

FINANCEMENT

Les business angels donnent des ailes aux agripreneurs

INTERVIEW

Dr Benjamin Kwasi Addom : pourquoi les TIC sont essentielles à la transformation agricole

FEMMES ET COMMERCE

Sur la route de la formalisation en Afrique de l'Est

N°188 | Mars - Mai 2018

SPORE

spore.cta.int

Commerce agricole

TRANSFORMER L'ÉCONOMIE INFORMELLE



Le développement agricole et agroalimentaire analysé et déchiffré





LE DÉVELOPPEMENT RURAL AU SERVICE D'UN MONDE MEILLEUR



Briefings de Bruxelles sur le développement

Sensibiliser la communauté du
développement ACP-UE depuis 2007 aux
défis agricoles et ruraux d'aujourd'hui

www.bruxellesbriefings.net

Les Briefings de Bruxelles sont une initiative du CTA et de ses partenaires :
la Commission européenne (DG DEVCO), le Secrétariat ACP, le Comité des
Ambassadeurs ACP et la confédération CONCORD.

SPORE N°188

TENDANCES

4 | Financement : les *business angels* donnent des ailes aux agripreneurs

PRODUCTION AGRICOLE

8 | L'agriculture caribéenne à l'épreuve du changement climatique
9 | Madagascar vise l'autosuffisance en riz en 2020

ENVIRONNEMENT

10 | De nouvelles applis pour mieux connaître son sol
11 | Quand le soleil fait tourner les pompes à eau

RECHERCHE

12 | Des "super-semences" pour les réfugiés en Ouganda
13 | Mobilisation contre le légionnaire d'automne

NUTRITION & SANTÉ

14 | Au Sénégal, la radio dicte le menu
15 | En Haïti, les bons d'achat profitent à l'économie

ÉCONOMIE BLEUE

16 | Pacifique : l'aquaculture se développe
17 | Un engrais à base d'algue

INTERVIEW

18 | Benjamin Addom : l'agriculture de demain repose sur les données

21 | Dossier

Économie informelle : un terreau fertile pour l'agriculture

33 | Économie

34 | CHAÎNES DE VALEUR

La filière riz, prometteuse pour les jeunes entrepreneurs

36 | COMMERCE

Caraïbes : harmoniser les mesures sanitaires et phytosanitaires

38 | BUSINESS

En Ouganda, le bon filon de la citrouille

39 | FINANCE

Au Ghana, les agriculteurs font moins peur aux banques

40 | PUBLICATIONS

ÉDITORIAL

Favoriser l'amélioration de la productivité et de la rentabilité

Michael Hailu, directeur du CTA



Dans les pays ACP, l'impact du changement climatique sur l'agriculture est dévastateur. Confrontés à des sécheresses, des inondations, des ouragans et d'autres phénomènes climatiques extrêmes, beaucoup d'agriculteurs se retrouvent dans une situation critique. L'agriculture sur l'île caribéenne de la Dominique a été entièrement ravagée après le passage de l'ouragan Maria en 2017

(lire p. 8). En Afrique australe, des sécheresses récurrentes ont affaibli le rendement de certaines cultures de base, comme le maïs et le riz. Le Cap a récemment fait la Une des médias pour être la première ville au monde à imposer des restrictions sévères à sa population afin d'éviter les pénuries d'eau potable. Les agriculteurs ont accepté de déverser l'eau retenue dans les barrages privés et de restreindre son usage pour l'agriculture.

À l'échelle mondiale, l'agriculture consomme 70 % de l'eau douce accessible. Malgré des avancées, il faut déployer davantage d'efforts pour gérer efficacement l'utilisation des ressources en eau. Par exemple en adoptant des innovations et des pratiques agricoles climato-intelligentes. De nombreux agriculteurs reçoivent aujourd'hui des prévisions météorologiques et des informations sur le climat local via leur téléphone portable, ce qui les aide à faire des choix éclairés pour savoir quand planter et récolter les cultures, ainsi qu'à prendre des mesures préventives face aux aléas climatiques.

Améliorer la résilience des agriculteurs, en augmentant la productivité et la rentabilité, est l'un des objectifs clés de la nouvelle stratégie du CTA pour 2018-2020. Le projet phare du CTA en Afrique australe offre aux agriculteurs un ensemble de solutions climato-intelligentes, telles que des semences résistantes à la sécheresse, des assurances climatiques indicelles et des services d'information rapide sur le climat. L'association de connaissances traditionnelles et scientifiques afin de favoriser l'adaptation aux changements climatiques fait aussi partie de l'intervention du CTA (lire l'ouvrage récent *Indigenous Knowledge Systems and Climate Change Management in Africa*).

Le CTA est l'un des chefs de file du mouvement de transition vers une agriculture de précision pour les petits producteurs des régions ACP. Dans son entretien avec *Spore* (p. 18), Ben Addom, en charge des TIC au CTA, cite plusieurs exemples d'actions concrètes en la matière.

Dans ce numéro, nous mettons également à l'honneur les développements innovants d'entrepreneurs d'Afrique et des Caraïbes. Le soutien aux jeunes entrepreneurs, à la création d'emplois et au développement d'entreprise restera un aspect essentiel de la stratégie du CTA pour les trois prochaines années.

FINANCER L'AGRO-INDUSTRIE

Les *business angels* donnent des ailes aux agripreneurs

Ces “investisseurs providentiels” comblent un manque en fournissant du capital et un mentorat à des entreprises qui peinent à obtenir des financements par les canaux traditionnels.

Yassir Islam

Avec sept Africains sur dix liés, d'une façon ou d'une autre, à l'agriculture, il est deux ou trois fois plus efficace d'investir dans ce secteur que dans d'autres pour réduire la pauvreté. Hélas, les agriculteurs africains sont souvent mal intégrés dans les chaînes de valeur, ils n'ont pas suffisamment accès à l'expertise technique ou aux marchés et peinent à trouver des capitaux. Parmi eux, de nombreux candidats agripreneurs, ainsi que des micro- et petites et moyennes entreprises (MPME), se trouvent dans un entre-deux : trop grands pour obtenir des microcrédits, trop petits pour accéder aux crédits ou aux capitaux des institutions financières. Selon la Banque mondiale, 22 des 40 millions de MPME africaines, tous secteurs confondus, n'auraient pas accès, ou pas suffisamment, aux services de financement. Il est par conséquent crucial d'investir dans ces entreprises, y compris dans celles de taille intermédiaire, pour stimuler la productivité agricole et créer de l'emploi.

Faire preuve de créativité

En Afrique, une nouvelle série de dispositifs créatifs émerge pour remédier aux problèmes de financement des entreprises en phase de démarrage.

Au Rwanda, la start-up agricole Kigali Farms, spécialisée dans les champignons, offre aux exploitations agricoles familiales de nouveaux débouchés pour un produit très nutritif. L'entreprise est devenue numéro 1 de la vente de substrat de pleurote et de la production de champignons frais et s'engage à acheter la production des agriculteurs qui achètent son substrat. Mais les débuts ont été difficiles, explique Laurent Demuynck, l'agripreneur qui a lancé cette start-up en 2010. Les banques locales hésitent en effet à financer les exploitations agricoles et leurs taux d'intérêt peuvent atteindre 16 %. L'homme d'affaires a fini par recevoir une subvention de 200 000 euros de la DEG, un organisme qui finance et soutient les entreprises du secteur privé dans les pays en développement pour promouvoir une croissance économique durable. Ce financement a ouvert la voie à plusieurs autres subventions et investissements “sociaux”. “Sans ce capital de démarrage, je n'aurais jamais pu atteindre plus de 1 700 petits agriculteurs, créer des emplois ou continuer à développer mon entreprise”, reconnaît Laurent Demuynck.

