

novation sectoriels à l'échelle sous-régionale, ils sont à même d'appuyer les organismes locaux nécessaires pour le développement agro-industriel.

Cinquièmement, les objectifs et stratégies pour l'augmentation des capacités humaines et le développement des infrastructures STI doivent être formulés à l'échelle locale et nationale tout en répondant aux besoins des secteurs de production, et particulièrement de l'agro-industrie. Les agences de bailleurs de fonds peuvent participer à cet effort, mais les aides en question doivent être drastiquement réorientées. Tous les pays d'Afrique peuvent adopter de telles stratégies, même les petits pays les moins avancés, qui reconstruisent leurs infrastructures après une guerre civile, comme le Rwanda. L'expérience de ce pays montre d'ailleurs que pour l'agro-industrie, un programme de réhabilitation complet s'appuyant sur les STI contribue d'ores et déjà à la reconstruction après le conflit. Les capacités humaines qui sont nécessaires pour l'infrastructure STI locale et nationale sont évaluées et des mesures de mise en œuvre sont prises dans le contexte des projets de développement des ressources humaines. De nombreux pays d'Afrique peuvent s'inspirer de la manière dont le Rwanda reconstruit son infrastructure STI pour le développement agro-industriel, particulièrement dans le cadre de l'industrie de la transformation alimentaire et de l'exportation agricole à haut rendement. Néanmoins, les aides visant à développer l'infrastructure STI et à augmenter les capacités humaines restent minimales, si bien qu'une nouvelle orientation est nécessaire de toute urgence. Ces mesures pourraient être bénéfiques aux pays d'Afrique les moins avancés pour ce qui est de réhabiliter les institutions et de trouver du personnel pour leurs centres de recherche, formation et technologie. Parallèlement, des pays comme le Maroc, le Kenya et l'Afrique du Sud verraient une amélioration s'ils réduisaient leurs pénuries de main d'œuvre spécifique, ainsi que les obstacles au développement d'une infrastructure STI, et s'ils se dotaient d'une activité agro-industrielle plus dynamique.

La stratégie pour l'Afrique doit reposer sur l'interaction entre ces cinq domaines politiques. Tous les pays d'Afrique peuvent améliorer les politiques en matière de STI ainsi que les infrastructures par rapport à leur situation initiale, quels que soient leur niveau de développement et les caractéristiques des autres pays. Néanmoins, la mise en œuvre des programmes de réforme dans le cadre de ces cinq domaines doit être concertée. Par ailleurs, il convient d'inclure les parties prenantes les plus importantes pour renforcer l'infrastructure STI en Afrique, afin de créer un développement agro-industriel dynamique. Le développement de l'infrastructure STI ne doit pas se limiter aux sciences et à la technologie dans le cadre de la production agro-industrielle; les STI sont également nécessaires pour relier efficacement les entreprises agro-industrielles africaines avec les marchés mondiaux et régionaux, afin de stimuler l'apprentissage technologique, l'innovation et le rendement dans l'agro-industrie.

7. Promouvoir un financement efficace et innovant

Jean Devlin et Patrick M. Kormawa

7.1 Introduction

Pour que le développement de l'agribusiness joue le rôle de moteur pour la croissance économique de l'Afrique, le secteur a besoin de capitaux. Toutefois, les niveaux d'investissement sont fréquemment sous-optimaux, en partie en raison du fait que le secteur est perçu comme risqué et susceptible d'engendrer des retours peu attrayants. Les investissements annuels nets sont loin des 21 milliards de dollars nécessaires au continent pour résoudre seul ses problèmes alimentaires (ONUDI *et al.* 2010). Certains efforts multilatéraux sont en cours pour résoudre cette insuffisance, dont l'Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (3ADI), une initiative commune de l'Union africaine (UA), des agences de l'ONU et de la Banque africaine de développement (BAD), conçue pour mobiliser les ressources nécessaires aux investissements dans le développement du secteur agroalimentaire en Afrique. Des sources de financement traditionnelles et innovantes ayant un impact au niveau des entreprises et la mobilisation de ressources à grande échelle constituent l'un des principaux piliers du développement de l'agribusiness en Afrique.

Ce chapitre offre un examen complet des défis auquel est confronté le financement du développement de l'agribusiness, et propose une série de mesures destinées à les surmonter, axées sur l'apport de financements en termes de capitaux. À cet égard, le financement d'investissements fixes et d'un fonds de roulement au niveau micro, et l'accès et la disponibilité de financements destinés au développement de

l'agribusiness au niveau macro seront examinés. Ce chapitre respecte le concept de financement des chaînes de valeur, et examine les problèmes de financement à chaque étape de la chaîne de valeur agroalimentaire.

7.2 Financement au niveau micro

Le secteur privé africain n'a pas encore comblé le fossé qui s'est creusé dans le financement de l'agribusiness suite au démantèlement du modèle financier et de développement agricole centré sur l'État. L'incapacité des banques à cet égard est étroitement liée aux caractéristiques de l'agribusiness, qui compliquent, pour le secteur, l'obtention de prêts aux taux pratiqués sur le marché. La première caractéristique majeure relève de la nature de la production, perçue comme risquée. Les animaux nuisibles et les conditions climatiques peu favorables, auxquels s'ajoutent des risques inhérents au stockage et au marché lui-même, nuisent à la fiabilité, souvent saisonnière, des intrants. La médiocrité des infrastructures est également source de coûts opérationnels élevés pour l'agro-industrie.

Deuxièmement, la majorité des exploitations agricoles sont des PME³⁴, dimension qui aggrave la perception des risques par les financeurs potentiels. Il est de notoriété publique que les PME ont plus de mal que les grandes entreprises à accéder à des financements officiels (Beck *et al.* 2008). Les PME agroalimentaires africaines, par ailleurs, ont particulièrement tendance à être sous-capitalisées, à manquer de capacités de garantie et à faire preuve d'une expertise médiocre en termes de gestion et de compétences commerciales et financières. Nombre d'entre elles tendent vers l'informalité, ce qui ajoute à la complexité ambiante, dans la mesure où leurs progrès sont plus difficiles à évaluer, et les entreprises informelles tendent à faire peu de distinction, voire aucune, entre finances personnelles et professionnelles, voire à ne tenir aucun registre³⁵. Pour les banques, évaluer et contrôler un prêt à ce type d'entreprise requiert d'analyser tous les aspects de l'entreprise, une approche dont le coût est relativement élevé et qui s'avère souvent impossible. Les prêts doivent être suffisamment importants pour permettre à la banque de couvrir le coût élevé de la transaction par le biais des marges des taux ou des frais d'intérêts. Dans ces conditions, toutefois, le volume de ces prêts est trop important pour être absorbé par une PME agricole (Dorean *et al.* 2009). Les prêts importants requièrent également un niveau de garantie supérieur, que les exploitations agricoles peuvent ne pas posséder sous une forme acceptable.

Pour l'ensemble de ces raisons, prêter aux exploitations agricoles africaines se fait le plus souvent par le biais de réseaux informels, tels que la famille et les amis, les fournisseurs et autres relations professionnelles ou les clients grâce aux paiements d'avance (encadré 7.1). Si ces sources de financement sont flexibles et

34. La définition de PME variant d'un pays à l'autre, et d'une institution à une autre suivant les bases (telles que le nombre de salariés, le volume du chiffre d'affaires, le type d'investissement, etc.) ainsi que les niveaux minimum et maximum de chaque base, aucune définition ne sera privilégiée par rapport à une autre aux fins du présent chapitre. Notre analyse intégrera plutôt différentes définitions afin de distiller des informations appropriées sur les besoins et les opportunités de financement des PME agroalimentaires africaines.

35. Stork et Esselaar (2006) différencient les petites entreprises informelles des petites entreprises formelles en vertu des points suivants: Le nombre de salariés, 10 étant le seuil déterminant; l'absence de tenue de registre; la distinction inexistante entre finances professionnelles et personnelles; l'absence de paiement des taxes; l'absence d'enregistrement auprès des autorités et l'absence d'adresse physique.

comblent une lacune pour les exploitations agricoles, elles laissent également les entreprises dans une situation financière précaire qui freine la croissance du secteur sur le long terme. L'argument en faveur de financements formels repose sur leur efficacité et leur capacité à "fournir plus de services à plus grande échelle et à offrir une mise en commun des risques", ce dont un financement informel est simplement incapable (Honohan et Beck 2007, p.140).

Encadré 1: Spectre financier de l'agribusiness

Comme pour toute entreprise, toute forme de financement de l'agribusiness et de l'agro-industrie relèvera d'actions ou de créances, ou d'un mélange des deux. Celles-ci se distinguent par l'ordre des créances légales, que les investisseurs détiennent en vue d'un remboursement en cas de faillite d'une entreprise: Les créances les plus importantes étant remboursées en priorité, les actions ordinaires en dernier.

Le financement des PME par *émission d'actions* est souvent assuré par la famille et les amis, et peut être limité. Les autres sources de financement par émission d'actions peuvent provenir de fonds de participation (capital-risque ou capital-investissement, par exemple).

La plupart des financements destinés aux exploitations agricoles africaines, toutefois, prennent la forme d'un *financement par emprunt*, en général auprès de banques et autres institutions financières, même si les financements par le biais d'autres acteurs de la chaîne de valeur sont également relativement communs pour l'agribusiness (voir ci-dessous). Les financements reposant sur l'actif (affacturation, financement sur stocks, crédits à l'exportation et crédit-bail) sont également adéquats selon des degrés divers.

Par "*financement de la chaîne de valeur*", on entend les sources de financement et autres services financiers des acteurs de la chaîne, généralement conçus pour accroître le retour sur investissement, la croissance et la compétitivité de la chaîne. Les crédits fournisseurs et les paiements effectués d'avance par les clients sont des exemples de financement au sein de la chaîne; les financements hors chaîne peuvent être issus d'institutions financières formelles ou informelles. Les financements de la chaîne de valeur relèvent principalement de trois catégories:

1. L'apport de crédit, l'épargne, les garanties ou l'assurance pour ou parmi les acteurs de la chaîne de valeur.
2. Les alliances stratégiques conclues via les financements étendus par une combinaison d'acteurs de la chaîne de valeur et d'institutions financières.
3. Les outils / services de gestion des risques de prix, de production ou de marketing.

Source: Banque mondiale (2007a); Fries et Akin (2004)

Une grande attention a été portée ces dernières années à l'expansion des micro-financements en Afrique, dans la mesure où il est répondu aux besoins spéciaux en développement et en financement des plus pauvres et, dans une certaine mesure, de micro-entreprises. À l'autre extrémité du spectre, les grandes entreprises bénéficient d'opportunités financières bien meilleures en raison de leur taille et de risques perçus bien moindres. L'expression "chaînon manquant" est utilisée pour décrire le vide entre ces deux extrémités, les entreprises moyennes étant trop grandes pour revendiquer un micro-financement et trop petites pour

maîtriser les ressources et la crédibilité des grandes entreprises dans le cadre du processus d'obtention d'un financement. Il est désormais de plus en plus communément admis que le financement de ces entreprises, appelé "méso-financement", relève d'une importance vitale si l'on souhaite s'assurer que des investissements productifs sont faits sur une base durable. La méso-finance est conçue pour combler la place de ce chaînon manquant, compte tenu non seulement de la pénurie de prêteurs de capital d'emprunt, mais également de fournisseurs de financement par émission d'actions tel que le capital-risque ou le capital-investissement. Le méso-financement peut être plus ou moins défini comme le financement des PME à compter de là où le micro-financement s'arrête. Il comprend l'accès aux emprunts, crédit-bail, crédits commerciaux et autres formes de financement permettant de soutenir la croissance des entreprises, notamment pour les dépenses en capital et les frais d'établissement ou d'expansion.

Lorsqu'un financement est disponible, il est souvent restreint aux fonds de roulement à court terme. En général, il est très difficile d'obtenir des fonds destinés à financer des dépenses d'investissement, car ce type d'investissement nécessite un important décaissement ainsi que de longs délais de récupération. L'un des principaux obstacles à cet égard est la disponibilité de garantie et la hauteur des exigences de garantie. Les financements basés sur la trésorerie (prête contre moins de 100 % de garantie) sont pratiquement absents du secteur agroalimentaire africain, et l'incapacité à mettre les actifs disponibles (terrains inclus) en garantie entraîne un rationnement des richesses (les exploitations agricoles ne possèdent pas d'actifs qu'elles pourraient mettre en garantie) et des risques (les entrepreneurs du secteur sont réticents à exposer des actifs vitaux pour leur mode de vie aux risques de garantie) (Banque mondiale 2007a).

Aussi les petites exploitations agricoles demeurent-elles dépendantes de leurs familles et amis pour démarrer et sur des revenus restreints pour se développer, ce qui limite sérieusement leur taux de croissance, leur accès aux nouvelles technologies et aux opportunités de marché, et les laisse vulnérables aux chocs. Les dépenses d'investissement sur le long terme sont prioritaires pour que l'agribusiness puisse croître et gagner en compétitivité. Les mécanismes facilitant ces investissements sont examinés à la Section 7.4.

