

*Document d'information destiné au Dialogue
de CABRI sur l'Agriculture*

Étude de cas: La Zambie

Le Financement Innovant de l'Agriculture



*Document d'information destiné au Dialogue
de CABRI sur l'Agriculture*

Étude de cas: La Zambie

Le Financement Innovant de l'Agriculture

2014

CABRI 

SE CONNECTER • PARTAGER • RÉFORMER



Table des matières

List of tables and figures	IV
Liste des Acronymes	V
1. Introduction	1
1.1. Objectif de cette étude de cas	1
2. Historique du secteur de l'agriculture en Zambie	4
3. Améliorer le financement de l'agriculture: l'étude de deux initiatives distinctes	6
3.1. Le prêt indirect par l'intermédiaire des institutions financières: le cas de la facilité de crédit Munda de Zanaco	7
3.2. Le financement des agriculteurs émergents: le «programme de soutien aux agriculteurs émergents» de Zanaco (ZEFP)	10
4. Discussion et réflexion	14
Annexes:	
Annexe 1: Budget du NAIP par source de financement	18
Annexe 2: ZEFP – Produit agricole et caractéristiques	18
Annexe 3: principales statistiques du ZEFP (en USD)	18
Annexe 4: Cadre de mise en oeuvre des modèles innovants – le qui, le comment et le quoi	19

Liste des tableaux

Tableau 1 : Services de soutien fournis par le Syndicat national des agriculteurs de Zambie et par les associations de district à leurs membres

Tableau 2: Impacts de l'assistance technique du ZEFP de 2008 à 2011

Figure 1: Sources de crédit parmi l'ensemble des petits exploitants agricoles 2010-2011

Figure 2: Typologie des exploitations bancables

Figure 3: Facilité de crédit Munda (Lima)

Figure 4: Représentation schématique du modèle ZEFP

Liste des Acronymes

CABRI	Initiative Africaine Concertée sur la Réforme Budgétaire
DFA	Association d'agriculteurs (d'exploitants agricoles) de district
FISP	Programme d'appui aux intrants agricoles
FIDA	Fonds international de développement agricole
FRA	Agence de réserve alimentaire
IAPRI	Institut Indaba de recherche de politique agricole, 2013
MAE	Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage
MTRNPE	Ministère des Terres, des Ressources Naturelles et de la Protection de l'Environnement
NAIP	Plan national d'investissement agricole
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
PDDAA	Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine
RDC	République démocratique du Congo
SFI	Société financière internationale
Zamace	Bourse zambienne des produits de base agricoles
Zanaco	Banque nationale commerciale de Zambie
ZEFP	Programme de soutien aux agriculteurs émergents en Zambie
ZMK	Kwacha zambien
ZNFU	Syndicat national des agriculteurs (des fermiers) de Zambie

Remerciements

Ce rapport d'étude de cas a été préparé pour le Dialogue sectoriel de CABRI sur la planification, l'élaboration du budget et le financement innovant de l'Agriculture. Le Secrétariat de CABRI tient à remercier Mr Joshua Nyoni (spécialiste sur la financement agricole) et Mr Munhamo Chisvo (assurance de la qualité) pour leur contribution précieuse à ce rapport d'étude de cas.



1. Introduction

1.1 Objectif de cette étude de cas

Ce document propose une description générale du financement innovant de l'agriculture en Zambie. Il étudie deux nouvelles façons de financer les entreprises agricoles qui offrent des opportunités de financement durable dans le secteur des petites exploitations agricoles. Il aidera les gouvernements à trouver des alternatives de financement des petites exploitations agricoles. Il apporte des informations sur les initiatives du secteur privé pour prolonger les prêts saisonniers des petites et moyennes exploitations agricoles tout en gérant le risque historiquement lié aux prêts dans ce sous-secteur. Les études de cas peuvent aider la prise de décision des gouvernements africains sur la façon de promouvoir des alternatives de financement des petites exploitations agricoles désireuses de se lancer dans l'agriculture commerciale et d'augmenter leur production agricole. Elles apportent des renseignements sur la façon dont les exploitants agricoles faisant partie d'une organisation peuvent avoir accès au financement du secteur bancaire officiel et rembourser les prêts avec succès ainsi que sur la façon dont ces prêts aux petits exploitants agricoles répondent à la contrainte habituelle de l'absence de garantie de crédit. Ce sous-secteur est traditionnellement perçu comme insolvable (soit les exploitants agricoles représentent un trop grand risque pour que les banques leur accordent un prêt, soit ils considèrent les services bancaires comme onéreux et comportant un trop grand nombre de frais de transaction). Ainsi, ce rapport tente de répondre aux questions que se posent souvent les nouveaux investisseurs en analysant des cas prometteurs de financement innovant émergents, dévoilant ainsi des nouvelles approches qui ont fait leurs preuves et des chiffres utiles sur leur performances. Pour ce faire, ce document présente deux études de cas sur les moyens innovants de financer le sous-secteur des petites

exploitations agricoles qui ont été mis en œuvre en Zambie.

Cette analyse tient compte des éléments perçus comme étant des indicateurs de réussite dans l'atteinte des objectifs ainsi que des obstacles rencontrés.

Les études de cas permettent de montrer aux participants de cet atelier ce qui peut être accompli lorsque les petites exploitations agricoles accèdent au financement et ce qui fait d'un modèle de financement une réussite. En outre, elles montrent comment les acteurs du secteur privé, tels que la Banque nationale de commerce de Zambie, ont relevé les défis du financement des petites exploitations agricoles pour le bénéfice mutuel de la banque et des exploitants. Le gouvernement jouit d'une opinion favorable dans sa gestion de l'économie lorsque le secteur privé est capable de fournir des solutions et services financiers sur-mesure aux exploitants agricoles qui répondent à leurs besoins. Ce sous-secteur représente une part non-négligeable de l'électorat. Par ailleurs, un portefeuille d'investissement plus important et à faible risque génère des retours pour l'investisseur dans le secteur bancaire. Les exploitants agricoles, quant à eux, peuvent exploiter les produits financiers mis à leur disposition et bénéficier d'une productivité agricole accrue si les produits financiers sont adaptés à l'exploitation agricole en question.

En lisant ce document, réfléchissons comment l'environnement politique peut être réexaminé pour permettre au secteur agricole de prospérer et au financement innovant de favoriser la sécurité alimentaire, la création d'emplois et le développement économique. Il est reconnu que les conditions sur le terrain sont différentes dans chacun des pays représentés dans les ateliers mais les participants doivent réfléchir à la manière dont ils aborderaient les problématiques soulevées dans ces études de cas afin de les résoudre dans leurs pays respectifs. Les discussions sur les différentes études de cas s'axeront sur les considérations suivantes:

- Quel enseignement peut-on tirer de ces deux expériences?
- Quels éléments probants attestent de la réalisation des objectifs fixés par les initiatives?
- Comment améliorer ces initiatives?
- Quels autres moyens auraient pu permettre d'arriver aux mêmes résultats?
- Sur quel critère vous baseriez-vous si vous deviez recommander l'une de ces deux initiatives comme un moyen efficace d'améliorer le financement innovant de l'agriculture?
- Si vous deviez choisir l'une de ces deux initiatives la mieux adaptée à votre pays, quelle serait-elle, le cas échéant?

Les deux études de cas examinées dans ce document sont les suivantes:

- La facilité de crédit Munda pour petits exploitants est un exemple de financement indirect pour petits exploitants qui offre à ces derniers un accès au financement afin de leur permettre de développer leur exploitation ainsi qu'une alternative concrète au programme national de subvention aux intrants qui a été interrompu et dans le cadre duquel le Gouvernement de Zambie fournissait des intrants aux agriculteurs. Cette initiative est également dirigée par la Banque nationale commerciale de Zambie (Zanaco) par l'intermédiaire des Associations d'agriculteurs de district (DFA) qui sont affiliées au Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU).
- Le Programme de soutien aux agriculteurs émergents

en Zambie¹ (ZEFP) est une initiative qui a été lancée par Zanaco en collaboration avec la Société financière internationale (SFI) et la Fondation Rabobank (Pays-Bas) en 2007/2008 comme moyen de concilier l'accès des exploitations agricoles émergentes aux services financiers et de soutien.

Les études de cas sont examinées avec pour toile de fond l'orientation politique décrite dans le Plan national d'investissement agricole (NAIP) qui fait partie du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA) dans le pays (pour plus de détails sur l'orientation politique, consulter la partie sur l'historique de l'agriculture en Zambie ci-dessous).

