

DOCUMENT DE SYNTHÈSE

ECHANGES VIRTUELS FFF/FAO

NOVEMBRE 2024



ACCÈS AU FINANCEMENT

PERSPECTIVES, CAS ET LEÇONS APPRISSES





Contenu

Contexte 3

Aperçu 4

Expériences partagées 5-8

Leçons 9

Résumé

- Ce document résume une série d'échanges thématiques dans le cadre de la "Forest and Farm Facility" (FFF/FAO) autour de « l'accès au financement » en novembre 2024. Les échanges ont été organisés par AgriCord.
- Les recherches de l'IIED confirment que les Organisations de Producteurs Forestiers et Agricoles (OPFA) sont l'un des principaux bailleurs de fonds de l'agriculture et de la sylviculture. Les producteurs investissent également une grande partie de leurs revenus dans des pratiques durables d'adaptation au climat, tout en recevant peu ou pas de soutien pour ces efforts de la part des mécanismes actuels de financement de la lutte contre le changement climatique.
- Les cas présentés par Cafe Global, en Colombie, et Agronorte, au Paraguay, montrent que les OPFA peuvent exploiter avec succès les possibilités de crédit et développer leurs activités si leurs capacités de gestion financière et de planification des activités sont renforcées.
- Les cas de KENAFF, au Kenya, et de TUNADO, en Ouganda, montrent que les OPFA peuvent, une fois renforcées et consolidées, développer des services innovants et inclusifs pour leurs membres, et devenir des partenaires précieux pour les parties prenantes privées et publiques.

Contexte

Organisations de Producteurs Forestiers et Agricoles
Résilience incarnée et potentiel inexploité

« Lorsque nous demandons aux organisations de producteurs agricoles et forestiers quels sont les sujets qu'elles proposent pour les échanges de connaissances, l'une des trois premières réponses est toujours : l'accès au financement. »

Katja Vuori

Directrice AgriCord

Les organisations de producteurs forestiers et agricoles sont elles-mêmes les principaux investisseurs dans leurs activités agricoles et forestières. C'est également le cas lorsqu'il s'agit de financer des mesures innovantes et adaptatives nécessaires pour faire face aux effets du changement climatique. Les agriculteurs eux-mêmes sont leurs principaux bailleurs de fonds.

Toutefois, lorsqu'il s'agit d'accéder à des financements externes sous la forme de fonds de roulement ou de crédits d'investissement, de subventions ou de financements spécifiques pour l'adaptation au changement climatique et l'atténuation de ses effets, des goulets d'étranglement et des obstacles persistent.

Les défis sont structurels. Il existe un fossé entre les besoins des OPFA et des producteurs individuels et l'offre des institutions financières. Souvent, les organisations de producteurs ne trouvent pas de produits adaptés à leurs besoins - les taux d'intérêt sont trop élevés pour une agriculture où les marges bénéficiaires restent faibles. Dans de nombreux endroits, il n'existe pas non plus de mécanismes adéquats de réduction des risques pour encourager les banques et

les institutions financières à accorder des prêts à faible taux d'intérêt aux entreprises agroforestières des petits exploitants. Pour réduire les risques au niveau de l'exploitation, les assurances agricoles et forestières n'existent pas ou sont trop chères pour les petits exploitants. En ce qui concerne le financement climatique, selon les chiffres du FIDA, les petits exploitants agricoles ne reçoivent que 0,8 % du financement climatique alors qu'ils sont parmi les plus vulnérables.

Des instituts de recherche politique indépendants tels que l'Institut International pour l'Environnement et le Développement (IIED) nous fournissent des preuves et des éclaircissements pour identifier correctement les problèmes et les solutions potentielles, comme indiqué dans ce document.

Dans les pages qui suivent, nos OPFA partenaires fournissent des exemples et des bonnes pratiques sur la façon dont - avec le soutien des agri-agences - elles relèvent les défis liés à l'accès au financement. En professionnalisant leur gestion financière, en améliorant leurs services techniques et économiques aux membres, en installant des systèmes de suivi et de traçabilité pour réduire les

risques, en renforçant leurs aptitudes et compétences en matière de planification d'entreprise et en développant leurs capacités à analyser les risques climatiques et les actions prioritaires d'adaptation et d'atténuation.