7.3 Financement au niveau macro: flux agrégés

Malgré la prolifération d'institutions proposant diverses solutions de financement aux exploitations agricoles, les besoins de l'Afrique en matière de développement ne sont pas couverts. Sur les 940 milliards de dollars estimés (dollars US de 2009 [ONUDI et al. 2010]) nécessaires aux investissements dans l'agriculture africaine d'ici 2050, plus des deux tiers sont requis pour la transformation des produits agricoles et pour couvrir les besoins alimentaires actuels. Les investissements requis en matière de stockage réfrigéré et en entreposage à sec s'élèvent à 78 milliards de dollars, à 159 milliards de dollars pour les marchés de gros et marchés ruraux, à 207 milliards de dollars pour les structures de première transformation, à 59 milliards de dollars pour la mécanisation et à 115 milliards de dollars pour les autres équipements et sources d'alimentation (*ibid.*). Ces chiffres écrasent littéralement

les volumes des crédits actuellement disponibles, qu'ils soient issus du secteur public ou privé³⁶.

Les principaux acteurs du domaine des investissements publics sont les gouvernements, les organisations multilatérales et bilatérales, les fondations et les institutions financières de développement (IFD). Les principaux acteurs du secteur privé sont les banques commerciales, les fonds d'investissement, de garantie de prêts et de capital-investissement, qui investissent par le biais de titres de créances, de propriété, ou d'instruments financiers mixtes.

Sources publiques

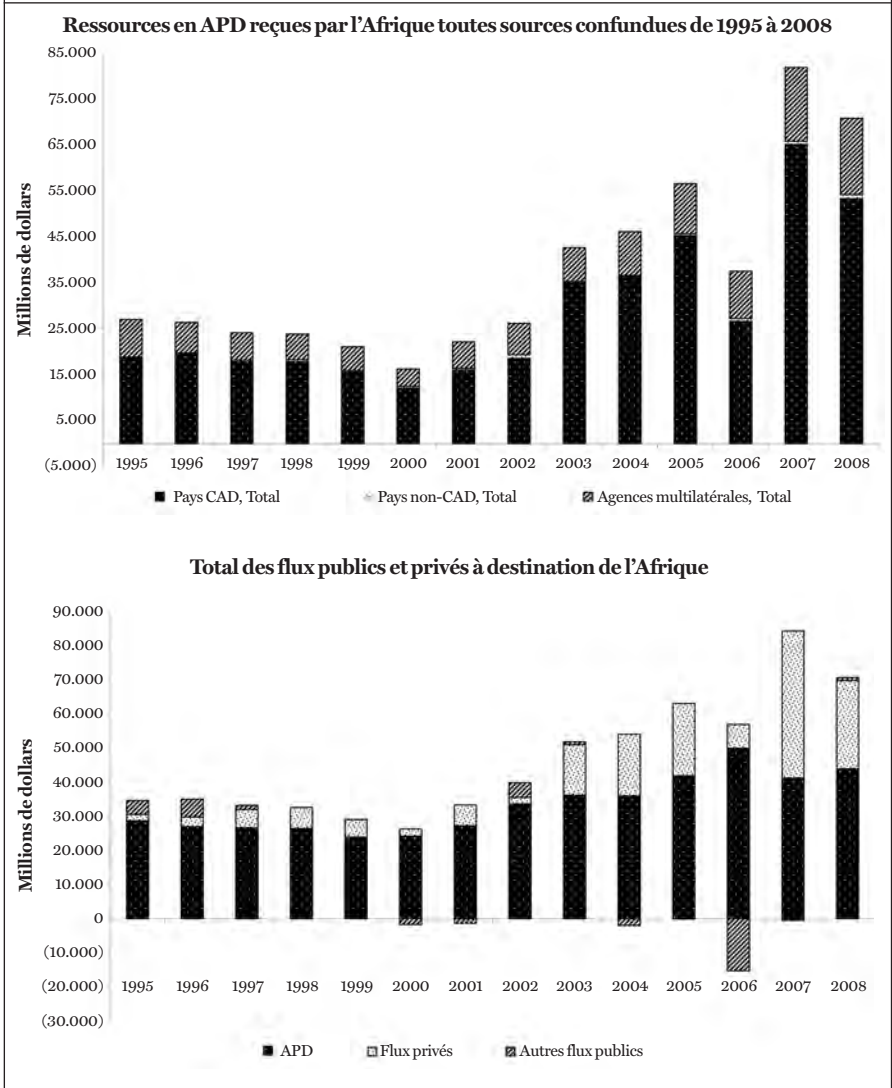
Par le passé, les sources publiques de financement ont été les plus importantes: les gouvernements africains sont déterminés à investir au moins 10 % de leurs ressources budgétaires annuelles dans l'agriculture conformément à la Déclaration de Maputo (Union Africaine 2003) et aux approches de l'Inde et de la Chine lors de leurs révolutions vertes respectives (Banque mondiale 2007a). Cette décision s'avéra historique, car les investissements publics consacrés au secteur avaient fortement baissé les deux décennies précédentes, malgré la contribution de l'agriculture à hauteur de 30 à 40 % du PIB (Somma 2008).

Cet objectif demeure néanmoins d'actualité pour un grand nombre de pays africains, seuls 10 pays l'ayant atteint avant avril 2010 (PDDAA 2010), en raison des capacités limitées des structures gouvernementales, notamment au niveau local. Ces contraintes tendent souvent à réduire leur capacité à mettre en œuvre leurs programmes, à coordonner les différents secteurs et à superviser de manière efficace les projets nationaux et les projets financés par les bailleurs de fonds. Par ailleurs, il n'est pas rare que des membres du personnel compétents passent du secteur public au secteur privé ou à des projets financés par les bailleurs de fonds, nécessitant un développement continu des capacités.

Une partie du problème relatif à la mobilisation des ressources intérieures, démontré par une faible épargne intérieure brute (EIB) en Afrique, est issue de ce que l'évolution des taux d'épargne est largement due à celle de l'épargne publique (Aryeetey 2004). Pendant les années 80 et 90, l'évolution négative de l'épargne publique (due au déficit budgétaire des gouvernements) maintenait les taux d'épargne à des niveaux très faibles, mettant ainsi une pression supplémentaire sur l'épargne privée. Toutefois, il est également important de s'attacher aux types d'investissements réalisés sous le titre de "dépenses agricoles". Les investissements susceptibles d'engendrer des retours sur le long terme sont ceux dont le besoin se fait le plus cruellement sentir pour améliorer les capacités d'approvisionnement, réduire les pertes post-récolte et optimiser les infrastructures et les établissements agro-industriels, par opposition à l'impact à court terme des investissements tels que les subventions en faveur de fertilisants (Somma 2008). De nombreux

36. Il est souvent difficile de distinguer les chiffres de l'agribusiness et de l'agro-industrie des chiffres donnés pour les catégories de l'agriculture et de l'industrie. Cette difficulté s'explique par l'incohérence des définitions et des liens hiérarchiques d'une source de données à l'autre. En présence de chiffres désagrégés, ceux-ci servent à l'analyse; toutefois les flux vers l'agriculture et l'industrie (et, notamment, la production manufacturière) comprennent souvent des portions de flux d'agribusiness. Aussi ces chiffres sont-ils également présentés, le cas échéant.

Graphique 7.1: Total des ressources perçues par l'Afrique, toutes sources confondues, 1995-2007



Note: Les ressources APD perçues (premier graphique) plus les autres ressources officielles et privées perçues (deuxième graphique) représentent 100 % des ressources perçues annuellement.

Source: ONUDI, base de données de l'OCDE (2010c)

investissements dans des biens publics de ce type ont affiché d'importants retours et amélioré l'efficacité des dépenses (Banque mondiale 2007a).

Les pays africains font appel un volume important de financements publics externes pour l'agribusiness et autres investissements de développement, bénéficiant peu, par rapport aux autres régions en développement, de l'augmentation des investissements privés étrangers (graphique 7.1). Les ressources externes, telles que

l'aide publique au développement (APD), sont substantielles et augmentent de manière significative, de 10,2 milliards de dollars en 2001 à 27,3 milliards de dollars en 2008 (OCDE 2010b). L'AOD reste la plus importante source de financement externe en Afrique subsaharienne en dehors de l'Afrique du Sud, à 8,2 % du PIB, pour 1 % seulement dans l'ensemble des autres régions en développement (Ratha *et al.* 2008, p.7).

S'il est vrai qu'il est important d'éviter de dépendre trop fortement de ressources externes pour financer le développement, étant donné que cette dépendance rend les pays vulnérables aux chocs externes et à la volatilité, il est nécessaire de définir le rôle que l'assistance au développement devrait jouer vis-à-vis du financement du développement de l'agribusiness en Afrique. Compte tenu du volume des investissements requis, il est particulièrement important de définir la manière dont les sources de financement publiques et privées peuvent au mieux se compléter pour produire un impact durable. C'est pourquoi le volume de l'assistance ainsi que les secteurs et sous-secteurs ciblés revêtent une importance cruciale.

De nouvelles modalités applicables à l'assistance au développement ont émergé ces 10 dernières années, avec un déplacement de l'assistance en faveur de projets spécifiques et d'approches basées sur des programmes. Cette approche fait suite à la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide de 2005 et le Programme d'action d'Accra de 2008, ces approches cohérentes avec les OMD et les Stratégies de réduction de la pauvreté offrant des mécanismes de coordination et de regroupement des ressources des bailleurs de fonds. Ces nouvelles modalités sont principalement axées sur le développement social (santé et éducation) et n'ont qu'un impact limité sur l'agriculture et l'agribusiness. La crise alimentaire de 2007-2008 a attiré l'attention sur le développement agricole et les bailleurs de fonds ont promis de porter l'assistance à l'agriculture à 8,9 milliards de dollars par an en vertu du PDDAA. Malgré ceci, les financements octroyés au développement de l'agribusiness et de l'agro-industrie continuent de ne représenter qu'une proportion limitée des APD, bien loin des 10 % en faveur desquels les gouvernements africains se sont engagés dans le cadre de l'allocation de leurs propres ressources (Banque mondiale 2007a).

En 2008, seulement 4,1 % des APD étaient reversés au secteur, contre un quart dans les années 1980 (OCDE 2010b; Somma 2008). De la même manière, les institutions multilatérales ont tendance à n'allouer qu'une petite proportion de l'ensemble des fonds à l'agribusiness. Le portefeuille de prêts de la BAD n'inclut que 2,9 % pour l'agriculture, tandis que la Société financière internationale (SFI) investit à peine plus de 5 % du total de ses investissements dans l'agribusiness subsaharien (BAD 2010). La Banque mondiale (AID et BIRD)³⁷ joue un rôle substantiellement plus important, avec 15 % des prêts consentis pendant l'exercice fiscal 2009 alloués au secteur (Banque mondiale 2009c).

Les velléités de financement sont partiellement découragées par l'impression de taux d'échec élevés, ainsi que par les risques et frais de transaction inhérents au développement agricole. Les performances loin d'être excellentes des approches

37. La Banque mondiale est l'une des agences spéciales des Nations unies. Il s'agit également du nom que l'on a pris l'habitude d'utiliser pour l'Association internationale de développement (AID) et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), qui proposent toutes deux des prêts à taux réduits et des subventions aux pays en voie de développement.

basées sur des programmes, telles que les approches sectorielles (SWAps) et les programmes d'investissement sectoriel (PIS) pour l'agriculture, ont été attribuées en partie aux aspects particuliers du secteur. De nombreux analystes notent que l'État joue un moindre rôle dans ce secteur que dans le secteur social et contrôle moins les conséquences. D'autres aspects, tels que l'exigence de coopération des ministères agricoles avec les autres ministères, ont freiné l'application à l'agriculture des approches basées sur des programmes. Néanmoins, ces approches sont considérées comme préférables par nombre de bénéficiaires, dans la mesure où elles représentent une harmonisation de la gestion des relations avec les bailleurs de fonds, et présentent le potentiel de renforcer les systèmes des pays et d'améliorer la planification budgétaire et la gestion des dépenses (Odhiambo 2007).

Les institutions multilatérales ont également entrepris de réviser les objectifs de l'assistance apportée au secteur de l'agribusiness. La stratégie sectorielle agricole 2010-14 de la BAD vise à accroître les financements alloués au secteur, avec un pipeline indicatif de projets et de programmes représentant la somme de 5,33 milliards de dollars pour la période (BAD 2010). Le Groupe de la Banque mondiale a vocation à augmenter globalement les financements de l'agriculture et les financements liés au secteur de 50 à 100 %, ce qui les porterait de 1,3 milliards de dollars à un chiffre situé entre 1,9 et 2,5 milliards de dollars en Afrique. La SFI, en tant qu'organe de prêts du secteur privé de la Banque mondiale, vise à porter ses investissements dans l'agribusiness en Afrique subsaharienne à 100 millions de dollars d'ici la fin de 2010, par rapport à une moyenne annuelle de 18 millions sur la dernière décennie (SFI 2009).

En termes sectoriels, l'aide a généralement tendance à porter sur des solutions à court terme plutôt que sur des investissements visant à optimiser la productivité et les capacités. La phase post-récolte et au-delà n'a pas bénéficié de volumes significatifs (graphiques 7.2 et 7.3). Dans ce cadre, les financements et l'attention du PDDAA portent en grande partie sur la production agricole, ce qui influence les stratégies des bailleurs de fonds. Par exemple, le Plan d'action 2010-12 pour l'agriculture subsaharienne de la Banque mondiale, organisé autour des piliers du PDDAA, envisage l'augmentation de la productivité agricole (notamment pour les petits exploitants), 74 % du solde non décaissé étant alloués à ce projet (Banque mondiale 2009c). Toutefois, la stratégie sectorielle agricole de la BAD pour 2010-14 cible le développement des infrastructures agricoles et soutient la gestion des ressources naturelles, conformément au repositionnement stratégique des financements autour des domaines offrant un avantage comparatif (BAD 2010), et la BAD a enregistré des réussites notables dans le cadre du financement de Projets d'infrastructures agro-industrielles à grande échelle (encadré 7.2).