Compte tenu de cette orientation politique, les études de cas soulignent les actions mises en œuvre par le secteur privé pour tirer profit des opportunités créées par l'environnement politique, notamment:

- Les points saillants de chacune des initiatives et la mesure dans laquelle elles ont contribué à l'accroissement de la productivité et à la prospérité des agriculteurs impliqués;
- La manière dont les dispositions techniques et de mise en œuvre ont contribué aux résultats;
- Les obstacles principaux rencontrés lors du développement de ces initiatives et les enseignements à tirer des pratiques passées et actuelles.

L'étude de cas est organisée comme suit: le prochain chapitre propose une vue d'ensemble du secteur agricole zambien, du cadre de planification et du contexte du financement du secteur agricole par le secteur privé. Le Chapitre 3 parcourt

¹ En Zambie, un petit exploitant agricole cultive entre 0 et 20 ha, tandis qu'un agriculteur émergent cultive entre 5 et 20 ha (IAPRI, 2013). Certaines études considèrent que les petits exploitants agricoles cultivent entre 0 et 10 ha (par ex., «Démarches innovantes d'approvisionnement de services de financement en zone rurale, notamment pour les petits producteurs: le cas de la Zambie», par Simacheche Dinde et Webby Mate, 2004). L'agriculteur émergent est un exploitant agricole en phase de transition entre agriculture de subsistance et agriculture commerciale. Il est mieux intégré au marché d'extrants agricoles que l'agriculteur de subsistance. En 2010/2011, 87% de l'ensemble des petits exploitants agricoles détenaient moins de 5 ha de terres en Zambie. La croissance du secteur de l'agriculture émergente en Zambie est menée par des personnes qui disposent: 1) de revenus non-agricoles leur permettant de démarrer leur exploitation agricole; 2) de capacités sociales et économiques leur permettant de participer aux marchés fonciers réglementaire et coutumier; et, 3) d'une dotation foncière initiale suffisante.

chacune des deux initiatives en soulignant leur origine, leur application, leurs résultats et les enseignements à en tirer. Des définitions de la terminologie propre au financement innovant de l'agriculture et aux modèles sont également fournies. Le dernier chapitre propose une discussion sur les problématiques majeures du financement innovant de l'agriculture qui ressortent des études de cas examinées.

2. Historique du secteur de l'agriculture en Zambie

La Zambie est un pays enclavé, situé en Afrique subsaharienne entre les latitudes 8° et 18° au sud de l'équateur et entre les longitudes 22° et 34° à l'est du méridien de Greenwich. La Zambie partage ses frontières avec huit pays: la Tanzanie et la République Démocratique du Congo (RDC) au nord, l'Angola à l'ouest, la Namibie, le Botswana et le Zimbabwe au sud et le Mozambique et le Malawi à l'est. Le pays dispose d'une superficie totale de 752 616 km² qui s'échelonne entre 1 000 et 1 600 m au-dessus du niveau de la mer. Les principaux systèmes hydrographiques de la Zambie sont les rivières du Zambèze, Kafue, Luangwa et Chambeshi-Luapula. Le pays compte cinq lacs majeurs: les lacs Kariba (artificiel), Bangweulu, Mweru, Mweru-Wantipa et Tanganyika.

Le pays dispose de nombreuses ressources dont un important potentiel agricole et agro-industriel assorti de nombreuses opportunités dans ces domaines. Au cours de la décennie 2001-2011, le pays a connu des taux de croissance annuels moyens de 6% après avoir connu un taux de croissance moyen de -2% en 1975 et 1995. La croissance est principalement due au cours élevé du cuivre sur les marchés internationaux et à des investissements sûrs dans les télécommunications, le bâtiment et d'autres secteurs. Malgré la stagnation de l'économie rurale, le taux de croissance solide du secteur de l'agriculture, de la pêche et de l'exploitation forestière est de 10% depuis 2009. Toutefois, à cause des caprices du climat, les courbes de croissance de certaines années ont connu des valeurs négatives, notamment en 2005 et 2007.

Afin de créer un environnement qui continue de favoriser la croissance de l'agriculture, le gouvernement de Zambie a pris des décisions dans le Plan national d'investissement agricole (NAIP, 2014-2018) dans le cadre du Programme détaillé de développement de l'agriculture. L'objectif premier du Plan national d'investissement agricole est de

créer un environnement favorable pour l'investissement du secteur public dans l'agriculture et pour le renforcement des institutions dans le but d'augmenter la prévisibilité de l'intervention du gouvernement sur les marchés de l'agriculture. Ce plan prévoit également des stratégies de réduction de la pauvreté, la diversification du secteur et l'amélioration de la résistance des systèmes alimentaires face au changement climatique.

Le gouvernement prévoit que les sources d'investissement du Plan national d'investissement agricole représentent, sur les cinq années de la période d'exécution, la somme de 2 730,69 millions de dollars US. Cette somme se ventile de la manière suivante: 78,4%, soit 2 141,33 millions de dollars US, proviendront du gouvernement et des partenaires de la coopération; 14,4%, soit 391,67 millions de dollars US, devraient provenir des agriculteurs; et 7,2%, soit 197,70 millions de dollars US proviendront des entreprises du secteur privé. Le budget ne comprend ni les investissements qui se font au niveau des exploitations agricoles ni ceux des entreprises privées. Les interventions en cours et les interventions prévues représentent un coût total de 457 millions de dollars US dont 308 millions de dollars US proviennent du budget. Le déficit de financement s'élève à un peu plus de 651 millions de dollars US.

Dans ce contexte, le financement du secteur privé joue un rôle déterminant tant il appuie les efforts de financement publics de l'agriculture pour en accroître le rendement. L'amélioration du rendement agricole passe également par l'accès au crédit agricole qui est déterminant et pourtant insuffisamment développé. Selon l'Étude nationale sur les moyens de subsistance des agriculteurs en milieu rural (RALS) réalisée en 2011, seuls 13% des petits exploitants agricoles zambiens avaient accès au crédit. L'historique du financement agricole par le secteur privé, notamment le

sous-secteur des petits exploitants, place les programmes d'aide aux petits exploitants¹ en tête devant les autres formes de financement. (Figure 1). La majeure partie de ce crédit est issu des programmes d'aide aux petits exploitants qui cultivent le coton.

Le crédit auprès des banques commerciales reste peu élevé, notamment à cause du manque de garantie d'accès au crédit pour les exploitants agricoles sous régime foncier

coutumier. Toutefois, le Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU) a réalisé des progrès considérables, en partenariat avec les coopératives et les banques commerciales, dans l'amélioration de l'accès au crédit grâce au Programme d'octroi de crédit Lima. Dans le cadre de ce programme, une affiliation de longue date au Syndicat des agriculteurs fait office de garantie qui facilite l'accès des agriculteurs au crédit.