Les agriculteurs sont l'incarnation du travail acharné, du dévouement et de la résilience. Le secteur des petites exploitations agricoles et forestières recèle un potentiel inexploité. À condition que nous donnions aux petits exploitants les moyens d'atteindre leur plein potentiel et que nous mettions à leur disposition des financements publics et privés afin de créer des chaînes d'approvisionnement plus résilientes et plus équitables. Les agriculteurs et les producteurs forestiers, ainsi que leurs organisations, devraient également recevoir une compensation équitable pour les services écosystémiques qu'ils fournissent dans l'intérêt de tous. Des programmes tels que la "Forest and Farm Facility" sont nécessaires pour aider les OPFA à renforcer leurs capacités, leurs compétences, leurs outils et leurs ressources afin de gérer des entreprises rentables et durables. ■

AGRICORD



AgriCord est une alliance mondiale de 13 agri-agences spécialisées dans le renforcement des organisations et coopératives de producteurs agricoles et forestiers dans le monde. AgriCord travaille avec des partenaires financiers bilatéraux et internationaux (FAO, UE, FIDA, AFD, GIZ, AECID, DGD) qui mettent en œuvre des programmes de soutien aux OPFA. Avec l'IIED et l'UICN, AgriCord fait partie de la "Forest and Farm Facility" (FFF) de la FAO.

Plus d'informations sur www.agricord.org

Perspicacité

Les organisations de producteurs forestiers et agricoles contribuent de manière significative au financement de l'adaptation au changement climatique



« Lorsque les sources externes de crédit ne sont pas accessibles, [...] les petits exploitants peuvent avoir du mal à acquérir suffisamment de capital pour financer ou améliorer leurs activités. Certaines OPFA ont démontré qu'il était possible de relever ce défi en mobilisant leurs propres finances ». p.9

Isabela Núñez del Prado Nieto

Chercheuse IIED, Finance forestière et ressources

Une étude récente (2024) menée par l'IIED sur les Organisations de Producteurs Forestiers et Agricoles (OPFA) au Brésil, en Bolivie, au Ghana, en Équateur, en Inde et en Zambie a révélé des informations intéressantes sur leur importance globale pour le financement du secteur agricole :

L'étude a révélé que les OPFA de toutes les zones géographiques utilisent efficacement leurs ressources internes pour créer et offrir des services financiers à leurs membres. Cette forme de financement va des petits groupes d'épargne informels aux grandes coopératives financières formalisées. Ces mécanismes de financement reposent souvent sur la confiance et sur un style de prêt relationnel. Les noms de ces groupes diffèrent d'un pays à l'autre, mais les plus petits types d'associations d'épargne et de prêt de groupe se composent de dix à vingt personnes qui se réunissent périodiquement pour épargner collectivement dans un fonds commun accessible à ses membres. Les dettes sont remboursées avec des intérêts et le fonds s'accroît. Ces modèles sont très hétérogènes, tout comme les avantages

supplémentaires qu'ils apportent. Certains groupes tiennent des dossiers de crédit pour leurs membres, proposent une diversification des sources de revenus et assurent l'inclusion financière des groupes défavorisés, tels que les jeunes et les femmes.

La pertinence de ces mécanismes dans le secteur des petits exploitants est souvent sous-estimée. Les ressources mobilisées à l'intérieur du pays, sous des formes plus ou moins formelles, représentent 25 % de l'ensemble des financements accordés aux petits exploitants dans le monde (p.67), avec des portefeuilles de prêts individuels allant de quelques dollars à des milliers de dollars américains. En raison de l'autonomie des agriculteurs en matière de mobilisation des ressources et de son importance pour la continuité de l'agriculture dans ces communautés, il est nécessaire d'aider les organisations de producteurs à renforcer leurs mécanismes de financement par le biais d'un renforcement des capacités et d'investissements habilitants.

Alors que les producteurs sont de plus en plus confrontés à des conditions environnementales changeantes, les mécanismes existants de financement de la lutte contre le changement climatique ne les atteignent pas. Moins d'un pour cent des fonds disponibles atteignent les petits producteurs. Dans le même temps, on estime que les producteurs investissent entre 20 et 40 % de leurs propres revenus dans des stratégies d'adaptation qui financent des pratiques durables et la protection de la biodiversité (IIED, 2023).

