

Le financement et les marchés

Global Soil Week 2019 Rapport sur les résultats

L'accès aux marchés et aux mécanismes de financement accessibles pour les petits producteurs ruraux démunis est souvent une condition sine qua non pour l'adoption de la GDT et pour l'augmentation de la production agricole. L'accès au financement et aux marchés est donc essentiel pour la réduction de la faim, de la pauvreté et de l'insécurité alimentaire ainsi que pour l'amélioration du bien-être humain. Le défi pour les petits producteurs démunis en Afrique est d'augmenter à la fois la production agricole tout en pratiquant une gestion des terres et des sols durable et résiliente au changement climatique. Toutefois, les petits exploitants sans accès (sécurisé) à la terre sont affectés par des enjeux environnementaux, sociaux, économiques et politiques de plus en plus complexes tels que le changement climatique, la croissance démographique et l'accès limité au capital financier. Les défaillances du marché, telles que l'absence de marchés, les externalités des pratiques agricoles non durables et l'information asymétrique relative aux intrants agricoles et à la valeur marchande des biens ont l'effet de limiter la capacité des petits producteurs à augmenter durablement leur production agricole.¹

Quant à la création d'un environnement propice, deux secteurs clés en lien avec les mécanismes de financement accessibles et inclusifs limitent la capacité des petits producteurs marginalisés de s'engager dans l'agriculture durable et résiliente au changement climatique : le financement et l'accès au capital, et l'organisation et la logistique entourant la production, la commercialisation et les services d'entreposage.²

Premièrement, les petits producteurs ne détiennent souvent pas le capital nécessaire pour augmenter la production et pour générer les profits permettant d'investir davantage.³ L'absence de garanties appropriées, surtout pour les producteurs ne détenant pas d'accès (sécurisé) à la terre, pose un obstacle majeur à l'accès au financement. De plus, un manque de compétences organisationnelles et en gestion limite la capacité des petits producteurs de documenter leurs actifs financiers, ayant pour effet d'augmenter les coûts de transaction liés à l'accès au financement en impliquant des parties tierces si des audits indépendants s'avèrent nécessaires.⁴ Puisque les créanciers sont tenus d'évaluer de manière responsable la fiabilité des emprunteurs afin d'éviter les défauts de paiement, fournir ces informations sur les actifs est une étape

1. Todaro P, M., & Smith C, S. (2011). *Economic Development* (11th ed.). Harlow: Pearson Education Limited. (pp. 416–457)

2. Collier, P. & Dercon, S. (2014). *African Agriculture in 50 Years: Smallholders in a Rapidly Changing World?*, *World Development*, Elsevier, vol. 63. (pp. 92-101).

3. African Union/NEPAD (2003).

4. Collier, P. & Dercon, S. (2014).

essentielle afin d'accéder au financement pour les petits producteurs.⁵ En outre, les perturbations extérieures, telle la variabilité climatique, représentent un important défi à surmonter pour les producteurs qui auront peut-être besoin de fonds d'urgence afin d'affronter les problèmes imprévus dans la production. Cette constatation illustre le risque très fréquent pour les petits producteurs de tomber dans le piège de l'endettement et offre un bon exemple du besoin de modèles de financement destinés spécifiquement aux petits producteurs. Deuxièmement, les faibles liens entre les producteurs et les marchés entravent la capacité des petits producteurs de tirer profit de l'accès possible aux marchés. Les obstacles en matière de capital physique, tels que le manque d'espace d'entreposage, d'installations de transformation et de commercialisation ainsi qu'une infrastructure publique faible, font en sorte que les coûts associés à l'accès aux marchés augmentent, surtout pour les producteurs les plus démunis. Ces contraintes ont un effet dissuasif sur l'investissement dans la production durable et diminuent la capacité de générer de la valeur additionnelle aux produits agricoles par le biais d'un développement de la chaîne de valeur. Par la suite, les faibles chaînes de valeur perpétuent la marginalisation des producteurs les plus démunis, qui se retrouvent exclus des activités génératrices de revenus et des débouchés commerciaux pour leurs produits.⁶

5. Richard L. Meyer. (2015). Financing Agriculture and Rural Areas in Sub-Saharan Africa: Progress, challenges and the way forward. IIED Working Paper. IIED, London.

6. African Union/NEPAD (2019). Knowledge Compendium for Malabo Domestication. Chapter 4: Agricultural Value Chains and Agro-Industrialisation.

Les expériences issues des projets ayant fait l'objet de discussions lors de la GSW 2019 ont permis d'identifier une série de stratégies pour s'attaquer aux défaillances du marché et aux contraintes sociales qui affectent les petits producteurs en Afrique. L'environnement propice mis en place par ces exemples de cas a contribué à une augmentation des capacités des petits producteurs ruraux et démunis de rattraper leur retard quant à l'utilisation des technologies d'avant-garde et à l'accès au financement efficace et aux services d'accès aux marchés. Par exemple, quelques projets ont intégré des acteurs tout au long de la chaîne de valeur des noix et du miel. Ce faisant, ces projets ont créé des économies d'échelle qui compensent les imperfections du marché en fournissant des services de vulgarisation, de production, de transformation et de commercialisation rentables pour les groupes, réduisant ainsi les coûts pour les producteurs individuels. D'autres projets ont encouragé la formation d'associations de producteurs qui ont réduit les asymétries de l'information, ont incité l'adoption des technologies en réduisant les risques associés à leur mise en œuvre et ont mis en commun leurs ressources afin de faciliter les lourds investissements dans la technologie agricole ou dans les installations de transformation à valeur ajoutée.

