer l'obligation de rendre compte. Des arrangements de ce type se voient renforcés lorsqu'un acteur dominant (cosignataire) est capable d'absorber les risques (par exemple, au moyen de ses fonds propres ou des économies des membres) et lorsque des arrangements pour faire face aux contingences sont en place pour pallier les risques inévitables (tels que l'échec d'une récolte). Assurer un financement au moyen d'un arrangement tripartite permet non seulement d'améliorer l'efficacité de l'offre de crédit, mais aussi d'atténuer le risque de prêts non performants.</p>
<p>Risques liés à la commercialisation: Ces risques sont liés à l'incapacité de vendre à temps, en quantités adéquates et/ou selon une norme de qualité acceptable. Cela inclut la situation du marché à court et long terme et l'utilisation ou l'absence de contrats de commercialisation.</p>	<p>Des contrats fixes dans la chaîne contribuent à stabiliser le chiffre d'affaires, notamment lorsqu'il est possible d'éviter la dépendance à un marché. Les accords de vente ou d'exportation constituent un atout puissant dans les négociations avec les financiers, notamment lorsqu'ils financent également d'autres agro-entreprises dans la chaîne de valeur. Dans les marchés de niche, tels que les canaux pour le commerce équitable, les relations de l'acheteur peuvent réduire significativement les risques liés à la commercialisation, même pour les groupes de petits producteurs. Les normes et la certification des produits permettent également de réduire les risques.</p>
<p>Risques liés aux prix: Ces risques résultent des fluctuations dans les prix du marché au cours de la période située, par exemple, entre le moment où un contrat agricole est signé et la date de livraison. Ces risques sont supportés par les producteurs/exploitants agricoles ou par l'acteur de la chaîne qui achète, selon le type de contrat.</p>	<p>Des liens directs avec les marchés des consommateurs finaux peuvent promouvoir des prix équitables et relativement stables. Les technologies de l'information peuvent servir à atténuer les risques liés aux prix. Les arrangements contractuels doivent être transparents afin d'aider le PSF à évaluer les risques. Les contrats et opérations à terme constituent des exemples de mécanismes de stabilisation des prix plus avancés dans le FCV.</p>
<p>Risques climatiques: Ces risques sont liés aux chocs produits par les conditions météorologiques, telles que les sécheresses ou les inondations. Les chocs météorologiques peuvent prendre les exploitants agricoles et les ménages dans le piège de la pauvreté, mais le risque de chocs limite également la volonté des exploitants agricoles à investir dans des mesures qui pourraient promouvoir leur productivité et améliorer leur situation économique</p>	<p>L'assurance agricole, y compris l'assurance fondée sur des indices météorologiques, a démontré son potentiel pour aider les petits exploitants, les PSF et les fournisseurs d'intrants à gérer les risques covariables de fréquence faible à moyenne, tels qu'une sécheresse ou des précipitations excessives. Les exploitants agricoles peuvent contracter une assurance en tant que partie d'un ensemble (par exemple, services de crédit et autres services financiers, technologies, informations agricoles) ou, occasionnellement, en tant que produit autonome.</p>

Source: Miller, 2012

4. Défis et opportunités présentés par le développement du financement des chaînes de valeur

Les défis les plus fondamentaux sont les suivants:¹³

- *Connaissance du système agricole.* Les décisions concernant le financement sont fondées sur la santé du système tout entier et non simplement sur l'emprunteur individuel.
- *Fragmentation de la chaîne de valeur agricole en segments de production.* L'agriculture africaine est dominée par des petits exploitants agricoles géographiquement dispersés qui produisent des quantités excédentaires limitées. Il en résulte de nombreuses barrières à la commercialisation, un coût élevé pour l'accès aux intrants modernes, une faible diffusion d'innovations techniques et, dans de nombreux cas, un faible niveau de retours sur les investissements productifs.
- *Disponibilité financière limitée de produits et services financiers adaptés.* Les banques et les institutions financières non bancaires (IFNB) citent souvent le coût élevé à engager pour atteindre les exploitants agricoles individuels en tant que contrainte principale pour servir le vaste groupe des petits producteurs.
- *Coût élevé de l'établissement et de l'exploitation des entreprises.* À l'échelle nationale, le défi consiste à réduire les obstacles liés aux lois et règlements exerçant une incidence sur l'enregistrement des entreprises, l'octroi des licences, l'emploi et

la rémunération des travailleurs, l'enregistrement de la propriété, la protection des investisseurs, les taxes, les transactions du secteur financier et l'application des contrats. À l'échelle régionale, le défi consiste à progresser rapidement vers l'établissement d'unions économiques efficaces.

La **gestion des risques** doit considérablement s'améliorer afin que le financement agricole puisse prospérer. Ces dernières années, des progrès ont été réalisés dans la réduction des problèmes liés aux informations et aux coûts des transactions, et ce au moyen, respectivement, d'un prêt de groupe et d'une plus grande dépendance à l'égard des technologies de l'information et de la communication. Toutefois, les risques incontrôlables demeurent un obstacle majeur au développement de marchés financiers ruraux plus efficaces. De nouveaux efforts de la part des secteurs privé-public et une augmentation des montants d'investissements seront nécessaires à divers niveaux pour traiter ces questions. Au niveau de l'exploitant agricole, les gouvernements doivent intensifier la reconstruction des services de vulgarisation agricole, tandis que les exploitants agricoles doivent s'instruire sur le plan financier et épargner davantage afin de pouvoir parer à certains des risques. Les gouvernements, les bailleurs de fonds et les compagnies d'assurance doivent coopérer dans l'élaboration de produits d'assurance du rendement peu coûteux, durables et conçus de manière appropriée.

Les gouvernements, les bourses de marchandises et les institutions financières doivent, de même, coopérer dans l'élaboration de contrats à terme, de produits de financement structurés et d'autres instruments de couverture afin de réduire les risques liés au prix.

Actuellement, l'absence de données de qualité concernant les données météorologiques, la répartition inadéquate des stations météorologiques, le nombre limité de personnes ayant des capacités en matière de modélisation des risques et une expertise en matière de gestion des risques, les petits marchés de capitaux et les faiblesses dans l'infrastructure réglementaire et juridique gênent le progrès. Étant donné que la profondeur et l'efficacité des marchés financiers sont étroitement liées à la rapidité du développement économique global, les méthodes innovantes pour l'amélioration des services financiers ruraux auront une importance capitale pour faciliter et soutenir toute amélioration notable du bien-être rural.¹⁴

Les opportunités¹⁵ que peut créer le financement dans une chaîne sont tributaires du contexte, du modèle commercial et du rôle relatif de chaque participant de la chaîne. La compréhension du financement des chaînes de valeur permet d'améliorer l'efficacité globale de ceux qui offrent et demandent un financement agricole. Elle permet d'améliorer la qualité et l'efficacité du financement des chaînes agricoles par:



- *la personnalisation des produits financiers* afin qu'ils correspondent aux besoins des participants de la chaîne ;
- *le partage des risques entre les institutions financières et les acteurs de la chaîne tout en proposant des alternatives aux exigences de nantissement* ;
- *l'accroissement de l'efficacité et de la valeur*. Les chaînes de valeur efficaces réduisent normalement le recours aux intermédiaires dans la chaîne et renforcent les activités à valeur ajoutée grâce à de meilleurs intrants et technologies, à l'approvisionnement directement à la ferme, à des infrastructures améliorées, à de meilleures opportunités en matière de prix grâce à une production guidée par la demande et à la facilitation d'un approvisionnement plus sûr pour le traitement et les exportations des denrées alimentaires ;
- *l'amélioration de l'accès aux services financiers pour les acteurs de la chaîne*. Les acteurs de la chaîne améliorent leur accès aux services financiers grâce au fait que leurs exploitations sont petites, mais viables, et font partie d'un système plus large et plus stable de création de valeur – la chaîne de valeur. Les relations de la chaîne contribuent à sécuriser les prêts ;
- *la réduction des coûts des transactions financières* à mesure que les partenaires de la chaîne prennent en charge l'évaluation, la surveillance/le contrôle et la mise en application ;

- *de nouveaux marchés pour les prestataires financiers*. Les institutions financières peuvent développer de nouveaux marchés complets pour leurs services, tandis que les acteurs de la chaîne mettent à profit un ensemble plus large de fonds, de services et d'expertise provenant d'agents financiers spécialisés ;
- *le développement économique et la réduction de la pauvreté* sont des objectifs qui sont atteints à mesure que les petits entrepreneurs obtiennent de meilleures conditions pour faire prospérer leurs activités.

Ainsi, le financement des chaînes de valeur présente un potentiel énorme pour exploiter le capital, intensifier et maintenir les perspectives de la chaîne, mais, pour un fonctionnement adéquat, tous les acteurs de la chaîne ont besoin d'un accès au financement pour leurs différents besoins financiers. Dans le même temps, lorsque les partenaires de la chaîne partagent fréquemment des informations, cela contribue à aider la banque à comprendre la manière dont fonctionne la chaîne de valeur et à accroître le potentiel d'octroi de prêts aux exploitants agricoles dépourvus d'actifs.

4.1. Modèles d'activité et instruments financiers

L'approche de la chaîne de valeur se fonde sur les conditions du marché des consommateurs et met en exergue l'interface, les

liens et les segments qui relient le produit final demandé par les consommateurs aux matières premières agricoles produites au niveau de l'exploitation.

Les outils effectivement utilisés et leurs applications dépendent de la chaîne de valeur particulière et du modèle commercial qui sont identifiés à titre préliminaire durant l'analyse de la chaîne de valeur afin de correspondre aux intérêts et à la capacité des partenaires choisis.

Le modèle commercial renvoie aux moteurs, aux processus et aux ressources pour l'ensemble du système de la chaîne de valeur, même si le système se compose de multiples entreprises. Il indique la façon dont il crée et capture la valeur dans un réseau de marché composé de producteurs, de fournisseurs et de consommateurs.

Étant donné que la production des petits exploitants est importante dans de nombreuses chaînes de valeur pour des considérations tant économiques que sociales, il convient d'accorder une attention particulière aux modèles qui leur permettent de participer pleinement aux chaînes de valeur. Avec des modèles commerciaux qui favorisent des économies d'échelle et réduisent les risques pour les prêteurs et les acheteurs, les petits exploitants agricoles sont des contributeurs plus viables aux systèmes agricoles modernes. Il est donc important de comprendre comment une chaîne de valeur est structurée et coordonnée pour pouvoir réduire le risque et l'hésitation des intermédiaires financiers à prêter au secteur agricole.

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

Modèles organisationnels de la production des petits exploitants

Modèle	Moteur de l'organisation	Logique
Axé sur le producteur	Petits producteurs, notamment lorsqu'ils sont constitués en groupes tels que des associations ou des coopératives Exploitants agricoles à grande échelle	Accès aux nouveaux marchés Obtenir un prix du marché plus élevé Stabiliser et assurer sa position sur le marché
Axé sur l'acheteur	Transformateurs Exportateurs Détaillants Négociants, grossistes et autres acteurs traditionnels du marché	Assurer l'approvisionnement Augmenter les volumes de l'approvisionnement Approvisionner des clients plus exigeants, répondre aux niches et aux intérêts du marché
Axé sur le facilitateur	Organisations non gouvernementales et autres agences de soutien Gouvernement national et local	Faire fonctionner les marchés pour les plus pauvres Développement régional et local
Intégré	Entreprises dominantes Supermarchés Multinationales	Nouveaux marchés à valeur plus élevée Faibles prix pour une bonne qualité Monopoles de marché

Source: Miller, C. And Jones, L (2010)

- Modèles de chaîne de valeur axés sur le producteur

Les modèles axés sur le producteur sont dirigés par les associations de producteurs, qui se situent au bas de la chaîne. Les associations de producteurs peuvent devenir le moteur pour le développement de la chaîne de valeur en offrant une assistance technique, une aide à la commercialisation, des intrants et des liens avec les financements. Elles peuvent également constituer une base financière permettant à une coopérative d'épargne et de crédit de signer un contrat avec les exploitants agricoles pour garantir la vente de leur produit. Elles peuvent parvenir à des réussites, mais sont confrontées à deux difficultés principales :

1) les producteurs peuvent ne pas comprendre les besoins du marché ainsi que ceux qui, dans la chaîne, sont plus proches de l'utilisateur final ; et 2) les producteurs ont souvent des difficultés à trouver des financements à moins qu'ils puissent trouver des partenaires solides et/ou qu'ils puissent obtenir une assistance pour le financement et pour établir des liens avec des marchés et des partenaires fiables et compétitifs.

- Modèles de chaîne de valeur axés sur l'acheteur

Les modèles axés sur l'acheteur constituent le fondement de bon nombre d'applications de financement de la chaîne de valeur. Il est souvent dans l'intérêt de l'acheteur d'obtenir un flux de produits et d'utiliser

le financement comme moyen de faciliter et/ou de faire en sorte que les producteurs, les transformateurs et d'autres dans la chaîne s'engagent à les lui vendre à des conditions spécifiques. Le plus souvent, lorsqu'il y a un financement, les conditions sont établies par le biais de contrats ; dès lors, l'agriculture sous contrat constitue le modèle de chaîne de valeur axé sur l'acheteur le plus courant. Que ces accords soient formellement enregistrés ou non, ils peuvent cependant servir de base pour le recouvrement du prêt.

- Modèles de chaîne de valeur facilités

Des modèles axés sur des facilitateurs existent dans de



nombreux pays où il y a un système agricole dual dans lequel une agro-industrie développée coexiste avec des producteurs marginalisés qui vivent à des niveaux de subsistance. Les coûts pour l'organisation et la formation de petits producteurs peuvent être jugés comme trop élevés pour être assumés par une grande entreprise. En conséquence, une intermédiation par des organisations de développement, tant des ONG que des agences gouvernementales, facilite les opportunités pour l'intégration des petits exploitants dans les

chaînes de valeur commerciales et le financement est devenu une caractéristique courante de cette facilitation. L'objectif étant une durabilité à long terme, idéalement, la facilitation est limitée dans le temps et comprend une stratégie de sortie claire.

- **Modèles de chaîne de valeur intégrés**

Un modèle de chaîne de valeur intégré connecte non seulement les producteurs à d'autres acteurs de la chaîne – fournisseurs d'intrants, intermédiaires, transformateurs,

détaillants et prestataires de services, dont le financement –, mais intègre également bon nombre de ceux-ci par des relations de propriété et/ou contractuelles formelles. Le modèle intégré reprend de nombreuses caractéristiques présentées par les autres modèles, telles que des liens solides avec des arrangements multipartites, une orientation technique et une conformité stricte, et comprend également une structure amalgamée de flux et de services de chaîne de valeur.

5. Innovations dans les instruments financiers: vers un financement hautement structuré

5.1. Instruments financiers pour les divers acteurs

Il existe de nombreuses façons de classer en catégories les divers mécanismes et outils financiers qui peuvent être utilisés. Les instruments peuvent être utilisés séparément, mais il est plus fréquent d'utiliser de multiples instruments dans une chaîne de valeur. Et c'est pourquoi les grandes institutions financières spécialisées dans le financement de l'agriculture offrent un éventail d'options et d'outils financiers conventionnels et non conventionnels, tels que les instruments de financement à base transactionnelle. Le tableau suivant présente une vue d'ensemble synthétique des instruments

de la chaîne de valeur selon ce classement en catégories.

A. Financement des produits

- *Crédit au négociant* : les négociants avancent les fonds pour la production prévue aux producteurs, qui devront rembourser au moment de la récolte. Cela permet aux négociants de se procurer les produits et fournit aux exploitants agricoles la trésorerie nécessaire (pour l'exploitation ou un usage de subsistance) ainsi qu'une vente garantie de leur production. Moins fréquemment, il arrive que le financement du négociant soit également utilisé « vers le haut » de la chaîne, lorsque le négociant fournit des produits aux acheteurs à crédit.

- *Crédit du fournisseur d'intrants* : un fournisseur d'intrants avance des intrants agricoles aux exploitants agricoles (ou à d'autres acteurs dans la CV) contre remboursement au moment de la récolte ou à un autre moment convenu. Le coût du crédit (intérêts) est généralement intégré dans le prix. Le crédit du fournisseur d'intrants permet aux exploitants agricoles d'avoir accès aux intrants nécessaires, ce qui permet une augmentation des ventes des fournisseurs.