La récente recherche de l'IIED rappelle qu'il existe déjà d'importantes capacités financières au sein des OPFA. Elles mobilisent leurs propres ressources et constituent un canal viable pour le financement climatique là où il est nécessaire.

Le rapport de recherche a été réalisé et présenté par Isabela Núñez del Prado Nieto, qui effectue des recherches sur le financement des producteurs forestiers et agricoles et de leurs organisations. ■



1
2

Núñez del Prado Nieto, I. (2024). *Mobilising internal finance: how forest and farm producer organisations upscale financial access*. IIED, London. Available at <https://www.iied.org/22326iied>

<https://www.iied.org/smallholder-farmers-worldwide-spending-368bn-annually-adapting-climate-change-nature-loss>



L'Institut International pour l'Environnement et le Développement (IIED) est l'une des principales organisations indépendantes de recherche sur les politiques et l'action au monde, qui promeut des politiques de développement durable fondées sur des données probantes. L'IIED est l'un des partenaires de mise en œuvre de la "Forest and Farm Facility" (FFF) avec la FAO, l'UICN et AgriCord.

Pour plus d'informations sur l'IIED, voir : <https://www.iied.org/about>

Global Cafes

Colombie

Répondre aux besoins en fonds du travail dans un secteur concurrentiel



« Pour que les organisations de producteurs aient accès au financement au niveau national, il est essentiel qu'elles aient un volume d'affaires élevé. Pour les investissements étrangers, il doit y avoir des perspectives d'exportation continue, c'est-à-dire des engagements à fournir des acheteurs »

Rafael Lesmes
 Coordinateur pour Acodea en Colombie

Dans cette étude de cas, nous souhaitons mettre en lumière Global Cafés, une jeune coopérative qui s'est établie entre 2011 et 2013. Les membres vivent à Huila, dans le sud-ouest de la Colombie, où les conditions pour le café sont favorables. L'abondance de grains et de producteurs, ainsi que d'intermédiaires et d'exportateurs, a créé un secteur concurrentiel dans la région.

Pour se différencier et développer leur activité, la coopérative Global Cafes a commencé à suivre une stratégie de prix basée sur la qualité, qui récompense les producteurs pour des produits de qualité répondant aux normes des systèmes de certification internationalement reconnus. Cependant, cette nouvelle stratégie n'a pas été sans poser de problèmes. Les producteurs sont habitués à être payés lorsqu'ils livrent leur production, mais les ventes internationales de café sont liées à des retards de paiement - généralement de 90 à 120 jours. Dans ce cas, la coopérative a dû combler le fossé. Le principal défi pour la coopérative était la

disponibilité d'un fonds de roulement pour payer les producteurs sans délai. Avec le soutien d'Acodea, Global Cafes a réussi à obtenir un fonds de roulement suffisant pour poursuivre son projet d'exportation de produits de qualité. Tout en consolidant ses capacités logistiques et de gestion, Global Cafes a effectué un voyage d'étude qui lui a permis de tirer parti de l'expérience d'autres coopératives prospères. Global Cafes a ensuite établi un contact direct avec l'agence nationale de promotion des exportations, Procolombia. Après avoir acquis suffisamment de connaissances, un plan stratégique mettant particulièrement l'accent sur le développement des services aux membres et aux associés a été élaboré.

Les producteurs peuvent toujours vendre leur café conventionnel, mais aujourd'hui, une part croissante d'entre eux vise une qualité constamment améliorée pour obtenir une prime. La nouvelle stratégie commerciale a permis à Global Cafes de consolider sa position sur un marché concurrentiel.



GLOBAL CAFES



80 membres principaux et 1500 fournisseurs associés

Systèmes de certification :
 FairTrade, Rainforest Alliance

Un grand nombre de membres est-il toujours intéressant ?

Global Cafes a une longue liste d'attente d'associés qui souhaiteraient devenir membres à part entière. La stratégie de Global Cafes consiste à augmenter le nombre de ses membres en veillant à ce qu'ils soient motivés, en phase avec la philosophie et la vision de l'organisation et capables de s'y conformer. Ils préfèrent une croissance durable du nombre de membres à une expansion rapide.