Les stratégies suivantes présentent les principaux résultats et le consensus issus de la discussion portant sur les façons de créer un environnement

propice pour l'agriculture durable et résiliente au changement climatique en Afrique sous l'angle du financement et des marchés.

Stratégie 1 : Veiller à ce que les projets financés par les donateurs soient adaptés au contexte spécifique

La théorie sous-jacente à la GSW 2019 que « les projets n'échouent jamais, mais ne vont jamais à l'échelle non plus » vient du constat que plusieurs projets financés par les donateurs adoptent une approche générale dans les initiatives pilotes destinées à subvenir aux besoins des petits producteurs. En conséquence, certains exemples de cas étudiés lors de la GSW 2019 ont permis de tirer des leçons sur les moyens de garantir des modèles de financement et d'élaboration de projets plus adaptés au contexte.

Méthodes et moyens pour contextualiser le financement par les donateurs :

- *Des agences de mise en œuvre qui détiennent l'autorité sur la conception du projet (Chia Lagoon Watershed Management; Improving ecosystem services in degraded dryland areas);*
- *Mettre en œuvre des processus de gestion adaptative pour s'assurer que les projets s'adaptent aux besoins des communautés (Chia Lagoon Watershed Management);*
- *Financer la société civile pour la médiation lors de l'élaboration participative des projets (exemple de l'atelier);*

- *Établir des mesures de responsabilisation sociale qui tiennent responsables les donateurs pour les objectifs et les résultats du projet (exemple de l'atelier);*
- *Allouer des fonds à des phases d'évaluation préalable (exemple de l'atelier).*

Un exemple soutenant cette stratégie est de permettre aux agences de mise en œuvre locales d'avoir autorité sur la conception du projet.

L'élément fondamental de cette stratégie est de valoriser les agences locales de mise en œuvre et leurs connaissances quant aux besoins locaux. Un autre exemple, directement en lien avec le précédent, est la mise en œuvre de processus de gestion adaptative pour faire en sorte que les projets s'adaptent aux besoins des communautés. Les participants aux ateliers ont rapporté que de tels processus sont renforcés par l'adoption d'une approche d'écosystème de marché, dans laquelle chaque acteur le long de la chaîne de valeur est considéré selon ce qu'il produit et fournit au marché. Ceci assure que les besoins et les intérêts individuels soient pris en compte et que l'écosystème de production (p. ex. en amont et en aval) soit harmonisé de la meilleure façon possible.

Afin de garantir qu'une telle autorité sur la conception du projet soit établie et d'appuyer les processus de gestion adaptative, le rôle de la société civile a fait l'objet des discussions. Pour faire des processus participatifs, une réalité, il est nécessaire d'accorder beaucoup de temps à la phase préprojet. Le financement de la société civile

pour la médiation lors de l'élaboration participative des projets et l'allocation de fonds pour la phase d'évaluation préalable sont d'importantes leçons que les donateurs peuvent retenir en ce qui concerne les mécanismes pour atteindre la durabilité post-projet.

Finalement, l'établissement de mesures de responsabilisation sociale qui tiennent responsables les donateurs pour les objectifs et les résultats du projet est un autre exemple à l'égard des projets financés par des donateurs et adaptés au contexte spécifique. Un exemple présenté provenait de la région d'Orissa, dans l'est de l'Inde, dans lequel il a été suggéré d'utiliser des audits sociaux comme un moyen de tenir responsables les agences publiques pour le succès et le partage des bénéfices issus des initiatives de développement sur l'ensemble du territoire de l'État.⁷ Comme démontré dans l'exemple ci-haut, les audits sociaux sont normalement utilisés pour tenir les gouvernements locaux responsables. Cependant, les participants aux ateliers ont aussi discuté des moyens par lesquels il serait possible de tenir responsables les représentants de gouvernements étrangers pour les projets financés par les donateurs mis en œuvre dans leur pays. Par contre, les moyens par lesquels de tels mécanismes peuvent être convenus et mis en œuvre de manière efficace sont restés des questions non résolues.

7. ActionAid India, Bolangir Team. (2002) Samajik Samikhya: a social audit process in a panchayat in Orissa. PLA Notes, 43: 14-17; <https://pubs.ied.org/pdfs/G01976.pdf>

Stratégie 2 : Comprendre les besoins financiers variés parmi les producteurs afin de créer des mécanismes financiers appropriés pour les différents acteurs

Cette stratégie porte sur la réalité des petits producteurs qui n'ont pas suffisamment accès au crédit. Leur manque d'accès au crédit est souvent le résultat de leur situation de pauvreté et du risque général associé aux investissements dans le domaine de l'agriculture. Cependant, les producteurs – à petite échelle ou non – ne sont pas tous pareils. Ainsi, chacun d'entre eux pourrait avoir besoin d'un soutien financier différent et particulier pour mettre en œuvre des pratiques de GDT et pour maintenir de telles pratiques à long terme.