- *Crédit de l'entreprise de commercialisation* : une entreprise de commercialisation, un transformateur ou une autre entreprise fournit un crédit en espèces ou en nature aux exploitants agricoles, aux

Catégories d'instruments financiers couramment utilisés dans le financement des chaînes de valeur agricoles

Catégorie	Instrument
A. Financement des produits	1. Crédit du négociant 2. Crédit du fournisseur d'intrants 3. Crédit de l'entreprise de commercialisation 4. Financement des entreprises dominantes
B. Financement des créances	5. Financement des créances commerciales 6. Factoring 7. Contrat de vente à forfait
C. Nantissement des actifs physiques	8. Récépissés d'entreposage 9. Accords de mise en pension 10. Leasing financier (crédit-bail)
D. Produits d'atténuation des risques	11. Assurance 12. Contrats à terme 13. Opérations à terme
E. Renforcements financiers	14. Instruments de titrisation 15. Garantie des prêts 16. Financement des entreprises communes

Source : Calvin Miller, 2012, IFAD



négociants locaux ou à d'autres entreprises de la chaîne de valeur. Le remboursement s'effectue le plus souvent en nature. Les acheteurs en amont sont en mesure d'obtenir la production et de bloquer les prix d'achat et, en contrepartie, les exploitants agricoles et d'autres acteurs de la chaîne de valeur ont accès au crédit et à l'approvisionnement et s'assurent d'un marché pour la vente de leurs produits.

- *Financement des entreprises dominantes* : une entreprise dominante fournit un financement direct aux entreprises de la chaîne de valeur, dont les exploitants agricoles, ou établit des accords de vente garantie permettant un accès au financement de la part d'institutions tierces. Le financement des entreprises dominantes, souvent sous la forme d'une agriculture à crédit avec une clause de rachat, offre aux exploitants agricoles le financement, l'assistance technique et l'accès au marché et garantit des produits de qualité dans les délais à l'entreprise dominante.

B. Financement des créances

- *Financement des créances commerciales (y compris l'escompte et la lettre de crédit)* : une banque ou un autre financier avance les fonds de roulement aux agro-entreprises (fournisseur, transformateur, commercialisation et exportation) sur des créances ou des commandes confirmées aux producteurs. Le financement des créances tient compte de la solidité de l'historique des

achats et des remboursements de l'acheteur.

- *Factoring* : le factoring est une transaction financière par laquelle une entreprise vend ses créances ou ses contrats de ventes de produits moyennant une ristourne à une agence spécialisée, appelée factor, qui paie le montant dû à l'entreprise moins un escompte et collecte les créances à leur échéance. Le factoring accélère la rotation du fonds de roulement, accroît la protection contre les risques liés au crédit et renforce les services de comptabilité des créances et de perception des factures. Il est utile pour avancer le financement destiné aux intrants ou aux ventes de produits transformés et bruts qui sont vendus à des acheteurs fiables.
- *Contrat de vente à forfait* : une agence spécialisée dans l'affacturage à forfait achète les créances d'un exportateur sous forme d'instruments librement négociables (telles que des lettres de crédit garanties inconditionnellement et des lettres de change « à ordre ») moyennant une ristourne, améliorant le flux de trésorerie de l'exportateur et assume tous les risques impliqués par les créances.

C. Mécanisme de nantissement des actifs physiques

- *Récépissés d'entreposage*: les exploitants agricoles ou d'autres entreprises de la chaîne de valeur reçoivent un récépissé d'un entrepôt certifié, qui peut être utilisé comme nantissement

pour accéder à un prêt de la part d'institutions financières tierces, les produits étant stockés dans un entrepôt sous contrôle indépendant. De tels systèmes garantissent la qualité du stock et permettent aux vendeurs de conserver la production et d'avoir l'opportunité de la vendre à un prix plus élevé hors saison ou à une autre date ultérieure.

- *Accords de mise en pension* : un acheteur reçoit des titres en tant que nantissement et convient de les racheter à une date ultérieure. Les matières premières sont stockées auprès de gestionnaires de nantissement qui délivrent des reçus avec les conditions de rachat convenues. Les accords de mise en pension prévoient une obligation de rachat sur les ventes et sont dès lors employés par des entreprises commerciales pour obtenir un accès à un financement plus important et moins coûteux grâce à cette sécurité.
- *Leasing financier (crédit-bail)* : un achat à crédit qui est conçu comme un bail avec un accord de vente et de transfert de propriété une fois que le paiement intégral est effectué (généralement sous forme de versements avec intérêts). Le financier conserve la propriété desdits produits jusqu'à ce que le paiement intégral soit effectué, facilitant le recouvrement des produits en cas de non-paiement, tout en permettant aux agro-entreprises et aux exploitants agricoles d'utiliser et d'acheter les machines, les véhicules et autres articles très coûteux, sans

devoir fournir le nantissement généralement nécessaire pour un tel achat.

D. Produits d'atténuation des risques

- *Assurance* : des produits d'assurance sont utilisés pour réduire les risques : ils rassemblent les paiements réguliers des clients et dédommagent ceux affectés par des sinistres. Les calendriers des paiements sont fixés selon des données statistiques de survenance des risques et atténuent les effets des pertes résultant de catastrophes naturelles et autres calamités pour les exploitants agricoles et autres acteurs de la chaîne de valeur.
- *Contrats à terme* : ces contrats à terme sont des accords de vente entre deux parties pour acheter/vendre un actif à un prix fixé et à un moment spécifique dans le futur, des variables qui sont toutes deux convenues au moment de la vente. Les contrats à terme permettent une couverture pour les risques liés aux prix et peuvent également servir de nantissement pour obtenir un crédit.
- *Opérations à terme (ou futures)* : ce sont des contrats à terme qui sont standardisés pour être commercialisés lors d'échanges futurs. La standardisation facilite la commercialisation immédiate à travers la bourse des marchandises. Les futures offrent une couverture du prix, permettant aux entreprises commerciales de compenser le risque en matière de prix d'achat

futurs en l'équilibrant avec les futures ventes.

E. Renforcements financiers

- *Instruments de titrisation* : les flux de trésorerie produisant des actifs financiers sont rassemblés et « reconditionnés » sous forme de titres qui sont vendus à des investisseurs. Cela fournit un financement qui pourrait ne pas être disponible pour des actifs moins importants ou à plus court terme et inclut des instruments tels que des titres garantis par des créances, tout en réduisant le coût du financement sur des actifs à moyen et plus long terme.
- *Garanties des prêts*: ces garanties sont offertes par des tiers (du secteur privé ou public) afin de renforcer l'attrait du financement en réduisant les risques des prêts. Les garanties sont normalement utilisées conjointement avec d'autres instruments financiers et peuvent être offertes par des sources privées ou publiques pour soutenir l'accroissement du nombre de prêts accordés au secteur agricole.
- *Financement des entreprises communes* : il s'agit d'une forme de propriété partagée du financement du capital entre partenaires privés et/ou publics. Le financement des entreprises communes crée des opportunités de partage de la propriété, des retours et des risques, les partenaires ayant souvent des ressources techniques, naturelles, financières et d'accès au marché complémentaires.

La plupart de ces instruments sont utilisés dans de nombreux types de financement ; ils ne sont donc pas exclusifs au FCVA. Même ainsi, alors que des instruments tels que le factoring peuvent être courants dans le commerce ou la fabrication, leur application au financement agricole est souvent nouvelle et inconnue. Il est également important de noter que le fait d'utiliser un ou plusieurs de ces instruments financiers ne constitue pas un FCV ; le FCV est plutôt une approche qui applique des instruments de manière adaptée à la CV et la simple utilisation de certains instruments financiers n'est donc pas définie en tant que FCV.

Les descriptions de ces 16 instruments des CVA sont utiles pour comprendre les concepts. Toutefois, il est important que les gouvernements et les agences donatrices comprennent les avantages et les risques présentés par les différents instruments financiers pour les différents participants au sein de la chaîne de valeur et veillent à ce que des mécanismes adéquats soient en place pour permettre et régir leur application. Dès lors, en annexe du présent document figure une brève analyse examinant les bénéfices, les limites, le potentiel et l'application de chaque instrument.

5.2. Innovations dans les instruments financiers

L'intégration de la chaîne et la formalisation de ses processus ont permis une évolution rapide du financement de la chaîne de valeur,



qui est passé d'un crédit fondé sur les relations à un financement hautement structuré.

Des progrès en matière de connaissance et d'expérience des chaînes de valeur ont eu lieu parallèlement à l'évolution des services financiers, bien que les uns et les autres se soient souvent développés en tant que processus distincts. Plus particulièrement, une **chaîne de valeur agricole n'est plus considérée comme un canal unique qui suit la trace d'un produit provenant d'un exploitant agricole vers un marché, mais comme une chaîne complexe qui subit l'incidence de relations au sein de la chaîne, des environnements propices, de la disponibilité de services appropriés et d'intrants (de la technologie aux matières premières) et, surtout, d'une évolution de la demande sur le marché.** Il est admis qu'une chaîne de valeur n'existe pas isolément, mais en tant que partie d'un sous-secteur qui est généralement composé de multiples chaînes de valeur. En outre, le sous-secteur pourrait incorporer un éventail de produits atteignant différents marchés, des croisements entre chaînes et des activités dans un canal qui exerce une incidence sur un autre canal. Les bailleurs de fonds et les agences techniques ont l'important rôle de soutenir l'innovation. Toutefois, il convient de ne pas concentrer une attention démesurée sur les dernières technologies et les idées non éprouvées, mais plutôt de se concentrer sur tous les types d'innovations qui réduisent les coûts et les risques et qui améliorent les services¹⁶.

Des innovations ont eu lieu dans les approches du financement, les technologies, les nouvelles applications de technologies existantes qui soutiennent le développement de la chaîne et stimulent les produits financiers ainsi que le développement des processus et dans les manières de renforcer les environnements porteurs et de soutenir la prestation des services. L'innovation a joué un rôle capital dans le renforcement et l'utilisation du financement des chaînes de valeur.

5.2.1. Innovations dans les chaînes de valeur

Parmi les importantes innovations dans les chaînes de valeur du secteur agricole qui soutiennent le financement, citons :

- *Le développement de modèles pour un accès au marché* tels que l'agriculture sous contrat, les acheteurs-entreprises principales, les chaînes verticalement intégrées, les réseaux de producteurs et d'acheteurs ainsi que divers marchés de niche, dont les composés organiques et le commerce équitable.
- *L'évaluation des relations à travers un éventail de techniques d'analyse* : par exemple, les moteurs de la chaîne de valeur, les liens, les relations de pouvoir ainsi que le contrôle et la gouvernance des chaînes de valeur.
- *Le développement d'entreprises de gestion des marchandises* avec des options de soutien aux services de bout en bout pour

assurer la conformité, la sécurité et la qualité ainsi que pour faciliter le financement.

- *Le développement de bourses de marchandises* avec des prix rapides et accessibles et des opportunités commerciales pour faciliter le commerce, la gestion des risques et les opportunités d'utilisation de nouveaux instruments financiers.
- *La promotion de la compétitivité de l'industrie* à travers la formation d'associations sectorielles dirigées par les membres, des stratégies d'évaluation et de développement du marché, des outils promotionnels, le développement d'une image de marque, le cycle de vie des produits et la différenciation des produits.

Innovations en Afrique

De nombreux exemples d'innovations dans la chaîne de valeur ont été mis en œuvre dans les pays africains.

En Afrique de l'Est, par exemple, **FarmConcern International et the World Vegetable Centre ont collaboré avec des partenaires internationaux afin d'établir un programme pour renforcer l'accès au marché pour les légumes africains traditionnels (LAT)**.¹⁷

Cette initiative impliquait un soutien aux petites exploitantes agricoles pour la commercialisation des LAT, l'accroissement des compétences en matière de productivité et la rationalisation de l'efficacité de leurs chaînes de valeur.

L'initiative DrumNet opère au Kenya depuis 2005 en tant que système de gestion innovant pour les petites chaînes de valeur ciblant les exploitants agricoles.¹⁸ Elle établit des relations avec des acteurs clés le long d'une chaîne d'approvisionnement – un acheteur, une banque et plusieurs détaillants commercialisant des intrants agricoles – et les relie aux petits exploitants agricoles au moyen d'une plateforme de transaction dédiée et un financement pleinement intégré, un processus de production, de livraison et de paiement. L'utilisation ciblée des technologies de l'information et de la communication (TIC) à travers la plateforme rend le processus efficace, rentable et pratique dans le contexte africain.

Le processus débute lorsque les exploitants agricoles (organisés en groupes d'exploitants) signent un contrat d'achat à prix fixe avec un acheteur agricole. Le contrat permet aux exploitants agricoles d'aborder une banque partenaire, d'obtenir un crédit ainsi que des intrants agricoles auprès d'un détaillant local certifié. Lors de la collecte, les produits faisant l'objet du contrat sont collectés, calibrés et vendus à l'acheteur aux points de collecte désignés. Une transaction couronnée de succès entraîne un paiement sans numéraire par virement bancaire. DrumNet sert d'intermédiaire dans le flux du paiement afin de garantir le remboursement du paiement avant que les recettes ne parviennent sur les comptes des exploitants agricoles. Un contrat maître régit l'intégralité du processus et le système de technologie de l'information (IT) de DrumNet

garantit la conformité. Le processus crée un environnement propice pour le financement agricole: i) les banques sont assurées, au moment du prêt, que les exploitants agricoles ont un marché pour leurs produits et les moyens de servir adéquatement ce marché – deux éléments constitutifs d'une source de revenus saine ; ii) les banques réduisent au minimum le problème de la diversion du prêt en offrant un crédit en nature aux exploitants agricoles pour les intrants et en payant directement les détaillants certifiés (et contrôlés) après la distribution des intrants ; iii) le paiement sans numéraire par virements bancaires réduit le défaut stratégique, étant donné que les exploitants agricoles ne peuvent obtenir de revenus tant que leurs prêts en cours n'ont pas été intégralement remboursés.¹⁹

En termes de difficultés, DrumNet a connu sa part de non-respects des conditions. Les exploitants agricoles ont opté pour une vente latérale de leurs produits en dehors des accords des acheteurs afin d'obtenir des liquidités rapides ou échapper aux obligations de l'emprunt. Les acheteurs n'ont parfois pas honoré les conditions du contrat et les détaillants commercialisant les intrants se sont également engagés dans des pratiques malhonnêtes. Même les banques ont dévié du programme en retardant les paiements et en introduisant des commissions imprévues pour les exploitants agricoles.

Pour lutter contre ces difficultés et contre les faibles rendements agricoles, DrumNet a identifié de nouveaux produits et services

tels que: un système d'**évaluation des performances**; un produit d'**assurance des récoltes** qui assure les intrants des exploitants agricoles contre la sécheresse ou d'autres sinistres, un produit qui réduirait le risque météorologique inhérent au financement agricole, susciterait une adhésion supplémentaire de la part des exploitants agricoles et comblerait un déficit crucial dans cette approche intégrée de la chaîne d'approvisionnement; un service d'**analyse du sol** qui fournirait aux exploitants agricoles des recommandations précises sur la meilleure façon de restaurer la fertilité de leurs sols et, en conséquence, d'améliorer la productivité du terrain ; des **systèmes de paiement** avec des options de paiement électronique.²⁰

D'autres initiatives en matière d'innovation pour les chaînes de valeur en Afrique de l'Est ont été plus spécifiques en termes de produits de base. C'est le cas de l'initiative **Honey Care Africa (Kenya)**,²¹ qui a adopté un modèle commercial innovant qui structure la production de miel de qualité par des petits exploitants pratiquant l'exploitation de subsistance et la commercialise parmi les consommateurs urbains. L'Éthiopie a été le site du programme **Organisations commerciales et leur accès aux marchés** (*Business Organisations and their Access to Markets*, **BOAM**) lancé par la SNV en 2006²² et visant à favoriser le développement de la chaîne du miel dans le pays, et qui a entraîné une augmentation des exportations de miel en provenance de l'Éthiopie (essentiellement vers l'UE), qui sont passées de zéro à 400 tonnes entre



2008 et 2011. Un programme de suivi, ASPIRE (*Apiculture Scaling-up Programme for Income and Rural Employment*, Programme de renforcement progressif de l'apiculture pour des revenus et pour l'emploi rural) a été lancé par la SNV dans le but de soutenir la maturité de la chaîne de valeur à un niveau permettant qu'en 2017, tous les acteurs – transformateurs, apiculteurs et leurs organisations, fournisseurs d'intrants et détaillants locaux et leur association – aient accès à un financement provenant de sources multiples. Dans le secteur laitier kenyan, l'Institut international de recherche sur l'élevage a mené des recherches afin de démontrer les succès en matière d'innovation dans les chaînes de valeur des petits exploitants laitiers utilisant la formation, l'image de marque, la certification du secteur informel, les contrôles de qualité et l'introduction de boîtes de lait métalliques.