L'agripreneuse Claudia Castellanos a rencontré des difficultés similaires au

Swaziland. Après avoir travaillé dans une entreprise sociale spécialisée dans la commercialisation des produits des artisans locaux, elle a cherché à reproduire le modèle dans le secteur de l'agriculture. En 2010, elle et son mari ont investi leurs économies dans le lancement de la start-up Black Mamba, qui produit des sauces chili et des chutneys à base de produits locaux. En 2014, ils ont obtenu d'une banque swazie un prêt qui les a aidés à couvrir leurs frais de fonctionnement. Ils n'avaient pas grand-chose de concret à offrir en garantie à la banque, mais la qualité de leur business plan a convaincu l'établissement de leur accorder un prêt à un taux de 4 % plus une prime de risque, habituellement réservée aux clients solvables. “Les entreprises plus grandes, plus normales, bénéficient de conditions plus avantageuses, avec des primes de 1 %, voire de - 2 %. Les petits comme nous paient plus”, regrette Claudia Castellanos. Elle et son mari prévoient de rembourser leur prêt d'ici avril 2018. “C'est affreusement cher, on a vraiment failli y passer.”

En 2014, Black Mamba a également reçu une subvention de 25 000 euros du fonds d'investissement marketing de la Banque mondiale, ce qui lui a permis



© BLACK MAMBA

21 des 30 agriculteurs qui fournissent Black Mamba en piments sont des femmes.

d'obtenir la certification FSSC 22000 (Food Safety System Certification) de son site de production. Cette certification, basée sur les normes ISO et reconnue par la Global Food Safety Initiative, qui réunit de nombreux acteurs du secteur, lui a ouvert des marchés partout dans le monde. Black Mamba a aussi pu acheter des équipements, dont une chambre froide et un entrepôt frigorifique. À l'équilibre en 2016, l'entreprise est désormais promise à la rentabilité (voir l'encadré).

Les parcours de Kigali Farms et Black Mamba résument les défis que les start-up doivent relever pour attirer des investisseurs et convaincre les banques, sans lesquels il est impossible de développer leur activité. Ces jeunes entreprises doivent souvent faire preuve de créativité dans l'utilisation de nouveaux mécanismes de financement pour composer avec ce que diverses institutions leur concèdent. De plus, les

candidats entrepreneurs ne disposent pas souvent des compétences requises pour constituer des dossiers de demande de subvention ou de prêt, ou suivre des procédures complexes de compte rendu.

Portrait d'un business angel

Les *business angels*, aussi appelés *angels*, sont des personnalités aisées qui investissent dans des start-up dans l'espoir de tirer profit de leurs actions une fois les entreprises arrivées à maturité. Ils s'associent parfois à des opérations de financement mixte, mais ils ont plutôt l'habitude d'investir en leur nom propre. Comme les *business angels* investissent leurs propres deniers, ils proposent généralement des conditions de financement plus favorables et plus souples que la plupart des banques et autres institutions financières. De plus, ils peuvent très bien se passer du processus onéreux de montage de dossiers et de rapports qu'exigent les organismes financiers et

qui risquent de faire capoter les projets des entreprises agroalimentaires en manque de capitaux.

Selon Sheena Raikundalia, en poste chez IntelleCap, une société qui crée des entreprises sociales et les aide à développer leur activité pour attirer des investisseurs, "les *business angels* africains sont généralement des hommes et femmes d'affaires qui ont réussi et qui souhaitent apporter leur aide en retour. Ils ne veulent plus faire ponctuellement des dons de bienfaisance, mais investir dans des entreprises appelées à grandir et à avoir un impact positif sur la société".

Idris Bello, qui se décrit comme un "afropreneur", a cofondé The Wenvovation Hub (lire sur le site de Spore, *Canaliser les investissements vers l'agrobusiness* : <https://tinyurl.com/ycrwutj2>). Selon lui, les *business angels* existent de longue date en Afrique, mais ils avaient coutume d'investir dans des secteurs

› moins risqués, comme l'immobilier, le pétrole et l'extraction minière. Depuis quelques années, ils commencent à envisager des investissements "d'impact" ou des investissements "sociaux" dans des entreprises du secteur de l'agriculture durable, de l'énergie verte et des services de base à un prix abordable, comme l'éducation et la santé.

“Les business angels africains sont souvent des hommes et des femmes d'affaires qui ne veulent pas faire des dons de bienfaisance, mais investir dans des entreprises appelées à grandir et à avoir un impact positif sur la société.”

Idris Bello a lui-même investi à plusieurs reprises dans l'agriculture, notamment en 2016, dans Rashak, une raffinerie nigérienne d'huile de palme. “En plus d'injecter les capitaux requis pour acheter des équipements et des générateurs, nous transférons des technologies et mettons notre expertise de gestion au service du développement de l'activité”, explique-t-il. Rashak travaille avec un groupe de 25 petits agriculteurs à qui elle achète leur production pour éviter l'intervention d'intermédiaires. Les agriculteurs ont créé une coopérative et ont accès à divers dispositifs, notamment de crédit. L'entreprise a le mérite de créer de l'emploi et d'aider les agriculteurs à stocker leur récolte. Comme les cultures sont saisonnières, le stockage post-récolte donne aux agriculteurs la possibilité d'échapper aux bas prix pratiqués à la fin des récoltes et de s'assurer un revenu toute l'année. Pour Rashak, la prochaine étape sera de proposer d'autres avantages aux agriculteurs et à leur famille, notamment dans le domaine de l'éducation et de la vulgarisation agricole.

Relever le défi de la visibilité

“Les investissements d'impact impliquent un défi de visibilité à plusieurs égards”, estime Idris Bello. “Nous devons montrer aux investisseurs potentiels, preuves à l'appui, qu'un investissement peut générer un rendement financier

Black Mamba : la start-up qui pimente l'agrobusiness swazi

Les sauces chili de la start-up Black Mamba ont beau être vendues en petites bouteilles, elles ont un sacré punch.

Black Mamba a établi un partenariat commercial avec Guba, une ONG locale qui fait la liaison avec les agriculteurs du secteur. Ce qui prime pour Guba, c'est la sécurité alimentaire. Son objectif est donc de faire en sorte que les producteurs cultivent des denrées alimentaires et qu'ils aient aussi une activité rémunératrice. Guba achète directement les récoltes aux producteurs. Black Mamba vérifie la qualité des produits avant d'en prendre livraison. Guba forme les agriculteurs à des techniques de production respectueuses de normes de qualité strictes et garde en contrepartie une petite partie des récoltes pour financer ses activités.

Black Mamba a choisi de travailler avec des produits bio, ce qui implique des prix plus élevés dans toute la chaîne de valeur. Ceci bénéficie aussi aux agriculteurs : le prix de leur production est fixé par un contrat annuel sur la base des prix du marché augmentés d'une marge pour produits bio pouvant aller jusqu'à 30 %.

Des agriculteurs sont formés à la permaculture, puis font profiter leur communauté de ces techniques. Ils ont aussi pu investir dans des canalisations d'eau et des clôtures. On compte 21 femmes parmi les 30 agriculteurs du réseau de la start-up. “Nous voulons travailler avec des femmes, car ce sont elles qui paient les frais de scolarité. Elles sont aussi plus préoccupées par le bien-être de leur famille”, explique Claudia Castellanos, cofondatrice de Black Mamba.

“Nous voulions être sûrs d'avoir un impact durable sur les communautés avec lesquelles nous travaillons avant d'étendre notre réseau à d'autres agriculteurs. Leur faire gagner 1 dollar de plus par jour n'est pas le seul but recherché : nous voulons que Black Mamba soit rentable pour tout le monde”, poursuit Claudia Castellanos. L'entreprise s'est fixé l'objectif de constituer un réseau de 80 agriculteurs d'ici 2022 et a commencé à faire connaître son modèle dans d'autres pays d'Afrique où il serait possible d'ouvrir les marchés à de petits agriculteurs qui cultivent des produits à haute valeur ajoutée. Pour cela, il faut des investisseurs.