Méthodes et moyens pour contextualiser le financement par les donateurs :

- *Fournir des intrants (semences, etc.) à crédit pour le remboursement avec les récoltes (Limbu Ltd.; One Acre Fund)*
- *Offrir du soutien aux producteurs par le biais d'un fonds renouvelable financé par la communauté pour les intrants agricoles en nature (Chia Lagoon Watershed Management)*
- *Accepter des gages spécifiques à l'agriculture telle la culture sur pied (National Bank for Agriculture and Rural Development);*
- *Établir des politiques propices qui créent des incitations pour la GDT (exemple de l'atelier)*

Un exemple provenant de l'analyse des exemples de cas était de fournir des intrants en nature (semences, engrais, etc.) à crédit et pour lesquels le paiement se réalise avec les récoltes. Cet exemple est lié aux stratégies formulées au cours de l'atelier sur les services de vulgarisation puisqu'il s'est avéré efficace, dans plusieurs cas, de jumeler de tels prêts en nature à des formations sur l'utilisation correcte des intrants. Cet exemple est particulièrement pertinent pour la production des cultures de rente – c.-à-d. celles avec un marché établi lié à leur production – mais les participants à l'atelier ont souligné que cet exemple ne tenait pas compte des cultures destinées à l'autoconsommation du ménage et donc sans marge de profit.

Un second exemple issu de nos cas analysés recommandait d'offrir du soutien aux producteurs par le biais d'un fonds renouvelable financé par la communauté pour les intrants agricoles en nature. L'inclusion de la désignation « financée par la communauté » a fait l'objet d'une considération particulière soulignée par les participants à l'atelier en raison d'un consensus quant au besoin de renforcer l'appropriation, et donc la durabilité, entourant ces fonds étant donné que ceux-ci seront financés, du moins partiellement, par les membres de la communauté qui en bénéficieront.

Un troisième exemple concernait l'acceptation des gages spécifiques à l'agriculture telle la récolte sur pied. Comme mentionné ci-dessus, les producteurs démunis et pauvres en ressources n'ont souvent pas les biens nécessaires pour accéder à un prêt

sur gage. Ceci nécessite des critères de prêt innovateurs et adaptés au contexte spécifique, y compris l'identification de biens appropriés à donner en gage pour la réalité des petits producteurs. L'exemple des récoltes sur pied (c.-à-d. les produits agricoles qui n'ont pas encore été récoltés) a été démontré comme étant une forme possible de bien à donner en gage, mais d'autres produits de l'exploitation agricole pourraient aussi être envisagés (par exemple, les tracteurs, l'équipement de transformation). Cependant, la question ici porte sur la distinction entre ces biens et d'autres formes de biens à donner en gage, tels que la maison par exemple. Également, il reste à savoir si cette stratégie atteint les producteurs les plus démunis qui ne possèdent peut-être aucune forme de tels biens. D'ailleurs, si de telles démarches peuvent faire en sorte que les (petits) producteurs démunis ne se retrouvent pas piégés dans le cycle de l'endettement reste une question ouverte pour de plus amples débats.



Photo par Francis Dejon/IISD

Finalement, un dernier point à examiner était d'établir des politiques propices qui créent des incitations pour la GDT. De telles incitations doivent encourager la production de cultures

appropriées (p. ex. résilientes aux sécheresses) et pourraient inclure une évaluation des politiques de subventions, qui encouragent souvent l'utilisation d'engrais minéraux au lieu d'appuyer les producteurs pratiquant la GDT, qui exige de faibles apports en intrants. Les gouvernements et le secteur public sont tous les deux d'importants acteurs en ce qui concerne de telles mesures incitatives puisque les producteurs sont souvent touchés soit par les services de vulgarisation publics ou bien par les programmes financés par des fonds privés. Ces deux prestataires de services ont donc la capacité de guider la production durable par le biais de mesures incitatives financières ou matérielles fournies aux producteurs, qui prennent la forme de subventions ou d'une mise à disposition directe d'intrants. En lien avec l'environnement propice illustré dans la section « Gouvernance locale », il est important ici de noter la coordination des prestataires de service.

Stratégie 3 : Utiliser les technologies de l'information et de la communication (TIC) pour réduire les coûts de transaction associés aux paiements effectués entre les producteurs et les prestataires de service et pour améliorer le flux d'informations

Cette stratégie s'appuie sur le potentiel des TIC de contribuer à l'agriculture durable, à l'adaptation face au changement climatique et, plus particulièrement, d'accéder aux services financiers et à l'information financière pertinente. Cette stratégie est basée sur la complémentarité des services financiers et

des TIC, les premiers étant chargés d'octroyer les crédits et les derniers, de faciliter l'accès à ceux-ci. Il s'agit d'une stratégie pour surmonter la difficulté pour les petits producteurs, surtout ceux vivant en région éloignée, d'effectuer des paiements et d'autres activités financières (en les rendant) plus faciles.

Méthodes et moyens d'utilisation des TIC pour améliorer les transactions financières et avoir accès à l'information financière :

- *Autoriser les paiements à domicile par le biais de la technologie mobile (One Acre Fund);*
- *Permettre le remboursement flexible en versements (One Acre Fund);*
- *Faire le paiement en temps réel des produits aux producteurs (Limbua Ltd.);*
- *Augmenter le flux d'information à l'aide de données (exemple de l'atelier);*
- *Investir dans l'infrastructure TIC destinée à appuyer les politiques gouvernementales et les mesures incitatives (exemple de l'atelier).*