Le Projet d'évaluation des marchés nigériens de poissons-chats²³

constitue un projet innovant de chaîne de valeur qui a cherché à soutenir une industrie entièrement nationale et avait pour objectif la compréhension de la chaîne de valeur et l'intégration d'informations dans la stratégie. Le projet était une initiative du gouvernement et impliquait la réalisation d'une étude de marché pour des informations quantitatives et qualitatives sur les acheteurs, les vendeurs, les volumes, les prix, les tendances du marché, les parts de marché et les segments du marché ainsi que pour les concurrents. Ces informations peuvent alors être utilisées par des participants de la chaîne de valeur afin d'identifier les problèmes et

éventuellement établir de nouveaux produits ou services dans la chaîne de valeur.

5.2.2. Innovations financières

Les innovations dans le financement de la chaîne de valeur ont été largement guidées par les développements dans les chaînes de valeur elles-mêmes, tels que l'intégration et la formalisation de relations, la mondialisation des chaînes alimentaires agricoles, l'attention des bailleurs de fonds, des facilitateurs et d'autres acteurs accordée au rôle que les petits exploitants agricoles peuvent jouer dans ces chaînes et la volonté des financiers d'examiner de nouveaux moyens de les soutenir. Parmi les innovations financières importantes venant soutenir le financement des chaînes, citons :

- *La volonté des institutions financières d'examiner les relations des chaînes de valeur et de prendre des décisions de financement fondées sur des accords avec des tiers.* Il en a résulté un prêt par des tiers dans le cadre duquel les institutions bancaires fourniront des prêts aux entreprises situées plus haut dans la chaîne – telles que les transformateurs – en sachant que l'entreprise prêterait à des fournisseurs de confiance. Cela permet de réduire les coûts d'évaluation et les coûts opérationnels des prêts accordés par la banque, tout en atténuant également leurs propres risques.
- *Titrisation des productions agricoles et formalisation de leur valeur.* Avec la croissance des

entrepôts gérés, les prêteurs gagnent en confiance dans la préservation des produits et dans leur valeur maintenue et accrue au fil du temps. Cela est particulièrement utile pour les exploitants agricoles et les autres acteurs de la chaîne qui sont alors en mesure de rester propriétaires de la récolte même après la haute saison et de vendre des produits lorsque les marchés ne sont pas saturés et que les prix sont plus favorables. Il en résulte des rendements plus élevés, une meilleure capacité à rembourser les prêts et une meilleure rentabilité, la création d'instruments tels que les récépissés d'entreposage et les contrats à terme résultent de cette tendance.

- *La reconnaissance du fait que les entreprises de la chaîne de valeur ont des besoins de financement critiques en dehors du crédit.* La possibilité d'offrir un éventail de services financiers est encouragée par la solidité des chaînes de valeur et la répartition du risque entre de très nombreux producteurs et de multiples chaînes. Les innovations en matière d'assurances en termes de météorologie, de cultures et de santé ont contribué à renforcer leur utilisation pour la réduction des risques, y compris pour les petits exploitants agricoles, leur permettant de « pousser les limites » en matière de productivité et de cultures de rente.
- *Les institutions de microfinance (IMF) examinent les prêts à plus haut risque pour les*

exploitants agricoles et les agro-entreprises. Les IMF ont commencé à collaborer avec les groupes d'exploitants agricoles et les agro-entreprises de la chaîne afin de comprendre leurs besoins et les risques auxquels ils font face et ensuite adapter les conditions de prêt, les mécanismes de nantissement et de remboursement à la chaîne de valeur et à la demande, outre l'adaptation des produits de prêt existants. Les IMF ont également adopté de nouveaux instruments de financement, tels que les arrangements de crédit-bail et le financement des récépissés d'entreposage ainsi que des produits d'épargne visant à assurer des revenus réguliers, accumuler les actifs pour les temps difficiles et réinvestir dans leurs entreprises.

- *Utilisation d'Internet et des applications des téléphones mobiles* pour pouvoir non seulement partager des informations sur les prix actuels et futurs de façon plus large – même parmi les petits producteurs –, mais aussi leur permettre d'utiliser ces informations pour réaliser des contrats de vente à terme. Cela permet, en retour, l'option consistant à emprunter des fonds sur les contrats de vente et à couvrir le risque de réductions de prix au moment de la récolte et de la livraison des produits.
- *Une solide compréhension de la chaîne de valeur et de toutes ses interconnexions*, du financement indirect de la chaîne à travers des services et produits de soutien et

même des octrois partiels, offre des options intéressantes pour la croissance de la chaîne de valeur.

- *Une compréhension renforcée des sources de revenus pour les ménages.* Le revenu des ménages est pris en considération lors de l'évaluation du risque du prêt et offre des possibilités à des familles qui, dans le cas contraire, pourraient ne pas être considérées comme solvables. Dans les pays en développement, un prêt accordé à une personne est souvent un prêt accordé à une famille élargie avec diverses sources de revenus. Dès lors, bien qu'un prêt puisse manifestement être accordé pour acheter des semences et des engrais, le remboursement de ce prêt pourrait provenir d'une série de sources telles qu'un emploi salarié ou journalier et d'activités d'entreprises non agricoles telles que la commercialisation et la petite manufacture.

Innovations en Afrique

Un nombre considérable de projets ou d'initiatives de chaînes de valeur impliquent ou cherchent à développer des innovations financières.

Au Niger, un **modèle de crédit warranté** a été lancé par la FAO en 1999 à travers son projet de « Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par des organisations de producteurs ». ²⁴ Ce modèle de crédit warranté permet aux exploitants agricoles, à travers leurs associations, d'obtenir un crédit à court terme de la part des

institutions financières locales en stockant une partie de leur récolte comme garantie. Un certain nombre de stocks d'intrants gérés par les associations d'exploitants agricoles ont également été créés. Le projet a été mis en œuvre par la FAO et d'autres partenaires internationaux, par les institutions financières locales, la Banque centrale et d'autres autorités monétaires fournissant un cadre juridique et réglementaire de soutien (la Banque centrale a depuis lors accepté un stock de produits agricoles en tant que garantie pour des prêts par des institutions financières).

La **chaîne de valeur du miel d'Éthiopie** a bénéficié du programme ASPIRE lancé par la SNV²⁵, dont l'objectif est de faire en sorte qu'en 2017, tous les acteurs de la chaîne de valeur aient accès à un financement provenant de multiples sources, dont les banques commerciales, les investisseurs sociaux, les institutions de microfinance, etc. Le programme vise un large éventail de participants du marché – des apiculteurs de subsistance aux producteurs de miel commercialement avancés, ainsi que des apiculteurs semi-commerciaux. Le financement du programme soutient les transformateurs, le Conseil éthiopien de l'apiculture, les investisseurs locaux et les investisseurs sociaux internationaux, afin de fournir à chaque catégorie d'apiculteurs la combinaison adéquate de services et de financement nécessaires afin d'opérer la transition vers le niveau suivant des chaînes de valeur. Les transformateurs de miel, les coopératives et d'autres acteurs



recevront des subventions pour développer des tests et des modèles réduits d'activités et de services innovants.

Les risques représentent un problème majeur qui entrave le financement des chaînes de valeur et, compte tenu de ce fait, ICCO, une coopérative néerlandaise, a créé le **Fonds de garantie ICCO** en 1999. Géré par son unité commerciale, ICCO Investments, ce fonds vise à réduire les risques liés aux prêts aux organisations de producteurs, aux institutions de microfinancement et aux PME.²⁶ En collaborant avec des banques locales et des investisseurs (Oikocredit, Triodos Sustainable Trade Fund etc.), le Fonds de garantie ICCO offre des garanties partielles de partage des pertes sur les prêts accordés aux petites organisations et entreprises à haut risque et, à titre exceptionnel, il peut également offrir une garantie de premières pertes. Le Fonds de garantie ICCO a eu pour résultat d'encourager les prestataires de services financiers à apprendre à connaître les opérateurs pertinents sur le marché (organisations de producteurs, IMF et PME) et à découvrir l'attrait de ces clients.

Le **projet Kilimo Salama**, établi par la Fondation Syngenta pour une agriculture durable²⁷, est une innovation bien documentée en matière de chaîne de valeur agricole. Il élabore et offre des assurances pour les exploitants agricoles africains, dont la taille varie entre petits exploitants et entités à grande échelle. Les services d'assurance incluent une couverture contre la sécheresse, les pluies irrégulières et

la maladie pour diverses cultures et le système est élaboré de manière à convenir principalement aux petits exploitants agricoles et à réduire les coûts d'assurance souvent prohibitifs pour ces participants au marché, souvent dépourvus d'assurances.

Les innovations en matière de financement des chaînes de valeur impliquent et tirent également profit de nouvelles technologies telles que la **Plateforme Agrilife au Kenya**²⁸, qui utilise la téléphonie mobile et Internet pour permettre aux institutions financières et aux fournisseurs d'obtenir des informations presque en temps réel sur l'aptitude des exploitants agricoles à payer les services. Les prestataires de services utilisent des dispositifs de point de vente pour des transactions sans numéraire entre les exploitants agricoles et les commerçants ainsi que des rapports en temps réel.

5.2.3. Innovations technologiques

Les nouvelles technologies et leurs applications innovantes ont soutenu et stimulé le développement du financement en général et du financement des chaînes de valeur en particulier. De l'utilisation de systèmes d'informations de gestion (SIG) pour le contrôle des produits stockés dans un réseau d'entrepôts à l'accès aux versements par téléphones mobiles, la prolifération des technologies a permis le développement plus rapide d'un financement abordable et accessible dans l'agriculture.

- *Les systèmes d'informations de gestion (SIG) ont soutenu*

le développement et la documentation de processus sophistiqués tels que la traçabilité des produits agricoles, le suivi des produits d'entrepôt et la consolidation des produits destinés à la vente. En ce qui concerne le financement, les SIG permettent une gestion du portefeuille et des clients, des instruments de financement structurés, la commercialisation des marchandises, l'analyse des risques ainsi que la détection et le contrôle des fraudes. Ainsi, les SIG offrent de nombreuses facilités qui renforcent l'accès aux informations nécessaires, soutiennent une prise de décision solide qui englobe l'analyse des risques liés au client, la sécurité des produits, le potentiel en matière de commerce et de rentabilité, etc. Un deuxième aspect important des SIG est le niveau croissant de sophistication des systèmes de gestion financière et de portefeuille – tant des institutions financières que non financières – permettant de suivre les prêts, les investissements et la trésorerie ainsi que les créances en nature. Avec suffisamment de systèmes administratifs de cette nature, bon nombre des outils et processus du financement de la chaîne de valeur peuvent à présent être appliqués.

- *Création de réseaux et d'échanges grâce à Internet.* Cela se produit essentiellement de deux façons: la mise à disposition d'informations capitales pour les communautés d'exploitants agricoles, comme la demande sur le marché, les

prix et les conseils techniques et la création d'échanges qui soutiennent le commerce de la production agricole.

- *Téléphones mobiles et services bancaires en ligne.* Dans le cas de la mise en œuvre des solutions SIG, le téléphone mobile et les dispositifs portables peuvent être utilisés pour collecter des données et paramétrés pour transférer des informations opportunes aux SIG plus larges. Par exemple, dans les applications de traçabilité, des agents de terrain peuvent suivre les exploitants agricoles individuels, saisir les données sur un dispositif portable et transférer à distance les informations vers une base de données centrale. Cette base de données centrale, quant à elle, peut suivre la disponibilité des cultures conformes et contrôler les volumes escomptés ainsi que le délai de disponibilité sur le marché. Dans l'autre sens, les informations peuvent être transmises d'un SIG vers les téléphones mobiles et dispositifs portables. Par exemple, les exploitants agricoles peuvent être enregistrés pour recevoir des alertes sur les changements de prix pour les marchandises et les sites de marché ou les acheteurs privilégiés. Les utilisateurs peuvent échanger de la trésorerie auprès d'un agent de commerce de détail en échange d'un enregistrement électronique de la valeur de la transaction. Ce compte virtuel est stocké sur le serveur d'un prestataire de services non bancaires, tel qu'un opérateur de réseau mobile ou un émetteur de

cartes à valeur enregistrée. L'utilisation d'appareils mobiles peut jouer un rôle central dans les activités tant financières que relatives à la chaîne de valeur, comme lorsque les téléphones mobiles sont utilisés pour effectuer des versements, des remboursements de prêts et d'autres transactions financières avec des données d'identification importantes enregistrées sur le téléphone. Cette innovation va au-delà du matériel lui-même et inclut de nouveaux types de relations entre les banques, les clients, les agro-entreprises et les sociétés de communication.

Pour des exemples d'innovations technologiques en Afrique, veuillez vous référer au Chapitre 6, section 6.2

5.2.4. Autres innovations nécessaires

Le développement des infrastructures telles que routes, points de stockage, ports et autres exigences constitue souvent une sérieuse contrainte pour le développement des chaînes de valeur qui sont laissées sans remède, en grande partie en raison des coûts d'investissement importants et des retours sur le capital lents et à long terme. Afin de faciliter ce financement des infrastructures, il est possible d'envisager le financement des chaînes de valeur au moyen d'instruments tels que l'affacturage à forfait, qui sont relativement innovants dans le secteur agricole.

Contrairement au financement dans d'autres domaines de la chaîne de valeur, le financement des

infrastructures peut avoir lieu dans le cadre de projets non agricoles, qui ont alors un effet direct sur les chaînes de valeur agricoles et sur les capacités. L'irrigation est souvent l'objectif le plus approprié pour le financement et le soutien des infrastructures, mais d'autres questions d'infrastructures, telles que le stockage, les liens de transport et les systèmes de communication sont autant de questions qui sont de plus en plus souvent abordées.

Les innovations dans les politiques et le secteur public pour le financement des chaînes de valeur sont souvent subtiles et indirectes.

- *Moins d'intervention gouvernementale*, moins de contrôles des subventions ou des prix, par exemple, car ces procédés étouffent le développement d'une chaîne de valeur solide.
- *Un soutien public aux groupes de producteurs, des programmes de développement du marché et une recherche liée aux chaînes de valeur.* Les interventions publiques innovantes se concentrent sur la demande et traitent des points faibles dans les relations verticales et horizontales au sein des chaînes de valeur et accordent la priorité à ceux qui sont les plus stratégiques en termes d'économie et de résultats sociaux.
- *Les zones d'agro-exportation (ZAE)* constituent un autre exemple d'innovations en matière de politique publique favorisant les chaînes de valeur pour les



produits agricoles destinés à l'exportation. Les ZAE sont identifiées sur la base de la disponibilité d'un produit agricole particulier dans une région et du potentiel pour le développement continu de l'ensemble de la chaîne de valeur.

Certaines initiatives dépendent également des innovations dans le secteur public ou en matière de politiques, car le gouvernement a la capacité exclusive d'entreprendre des activités spécifiques. Ces initiatives peuvent en outre être essentielles pour l'établissement d'un environnement porteur favorable à l'investissement et au financement dans le secteur agricole. Un bon exemple de cela est la Bourse éthiopienne des marchandises, une initiative qui a été parrainée par le gouvernement éthiopien en tant que première bourse d'échange en Afrique. Depuis son lancement en 2008 et grâce à un réseau d'entrepôts – mesuré précisément et évalué – utilisé pour stocker les produits de façon sécurisée, la Bourse a contribué à traiter divers problèmes qui entravaient les marchés agricoles éthiopiens, tels qu'une mauvaise structure du marché, un manque d'ordre, un risque élevé concernant les performances contractuelles et un risque élevé de marché en matière de qualité.