Claudia Castellanos a rencontré Bo Masole et Zee de Gersigny par l'intermédiaire de la plateforme ACRE, une organisation spécialisée dans l'assistance technique et l'appui aux entreprises rurales susceptibles de se développer. Elle compte sur l'aide des deux femmes pour établir un business plan qui séduise des investisseurs. “Pour des *business angels*, Black Mamba illustre bien les investissements d'impact qu'il est possible de faire en Afrique”, conclut Zee de Gersigny.

tout en ayant un impact social. C'est le meilleur moyen de les amener à changer d'état d'esprit et à abandonner l'idée du 'soit l'un, soit l'autre'.”

Des forums et des plateformes de financement voient le jour partout en Afrique. En 2012, Idris Bello a fondé avec plusieurs associés le Lagos Angels Network (LAN) avec le soutien technique du programme infoDev. Le réseau LAN a réussi à séduire une génération plus jeune de Lagosiens désireux d'investir et d'aider des entrepreneurs à lancer leur activité. Il compte plus d'une quarantaine de membres et a donné lieu à la création de l'Africa Business Angels Network, qui soutient les réseaux d'investisseurs à leur création et cherche à intéresser davantage d'investisseurs “aux possibilités offertes en Afrique”.

Investir dans des entreprises de femmes

Bo Masole et Zee de Gersigny ont créé en 2016 la société Victus Global Capital Ltd (VGC) qui investit dans des entreprises dirigées par des femmes ou dont l'actionnariat est majoritairement féminin afin de contourner les difficultés que les Africaines rencontrent lorsqu'elles essaient d'obtenir des capitaux.

Bo Masole, qui a une longue expérience dans le secteur de l'agroalimentaire et de la production alimentaire, explique : “Nous pouvons fournir l'expertise requise et nous avons aussi des débouchés sur des marchés locaux et régionaux et des accords avec de nombreux distributeurs.” Elle poursuit : “Les débouchés commerciaux, le renforcement des

capacités et le financement sont les trois piliers du développement des PME. Se contenter de financer les entreprises ne suffit pas, car c'est oublier les deux autres piliers. Il faut découvrir comment travailler sur les deux autres piliers avant d'injecter des capitaux."

Pour engranger des résultats, admet Bo Masole, il faut "comprendre toute la chaîne de valeur et, donc, aller voir aussi ce qui se passe du côté des petits agriculteurs". VGC analyse ainsi la situation des petits exploitants qui approvisionnent les entreprises agroalimentaires, notamment leurs intrants, leurs coûts, la taille de leur exploitation et leurs moyens de subsistance, pour mesurer les impacts sociaux.

Zee de Gersigny a créé en Afrique de nombreux fonds qui avaient coutume d'investir dans le secteur de la finance ou de l'immobilier (centres commerciaux, bureaux, etc.). "Avec Victus, nous espérons créer en deux ans un fonds d'investissement de 40 millions d'euros qui investira entre 20 000 euros et 8 millions d'euros dans les entreprises", s'enorgueillit-elle. Le fonds sera constitué à 80 % par des investisseurs institutionnels, surtout d'Afrique du Sud, et à 20 % par des particuliers très fortunés et leur famille, les fameux *business*

angels. Comme le ratio risque-rentabilité des investissements dans des PME est assez élevé, combiner financement, expertise technique et apports garantis d'investisseurs institutionnels peut aussi encourager des *business angels* réticents à s'aventurer dans les investissements sociaux.

"En plus d'injecter les capitaux requis pour acheter des équipements et des générateurs, nous transférons des technologies et mettons notre expertise de gestion au service du développement de l'activité."

Attirer les investisseurs providentiels

Faire venir des *business angels* chevronnés de pays plus développés encouragerait des *business angels* africains à suivre leur exemple et à se lancer dans les investissements sociaux, estime Idriss Bello. Ainsi, la visite surprise du fondateur de Facebook, Mark Zuckerberg, à Lagos en 2016, et l'investissement de la Fondation Chan

Zuckerberg dans la start-up technologique nigériane Andela ont montré aux investisseurs locaux qu'investir dans des start-up était tout à fait sensé.

En Afrique de l'Est, rappelle Sheena Raikundalia, "les *business angels* sont en grande partie des expatriés". Le Somali AgriFood Fund a ainsi recueilli plus de 800 000 euros via la diaspora somalienne (voir *Spore, L'agriculture, un marché d'avenir pour la diaspora*). Les locaux qui s'associent pour investir attirent aussi les investisseurs étrangers, car ils connaissent les coutumes locales et peuvent ouvrir des portes.

De nouveaux réseaux de *business angels* apparaissent dans toute l'Afrique, mais leur modèle d'investissement ne suffira pas pour combler le manque de capitaux et de crédits dont souffrent les MPME. Les *business angels* commencent toutefois à s'intéresser aux start-up et aux entreprises de taille intermédiaire. Ils leur permettent d'accéder aux formes traditionnelles ou mixtes de financement une fois bien implantées. Surtout, ils apportent la preuve que cette nouvelle forme de financement associée à trois ingrédients cruciaux – le mentorat, la gestion et l'engagement social – ouvre de nouvelles voies pour transformer l'agriculture en Afrique. ■

Le sommet africain des *business angels* offre l'opportunité aux entrepreneurs d'avoir accès à des investisseurs providentiels en phase de démarrage.



© AFRICA BUSINESS ANGELS NETWORK



En 2017, l'ouragan Maria a ravagé le secteur agricole de la Dominique.

© TOMÁS AVILÉS/WWW.FIRINNEWS.ORG

STRATÉGIES INTELLIGENTES

L'agriculture caribéenne à l'épreuve du changement climatique

Après le passage destructeur de l'ouragan Maria, en septembre 2017, la Dominique et Barbuda s'attendent à "reconstruire, mais en mieux" leurs secteurs agricoles afin d'en renforcer la résilience.

Natalie Dookie

Au lendemain de l'ouragan Maria, en septembre 2017, la Banque mondiale, l'Union européenne et les Nations unies ont évalué à 160 millions d'euros les pertes dans le secteur agricole en Dominique.

La FAO a d'abord mobilisé 565 000 euros à des fins d'intervention d'urgence et, en partenariat avec le ministère de l'Agriculture et de la Pêche de la Dominique, plus de 4 000 foyers ont reçu des intrants agricoles tels que semences, plants, réservoirs d'eau, outils, engrais, aliments pour animaux et matériel pour abris d'animaux. Des projets d'urgence ont également été mis sur pied pour réhabiliter le secteur de la pêche, touché à hauteur de 2,4 millions d'euros, en fournissant des filets de pêche, des systèmes de réfrigération et du matériel de



160 MILLIONS D'EUROS

Le montant des pertes agricoles en Dominique après le passage de l'ouragan Maria

pêche. Les agriculteurs seront également formés aux techniques de production agricole climato-intelligentes, à l'accès aux marchés et à la nutrition.

De plus, la FAO a défini, en coordination avec le ministère dominicain de l'Agriculture et de la Pêche, des domaines prioritaires pour la réhabilitation à long terme du secteur agricole. "Le déblaiement des routes et des terres agricoles reste indispensable pour permettre à de nombreux agriculteurs du pays de reprendre leur production

agricole", explique Daniele Barelli, spécialiste de la réduction des risques de catastrophe dans les Caraïbes et point focal Urgence à la FAO. "La région doit également procéder à un recensement agricole, le dernier datant de plus de 15 ans dans la plupart des pays, et recueillir et gérer des données historiques sur la récurrence des catastrophes naturelles et sur la production agricole des cinq à dix dernières années. Cette base de référence faciliterait l'évaluation de l'impact des catastrophes naturelles et permettrait de recommander des mesures de préparation, d'atténuation des risques et de relèvement pour soutenir le secteur."