Les TIC peuvent rendre le remboursement du crédit plus adapté et rentable pour les petits producteurs ruraux et les entreprises de l'agro-industrie. Le fonds « One Acre Fund », par exemple, permet le paiement électronique en versements et les paiements effectués à domicile utilisant la technologie mobile. Ceci réduit l'effort nécessaire pour se déplacer aux centres de paiements centralisés, surtout pour les producteurs en régions éloignées. Dans le cas de l'entreprise agro-industrielle Limbua, le paiement en temps

réel pour les produits a été possible grâce aux TIC. Quand les TIC sont utilisées pour le partage d'information, telles les données, elles contribuent aussi à l'accès à l'information financière et à la réduction de l'asymétrie de l'information. Le rôle du gouvernement, tant local que national, est important à cet égard puisqu'une intervention stratégique au moyen de l'élaboration de politiques ou d'investissements dans l'infrastructure TIC peut aider les secteurs de services financiers à fournir l'accès au crédit et à l'information financière aux petits producteurs. Le secteur privé peut être encouragé à investir davantage dans l'infrastructure TIC en fournissant les bonnes mesures incitatives (par exemple, réviser le cadre légal et réglementaire en vue de réduire les obstacles qui entravent la mise en place et l'utilisation à grande échelle, simplifier les régimes d'octroi de permis, réduire les obligations réglementaires et accroître les mesures incitatives fiscales et d'impôts).

Stratégie 4 : Fournir de l'accès au financement (et l'accumulation de celui-ci) aux groupes de producteurs, d'épargnes et d'investissements communautaires

Les (petits) producteurs africains et les entreprises agro-industrielles ont de plus en plus besoin d'un accès aux outils de services financiers qui leur permettent de pratiquer l'agriculture durable. En tant qu'individus, les petits producteurs sont confrontés à d'importants défis en ce qui concerne l'accès aux ressources financières. Afin de surmonter ces défis, diverses communautés

ont formé des groupes dans le but de bâtir les ressources financières internes et comme moyen d'avoir accès au financement externe. Les participants aux ateliers ont discuté des moyens pertinents qui pourraient permettre la formation et le bon fonctionnement de tels groupes de producteurs, d'épargnes et d'investissement.

Méthodes et moyens pour accéder et accumuler le financement par le biais de groupes communautaires :

- *Cibler la formation financière et de gestion pour les groupes marginalisés et organiser régulièrement des réunions pour promouvoir la cohésion des groupes, réduire les asymétries d'information, collecter les épargnes et discuter des investissements et des mécanismes d'emprunt (The Kenya Agricultural Carbon Project);*
- *Fournir du soutien organisationnel à la création et à la gestion des coopératives (Limbu Ltd.);*
- *Créer des groupes d'épargne féminins en éduquant les femmes et les filles sur leurs droits économiques et sociaux et en renforçant leur voix et leur participation (Upscaling Evergreen Agriculture);*
- *Promulguer des lois et des réglementations nationales et locales concernant les régimes fonciers (par exemple, les titres de ranchs collectifs) garantissant les services pour les groupes de producteurs organisés (Laikipia Permaculture Centre);*
- *Fournir de l'appui au développement institutionnel par le biais d'organisations*

communautaires (par exemple, les clubs de producteurs, les groupes d'entraide, les coopératives ou les groupes à responsabilité solidaire) (National Bank for Agriculture and Rural Development).

Cette stratégie s'appuie fortement sur des groupes locaux qui accumulent des ressources financières en réalisant des épargnes et en empruntant de l'argent à leurs membres. Cependant, les discussions ont montré qu'il est avantageux que ces groupes aillent au-delà de simplement épargner et qu'ils décident ensemble sur les investissements en vue d'accroître les fonds internes. Les groupes de producteurs sont également un moyen d'unir les forces pour accéder au financement externe.

Les institutions financières peuvent plus aisément mettre à disposition des mesures de financement à des groupes de petits producteurs qu'au producteur individuel. Les participants ont perçu que la formation de groupes de producteurs pour générer et accéder au financement était une stratégie efficace de mise à l'échelle. La constitution de groupes nécessite un développement institutionnel par le biais d'organisations communautaires (par exemple, les clubs de producteurs, les groupes d'entraide, les coopératives ou les groupes à responsabilité solidaire) et un renforcement initial des capacités au moyen d'un processus de formation et d'appui structuré. Cela comprend le soutien organisationnel pour la création et la gestion de coopératives, la formation financière et de gestion pour renforcer les capacités de gestion

financière ainsi que des réunions régulières pour promouvoir la cohésion du groupe, réduire les asymétries d'information, collecter les épargnes et discuter des investissements et des mécanismes d'emprunt.

En outre, certains participants à l'atelier ont vivement recommandé la coopération et le partage des ressources entre les groupes de producteurs au sein de la communauté, puisque cela pouvait contribuer à l'augmentation des sources de financement internes. Il a été souligné qu'il était important que ces groupes soient inclusifs et fondés sur un leadership démocratique efficace qui permet l'accès égal au financement et à l'information financière pour tous (y compris les femmes, les hommes et les jeunes). La formation et la mise en place de groupes d'épargne féminins peuvent notamment être facilitées par l'éducation des femmes et des filles quant à leurs droits économiques et sociaux et par le renforcement de leur voix et de leur participation.