Innovations dans les processus

- *Le développement de modèles pour un accès au marché* tels que l'agriculture sous contrat, les acheteurs-entreprises principales, les chaînes verticalement intégrées, les réseaux de producteurs et d'acheteurs ainsi que divers marchés de niche, dont les composés organiques et le commerce équitable.
- *L'évaluation des relations à travers un éventail de techniques d'analyse* : par exemple, les moteurs de la chaîne de valeur, les liens, les relations de pouvoir ainsi que le contrôle et la gouvernance des chaînes de valeur.
- *Le développement d'entreprises de gestion des marchandises* avec des options de soutien aux services de bout en bout pour assurer la conformité, la sécurité et la qualité ainsi que pour faciliter le financement.
- *Le développement des bourses de marchandises* avec des prix rapides et accessibles et des opportunités commerciales pour faciliter le commerce, la gestion des risques et les opportunités d'utilisation de nouveaux instruments financiers.

- *La promotion de la compétitivité de l'industrie* à travers la formation d'associations sectorielles dirigées par les membres, des stratégies d'évaluation et de développement du marché, des outils promotionnels, le développement d'une image de marque, le cycle de vie des produits et la différenciation des produits.

L'initiative kenyane **Exportations de haricots verts et autres légumes frais** visant à approfondir la chaîne de valeur en ajoutant des processus est un exemple clair d'innovation en matière de processus relatifs aux chaînes de valeur agricoles.²⁹ Cela implique l'identification des « lacunes » dans la chaîne de valeur ou la facilitation de nouveaux liens entre les acteurs de la chaîne de valeur puis le lancement d'initiatives à valeur ajoutée, telles que de nouvelles opérations pour saisir la demande et la valeur du marché, l'amélioration de la chaîne, la promotion de la spécialisation parmi les participants de la chaîne et le renforcement des rapports coût-efficacité de la chaîne. Dans le cas du Kenya, le secteur des exportations des légumes frais a utilisé ce système à valeur ajoutée dans ses chaînes de valeur en introduisant de nouveaux processus et opérations guidés par le secteur privé, mais soutenu par le secteur public.

6. Les TIC révolutionnent-elles le financement?

Les TIC introduisent de nouveaux canaux pour délivrer des produits et services financiers au secteur rural et disposent du potentiel permettant d'atteindre les exploitants agricoles, les intermédiaires, les entrepreneurs et les habitants des zones rurales de façon plus directe qu'au moyen des succursales physiques traditionnelles ou des bureaux de microfinance.

Les institutions ou les agences qui ne sont pas des banques (IFNB)³⁰ semblent commencer à fournir des services financiers ruraux. Depuis le début des années 2000, un certain nombre d'institutions non bancaires ont développé des approches innovantes du financement de l'agriculture. Elles ont parfois adapté les notions du microfinancement afin d'offrir un financement agricole, utilisé de bonnes pratiques bancaires et, surtout, tiré profit des connaissances agricoles et des TIC pour entrer et réussir sur ce marché. Bon nombre de ces nouvelles approches se sont avérées très prometteuses, mais aucune approche unique ne peut fonctionner dans toutes les situations. Au contraire, les organisations sont surtout couronnées de succès lorsqu'elles ne sont pas dogmatiques, appliquent des stratégies et des outils innovants et globaux de gestion des risques et conservent la capacité de réaliser des analyses de crédit de leurs clients ruraux visés sans interférence politique.

Les développements relatifs aux technologies de l'information et de la communication ont été spectaculaires, exerçant une incidence sur tous les segments des systèmes agroalimentaires de façon tant directe qu'indirecte. Les ordinateurs sont devenus beaucoup

plus rapides, de taille plus réduite et moins coûteux et, sur cette base, les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont été largement adoptées dans tous les domaines des activités économiques.

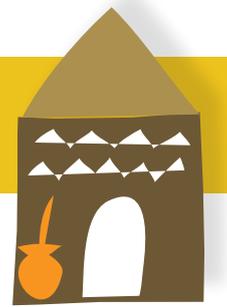
Pour les chaînes agroalimentaires, les TIC permettent une collecte, un stockage et une saisie de données rapides et rentables à leurs différents stades. Les informations peuvent alors être rapidement échangées entre les organisations et alimenter des systèmes de gestion qui permettent une amélioration de la planification, du contrôle et de la prise de décision. Aujourd'hui, la gestion de la chaîne d'approvisionnement dans les industries agroalimentaires repose fortement sur ces processus d'échange d'informations. Les achats des consommateurs, enregistrés aux caisses des magasins de vente au détail, entraînent immédiatement des ajustements des stocks et des ordres de réapprovisionnement des fournisseurs en amont. Les gains d'efficacité réalisés dans la chaîne d'approvisionnement sont considérés comme étant le moteur principal de la domination des grands détaillants dans le secteur de la distribution alimentaire.

Les TIC permettent d'offrir une plus grande diversité de produits financiers à un plus grand nombre de clients ruraux dans les zones reculées par rapport à ce que les prestataires de services financiers conventionnels ont été capables de faire jusqu'à présent. Grâce à l'utilisation des TIC, les institutions formelles et semi-formelles peuvent étendre leur portée si elles proposent des services de façon à satisfaire les besoins principaux des populations rurales

défavorisées : 1) la commodité, telle que de courtes distances, des horaires d'ouverture appropriés et de faibles besoins de documentation ; 2) la sécurité, telle qu'une marque forte, de bons systèmes et un personnel pour le domaine éthique ; 3) la flexibilité, telle que quelques restrictions en matière de retrait/dépôt et des produits appropriés qui correspondent aux cycles agricoles ; et 4) de faibles coûts. Les TIC peuvent également renforcer la capacité du gouvernement à contrôler et évaluer les services financiers fournis aux clients ruraux et à concevoir des politiques et règlements financiers pour le secteur rural³¹.

6.1. Certaines applications à l'appui du financement des chaînes de valeur comprennent:

- *Services financiers mobiles.* Étant donné l'omniprésence des téléphones mobiles dans les pays en développement, les prestataires de services financiers peuvent les utiliser pour atteindre les clients dans les zones rurales et leur fournir un large éventail de produits et services financiers, dont le crédit, l'assurance, les paiements et les dépôts. Les prestataires de services financiers peuvent adapter les produits financiers proposés par téléphone mobile aux besoins ruraux. Les principales contraintes de l'utilisation d'un téléphone mobile sont une fonctionnalité et une interface utilisateur limitées.



À ce jour, des dispositifs peu coûteux, qui ne nécessitent pas une connexion à l'Internet pour télécharger de grands fichiers de données et des applications, sont utilisés. Ce besoin a donné lieu à une utilisation accrue de la messagerie par SMS et à la technologie des services additionnels peu structurés (USSD). Toutefois, l'USSD peut s'avérer quelque peu problématique pour les clients (dont bon nombre sont illettrés). Le recours au serveur vocal interactif (IVR) semble être une technologie prometteuse pour surmonter les problèmes d'illettrisme.

- *Services bancaires sans succursales.* Les agents de terrains, équipés de téléphones mobiles ou d'appareils PDV mobiles, peuvent servir de succursales mobiles. Les agents peuvent fournir des services financiers aux petits exploitants, prendre des dépôts, fournir des informations financières et garder des registres de la solvabilité des clients. De la sorte, les services bancaires sans succursales approfondissent l'inclusion financière dans les zones rurales.
- *Les distributeurs automatiques de billets (DAB)* peuvent servir de distributeurs, mais également de services bancaires sans succursales, peuvent offrir des services financiers mobiles et d'autres produits financiers liés aux TIC et peuvent constituer des points de change facilement accessibles. Les DAB ont longtemps été testés et utilisés dans le monde entier. Toutefois, la plupart d'entre

eux sont concentrés dans les zones urbaines en raison de problèmes courants en zone rurale : 1) souvent, le faible volume d'activités ne couvre pas le coût de l'achat, de l'installation et de la maintenance ; 2) il est difficile d'envoyer du personnel effectuer les réparations et le réapprovisionnement ; 3) ces appareils sont exposés au vol et aux dommages ; et 4) un niveau élevé de connectivité dédiée et solide est requis pour le réseau DAB.

Toutefois, encourager les innovations implique d'exiger des clients qu'ils utilisent leurs téléphones mobiles pour accéder à un DAB, évitant ainsi la nécessité d'une carte ou d'un compte bancaire pour les versements/déboursements de prêts, comme l'a fait le système M-PESA – le mini-DAB lancé par le prestataire indien de services d'inclusion financière FINO et NCR Corporation. Cela permet également l'utilisation d'un modèle hybride personne-machine dans lequel l'aspect administratif des transactions a lieu sur la machine DAB et la fonction de déboursement/dépôt d'argent a lieu au comptoir du magasin où le DAB est hébergé.

- *Cartes intelligentes.* Bien que ne relevant pas complètement de la catégorie des TIC, les cartes intelligentes (ou cartes à valeur enregistrée) constituent un autre moyen de fournir des services lorsque des services financiers mobiles ne sont pas immédiatement disponibles. Les cartes prépayées, les cartes de débit ou les cartes de crédit offrent des facilités de paiement

et de crédit aux clients ruraux. Les cartes à valeur enregistrée ont historiquement supposé un certain niveau d'instruction (notamment la capacité de signer pour une transaction), mais l'avènement des cartes intelligentes qui utilisent des données biométriques supprime les difficultés liées à l'illettrisme.

- *Les dispositifs points de vente (PDV)* comptent parmi les dispositifs les plus utilisés pour les services d'agent bancaire dans les pays en développement étant donné que la technologie pour les transactions par carte de crédit et de débit a été mise en œuvre de manière stable depuis plusieurs années. Les dispositifs PDV sont 1) généralement bien moins coûteux que les DAB et les ordinateurs ; 2) plus flexibles dans leurs connexions au système central de l'institution financière ; et 3) très portables, permettant aux agents de pratiquer l'itinérance si nécessaire. Toutefois, la fonctionnalité peut être limitée par la petite taille de l'écran.
- Les *ordinateurs* sont souvent utilisés pour étendre la portée financière aux zones rurales étant donné qu'ils ont une fonctionnalité et une fonction de collecte des données supérieures à celles des dispositifs PDV ou des téléphones mobiles. Parmi les avantages des ordinateurs, citons les suivants : 1) les agents peuvent utiliser des ordinateurs connectés à des périphériques permettant d'offrir d'autres services, tels que le paiement des factures et l'achat de tickets ; et 2) les ordinateurs sont portables, ce qui peut permettre aux agents

de rendre visite aux clients à leur domicile ou sur leur lieu d'activité. Toutefois, les ordinateurs ont généralement besoin d'être connectés par des lignes téléphoniques ou des prestataires Internet traditionnels, ce dont ne disposent pas de nombreuses zones rurales et, bien que les prix aient diminué au fil du temps, les ordinateurs restent parfois coûteux, en particulier pour des agents.

6.2. Types de services de TIC pour les chaînes de valeur

Les principaux types de services financiers offerts à travers les solutions de TIC pour les chaînes de valeur sont les suivants³³:

- **Crédit**

Le crédit, sous la forme de prêts, de prêts personnels, de prêts salariaux, de facilités de dépassement ou de lignes de crédit, est souvent utilisé comme fonds de roulement au début de la période de végétation pour acheter des intrants et préparer le terrain. Les exploitants agricoles ont également besoin de capital pour investir dans de l'équipement, tel que des tracteurs ou des technologies d'irrigations, et pour récolter, traiter, commercialiser et transporter leurs produits. Il est important d'établir une distinction entre les prêts à court terme, que les institutions de microfinance fournissent généralement, et les services financiers à long terme nécessaires aux entreprises agricoles et d'élevage.

L'utilisation du crédit agricole a été une réponse commune pour faciliter le développement rural. Au cours des dernières décennies, il y a eu une augmentation significative de l'accès au crédit provenant de prestataires de crédits privés, tels que les fournisseurs d'intrants, les entreprises d'achat dominantes, les prêteurs spécialisés, les SIG et les banques. En conséquence, une plus grande efficacité en vue d'améliorer le contrôle des risques liés au crédit et des prestations proposées aux exploitants agricoles a été encouragée et réalisée en partie grâce aux TIC.

Les institutions financières n'étendent pas leurs services aux zones rurales reculées essentiellement en raison des coûts fixes de l'exploitation d'une succursale en ces lieux. Exploiter une succursale en zone rurale exige autant, en termes de « présence physique », de technologies de l'information, de sécurité et de ressources humaines qu'une exploitation en zone urbaine ; toutefois, le volume d'activités susceptible d'être généré dans une succursale rurale est nettement inférieur. Même lorsqu'il y a moins de clients et que ceux-ci ont des besoins financiers modestes, les TIC réduisent les coûts fixes de deux façons. En augmentant le nombre de clients qu'un membre du personnel peut servir pour les processus de souscription de crédit, de déboursement et de services, ce qui accroît la productivité du personnel et réduit les ressources humaines. Par ailleurs, les frais d'infrastructure sont moins élevés, il faut moins d'espace pour le traitement, le dépôt et le stockage de documents avec des solutions telles que le « cloud computing ».

En outre, les TIC permettent d'améliorer les systèmes de gestion des risques financiers. Le risque principal auquel les prêteurs sont confrontés est un défaut de paiement de la part des emprunteurs. La technologie permet aux prêteurs d'introduire des données durant le processus de souscription en utilisant un logiciel capable de prédire le risque de défaut dans un court délai, permettant au personnel des prêteurs de consacrer leur temps à des activités à plus grande valeur ajoutée. Elle permet également aux prêteurs de rassembler et d'analyser les données des transactions pour le contrôle des tendances en matière de remboursement des crédits et peut être utilisée pour la transmission des données entre les succursales/ points de vente et le bureau central en temps réel, grâce à une ligne de transmission sophistiquée dédiée ou une transmission plus simple, moins coûteuse par Internet ou par les réseaux de téléphonie mobile.

Par ailleurs, les exploitants agricoles bénéficient de l'utilisation des TIC par les prêteurs. Ils peuvent accéder au crédit à de meilleures conditions, auprès d'une institution de bonne réputation, et bénéficier d'une amélioration des prestations et d'une réduction des délais de transaction. Enfin, ils peuvent vérifier le solde de leurs crédits et la confirmation que le personnel du prêteur a enregistré leurs remboursements.

- **Économies pour les besoins agricoles**

Les économies peuvent se présenter sous la forme de comptes courants, de comptes d'épargne ou de dépôts fixes ou à terme. Les exploitants ont



un besoin important d'économies, car leurs revenus sont liés de façon saisonnière à la récolte et, pendant une grande partie de l'année, ils dépendent de leurs économies pour la consommation régulière. Les économies des exploitants agricoles servent principalement de filet de sécurité pour acheter des articles plus importants tout en réduisant la nécessité de souscrire un crédit.

Les TIC peuvent améliorer la portée des institutions financières formelles auprès des populations défavorisées dans les zones reculées, et ce afin de proposer des options d'épargne et d'autres produits. La plupart des banques utilisent une technologie simple telle que les terminaux des points de vente (PDV) ou des téléphones mobiles pour actualiser les transactions. Cela permet au client d'avoir davantage de contrôle et une meilleure vue d'ensemble de son compte.

Le terme « **épargne mobile** » fait référence à une sous-catégorie de services bancaires mobiles. Les services bancaires mobiles sont une forme de services financiers mobiles, tandis que les services financiers mobiles sont une forme de services bancaires sans succursale (Yousif et al. 2012, vii). Le facteur essentiel permettant les services bancaires sans succursale est l'existence de technologies de l'information et de la communication qui permettent aux acteurs d'opérer des transactions en espèces hors des succursales. Un distributeur automatique de billets qui accepte, stocke et délivre des espèces ou un dispositif de point de vente (PDV) placé à un point de vente accompagné d'un humain qui manipule les espèces, appelé agent,

figurent parmi les formes les plus courantes de services bancaires sans succursale. Un dispositif PDV peut être toute machine qui identifie des clients et reçoit des instructions pour le transfert de valeur. Dès lors, les dispositifs PDV typiques sont des téléphones mobiles utilisant la connexion mobile pour envoyer des instructions afin de transférer une valeur d'un compte à un autre (Ivatury 2006, 3-5). Depuis les progrès en technologie mobile et la plus grande accessibilité des téléphones mobiles, les services financiers mobiles ont suscité une grande excitation (Yousif et al. 2012, 6).³⁴

- **Modes de transfert et de paiement**

Le service de paiement basé sur téléphone mobile au Kenya, baptisé M-PESA (« M » pour « mobile » et « pesa » pour « argent ») a remporté un énorme succès. À l'origine, Vodafone, le leader mondial des communications mobiles, établi au Royaume-Uni, a élaboré M-PESA grâce à un financement du Département du développement international (DFID) en tant que programme pilote visant à renforcer le développement des marchés financiers auprès de la population non bancarisée (les personnes sans accès aux services bancaires conventionnels) en Afrique de l'Est. En mars 2007, M-PESA a été lancé au Kenya en partenariat avec Safaricom, la société leader au Kenya dans le domaine des communications mobiles. La forte demande émanant de la population non bancarisée pour cette activité de transfert d'argent basée sur téléphone mobile a rapidement montré qu'il s'agissait d'une opportunité commerciale bienvenue en Afrique et ailleurs.