Reconstruire l'île de Barbuda

Le secteur agricole d'Antigua-et-Barbuda a aussi subi des dommages, estimés

à 400 000 euros. Avant la catastrophe, Barbuda avait adopté un “concept d’île verte” qui privilégie les sources d’énergie alternatives, comme le solaire et l’éolien, les serres intelligentes, l’agriculture biologique, la mécanisation, l’utilisation efficace des ressources hydriques et la valorisation des produits agricoles par la transformation et le conditionnement. Un modèle de système hydroponique est ainsi en cours d’installation dans la plus grande école secondaire de l’île, la Sir McChesney George Secondary School, avec le soutien de l’Institut interaméricain de coopération pour l’agriculture, le Caribbean Agricultural Research and Development Institute et d’autres partenaires. Ce système devrait être 10 à 18 fois plus productif que les méthodes agricoles conventionnelles et fournira au moins 30 % des produits alimentaires du programme alimentaire de l’école. L’initiative permettra aux élèves d’acquérir une expérience pratique du fonctionnement du système et assurera à l’échelon national des formations à la construction et au fonctionnement de celui-ci.

Soutenir le relèvement

Un autre projet de la FAO, mené sur l’île de la Grenade, en Jamaïque et à Saint-Vincent-et-les Grenadines, évalue actuellement la possibilité de proposer une assurance contre les risques agricoles. “Nous avons aussi fourni une assistance technique à l’élaboration de propositions de préparation aux risques au Guyana et à Saint-Christophe-et-Nièves en vue de l’accès au Fonds vert pour le climat, qui investit dans le développement à faibles émissions et résilient face au changement climatique”, explique Lystra Fletcher-Paul, coordonnatrice sous-régionale de la FAO pour les Caraïbes. “Alors que la plupart des pays des Caraïbes ne sont pas de grands émetteurs de gaz à effet de serre, l’impact des changements climatiques les a touchés extrêmement durement.”

C’est pourquoi la FAO, la CARICOM et ses partenaires des Caraïbes élaborent une stratégie régionale d’intervention d’urgence ainsi qu’un plan d’action pour le secteur agricole axé sur les principaux défis de la coordination, des données et des communications. Objectif : être prêts avant le début de la prochaine saison des ouragans, en juin 2018. ■

SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

Madagascar vise l’autosuffisance en riz en 2020

Le pays a doublé sa production en quelques années grâce à l’adoption de nouvelles techniques et de semences améliorées. L’île doit devenir le “grenier de l’océan Indien”.

Mamy Andriatiana

Les agriculteurs de Madagascar adoptent des variétés améliorées de riz mieux adaptées au réchauffement climatique. Avec l’utilisation, entre autres, d’une variété népalaise appelée “Tsipolatra” ou “Chromrong Dan”, la production de riz du pays est passée de 2,5 tonnes à 4,8 tonnes par hectare entre 2008 et 2014, d’après la Banque mondiale. Entre 2013 et 2017, les importations ont reculé de 400 000 tonnes à 300 000 tonnes. “À ce rythme, le pays espère une autosuffisance en riz (5 millions de tonnes) à l’horizon 2020, en réduisant de 10 à 20 % ses importations annuelles”, d’après l’ancien ministre de l’Agriculture Roland Ravatomanga.

Par ailleurs, un projet d’irrigation et de gestion de l’eau, financé par la Banque mondiale, a fourni à 6 600 agriculteurs des services de drainage et d’irrigation améliorés. De même, 2 500 hectares ont pu être cultivés avec des technologies améliorées. Résultat : le rendement moyen des sites irrigués a plus que doublé, jusqu’à 5,2 tonnes par hectare.

Sur les hauts plateaux de l’île, la culture du riz irrigué a fait passer les rendements de 2,5 tonnes à 4,5 tonnes par hectare au terme d’un projet de cinq ans financé par le gouvernement japonais. Le Projet d’amélioration de la productivité rizicole associe la riziculture intensive avec des fumures organiques (mélange de bouse de bovins, de pailles de riz et de compost) à l’utilisation de petits matériels agricoles (sarcluse, batteuse) à la portée des petits paysans.

Madagascar fait néanmoins partie des “vingt pays vulnérables” au changement climatique et doit composer avec la plus grande fréquence de cyclones

en Afrique. En 2017, après une sécheresse à l’origine de pertes agricoles estimées à 166 millions d’euros, le gouvernement a demandé le soutien de la Banque mondiale pour adapter son irrigation. Première étape : développer de nouveaux standards pour les systèmes d’irrigation, plus résistants aux cyclones, et rendre leur application obligatoire. Douze barrages et canaux d’irrigation ont déjà été réhabilités ou mis à niveau dans six régions. ■



© MAMY ANDRIATIANA

Sur les hautes terres de Madagascar, un suivi des cultures et de nouvelles techniques devraient améliorer les rendements.

TECHNOLOGIES

De nouvelles applis pour mieux connaître son sol

Au Kenya, des applis mobiles et des appareils de détection portatifs fournissent aux agriculteurs des informations sur le sol de leur exploitation. Un plus pour choisir les bonnes cultures.

Justus Wanzala

Au Kenya, des agriculteurs utilisent une application mobile qui les aide à déterminer si leur sol est adapté à diverses cultures. Cette technologie, baptisée LandInfo et lancée au Kenya en 2015 par le Réseau d'études sur la politique technologique en Afrique, minimise les pertes liées à une connaissance insuffisante de la composition du sol en renseignant sur les cultures à privilégier. Par ailleurs, l'appli, téléchargeable gratuitement sur smartphone, offre des informations actualisées sur les tendances climatiques, dont la température, les précipitations, la capacité de stockage de l'eau et l'aridité du sol

Le réseau LandInfo, qui collabore avec le département américain à l'agriculture (USDA) et le CTA, permet aux agriculteurs d'interpréter les données dans le contexte des conditions locales et de les utiliser pour sélectionner les cultures et gérer l'utilisation des terres. "Cette appli innovante donne aux agriculteurs les moyens de s'adapter au changement climatique", affirme Edith Mosop, agricultrice et agente de vulgarisation agricole dans le comté de Nakuru, dans la vallée du Rift.

Grâce à l'appli, Patrick Ng'ang'a, un agriculteur du comté de Meru, dans le centre du pays, a pu déterminer le meilleur moment pour planter et obtenir de bonnes récoltes pendant la petite et la grande saison des pluies. "J'ai pu me baser sur des prévisions météorologiques précises pour sélectionner chaque année les cultures idéales pour ces deux saisons."

Daniel Kobia, lui aussi agriculteur dans le comté de Meru, a bénéficié d'une formation à l'utilisation de l'application en 2016. LandInfo lui a permis d'identifier le sorgho et le mil comme des cultures idéales pour son exploitation de 2 hectares. Ces deux céréales remplacent avantageusement la culture du maïs et des haricots, dont les rendements n'avaient



© SOILCARES

Un appareil manuel d'analyse du sol permet à plus de 2 900 agriculteurs de déterminer avec précision les propriétés de leur sol et leurs besoins en nutriments.

cessé de diminuer. Grâce à l'introduction de ces deux nouvelles cultures, les rendements obtenus par Daniel Kobia ont presque doublé. "L'économie kényane est basée sur l'agriculture, mais nous sommes confrontés à l'insécurité alimentaire. L'adoption d'une telle innovation peut réduire la pauvreté et assurer une alimentation appropriée aux habitants", s'enthousiasme-t-il.