Trouvez-les en ligne :
<https://globalcafes.org/>
<https://acodea.es/>



Agronorte

Paraguay

Sur l'importance de bonnes pratiques de comptabilité financière



Agronorte est une coopérative récemment créée (2015) dans le nord-est du Paraguay. Agronorte et ses membres produisent principalement du sésame, du chia, des haricots et des arachides de manière biologique et selon des principes agroécologiques. Il existait un marché pour ces produits, mais comme beaucoup de jeunes organisations, la progression d'Agronorte était limitée par ses propres capacités de gestion financière.

Avec le soutien de l'agence agricole espagnole Acodea, une analyse organisationnelle a été réalisée. Le résultat - un niveau insuffisant de planification stratégique ou financière, des méthodologies comptables perfectibles et, en relation de cause à effet, un faible volume de fonds de roulement pour acheter et consolider les produits des membres et des associés. Même si Agronorte était en mesure d'acheter tous les produits, la capacité de stockage, de transformation et de commercialisation des produits était faible à l'époque.

Les partenaires ont convenu de commencer par la restructuration de leur service financier et l'introduction d'un logiciel comptable approprié. La capacité d'Agronorte à contrôler les processus financiers et à faire des projections s'en est trouvée considérablement améliorée. Les rapports financiers se sont considérablement améliorés et Agronorte a obtenu un financement par l'intermédiaire de trois coopératives d'épargne et de crédit différentes. Dans le même temps, les

capacités de stockage et de traitement sont passées de 930 à 2500 tonnes, ce qui a permis de conclure des contrats plus importants. Les haricots d'Agronorte sont désormais disponibles dans les supermarchés du Paraguay. La certification de 934 hectares de production biologique de chia a permis à Agronorte d'augmenter son prix de 300 USD par tonne.

Les gains de réputation et les améliorations de la gestion comptable ont permis de préparer des budgets et des projections de flux de trésorerie qui ont permis d'éviter les problèmes de liquidité rencontrés précédemment. De 2021 à 2023, les ventes augmentent de 60 %, ce qui génère 24 nouveaux emplois au sein de l'organisation.

En tant qu'organisation axée sur les besoins, Agronorte a mis en place une unité d'achat centralisée qui achète des produits de consommation courante en grandes quantités et les met à la disposition de ses membres à des prix avantageux. Ces services récompensent les membres et contribuent grandement à une alimentation abordable et sûre dans les communautés locales.



Acodea est une agri-agence espagnole et l'un des treize (13) membres de l'alliance AgriCord. Acodea soutient Agronorte et d'autres coopératives à devenir des organisations financièrement saines et des entreprises rentables.



Augmentation du nombre de producteurs associés : de 470 en 2021 à 710 en 2024

Augmentation de la capacité de stockage : de 930 à 2500 tonnes

Amélioration des prix pour les producteurs - jusqu'à 300 USD par tonne grâce à la certification biologique



Trouvez-les en ligne :
<https://www.agronorte.coop.py/>
<https://acodea.es/>

KENAFF
Kenya

Des producteurs connectés avec des identités digitales



« Grâce à cette plateforme, les agriculteurs peuvent accéder à des intrants de meilleure qualité, se connecter aux marchés et accéder à des services financiers. »

Magdeline Alukhava

ICT Officer Kenya National Farmers' Federation



La Fédération nationale des agriculteurs kényans (KENAFF) est l'organisation faitière représentant 1,6 million d'agriculteurs au Kenya. Le projet présenté ici est lié à une partie essentielle de la stratégie organisationnelle de la KENAFF (2022) : faire partie d'une transformation agricole durable et axée sur les données au Kenya.

En collaboration avec Mastercard, le KENAFF met actuellement en œuvre un projet qui regroupe des services numériques pour les producteurs au Kenya - le FarmPass. Comment ce partenariat a-t-il vu le jour ? Parce que les objectifs se rejoignent : Mastercard avait déjà lancé un projet visant à renforcer l'inclusion financière avec le Community Pass, tandis que le KENAFF était désireux d'offrir davantage de services financiers et numériques à ses membres.