Les 8 millions d'utilisateurs enregistrés de M-PESA transfèrent en moyenne 320 millions de dollars par mois (Banque mondiale) pour exécuter les dizaines de millions de transactions par mois dans le pays. Bien que ce succès ait donné lieu à de nouvelles opportunités, il a également entraîné de nombreuses difficultés imprévues.

M-PESA avait pour objectif initial de permettre aux travailleurs d'envoyer de l'argent (versements) à domicile par des moyens plus rapides, plus sûrs et plus abordables que ceux dont ils disposaient précédemment. M-PESA permet aux clients d'envoyer de l'argent à domicile et d'effectuer divers autres paiements sans avoir de compte bancaire. Les personnes peuvent commencer à utiliser le système en s'enregistrant gratuitement auprès d'agents agréés M-PESA, comme les détaillants tels que des supermarchés, des stations-essence et des magasins qui vendent des cartes de téléphonie prépayées. En fait, plusieurs banques sont devenues des agents M-PESA. Les clients peuvent utiliser des espèces pour « acheter » de l'argent électronique (monnaie électronique) auprès d'un agent, puis utiliser leurs téléphones pour effectuer des transactions financières (par exemple, envoyer de l'argent à une autre personne ou acheter du temps de téléphonie supplémentaire). La monnaie électronique peut également être convertie en espèces en la revendant à un agent. Les agents perçoivent une commission pour la prestation de services de rentrées et de sorties de fonds et pour l'enregistrement des clients.

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

La valeur des transactions est généralement faible ; M-PESA transfère de plus petits montants que ceux pour lesquels les banques assureraient un service. À mesure que M-PESA s'impose, cependant, il devient également attrayant pour les personnes disposant de comptes bancaires, notamment pour payer des salaires aux ouvriers et au personnel de maison qui sont, bien sûr, les clients visés par M-PESA.

L'option permettant aux clients de payer leurs factures par téléphone mobile a récemment été ajoutée au menu de M-PESA. Conçue pour permettre aux personnes de payer leurs factures ordinaires – telles que celles pour des services d'utilité publique, des frais scolaires ou des loyers –, cette fonction est également devenue un moyen de perception de paiement pour de nombreuses autres entreprises. En outre, plusieurs institutions de microfinancement (IMF) utilisent à présent la fonction de paiement des factures de M-PESA pour collecter les remboursements des prêts. Cela

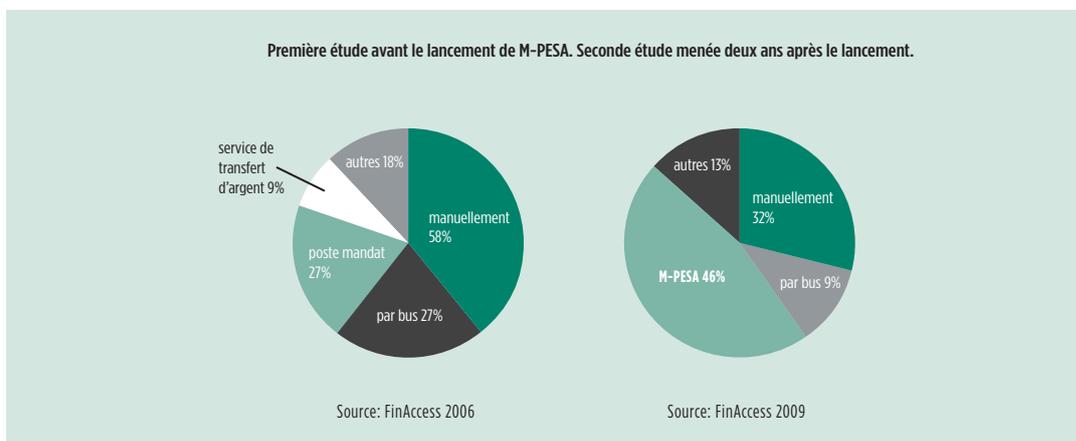
permet de réduire le temps que les bénéficiaires du prêt consacraient à se rendre dans les zones urbaines afin de déposer l'argent en espèces sur les comptes bancaires des IMF ; ce temps peut maintenant être mieux consacré à s'occuper de leurs exploitations ou petites entreprises. De même, les primes d'assurance et de microassurance peuvent maintenant être payées au moyen de M-PESA.

La fonction des « Paiements d'entreprise » permet à une entreprise de payer un certain nombre de clients ou de membres du personnel par l'intermédiaire de leurs comptes M-PESA. À l'origine, ce service a été introduit à la demande du personnel temporaire de Safaricom qui travaillait dans les zones rurales. Ces travailleurs à faibles revenus devaient auparavant se rendre dans un bureau de Safaricom situé dans la ville la plus proche pour percevoir leurs chèques de salaire et les déposer sur des comptes bancaires ; il s'agissait d'une activité qui prenait beaucoup de temps (dans le meilleur des cas).

À présent, ils perçoivent leurs salaires directement par l'intermédiaire de leurs comptes M-PESA. Ce moyen s'est avéré si populaire que l'organisation a recruté du personnel pour donner une formation M-PESA aux nouveaux agents dans tout le Kenya et a effectivement commencé à utiliser la fonction de paiement pour les frais de son propre personnel. De nombreuses autres entreprises utilisent à présent M-PESA pour payer les agents de terrain qui travaillent dans les bureaux régionaux reculés. Récemment, Safaricom a également proposé aux actionnaires la possibilité de percevoir leurs paiements de dividendes annuels via M-PESA ; plusieurs milliers de Kenyans — qui étaient devenus des actionnaires de la première heure lorsque Safaricom a émis des actions publiques en 2008 — ont accepté l'offre.

M-PESA offre à présent aux utilisateurs de téléphones mobiles un accès à des services bancaires formels. En mai 2010, Safaricom et Equity Bank, une banque de premier plan au Kenya, ont lancé une initiative

« M-PESA : Trouver de nouvelles manières de servir les personnes non bancarisées au Kenya- Susie Lonie FinAccess reports on how people in Kenya send money





visant à offrir à chaque utilisateur M-PESA l'opportunité d'ouvrir un compte épargne. Les clients utilisent M-PESA à la fois pour déposer de l'argent sur leur compte épargne et en retirer. Baptisé M-KESHO (kesho est le terme swahili pour « demain »), ce service donne effectivement à des millions de Kenyans ruraux un accès à des services bancaires pour la première fois.³⁵

L'initiative M-Pesa a été couronnée de succès parce qu'elle se fonde sur des pratiques traditionnelles et les structure et modernise. Il s'agit effectivement d'un modèle basé sur des pratiques de paiement indigènes, élargi aux réseaux de téléphonie mobile et à un grand réseau de distribution. Le réseau de distribution est basé sur des agents qui étaient déjà présents sur les marchés.³⁶

Ce type de service ne contribue pas à améliorer directement les chaînes de valeur agricoles, mais il facilite la mise à disposition d'un revenu supplémentaire lorsque le cycle agricole ne permet pas de générer des revenus et crée ainsi un filet de sécurité pour les exploitants agricoles ruraux et leurs familles. Ces dernières années, les gouvernements ont également commencé à utiliser des paiements de transfert, des paiements de gouvernement à personne (G2P), des transferts pour la sécurité sociale et les pensions aux bénéficiaires. Dans l'idéal, cette nouvelle façon de transférer les bénéfices monétaires réduit les coûts, améliore l'efficacité et, surtout, réduit la corruption et le gaspillage.

Les services de paiement liés aux TIC offrent peut-être un moyen encore plus convaincant d'améliorer

directement les chaînes de valeur agricoles. Ces options impliquent des modèles d'entreprise à personne (B2P) et de personne à entreprise (P2B), avec des paiements des entreprises aux personnes/exploitants agricoles (B2P) ou l'inverse, des personnes/exploitants agricoles aux entreprises (P2B).³⁷

L'opportunité pour les exploitants agricoles ruraux de s'écarter de l'économie informelle exclusivement fondée sur les espèces est un des principaux résultats des instruments financiers liés aux TIC. Cette transition permet aux investisseurs potentiels, aux banques et autres financiers de mieux évaluer le risque/la solvabilité du petit exploitant, avec pour résultat ultime de créer un investissement durable et une productivité accrue. Les études de cas suivantes illustrent certaines initiatives innovantes qui favorisent un plus grand engagement financier dans la chaîne de valeur agricole.

En s'appuyant sur les développements technologiques dans les services bancaires mobiles (m-banking) et les facilités de paiement, la **société laitière Parmalat** a intégré une plateforme de dépôt mobile dans son modèle commercial. L'extrait suivant, provenant d'un document de briefing USAID de 2012, met en exergue ce cas. En Zambie, Parmalat utilise des dépôts directs pour contrôler et gérer son système de collecte de lait. Traditionnellement, les représentants de Parmalat correspondaient avec les centres de collecte de lait et les payaient et ces derniers étaient ensuite supposés payer les exploitants agricoles individuels pour le lait. Avec le nouveau système

de dépôt direct, les centres de collecte de lait compilent la quantité et la qualité du lait fourni par les exploitants agricoles individuels. Ces informations sont transférées manuellement par Parmalat dans une base de données où elles sont examinées mensuellement et utilisées pour calculer les paiements qui sont déposés directement sur les comptes bancaires des exploitants agricoles.

Un autre document de briefing USAID datant de 2013 détaille le cas de **Mobile Transactions Zambia Limited (MTZL) — à présent baptisée Zoon**a. Zoon vise à fournir des services transactionnels faciles, rapides et sûrs pour la population non bancarisée dans le secteur agricole.

À l'origine, Zoon ciblait la population rurale non bancarisée afin de lutter contre les obstacles à l'inclusion financière pour les exploitants agricoles. Plus particulièrement, ils travaillaient avec des systèmes de sous-traitance afin de développer des logiciels de SIG, des solutions de microfinancement pour les paiements/remboursements, des solutions de versements ruraux, des paiements de titres de services électroniques et des mécanismes d'économies pour les intrants agricoles liés aux flux de trésorerie des exploitants.

Zoon opère essentiellement en envoyant des titres de services électroniques sur les téléphones mobiles des exploitants agricoles ; les titres de services sont ensuite rachetés avec soit des espèces, soit des intrants. Zoon peut également transférer de l'argent sur un portemonnaie électronique si l'exploitant agricole en a un. Les titres de services sont rachetés chez des

fournisseurs d'intrants ou chez des agents de rentrées/sorties de fonds en fonction du type de titre de services. Les organisations à but non lucratif et les agro-entreprises peuvent utiliser ce service pour fournir plus efficacement des produits ou de la trésorerie aux personnes situées dans des lieux reculés.

Plusieurs améliorations ont résulté de l'intégration de la monnaie électronique dans la chaîne de valeur. Il importe tout particulièrement de noter une augmentation des informations sur les exploitants agricoles pour les agro-entreprises. Cela permet aux agro-entreprises d'imposer une responsabilité accrue dans leur système et de prendre des décisions fondées sur des éléments probants quant à une collaboration avec un exploitant déterminé. Il est également important pour les agro-entreprises d'opérer avec les exploitants agricoles dans un système de sous-traitance et d'empêcher la vente latérale. Les agro-entreprises peuvent utiliser les informations que le service de Zoona fournit pour récompenser les exploitants agricoles qui ont un solide palmarès en matière de performances et éviter de travailler avec des exploitants agricoles qui enregistrent constamment des sous-performances ou qui tentent de tricher avec le système... Le succès du modèle commercial B2C/B2B de Zoona a attiré 4 millions de dollars en investissement privé au mois de février 2012. Ce résultat a permis de soutenir une équipe plus large, d'améliorer la fonctionnalité de la plateforme et a entraîné l'expansion de la plateforme de Zoona au Zimbabwe et au Mozambique, l'expansion au Malawi étant prévue pour 2013.³⁹

- Assurance

L'atténuation et le transfert de risque sont des éléments essentiels pour encourager l'investissement en zone rurale. L'accès à une assurance adéquate est capital pour le maintien de la stabilité et pour un investissement continu dans les chaînes de valeur agricoles. Une assurance peut couvrir les récoltes, le bétail ainsi que la vie et la santé humaine. Dans l'inclusion financière, l'assurance, en particulier basée sur l'agriculture, est significativement sous-représentée. Cela est dû aux multiples problèmes qui sont communs dans l'offre d'assurances dans les pays en développement : les fréquents et sévères événements liés aux conditions climatiques ; l'absence de données historiques fiables ; la mauvaise compréhension des clients et les faibles taux d'adoption et de renouvellement ; les demandes frauduleuses et le coût élevé des prestations dans les lieux reculés.

Les TIC facilitent le développement dans un secteur de l'assurance agricole appelé **Assurance basée sur un indice** ou **assurance indicelle** qui tente d'étendre la couverture aux personnes qui, dans le cas contraire, seraient considérées comme présentant trop de risques pour bénéficier d'une couverture. L'assurance fonctionne grâce au paiement de compensations qui en sont plus simplement déterminées par un expert en sinistres, mais qui sont plutôt basées sur un indice fixé au préalable pour les pertes d'actifs et d'investissements résultant de conditions météorologiques anormales et/ou d'événements catastrophiques tels que la

sécheresse, les précipitations excessives et la maladie.ⁱ La suppression d'un expert en sinistres individuel dans l'évaluation des pertes diminue le coût des transactions relatif d'une assurance basée sur un indice par rapport à sa contrepartie en matière d'assurance agricole traditionnelle. Néanmoins, afin d'opérer efficacement, une assurance basée sur un indice requiert un investissement adéquat dans des stations de contrôle météorologique et d'autres technologies mobiles. Le mécanisme mondial d'assurance basé sur un indice (GIIF) joue un rôle prépondérant dans la promotion d'une assurance basée sur un indice dans de nombreux pays ACP et en Amérique latine.ⁱⁱ Un des cas les plus notables est celui du partenariat avec la Fondation Syngenta pour une agriculture durable qui, avec Safaricom et l'assurance UAP, a lancé l'initiative Kilimo Salama, déjà mentionnée ci-dessus. **Kilimo Salama** combine la technologie mobile afin d'étendre la portée de sa politique pour couvrir les exploitants agricoles ruraux. Tout le processus de transaction et de collecte des primes au dédommagement pour les pertes s'effectue via les services bancaires mobiles.⁴²

Les TIC peuvent aider les compagnies d'assurance à collecter des données fiables pour contribuer à la fixation des prix des politiques et au contrôle d'événements de risques typiques. Elles peuvent également servir pour les besoins de vérification actuarielle et les réclamations, et peuvent offrir des services d'inscriptions initiales et postérieures, de traitement des sinistres et



d'autres communications avec les clients, couvrant généralement le rendement des récoltes, les conditions météorologiques et l'assurance concernant la santé du cheptel.

- **L'utilisation de services financiers fondés sur les TIC dans le secteur rural**

Les principales conditions préalables pour l'utilisation des TIC en vue de la prestation de services dans les zones rurales sont d'avoir des

systèmes financiers nationaux robustes pour se connecter et effectuer des transactions en temps réel (par exemple, avec des systèmes de paiement nationaux, des bureaux de crédits, des commutateurs de guichets bancaires automatiques (DAB), des plateformes centrales pour le microfinancement) et de disposer d'infrastructures qui permettent des transactions financières électroniques entre les institutions et les personnes (comme l'Internet à haute vitesse et les téléphones

mobiles) accessibles à des prix abordables. Ces services et infrastructures ne bénéficient pas simplement à un opérateur ou à un prestataire de services financiers ; ils couvrent l'intégralité du secteur rural et financier. Pour cette raison, leur mise à disposition a souvent été considérée comme une tâche incombant au gouvernement, bien qu'en réalité, ils peuvent (et souvent doivent) être fournis par le seul secteur privé ou en partenariat avec le gouvernement.⁴³

7. Perspectives d'avenir

La situation pour les banques impliquées dans le financement agricole n'est pas différente de celle d'autres entreprises. Il est essentiel d'appliquer correctement le modèle commercial pour une survie à long terme. Comprendre et utiliser la gestion du nantissement, le financement structuré et les techniques de soutien au crédit doivent faire partie de l'arsenal d'un banquier.⁴⁴

Principaux défis et outils pour un financement durable⁴⁵

Élargir l'accès au financement rural est un processus qui comprend une combinaison de facteurs, dont une politique économique favorable et un cadre réglementaire, des produits financiers et non financiers appropriés, ainsi que des mécanismes, des processus et des applications technologiques pouvant délivrer des produits et des services, améliorer la transparence et la responsabilité et réduire les coûts.