Par ailleurs, dans le cadre du projet Scanning for Success de la fondation SoilCares, plus de 2 900 petits exploitants agricoles du Kenya ont bénéficié d'une autre technologie qui leur fournit en 10 minutes des informations pratiques sur les sols. Cet appareil portatif se connecte à un smartphone via Bluetooth et génère un rapport sur l'état du sol et ses besoins en nutriments. Le scanner utilise des capteurs optiques proche infrarouge et se connecte à la base de données SoilCares Global Soil pour déterminer avec précision les propriétés du sol telles que le pH, les matières organiques et la teneur en NPK (azote, phosphore, potassium). Ce dispositif permet aux agriculteurs d'épandre le bon type et les bonnes quantités d'engrais en fonction de la composition du sol, ce qui améliore les rendements, réduit le coût des engrais et limite les dommages environnementaux. Le projet propose également une formation sur l'échantillonnage et la fertilité des sols, ainsi que l'utilisation d'engrais. "Nous sommes convaincus que, pour combler le déficit alimentaire, il faut d'abord remédier aux manques de connaissances", explique Christy van Beek, directrice de la fondation SoilCares. "C'est pourquoi nous avons développé une série de supports d'information [sous forme de brochures] sur l'analyse et l'échantillonnage des sols, l'application d'engrais, la fertilité des sols et les connaissances de base en science des sols. Nous espérons que ces documents renforceront la capacité de nos partenaires et les aideront à partager l'information avec les agriculteurs." ■

2 900

petits agriculteurs kényans ont reçu des appareils d'analyse des sols

Quand le soleil fait tourner les pompes à eau

Au Mozambique et au Rwanda, dans les zones de sécheresse et d'inondations, des systèmes d'irrigation alimentés par l'énergie solaire réduisent l'utilisation de combustibles fossiles.

Rita Vaz da Silva et Aimable Twahirwa

Au Mozambique et au Rwanda, des pompes solaires permettant une irrigation durable changent peu à peu la vie de petits agriculteurs. Au Rwanda, cette technologie est utilisée dans les savanes et les zones marécageuses de l'est du pays, en proie à des sécheresses récurrentes. Au Mozambique, ces systèmes fournissent à neuf communautés, victimes de sécheresses graves et prolongées et de crues soudaines, de l'eau propre à la consommation humaine mais aussi pour l'agriculture et l'irrigation.

Plan°C est une initiative internationale qui vise à atténuer les changements climatiques au Cap-Vert, à São Tomé et Príncipe et au Mozambique. Le projet PACA (Plan d'action pour l'adaptation des communautés), qui a été mis en œuvre au Mozambique entre 2013 et 2016, a "mis à l'abri des changements climatiques" les communautés bénéficiaires, auparavant vulnérables, selon Inês Mourão, coordinatrice générale du projet. "L'eau est pompée d'une rivière ou d'un petit ruisseau voisin et alimente des citernes, des abreuvoirs et des réservoirs de stockage

d'eau." Près de deux ans après la fin de ce projet, "plus de 10 000 habitants ont encore facilement accès à l'eau, même en période de sécheresse".

Ce projet à faible intensité de carbone permet de ne plus utiliser de combustibles fossiles pour pomper l'eau et encourage une agriculture de conservation climato-intelligente – plantation de cultures résistantes à la sécheresse, création de pépinières horticoles et utilisation de nouvelles techniques de transformation agricole. De nouvelles activités devraient être lancées tout au long de l'année 2018. Douze autres communautés, choisies par le gouvernement mozambicain, devraient bénéficier de cette initiative jusqu'en 2020.

Au Rwanda, une initiative pilote d'irrigation solaire et durable, mise en œuvre depuis novembre 2017 par le Conseil rwandais de l'agriculture et la FAO, couvre 1 300 hectares de zones marécageuses et bénéficie à plus de 580 agriculteurs. Une partie de l'énergie excédentaire générée par les pompes est transférée au réseau national et utilisée pour l'éclairage des maisons et des écoles de la région.

Gerard Munyeshuri Gatete, qui cultive des haricots dans le district de Nyagatare, irrigue son exploitation de 8 hectares avec une pompe solaire qui puise l'eau à 60 mètres de profondeur pendant les périodes de sécheresse ; 163 000 euros ont été alloués à l'achat subventionné de pompes pour les agriculteurs. Gerard Gatete et sa famille ont payé 25 % du coût de cette technologie qui pompe environ 3,5 m³ d'eau par heure. Auparavant, "le rendement était d'environ 1 tonne de haricots par hectare, mais aujourd'hui nous récoltons presque le double". ■



L'irrigation solaire a fourni un accès à l'eau à plus de 10 000 personnes au Mozambique.

Un serment sur les passeports

La politique du paradis insulaire des Palaos

LES PALAOS, dans l'océan Pacifique, ont lancé une politique d'immigration unique en imposant aux visiteurs de faire le serment de "préserver et protéger (...) ce magnifique archipel", pour les jeunes générations du pays. Cette politique a été introduite en décembre 2017 et, dans les deux semaines qui ont suivi, le serment des Palaos avait déjà été signé par 6 000 visiteurs et tamponné sur leur passeport.

Depuis 1993, le niveau de la mer au large de l'archipel augmente chaque année de 9 mm. Le tourisme est accusé d'avoir abîmé les plages et endommagé les récifs coralliens du pays. Cette mesure récente s'inscrit dans le cadre du programme du président Thomas Remengesau visant à stopper "notre réchauffement planétaire apocalyptique".

Biomasse

L'énergie des déchets

AU KENYA, des unités de centrales électriques mobiles sont alimentées par des coquilles de noix de macadamia, des épis de maïs, des coques de café, de la bagasse et des résidus de culture. Avec 18 kg de coquilles de noix de macadamia ou 32 kg d'épis de maïs, les unités de biomasse peuvent produire jusqu'à 10 kW d'électricité et 40 kW d'énergie thermique par heure. Dans le comté de Muranga, une coopérative de productrices de mangues profite de ces installations pour sécher ses fruits en atténuant la détérioration due au séchage au soleil : la vapeur surchauffée produite par la centrale transforme 300 kg de mangues fraîches en 20 kg de mangues séchées en 6 heures, contre 48 heures pour le séchage au soleil. Selon Village Industrial Power, la start-up américaine qui a conçu ces unités, les agriculteurs pourraient ainsi multiplier par dix la valeur de leurs récoltes.

HARICOTS BIOFORTIFIÉS

Des “super-semences” pour les réfugiés en Ouganda

De nouvelles variétés de haricots, créées pour résister au changement climatique, renforcent la sécurité alimentaire des petits agriculteurs et des réfugiés sud-soudanais en Ouganda.

Sophie Reeve

En Ouganda, des variétés de haricots à haut rendement et résistantes à la sécheresse et aux maladies permettent à des petits agriculteurs et à plus d'un million de réfugiés sud-soudanais d'accroître leur production et de nourrir leur famille.

Les semences résistantes “NAROBANS” ont été mises au point par l'Alliance panafricaine de recherche sur le haricot, l'Organisation nationale de recherche agricole et d'autres partenaires internationaux, afin de lutter contre la malnutrition et l'anémie dans le pays.

Seize variétés différentes ont d'abord été évaluées en fonction de leur rendement potentiel, de leur capacité à accumuler les micronutriments et des préférences des cultivateurs. Cinq variétés – trois à croissance buissonnante et deux à croissance grimpante – ont répondu à tous les critères. Elles ont ensuite été testées dans six régions agroécologiques d'Ouganda, avant d'être sélectionnées et distribuées.

Une large partie de ces semences proviennent de la banque de gènes du Centre international d'agriculture tropicale (CIAT), qui héberge 37 000

variétés communes de haricots. “Ces variétés de haricots ont été mises au point de façon conventionnelle sur de nombreuses années, en combinant des sources de fer de la banque de gènes du CIAT avec du matériel génétique adapté localement”, explique le Dr Wolfgang Pfeiffer, directeur général du développement de produits du programme HarvestPlus, basé au siège du CIAT, en Colombie. “Le processus permettant de trouver les variétés les plus riches en fer, puis de s'assurer qu'elles résistent aux conditions rigoureuses de notre environnement, comme la sécheresse, est relativement long.”