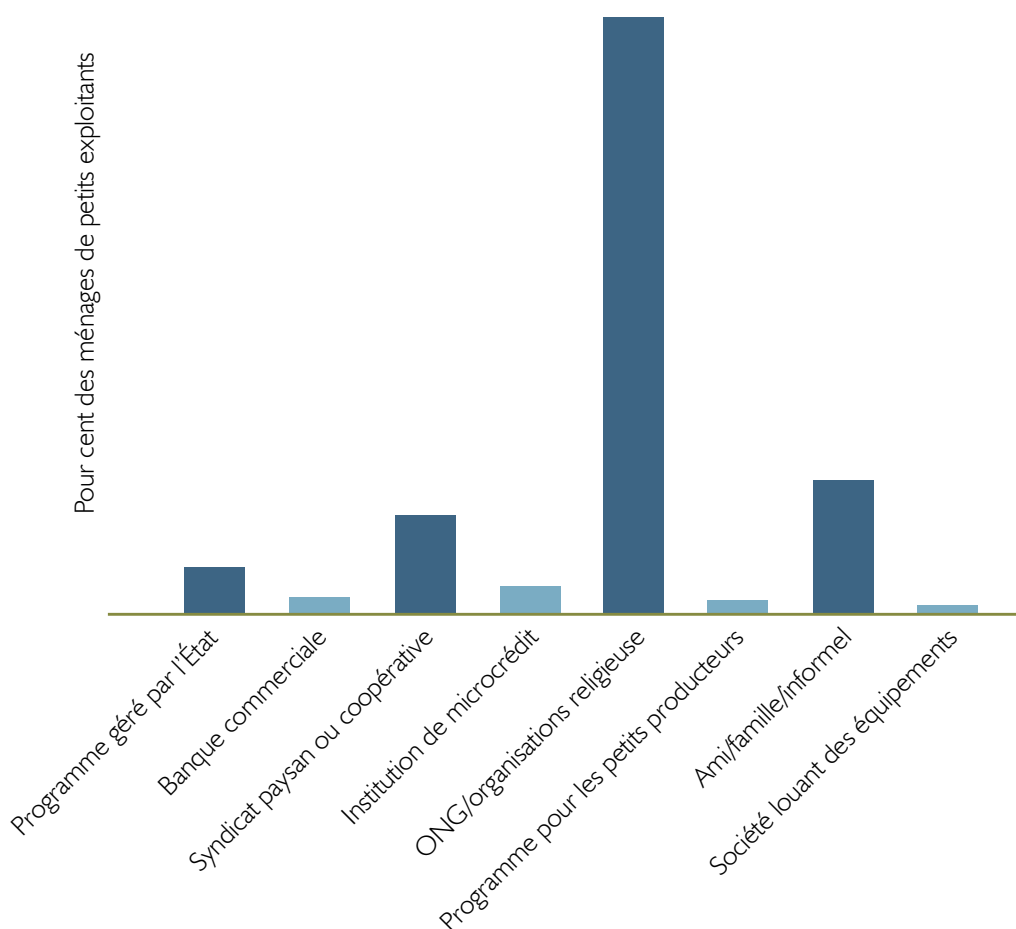


Figure 1: Sources de crédit parmi l'ensemble des petits exploitants agricoles 2010-2011

Source: Central Statistical Office, 2012.

Note: HH = household.

1 Les programmes d'aide aux petits exploitants sont des accords commerciaux dans le cadre desquels des groupes de petits exploitants agricoles passent des contrats avec des agriculteurs commerciaux désireux d'accroître leur production mais ne disposant pas de terres. Les agriculteurs commerciaux passent un contrat avec les petits exploitants agricoles qui disposent de terres et financent leurs intrants, trouvent les marchés pour leurs produits, réalisent de la vulgarisation agricole, offrent des services de gestion, de traitement et d'emballage, de transport et d'approvisionnement en eau sur crédit, leurs permettant de couvrir les frais au moment de la vente. L'entreprise contractante fournit ces services aux petits exploitants agricoles avec pour intérêt premier le volume regroupé des produits en matière de traitement et de commercialisation.

3. Améliorer le financement de l'agriculture: l'étude de deux initiatives distinctes

Les agriculteurs constituent une population hétérogène dotée de parcelles d'une superficie variable et de différents niveaux de capacité de production, de mécanisation, de ressources et d'expertise. La figure ci-dessous (Figure 2) illustre la typologie de l'accès à des services financiers adéquats dans le contexte zambien pour des activités agricoles et les dépenses globales des ménages.

L'étude de cas décrit les avancées du financement innovant en matière: i) de nouveaux modèles qui ne sont pas encore adoptés par tous; ii) d'adaptation des modèles existants dans le contexte d'un pays en développement; iii) d'ajustement des modèles à l'échelle des petits exploitants agricoles.

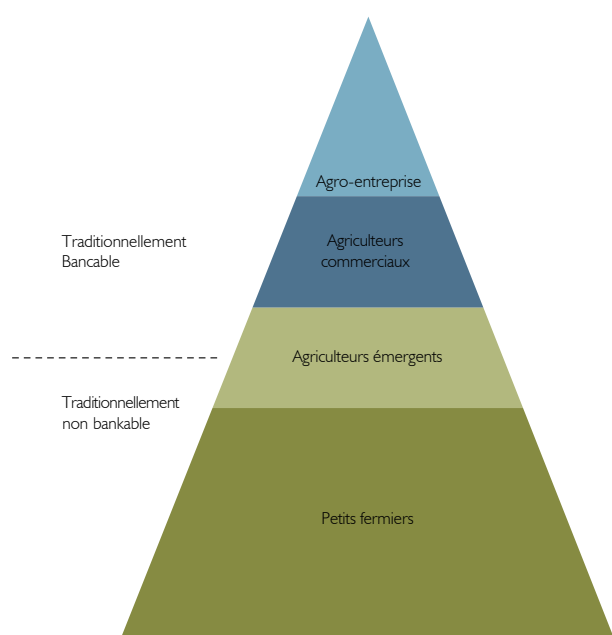


Figure 2: Typologie des exploitations bancables
Source: Banque Rabo, 2014.

La Banque nationale commerciale de Zambie, créée en 1969 et mieux connue sous le nom de Zanaco, est l'une des principales banques du pays avec 59 succursales et agences et 121 points supplémentaires de présence. Elle a été partiellement privatisée en 2007 lorsque la Banque Rabo a

acquis 49% des intérêts publics investis dans cette banque puis elle a été cotée à la bourse de Lusaka en novembre 2008. Elle possède plus de 50% des actions détenues par les zambiens et le Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU).

Le sous-secteur des petits exploitants agricoles qui, comme l'illustre la Figure 3, se situe en bas de la pyramide et représente la part la plus importante, numériquement parlant, dans la plupart des pays en développement, se caractérise souvent par:

- Une faible surface cultivée en hectares qui se situe entre 0 et 20 ha;
- Un faible rendement dû à des compétences agronomiques inadéquates;
- Un manque de compétences adéquates en gestion financière; et,
- Une mauvaise tenue des comptes.

Les petits exploitants agricoles sont perçus comme non-bancables soit parce que les banques considèrent que leur octroyer un prêt bancaire représente un trop grand risque (ils ne disposent d'aucune garantie ni de culture du crédit), soit parce qu'ils considèrent que les services bancaires sont chers et impliquent de nombreux frais de transaction et qu'ils sont peu adaptés aux besoins spécifiques des petits exploitants agricoles.

Les agriculteurs émergents cultivent un peu plus de terres, entre 5 et 20 ha, et ils investissent dans des exploitations émergentes avec un capital non-agricole, ou grâce à la croissance d'une petite exploitation, ou encore en utilisant leur capital social et économique pour participer aux marchés fonciers réglementaires ou coutumiers, ou enfin grâce à une dotation foncière initiale conséquente. Leur

production est davantage axée sur les marchés et le profit (l'agriculture comme entreprise commerciale) que celle des petits exploitants agricoles qui cultivent principalement pour leur subsistance, bien qu'ils vendent une partie de leur production pour en tirer un revenu.

Le premier modèle de financement innovant abordé ci-dessous est conçu spécialement pour les petits exploitants agricoles qui se situent en bas de la pyramide, tandis que le deuxième modèle s'adresse plus particulièrement aux agriculteurs émergents.

3.1 Le prêt indirect par l'intermédiaire des institutions financières: le cas de la facilité de crédit Munda de Zanaco

3.1.1 Facilité de crédit Munda: objectif et organisation

Cette facilité a été créée par Zanaco en vue d'apporter aux petits exploitants agricoles un meilleur accès au financement pour les aider à développer leur entreprise et leur proposer une alternative au programme gouvernemental d'aide financière (FISP) qui subventionnait entièrement les intrants mais qui a été interrompu. Zanaco procède de la manière suivante: elle octroie un prêt aux Associations d'agriculteurs de district (DFA) qui sont affiliées au Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU). Les associations d'agriculteurs de district réalisent une étude préalable avant chaque période de croissance afin d'évaluer la totalité des besoins de chaque exploitant agricole et en transmettent les résultats au Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU) afin de faire une soumission pour les besoins totaux en engrais et semences. Ensuite, Zanaco finance ces intrants avec une garantie (sûreté) de 50% en espèces versée par les associations d'agriculteurs de district. Les exploitants agricoles regroupés en coopératives ou en associations peuvent donc ensuite obtenir leurs intrants dans des entreprises telles que

Omnia Fertilizer Zambia Limited et *Zamseed*.

Le rôle du gouvernement consiste, d'une part à financer le programme (en tant qu'actionnaire de la banque)¹ et d'autre part, à fournir un appui technique aux exploitants agricoles par l'intermédiaire de son réseau d'agents publics de vulgarisation agricole, bien que leur présence sur le terrain soit limitée pour cause d'effectifs réduits. Le gouvernement apporte également un environnement politique favorable grâce à la régulation de la tarification des intrants et produits agricoles, ainsi qu'un soutien moral en participant au lancement de prêts au niveau du ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (MAE).