Les programmes de dépenses de la Banque mondiale et de la BAD ciblent les projets de développement économique et social, les prêts à l'appui de réformes offrant un soutien budgétaire direct aux gouvernements favorisant la création d'un environnement favorable aux opérations du secteur privé par le biais de réformes politiques et institutionnelles. Les guichets de prêts du secteur privé apportent également leur soutien, tel le guichet du secteur privé de la BAD qui, outre les prises de participation et autres garanties, octroie également des prêts et des subventions.

Encadré 7.2: Projet sucrier de Markala

Le Département Agriculture et Agro-industrie de la Banque africaine de développement gère à l'heure actuelle un portefeuille d'environ 250 opérations et engagements en cours, représentant 3 milliards de dollars dans 30 pays africains (en 2009). Le guichet du Secteur privé de la Banque soutient également le secteur agro-industriel africain via différents produits financiers. Afin de faire face aux changements aux niveaux des institutions, des pays membres, de la région et du continent, la banque a révisé sa stratégie agricole, qui vise à transformer le secteur d'une agriculture de subsistance en une agriculture orientée marché. Les opérations de la Banque dans le secteur ont été financées par des prêts à des conditions libérales et non libérales, ainsi que par des ressources du secteur privé mobilisées par le biais d'arrangements de co-financement. Le projet sucrier de Markala, au Mali, en est un bon exemple. Pour ce projet, les ressources libérales de la Banque et d'autres partenaires serviront à financer des infrastructures pour l'irrigation et la culture de canne à sucre (prêt à conditions libérales d'environ 30 millions de dollars), tandis que la production de sucre, d'électricité et de biocarburant sera financée par le secteur privé (prêt de 25 millions de dollars). Ce projet implique l'établissement d'une zone irriguée de 14 132 hectares à Markala, à 275 km au nord-est de Bamako (Mali). Le projet verra la construction d'un moulin à sucre doté d'une capacité de 8 000 tonnes par jour et de capacités de production de 190 000 tonnes de sucre par an. Il produira en outre 15 millions de litres d'éthanol par an et co-génèrera 30 MW d'électricité. Le principal sponsor du projet est la société Sud-africaine Illovo Sugar.

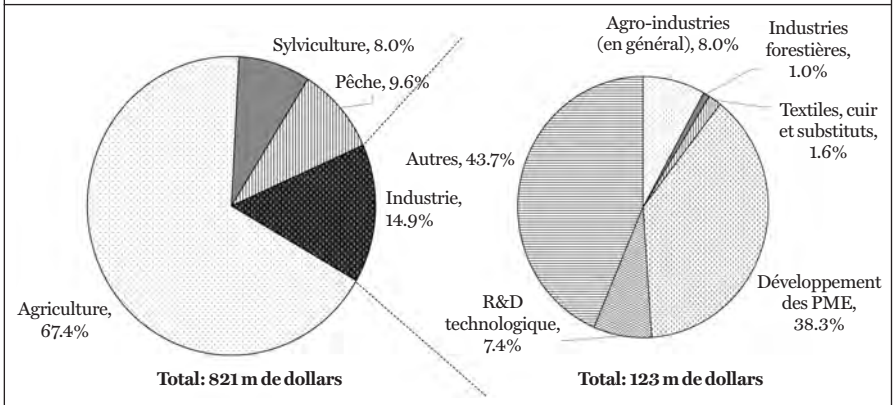
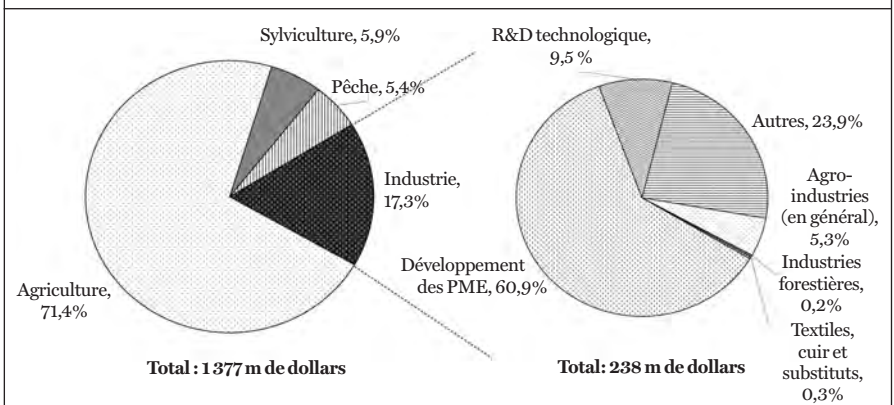
La SFI offre une gamme d'instruments similaire, sans prêter directement aux petites entreprises: ses clients se situent généralement assez près du tiers supérieur sur leurs marchés domestiques. Le financement des exploitations agricoles de moindres dimensions est néanmoins facilité par chacune de ces institutions via le soutien qu'elles apportent aux banques et autres intermédiaires financiers pour une réaffectation des prêts.

Sources privées

Les sources de financement privées de l'agribusiness peuvent être externes (via les flux commerciaux ou de capitaux) et internes (épargne et investissements intérieurs), allouées par le système financier, principalement les banques commerciales. Malgré la hausse des investissements du secteur privé en Afrique ces 10 dernières années, les données sur les investissements dans l'agribusiness privé sont extrêmement rares, surtout si l'on considère les investisseurs intérieurs.

Sources de financement privées externes

Une monnaie forte est requise pour financer les importations de biens d'équipement pour l'agribusiness africain et l'exportation représente le meilleur moyen d'y parvenir. Un nombre important de pays africains, toutefois, sont confrontés au déficit de leur compte courant, et la génération de revenus à partir des exportations en tant que source de financements pour le développement de l'agribusiness est une tâche à moyen terme (Chapitre 5). L'évolution des modèles commerciaux africains et, notamment, l'augmentation des échanges Sud-Sud, se

Graphique 7.2: APD dépensées en faveur de l'agribusiness en Afrique, moyenne 2002-2005**Graphique 7.3: APD dépensées en faveur de l'agribusiness en Afrique, moyenne 2006-2007**

Source: ONUDI, base de données de l'OCDE (2010c)

reflètent dans l'évolution des flux de capitaux privés, les régions en développement obtenant une part de plus en plus grande des investissements réalisés sur le continent (CNUCED 2009b).

Les investissements directs étrangers (IDE) font partie des principales sources privées de financement de l'agribusiness en Afrique et sont en général considérés comme des sources d'investissement utiles, non seulement parce qu'ils sont "attractifs", c'est-à-dire à plus long terme que les autres investissements, mais également parce qu'ils sont porteurs de compétences de gestion, de relations commerciales et de retombées technologiques (ONUDI 2007). Ce dernier point est particulièrement pertinent, dans la mesure où les autres formes d'acquisition de technologie via les voies commerciales nécessitent dès le départ une base technologique importante et des capacités d'absorption (*ibid.*) relativement rares. Pour que ces retombées soient efficaces, elles doivent être absorbables par l'économie locale.

Par exemple, les effets peuvent s'en faire sentir via les liaisons en amont avec les fournisseurs locaux, mais les transferts ne sont pas automatiques et l'application des mécanismes devrait être envisagée pour exploiter les gains potentiels. Prenons pour exemple les Programmes de développement de fournisseurs zambiens, conçus pour favoriser les groupes industriels domestiques et les mettre en relation avec les investisseurs étrangers.

Historiquement, l'Afrique a attiré une part relativement faible d'IDE dans les pays en voie de développement, mais cette part a récemment augmenté en passant à 5,2 % (CNUCED 2009c), et le total des flux vers l'Afrique subsaharienne atteignait 32 milliards de dollars en 2009 (Banque mondiale 2010a). Malgré la rareté des informations disponibles sur la part dévolue à l'agribusiness, les données disponibles illustrent des flux modestes mais en progression. Les données de Business Map Foundation (1994 à 2006) montrent que, pour l'agribusiness africain, les IDE étaient approximativement égaux à un dixième de ce qu'ils représentaient pour le pétrole et le gaz (Mhlanga 2010). La part des investissements consacrés à l'agro-industrie a augmenté pendant la période 2000-2006, l'alimentaire, les boissons et le tabac demeurant les principaux domaines d'intérêts (6,5 %) (CNUCED 2009c).

D'après l'enquête sur les investisseurs étrangers, réalisée par l'ONUDI en 2007, les secteurs où les investisseurs étrangers investissaient le plus étaient ceux des transformateurs et des producteurs agroalimentaires (33 %), puis des textiles (19 %) et des activités forestières et du papier (14 %). La production de la plupart des transformateurs alimentaires bénéficiant de ces investissements était destinée au marché des exportations (60 %). La plupart des investissements étaient la propriété exclusive d'investisseurs étrangers (65 %), dont 28 % étaient des coentreprises. En termes de volume, la majorité des investissements étaient inférieurs à 2 millions de dollars. La CNUCED (2009 – WIR 2009) souligne que les IDE consacrés aux sources de revenus destinées à l'exportation et aux produits non traditionnels tels que les fleurs coupées, sont plus importants que les investissements consacrés aux denrées alimentaires telles que les céréales. Cette conclusion peut être interprétée comme indiquant que toute politique conçue pour attirer les IDE devrait prévoir les infrastructures nécessaires aux exportations, y compris en matière de tests de qualité, de respect des normes et de certification.

Tandis que les IDE Sud-Sud augmentent en Afrique et s'avèrent même très importants dans certains pays, les pays développés continuent de s'octroyer la part du lion des IDE (CNUCED 2009c). En outre, la plupart des investissements étrangers consacrés à l'agribusiness émanent du Royaume-Uni, des États-Unis ou d'Afrique du Sud (ONUDI 2007). L'augmentation des IDE issus des régions en développement échoit principalement aux multinationales asiatiques et africaines, notamment d'Afrique du Sud, l'un des premiers investisseurs au Botswana, au Malawi et en République-Unie de Tanzanie, tandis que Maurice possède 21 % des IDE placés à Madagascar (CNUCED 2009c). La diversification des sources d'IDE est importante, étant donné que les entreprises des marchés émergents apportent des investissements technologiquement plus appropriés pour les pays subsahariens (ONUDI 2007).

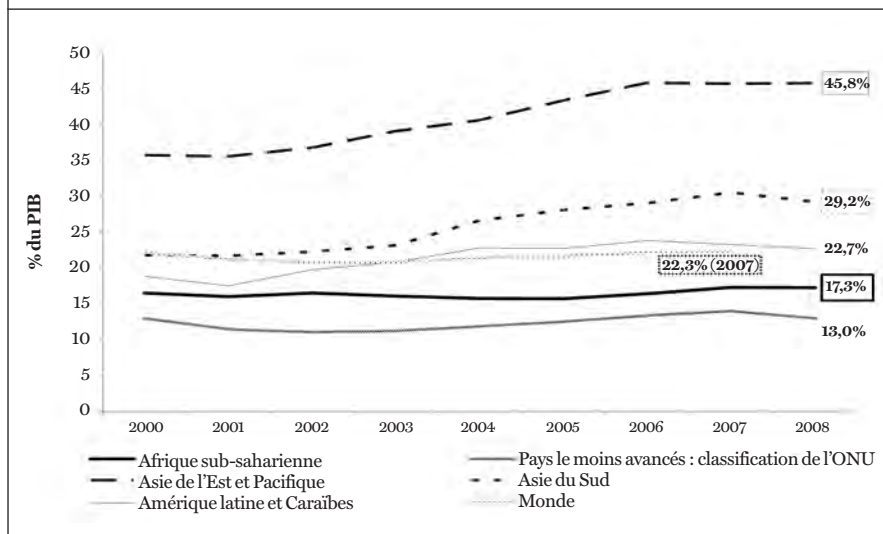
Encadré 7.3: Investissements étrangers dans la production agricole africaine

Tandis que les IDE consacrés à la recherche de ressources pétrolières et minérales en Afrique sont devenus une tendance clairement établie de la dernière décennie, les investissements étrangers consacrés à la production agricole et, notamment, à l'acquisition de terres, ont fortement augmenté. Cette évolution a entraîné des débats tendus sur la nature de ces investissements et sur leur impact en termes de développement et, notamment, dans le domaine de la sécurité alimentaire pour le continent. Ces investisseurs peuvent être des entreprises transnationales (ETN), de "nouveaux investisseurs" tels que les entreprises publiques, les fonds souverains d'investissement et les institutions internationales. L'attrait des investisseurs s'explique facilement: de nombreux pays africains offrent d'immenses surfaces de terres arables à moindre coût³⁸, un climat adéquat pour la culture de diverses denrées, des sols fertiles et une main d'œuvre bon marché et abondante. Les autres facteurs ont été l'augmentation de la demande et de l'importation de denrées alimentaires dans les pays investisseurs, motivée par l'évolution des habitudes de consommation et la croissance de la population (Brésil, Inde) ou par les contraintes en matière de ressources (République de Corée, pays du Conseil de Coopération du Golfe), les initiatives en faveur du biocarburant et la rapide hausse du prix des denrées alimentaires. La plupart des IDE sont consacrés aux denrées alimentaires et cultures sources de revenus (telles que les biocarburants et la floriculture), et pour certains pays africains, la part d'IDE consacrés à l'agriculture au total est considérable, même si elle dépend de facteurs tels que la disponibilité des terres, mais également des politiques de promotion des investissements consacrés à l'agriculture. Malgré les controverses, ce type d'accord représente pour les Pays africains une opportunité de tirer le meilleur parti de l'abondance de leurs ressources naturelles et des opportunités de création d'emplois, de transferts technologiques et de génération de revenus (voir Section 7.4 et encadré 3.1).
Source: CNUCED (2009b); Cotula *et al.* (2009)

Le portefeuille d'investissements est dominé par l'Afrique du Sud (à plus de 87 %), mais les flux vers les "marchés frontières" augmentent également en pourcentage du PIB³⁹ (Wakeman-Linn 2008), en partie en raison de l'amélioration des performances macroéconomiques, des réformes et de la stabilité politiques, de la différence positive du taux d'intérêts avec les autres régions et, dans une certaine mesure, de la perception que les performances de l'Afrique en tant que région ne dépendent pas de celles des autres marchés émergents. La fuite de capitaux est conforme aux développements macroéconomiques positifs. Cette évolution favorable aux investissements a entraîné un accroissement du nombre de fonds privés actifs en Afrique, y compris des investissements commerciaux, des fonds de capital-investissement et de garantie de prêts, dont un grand nombre ciblent exclusivement les secteurs liés à l'agroalimentaire (FAO 2010b). Les investissements ont été par ailleurs stimulés par les prix globalement plus solides des produits et par la hausse de la demande en produits agroalimentaires et connexes, tels que les denrées

38. Il est important de noter l'écart entre les statistiques officielles sur la disponibilité de terres et la réalité sur le terrain en termes de terres existantes utilisées par les populations rurales et non formellement reconnues. Cotula *et al.* (2009) avertissent du fait que la perception de l'abondance de terres dans certaines régions doit être traitée avec circonspection.