Selon les estimations, l'Ouganda accueille 1,4 million de réfugiés, pour la plupart originaires du Soudan du Sud. Le pays fournit à ces réfugiés des terres où ils peuvent vivre et cultiver, favorisant ainsi leur autosuffisance. En 2017, la FAO a chargé un grand producteur commercial de fournir aux camps de réfugiés 21 tonnes de nouvelles variétés de semences avec un rendement jusqu'à trois fois supérieur à celui des variétés locales. “Au lieu d'acheter des suppléments coûteux, les communautés peuvent désormais acquérir et cultiver ces variétés de haricots afin d'améliorer la nutrition et de réduire l'anémie, en sachant qu'elles obtiendront une récolte malgré la sécheresse”, explique Stanley Nkalubo, chef d'équipe et semencier à l'Institut national ougandais de recherche sur les ressources agronomiques.

Les “super”-haricots sont prisés pour leur cuisson rapide, leur goût supérieur et leurs qualités de résilience climatique. De plus, les cultivateurs ougandais enregistrent un bénéfice de 0,28 à 0,6 €/kg (1 200 à 2 500 UGX/kg) en les vendant aux négociants. “Sur un demi-hectare, on obtient presque 250 kg, contre 40, 50 ou 70 kg avec les variétés locales”, se réjouit Charles Latiogo, cultivateur dans le district de Gulu. “De plus, les nouvelles variétés sont très faciles à cuire et permettent de ne pas gaspiller trop de carburant.”

Des entreprises semencières comme Pearl Seeds Limited commencent à produire les variétés NAROBANS. “En une saison, nous vendons 250 à 300 tonnes de haricots. Il y a tant de demande que nous fonctionnons selon le principe du premier arrivé, premier servi”, indique Richard Masagazi, directeur général de Pearl Seeds Limited. ■



© GEORGINA SMITH/CIAT

En Ouganda, les consommateurs apprécient les NAROBANS pour leur cuisson rapide, leur goût supérieur et leurs qualités de résilience face au climat.

Génétique

Vaincre la rouille noire

EN SÉQUENÇANT le génome de l'agent pathogène responsable de la rouille noire, des chercheurs australiens ont identifié des indices génétiques qui indiquent si ce champignon peut ou non vaincre les gènes résistants à la rouille des cultures qu'il touche. La rouille noire est l'un des agents pathogènes les plus néfastes pour les cultures de céréales, surtout pour le blé. Cependant, l'identification du signe génomique qui indique la résistance au Sr50 – un gène résistants à la rouille introduit dans des variétés de blé – rend possibles des tests ADN rapides sur des échantillons infectés. Ainsi l'on saura s'il faut pulvériser des fongicides coûteux ou si la rouille noire sera vaincue par les gènes résistants.

Riz sauvage

Comparer

les génomes

L'INTERNATIONAL RICE RESEARCH INSTITUTE (IRRI) a séquencé le génome de sept variétés de riz sauvage. Publiée dans *Nature Genetics*, cette étude présente des ressources génétiques qui comparent le génome des variétés sauvages et de deux variétés cultivées et qui livrent des informations sur les gènes utilisés par les plantes pour résister aux parasites, prospérer dans des environnements hostiles et produire d'abondantes quantités de grain. Le riz représentant 20 % des calories consommées par jour dans le monde, cette avancée permettra d'intensifier les efforts pour développer de nouvelles variétés pouvant "améliorer les cultures en les dotant des caractéristiques privilégiées par les agriculteurs et les consommateurs", indique Ruaraidh Hamilton, de l'IRRI.

NOUVELLE TECHNOLOGIE

Mobilisation contre le légionnaire d'automne

Alors que le papillon invasif continue d'infliger des dégâts considérables aux exploitations agricoles africaines, de nouvelles stratégies visant à en limiter la propagation et à en combattre les effets obtiennent des résultats.

Benson Rioba et Alex Miller

La technologie de répulsion-attraction ("push-pull") est déployée en Afrique pour combattre le légionnaire d'automne, un espèce envahissante originaire d'Amérique du Sud qui a gagné 43 pays. Quelque 35 millions d'hectares de champs de maïs sont infectés ou risquent de l'être.

Le légionnaire d'automne, dont les larves dévorent les plants en quelques jours, peut parcourir 100 km en une nuit et pondre 1 000 œufs en 10 jours. Cependant, des techniques de lutte contre le papillon sont prometteuses : l'introduction de végétaux autour des champs pour les attirer hors des cultures, ainsi que l'intercalage de plantes répulsives dans les cultures pour les éloigner ou les repousser. *Desmodium intortum*, ou "herbe à éléphant", est un répulsif efficace qui permet de piéger les œufs du légionnaire d'automne.

Mary-Lucy Oronje, chercheuse agricole au Centre for Agriculture and Bioscience International (CABI), reconnaît qu'il n'est toutefois pas facile d'acheminer les semences des végétaux répulsifs jusqu'aux agriculteurs. Par ailleurs, des variétés de semences adaptées au climat sont nécessaires pour permettre aux plantes de survivre dans des environnements plus arides. Néanmoins, les agriculteurs qui ont introduit la technologie au Kenya, en Tanzanie et en Ouganda font état d'une réduction de 86 % des dommages et d'une baisse de 82,7 % en moyenne du nombre de larves de légionnaire d'automne par plant.



140 000 agriculteurs africains ont adopté la technologie "push-pull" pour protéger leurs cultures contre le légionnaire d'automne.

"La technologie *push-pull* s'avère être l'une des méthodes les plus fiables car elle repose sur des techniques naturelles", affirme le Dr Saliou Niassy, du Centre international de physiologie et d'écologie des insectes. En Afrique, 140 000 agriculteurs ont déjà adopté cette technologie et 150 000 autres ont été formés à utiliser correctement les semences concernées.

Le CABI a lancé un nouveau projet de lutte contre le légionnaire d'automne, basé sur une triple approche de défense, détection et défaite. La technologie *push-pull* constitue le volet "défaite" de cette stratégie et peut, selon Trevor Nicholls, PDG de CABI, "offrir une protection à long terme" et aider à reprendre le contrôle des cultures. ■

✦ **Pour plus d'informations, découvrez le guide technique : *Fall Armyworm in Africa: A Guide for Integrated Pest Management* (en anglais) - <https://tinyurl.com/y9jw9poy>**

COMMUNICATION

Au Sénégal, la radio promeut hygiène et bonnes pratiques alimentaires

Des spots diffusés par des radios locales et des visites de terrain ont convaincu les populations sénégalaises de zones rurales de changer certaines habitudes alimentaires et d'hygiène.

Vincent Defait

Quand il est devenu difficile de nourrir ses sept enfants et quatre petits-enfants, Thiane Dramé a décidé, dans son village de la région de Kaolack, au Sénégal, de cultiver ses propres fruits et légumes. “Mon plus jeune petit-fils était tout le temps malade”, explique-t-elle. “Dès que j’ai appris que la patate douce à chair orange est une plante nutritive qui prévient l’anémie chez les femmes enceintes, améliore le lait maternel et permet aux enfants de grandir en bonne santé, je n’ai pas hésité [à en planter].” Auparavant, Thiane Dramé a été formée à la culture de légumes nutritifs afin de varier l’alimentation de sa famille, grâce au programme SPRING (Renforcement des partenariats, résultats et innovations en nutrition à l’échelle globale) de l’agence USAID.

Entre 2015 et 2017, SPRING a permis, dans trois régions du Sénégal (Kaolack, Fatick et Kaffrine), d’améliorer la nutrition infantile et maternelle, via la formation des femmes à de meilleures pratiques liées à la nutrition et l’hygiène, ainsi que la diffusion de messages à la radio. Six radios partenaires ont diffusé 14 280 spots et consacré 30 émissions à des thématiques liées à la nutrition. Diffusés dans les langues locales, ces programmes ont insisté sur des mesures d’hygiène simples ou l’importance de l’allaitement exclusif pour les enfants de moins de 6 mois, “très problématique car beaucoup pensent qu’il faut aussi donner de l’eau aux bébés”, explique le responsable de SPRING Robert de Wolfe. L’eau n’étant pas toujours potable, les nourrissons tombent souvent malades.