À la fin de la période de croissance des cultures, les récoltes sont vendues aux transformateurs qui transfèrent le paiement à Zanaco, laquelle déduit le solde impayé du prêt, y compris les intérêts et frais annexes, tels que les primes d'assurance. Puis l'excédent est versé sur le compte de chaque exploitant agricole par l'intermédiaire de leur DFA (Figure 3).

Toujours par l'intermédiaire des associations d'agriculteurs de district, les exploitants agricoles regroupés sont responsables du remboursement de chaque prêt, comme le prévoit la sanction sociale ou le principe de « tous pour un ». Si un exploitant ne réalise pas son remboursement individuel dans les délais impartis, sa participation à la prochaine saison est interdite. Il en va de même pour les DFA qui n'effectuent pas de versements dans les délais impartis.

Lors de la saison agricole 2011/2012, le programme a déboursé la somme totale de 4 millions de dollars US pour 25 DFA qui représentaient 4 026 exploitants agricoles membres, lesquels exploitaient quelques 10 088 hectares, soit une augmentation enregistrée depuis les 600 ha de la saison agricole 2008/2009. Cela représente moins de la moitié des 69 DFA (au total) membres du Syndicat national des agriculteurs de Zambie. Les rendements de maïs des exploitants agricoles se sont accrus pour passer des 1,5 tonnes initiales de la saison 2008-2009 à 3 tonnes par hectare pendant

¹ Actuellement, Zanaco est détenue à hauteur de 46% par la Banque Rabo, de 25% par le gouvernement de Zambie et de 29% par des investisseurs et employés publics et privés locaux.

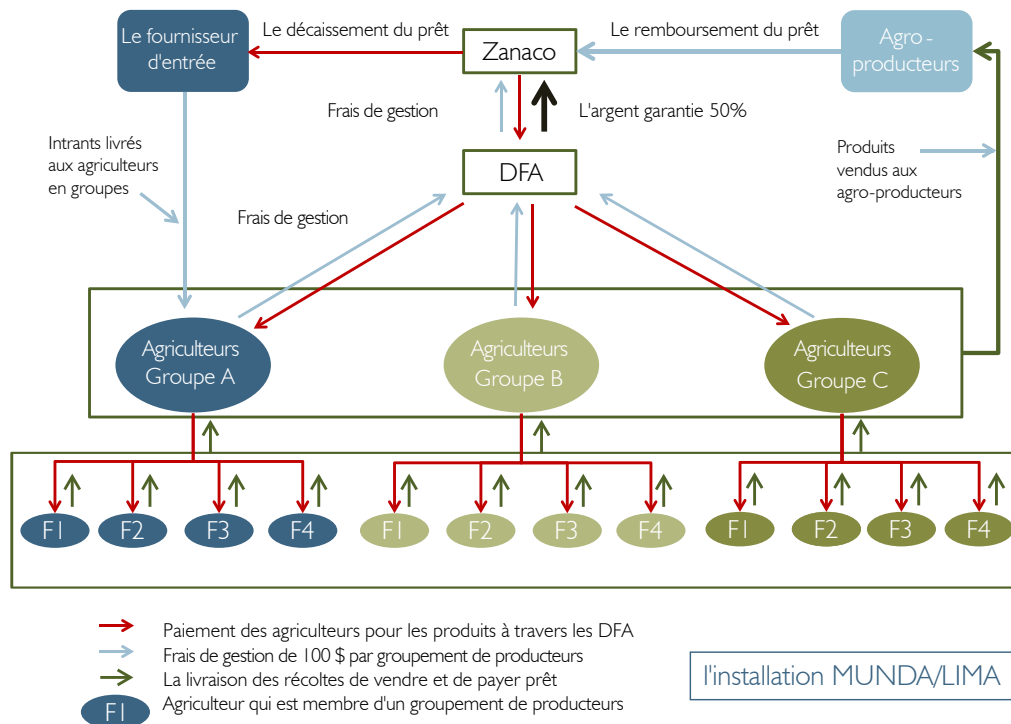


Figure 3: Facilité de crédit Munda (Lima)

Source: auteurs, 2014.

la saison 2010/2011 grâce à l'utilisation de semences hybrides et d'engrais ainsi qu'à l'adoption de pratiques d'agriculture de conservation. Tandis que le programme gagnait en popularité, la facilité de crédit Munda est devenue le Programme d'octroi de crédit LIMA en 2010, lequel compte actuellement plus de 16 780 exploitants agricoles bénéficiaires. Le taux de remboursement des prêts s'élève à 99%, ce qui permet d'inscrire ce programme dans la durée.

3.1.2 Les points forts

Le taux d'intérêt actuel en ZMK taux de base (16% par an) moins 5% (11% par an), ce qui est un taux compétitif en Zambie, est perçu comme un élément positif participant à la réussite du programme. L'accord selon lequel les DFA ne

sont redevables que d'un droit de 100 USD pour l'ensemble du groupe et n'obligent pas les emprunteurs à fournir une garantie supplémentaire autre que le montant en espèces qu'ils ont versé - principe du « tous pour un » - est également perçu comme un point fort. Pour les banques, le portefeuille se porte bien et n'enregistre qu'un faible nombre de défauts, d'où un certain enthousiasme pour son expansion.

Le programme a bénéficié du soutien de l'Agence de réserve alimentaire de Zambie qui a fixé le cours de la denrée agricole (maïs) dès le début de la saison à un niveau nettement plus élevé que le cours régional afin de couvrir le montant de leur achat pour des raisons de sécurité alimentaire. Cela place la barre du prix à un niveau relativement compétitif pour les acheteurs suivants.

1 The District Farmers-Association (DFA) is a legal entity with its own elected governing executive committee. There are two categories of DFAs; small-scale and large-scale farmers DFAs, with small-scale DFAs representing more than 80% of the total DFAs affiliated to the union. Large-scale DFAs are a mixture of large-scale and small-scale farmers, but only in a few cases is the membership predominantly large-scale. In terms of affiliation fees to the union, the small-scale DFAs pay a fixed annual fee, while individual members of the large-scale DFAs are levied directly by the union, in collaboration with the DFA leadership, at a small percentage of the turnover (ZFNU, 2014).

3.1.3 Les défis

Ce modèle compte, dans une large mesure, sur les capacités organisationnelles du Syndicat national des agriculteurs de Zambie à gérer les risques liés aux DFA et leurs structures opérationnelles. En effet, il serait difficile de le reproduire en dehors du cadre de ces associations.

Sa durabilité dépend également de la diversification des récoltes au niveau de l'exploitant agricole ainsi que des compétences accrues en gouvernance d'entreprise au niveau des DFA¹. Tandis que la plupart des DFA sont suffisamment importantes pour gérer les finances, la collecte, le stockage, le traitement et la commercialisation, les plus petites associations peuvent rencontrer des difficultés à gérer ces aspects. Par ailleurs, les environnements de production des membres d'une DFA sont suffisamment similaires pour être gérés mais le type d'affiliation et de gouvernance des DFA diffèrent d'une région à l'autre et les associations dont les membres sont mixtes

(grands et petits exploitants agricoles) sont plus performantes en matière de gouvernance d'entreprise et davantage axées sur les affaires que celles dont les membres ne comptent que des petits exploitants agricoles (Sumelius, 2011), dans la mesure où ces derniers ont tendance à reproduire le comportement des grands exploitants agricoles. Les DFA mixtes sont susceptibles de rencontrer des difficultés pour répondre aux besoins de leurs membres, comme l'exige leur rôle (voir le Tableau 1 pour la description des rôles). Les avantages de l'affiliation risquent de ne pas être si évidents pour les grandes exploitations agricoles commerciales qui sont auto-suffisantes et traitent directement avec l'industrie de transformation.

Malgré la garantie en espèce de 50%, au lieu d'une garantie sous forme de réclamation légale sur les récoltes qui pourrait être perçue comme limitant l'influence de l'exploitant agricole, le modèle attire toujours une clientèle et suscite une demande.

Tableau 1 : Services de soutien fournis par le Syndicat national des agriculteurs de Zambie et par les associations de district à leurs membres

Organisation productrice	Nature du soutien
ZNFU (Syndicat national des agriculteurs de Zambie)	Négociations avec le gouvernement sur les problématiques liées aux intérêts, taxes, dispositions législatives et droits à la propriété, etc. afférents aux exploitants agricoles ; Lobbying ; Une organisation unique qui représente l'ensemble du secteur de l'agriculture ; Améliorer l'intégration commerciale, créer des associations axées sur les produits de base ; Création d'une structure politique/territoriale pour les exploitants agricoles par l'intermédiaire des associations de district ; Coordination des activités des associations de district ; Apporter des solutions pour le financement des projets, la tenue des inventaires et l'audit des associations de district locales ; Augmenter la compétitivité des exploitations agricoles ; Augmenter les possibilités commerciales grâce à l'interconnexion des producteurs, des centres de traitement, des acheteurs/revendeurs, des organismes de vente et des détaillants ; Agriculture de conservation.
DFA (Associations d'agriculteurs de district)	Conseil technique et économique aux exploitants agricoles ; Création de centres d'information pour l'éducation et l'information des exploitants agricoles ; Négociations des tarifs régionaux ; Collecte, stockage, traitement et commercialisation des produits ; Soutien au niveau des conventions de crédit.