39. Par exemple, le Ghana et le Kenya ont tous deux perçu en moyenne 1,5 % de leur PIB entre 2000 et 2007, par rapport à une moyenne régionale de 0,2 % (Wakeman-Linn 2008).

Graphique 7.4: Épargne domestique brute, Afrique vs. autres régions, 2000-2008

Source: ONUDI, base de données de la Banque mondiale (2010a)

alimentaires et les biocarburants. Les fonds d'investissements socialement responsables qui respectent un principe de "capital patient" ou de triple résultat⁴⁰ (tels qu'AgInvest, Root Capital, GroFin, etc.) sont également en forte progression. Les fonds identifiés dans une étude réalisée par la FAO en 2010 ciblent les investissements réalisés dans toute l'Afrique subsaharienne, une attention accrue ayant été portée à l'est et au sud de l'Afrique. La levée de capitaux est en cours pour nombre de fonds récemment établis, de sorte que le volume des financements disponibles est difficile à évaluer avec précision. Ce qu'il est possible de discerner plus clairement est la récente tendance à la hausse dans la création de nouveaux fonds consacrés à l'agriculture africaine, ainsi que la croissance de l'appétit des investisseurs pour le secteur.

De la même manière, la croissance du secteur bancaire africain ces dernières années a entraîné une hausse de l'intérêt des investisseurs étrangers, tels que la Banque industrielle et commerciale de Chine (ICBC) et son investissement notable de 5,5 milliards de dollars dans la plus grande banque du continent, Standard Bank, en 2007. Depuis lors, les banques étrangères et les grandes banques africaines telles qu'Ecobank ont étendu leurs opérations, illustrant ainsi le grand potentiel de maturation du secteur bancaire africain. L'attention croissante des banques étrangères et de leurs clients respectifs en Europe, en Amérique et, de plus en plus, en Chine et en Inde, pour les infrastructures, représente une opportunité de réduire les contraintes auxquelles le développement de l'agribusiness est confronté à cet égard, et le développement général du secteur bancaire est de bon augure pour les banques

40. Le principe du triple résultat fait référence à un spectre de critères permettant de mesurer les performances organisationnelles en termes d'impact économique, social et écologique; également connu en tant qu'approche des 3P, pour Personnes, Planète et Profits.

qui souhaiteraient élargir leurs portefeuilles afin d'exploiter l'abondance des opportunités que présente l'agribusiness.

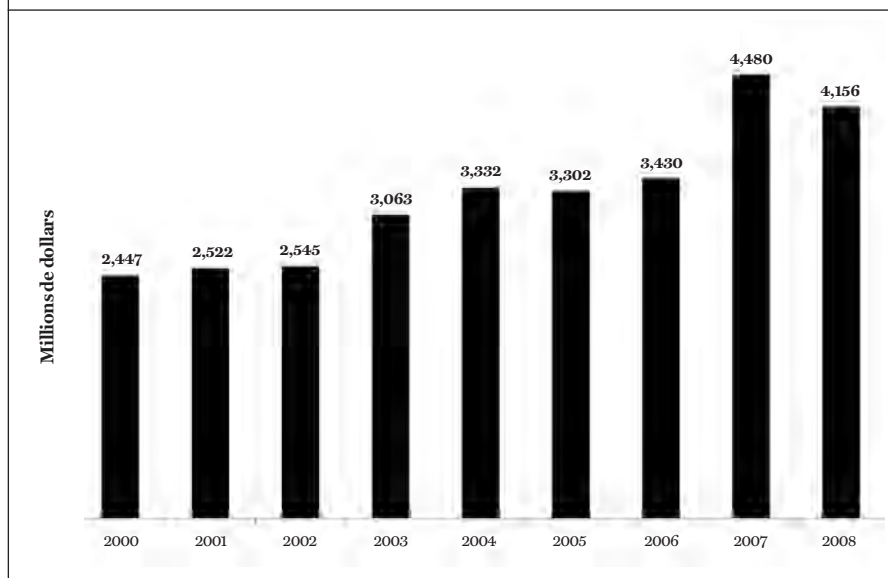
Sources de financements domestiques privées

En ce qui concerne les sources internes privées d'investissements dans l'agribusiness, il a été noté plus tôt que la mobilisation de ressources domestiques sur le continent représentait un défi. Le continent continue de présenter le taux d'épargne le plus faible de toutes les régions en développement (graphique 7.4), à tout juste 17,3 % du PIB en 2008 – contre 29 % pour l'Asie du Sud et pratiquement 46 % pour l'Asie orientale. Les pays africains ayant obtenu un taux d'épargne élevé y sont parvenu en grande partie grâce à l'explosion des prix des produits tels que, principalement, le pétrole.

Le potentiel des investissements domestiques en Afrique demeure largement sous-exploité. Il est estimé qu'environ 80 % de l'ensemble des actifs de l'Afrique rurale sont détenus sous des formes non financières, telles que le bétail, les stocks de marchandises, de céréales, de bijoux ou de matériaux de construction (E. Aryeetey 2010). Plusieurs manières d'exploiter ce potentiel d'investissements dans l'agribusiness sont décrites à la Section 7.4.

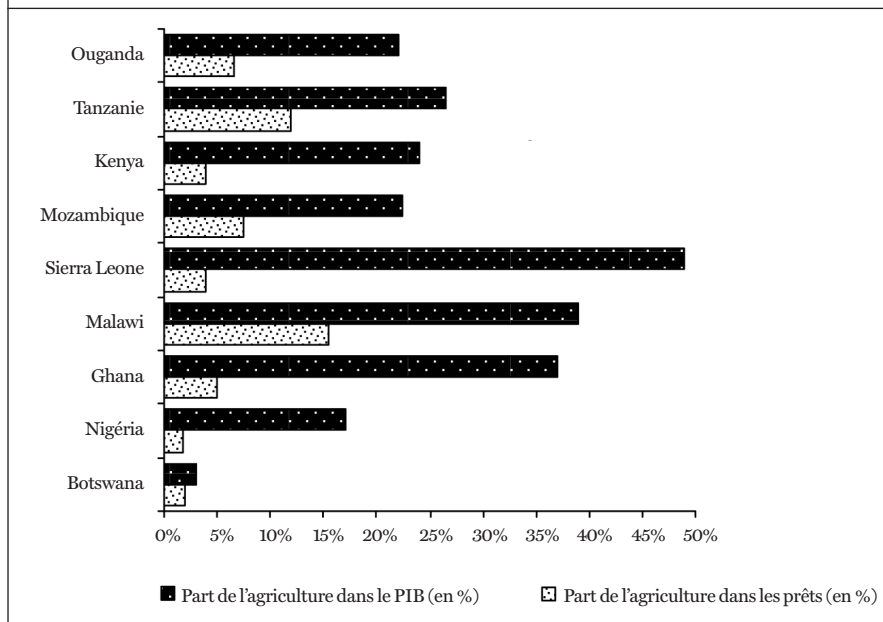
Malgré les contraintes liées au niveau limité de l'épargne domestique, la plupart des systèmes financiers des pays africains ont fait l'expérience, ces dernières années, d'un excès de liquidités, c'est-à-dire que les banques détenaient plus de liquidités que nécessaire dans des circonstances normales. Ceci s'explique en grande partie par l'importance des flux de capitaux, y compris les ressources et l'aide perçues (Saxegaard 2006), mais reflète également l'importance des risques qu'implique l'octroi

Graphique 7.5: Valeur des prêts octroyés par les banques commerciales aux secteurs agricoles des pays africains sélectionnés



Source: ONUDI, base de données de Mhlanga (2010)

Graphique 7.6: Part des prêts octroyés par les banques commerciales à l'agriculture par rapport au total des prêts octroyés et au PIB



Source: ONUDI, base de données de Mhlanga (2010)

de prêts non garantis et, à plusieurs reprises, une faible demande de crédit de la part des emprunteurs réputés “bancables”. Malgré la liquidité des banques, les prêts commerciaux en faveur de l'agriculture et de l'agribusiness demeurent extrêmement faibles en comparaison de la contribution du secteur au PIB (graphique 7.5 et graphique 7.6). D'après des études de la FAO sur les prêts consentis à l'agriculture dans plusieurs pays africains sélectionnés (FAO 2010c), les banques commerciales, à de rares exceptions près, concèderaient moins de 10 % de leurs portefeuilles de prêts à l'agriculture.

Dans un nombre croissant de pays, le problème est résolu par les financements indirects, surtout par des marchands qui empruntent auprès de banques avant de réaffecter les prêts à de petits exploitants dans le cadre d'une agriculture sous contrat. Cette tendance est en augmentation dans l'est et le sud de l'Afrique, surtout pour les cultures destinées à l'exportation telles que le tabac et le coton.

Des facteurs structurels sont à la base de cette situation de faiblesse des crédits octroyés à l'agribusiness et aux agro-industries par les banques commerciales. En premier lieu, la mesure des prêts dépend du degré de commercialisation de l'agriculture, qui se distingue de ses capacités de subsistance, ce qui exerce un impact important sur les risques présentés par les emprunteurs et est également lié à la question des marchés finaux, ainsi qu'à la question de savoir si la production est destinée à l'exportation ou à la consommation intérieure. Le lien contractuel avec les ETN offre aux petits producteurs un accès bien plus important aux financements, même si les produits concernés sont principalement destinés à l'exportation

(au Kenya, par exemple, 60 % du thé et du sucre sont produits dans le cadre d'une agriculture sous contrat – CNUCED 2009b). En second lieu, les limitations imposées aux prêts bancaires sont plus aiguës pour le financement à terme (durée de cinq à 10 ans), les banques elles-mêmes éprouvant des difficultés à obtenir des financements pour des périodes plus longues. En fin de compte, les régimes fonciers qui prévalent freinent l'octroi de prêts par les banques à l'agriculture. L'insécurité permanente qui caractérise le droit de propriété empêche l'utilisation d'actifs disponibles en garantie d'un crédit. Le droit sur des terres ne peut être accepté en guise de garantie que sous réserve de faire l'objet d'une définition précise, d'être cessible et légalement applicable, ce qui n'est pas le cas compte tenu de la situation de pluralisme légal qui caractérise le droit foncier. Plusieurs manières de résoudre la situation de l'insécurité du droit foncier et des droits de propriété, en vue d'accroître les opportunités de crédit, sont examinées ci-dessous.

Bien qu'on ait assisté à une augmentation du nombre de sources, externes et internes, publiques et privées, de financement des investissements dans l'agribusiness africain ces dernières années, le flux des fonds mis à disposition est loin de suffire aux besoins. Les sources publiques (dépenses gouvernementales, épargne publique, APD et autres flux publics externes) ont eu un impact limité sur le flux de fonds destinés au secteur. Les ressources domestiques sont loin de correspondre aux engagements des gouvernements, et s'il est vrai que les APD sont en hausse, elles demeurent un faible pourcentage de l'aide globale, restent concentrées sur des solutions à court terme plutôt que sur des investissements destinés à améliorer la productivité et les capacités. Les grandes banques multilatérales ont défini de modestes objectifs pour l'augmentation des prêts, qui continueront de ne représenter qu'une petite proportion de leurs portefeuilles. Dans le même temps, les sources privées (revenus commerciaux, IDE, portefeuilles d'investissements et épargne et crédit financiers internes) ont gagné en dynamisme et en diversité. Avec l'amélioration de l'environnement économique dans sa globalité et l'optimisation de l'attractivité sectorielle de l'agribusiness due à la hausse des prix des produits de base, les revenus commerciaux et les investissements étrangers se sont accélérés, affichant une plus forte progression par rapport aux autres régions en développement, et tandis que le taux d'épargne financière interne reste bas, les prêts accordés par les banques à l'agribusiness sont en hausse.