Une considération supplémentaire était de créer un modèle d'affaire pour la GDT dans le but d'accéder au financement. Une fois que les groupes ont été formés, c'est à eux qu'il revient d'organiser et de fournir des services de vulgarisation à leurs membres, de garantir la diffusion de l'information, de sensibiliser et d'exercer de la pression sur le gouvernement afin d'obtenir des moyens financiers pour leurs membres. Cependant, pour que les groupes de producteurs puissent être formés, pour les garder en fonctionnement et pour qu'ils soient

un moyen efficace pour accéder au financement, des conditions favorables sont requises. Dans la plupart des cas qui ont été analysés, les ONG et les OC occupaient des rôles importants, mais un exemple (p. ex. Apis Agribusiness) avait démontré que le secteur privé était aussi en mesure d'appuyer les groupes de producteurs et de leur fournir du soutien financier. Les entreprises privées peuvent fournir les intrants pour la production, les installations et la technologie pour la transformation, la formation financière et de gestion ainsi que de l'appui aux services d'approvisionnement et de commercialisation. La participation plus active des entreprises privées quant à la facilitation de l'accès au financement pour les petits producteurs pourrait être une approche plus durable à long terme que de dépendre du soutien des ONG. Le rôle des ONG dans l'appui des producteurs pour permettre leur accès aux ressources financières ne devrait par contre pas être sous-estimé et devrait aller plus loin que l'octroi direct de crédit ou la prestation de services de vulgarisation en facilitant la formation et la gestion de groupes et en exerçant de la pression et en revendiquant les besoins de financement des producteurs. Les mesures de financement offertes par les institutions financières doivent cibler les petits producteurs et surtout les groupes de producteurs. Ceci nécessite l'identification et la différenciation entre les divers besoins financiers au sein de la communauté.

De plus, les institutions financières doivent fournir des conseils et de l'information aux groupes en ce qui concerne les moyens d'accéder à ces outils

financiers. Les TIC peuvent constituer d'importants outils à cette fin (voir Financement et Marchés, Stratégie 3). Les gouvernements et les principales institutions financières devraient se rassembler et harmoniser la réglementation afin d'améliorer les perspectives d'investissement. Des exemples présentés comprenaient un régime d'impôts amélioré pour les producteurs, plus de soutien pour les partenariats public-privé et des taux d'intérêt abordables pour les producteurs. Par le biais des lois et des règlements nationaux et locaux, les gouvernements peuvent fixer un cadre pour l'accès au financement pour les groupes de producteurs. Dans l'étude de cas par le Centre de permaculture de Laikipia (Laikipia Permaculture Centre), la réglementation mise en place par le gouvernement du Kenya sur le régime foncier (titre de ranchs collectifs) autorisait les services (p. ex. les services financiers) pour les groupes de producteurs organisés. Par ailleurs, les participants à l'atelier voyaient les gouvernements locaux et nationaux prendre en charge le renforcement des capacités, de la prestation des services de vulgarisation, de la gouvernance et du suivi.

Une des lacunes des mécanismes financiers pour les groupes de producteurs serait que seuls les agents directement impliqués dans la production agricole (p. ex. les petits producteurs et les producteurs marginalisés) sont ciblés alors que les prestataires d'intrants agricoles et les agents au-delà des activités de production (agricole) ne sont pas considérés par cette stratégie.

Stratégie 5 : Développer les capacités d'accéder aux paiements pour les services écosystémiques en vue d'inciter l'adoption de la GDT

Malgré les efforts de promotion de la part des gouvernements et des organisations non gouvernementales, le niveau d'adoption de pratiques de GDT reste faible. Bien que les pratiques de GDT engendrent plusieurs bienfaits, elles présentent deux défis majeurs pour leur distribution réussie : leur long temps de retour et les externalités. C'est-à-dire que les effets positifs (p. ex. les augmentations du rendement et le stockage des eaux) dérivés de la GDT ne sont observables, dans la plupart des cas, qu'après plusieurs années de mise en œuvre. Deuxièmement, bien que les coûts additionnels et les investissements nécessaires associés à l'adoption des pratiques de GDT s'accumulent au niveau de l'exploitation, ce sont le producteur ainsi que la société dans son ensemble qui tirent profit des bienfaits de la GDT, notamment sous la forme d'une atténuation du changement climatique et d'une amélioration de la sécurité alimentaire. C'est pour cela qu'une partie du défi de réaliser la GDT repose sur la recherche de l'équilibre entre les profits à court terme et la durabilité à long terme ainsi que le débat entourant ce qui constitue un bien public. Les paiements pour les services écosystémiques, par exemple la séquestration du carbone, effectués aux producteurs pratiquant la GDT sont un moyen de rembourser les producteurs pour les bienfaits sociaux qu'ils fournissent et pour créer des incitations à la pratique de la GDT.

Méthodes et moyens pour accéder aux paiements pour les services écosystémiques comme le financement du carbone agricole :

Élaborer une méthodologie de comptabilisation du carbone de gestion durable des terres agricoles (GDTA), certifier la méthodologie sous le Verified Carbon Standard (VCS), créer un fonds de carbone pour les pratiques de séquestration du carbone agricole (The Kenya Agricultural Carbon Project)
Créer un système d'échange de carbone pour la GDTA (fourni par l'ONG et le groupe de producteurs), partager le revenu parmi les participants (The Kenya Agricultural Carbon Project)

En élaborant une méthodologie validée pour estimer les bienfaits climatiques de la gestion durable des terres agricoles (GDTA),⁸ le projet Kenya Agricultural Carbon Project (KACP) a réussi à générer des paiements pour la séquestration du carbone qui ont motivé les producteurs à adopter la GDTA, qui compensent (partiellement) les bienfaits sociaux générés par les producteurs et qui, en même temps, ont servi à payer pour les services de vulgarisation sur la GDTA fournis aux producteurs. Les groupes de producteurs reçoivent les revenus générés par la vente des crédits de carbone et décident collectivement comment investir l'argent. Le système de carbone agricole est assisté par un système de suivi participatif au sein duquel les producteurs, avec l'aide des dirigeants du groupe, autodéclarent les réductions résultantes de gaz

8. Les économies en carbone sont mesurées en utilisant la méthodologie de comptabilisation du carbone de GDTA élaborée par la Banque mondiale et spécialement conçue pour les petites exploitations agricoles dans les pays en voie de développement.