Source: Sumelius, 2011.

¹ L'Association d'agriculteurs de district (DFA) est une entité juridique qui dispose de son propre comité exécutif directeur élu. Il existe deux catégories de DFA: les DFA à petite échelle et les DFA à grande échelle. Les premières représentent 80% du nombre total de DFA membres du Syndicat national des agriculteurs de Zambie. Les DFA à grande échelle comportent des grands et des petits exploitants agricoles mais dans seulement quelques cas, l'affiliation est dominée par des grands exploitants agricoles. En matière de frais d'affiliation au Syndicat, les DFA à petite échelle paient un montant annuel fixe, tandis que les membres des DFA à grande échelle sont taxés individuellement et directement par le Syndicat, en collaboration avec la direction de la DFA, à hauteur d'un faible pourcentage du chiffre d'affaire [Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU), 2014]

3.1.4 Potentiel de croissance

Le fait que cette démarche fasse entrer les exploitants agricoles dans la catégorie des « bancables » signifie qu'il existe un potentiel de croissance. En effet, l'augmentation de la demande depuis ses débuts et le fait que les terres arables ne constituent pas un facteur limitant, indiquent que si davantage de ressources locales et internationales sont mobilisées, le programme peut croître. Le taux de remboursement reste élevé à 99% malgré le nombre croissant d'exploitants agricoles qui atteint 16 000.

3.1.5 Éléments probant étayant les résultats

Les études disponibles révèlent peu d'évidences empiriques pour corroborer les résultats. Les augmentations susmentionnées en matière de rendement correspondent aux stocks disponibles mais, seules, sont insuffisantes pour affirmer que des résultats positifs sont enregistrés au niveau des exploitations agricoles. Toutefois, il est évident que la capacité de Zanaco à octroyer des prêts à des clients précédemment « non-bancables » s'est accrue, comme en témoignent le grand nombre d'exploitants agricoles bénéficiaires et la croissance continue du programme.

Les taux élevés de remboursement des prêts indiquent également que les compétences des exploitants agricoles en matière de gestion de leurs entreprises agricoles financées par des prêts et de leurs crédits se sont accrues et sont mises à profit avec efficacité.

Dans certains cas, des éléments de preuve indiquent que des exploitants agricoles ont généré des revenus agricoles nets plus élevés, et que d'autres ont investi ce revenu dans l'amélioration de leur logement grâce à des murs en briques et un toit en tôle ondulée ainsi que dans la mise en place de dispositifs d'irrigation.

4.2.2 Des questions pour susciter la réflexion

- Les agriculteurs regroupés en associations sont-ils capables de gérer les risques de telle sorte que les banques soient disposées à renouveler les prêts de

leurs membres par l'intermédiaire de ces associations avec un niveau réduit de garantie?

- Comment apporter son soutien aux associations nationales d'agriculteurs afin que celles-ci placent le niveau de gouvernance d'entreprise des agriculteurs suffisamment haut pour que le secteur privé soit disposé à accroître le crédit agricole de leurs membres dans des conditions avantageuses?
- Quel serait le rôle idéal du gouvernement dans le financement innovant de l'agriculture pour que le secteur privé traite directement avec les agriculteurs par l'intermédiaire des associations dont ils sont membres?

3.2 Le financement des agriculteurs émergents: le « programme de soutien aux agriculteurs émergents » de Zanaco (ZEFP)

3.2.1 Le ZEFP: objectif et organisation

Le Programme de soutien aux agriculteurs émergents a été conçu comme un modèle pour permettre aux agriculteurs émergents de bénéficier d'un ensemble de services qui comprend le financement et des services de soutien. Un projet pilote a pris fin en août 2009 lors duquel Zanaco a octroyé des fonds de roulement et des fonds d'investissement tandis que la Société Financière Internationale et la banque de développement Rabo ont financé la subvention du soutien technique octroyée par l'intermédiaire du Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU). Selon la Banque Rabo, les agriculteurs émergents sont:

«...typiquement plus développés que les petits exploitants agricoles, ont un esprit d'entreprise plus marqué, disposent de compétences de base en matière de gestion financière et sont axés sur la croissance. Les agriculteurs émergents sont un groupe cible intéressant car ils sont susceptibles de se développer pour devenir des agriculteurs commerciaux de grande

envergure. Cela requiert le financement de fonds d'investissement, de fonds de roulement et l'apport d'autres services bancaires contrairement aux petits exploitants agricoles qui ne nécessitent généralement que de petites quantités de fonds de roulement.»¹

La banque Rabo a également proposé à Zanaco un renforcement des compétences bancaires, notamment des compétences en matière de gestion du crédit, et des formations sur le suivi du rendement agricole. Le coût de ce renforcement des compétences, dans l'idéal, doit être partagé parmi les partenaires (Banque Rabo, Zanaco et SFI).

Chaque demandeur ayant reçu un prêt a également eu droit à un soutien technique dont le but est d'accompagner la facilité de crédit afin de s'assurer de sa réussite. Les agriculteurs ont été formés en gestion agricole et financière. Par ailleurs, des experts externes ont apporté un soutien individuel aux agriculteurs pour les demandes de prêt et les plans d'activités.

Dans ce modèle, les agriculteurs approchent la banque pour réaliser une demande de prêt avec l'aide des experts techniques. Une fois le prêt accordé, ils reçoivent des intrants et un soutien technique de la part des acteurs du secteur privé s'étant engagés à fournir des services à ces agriculteurs. La banque paye ces services par anticipation et récupère ses débours après la vente des produits agricoles.

L'objectif central du programme était de mettre au point et de tester un modèle en ayant recours à des principes commerciaux stricts afin de fournir un accès aux capitaux dans un but commercial ainsi qu'un soutien agricole à un

groupe d'agriculteurs actuellement incapables d'accéder à des prêts bancaires.

Ce modèle était axé sur les points suivants:

- les agriculteurs avec au minimum 3 ans d'antécédents (dossier de référence);
- l'existence avérée ou justifiable d'une entreprise au nom de l'agriculteur;
- un niveau adéquat de capitaux²; et,
- une superficie minimale de l'exploitation détenue par l'entreprise agricole (les petits exploitants agricoles émergents disposent d'exploitations dont la superficie varie entre 5 et 20 hectares).

Le soutien technique dont bénéficient les agriculteurs inclue les services des entreprises suivantes:

- les entreprises productrices d'engrais et de chaux (*Omnia Fertiliser Co.*);
- les entreprises agrochimiques (*Cropserve*);
- les associations d'agriculteurs (comme par exemple l'Association d'éleveurs de volaille);
- les coopératives, les sociétés de transformation des produits laitiers (*Parmalat, Afgri*);
- les sociétés d'assurance-récolte (*Zamace*, la Bourse des produits de base agricoles); et,
- les cabinets d'experts-conseil en formation aux affaires (commerciale).

La représentation schématique du modèle est présentée à la Figure 4.

1 Banque Rabo 2014. Programme de soutien aux agriculteurs émergents de Zambie <https://www.rabobank.com/en/about-rabobank/rabo-development/projects/zambia.html> (17/11/2014: 08:58).

2 Aucune condition n'est stipulée en matière du niveau de fonds propres requis mais il est évalué en fonction des besoins financiers totaux du projet et des ressources complémentaires requises à fournir par l'agriculteur un fois le prêt bancaire accordé afin de mener à bien le projet.