7.4 Cadre de facilitation des financements

À la lumière de ce qui précède, que doit-on faire pour améliorer l'accès aux financements des exploitations agricoles du continent ? La clé de la libération des ressources des secteurs privé et financier consiste à accroître la rentabilité et à réduire les risques. Des mécanismes innovants cherchent à y parvenir par l'apport de la garantie nécessaire, la répartition des risques parmi les investisseurs et l'optimisation de l'accès aux financements par une partie au bénéfice d'autres parties moins bien notées, par le biais de garanties, par exemple (Ketkar et Ratha 2009). Au niveau micro, réduire les risques inhérents au financement de l'agribusiness, faciliter les produits innovants et encourager divers prestataires financiers doivent devenir des priorités, afin d'attirer les investissements nécessaires au développe-

ment du secteur. Au niveau macro, il est clair que les sources actuelles et les modèles standard de financement sont insuffisants pour fournir les ressources nécessaires au financement de l'agribusiness et du développement agro-industriel. Il est par conséquent essentiel d'identifier des sources de financement supplémentaires, tout en renforçant également les capacités de mobilisation de plus de ressources de la part de sources traditionnelles.

La révision complète du financement de l'agribusiness requiert la création d'un cadre permettant de coordonner et concentrer les efforts des acteurs des secteurs public et privé le long de la chaîne de valeur afin d'en garantir l'impact. Ce type de cadre peut résulter de l'établissement de fonds à compartiments nationaux (et éventuellement régionaux) destinés à canaliser les ressources de développement de l'agribusiness. Les partenariats public-privé pourraient apporter une contribution majeure, et les interventions du secteur public conçues pour réduire les risques et augmenter la rentabilité sont essentielles. Le secteur public assure le financement des infrastructures et de l'assistance technique requises pour développer les capacités (entreprises agroalimentaires, institutions et organismes gouvernementaux de soutien), tandis que le secteur privé pourrait accéder aux facilités de refinancement et de garantie pour les prêts et investissements consacrés à l'agribusiness. Le développement de leurs capacités serait également facilité par les formations destinées à renforcer la portée et l'expertise de l'agribusiness. Ce cadre et ses composantes peuvent être adaptés au contexte national (ou régional), y compris par l'élaboration de stratégies de mobilisation des ressources appropriées (élaborées ci-dessous) et d'un mécanisme de coopération et de partage d'informations entre le public et le privé, important pour la promulgation de portefeuilles de projets d'investissement bancables. Les fonds peuvent par ailleurs être structurés de telle manière que différents investisseurs présentant des attentes différentes en termes de retours soient représentés par le biais d'instruments différents. Par exemple, une institution financière internationale peut préférer investir dans des actions et prendre plus de risques avec la possibilité de retours plus élevés; dans le même temps, les agences donatrices peuvent préférer un prêt à terme avec un faible taux d'intérêts et de moindres risques, et certains investisseurs ou fondations philanthropiques peuvent investir via des investissements liés à des programmes, souvent associés à des taux de retours substantiellement inférieurs aux taux du marché.

Ce concept était au centre des discussions entre les décideurs politiques africains lors de la récente Conférence de haut niveau sur le développement agroalimentaire et agro-industriel en Afrique (HLCD-3A), qui s'est tenue à Abuja en mars 2010. La conférence a validé les propositions de développer un mécanisme de financement destiné à mettre en œuvre l'Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique (ID3A). Ce mécanisme a vocation à accroître de manière substantielle les investissements dans ces secteurs. Outre la création de fonds à compartiments pour canaliser les ressources, ce cadre inclura nécessairement les stratégies de mobilisation des ressources à grande échelle ainsi que des mesures de réduction des risques, augmentera la rentabilité par le biais d'améliorations des infrastructure financières, d'outils et modèles de financement innovants, du renforcement des capacités et de l'assistance technique.

Mobilisation des ressources à grande échelle

Mobilisation des ressources domestiques

Investir l'épargne nationale dans le cadre d'investissements productifs a un effet positif sur la croissance. Toutefois, la capacité de mobiliser l'épargne domestique pour un investissement dépend en grande partie des structures de marché des économies africaines. Pour que cette mobilisation puisse avoir lieu à grande échelle en Afrique, le financement des actifs des foyers doit augmenter, ce qui peut être aidé par une réforme du secteur financier. Aryeetey (2004) décrit le cercle vicieux auquel sont confrontées les économies africaines, dans la mesure où des changements structurels seraient nécessaires à la génération d'épargne, tandis qu'un surplus d'épargne serait requis pour nourrir l'émergence de changements structurels. Dans la droite ligne de la tendance au micro-financement en Afrique, celle-ci peut être renforcée par l'inclusion, fondée sur la demande, de produits d'épargne destinés aux foyers. Ce genre d'approche devra résoudre le problème des primes de liquidité recherchées par certaines personnes engagées dans des activités économiques liées à l'agroalimentaire (la plupart de la population), en raison de la saisonnalité de leurs activités et de leurs revenus, en réduisant les risques associés aux activités agroalimentaires.

Le deuxième sujet à prendre en compte est le maintien de la stabilité macroéconomique, indispensable pour garantir que les retours sur les actifs financiers sont plus stables et prévisibles. En troisième lieu, les institutions disposant de relations plus étroites avec les détenteurs d'actifs ruraux, tels que les institutions de microfinance (IMF), réduisent pour ceux-ci le coût des transactions en détenant leurs actifs sous une forme financière (*ibid.*). La mobilisation des ressources domestiques représente un immense potentiel d'investissements productifs pour l'agribusiness, mais il s'agit d'une solution sur le long terme et, par conséquent, d'un effort sur le long terme qui ne saurait répondre aux besoins immédiats de financements accrus.

Mise en valeur des diasporas

La diaspora africaine se compose d'environ 30 millions de personnes qui vivent en dehors de leur pays d'origine, et leur contribution par le biais des transferts est estimée à 40 milliards de dollars, loin devant les APD (FIDA 2009). Les résultats de l'étude du Fonds international pour le développement agricole (FIDA) montrent qu'au moins 10 à 20 % de ces transferts sont épargnés ou investis. D'après une étude de la BAD (2009) concernant quatre pays africains⁴¹, plus de 70 % des projets d'investissement soutenus par les migrants sont des projets agricoles. La proportion de transferts envoyés pour soutenir la consommation des familles et autres foyers bénéficiaires varie avec le niveau de compétences et de qualification des migrants, les personnes des catégories socioprofessionnelles supérieures allouant une plus grande part de leurs transferts à des investissements sur le plus long terme (*ibid.*). Cette étude a permis de conclure que la part des transferts consacrés à des investissements était principalement due à deux facteurs en particulier: a) la capacité limitée

41. Comores, Mali, Maroc et Sénégal.

des bénéficiaires à organiser et à gérer des activités productives, et b) l'absence de confiance des migrants dans les structures intermédiaires. Il est important de mettre en place des stratégies d'amélioration des systèmes de transfert, par exemple en réduisant le coût et l'influence des sociétés de transfert d'argent.

Le flux des transferts peut également servir à lever des fonds pour le développement de l'agribusiness via la titrisation, c'est-à-dire en donnant les futurs flux de transferts en garantie aux investisseurs sur les marchés de capitaux internationaux. La Banque d'import-export africaine est active depuis le début des années 1990. Elle organise la titrisation de flux futurs, telle que la facilité d'émission consortiale d'effets garantie par des transferts à hauteur de 50 millions de dollars pour une entité nigériane utilisant des créances de MoneyGram, en 2001. L'émission d'obligations diaspora représente une opportunité d'optimiser l'épargne des diasporas, ainsi que les transferts, à des fins d'investissements productifs dans les pays d'origine. L'Inde a levé 11 milliards de dollars auprès de sa diaspora de cette manière (Ketkar et Ratha 2009). Les diasporas tendent à adopter un point de vue différent vis-à-vis des investissements dans leurs pays et devises d'origine, car elles sont plus familières avec les risques et sont en général déjà exposées au risque de change. En général, ce type d'obligation est également considéré comme patriotique et renforce la volonté de participer au développement du pays d'origine. Les gouvernements peuvent émettre ce type d'obligation en le désignant spécifiquement pour un investissement dans l'agribusiness.

Chacune de ces options (titrisation des flux de transferts de la diaspora et ciblage de la diaspora en tant qu'investisseurs) est compliquée et peut ne pas être disponible dans chaque pays d'Afrique subsaharienne, mais porte la promesse du financement du développement de l'agribusiness pour les pays tels que le Nigéria, le Soudan et l'Ouganda, dont les diasporas sont importantes (Honohan et Beck 2007). Ils présentent un potentiel d'exploitation de vastes ressources (certaines estimations laissent entendre que la première option pourrait représenter 17 milliards de dollars, et la seconde jusqu'à 10 milliards de dollars) en vue de financer l'Afrique subsaharienne (Ratha *et al.* 2008). Les questions à envisager pour chaque option portent sur la force et la transparence des systèmes juridiques assurant la mise en application des contrats, le coût des services juridiques et de conseil, et le développement de relations avec des banques et institutions financières étrangères afin de s'assurer que les obligations sont effectivement proposées aux investisseurs cibles appropriés.

Une approche similaire est possible avec d'autres flux d'argent à titriser, tels que les ressources naturellement perçues ou les flux d'aide. Le potentiel de lever d'importantes ressources grâce à ces méthodes a été développé dans le secteur de la santé, avec la création de la facilité de financement international en faveur de la vaccination (IFFIm), par exemple. L'IFFIm convertit les engagements gouvernementaux sur le long terme en ressources de liquidités immédiatement disponibles, en levant des fonds grâce à l'émission d'obligations sur les marchés de capitaux internationaux, en vertu de contrats juridiquement contraignants conclus avec des pays donateurs largement solvables. Cette approche est particulièrement importante pour les investissements consacrés aux infrastructures, sciences et technolo-

gies de l'agribusiness, ces biens publics éprouvant bien plus de difficultés à attirer des investissements privés (OCDE 2010d).

Fonds souverains d'investissement

Les Fonds souverains d'investissement (FSI) sont des véhicules d'investissement dont le financement est assuré par l'argent issu des réserves d'une Banque centrale qui accumule les surplus budgétaires et commerciaux, et qui sont par conséquent le plus souvent utilisés par des pays riches en ressources capables de mobiliser des revenus substantiels grâce à l'exportation de pétrole et de minéraux. À présent, de nombreux pays africains ont effectivement entrepris de dépenser leurs capitaux avec la baisse progressive de leurs ressources en minéraux et en pétrole, dont le produit est dépensé pour des biens de consommation courante plutôt qu'en investissements sur le long terme.

Avec la résurgence du nationalisme des ressources, les gouvernements intensifient la mobilisation de ce type de revenus, bien qu'à l'heure actuelle, seuls quelques pays africains ont fait part de leur intérêt à les réinvestir dans des capitaux physiques et humains. Le Nigéria en est un bon exemple, puisque les retombées des revenus de l'exportation de pétrole servent à stimuler l'agribusiness et les prêts aux PME par l'intermédiaire du système bancaire. Développer des mécanismes durables et crédibles afin de surmonter toute "malédiction des ressources naturelles" potentielle devrait être l'une des priorités des économies riches en ressources, dont un grand nombre sont victimes du syndrome de la "maladie hollandaise", qui retourne les conditions commerciales contre la production agricole et le secteur de l'agribusiness. Les richesses en ressources peuvent dès lors représenter une source de revenus substantiels pour les investissements dans l'agribusiness et les agro-industries, créant plus d'activités économiques requérant une forte main d'œuvre, contribuant ainsi à accroître la stabilité et la durabilité du développement et à créer de vastes richesses. Les FSI bien gérés pourraient servir à améliorer l'efficacité et l'équité des programmes de développement, en portant une attention particulière à l'agribusiness.

Cibler les IDE consacrés à l'agribusiness

Les analyses citées plus haut montraient que les IDE consacrés au secteur productif, notamment l'agribusiness et les agro-industries, sont très limités. Cibler les IDE dédiés à ces secteurs peut jouer un rôle développemental essentiel en termes de création d'une industrialisation orientée vers les exportations, comme on a pu l'observer en Asie de l'Est et du Sud-est. L'établissement d'un environnement favorable aux investissements et d'un climat commercial destiné à attirer les investissements domestiques et étrangers dans l'industrie manufacturière est une priorité importante. De manière plus générale, il est également essentiel d'optimiser les retombées des IDE en termes de développement des capacités domestiques, qui nécessite la création d'une base scientifique et technologique appropriée.