à effet de serre (GES) au moyen des TIC. Les participants à l'atelier ont soulevé la préoccupation que l'autodéclaration pourrait présenter un fardeau pour les producteurs puisque celle-ci pouvait nécessiter beaucoup de temps et de ressources alors que les revenus de carbone ne constituent qu'une petite proportion de leur revenu total.

Les participants ont exprimé leur préoccupation que l'investissement dans les pratiques de séquestration du carbone s'avérera plus coûteux pour les producteurs que les compensations qu'ils en recevront.

Un autre point de discussion était que seuls les groupes de producteurs qui participent aux projets bénéficient et non la communauté dans son ensemble. Les participants ont également exprimé le besoin d'aller au-delà des paiements pour la séquestration du carbone et aussi d'inclure la compensation pour d'autres services écosystémiques et pour les bienfaits sociétaux tels que la conservation de la biodiversité, la gestion de l'eau, etc.

De plus, le groupe lors de l'atelier s'est demandé si le rôle puissant de l'ONG (Vi Agroforestry) pouvait assurer la durabilité à long terme de l'initiative ou si le secteur public devait fournir son appui quant au développement de la GDTA en utilisant une méthodologie de comptabilisation de carbone utile pour leurs activités commerciales. La discussion portant sur cette stratégie a conclu avec une question sur comment fournir les paiements pour les services tels que la séquestration de carbone et,

finalement, comment convaincre les gouvernements et le secteur privé d'investir dans ces systèmes.

Stratégie 6 : Créer des économies d'échelle en mettant en place des installations de production, de transformation et de commercialisation au niveau de la communauté

Le défi de développer des chaînes de valeur alimentaires qui encouragent la GDT tout en augmentant la participation des personnes situées aux derniers rangs de l'échelle socio-économique mondiale attire l'attention non seulement des agences de développement et des gouvernements nationaux, mais aussi celle du secteur privé. Dans ce contexte, la GSW 2019 a identifié et discuté des expériences entourant la mise à disposition de services d'intrants, de production, de transformation et de commercialisation pour les groupes marginalisés en Afrique, tels que les jeunes sans terre et les femmes. Les leçons tirées de ces exemples de cas s'attaquent à la mise à disposition d'intrants essentiels pour que les groupes marginalisés puissent échapper aux pièges de la marginalisation. De plus, ces leçons dépendent de la réduction des coûts d'adoption pour les producteurs et pour les entreprises en amont de la chaîne de valeur grâce aux économies d'échelle

Méthodes et moyens pour appuyer les petits producteurs par le biais des économies d'échelle :

- *Fournir un accès direct et local aux intrants, à l'entreposage et aux installations de transformation (pour le miel organique) afin*

que les coûts associés à la transformation et aux transactions soient réduits pour les producteurs de miel marginalisés (Apis Agribusiness);

- *Décentraliser et situer les installations de transformation dans les centres des villages ruraux et s'engager à un faible niveau de mécanisation des usines, encourageant la main d'œuvre plutôt manuelle (Limbua Ltd.);*
- *Organiser le transport de noix et d'avocats des exploitations individuelles, éliminant ainsi le fardeau associé aux coûts de transportation pour les producteurs (Limbua Ltd.);*
- *Introduire une expertise technique et un savoir-faire en gestion dans la transformation et la commercialisation des produits agroforestiers (Upscaling Evergreen Agriculture)*

La création d'économies d'échelle est essentielle pour une approche de développement de la chaîne de valeur dirigée par le marché, surtout en considérant que les leçons tirées des exemples de cas peuvent être contextualisées à l'intérieur d'initiatives à profits pour lesquelles une réduction des coûts sera l'élément déterminant. Les exemples à l'intérieur de cette stratégie illustrent une réduction des coûts d'adoption pour les producteurs au moyen des entreprises privées qui prennent l'initiative d'organiser des services combinés de transport, de transformation et de commercialisation. Par exemple, en organisant le transport de noix et d'avocats des exploitations individuelles, le fardeau associé aux coûts de transportation pour les producteurs a pu être

éliminé. En outre, fournir un accès direct et local aux intrants, à l'entreposage et aux installations de transformation peut être assuré par les entreprises agro-industrielles situées plus haut dans la chaîne de valeur puisqu'elles détiennent non seulement les ressources financières nécessaires, mais elles profitent aussi de tels investissements, par exemple, en réduisant leurs coûts de transaction et en sécurisant leur chaîne d'approvisionnement.

Ensuite, les exemples de cas ont révélé que le secteur industriel pouvait faire partie intégrante de l'environnement propice, puisque le modèle d'affaires lui-même assure la prestation de services de vulgarisation, de production, de transformation et d'accès aux marchés pour les groupes marginalisés.