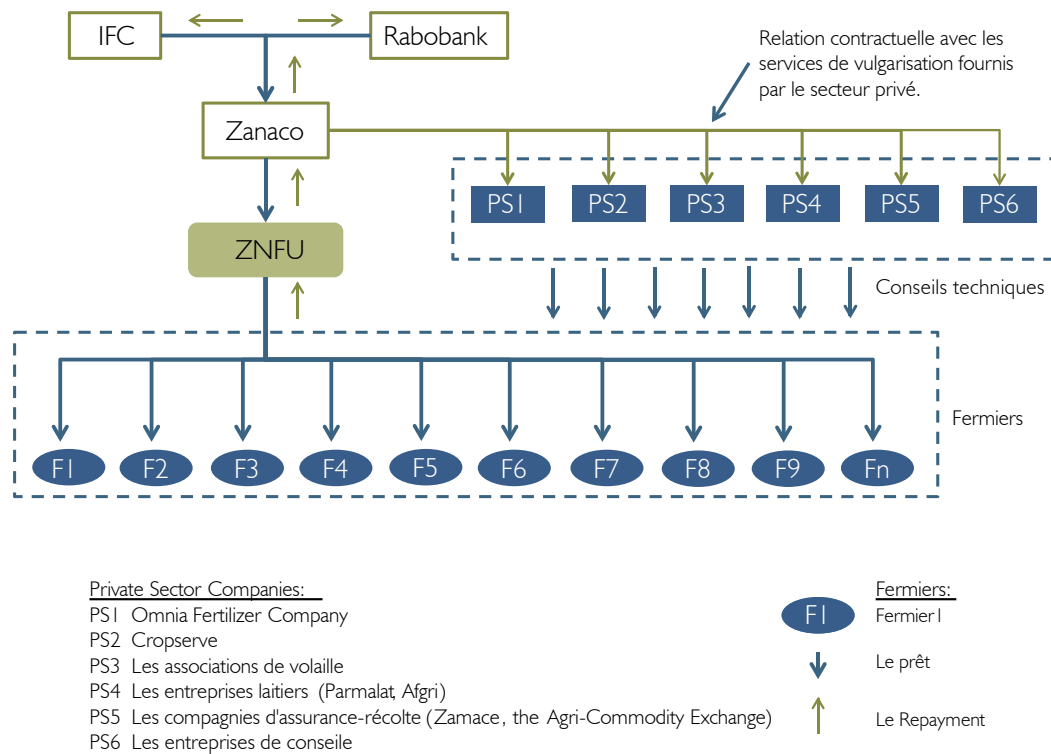


Figure 4: Représentation schématique du modèle ZEPF

Dans ce modèle, *Omnia Fertiliser Company* joue également un rôle déterminant dans l'échantillonnage des sols afin de déterminer le programme de distribution d'engrais avec l'exploitant. *Cropserve* en fait de même avec les produits agrochimiques. D'autres partenaires tels que *Parmalat*, *Afgri* et *Zamace* (la bourse locale de produits agricoles) apportent des liens avec les marchés pour la vente des produits agricoles des exploitants.

L'implication des partenaires du projet est de nature commerciale. L'ensemble des parties reconnaît l'immense potentiel de croissance de ce groupe. Certaines des problématiques clés que cette démarche tente de résoudre dépendent d'un cadre de segmentation du marché illustré en Annexe 4.

Depuis le 31 décembre 2011, le programme a octroyé des prêts à 124 agriculteurs pour un portefeuille total de 4,5 millions de dollars US. Les entreprises se sont diversifiées au-delà des cultures (sucre et riz) pour inclure l'élevage de cochons et de vaches laitières puisqu'il s'agit de sous-secteurs relativement forts sur les liens de marchés qui atténuent le risque de détournement de fonds par les agriculteurs et

réduisent la dépendance sur les terres comme garantie.

3.2.2 Les points forts

Les principaux points forts de ce produit financier sont les suivants:

- Un portefeuille diversifié pour inclure le financement des chaînes de valeur (filières) dans des secteurs dotés de liens de marchés puissants;
- Un accès adéquat et opportun aux capitaux;
- L'accès adéquat et opportun à un soutien technique fourni par le Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU)/la Banque Rabo et la SFI a fortement contribué à l'amélioration du rendement et au succès du modèle (voir le Tableau 2 ci-dessous pour l'impact sur cet élément);
- Les clients ont pu exploiter leurs terres comme une entreprise commerciale; et
- La disponibilité d'une main-d'œuvre agricole qualifiée qui a été embauchée et formée spécifiquement pour les nouveaux secteurs d'activité choisis par la banque.

3.2.3 Les défis

Les principaux défis sont les suivants:

- Tous les agriculteurs émergents ne sont pas membres du Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU) ou d'autres associations qui les exposent à d'autres activités de groupe.
- Le coût du développement des capacités de financement agricole doit être partagé entre les partenaires volontaires mais ils n'existent pas toujours.

3.2.4 Potentiel de croissance

Le niveau de soutien en matière de conseils techniques et des montants de prêts individuels octroyés aux agriculteurs est bien plus élevé dans ce modèle que dans le premier. Une croissance du modèle est envisageable si les ressources financières disponibles permettent de couvrir un plus grand nombre d'agriculteurs avec ce niveau élevé

d'approvisionnement d'intrants par agriculteur. Les taux de croissance des rendements en découlant, comme l'illustre le Tableau 2, ont été confirmés comme étant suffisants au prix à la production en vigueur pour permettre aux parties impliquées de rembourser leurs dettes sans subventions étatiques. Il s'agit d'un indicateur positif du potentiel de reproduction et d'expansion de ce modèle. Le niveau de soutien technique requis est élevé pour atteindre un rendement solide et il n'est pas toujours possible pour un pays comme la Zambie de disposer des effectifs nécessaires à l'expansion d'un programme.

3.2.5 Éléments probants étayant les résultats

Les résultats du Programme de soutien aux agriculteurs émergents en Zambie (ZEFP) en matière d'accroissement du rendement entre 2009 et 2011 montrent les résultats positifs potentiels qu'offre ce modèle (Tableau 2).

Tableau 2: Impacts de l'assistance technique du ZEFP de 2008 à 2011

Secteur agricole financé	Rendement avant intervention	Rendement après intervention 2008/2009	Rendement après intervention 2009/2010	Rendement après intervention 2010/2011
Produits laitiers	10 l /vache/jour	12,5 l /vache/jour	16 l /vache/jour	17,2 l /vache/jour
Volaille	75% de la production maximale	80% de la production maximale	90% de la production maximale	93% de la production maximale
Mais	2,38 tonnes/ha	5,2 tonnes/ha	5,8 tonnes/ha	4,9 tonnes/ha

Source: Zanaco, 2012.

Le programme de soutien technique instauré par le Syndicat national des agriculteurs de Zambie (ZNFU)/la Banque Rabo et la SFI « a conduit à de meilleures pratiques bancaires et à l'accroissement du rendement des agriculteurs participants » (SFI, 2012). Zanaco a pu embaucher et former un groupe de nouveaux responsables de prêts agricoles afin de renforcer la capacité de financement agricole de ses succursales. « Sans le renforcement de la capacité de financement agricole de ses succursales, les objectifs de croissance ambitieux des agriculteurs émergents ne seraient pas réalisables » (SFI, 2012). À présent, le programme touche les exploitations sucrières, porcines, la riziculture et la production de produits laitiers qui ont des liens forts avec les marchés, ce qui limite

le risque de détournement de fonds par les agriculteurs et la dépendance sur les terres comme garantie.

3.2.6 Des questions pour susciter la réflexion

- Comment le gouvernement peut-il participer à la réduction des risques afin que le secteur privé puisse octroyer des prêts importants aux agriculteurs émergents?
- Quel rôle le gouvernement doit-il continuer de jouer afin de s'inscrire en complément des acteurs du secteur privé qui investissent dans le financement agricole?

4. Discussion et réflexion

Le financement agricole en Zambie représente encore une occasion unique de croissance pour les portefeuilles d'investissement de nombreuses entreprises du secteur privé désireuses de fournir des capitaux aux agriculteurs et aux maillons de production et de traitement des produits agricoles. Toutefois, le contexte commercial du financement agricole souffre toujours de restrictions, notamment:

- *Des politiques qui empêchent la participation du secteur privé.* L'effet d'éviction qu'exercent les programmes actuels de subvention sur le secteur privé représente un des défis majeurs rencontrés dans la promotion de la participation du secteur privé dans le marché agricole zambien. Relever ce défi implique la réforme des opérations de l'Agence de réserve alimentaire de Zambie afin de faire une place progressivement plus importante à la participation durable et à la croissance des acteurs du secteur privé dans la commercialisation des produits agricoles. Plusieurs modèles d'intervention étatique sur la tarification des produits et leur commercialisation ont été testés en Afrique subsaharienne avec des résultats mitigés mais les incohérences des politiques zambiennes indiquent que les enseignements ne sont pas systématiquement tirés de l'expérience régionale. Voilà qui illustre la complexité du contexte politico-économique de l'agriculture dans la région ainsi que le conflit entre la façon dont les gouvernements répondent aux problématiques de sécurité alimentaire et de développement des zones rurales d'une part, et de développement du secteur privé d'autre part.
- *Le caractère imprévisible des politiques.* Il existe une incohérence et une instabilité considérables en matière de restrictions à l'importation et à l'exportation, de

période de disponibilité et de tarification des semences, et sur la manière et les conditions dans lesquelles les aliments de base sont mis en vente. Un sujet majeur de discussion concerne la manière de réduire les risques pour permettre au secteur privé d'accroître ses investissements dans le financement agricole ou la manière, le cas échéant, dont le secteur privé pourrait avoir recours aux produits du financement innovant pour atténuer les risques.