Les controverses relatives aux ETN et IDE dans la production agricole évoquées dans l'encadré 7.3 soulignent la nécessité, pour les gouvernements africains, de s'assurer que leurs politiques sont conçues pour maximiser les bénéfices de ces types d'investissements ainsi que la participation au secteur de l'agribusiness. Cette

approche est applicable jusqu'à la nécessité de négocier prudemment les conditions de tout contrat et de chercher à s'assurer que les impacts négatifs potentiels sont dûment envisagés. Les plus grands bénéfices que les pays peuvent retirer de ces investissements ne prennent pas la forme de loyers pour la location de terres; il convient plutôt de se concentrer sur les engagements des investisseurs à certains niveaux d'investissement, de création d'emplois et de développement d'infrastructures. Étant donné la grande différence des impacts, les décideurs politiques devraient accroître la distinction entre IDE et participation aux chaînes de valeur de l'agribusiness sans apport de capital. Par exemple, l'intensité du capital nécessaire à la production de biocarburant a plus de chance d'être favorable aux IDE qu'une production requérant plus de main d'œuvre et favorisant les arrangements contractuels avec les producteurs. C'est pourquoi, lors de l'élaboration de stratégies destinées à attirer les IDE pour l'agribusiness, les décideurs politiques devraient également envisager les liens qu'ont les producteurs domestiques avec les entreprises transnationales par le biais d'autres arrangements contractuels.

Encadré 7.4: Négociation de contrats pour le développement de l'agribusiness

Il convient de tenir compte des domaines suivants lors de la négociation de contrats d'investissement entre pays hôtes et investisseurs étrangers, sans oublier la possibilité de définir des conditions et des seuils minimum / maximum à respecter, des délais, des primes incitatives et autres pénalités, etc.:

- Modalités d'entrée des ETN
- Création d'emplois
- Transferts de technologie et recherche et développement
- Bien-être de la population locale
- Partage de la production
- Répartition des revenus
- Achat d'intrants locaux (main d'œuvre incluse)
- Exigences des marchés cibles
- Développement des infrastructures connexes
- Protection de l'environnement

Source: CNUCED (2009b)

Financement de projet d'infrastructures pour l'agribusiness et l'agro-industrie
Le Chapitre 9 illustre clairement l'ampleur des investissements nécessaires en termes d'infrastructures et d'énergie pour un développement durable de l'agribusiness sur le continent et évoque les contraintes financières auxquelles les projets à grande échelle sont confrontés. Malgré les obstacles, il existe d'importantes opportunités d'attirer et d'optimiser les investissements, telles que les formes émergentes de financement de projet, financement carbone inclus (notamment dans le secteur énergétique), les fonds d'adaptation au changement climatique, facilités de micro-crédit, partenariats public-privé et investissements dans des projets bilatéraux. Un exemple récent en est la participation croissante et les investissements de la Chine dans les infrastructures de l'Afrique subsaharienne et, notamment, dans des projets liés aux ressources naturelles.

Le type de services et d'infrastructures énergétiques requis et l'ampleur de la demande détermineront la forme de financement la plus appropriée. Les formes traditionnelles de financement de projets à grande échelle comprennent les financements publics (nationaux ou internationaux), les partenariats public-privé, et les prêts à des conditions libérales et non libérales. Les partenariats public-privé sont de plus en plus considérés comme des véhicules de financement des initiatives de production énergétique et devraient par conséquent être envisagés dans la mesure du possible. Par ailleurs, la possibilité de financer les projets augmente dès lors qu'un projet énergétique vise à développer un usage productif générateur de revenus, comme c'est le cas des processus agro-industriels.

Le financement carbone représente une source de financement émergente de plus en plus reconnue dans les pays en voie de développement. Le Mécanisme de développement propre (MDP) est l'une des trois manières conformes au Protocole de Kyoto à travers lesquelles les pays développés peuvent réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES)⁴². En vertu de cet arrangement, les pays développés investissent dans des projets mis en œuvre dans les pays en voie de développement qui réduisent leurs GES, projets énergétiques inclus. L'Afrique doit encore exploiter ce type de ressource de manière adéquate et ne détient actuellement que 2 % du nombre total de projets développés en vertu du MDP dans le monde (CCNUCC 2008). Le financement carbone est une ressource monétaire générée par les marchés du carbone. L'objectif global des marchés du carbone consiste à mettre en œuvre des mesures rentables destinées à réduire les émissions de gaz à effet de serre, principaux facteurs du changement climatique. La valeur de ce marché a été estimée à 64 milliards de dollars en 2007 (Capoor et Ambrosi 2008).

Le concept "construire, exploiter, transférer" (CET) est une forme de financement de projet en vertu duquel une société d'investisseurs privés bénéficie d'une concession de la part du secteur public en vue de financer, concevoir, construire et exploiter un établissement, tel qu'un port, une centrale électrique, etc. Cette approche a joué un rôle important dans le développement d'infrastructures dans des pays tels que l'Inde, la Chine et le Viêt-Nam, et s'avère plein de promesses pour les infrastructures agro-industrielles africaines. Compte tenu de la nature à long terme du contrat, des frais sont généralement prélevés pendant la période de concession, et l'augmentation des frais peut être liée à la combinaison de plusieurs variables, ce qui permet au requérant d'obtenir un retour sur investissement satisfaisant.

Les investisseurs du secteur privé peuvent jouer un rôle important en apportant leur financement et leur expertise technique au secteur énergétique. Les politiques propices aux investissements privés sont une condition préalable à cette approche. De nouvelles manières de structurer l'industrie ont émergé en Afrique depuis les années 1990 dans un mouvement d'éloignement des monopoles publics de l'énergie. Certains pays africains ont adopté des politiques visant à dissocier et à privatiser le secteur de l'énergie afin d'introduire une concurrence indispensable. La participation du secteur privé peut également se faire par le biais de contrats de gestion, de concessions et de sociétés conjointes publiques-privées.

42. Le Protocole de Kyoto considère six gaz à effet de serre: le dioxyde de carbone, le méthane, le protoxyde d'azote, les hydrofluorocarbones, les perfluorocarbones et l'hexafluorure de soufre.

Améliorations des infrastructures financières

Bien que les systèmes financiers aient été renforcés ces 15 dernières années, il est clair que des efforts supplémentaires doivent être déployés pour améliorer l'accès aux finances de l'agribusiness et de l'agro-industrie. Ce besoin a été souligné par la HLCD-3A qui s'est tenue à Abuja en mars 2010 et a donné lieu à une déclaration des chefs d'États et gouvernements africains en faveur de l'augmentation et de l'amélioration de l'accès aux financements de l'agribusiness et de l'agro-industrie. Les améliorations apportées aux infrastructures financières (c'est-à-dire, l'ensemble des règles et institutions qui permettent aux intermédiaires financiers de travailler en toute efficacité) sont toujours nécessaires, y compris l'expansion des nantissements, l'adaptation des modèles et de la réglementation de financement des banques et les changements législatifs et institutionnels destinés à permettre l'émergence de méthodes alternatives, telles que le crédit-bail, pour financer l'agribusiness.

Expansion des nantissements

Les banques tendent à s'appuyer sur la méthodologie des cinq C pour évaluer les demandes de crédit: Capacités, Caractère, Capital, Cautionnement (garantie) et Conditions. Dans la pratique, la garantie est plutôt considérée comme une condition que comme un simple critère d'évaluation (SFI 2010). Toutefois, comme il a été noté plus tôt, la plupart des actifs n'existent pas sous des formes pouvant être acceptées en guise de garantie, ce qui est souvent attribuable à l'environnement réglementaire et administratif. Même en cas de garantie disponible, la banque peut assumer le coût de son enregistrement et de l'assurance de sa valeur, qui peut être très élevé en comparaison du retour sur l'emprunt.

L'insécurité du droit foncier dans la plupart des économies africaines est une contrainte majeure. Les tentatives d'amélioration de la sécurité foncière par sa formalisation (c'est-à-dire, la conversion des droits fonciers en droits formels) par le biais de programmes de délivrance de titres de propriété et d'individualisation des droits fonciers se sont généralement révélées coûteuses et inefficaces. Ces types de programmes requièrent des capacités et des ressources substantielles pour entreprendre les études nécessaires (enregistrement des caractéristiques physiques des parcelles), l'attribution des titres de propriété conflictuels et le maintien des registres adéquats. Compte tenu de la pénurie d'institutions privées susceptibles de remplir ces fonctions, les processus de réforme du droit foncier dans la plupart des économies africaines doit nécessairement faire l'objet d'une participation substantielle de l'État, au moins en début de processus, et font l'objet de sérieuses contraintes en matière de ressources au sein des bureaucraties. Il est par ailleurs difficile d'accommoder les complexités des droits coutumiers dans le cadre des programmes de délivrance de titres de propriété, et les échecs de tentatives antérieures de délivrance formelle de titres soulignent le fait que les régimes fonciers locaux se sont avérés plus cohérents, flexibles et réactifs que prévu (Drimie 2000; Moyo 2000).

L'expérience montre qu'il est difficile de réconcilier l'objectif social d'améliorer la sécurité foncière et l'objectif économique d'améliorer la sécurité des transactions afin de permettre l'accès au crédit; le premier nécessite l'harmonisation des

différents systèmes juridiques du droit formel et du droit coutumier, alors que le second nécessite une nouvelle évolution en faveur du concept de terre en tant que propriété plutôt qu'en tant qu'héritage (par définition non cessible) (Delville 1999). Trouver un équilibre entre ces deux positions est une question tellement complexe qu'il est impossible d'y répondre ici de manière détaillée. En toute logique, toutefois, l'individualisation du droit foncier et la création d'un système d'enregistrement formel ne peuvent représenter qu'un objectif sur le long terme; pendant ce temps, les approches visant à améliorer le droit foncier pas à pas peuvent contribuer à renforcer la reconnaissance légale de droits déjà existants sur des terres et autres actifs qui leur permettraient de plus en plus de respecter les critères de qualification à servir de garantie (c'est-à-dire les rendraient bien définis, cessibles et légalement applicables). La reconnaissance de types de droits fonciers informels et innovants est importante, et la formalisation volontaire pour l'exécution de transactions particulières, par exemple, exige moins de ressources. Quelle que soit l'approche adoptée, il est vital de s'assurer que les droits secondaires (qui concernent le plus souvent les femmes) et les droits d'usage (par opposition aux droits administratifs) sont protégés dans le cadre de tout processus de réforme. Des marchés fonciers ruraux et en état de fonctionnement, souvent absents des économies africaines, sont également une condition préalable à l'emploi de terres en tant que garanties. En cas de défaut, les banques et autres prêteurs sont plus intéressés par la valeur que représenteraient ces terres à la revente plutôt que par leur exploitation agricole. Lorsqu'il est difficile de vendre des terres et que les marchés fonciers sont illiquides, il convient de ne pas s'attendre à ce que, dans les zones rurales, les réformes foncières aient un impact significatif sur l'accès au crédit.

Permettre l'utilisation d'autres actifs en tant que garanties implique une application plus large des droits de propriété et concerne les institutions juridiques et judiciaires qui sous-tendent les systèmes financiers. En général, les types d'actifs mobiliers acceptés en nantissements, que ce soit par le droit ou par les pratiques établies, sont des plus limités⁴³. Résoudre ce problème requiert de réformer la législation sur les transactions garanties et les registres des garanties. Il est crucial de déterminer la portée, les priorités et les mécanismes d'application des transactions garanties par des actifs mobiliers. Le second aspect qu'il convient d'envisager est la capacité des banques à auditer et à contrôler une base d'emprunt composée d'actifs mobiliers et de les évaluer aux prix du marché dans la mesure du nécessaire. Les problèmes qu'il convient de résoudre à cet égard relèvent de la formation du personnel, des politiques internes qui requièrent des visites sur site aux clients et de l'inclusion des droits à conduire ce type de visites de supervision aux contrats de prêt (SFI 2010). Troisièmement, les infrastructures institutionnelles sont très importantes et comprennent les systèmes d'information sur le crédit et les registres de garanties. Il est par ailleurs nécessaire de disposer, via un système judiciaire efficace, d'un système de mise en application crédible facile d'accès et économique, et en vertu duquel les procédures sont d'une durée raisonnable en proportion de la

43. La SFI (2010) estime que près de 78 % des actifs des entreprises commerciales des pays en voie de développement sont composés d'actifs mobiliers, mais que les institutions sont peu enclines à accepter ces actifs en guise de garantie.

valeur de la transaction. La capacité à réaliser la valeur des actifs recouverts, par exemple à revendre des stocks de machines saisis, est cruciale et peut être disponible à différents degrés pour différents types d'actifs mobiliers. Il est nécessaire de répondre à chacun de ces questionnements si l'on souhaite s'assurer que les actifs mobiliers peuvent servir de garanties aux exploitations agricoles. Ces types de réformes ont été mis en œuvre avec succès dans d'autres régions en développement (telles qu'au Viêt-Nam ou au Cambodge, par exemple) et devraient être mis en place dans le contexte d'une réforme plus vaste des systèmes financiers, ce qui peut également contribuer à résoudre, par exemple, la problématique du refinancement des prêts consentis à l'agribusiness via un guichet de la Banque centrale.

L'utilisation d'actifs mobiliers tels que des stocks pour garantir un financement requiert également que ceux-ci soient détenus de manière sûre et vérifiés indépendamment, ce qui nécessite l'existence d'une infrastructure de conformité ou de services de métrologie, de tests et d'inspection. Le système de crédit-stockage en est un excellent exemple. Les producteurs reçoivent des récépissés d'entrepôt pour les marchandises déposées (généralement des produits non périssables) dans des entrepôts sûrs et sécurisés. Les stocks déposés servent alors de garantie aux institutions financières destinée à étendre le crédit aux intrants ou investissements (encadré 7.5).