Malgré ces résultats, les participants ont rapporté que les notions traditionnelles entourant les économies d'échelle pouvaient aller à l'encontre des efforts vers la GDT et l'inclusion des groupes marginalisés. Par exemple, les pratiques agricoles conventionnelles qui encouragent les monocultures mettent en danger la biodiversité et marginalisent davantage les personnes qui ne détiennent pas les capacités requises pour assumer les coûts d'adoption de technologies modernes et à grande échelle.

De plus, il est important de noter que les entreprises qui fournissent les services de production, de transformation et de commercialisation pour les groupes marginalisés sont une alternative qui ne fonctionne que dans des contextes particuliers,

comme l'accès aux marchés de niche. Ceci est parce que peu de marchés sont en mesure d'offrir des prix élevés afin de compenser les coûts opérationnels plus élevés utilisés pour mettre en place les services de développement de la chaîne de valeur pour les groupes marginalisés.⁹ Le défi est donc de chercher des stratégies qui peuvent s'attaquer aux alternatives quant au développement des chaînes de valeur allant plus loin que les marchés de niche.

Stratégie 7 : Inciter l'adoption de la GDT au moyen d'approches axées sur la demande

Des approches dirigées par le marché sont une possibilité alternative aux mesures incitatives pour l'adoption de la GDT, puisque la commercialisation de surplus agricoles aide à compenser les coûts associés à l'adoption. Se servir des marchés de niche et explorer de nouvelles opportunités de marchés fournissent de la motivation aux petits producteurs et aux entreprises agro-industrielles pour pratiquer la GDT.

Méthodes et moyens pour mettre en œuvre des approches de GDT axées sur la demande :

- *L'accès aux marchés haut de gamme pour les noix de macadamia et l'huile d'avocat issus de l'agriculture biologique (Limbua Ltd.);*
- *Accéder aux marchés de consommateurs internationaux (en Allemagne) prêts à payer un prix supérieur pour les noix de macadamia*

9. D'autres considérations telles que le type de sol et de produit ont été identifiées. Également, des pratiques à faible mécanisation pour augmenter les opportunités d'emploi sont un rare exemple qui peut être maintenu que lorsque les prix élevés dans les marchés de niche peuvent servir à les payer.

et l'huile d'avocat issues de l'agriculture biologique (Limbua Ltd.);

- *Mettre en place un système de traçabilité qui informe les consommateurs quant à la source du produit agricole (Limbua Ltd.);*
- *Développer des modèles d'affaires qui assument les coûts initiaux associés à la planification, à la mise en œuvre et à la certification biologique de la production de miel biologique tout en offrant des formations. Les entreprises agro-industrielles tirent profit de l'implication des groupes défavorisés à l'intérieur de la stratégie d'entrée sur le marché en raison de la forte demande de telles stratégies dans les marchés haut de gamme (Apis Agribusiness);*
- *Existence de politiques nationales qui permettent la mise en place de partenariats public-privé et qui favorisent l'investissement pour le développement du marché local (exemple de l'atelier);*
- *Avoir les gouvernements locaux qui coordonnent les agents du marché (les producteurs, le transport et la commercialisation) par le biais de Conseils sur l'accès aux marchés et sur l'agriculture qui sont en accord avec les plans de développement de l'agriculture de la communauté (exemple de l'atelier);*
- *Porter l'attention sur les marchés domestiques non niches ou régionaux. Ceci mène à une réduction des coûts associés aux intrants grâce aux économies d'échelle qui compensent les coûts d'adoption (exemple de l'atelier).*

Au début, les discussions entourant cette stratégie se sont concentrées sur les différents moyens d'entrer sur les marchés de niche. Des systèmes de traçabilité et des pratiques commerciales avec des standards de production socio-environnementalement responsables ont été identifiés comme des approches fondamentales pour l'accès aux marchés niches. Par contre, les participants ont rapidement identifié le besoin de solutions dans les contextes où la production agricole ne répond pas à la demande dans les marchés de niche. L'argument se base sur la constatation que les marchés de niche sont, en principe, exclusifs et ne peuvent donc pas fournir une forte demande pour l'adoption générale de la GDT. De plus, les désignations pour les marchés de niche, comme la désignation « biologique », ne se traduisent pas nécessairement en pratiques de GDT.

Ceci a soulevé la question de savoir comment intégrer les pratiques de GDT et le rôle des autres parties prenantes dans ce contexte. Les participants à l'atelier, en se basant sur les expériences au Bénin, ont discuté des moyens que les marchés locaux et régionaux pouvaient fournir assez de demande pour aligner l'adoption de la GDT avec la production des aliments de base. Le défi de coordonner les agents de marché pour une plus grande diffusion des pratiques de GDT peut, par exemple, être surmonté en faisant en sorte que les gouvernements locaux coordonnent les agents du marché (les producteurs, le transport et la commercialisation) par le biais de Conseils

sur l'accès aux marchés et sur l'agriculture en accord avec les plans de développement de l'agriculture de la communauté. Par exemple, les conseils agricoles communautaires participatifs béninois ont été mis en place afin de permettre aux communautés et aux autorités locales de décider sur les plans de développement durable agricole pour les zones agroécologiques cherchant ainsi à satisfaire la demande locale et régionale pour la production d'aliments de base. Les gouvernements nationaux peuvent établir des cadres législatifs de collaboration qui rendent plus facile pour les entrepreneurs de conclure un contrat avec les producteurs pour le développement solidaire des chaînes de valeur durables. Il est important de noter, par contre, les éventuelles incitations perverses issues des cadres législatifs et politiques qui peuvent dissuader la GDT, p. ex. les subventions d'engrais qui encouragent l'intensification non durable de la production agricole.