Le projet s'attaque à certains défis fondamentaux : les transactions informelles et invisibles, la visibilité limitée du marché et la perception qu'ont les institutions financières du fait que les producteurs sont des clients à haut risque. Le FarmPass offre un profil numérique aux producteurs, retraçant les transactions et les historiques ainsi que les données de production, rendant visible ce qui était auparavant opaque pour les coopératives et les fournisseurs de crédit. Pour ce faire, Mastercard fournit la plateforme et l'expertise technique, et KENAFF intègre les agriculteurs, les fournisseurs d'intrants, les acheteurs et les institutions financières, et assure le renforcement des capacités nécessaires. Les champions de l'agriculture numérique - actuellement 500 vulgarisateurs formés qui sont également membres du personnel des coopératives - jouent un rôle

essentiel dans ce processus. Ils sensibilisent les agriculteurs, les enregistrent, regroupent les demandes d'intrants des agriculteurs et projettent les récoltes. Ils collectent les produits, facilitent les commandes, soutiennent les paiements numériques et les demandes de crédit. En 2024, les champions ont enregistré 700 000 utilisateurs, et 50 % d'entre eux étaient actifs en 2025, ce qui représente environ 9 millions d'USD de recettes au début du projet. Une fois les identités numériques des producteurs et des registres établies, les producteurs recevront des cartes physiques contenant l'historique de leurs transactions et de leurs affaires. Ce portefeuille leur permettra d'accéder de manière fiable aux services financiers. Avec le temps, d'autres services seront intégrés au système. La KENAFF suit un plan quinquennal visant à étendre cette initiative et à intégrer 10 millions d'agriculteurs - un objectif ambitieux. Des défis subsistent : la culture numérique est limitée et les coopératives n'ont pas toujours les compétences nécessaires pour travailler avec la plateforme. Une certaine bonne volonté politique à différents niveaux est nécessaire et les préoccupations des agriculteurs en matière de confidentialité des données doivent être prises au sérieux.

Si la KENAFF réussit, l'impact sera significatif : des agriculteurs solvables et connectés, ce qui entraînera une augmentation de la production agricole au Kenya. Pour l'instant, la KENAFF continue de renforcer ses capacités et d'étendre ses services de conseil numérique. À l'avenir, elle souhaite monétiser les données et créer des évidences pour les décideurs politiques et les partenaires. ■



FarmPass

offre une identité numérique ;
établit des registres de suivi ;
connecte les producteurs

Investissement de KENAFF

10 personnes au siège
500 champions de l'agriculture
numérique

Propriété

Les données sont la propriété
des coopératives ;
Les agriculteurs sont informés
des transmissions de données

Rôles

KENAFF - intégration,
formation, saisie des données,
Mastercard - infrastructure,
expertise technique

Expansion

Possibilité d'ajouter des
services et des éléments
supplémentaires (par exemple,
géolocalisation et conformité)

Trouvez-les en ligne :
<https://www.kenaff.org/index.php>



ANDREAS
HERMES
AKADEMIE

AHA est une agri-agence membre d'AgriCord et l'un des partenaires stratégiques de la KENAFF. <https://www.andreas-hermes-akademie.de/en/topic/international-cooperation/>

TUNADO
Ouganda

Créer des opportunités et des services pour les jeunes apiculteurs



« Nous mettons les jeunes en contact avec des champions, nous améliorons leurs compétences et nous les inscrivons dans un registre numérique avant de pouvoir les financer. »

Dickson Biryomumaishe
Directeur TUNADO



L'Organisation nationale ougandaise pour le développement de l'apiculture (TUNADO) est un organisme faitier reconnu qui défend les intérêts des apiculteurs du pays depuis 2004. Elle compte parmi ses membres des producteurs, des transformateurs, des emballeurs et des prestataires de services tout au long de la chaîne de valeur. Sa mission est de défendre les intérêts des apiculteurs, d'assurer la durabilité du secteur, de créer un environnement sain et de favoriser l'inclusion.

TUNADO possède "World of Bees", une société qui commercialise les produits de marque de ses membres. L'organisation a lancé un fonds pour les entreprises apicoles qui cible spécifiquement les jeunes et les groupes vulnérables et investit dans leurs entreprises apicoles, stimulant ainsi la création d'emplois et de petites entreprises.