Encadré 7.5: Étude de cas: le système de crédit-stockage de la Zambie et les plans de sous-traitance agricole

La Zambia Agricultural Commodity Agency (agence zambienne des produits agricoles, ou ZACA) a initié un programme en 2002 destiné à faciliter l'accès des fermiers aux financements. La ZACA a certifié des entrepôts afin qu'ils puissent émettre des récépissés cessibles comme preuves qu'un produit spécifique d'une qualité et d'une quantité précises a été déposé en un lieu particulier par un dépositaire désigné, qui peut être un producteur ou une coopérative, un exportateur ou une entreprise de traitement. Ces récépissés devaient servir alors de garantie pour des prêts bancaires à court terme ou être vendus par procuration pour les produits sous-jacents, tandis qu'une agence de garantie de crédit financée par des bailleurs de fonds proposait de garantir 40 % du prêt. Toute appréciation tarifaire survenue pendant le stockage était dévolue au dépositaire. Ce programme a depuis lors évolué pour devenir le *Warehouse Receipt System* (système de crédit-stockage, ou WRS), un réseau d'entrepôts certifiés offrant ses services à l'échelle. Le système offre d'autres avantages qu'un simple accès aux financements, tels qu'un accès aux informations de marché fournies par la ZACA, une participation aux marchés de produits agricoles modernes et une réduction des pertes post-récolte.

Un exemple de plan de sous-traitance agricole est la société *Kaleya Small Holders Company Limited* (KASCOL), un plan créé dans les années 1990 par un consortium de Zambia Sugar, la Development Bank of Zambia, la Barclays Bank et la Commonwealth Development Corporation (CDC), chacune possédant 25 % de la société. Ce plan a été lancé par Zambia Sugar afin d'assurer l'obtention de livraisons supplémentaires de sucre brut à broyer suite à l'achat de nouveau matériel. Le gouvernement a fourni les terres, la CDC a fourni le financement initial, tandis que Zambia Sugar finançait le développement des infrastructures. Les petits exploitants agricoles (à l'heure actuelle au nombre de 161) ont vu la taille moyenne de leurs zones de culture augmenter de 50 %. La KASCOL a aidé les exploitants agricoles à surmonter les obstacles à leur entrée dans un secteur ultra

compétitif, à améliorer leurs compétences managériales et à accroître leur productivité via l'amélioration des méthodes de fertilisation appliquées et de meilleures connaissances de l'importance des caractéristiques et exigences applicables en termes de qualité. Les exploitants agricoles ont toutefois fait part de leurs inquiétudes concernant, notamment, leur exclusion de la formulation des tarifs et de la conception des mécanismes de partage des revenus.

Source: OCDE (2006); entrevue de l'ONUDI avec la KASCOL

Modèles et réglementation bancaires de l'agribusiness

La teneur ou la durée du crédit revêt une pertinence particulière pour l'investissement de capitaux dans les exploitations agricoles, pour l'achat d'équipements ou de machines, par exemple. Comme il a été noté plus haut, c'est dans le domaine du financement à terme (pour une période de cinq à 10 ans) que l'obtention d'un crédit bancaire est le plus difficile. Ceci s'explique en partie par le fait que les banques africaines sont souvent confrontées à des difficultés pour accéder à des financements sur le long terme, et sont par conséquent limitées dans leurs capacités à accroître la durée des crédits qu'elles accordent. Les banques de dimensions plus modestes tendent à faire face à des problèmes encore plus grands pour accéder à des financements sur le long terme. Les facilités de refinancement tendent à réduire cette incohérence vis-à-vis de la maturité des actifs et des passifs et, par conséquent, des limitations des banques dans l'accès à des financements sur le long terme. Celles-ci peuvent être facilitées par les banques centrales ou les institutions financières de développement (IFD), et structurées en parallèle avec d'autres outils financiers tels que les garanties. Une composante à base de devises étrangères est en général utile pour faciliter le financement d'entreprises agroalimentaires orientées sur l'exportation.

En outre, l'abandon de la réglementation traditionnelle par les autorités de surveillance bancaire, qui se focalisait sur la documentation, au profit d'une supervision et d'une réglementation bancaires fondées sur les risques, est utile pour faciliter les prêts octroyés à l'agribusiness par les banques locales et nationales. L'attention généralement portée à la preuve de garantie formelle, aux déclarations financières auditées, etc. signifie qu'en l'absence de l'une ou l'autre, les banques doivent automatiquement provisionner une plus grande part de l'emprunt, ce qui a un impact négatif sur la rentabilité des banques. Par exemple, les banques doivent souvent provisionner entièrement des emprunts performants, mais qui peinent à fournir des preuves de garantie (Honohan et Beck 2007). En vertu d'une approche fondée sur les risques, les banques et les prêteurs sont réglementés sur la base de leur capacité à gérer les risques, diversification du portefeuille et techniques de gestion comprises. Cette approche tend à devenir la norme, mais pour qu'elle devienne efficace en Afrique, il est nécessaire de mettre en place des formations et d'importants changements en termes de pratiques professionnelles du personnel des autorités compétentes. Tandis que les banques internationales adoptent la seconde phase des Accords de Bâle sur la supervision bancaire (Bâle II), les crédits qu'elles alloueront devraient vraisemblablement faire l'objet de conditions plus rigoureuses et les contrats de financement de l'exportation de produits hors d'Afrique d'un niveau de structuration supérieur, en

particulier pour les clients les plus modestes et les sociétés de l'agribusiness faiblement ou non notées (CNUCED 2007b).

Il reste à savoir si les exploitations agricoles bénéficieront de cette concurrence accrue au sein des systèmes financiers africains, car certaines banques commerciales peuvent envisager de se tourner vers les segments de marché relativement mal desservis. Pour l'heure actuelle, les lacunes demeurent visibles, et les banques agricoles et les IFD⁴⁴ conservent leur rôle, étant donné qu'aucune institution du secteur privé n'a émergé pour fournir le même type de financement, à savoir des financements à termes destinés au développement industriel et à l'agriculture à des taux d'intérêts suffisamment bas. L'avantage des IFD et des banques agricoles restantes est qu'elles tendent à bénéficier d'une bien meilleure présence que les autres institutions financières sur le terrain dans les zones rurales. D'un autre côté, beaucoup estiment au contraire que les IFD sont par trop élitistes et ne peuvent être gérées sur une base financièrement durable (Honohan et Beck 2007), et recommandent des réformes souvent centrées autour de leur privatisation. Le maintien du caractère public des IFD peut néanmoins s'avérer cohérent avec la mise en œuvre de réformes, comme c'est le cas avec la BNDA Mali (Doran *et al.* 2009), et nombre d'éléments de réforme essentiels, tels que la fin des taux d'intérêts subventionnés, peuvent être mis en œuvre, que les IFD relèvent de l'État ou non. Cette situation tend à créer une demande excessive de prêts, et ceux-ci sont rationnés par un effet combiné de l'influence politique et de l'augmentation des coûts de transaction liés à la demande de prêt, ce qui tend à réduire plutôt qu'à améliorer l'accès des petites entreprises aux financements. Simplifier les procédures de prêt tout en maintenant des taux d'intérêts proches des taux du marché peut dès lors jouer plus efficacement en faveur de l'amélioration de l'accès des plus petites entreprises aux financements que les taux d'intérêts subventionnés. D'autres réformes mobilisent l'épargne, telles que les produits basés sur la demande et les primes incitatives au personnel du secteur privé.

Crédit-bail

Pour l'investissement de capitaux, des options alternatives de crédits bancaires sont possibles, telles que le crédit-bail, qui offre aux entreprises l'opportunité d'utiliser, et potentiellement de posséder, des équipements en contrepartie d'un échancier de paiements. Il s'agit d'une forme de financement à base d'actifs, en vertu duquel le vendeur d'un actif fixe (le cédant) fournit également à l'acquéreur (le cessionnaire) le financement requis. L'actif lui-même constitue la garantie du paiement de la transaction, puisqu'il demeure la propriété du cédant pour la durée du contrat; ainsi, en cas de problème de remboursement, le cédant peut légalement reprendre possession de l'actif. À la fin du contrat de crédit-bail, l'actif est le plus souvent cédé au cessionnaire à l'occasion d'un paiement final. Il s'agit d'une forme de financement utile pour l'agribusiness, car il donne accès aux équipements et aux machines sans mettre une trop forte pression sur les flux de trésorerie, et contribue à préserver les liquidités au profit du fonds de roulement. Les sociétés spécialisées dans le crédit-

44. Honohan et Beck (2007) comptent une soixantaine d'IFD détenues par l'État.

bail travaillent souvent avec des fabricants de matériel dont elles assurent les activités financières.

La SFI fournit depuis longtemps des ressources de crédit-bail au secteur privé. Ceci requiert généralement de modifier la législation afin de faire correspondre le droit régissant les contrats commerciaux, la réglementation financière et les règles fiscales, ainsi que l'existence d'un marché d'occasion efficace pour les équipements en question. L'absence de marché d'occasion a pour effet de rendre l'actif sous-jacent illiquide, ce qui réduit grandement la sécurité pour l'institution prêteuse. Par ailleurs, les incertitudes croissantes concernant la valeur à la revente et la facilité de cession donnent naturellement lieu à des demandes d'acomptes de plus en plus importants. Les marchés illiquides des équipements et des machines de l'agribusiness de nombreuses économies africaines, ainsi que les services de réparation et de maintenance, posent problème; toutefois, la mise en commun d'équipements à acheter à crédit-bail est possible lorsque les fonds propres sont rationalisés en utilisant le crédit à l'exportation pour mettre en commun des équipements par les sociétés de crédit-bail locales. Cette approche innovante élimine les contraintes en capital auxquelles de nombreux programmes de crédit-bail domestiques sont confrontés.

Outils et modèles de financement innovants

Les améliorations des infrastructures financières sont cruciales, mais sont souvent des aspirations à long terme qui dépendent de la rapidité avec laquelle les institutions, les comportements et les marchés pourront évoluer. Les outils et modèles de financement innovants déjà testés pour l'agribusiness produiront vraisemblablement des résultats sur le court à moyen terme. Ceux-ci comprennent l'atténuation des risques pour les prêts bancaires; les autres services financiers, assurance comprise; la facilitation des financements externes par le biais des ETN et autres grands acteurs de la chaîne de valeur et les financements par l'émission d'actions hybrides.

Atténuation des risques pour les prêts bancaires

Comme il a été noté plus haut, les systèmes financiers africains se trouvent dans une situation de liquidité excessive, qui ne bénéficie toutefois pas aux secteurs productifs limités en termes de crédit tels que l'agribusiness. Les méthodes d'atténuation des risques perçus par les banques dans le cadre des prêts consentis au secteur sont essentielles à l'exploitation de ces ressources, et les facilités de garantie sont bien utiles à cet égard, en particulier pour cibler les clients des PME. Ceux-ci bénéficient d'un soutien accru, y compris de la part des bailleurs de fonds (USAID, AGRA / Rockefeller and Gates Foundation). La manière dont ces programmes sont conçus est cruciale et doit reposer sur un dialogue au sein de chaque système financier, étant donné qu'une conception optimale dépendra de chaque pays et de chaque région. Les questions à envisager lors de la conception sont les suivantes: la structure des frais; la part de risque à couvrir (première perte, partage des pertes); le ciblage des secteurs / bénéficiaires (petits exploitants, entreprise de traitement agroalimentaire, etc.); la composition du portefeuille, etc. La conception doit également tenir compte de la susceptibilité de tout plan de garantie au risque moral et

de toute initiative déjà en cours. Il est important de concevoir des facilités conformes à une stratégie globale de facilitation des financements pour le secteur. Les autres composantes illustratives seraient les suivantes: L'inclusion d'une facilité de refinancement visant à résoudre les limites des banques dans l'octroi de financements à terme; l'apport d'une assistance technique aux clients et aux banques; l'application de régimes d'assurance parallèlement aux prêts consentis et l'octroi de primes structurelles aux banques qui atteignent les objectifs.

Autres services financiers

Tandis qu'un accès accru au crédit est crucial pour les exploitations agricoles, il convient de ne pas l'envisager comme étant le remède miracle: d'autres services financiers sont également essentiels, tels que l'épargne et l'assurance. Des événements imprévisibles, tels que des conditions climatiques défavorables, posent souvent de gros problèmes au niveau de la productivité des exploitations agricoles africaines, particulièrement celles où la plupart de la production dépend des précipitations. En leur offrant une alternative à la vente d'actifs de production en temps de crise, disposer d'une épargne protège les entreprises, surtout les PME, d'une partie de cet inconvénient. Sur un plan macro, cela améliore également les ressources domestiques disponibles pour les investissements réalisés dans le secteur. Les produits d'assurance permettent aux producteurs et à l'agribusiness de mieux optimiser les décisions d'investissement et les protègent de pertes face aux éventuelles catastrophes, telles que la sécheresse ou les inondations. Les régimes d'assurance pour l'agribusiness répartissent le risque dans le temps, mais également sur un groupement de clients, et améliore l'accès au crédit.

L'association avec les marchés financiers mondiaux est importante pour la réassurance et pour couvrir les risques de perte extrême. Une innovation notable dans ce domaine est l'assurance indexée sur la météo. Les questions d'éloignement et d'échelle dans l'octroi de services financiers pour l'agribusiness peuvent également trouver une solution dans l'amélioration des technologies d'information et de communication. Un exemple bien connu et très instructif est le succès de M-Pesa au Kenya, qui a permis d'exploiter le marché des versements de particulier à particulier en exploitant la technologie de la téléphonie mobile (encadré 7.6). Aujourd'hui, plus de 7 millions de personnes se sont engagées et le modèle de M-Pesa a été repris en République-Unie de Tanzanie, au Ghana et en Afrique du Sud. Des innovations comme celle-ci contribuent à réduire les coûts unitaires de la prestation de services financiers à l'agribusiness et à exploiter le potentiel inexploré des économies africaines.