En général, les deux dernières stratégies ont discuté de différents moyens pour atteindre la sécurité alimentaire et l'adoption de la GDT au moyen d'un développement de la chaîne de valeur et de l'accès aux marchés. La préoccupation n'est pas de savoir si l'attention doit être portée sur les marchés de niche ou bien sur la production des aliments de bases, mais plutôt d'identifier le contexte dans lequel de telles stratégies peuvent s'avérer un succès ainsi que de recenser les risques éventuels et les défis qu'ils comportent. Tout cela se fait dans l'objectif d'augmenter les perspectives de commercialisation pour les petits producteurs et

les groupes marginalisés, tout en comprenant leurs besoins et leurs différences.

Stratégie 8 : Créer des opportunités pour la valeur ajoutée et les pratiques de GDT au niveau local en réglementant le marché

Cette stratégie préconise la réglementation gouvernementale du marché comme un moyen pour soutenir la production, la transformation et l'ajout de valeur au niveau local incitant ainsi la GDT et faisant en sorte qu'une plus grande proportion de la valeur du produit final soit absorbée par les communautés de producteurs.

Méthodes et moyens pour appuyer la GDT par le biais des politiques :

- *Exiger que les producteurs d'espèces indigènes et menacées (et leurs produits dérivés) mettent en place des pépinières pour assurer la durabilité de la ressource (Laikipia Permaculture Centre);*
- *Prévoir l'interdiction de l'exportation de produits bruts (Limbua Ltd.);*
- *Explorer les modèles d'approvisionnement qui incluent des critères de production durable et un soutien complet pour les communautés de producteurs assurés par l'existence d'une réglementation gouvernementale (nationale et locale) des partenariats entre les communautés de producteurs et les sociétés privées (Laikipia Permaculture Centre);*
- *Établir des politiques qui alignent les mesures incitatives (exemple de l'atelier).*

Un exemple à l'égard de cette stratégie proposée préconisait d'exiger que les producteurs d'espèces indigènes et menacées (et leurs produits dérivés) mettent en place des pépinières pour assurer la durabilité de la ressource. Puisque la dégradation environnementale est souvent externalisée (c.-à-d. qu'elle n'est pas compensée) par les initiatives à but lucratif, les réglementations gouvernementales qui aident à protéger les espèces menacées appuient la production durable de tels produits ainsi que l'économie locale de la communauté de producteurs. Cet exemple est tiré du cas de l'espèce d'aloès qui est menacée au Kenya et pour laquelle le Service faunique du Kenya (Kenya Wildlife Service), conformément à la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), n'octroie des permis pour la vente de l'aloès qu'après la mise en place d'une pépinière locale. L'octroi de tels permis est associé à des services de vulgarisation visant à expliquer comment propager et entretenir les plantes d'aloès pour en assurer la production durable de celles-ci.

L'interdiction de l'exportation de produits bruts instaurée par le gouvernement national est aussi un moyen d'encourager l'ajout de valeur local ou national en assurant que la transformation du produit brut soit réalisée à l'intérieur du pays. Un exemple de cas par Limbua au Kenya a montré qu'une interdiction nationale de l'exportation des noix de macadamia crues – qui était originalement introduite afin de contrer la pratique commune de récolter la noix avant sa maturité pour assurer une

meilleure qualité du produit sur le marché – a fait en sorte que les installations de transformation se sont décentralisées et situées au sein des communautés de producteurs. Par contre, assurer que les producteurs reçoivent un prix équitable pour leur produit est tout un autre enjeu; il est nécessaire de considérer que le développement de lois et de systèmes judiciaires forts qui appuient les producteurs quant à l'obtention de meilleurs prix (plus équitables) peut découler des interdictions.

Un autre exemple préconisait d'explorer des modèles d'approvisionnement qui incluent des critères de production durable et un soutien complet pour les communautés de producteurs. De tels modèles existent dans le cadre de certains partenariats et incluent l'existence d'une réglementation gouvernementale (nationale et locale) des partenariats entre les communautés de producteurs et les sociétés privées. Il existe des cadres, par exemple les ententes d'accès et de partage des bénéfices à l'intérieur du Protocole de Nagoya, qui font de tels partenariats d'approvisionnement réglementés au niveau gouvernemental une réalité. Le Protocole de Nagoya, par contre, représente un outil volontaire et est étroitement dirigé envers la protection des ressources génétiques végétales. Les participants ne semblaient donc pas fortement s'identifier avec celui-ci comme un parmi plusieurs modèles de partenariats avantageux.

D'autres considérations de la réglementation gouvernementale ont abordé la question des

subventions. Il a été soulevé que les subventions accordent du soutien souvent aux monopoles à un plus grand degré qu'elles n'appuient les petits producteurs, donnant souvent lieu à des pratiques qui dégradent les terres. Il y a eu une discussion lors de laquelle les participants à l'atelier se sont demandé si un marché libre pour les intrants agricoles est préférable pour encourager l'accès aux intrants abordables et pour forcer les magasins d'intrants à compétitionner et à offrir des produits de meilleure qualité. Il y avait des différences d'opinions sur ce point et il y avait aussi des préoccupations quant à savoir à quel point la réglementation gouvernementale pouvait mener à une trop grande interférence dans le marché et ces questions restent donc ouvertes.