“Maintenant, je comprends que tout ce dont a besoin l’enfant jusqu’à 6 mois pour sa nutrition est contenu dans le lait maternel et que l’allaitement maternel exclusif le préserve des petites maladies”, explique une villageoise de la région de Kaffrine. “La prochaine fois que j’aurai un bébé, c’est ce que je vais pratiquer.”



© ITUNU KIKU

Des agents de santé communautaires ont été formés dans le cadre du programme SPRING afin de véhiculer les messages liés à la nutrition.



430 000

femmes ont reçu des conseils sur l’hygiène et la nutrition

En s’appuyant sur les autorités nationales et des ONG locales et régionales, le programme a promu de bonnes pratiques d’hygiène et de nutrition auprès de 430 000 femmes, via la radio et un contact direct avec 7 500 foyers. Plus de 500 représentants d’organisations partenaires ont été formés à fournir des conseils en nutrition. Comme Thiane Dramé, les femmes sénégalaises ont ainsi appris à cultiver du maïs et du mil biofortifiés, des carottes, des haricots niébé et de la patate douce à chair orange.

Un manque d’accès à une alimentation nutritive et abordable ainsi qu’une mauvaise hygiène empêchent souvent le bon développement des enfants. Dans les zones rurales, à peine 7 % des enfants âgés de 6 à 23 mois bénéficient d’un régime alimentaire minimum acceptable, d’après des statistiques nationales. Environ 20 % des enfants de moins de 5 ans souffrent de malnutrition chronique.

Comme d’autres, avec les revenus générés par le surplus de légumes qu’elle produit et l’élevage de poulets de son groupe de femmes, Thiane Dramé peut acheter de la viande, du poisson et des œufs, offrant à sa famille une alimentation plus variée. “Mon petit-fils n’est plus autant malade, donc nous n’avons plus les mêmes dépenses de santé qu’auparavant”, se réjouit-elle. ■

Haïti : les bons d'achat profitent à l'économie

Destiné à renforcer la sécurité alimentaire des ménages haïtiens les plus pauvres, un programme de protection sociale offre des bons d'achat de denrées nutritives produites localement.

Alex Miller

En Haïti, 18 000 ménages en situation de précarité financière reçoivent depuis 2013 des bons pour l'achat de denrées alimentaires nutritives produites localement. Ils se fournissent auprès d'environ 1 000 vendeurs présents dans cinq des dix départements d'Haïti.

Le gouvernement haïtien gère, avec le soutien de l'USAID et de CARE, ce programme de protection sociale afin que les familles les plus démunies puissent se procurer fruits, légumes et tubercules. Des produits sains auxquels ces ménages n'ont habituellement pas accès.

En s'appuyant sur des commerçants locaux, ce programme soutient aussi le secteur agricole haïtien, car les vendeurs qui acceptent les bons alimentaires peuvent les échanger contre des espèces. Cet argent est parfois utilisé pour développer leur entreprise. Les trois quarts de

la population haïtienne vivent avec moins de 2 dollars par jour et l'argent "créé" à partir du système constitue un stimulant économique essentiel et contribue ainsi indirectement à dynamiser les échanges sur les marchés locaux du pays.

Selon la Banque mondiale, 90 % de la population haïtienne est exposée au risque de catastrophes naturelles et les ménages les plus pauvres sont les plus impactés par les flambées des prix alimentaires. Le système de coupons permet à ces familles de mieux résister à ces événements en les aidant à faire face aux chocs économiques provoqués par les catastrophes naturelles ou de brusques augmentations de prix.

Ce filet de sécurité géré par la communauté a amélioré la sécurité alimentaire des ménages en Haïti et réduit le risque de malnutrition infantile, en rendant les produits locaux plus accessibles mais aussi grâce à l'intervention d'agents de terrain qui, lors de la remise des bons aux ménages, fournissent des informations et des conseils en matière de santé et d'hygiène.

Une étude du CTA de 2017 intitulée "Le lien entre agriculture et nutrition en Haïti" souligne que, pour nourrir toute sa population, Haïti doit importer environ la moitié des produits alimentaires. Avec ce système de bons d'achat, le gouvernement haïtien vise à soutenir les entreprises agroalimentaires locales afin de réduire cette dépendance aux importations alimentaires. D'après Ryan Essman, porte-parole de l'USAID, "aider Haïti à renforcer son système de protection sociale renforcera aussi sa résilience et aidera le pays à mieux résister aux catastrophes naturelles". ■

Lait de souchet

Une boisson saine et de qualité

UNE ALTERNATIVE NOURRISSANTE

au lait de vache gagne en popularité en Afrique de l'Ouest. Des fermiers de Côte d'Ivoire et du Ghana produisent à domicile du lait de souchet, un produit riche en nutriments qu'ils vendent au prix fort. Le lait de souchet contient de l'acide oléique, une graisse mono-insaturée présente aussi dans l'huile d'olive et l'avocat. Il est extrait des tubercules de la plante qui sont mis à tremper dans l'eau et mixés. Le mélange est filtré pour produire un lait à la saveur sucrée, riche en antioxydants, en fer, en magnésium et en potassium et contenant moins de cholestérol que le lait de laiterie. Au Nigeria, la poudre de lait de souchet est vendue 0,73 € (320 nairas) les 100 g, contre 0,30 € (135 nairas) pour 100 ml de lait classique.

Géo-nutrition

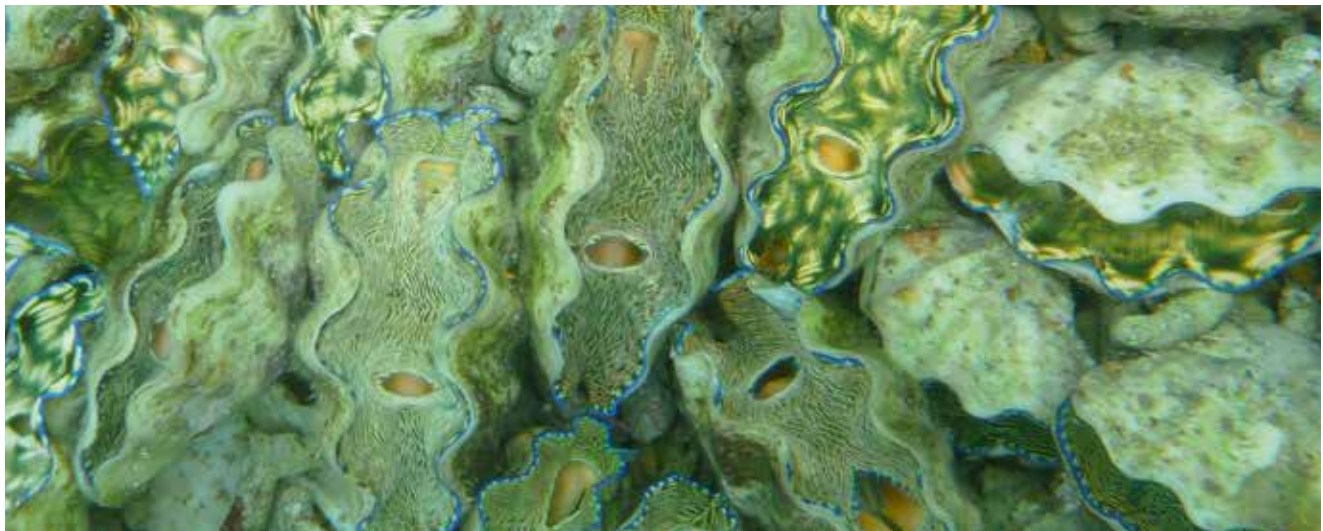
Cartographier les micronutriments

UN PROGRAMME lancé en Éthiopie et au Malawi vise à cartographier les terres cultivées et à analyser les mouvements des micronutriments dans les sols et les systèmes alimentaires. Intitulée "GeoNutrition", cette initiative vise à lutter contre les carences en sélénium et en zinc, endémiques dans ces deux pays et connues pour retarder la croissance, freiner le développement cognitif et déprimer le système immunitaire. Les sols d'Afrique australe et de l'Est étant plus anciens de plusieurs milliers d'années que les sols européens, ils ne possèdent souvent pas assez de micronutriments pour assurer la bonne santé des cultures. Financé par la Fondation Gates, ce programme testera l'efficacité des matières organiques et des engrais enrichis en micronutriments pour biofortifier les sols et les cultures.