Encadré 7.6: M-Pesa à la tête d'une véritable révolution bancaire mobile

M-Pesa a été lancée en mars 2007 au Kenya, où elle dispose aujourd'hui de 5 millions de clients. L'argent est transféré d'une personne à une autre par SMS avec tout téléphone mobile doté d'une carte SIM. Les personnes peuvent s'enregistrer auprès de tout kiosque agent en montrant simplement une carte d'identité. Aucun frais d'enregistrement ne leur est demandé. Le montant transférable maximum est de 30 000 KES (400 dollars) et la plupart des transferts sont inférieurs à 3 000 KES (40 dollars).

M-Pesa est un succès car il s'agit d'une solution sûre et intégrée à des pratiques et structures existantes. M-Pesa répond de manière adéquate au besoin en un mode de transfert financier efficace, fiable et abordable pour les plus pauvres, moyen qui leur faisait largement défaut jusqu'ici. Le réseau de distribution dépend d'agents qui étaient déjà présents sur le marché. Les agents reçoivent une formation de base de la part de M-Pesa. Trois mois seulement après son lancement, les services de M-Pesa disposaient de 400 agents, chiffre qu'il convient de comparer aux 450 succursales bancaires et aux 600 distributeurs automatiques existants au Kenya. En 2009, M-Pesa disposait de 3 400 agents. Les utilisateurs virent de l'argent sur le compte SIM de leur mobile et peuvent transférer des sommes d'argent sur le compte d'autres utilisateurs de téléphone mobile. Les transferts se font sous la forme de SMS bancables. Les versements et les retraits en liquide peuvent se faire dans toute boutique d'agent du pays. Les utilisateurs de la téléphone mobile peuvent également utiliser ce service pour payer des factures.

M-Pesa est devenue une société internationale qui permet désormais à des personnes vivant au Royaume-Uni d'envoyer de l'argent à des utilisateurs de la téléphone mobile au Kenya via des agents Western Union et MoneyGram. Cette possibilité devrait vraisemblablement s'étendre à d'autres pays. Ce type d'applications informatiques innovantes ouvre des possibilités commerciales et de transferts d'argent au sein du secteur agro-industriel et de l'agribusiness. Les paiements peuvent désormais être faits aux fournisseurs ruraux ou distants, qui étaient auparavant exclus des systèmes de transfert formels. La sécurité et la comptabilité s'en trouvent également améliorées, ce qui facilite globalement le processus de transactions commerciales.

Source: Adapté à partir de documents de la BAD et de l'OCDE (2009)

Financements externes via de grands acteurs de la chaîne de valeur

Les grands acteurs de la chaîne de valeur, tels que les ETN et les détaillants, peuvent offrir aux acteurs plus modestes des opportunités d'accès au crédit. Les systèmes d'exploitations agricoles sous contrat et les plans de sous-traitance agricole assurent la liaison entre les plus grandes entreprises d'agribusiness et les fermiers et autres producteurs agroalimentaires via des contrats de production et de commercialisation: les sociétés de transformation agroalimentaire offrent un débouché sur le marché et un accès au crédit et, en contrepartie, sont assurées de la fiabilité et de la qualité des intrants fournis. L'extension du crédit fonctionne souvent par le biais de système de crédit-stockage, le crédit étant octroyé pour l'achat des intrants nécessaires par les producteurs en amont. La participation des ETN à l'agriculture africaine a contribué à la modernisation et à la commercialisation du secteur par le biais de l'agriculture sous contrat, du transfert de compétences, de savoir-faire et de méthodes de production, amélioré l'accès au crédit et aux intrants, ainsi que l'accès aux marchés. Néanmoins, et contrairement à l'Asie, un nombre important de pays africains ne disposent pas d'un cadre réglementaire clair pour ce qui concerne l'agriculture sous contrat. L'élaboration de contrats modèles sera utile à la promotion de relations contractuelles entre ETN et producteurs locaux. La promotion d'économies d'échelle via des regroupements tels que les coopératives est également important pour s'assurer que les asymétries de pouvoir ne sont pas exploitées au détriment des producteurs les plus modestes (Chapitre 8).

L'exploitation du financement des exportations par les clients des exploitations agricoles dans les pays développés peut également être optimisé afin de financer l'achat de machines et d'équipements importés depuis ces pays; s'il est vrai que ces mesures sont adoptées sur une base *ad hoc*, il est nécessaire d'adopter une approche plus intégrée, conforme à la chaîne de valeur, et qui s'appuie sur les relations existantes par-delà les frontières.

Financement par émission d'actions et financement hybride

Une option relativement sous explorée pour le financement des exploitations agricoles en Afrique est celle du capital-investissement et du capital-risque. Le capital-risque peut compléter les ressources des banques et, comme nous l'avons souligné plus haut, il existe déjà des fonds actifs dans le secteur. Les fonds de capital-investissement internationaux tendent à accorder une attention accrue aux plus grandes entreprises des pays en voie de développement, à se concentrer sur les privatisations, les restructurations d'entreprises et les alliances stratégiques entre entreprises multinationales et locales. Les obstacles aux relations avec les PME de l'agribusiness sont les coûts élevés de transaction, le volume modeste des contrats, le faible niveau de connaissance et d'ouverture au capital-investissement des entrepreneurs agroalimentaires et la rareté des opportunités de sortie favorables. Néanmoins, le paysage est en voie d'évolution avec de nouveaux types de fonds émergeant, plus nombreux et spécifiquement focalisés sur ce segment.

Les modèles tels que les "investisseurs providentiels" (en général des particuliers qui investissent dans une start-up et partagent leur expérience personnelle de la gestion avec l'entrepreneur) offrent un potentiel de développement de l'agro-industrie en Afrique. Dans la pratique, la participation de ces investisseurs et leur proximité avec l'entrepreneur sont en général des éléments clés, et c'est pour cette raison qu'ils sont le plus souvent basés dans le pays. Compte tenu de leurs volumes relativement modestes, les contrats d'approvisionnement peuvent s'avérer coûteux, et il peut être utile de lier les sociétés d'investissement dans le cadre d'un système de partage d'informations avec les couveuses d'entreprises, de services d'extension ou de formation des entrepreneurs agroalimentaires.

L'un des principaux soucis des investisseurs en capital-investissement ou en capital-risque sur les marchés africains est la capacité de sortir d'un investissement, c'est-à-dire la réalisation de gains en capital par les investisseurs au terme de la période d'investissement lors de la cession de leur part dans la société. Cette cession a généralement lieu lors d'une cession à un investisseur stratégique, à un autre investisseur financier, d'un rachat par la direction ou de l'introduction de la société en bourse (également appelé premier appel public à l'épargne, ou PAPE). Le plus souvent, les marchés de capitaux sous-développés ne facilitent pas les PAPE, et les opportunités de sortie sont en général limitées à la cession à un investisseur stratégique ou à un autre investisseur financier. Les investisseurs peuvent chercher des partenariats avec les ETN opérant dans le secteur, qui peuvent être basés à l'international ou dans la région.

Le financement hybride est une autre forme d'option possible. Mettre un accent plus important sur la participation de l'investisseur aux revenus (plutôt que sur les

conventionnels gains en capital à la sortie) par le biais de prêts d'actionnaires est utile pour les entreprises agroalimentaires qui cherchent à s'accroître (Gibson 2008). Outre la prise d'une participation minoritaire au capital de l'entreprise, un investisseur propose un prêt à faible taux d'intérêts, avec un droit attaché à la part du chiffre d'affaires brut de l'entreprise pour la durée du prêt. Est également convenu au moment de l'investissement le prix ou le multiple du placement de participation que l'entrepreneur devra payer à sa sortie du capital à l'investisseur pour les capitaux propres investis. L'investisseur bénéficiera des gains grâce à la part du chiffre d'affaires brut généré, et sa sortie du capital est tarifée de manière réaliste pour l'entrepreneur (voir encadré 7.7). Ce type de financement hybride, de composition entre capital-investissement et financement fondé sur les flux monétaires, rapproche les risques des investisseurs de ceux de l'entreprise et, par conséquent, les incite à faire prospérer l'entreprise. GroFin, une société privée spécialisée dans le financement et l'assistance au développement commercial, propose des financements hybrides au secteur de la transformation agroalimentaire, notamment, et dispose de bureaux dans huit pays d'Afrique subsaharienne (GroFin 2010).

Encadré 7.7: Exemple de prêt d'actionnaire

Une entreprise sise au Mali, avec un capital de base de 200 000 dollars, cherche à optimiser son activité commerciale en remplaçant ses vieilles machines et en acquérant une nouvelle épierreuse et emballeuse. Ce nouvel investissement représente la somme de 300 000 dollars et de 100 000 dollars de fonds de roulement supplémentaires, soit un investissement total de 400 000 dollars.

Un fonds d'investissement accepte de lui fournir un financement de 100 000 dollars sous forme de participation à l'investissement, pour une part de 33 % dans la société agrandie (dont le nouveau capital de base total s'élève à 300 000 dollars). Les propriétaires de l'entreprise et le fonds d'investissement conviennent qu'à la fin d'une période de trois ans, le fonds revendra sa part de l'entreprise aux propriétaires à trois fois le prix d'entrée (c'est-à-dire 300 000 dollars). Outre une participation au capital, le fonds propose également à la société un prêt de 300 000 dollars à faible taux d'intérêts afin de couvrir le reste de l'investissement, en contrepartie de 3 % du chiffre d'affaires brut de l'entreprise.

Partant du principe que l'investissement permet à la société de faire évoluer ses activités commerciales en pénétrant sur de nouveaux marchés, en améliorant sa productivité, etc., la valeur l'entreprise devrait augmenter de 2 millions de dollars sur la durée de l'investissement. Les propriétaires de l'entreprise ne devront rembourser que 300 000 dollars à l'investisseur pour sa participation, en comparaison des 700 000 dollars que leurs actions pourront valoir, et l'investisseur réalisera des gains grâce à la croissance des activités et le paiement de redevances sur le chiffre d'affaires.

Développement des capacités et assistance technique

Développement des capacités des entrepreneurs agroalimentaires

Le développement des capacités des entrepreneurs de l'agribusiness et des fournisseurs de financement existants ou potentiels pour le secteur est nécessaire. Pour qu'une demande de financement pour l'agribusiness soit efficace, producteurs et

entrepreneurs doivent connaître les options financières dont ils disposent, et avoir les compétences de planification et de gestion du capital requises. Les domaines qu'il convient de développer à cet égard sont la sensibilisation, l'amélioration des compétences de gestion et de planification commerciales et financières, et l'accompagnement dans le cadre d'un prêt ou d'un investissement initial. L'assistance technique destinée à améliorer la productivité et la compétitivité de l'agribusiness revêt également une importance cruciale.

Développement des capacités des banques

Un processus d'apprentissage est nécessaire pour que les banques et autres investisseurs se familiarisent et sachent parfaitement évaluer les risques des entreprises de l'agribusiness. Ceci implique une progression, de la part de banques développant des modèles d'évaluation et prenant des décisions basées sur leur relation avec l'emprunteur, en faveur de l'examen de données "dures" et d'entrepreneurs agroalimentaires devenant des gestionnaires plus efficaces dotés d'un savoir-faire financier approfondi. Fournir des données et de l'expertise à un coût réduit (voire nul) par le biais, par exemple, d'une banque centrale ou d'IFD peut contribuer à faciliter l'entrée des entreprises sur le marché et à développer l'influence des banques. Associer l'assistance technique apportée aux entrepreneurs à un prêt provisionné est également une possibilité. L'assistance technique et le développement de capacités ne sont pas des activités autonomes, mais plutôt des composantes d'une stratégie globale de développement de l'agribusiness.

7.5 Conclusions

L'importance de mécanismes de financement appropriés pour le développement de l'agribusiness et de la chaîne de valeur des produits en Afrique ne doit pas être sous-estimée. Petite ou grande, qu'elle fournisse des intrants agricoles ou qu'elle distribue des produits de l'agriculture, qu'elle opère dans le secteur de l'informel ou du formel, toute entreprise a besoin d'un financement suffisant et approprié pour se maintenir et se développer. Les entreprises souffrent néanmoins souvent d'un taux d'investissement sous-optimal pour de nombreux motifs (et surtout en raison du fait que le secteur est perçu comme risqué et susceptible d'engendrer des retours peu attrayants). À cet égard, mobiliser des sources de financement traditionnelles et innovantes constitue l'un des principaux piliers de développement agro-industriel dans les pays en voie de développement. Les perspectives du secteur se sont grandement améliorées ces dernières années, et ce chapitre a souligné un certain nombre d'options susceptibles de contribuer au futur succès et d'améliorer le financement du développement de l'agribusiness sur le continent.

En fin de compte, il incombe aux décideurs africains de faciliter l'augmentation des investissements, le financement de l'agribusiness en Afrique, l'amélioration de l'attractivité et de la rentabilité durable du secteur. Ceci requiert une stratégie exhaustive, favorable aux investissements consacrés au développement du secteur et conforme aux autres piliers évoqués dans ce volume. Les outils de micro-financement et les modèles innovants jouent un rôle significatif, mais l'environnement politique et les mécanismes de ressources à grande échelle, tels que les fonds à