- **Environnement politique et juridique nécessaire pour un accès durable au financement**

La politique gouvernementale qui peut permettre aux marchés des services financiers de se développer est une politique dans le cadre de laquelle des interventions minimales du gouvernement sont réalisées sur une base commerciale, permettant un libre fonctionnement des marchés. Cela offrira une opportunité aux financiers de fournir des services financiers rentables et appropriés sans être entravés par le gouvernement. Cela permettra

également la prestation de plus en plus de services de gestion des risques et enfin, cela entraînera une plus grande disponibilité des services financiers.

La non-application de règles et règlements appropriés peut limiter l'efficacité d'un produit lié aux TIC qui aurait pu rendre le financement accessible à un grand nombre de personnes. À l'inverse, un cadre juridique et l'application de règlements mènent en définitive à des taux d'intérêt moins élevés, mais durables, en réduisant les coûts des transactions et les risques et en favorisant la concurrence.

- **Coûts des infrastructures et plateformes partagées**

Les infrastructures qui permettent des transactions financières électroniques entre les institutions et les personnes, telles que l'Internet à haute vitesse et les téléphones mobiles, doivent être disponibles à des prix abordables. Les investissements dans la technologie peuvent être mobilisés par des intermédiaires financiers au sein d'une communauté afin de fournir des services supplémentaires sur la même plateforme. Le partage d'infrastructures telles que l'électricité, les télécommunications, les réseaux de données, l'hébergement, le soutien des applications ou la gestion des données, pousse à la baisse le coût de la technologie, la rendant abordable pour l'offre de produits et services financiers aux zones rurales. La mise à profit de l'infrastructure peut également s'appliquer dans le développement d'entrepôts pour des systèmes basés sur le nantissement, de stations météorologiques pour le développement d'une

assurance fondée sur des indices météorologiques et de l'infrastructure physique pour faciliter un meilleur fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement.

Les investissements élevés dans l'infrastructure exigent la participation du secteur public et privé afin d'assurer la propriété de part et d'autre.

- **Assistance technique et renforcement des capacités**

Le renforcement des capacités pour utiliser et adapter les TIC en vue de faciliter les services financiers est non seulement important pour le personnel des banques et les prestataires de services financiers, mais également pour les emprunteurs et, dans certains cas, pour les gouvernements.

Les emprunteurs doivent être instruits sur le sujet des instruments liés aux TIC pour la gestion des risques et l'assurance afin de choisir l'outil adéquat ou la combinaison d'outils qui correspond le mieux à leur risque.

Enfin, dans certains cas, les gouvernements auront besoin d'une assistance pour le renforcement des capacités ou la création d'un cadre juridique ou réglementaire. Une telle assistance peut inclure, par exemple, un soutien à l'élaboration de la législation et des règlements appropriés.

Les innovations technologiques peuvent accroître l'efficacité opérationnelle et réduire les coûts d'exploitation dans les zones rurales, tout en améliorant les services financiers disponibles pour



les clients ruraux. De nouveaux canaux pour la prestation de services financiers facilités par les TIC, de nouveaux acteurs et une concurrence accrue permettent aux prestataires de services d'offrir un plus large ensemble de produits et services financiers et d'acquérir de meilleures informations financières, dont certaines sont utiles pour la réglementation gouvernementale et le développement de politiques. Ces produits et services financiers offrent des options de paiement flexibles et un accès plus commode

aux comptes des clients, réduisent les coûts d'infrastructure et de personnel des succursales. Un des avantages majeurs résultant de leur utilisation dans des zones rurales dotées de peu d'infrastructure et moyens de communication réside dans le fait que les transactions financières peuvent être menées entièrement hors ligne et avec toutes les informations relatives aux comptes stockées dans une puce.

La clé du succès en matière de financement des chaînes de valeur

agricoles réside dans les éléments suivants : i) des informations continues basées sur le marché sont importantes pour tous ceux qui sont concernés ; ii) des partenariats fondés sur les intérêts mutuels avec des systèmes en interrelation réduisent les risques ; iii) des coûts de transaction réduits ; iv) un financement au sein ou en faveur de la chaîne est un élément essentiel pour renforcer la CVA ; v) la structuration de produits financiers appropriés pour la chaîne et ses parties prenantes est fondamentale.⁴⁶

Glossaire

Agences de soutien au crédit

Elles fournissent l'ensemble de ces services, mais peuvent également garantir les produits tout le long de la chaîne de valeur, même s'ils sont transformés. L'agence contrôle l'ensemble de la transaction, de bout en bout, depuis le moment où la banque libère les fonds jusqu'au moment où l'emprunt est totalement remboursé. Le soutien au crédit est généralement fourni tout le long de la chaîne d'approvisionnement.

Agence d'inspection

Agence chargée d'inspecter la qualité, la quantité et/ou le poids des marchandises, souvent à la demande d'un organisme financier. L'agence d'inspection ne fournira aucune garantie de la présence continue des marchandises. Il en va de même pour les services de suivi.

Agriculture sous contrat / Agriculture contractuelle

L'agriculture contractuelle consiste en un accord intervenant entre un groupe de consommateurs et des agriculteurs pour la fourniture de denrées alimentaires. Par contrat, les deux parties conviennent d'un assortiment de produits (ou d'une certaine surface de culture), d'un prix et d'un nombre de livraisons dans un temps donné. En adhérant à une structure d'agriculture contractuelle, les consommatrices et consommateurs agissent efficacement pour encourager et soutenir des modes de production socialement, écologiquement et économiquement durables.

Analyse de la chaîne de valeur

L'évaluation des acteurs et facteurs influençant la performance d'une industrie, et des relations entre les participants pour identifier les principales contraintes à une meilleure efficacité, productivité et compétitivité d'une industrie et les options afin de les surmonter.

Assurance indexée / Assurance indicielle

L'assurance basée sur un indice climatique est un produit financier lié à un indice présentant une forte corrélation avec les rendements locaux. Les indemnités sont déclenchées par des tendances spécifiques de l'indice convenues, et non par les rendements effectifs, ce qui a pour conséquence de réduire le risque d'aléa moral et d'antisélection, tout en éliminant la nécessité de procéder à des évaluations sur le terrain. En outre, le produit d'assurance étant basé sur un indice vérifiable de façon indépendante, il peut également être réassuré, ce qui permet aux compagnies d'assurance de transférer efficacement une partie du risque aux marchés internationaux.

Business model ou modèle d'entreprise

Un business model, appelé aussi modèle économique, modèle d'entreprise ou modèle d'activité, est une représentation détaillée de l'activité d'une entreprise et de ses valeurs. Le modèle intègre les moyens et ressources ainsi que les finalités recherchées par l'entreprise.

Son but ultime est de « calculer » la **valeur ajoutée** dégagée par l'entreprise pour chacune de ses parties constituantes. Le business model intègre donc des valeurs classiques de rentabilité ou de rapports coûts-bénéfices financiers. Mais cette vision a fortement évolué ces dernières années et va désormais au-delà de ces considérations strictement économiques : elle intègre à présent aussi des valeurs telles que le bien-être social des travailleurs, les actions en faveur de l'environnement et du développement durable, les valeurs morales défendues par la société, les engagements en faveur d'œuvres diverses via le sponsoring, etc.

Carte à puce

Une carte format poche (généralement en plastique) avec des circuits intégrés contenant une mémoire volatile et un microprocesseur. Parmi les exemples de carte à puce citons les cartes de crédit, les cartes d'identité et les cartes SIM utilisées dans les téléphones mobiles. Comme mentionné dans ce guide, une de leurs principales contributions a été de développer l'utilisation de téléphones mobiles dans les transactions financières telles que les achats d'intrants subventionnés, transferts de fonds conditionnels, crédit agricole et services d'information agricole.

Cartes biométriques

Ce sont des cartes d'identité avec une micropuce électronique ou un code-barres contenant des

informations sur les caractéristiques physiques du titulaire. Ces cartes peuvent contribuer à prévenir la fraude et l'usurpation d'identité en fournissant un moyen d'identification plus précis.

Chaîne de valeur

Série d'activités qui confèrent une valeur ajoutée au produit final, depuis la production, la transformation, jusqu'à la commercialisation et la vente au consommateur ou à l'utilisateur final. Les liens d'interdépendance de la chaîne et la sécurité de la demande du marché pour le produit final garantissent un marché aux fournisseurs, aux producteurs, aux transformateurs de denrées agricoles et à leurs produits. Il s'ensuit une réduction des coûts et des risques, et donc de plus grandes chances d'obtenir un financement et d'autres services.

Commissionnaires de transport

Ils offrent souvent des services de gestion de garanties dans le prolongement de leurs opérations logistiques. Leurs polices d'assurance « open cargo » couvrent souvent ces services. La gestion des garanties se fera dans le propre entrepôt du commissionnaire.

Entrepôt

Un entrepôt fait référence à un bâtiment commercial pour l'entreposage des matières premières en grande quantité. Les matières premières stockées dans un entrepôt peuvent inclure des matières premières, matériaux d'emballage, pièces de rechange,

de composants ou de produits finis associés à l'agriculture, à la manufacture, ou au commerce. Il faut parler d'entreposage lorsque le stockage est effectué à grande échelle et d'une manière spécifique. Autrement dit, un entreposage se réfère également à la tenue ou à la préservation de matières premières en grandes quantités au moment de la production jusqu'à leur vente réelle. La personne qui est responsable de l'entrepôt est appelé « gestionnaire d'entrepôt » (Warehouse Manager).

Finance agricole

Services financiers fournis par des banques commerciales, institutions de microfinance et autres institutions financières et bailleurs de fonds, en vue de financer des activités liées à l'agriculture telles que la fourniture d'intrants, l'approvisionnement, la production, la distribution, la vente en gros, la transformation et la commercialisation.

Financement de la chaîne de valeur

Les services et produits financiers transitant entre les participants de la chaîne de valeur pour aborder et alléger les contraintes à la croissance.

Garanties

Les liquidités et les flux de marchandises qui peuvent être prédits sur la base des relations ou contrats passés peuvent remplacer ou améliorer les garanties traditionnelles; dans les chaînes fortement intégrées, les garanties des partenaires les plus puissants peuvent être utilisées pour attirer des

fonds, fonds qui peuvent bénéficier à d'autres acteurs de la chaîne.

Gestionnaire de garanties

Ces gestionnaires offrent toute une série de services pour assurer l'intégrité des entrepôts (publics ou sur le terrain), et la qualité des marchandises, en un lieu.

Inclusion financière

La fourniture de services financiers abordables aux segments de la société les plus défavorisés et à faible revenu. La recherche sur l'exclusion financière et sa corrélation directe à la pauvreté a fait de la disponibilité des services bancaires et de paiement à l'ensemble de la population, sans discrimination, un objectif principal de la politique publique

Les acteurs de la chaîne

Ce sont des individus ou des organisations qui produisent ou achètent le produit et le vendent. L'agriculteur produit la culture ou le stock de produits et le vend au négociant en échange de liquidités. Le négociant collecte les produits auprès de divers agriculteurs, les nettoie et les trie pour les vendre ensuite au transformateur. Le transformateur transforme les produits, les conditionne et les dispose dans des boîtes en carton et les vend au détaillant. Le détaillant dispose les paquets dans les supermarchés et les vend aux consommateurs. Les acteurs de la chaîne ont la propriété du produit lors de l'étape de la chaîne de valeur qui leur correspond. La valeur du produit augmente à chaque étape

de la chaîne de valeur, puisqu'il devient progressivement plus adapté au consommateur. Outre la valeur du produit, des coûts viennent s'ajouter à chaque étape de la chaîne, notamment des coûts de transformation, jusqu'à parvenir au consommateur. Des coûts sont également générés par les pertes le long de la chaîne.

Liquidité de la chaîne

Prêts à court terme des fournisseurs ou acheteurs au sein de la chaîne de valeur

Marchandise

Une marchandise est un bien matériel (généralement une matière première, un métal ou une denrée agricole de base) ayant une valeur et qui peut être échangé sur le marché international.

Modèle commercial

Un modèle commercial est une série de protocoles et de systèmes qui régissent la manière dont une entreprise génère des revenus et engrange des bénéfices. Le produit ou service qu'une entreprise vend fait partie de son modèle commercial, tout comme la manière dont il satisfait et fidélise ses clients. Les modèles commerciaux tiennent compte de la rentabilité ainsi que des recettes des ventes, en décrivant la manière dont une entreprise investit son capital afin de générer des revenus, en créant et en vendant son inventaire, ou en créant une installation commerciale attirant des clients payants.

Modèle de chaîne de valeur

Un modèle de chaîne de valeur décrit la manière dont une entreprise adapte ses produits et services pour répondre aux besoins des clients actuels et potentiels. Chaque entreprise doit satisfaire aux besoins de ses clients, et les entreprises réalisent cet objectif en créant des produits utiles, en fournissant des services qui génèrent des économies pour les clients ou en proposant des produits ou services qui apportent du plaisir ou allègent la souffrance. Les chaînes de valeurs de produits et services à succès offrent de nombreuses raisons d'acheter aux clients.

Ménage

Individus, de même famille ou non, vivant sous le même toit et partageant leurs revenus, leurs dépenses et leurs tâches de subsistance quotidiennes.

Prix

La somme d'argent requise pour échanger un bien ou un service. Les prix sont une source importante d'information de marché, offrant les incitants nécessaires pour les décisions des acteurs du marché. Il existe différents types de prix :

Prix payé au producteur: le prix que l'agriculteur reçoit pour un produit dans les frontières de son exploitation, à l'exclusion des coûts de transport ou d'autres services de commercialisation.

Prix de vente en gros : le prix d'un bien acheté auprès d'un grossiste. Les grossistes achètent des biens en grande quantité et les revendent à des détaillants. Le prix de vente en gros est supérieur au prix payé au producteur en raison de la marge de commercialisation.

Prix de vente au détail : le prix d'un bien acheté auprès d'un détaillant par un consommateur. Le prix de vente au détail est supérieur au prix de vente en gros en raison de la marge de commercialisation.

Prix paritaire à l'importation : le prix payé pour un bien importé à la frontière, à l'exclusion des coûts de transaction encourus au sein du pays importateur.

Prix paritaire à l'exportation : le prix reçu pour un bien exporté à la frontière, à l'exclusion des coûts de transaction encourus au sein du pays exportateur.

Récépissé d'entrepôt

Un Récépissé d'entrepôt est un reçu sur la propriété d'une matière première particulière qui est destinée à être livrée dans un délai déterminé. « Récépissé » signifie un récépissé d'entrepôt sous une forme bien prescrite et délivrée par le gestionnaire de l'entrepôt à la personne qui dépose des matières premières dans l'entrepôt. Un gestionnaire de l'entrepôt agréé est autorisé à délivrer un récépissé d'entrepôt négociable ou non négociable. Ceci se constitue en preuve sur un contrat d'entreposage des matières

premières. Il est accepté par les banques commerciales à titre de garantie pour l'octroi de prêts contre les produits stockés dans les entrepôts. Un récépissé d'entrepôt peut être négocié par endossement et livraison. C'est un document de titre sur les matières premières, et en cas de défaillance d'engagement, elle va créer une obligation contractuelle à l'émetteur..

Services informatiques hébergés (cloud computing)

Un modèle offrant un accès réseau partout, pratique et à la demande à un pool commun de ressources informatiques configurables (par ex. réseaux, serveurs, stockage, applications et services) qui peuvent être rapidement mises à disposition

et libérées avec un effort minime de gestion ou d'interaction avec le fournisseur de services. Les services informatiques hébergés permettent aux organisations n'ayant pas les ressources suffisantes pour investir dans une installation informatique d'envergure de louer ce service auprès d'un fournisseur et d'y avoir accès à distance.