- *Des données inadéquates pour la gestion des agriculteurs.* Une problématique majeure qui pèse sur l'investissement du secteur privé dans le financement agricole concerne la disponibilité de données sur les agriculteurs permettant au secteur privé d'apporter un meilleur soutien aux demandeurs de crédits agricoles. Les organisations d'agriculteurs disposent rarement de l'ensemble des données que requièrent les financiers. Elles ne connaissent pas non plus l'ensemble des produits financiers disponibles sur le marché et les exigences des pourvoyeurs de crédits. L'obtention de ces données et le maintien à jour d'une base de données dédiée à ces informations est un exercice onéreux. D'autres questions peuvent susciter de plus amples discussions: les programmes de consolidation des données sur les marchés agricoles, notamment sur les organisations d'agriculteurs et les pourvoyeurs de capitaux agricoles sont-ils (i) efficaces et rentables?; et, (ii) comment produire, maintenir à jour et rendre disponibles au mieux des données sur les caractéristiques des agriculteurs? Ces données permettraient aux financiers agricoles de prendre des décisions rapides et justes sur l'octroi de capitaux agricoles. Comment le financement innovant fait-il face, ou pourrait-il faire face, aux lacunes en matière de données dans les analyses de risques?

- *La formation inadéquate des agriculteurs.* La plupart des agriculteurs qui requièrent une aide financière, notamment les agriculteurs émergents et petits exploitants agricoles, ne disposent pas de connaissances suffisantes sur la façon d'obtenir, d'utiliser de façon durable et de gérer convenablement un crédit agricole. Les taux élevés de défaut par le passé, dus en partie à la protection latente des politiciens désireux d'obtenir le vote des milieux ruraux lors des élections générales, ont mis un bémol sur la propension des pourvoyeurs de crédits du secteur privé à réaliser des investissements à risque. Toutefois, dans une certaine mesure, les modèles de financement innovant sont parvenus à surmonter cet obstacle efficacement en ayant recours aux prêts collectifs qui font appel à l'apprentissage croisé et à la garantie collective de manière à réduire efficacement le facteur risque des prêts à ces agriculteurs. D'autres sujets de discussion pourraient porter sur la mesure dans laquelle la formation sur la gestion des capitaux agricoles a été abordée de manière adéquate (et comment elle pourrait l'être à l'avenir). Quels modèles de développement des capacités des agriculteurs seraient les plus efficaces pour permettre aux agriculteurs d'obtenir des informations et d'acquérir des compétences pour la gestion des capitaux agricoles? Quelle doit-être la division du travail entre les systèmes de vulgarisation agricole du secteur public et les entreprises d'agro-financement du secteur privé, qui sont axées sur le renforcement des capacités des agriculteurs, afin d'obtenir une gestion des capitaux agricoles plus efficace et durable?
- *L'appréhension innée des agriculteurs envers les services bancaires officiels.* La majorité des agriculteurs est réticente à demander des prêts agricoles dans le secteur bancaire formel à cause d'une appréhension liée à ses antécédents bancaires peu fructueux. Ensemble, des facteurs tels que le coût élevé de l'argent, les retards de décaissement, les modalités de remboursement trop contraignantes, l'absence d'aide au remboursement (centres de recouvrement des prêts trop éloignés), les frais de transaction élevés, le service client des banques qui est perfectible, l'illettrisme, et d'autres facteurs qui entravent l'entrée dans les marchés financiers officiels, découragent de nombreux agriculteurs à solliciter les banques. Le discours sur le financement innovant doit libérer les solutions que ces nouveaux vecteurs peuvent apporter aux innombrables problématiques auxquelles les agriculteurs font face lorsqu'ils sollicitent les sources traditionnelles du crédit institutionnel agricole.
- *Les défis en matière de commercialisation des produits agricoles.* Un obstacle majeur à l'octroi de crédits agricoles concerne les faibles prix que pratiquent les producteurs et les retards de paiement des acheteurs de produits aux agriculteurs. Les produits dont les tarifs sont régulés par les organismes paragouvernementaux ne sont souvent pas payés dans les délais impartis puisque le gouvernement peine à rassembler des fonds de trésorerie pour financer l'achat des produits agricoles. Dans certains cas, les prix des producteurs sont annoncés tardivement, ce qui représente un risque considérable pour de nombreux agriculteurs (emprunter sans connaître le retour sur investissement). Par ailleurs, les produits agricoles non régulés connaissent de telles fluctuations en matière de prix du producteur que l'agriculture devient une activité opportuniste avec des prix élevés lorsque la production nationale est faible (soit à cause de catastrophes naturelles comme les sécheresses ou les dégâts causés par des ravageurs, soit à cause de l'appréhension du risque par des agriculteurs ayant connu une année de surabondance). Le rôle des intermédiaires dans les marchés dérégulés a également consisté à exploiter les agriculteurs. Compte tenu de ce phénomène, la discussion pourrait peut-être se focaliser sur la mesure dans laquelle les modèles de financement innovant doivent associer le soutien à la production et à la commercialisation en vue de diminuer le risque

auquel s'exposent les utilisateurs et pourvoyeurs de capitaux agricoles. Jusqu'où les pourvoyeurs de capitaux agricoles doivent-ils intervenir dans la commercialisation des produits agricoles afin de diminuer le risque auquel s'exposent les clients et leur entreprise en matière de financement agricole?

- Le monopole de certains prestataires de service. Certains pourvoyeurs de crédit agricole jouissent d'un monopole soit en tant qu'unique acheteurs des produits agricoles en question, soit en tant que seules entités suffisamment pourvues de fonds pour octroyer un crédit agricole. Compte tenu du très faible nombre d'acteurs disposés à prendre le risque d'octroyer un prêt agricole, notamment à des petits exploitants agricoles, ce sont les institutions qui jouissent du monopole qui dictent les règles du jeu. Dans quelle mesure de tels pourvoyeurs monopolistiques de services financiers tiennent compte des besoins concrets et des inquiétudes de leurs clients et leur proposent des produits financiers adéquats est une question qui fera l'objet d'un autre débat.
- Les démarches qui entrent dans le cadre des Plateformes d'innovation pour l'adoption des technologies (IPTA), qui sont chapeautées par le Forum pour la recherche agricole en Afrique (FARA) au titre de la mise en application du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA) Pilier IV, ont enregistré des résultats positifs

en matière d'intégration des agriculteurs dans les chaînes de valeur, de la recherche jusqu'aux marchés. Ce programme est en cours d'exécution dans deux zones rurales de Zambie (Masaiti dans le nord et Siavonga dans le sud) et axé sur les petits exploitants agricoles. Les enseignements tirés de cette démarche peuvent également servir à toucher davantage de petits exploitants agricoles.

- En ce qui concerne les modèles de financement innovant, la problématique centrale réside dans leur application qui est tributaire du contexte local. D'où les questions clés portant sur le cadre de segmentation du marché qui sont présentées en Annexe 4 et leur importance pour comprendre l'environnement opérationnel en question.