Le mécanisme de financement fait partie du modèle d'entreprise de TUNADO caractérisé par des centres de transformation rurale qui forment les producteurs, ajoutent de la valeur aux produits et relient les producteurs aux marchés locaux et étrangers. L'utilisation des FinTech et des applications de traçabilité (Farmerlink, Bantu system) sont systématisées et font partie intégrante de

l'approche de développement de la chaîne de valeur de TUNADO.

Le Fonds pour les entreprises d'apiculture est un fonds renouvelable qui a été mis en place avec un capital de départ provenant des cotisations des membres, des recettes commerciales de "World of Bees" et des contributions des partenaires de développement. Les crédits sont remboursés intégralement à un taux d'intérêt abordable.

L'impact du fonds est significatif, 1500 à 1600 jeunes (dont 1100 jeunes femmes) ont reçu un soutien par le biais du fonds pour les entreprises apicoles. Combiné aux autres services fournis par les centres de transformation rurale, le revenu annuel moyen des produits apicoles a augmenté de 368 %, passant de 63 USD à 232 USD.

L'une des principales raisons qui ont poussé TUNADO à travailler sur ce fonds a été la pandémie de Covid-19, lorsque les liquidités sont devenues un énorme défi. Aujourd'hui, le fonds, les membres et les activités se développent et "World of Bees" vend une large gamme de produits à Kampala et par le biais de sa boutique [en ligne](#).



Approche pour l'inclusion des jeunes et des personnes vulnérables

Fonds pour l'apiculture & Centres de transformation rurale

1500 - 1600 bénéficiaires

Augmentation de 368 % du revenu annuel moyen du groupe cible

Retrouvez-les en ligne :
<https://tunadobees.org/>
<https://worldofbees.shop/en/>



TUNADO a bénéficié du soutien de son partenaire de longue date, Trias, et de Woord en Daad pour la mise en place du fonds pour l'apiculture.



Leçons

Notre Synthèse

1

L'acheminement de fonds par l'intermédiaire des OPFA offre un **énorme potentiel d'utilisation efficace du financement climatique** s'il s'accompagne d'un soutien et d'un renforcement des capacités adéquats.



2

Le **renforcement institutionnel global des OPFA est une condition préalable pour devenir (et rester) apte au crédit**. De nos jours, de nombreux programmes de soutien se concentrent sur des thèmes et financent des activités spécifiques. Ce n'est pas un problème (au contraire) tant qu'il reste un soutien financier suffisant pour l'appui au personnel, la mise en place de pratiques de gestion financière, les formations à la gouvernance, etc. L'expérience montre que ce n'est qu'à ce moment-là que les OPFA sont véritablement en mesure de jouer leur rôle et de fournir des services durables à leurs membres.

3

Les **OPFA fortes sont des partenaires précieux pour les changements structurels dans leur pays**. Les organisations de producteurs nationales et infranationales peuvent être des partenaires intéressants pour les parties prenantes privées et publiques, car elles atteignent efficacement un grand nombre de personnes dispersées dans leur pays. Mais toutes les parties prenantes doivent comprendre que cela n'est possible que **grâce aux investissements considérables dans les infrastructures et à la force de travail de ces organisations**. Toute partie extérieure tirant parti de cette infrastructure doit rémunérer équitablement les OPFA.

Images: AgriCord, IIED, Acodea, Cafe Global, Agronorte, KENAFF, TUNADO

Les opinions présentées ici ne reflètent pas nécessairement les positions officielles des autres partenaires institutionnels de la “Forest and Farm Facility” (FFF).

Pour plus d'informations :
www.agricord.org/en/resources

CONTACTEZ-NOUS

 info@agricord.org

 www.agricord.org

 Rue de Trèves 61
B-1040 Brussels

© AgriCord
Bruxelles, Decembre 2024

Titre :
Accès au financement- Perspectives, cas et leçons apprises
Document de synthèse- Echanges virtuels FFF/FAO

Auteurs :
Katja VUORI, Directrice AgriCord
Lukas HADASCH, Coordinateur de Programme AgriCord

Mise en page et édition :
Lukas HADASCH, Coordinateur de Programme AgriCord

Révision et traduction :
Marcela RODRIGUEZ, Contrôleuse de Programme et des Finances AgriCord
Chamsyatou MAMA GAO, Chargée de Programme & Partneriats AgriCord



AGRICORD