Acronymes

AEZs	Agri-Export Zones
ACDI/VOCA	Assistance Développement international des coopératives agricoles/ Volontaires pour l'assistance coopérative à l'étranger
ANP	Assistant numérique personnel
B2B	Business-to-business
B2P	Business-to-person
BCNM	Business correspondent network manager
CARE	Cooperative for Assistance and Relief Everywhere
CGAP	Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres
FCV	Financement de la chaîne de valeur
FCVA	Financement de la chaîne de valeur agricole
G2P	Government-to-person
GAB	Guichet automatique bancaire/ (DAB) distributeur automatique de billets
GPRS	Service général de radiocommunication en mode paquet
IFNB	Institutions financières non bancaires
IMF	Institution de microfinance
KACE	La Bourse kenyane des produits agricoles
MSI	Management du système d'information
NIP	Numéro d'identification personnel
OLPC	Un portable par enfant
ONG	Organisation non gouvernementale
ORM	Opérateur de réseau mobile
P2B	Person-to-business
P2P	Person-to-person
PDV	Point de vente

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

RFID	La radio-identification
RITS	Relation suivi de l'information
SFM	Services financiers sur mobile (s)
SIG	Système d'information géographique
SVI	Serveur vocal interactif
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TICpD	Technologies de l'Information et de la Communication pour le Développement»
UE	L'Union européenne
USSD	Supplémentaire pour données non structurées

Ressources

AFRACA

Kimathi, M., Nandazi, N.M., Miller, C. and Kipsang, D.N.K. 2007 Africa Value Chain Financing, 3rd AFRACA Agribanks Synthesis report, AFRACA and FAO, Nairobi, Kenya.

http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1252672305521_Microsoft_Word_Africa_agricultural_Val-2019272682.pdf

Muiruri, E. (2007) 'Strategic partnership for finance', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.

Mwangi, K. 2007 'Value chain financing models and vision for value chain financing in Africa', presentation at the AFRACA Agribanks Forum

Nair, A. 2007. 'Financing agriculture: risks and risk management strategies', presentation at the AFRACA Agribanks Forum

Nyoro, J. 2007. 'Financing agriculture: Historical perspective', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.

Agence Française de Développement (AFD) ncai

Jessop, Reuben, Boubacar Diallo, Marjan Duursma, Abdallah Mallek, Job Harms, and Bert van Manen. 2012. "Creating Access to Agricultural Finance: Based on a Horizontal Study of Cambodia, Mali, Senegal, Tanzania, Thailand, and Tunisia." Prepared for the Agence Française de Développement. <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/A-savoir/14-VA-A-Savoir.pdf>

BM - Banque Mondiale

Meyer, Richard L. 2011. "Subsidies as an Instrument in Agricultural Finance: A Review." Washington, D.C.: World Bank.

http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/Subsidies_as_Instrument_AgFin.pdf

World Bank. 2011. ICT in agriculture: connecting smallholders to knowledge, networks and institutions, pp. 162-163. Report No. 64605. Washington DC (e-sourcebook)

http://www.ictinagriculture.org/sites/ictinagriculture.org/files/final_book_ict_agriculture.pdf

Labaste P., Martin Webber, C. 2010 Building Competitiveness in Africa's Agriculture A GUIDE TO VALUE CHAIN CONCEPTS AND APPLICATIONS, World Bank <http://www.technoserve.org/files/downloads/building-comp.pdf>

The World Bank, Washington D.C. World Bank (2009) Doing Business 2009. Washington D.C., www.doingbusiness.org

The World Bank (2008) World Development Report 2008: Agriculture for Development. http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327599046334/WDR_00_book.pdf

Using Value Chain Approaches in Agribusiness and Agriculture in Sub-Saharan Africa. A methodological Guide. *Tools That Make Value Chains Work: Discussion and Cases*. 2007 <http://www.technoserve.org/files/downloads/vcguidenov12-2007.pdf>

Agricultural and Rural Development Department, The World Bank, 2005. Rural Finance Innovations, Topics and Case Studies.

http://www.syngentafoundation.org/__temp/RFI_final_micro_financel.pdf

World Bank (2005) Rural Finance Innovation Report, The World Bank, Washington D.C

www.ictinagriculture.org/ictinag/node/105

BASD - La Banque Asiatique de Développement

Evaluation Knowledge Study, October 2012. Support for Agricultural Value Chain Development. Independent Evaluation ADB.

<http://www.adb.org/sites/default/files/eks-agriculturalvaluechain.pdf>

BAD - La Banque Africaine de Développement

AFDB. 2013. L. Rutten et al. Guidebook on African Commodity and Derivatives Exchanges.

BID - Banque Interaméricaine de Développement

Coon J., Campion A. and Wenner M, 2010. Financing Agriculture Value Chains in Central America. Inter-American Development Bank <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/35243971.pdf>

CNUCED - La Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement

Financing commodity-based trade and development: Innovative agriculture financing mechanisms. Report prepared by the UNCTAD secretariat, 2004
http://unctad.org/en/docs/c1em24d2_en.pdf

CTA - ACP-UE Le Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale

CTA Briefings sur le Développement à Bruxelles, Briefing 33. Les facteurs de succès pour la transformation agricole en Afrique
<http://briefingsbruxelles.files.wordpress.com/2013/10/reader-33-agricultural-transformation-fr.pdf>

de Klerk, T. 2008. Paysage de la finance rurale : Guide à l'intention des acteurs sur le terrain. Agrodok 49. Agromisa Foundation and CTA, Wageningen.
http://www.networklearning.org/index.php/component/docman/cat_view/73-the-rural-finance-landscape?limit=20&limitstart=0&order=name&dir=ASC&Itemid=52

CTA. ICT Update. La révolution des services financiers agricoles mobiles. Février 2014.
<http://ictupdate.cta.int/fr/Feature-Articles/The-agricultural-mobile-finance-revolution>

CTA. Making the connection: Value chains for transforming smallholder agriculture. Policy Pointers. 2013
http://publications.cta.int/media/publications/downloads/1755_PDF.pdf

CTA. Spore. Systèmes d'échanges structurés : Une nouvelle vision du commerce. Août 2013
http://spore.cta.int/images/stories/special_issue_2013/Spore-HS-2013-FR.pdf

CTA. Spore hors-série: Resserrer les liens : L'essor des chaînes de valeur agricoles. 2012
http://publications.cta.int/media/publications/downloads/1693_PDF.pdf

CTA. ICT Update. Chaînes de valeur Février 2012.
<http://ictupdate.cta.int/fr/%28issue%29/64>

FAO - Organisation des Nations Unies pour L'alimentation et l'Agriculture

2013. ICT uses for inclusive agricultural value chains. Rome.
<http://www.fao.org/docrep/017/aq078e/aq078e.pdf>

Calvin Miller, Technical Note, 2011, FAO, Agricultural Value Chain Finance Strategy and Design.
http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/AgVCF_Tech_Note_pdf.pdf

Agriculture Value Chain Finance, II Conference 2010
http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AVCF_2011e3.pdf

Miller, C. and Jones, L, 2010, Agricultural Value Chain Finance, Practical Action Publishing, Rugby.
<http://www.fao.org/docrep/017/i0846e/i0846e.pdf>

Quiros, R (ed) 2010. Proceedings Conference on Agricultural Value Chain Finance. Costa Rica - February 22-2, 2010

Winn, M., Miller, C. and Gegenbauer, I. (2009) 'The use of structured finance instruments in agriculture in ECA countries', AGSF Working Document No. 26, FAO, Rome.
http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1255015522845_WD_26_ECA_v4_per_web.pdf

C. da Silva, D. Baker, A. Shepherd, C. Jenane, and S. Miranda-da-Cruz (eds) (2009) 'Agro-industries for development', FAO, UNIDO, IFAD and CABI
<http://www.fao.org/docrep/017/i3125e/i3125e00.pdf>

Vorley, B., Lundy, M. and MacGregor, J. (2008) 'Business models that are inclusive of small farmers'.
http://www.fao.org/fileadmin/templates/ags/docs/marketing/Workshops/Vietnam_2008/Business-Models_shepherd.pdf

Quirós, R. (ed.) (2007) Agricultural value chain finance, FAO and Academia de Centroamérica, San José.
<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/i0016e/i0016e00.pdf>

FAO, MCX & UNCTAD. 2007. *Conference on Agri Revolution: Financing the Agricultural Value Chain -conference summary report*, Mumbai, India, 15-17 March 2007, p. 10. FAO, Multi Commodity Exchange of India (MCX) and United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

http://www.ruralfinance.org/library/conferences/en/?no_cache=1&filter=38498

Gonzalez-Vega, C. (2006) 'Modern value chains: toward the creation and strengthening of creditworthiness', in Quirós, R. (ed.) (2007) Agricultural value chain finance, FAO and Academia de Centroamérica, pp. 45–63, San José, available from: www.ruralfinance.org/id/54079

Quirós R., 2006. Summary of the conference "Agricultural Value Chain Finance".

Carlos Arthur B. da Silva

Agricultural Management, Marketing and Finance Service FAO, 2005. The Growing Role of COntract Farming in Agri-food Systems Development: Drivers, Theory and Practice. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AGSF_WD_9.pdf

FARA - Forum pour la Recherche Agricole en Afrique

Odularu, G., Sakyi-Dawson, O. and Tambi, E. 2011 Strategy for agricultural and rural finance in Africa (SARFA).

http://www.academia.edu/2481319/Strategy_for_Agricultural_and_Rural_Finance_in_Africa_SARFA

FIDA - Fonds International de Développement Agricole

Calvin Miller, Technical Note, 2012, IFAD. Agricultural value chain finance strategy and design

<http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/valuechain.pdf>

IFAD. 2011a. "Livestock and Rural Finance." Rome: IFAD <http://www.ifad.org/lrkm/factsheet/rf.pdf>

IFAD. 2010 Decision Tools for Rural Finance. http://www.ifad.org/ruralfinance/dt/full/dt_e_web.pdf

CGAP - Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres

CGAP Robert Peck, Christen and Jamie Anderson (2013) Segmentation of Smallholder Households: Meeting the Range of Financial Needs in Agricultural Families http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Segmentation-of-Smallholder-Households-April-2013_0.pdf

McKay, C. & Pickens, M. 2010. *Branchless banking 2010: Who's served? At what price? What's next?* Focus Note No. 66. Washington, DC, CGAP <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Branchless-Banking-2010-Who-Is-Served-At-What-Price-What-Is-Next-Sep-2010.pdf>

Consultative Group for Assistance to the Poorest (CGAP) (2009) Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on Customer Usage and Impact from M-Pesa, CGAP Brief, August 2009, World Bank, Washington D.C

<http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-Poor-People-Using-Mobile-Financial-Services-Observations-on-Customer-Usage-and-Impact-from-M-PESA-Aug-2009.pdf>

GIZ - Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit

2011. Financing Agricultural Value Chains in Africa – A Synthesis of Four Country Case Studies <http://www2.gtz.de/dokumente/bib-2011/giz2011-0368en-agricultural-value-chains.pdf>

GPFI - Global Partnership for Financial Inclusion

GPFI, International Finance Cooperation (IFC), 2012 Innovative Agricultural SME Finance models <http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/G20%20Innovative%20Agricultural%20SME%20Finance%20Models.pdf>

IFC - International Finance Corporation

IFC. 2012. "Innovative Agricultural SME Finance Models." Washington D.C.: IFC.

IFC. 2011. "Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations." Washington D.C.: IFC. [http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20_Agrifinance_Report/\\$FILE/G20_Agrifinance_Report.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20_Agrifinance_Report/$FILE/G20_Agrifinance_Report.pdf)

IFPRI - Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires

Campaigne, J. and Rausch, T. 2010. Bundling development services with agricultural finance: The experience of DrumNet.

http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/focus18_14.pdf

Lonie, S. 2010. M-PESA: Finding new ways to serve the unbanked in Kenya

http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/focus18_08.pdf

Mahajan, V. and Vasumathi, K. 2010. Combining extension services with agricultural credit: The experience of BASIX India.

http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/focus18_13.pdf

Wenner, M. 2010. Credit risk management in financing agriculture

http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/focus18_10.pdf

Van Empel, G. 2010. Rural banking in Africa: The Rabobank approach

http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/focus18_04.pdf

KIT - Institut royal des Tropiques

KIT and IIRR. 2010. Value chain finance: Beyond microfinance for rural entrepreneurs. Royal Tropical Institute, Amsterdam; and International Institute of Rural Reconstruction, Nairobi.

http://www.kit.nl/net/KIT_Publicaties_output/ShowFile2.aspx?e=1610

KIT, Faida MaLi and IIRR. 2006. Chain empowerment: Supporting

African farmers to develop markets. Royal Tropical Institute, Amsterdam; Faida Market Link, Arusha; and International Institute of Rural Reconstruction, Nairobi.

<http://www.mamud.com/Docs/chains.pdf>

OCDE - L'organisation de Coopération et de Développement Économiques

OECD. 2006. The SME finance gap. Vol. 1: Theory and evidence. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

[ec.europa.eu/enterprise/newsroom/](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=624)

Practical Action

Miller, Calvin, and Linda M. Jones. 2010. *Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons*. Rome: Practical Action Publishing and the Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Miller, C. & Jones, L. 2010. Agricultural value chain finance: tools and lessons. Rugby, UK, Practical Action Publishing.

<http://practicalaction.org/publishing/agricultural-value-chain-finance>

Miller, C. (2008a) 'A bakers' dozen: lessons of value chain financing in agriculture', Enterprise Development and Micro finance 19(4), Practical Action Publishing, Rugby

<http://files.mfc2012.webnode.cz/200001897e9d3aeacc0/A%20Baker's%20Dozen%20Lessons%20of%20Value%20Chain%20Financing%20in%20Agriculture.pdf>

Miller, C. and da Silva, C. (2007) 'Value chain financing in agriculture', Enterprise Development and Microfinance 13(2/3), Practical Action Publishing, Rugby

Miller, C. (2007a) 'Financing along the supply chain: setting the stage', presentation at the Asia International Conference.

http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1176383496018_Miller___VCF_Setting_the_Stage_web.pdf

RABO BANK

Rabo Development. 2011. "Stocktaking Study on Agricultural Finance for the G20." Utrecht: Rabo Development.

USAID - United States Agency For International Development

Babcock, L., Pfeiffer, K. and Statham, C. 2013 Briefing Paper: Key Lessons for Mobile Finance in African Agriculture: Three Case Studies

<https://communities.usaidallnet.gov/ictforag/file/362/download>

USAID FS SHARE, 2012. Strengthening agricultural value chain development. Toolkit.

http://www.chemonics.com/OurWork/OurProjects/Documents/FS%20Share_Agricultural%20Lending%20Toolkit_Final_Sept%20_2012.pdf

USAID. 2012. "MACE Foods." Washington, D.C.: USAID.

<http://www.e-agriculture.org/sites/default/files/uploads/media/Profile%20of%20Mace%20Foods%27%20Use%20of%20M-Pesa.pdf>

USAID. 2011. "Rural and Agricultural Finance: Taking Stock of Five Years of Innovations." Washington, D.C.: USAID.

http://microlinks.kdid.org/sites/microlinks/files/resource/files/Rural_Agricultural_Finance_Innovations.pdf

USAID. 2010a. "FS Series #9: Enabling Mobile Money Interventions." Washington, D.C.: USAID.

http://egateg.usaid.gov/sites/default/files/M_Banking_Primer.pdf

USAID. 2010b. "Using Mobile Money, Mobile Banking to Enhance Agriculture in Africa." Washington, D.C.: USAID.

<http://itac.fhi360.org/Publications/facet-mobilemoney-mobilebanking12-20-2010.pdf>

Neven, D. 2009. Finance in value chain analysis: A synthesis paper. Micro REPORT #132, United States Agency for International Development.

http://www.microlinks.org/sites/microlinks/files/resource/files/microreport_132_finance_in_value_chain_analysis_final_jun19.pdf

Coop, D. 2008. Striving Toward a Competitive Industry: The Importance of Dynamic Value Chain Facilitation, USAID MicroReport #140, USAID, Washington D.C.

http://www.microlinks.org/sites/microlinks/files/resource/files/ML6381_mr_140_striving_toward_a_competitive_industry.pdf

WOCCU - World Council of Credit Unions

Bernhardt, J., S. Azar, and J. Klaehn. 2009. Integrated financing for value chains. World Council of Credit Unions, Madison, WI.