Fort des enseignements tirés à ce jour des deux études de cas en Zambie, des questions feront l'objet de discussions lors de la réunion de dialogue, notamment:

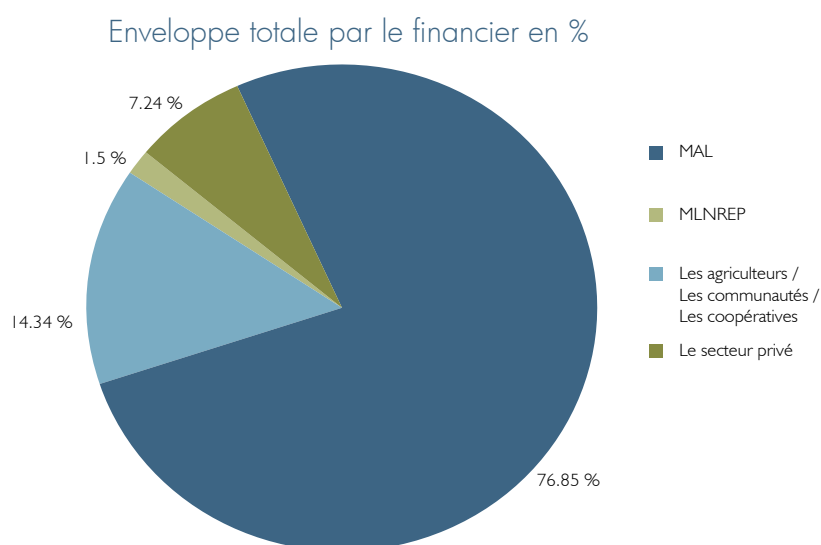
- Quels éléments essentiels au succès peuvent être extraits de chaque modèle de financement innovant?
- Quelles interventions par l'entremise des politiques sont requises pour apporter un soutien au financement innovant dans nos contextes nationaux respectifs?
- Quelles parties prenantes devons-nous inclure pour la réussite du financement innovant de l'agriculture?

Références

- AGRA: Facilité kényane de partage des risques (RSF) impliquant le gouvernement et les banques commerciales
- CABRI 2014: *Transparence des finances publiques et participation au Kenya*
- CABRI 2011: Dialogue sur l'Éducation: *Une étude de cas: Trois mécanismes de financement pour améliorer les résultats de l'Éducation au Mozambique*
- SFI (Société financière internationale) 2012: *Innovative Agricultural SME Finance Models*. Novembre
- Gouvernement de la Zambie 2013. *Le Plan national d'investissement agricole (NAIP) 2014 à 2018*
- Kenyan Programme for Rural Outreach of Financial Innovations and Technologies (PROFIT) Rapports annuels et d'évaluation
- Dinde, Simacheche et Webby Mate, 2004, *Innovative Approaches in the Provision of Rural Finance with Emphasis on Smallholder Producers: The Case of Zambia*. www.afraca.org/publications/330ZAMBIA%20SLIDES.ppt
- IAPRI (Institut Indaba de recherche de politique agricole, 2013, *Emergent Farmer Growth Trajectories in Zambia: Land Accumulation and Its Implications for Poverty Reduction*; Présenté lors de la Conférence annuelle de la Banque mondiale sur les terres et la pauvreté, à Washington DC du 8 au 11 avril 2013 par Nicholas Sitko, T.S. Jayne, et Munguzwe Hichaambwa
- Site Web du FIDA
- IFPRI (Institut international de recherche sur les politiques alimentaires) *Innovative financing for agriculture, food security and nutrition 2012*
- Rabo Bank (Banque Rabo), 2014. *Emergent Farmers Programme Zambia*. <https://www.rabobank.com/en/about-rabobank/rabo-development/projects/zambia.html> (référence consultée le 17/11/2014: à 8 h 58)
- Central statistical Office (Bureau national des statistiques), *2012 Rural Agricultural Livelihoods Survey (RALS)*, Zambie
- Sumelius, 2011. *Strengthening Farmer-Led Economic Activities and Agri-Business through Producer Organisations in Zambia: A Country Specific Study of Zambia for the Farmers Fighting Poverty – Programme d'appui aux organisations de producteurs*. Université d'Helsinki, Département d'économie et de gestion. Document de réflexion N° 54. Helsinki 2011. www.helsinki.fi/taloustiede/Abs/DP54.pdf
- Swanson R 2009. Final Evaluation of the Land O'Lakes Zambia Title II Development Assistance Programme
- ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le développement industriel) *2012: Zambia: Broadening and Deepening Reforms towards Agro-industry and Agribusiness Development and Slow Transformation*. ONUDI, 2012. *Agribusiness for Africa's Prosperity*)
- Zanaco 2012: *Forum sur le financement de l'Agriculture: une présentation par la Zambia National Commercial Bank*; Patrick Mutenda, Responsable entreprises agricoles. Mars 2012 Kampala
- ZFNU 2014, <http://www.znfnu.org.zm/membership>

Annexes

Annexe 1: Budget du NAIP par source de financement



Source: Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage.

Annexe 2: ZEPF – Produit agricole et caractéristiques

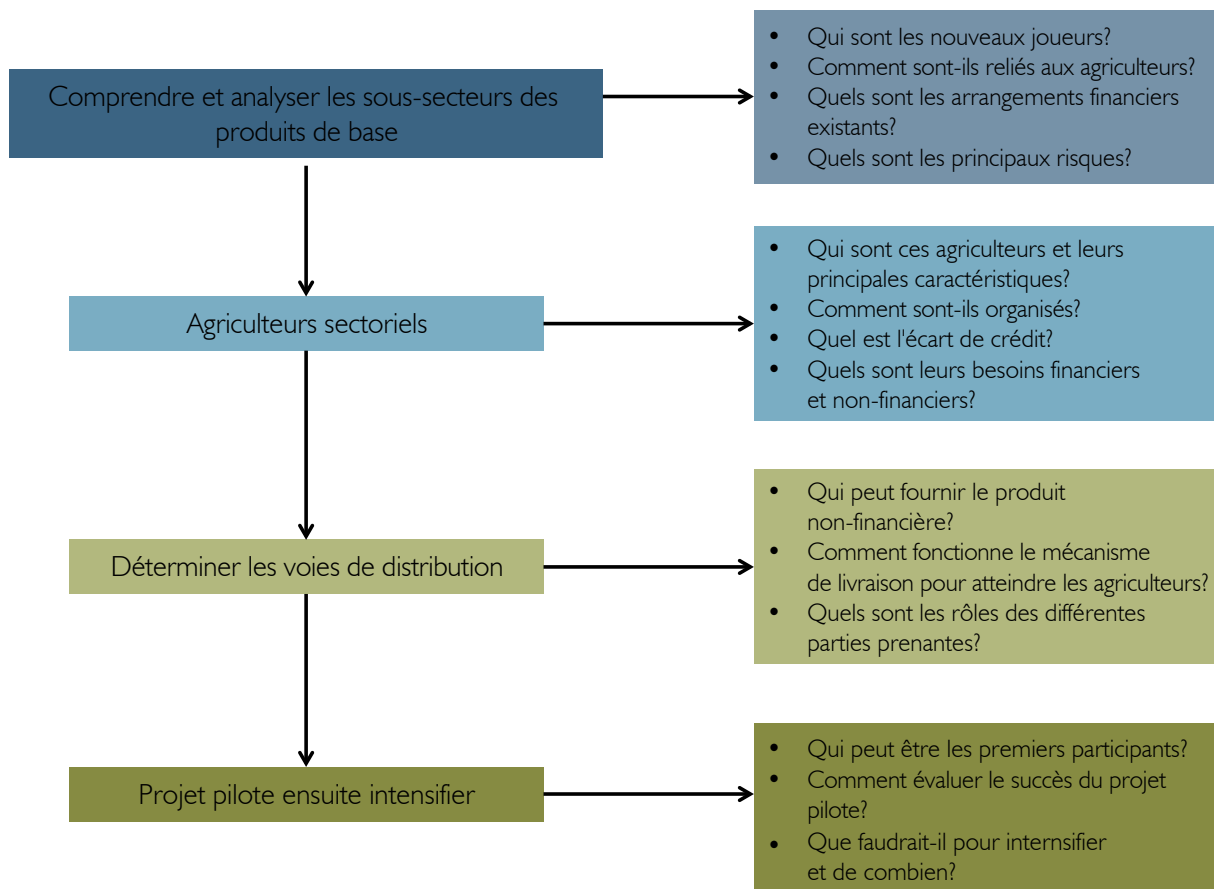
	Produit	Nombre d'agriculteurs	Valeur du financement en USD
1	Découverts saisonniers	12	906, 154
2	Prêts à terme	83	2 477 310
3	Découvert saisonnier + prêts à terme	18	1 161 536
4	Autres services	11	-
5	TOTAL	124	4 545 000

Annexe 3: principales statistiques du ZEPF (en USD)

Année	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Exposition	530,000	940 000	1 705 000	4 545 000
Montant moyen des prêts	38,000	35 000	49 000	37,000
Nombre d'agriculteurs	14	27	35	124

Annexes

Annexe 4: Cadre de mise en oeuvre des modèles innovants – le qui, le comment et le quoi



Source: IFC 2012.