<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.34543/>

WOCCU, 2009, Technical Guide: Integrated Financing for Value Chains.

www.woccu.org/publications/techguides

WOCCU Value Chain Finance Implementation Manual Increasing Profitability of Small Producers 2009 https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCUQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.woccu.org%2Fdocuments%2FWOCCU_VCF_Manual&ei=fF4HU9f7LYmqhQe-mYA4&usg=AFQjCNFHdNqh8ufDD7rsHLS-5ff7QhLgg&bvm=bv.61725948,d.ZG4

AUTRES RESSOURCES

Annamalai, K. & Rao, S. 2003. What works: ITC's e-Choupal and profitable rural transformation.

Washington, DC, World Resources Institute (WRI).

<http://www.wri.org/publication/what-works-7>

AZMJ. 2011. Cracking the nut - overcoming obstacles to rural & agricultural finance: lessons from the 2011 conference. Falls Church,

Virginia, USA, Absolutely Zealous Microfinance Junkies (AZMJ).

www.crackingthenutconference.com/uploads/5/3/7/2/5372278/ctn2011_publication.pdf

Grace, L. 2011. Financing the value chain through input dealers. Presentation at Cracking the Nut - Overcoming Obstacles to Rural & Agricultural Finance Conference, 20-21 June 2011, Washington, DC.

Gupta, A. 2011. Making risk management hassle-free and affordable for small dairy farmers in India. Presentation at Cracking the Nut - Overcoming Obstacles to Rural & Agricultural Finance Conference, 20-21 June 2011, Washington, DC; summarized in *Cracking the nut - overcoming obstacles to rural & agricultural finance: lessons from the 2011 conference*, p. 35. Washington, DC, AZMJ

Hebebrand, C. 2011. Leveraging Private Sector Investment in Developing Country Agrifood Systems. The Chicago Council on Global Affairs

<http://www.thechicagocouncil.org/UserFiles/File/GlobalAgDevelopment/Report/CCGA%20GADI%20Private%20Sector%20Policy%20Paper%20FINAL%20VERSION.pdf>

ICTA. 2009. *ICTA initiates e-dairy project to increase milk production*, Information and Communication Technology Agency (ICTA) 15 October 2009 www.icta.lk/en/icta/90-general/702-ictainitiates-e-dairy-project-to-increase-milk-production.html

- Johnston, C. and Meyer, R. (2008) 'Value chain governance and access to finance: maize, sugar cane and sunflower oil in Uganda', *Enterprise Development and Micro finance* 19(4): 281, Practical Action Publishing, Rugby
- Mangal, R. 2012. 2 missed calls & farmers can operate their irrigation system *remotely*. *pluggd.in*, 16 January 2012
www.pluggd.in/start-pump-motor-with-missed-call-realtch-system-297
- Mangabat, M. (2007) 'The role of financial institutions in value chains', presentation at the Southeast Asian Conference
- Melosevic, C. (2006) 'Models of value chain finance', in R. Quirós (ed.) Summary of the Conference: Agricultural Value Chain Finance, pp. 74-76, FAO and Academia de Centroamérica, San José, available from:
www.ruralfinance.org/id/54079 [accessed 24 September 2009]
- Miller, C. (2007b) 'Value chain financing models – building collateral and improving credit worthiness', paper and presentation at the Southeast Asian Conference, paper in Digal, L. (ed.) (2009). Conference Proceedings, Asian Productivity Organization, National Productivity Council and FAO, Rome, available from:
www.ruralfinance.org/id/68010 [accessed 4 October 2009]
- Morawczynski, O. 2009. What you don't know about M-PESA. *Technology Blog*, 14 July 2009
www.cgap.org/blog/what-you-don%e2%80%99t-know-about-m-pesa
- Mukhebi, A. 2011. *Scaling up Soko Hewani*. Kenya Agricultural Commodity Exchange (KACE) news updates, 18 April 2011
www.kacekenya.co.ke/news.asp?id=149
- Mwangi, Peter Gakure. 2012. "How M-PESA Is Transforming Kenya's Economy."
<http://www.thinkm-pesa.com/2012/03/how-m-pesa-is-transforming-kenyas.html>
- Oyenuga, K. 2011a. New radio documentary shows how FrontlineSMS connects farmers in Kenya. *FrontlineSMS* blog, 29 September 2011
www.frontlinesms.com/2011/09/29/new-radiodocumentary-shows-how-frontlinesms-connects-farmers-in-kenya/
- Pride Africa. 2009. *Experience in Kenya's sunflower sector*. Nairobi
<http://www.prideafrica.com/assets/docs/DrumNet%20Sunflower%20Experience.pdf>
- Rausch, T. 2010. The DrumNet Project: innovating in agriculture finance and ICT. Presentation at European Microfinance Platform, Neumünster, Luxembourg, December 2010.
- Rutten, L., Choudhary, A. and Sinha, A. (2007) 'Building a new agriculture trade, finance and risk management system', presentation at the Asia International Conference.
- Shwedel, K. (2007) 'Value chain financing: a strategy for an orderly, competitive, integrated market', available from:
www.ruralfinance.org/id/54079
- Soumah, A. (2007) 'Addressing risks through commodity management', presentation at the AFRACA Agribanks Forum
- Sullivan, B.F. no date. *Voltastar and Freedom Fone: The use of radio and Interactive Voice Response to reach farmers with agricultural information*. Freedom Fone
www.freedomfone.org/files/docs/bsullivan_voltastar_freedomfone_edit.pdf
- Vodafone/Accenture. 2011. Connected agriculture – the role of mobile in driving efficiency and sustainability in the food and agriculture value chain.
www.vodafone.com/content/dam/vodafone/about/sustainability/2011/pdf/connected_agriculture.pdf
- Science and Innovation for African Agricultural Value Chains, Lessons learned in transfer of technologies to smallholder farmers in sub-Saharan Africa. A report prepared for Meridian Institute by New Growth International. DRAFT, July 2009
http://merid.org/~media/Files/Projects/Value%20Chains%20Microsite/Value_Chain_Innovations_-_Lessons_learned_091007.pdf

Sites Internet

ACDI VOCA

<http://www.acdivoca.org/>
<http://www.acdivoca.org/site/ID/aboutusfrench>

Services financiers (EN)-

http://www.acdivoca.org/site/ID/ourwork_financialservices

AFRACA

<http://afraca.org>

Banque asiatique de développement (BASD)

<http://www.adb.org/documents/support-agriculture-value-chains-development-inclusive-growth>

Banque interaméricaine de développement

<http://www.iadb.org/fr/banque-interamericaine-de-developpement,2837.html>

Banque mondiale - ICT in Agriculture Connecting Smallholders to Knowledge, Networks & Institutions

<http://www.ictinagriculture.org>

CNUCED ICT Programme

<http://r0.unctad.org/ecommerce/>

CTA

<http://www.cta.int/fr>
<http://bruxellesbriefings.net>
<http://ictupdate.cta.int/fr/>
<http://agritrade.cta.int/fr/>
<http://knowledge.cta.int/fr>
<http://makingtheconnection.cta.int/fr>

FAO

<http://www.fao.org/home/fr/>

Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture: Centre d'Apprentissage de Finance Rurale

<http://www.ruralfinance.org/page-daccueil/fr/>

FIDA

<http://www.ifad.org/>

CGAP

<http://www.cgap.org>

GSMA mAgri

www.gsma.com/magri (EN)

Agri VAS Market Entry Toolkit: www.gsma.com/documents/agricultural-value-added-services-agrivas-market-entry-toolkit/19441

INSTITUTIONS EUROPENNES

Commission Européenne-EuropeAid Développement et Coopération- Développement agricole et rural - http://ec.europa.eu/europeaid/what/development-policies/intervention-areas/ruraldev/index_fr.htm

Commission Européenne - Développement agricole et rural

http://ec.europa.eu/agriculture/index_fr.htm

NEPAD-CAADP Programme Détaillée de Développement de l'Agriculture Africaine

<http://www.nepad-caadp.net/francais/index.php>

Microfinance Gateway

<https://www.lamicrofinance.org/>

Practical Action

<http://practicalaction.org> (EN)

PNUD Programme information pour le développement en Asie-Pacifique: www.apdip.net

Rabo Bank

<http://www.rabobank.be/fr/home.aspx>

Endnotes

- 1 On estime entre 400 et 500 millions le nombre de petites exploitations agricoles, et entre 1,5 et 2,5 milliards le nombre de personnes vivant dans ces ménages. Voir Conway, Gordon. 2012. *One Billion Hungry*: Can We Feed the World? Ithaca, N.Y.: Cornell University. <http://www.canwefeedtheworld.org/>. Hazell, Peter. 2011. «Five Big Questions about Five Hundred Million Small Farms». Présentation lors de la Conférence du FIDA sur les nouvelles orientations pour la petite agriculture, Rome, 24-25 janvier. <http://www.fida.org/>
- 2 Innovations en matière de services financiers ruraux et agricoles. Services bancaires ruraux en Afrique. IFPRI. Vision 2020- Juillet 2010
- 3 Ibid
- 4 Innovations en matière de services financiers ruraux et agricoles. Services bancaires ruraux en Afrique. IFPRI. Vision 2020- Juillet 2010
- 5 Odularu, G., Sakyi-Dawson, O. et Tambi, E. 2011 *Strategy for agricultural and rural finance in Africa* (SARFA).
- 6 Quirós R., 2006. Résumé de la conférence « Financement des chaînes de valeur agricoles ». FAO
- 7 Miller, C. et Jones, L., 2010, *Agricultural Value Chain Finance*, Practical Action Publishing, Rugby. <http://www.fao.org/docrep/017/i0846e/i0846e.pdf>
- 8 KIT et IIRR. 2010. *Value chain finance: Beyond microfinance for rural entrepreneurs*. Institut royal tropical, Amsterdam; et Institut international de la reconstruction rurale, Nairobi. http://www.kit.nl/net/KIT_Publicaties_output/ShowFile2.aspx?e=1610
- 9 Ibid
- 10 KIT et IIRR. 2010. *Value chain finance: Beyond microfinance for rural entrepreneurs*. Institut royal tropical, Amsterdam; et Institut international de la reconstruction rurale, Nairobi.
- 11 Ibid
- 12 Ibid
- 13 Miller, C. et Jones, L., 2010, *Agricultural Value Chain Finance*, Practical Action Publishing, Rugby.
- 14 Gestion du risque du crédit dans le financement de l'agriculture, Mark D. Wenner. *IFPRI Vision 2020. Juillet 2010*
- 15 Ibid
- 16 Calvin Miller, Note technique, 2012, FIDA. Stratégie et conception de la stratégie de financement des chaînes de valeur agricoles. <http://www.farmconcern.org/>
- 17 <http://www.farmconcern.org/>
- 18 Miller, C. et Jones, L., 2010, *Agricultural Value Chain Finance*, Practical Action Publishing, Rugby. <http://www.fao.org/docrep/017/i0846e/i0846e.pdf>
- 19 *Bundling Development Services with Agricultural Finance: The Experience of DrumNet*. Jonathan Campaigne and Tom Rausch. *IFPRI Vision 2020.. Juillet 2010*
- 20 Ibid
- 21 http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/student-fellows/wp/053.pdf
- 22 http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:H6-HLhtSAy4J:www.sustainable-ethiopia.com/+&cd=1&hl=en&ct=clnk;http://www.capacity.org/capacity/export/sites/capacity/documents/linked-journal-articles/Full_case_study_Honey_value_chain_upgrading.pdf
- 23 <http://www.technoserve.org/files/downloads/vcguidenov12-2007.pdf>
- 24 Miller, C. et Jones, L., 2010, *Agricultural Value Chain Finance*, Practical Action Publishing, Rugby. <http://www.fao.org/docrep/017/i0846e/i0846e.pdf>
- 25 http://www.capacity.org/capacity/export/sites/capacity/documents/linked-journal-articles/Full_case_study_Honey_value_chain_upgrading.pdf
- 26 <http://www.capacity.org/capacity/opencms/en/topics/gender-and-social-inclusion/establishing-lender-borrower-relationships.html>; [http://www.icco-international.com/int/?__utma=112879362.172771440.1393846782.1393846782.1393846782.18__utmb=112879362.110.1393846782&__utmc=112879362&__utmz=112879362.1393846782.11.utmcsr=mixmarket.org|utmccn=\(referral\)|utmcmd=referral|utmctt=funders/icco&__utmv=-&__utmkl=79480404](http://www.icco-international.com/int/?__utma=112879362.172771440.1393846782.1393846782.1393846782.18__utmb=112879362.110.1393846782&__utmc=112879362&__utmz=112879362.1393846782.11.utmcsr=mixmarket.org|utmccn=(referral)|utmcmd=referral|utmctt=funders/icco&__utmv=-&__utmkl=79480404)
- 27 <http://www.syngentafoundation.org/index.cfm?pageID=562>
- 28 <http://www.capacity.org/capacity/opencms/en/topics/gender-and-social-inclusion/agrilife-web-platform-kenya.html>
- 29 <http://www.technoserve.org/files/downloads/vcguidenov12-2007.pdf>
- 30 Les institutions financières non bancaires incluent les institutions financières du microfinancement, les coopératives d'épargne et de crédit ainsi que leurs fédérations.
- 31 La Banque internationale pour la reconstruction et le développement, la Banque Mondiale. Les TIC dans l'agriculture : connecter les petits exploitants aux connaissances, aux réseaux et aux institutions. Guide des ressources en ligne. Novembre 2011.
- 32 Programmes informatiques répondant aux contributions vocales des appelants.
- 33 La Banque internationale pour la reconstruction et le développement, la Banque Mondiale. Les TIC dans l'agriculture : connecter les petits exploitants aux connaissances, aux réseaux et aux institutions. Guide des ressources en ligne. Novembre 2011.
- 34 *An Analysis of Business Models for Delivering Mobile Savings Services*. BA Thesis in Banking and Finance. Michelle Lüchinger. Université de Zurich. Département du Centre bancaire et des finances pour le microfinancement. 2013
- 35 *M-PESA: Finding New Ways to Serve the Unbanked in Kenya* Susie Lonie. IFPRI Vision 2020. Juillet 2010
- 36 Tushar Pandey*, Nagahari Krishna, Venetia Vickers, Antonio Menezes et M. Raghavendra *Innovative Payment Solutions in Agricultural Value Chain as a Means for Greater Financial Inclusion*. <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/96929/2/17-Tushar-Pandey.pdf>
- 37 FAO Calvin Miller, V.N. Saroja et Chris Linder. ICT uses for inclusive agricultural value chains
- 38 Document de briefing sur les TIC. *Enabled-out growing operations: Highlights from Africa*.
- 39 Document de briefing. *Key lessons for mobile finance in African agriculture: three case studies*.
- 40 http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/retail+finance/insurance/global+index+insurance+facility
- 41 http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/retail+finance/insurance/global+index+insurance+facility
- 42 <http://www.syngentafoundation.org/index.cfm?pageID=562>
- 43 Douglas Pearce (CGAP), Andrew Goodland et Annabel Mulder avec le soutien à la recherche d'Amitabh Brar (CGAP), *Agricultural Investment Note. Microfinance Institutions Moving Into Rural Finance For Agriculture*; Mark D. Wenner Rodolfo Quiros, Département du développement durable, Banque de développement interaméricaine. *Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan*; Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), 2013. ICT uses for inclusive agricultural value chains. Rome.
- 44 Lamon Rutten. *De-constructing agricultural finance: how re-thinking the model can improve the method. Models of agricultural value chain financing. Perspective of chain members*. Résultat de la conférence «Financement des chaînes de valeur agricoles». Édité par Rodolfo Quiros. 2011.
- 45 La Banque internationale pour la reconstruction et le développement, la Banque Mondiale. Les TIC dans l'agriculture : connecter les petits exploitants aux connaissances, aux réseaux et aux institutions. Guide des ressources en ligne. Novembre 2011.
- 46 Ibid



BRUSSELS RURAL DEVELOPMENT BRIEFINGS

A SERIES OF MEETINGS ON ACP-EU DEVELOPMENT ISSUES

Along with our partners in this joint initiative, the European Commission (DG DEVCO), the ACP Secretariat and ACP Group of Ambassadors, CONCORD and various media, we at CTA look forward to welcoming you at our next Brussels Development Briefing.

Never miss the latest daily news on key ACP-EU programmes and events in Brussels related to agriculture and rural development with our Blog brussels.cta.int

For more information Email: brussels.briefings@cta.int Tel: + 32 (0) 2 513 74 36

www.brusselsbriefings.net