© STEVE GOERTZ/USAID



Un programme de "filet de sécurité" en Haïti permet aux ménages les plus pauvres d'acheter des aliments comme des fruits et des légumes.



© INDIGO SEAFOOD

Aux Palaos, Indigo Seafood a formé des habitants de l'archipel à des méthodes durables d'élevage de produits de haute valeur ajoutée, comme les bénitiers géants.

PÊCHE DURABLE

De nouveaux horizons pour l'aquaculture du Pacifique

Trois sociétés ont développé des pratiques de pêche durable respectueuses de l'environnement et contribuant à l'économie locale. Leur modèle d'entreprise a fait l'objet d'une reconnaissance internationale.

Stephanie Lynch et Bernadette Carreon

Trois entreprises de pêche de différents pays du Pacifique ont fait partie des huit lauréats présélectionnés pour la finale du concours international Fish 2.0, qui récompense les entreprises du secteur qui adoptent des approches innovantes et durables pour simplifier les chaînes d'approvisionnement, tout en augmentant les revenus des pêcheurs.

Aux Palaos, Indigo Seafood, qui emploie plus de 75 collaborateurs locaux et travaille avec 70 éleveurs de bénitiers géants, a formé des habitants de l'archipel à des méthodes durables pour élever des produits de haute valeur ajoutée. Pour accélérer les taux de croissance et réduire la pression sur les espèces sauvages capturées pour

nourrir les poissons, Indigo Seafood a aussi développé des farines riches en protéines à partir de soja et autres céréales.

“Notre objectif est de développer une entreprise aquacole durable ayant un impact économique positif sur les citoyens des Palaos, mais nous mettons aussi tout en œuvre pour préserver et protéger notre sublime récif corallien”, affirme James Sanderson, cofondateur d'Indigo Seafood. “Même si nous restons une entreprise de petite taille, notre activité a des retombées positives sur la communauté depuis plusieurs années déjà. Grâce aux exportations de bénitiers géants, les éleveurs locaux et leur famille ont gagné des milliers de dollars.” Depuis

2011, l'entreprise collabore avec la Palau Aquaculture Cooperative Association (PACA) pour fournir à ses membres du naissain pour la culture des bénitiers géants qui sont exportés en Asie, en Europe et aux États-Unis. L'ouverture à ces marchés rentables permet aux éleveurs des Palaos de gagner 4 816 euros par an, d'après le président de la PACA, Bernice Ngikrelau.

Indigo Seafood a aussi déployé ses deux premiers Aquapods™ polyédriques, des cages qui sont immergées au large des côtes. Installées en eaux profondes, à au moins 1,6 km des côtes, elles protègent les poissons des oiseaux et des prédateurs marins, ainsi que du mauvais temps à la surface de l'océan. Indigo Seafood emploie des collaborateurs locaux pour suivre la santé et la croissance des mérous, ainsi que l'entretien des cages.

70
éleveurs de
bénitiers géants
fournissent Indigo
Seafood

Les poissons élevés en Aquapods™ sont destinés à être exportés vivants vers la Chine, Hong Kong et Tokyo, mais aussi à la consommation locale.

En novembre 2017, James Sanderson était finaliste du concours Fish 2.0 Innovation Forum, organisé à l'université Stanford.

“Notre objectif est d’avoir un impact économique positif sur les citoyens des Palaos, tout en protégeant notre sublime récif corallien.”

Réussite régionale

De son côté, Didds Fishing Company, une entreprise sociale basée dans les îles Salomon, permet aux communautés insulaires de pêcher des espèces abyssales au large afin de diminuer la pression sur les pêcheries côtières, en évitant les filets ou autres méthodes non durables. “Pêcher à environ 6 km du récif permet aux poissons des récifs de se reproduire et de prospérer”, explique Toata Molea, propriétaire de Didds Fishing. L’entreprise fournit des bateaux, du carburant et de la glace aux familles de pêcheurs de la communauté de Makwanu. Didds Fishing paye directement le poisson sur le compte en banque des pêcheurs, auquel ils peuvent accéder dans une boutique du village. Avec ces revenus supplémentaires, plusieurs familles ont pu envoyer leurs enfants à l’école et acheter des denrées alimentaires et des vêtements.

Dernier lauréat du Pacifique au concours Fish 2.0 2017, Shepherd Islands Organic Seafood, une entreprise basée à Vanuatu, élève des concombres de mer et des oursins biologiques. “Cette compétition a conforté ma vision de l’entreprise et ma défense des pratiques de pêche durable”, s’enthousiasme Obed Matariki, le propriétaire de l’entreprise. Il a développé une base de clients lucrative parmi les sociétés pharmaceutiques et distributeurs de produits de la mer en Chine, auprès de qui il exporte ses concombres de mer et oursins. Il est ainsi parvenu à rediriger les pêcheurs artisanaux et chasseurs de tortues vers des activités plus durables. ■

BIOTECHNOLOGIE

Une plaie des mers transformée en engrais liquide

À Sainte-Lucie, la sargasse, une algue envahissante préjudiciable au tourisme et à la pêche, sert à la fabrication d’un engrais organique qui augmente les rendements agricoles. Une innovation couronnée d’un succès commercial.

Shervon Alfred

Algas Total Plant Tonic est un engrais naturel fabriqué à partir d’algues du genre *Sargassum* par l’entreprise Algas Organics. Les hormones de croissance et les micronutriments de cette algue favorisent le développement de racines vigoureuses, ce qui stimule la croissance végétale et augmente les rendements agricoles.

Première entreprise locale de biotechnologie agricole des Caraïbes, Algas Organics a mené pendant onze mois des recherches afin de déterminer comment extraire les principaux nutriments et hormones de *Sargassum*, avant de mettre au point un engrais organique liquide. “Le réseau racinaire des végétaux s’étend et les racines s’ancrent plus profondément dans le sol, le végétal peut ainsi mieux absorber les éléments nutritifs et, par conséquent, produire davantage de sucres grâce à la photosynthèse, ce qui améliore le rendement des cultures ainsi que la santé des végétaux”, explique Johan Dujon, fondateur d’Algas et l’un des 30 entrepreneurs de moins de 30 ans de l’Organisation des États des Caraïbes orientales.

L’année de la création d’Algas Organics, en 2014, Sainte-Lucie a commencé à faire face à une forte efflorescence algale du genre *Sargassum* suite à une modification des courants océaniques et au réchauffement de la mer. L’amoncellement d’algues le long des côtes obstrue les moteurs des bateaux et gêne le trafic maritime. De plus, les algues mortes dégagent une forte odeur qui dissuade les touristes de se rendre à la plage. Mais les efforts de Johan Dujon ont permis de régler ce problème environnemental et d’améliorer des rendements agricoles.

Pendant la haute saison, Algas Organics emploie jusqu’à 20 personnes pour le traitement et le ramassage des algues. L’entreprise vend actuellement environ 5 000 litres d’engrais par an et vient de porter sa capacité de production à 300 000 litres par an. L’engrais est déjà disponible chez six grands détaillants de Sainte-Lucie et est également vendu dans l’île voisine de la Barbade. ■



© TRAVELMUSEUM/ALAMY STOCK PHOTO

Une entreprise de biotechnologie à Sainte-Lucie transforme une algue envahissante du genre *Sargassum* en engrais efficace.

DR BENJAMIN KWASI ADDOM

L'agriculture d'aujourd'hui et de demain repose sur les données

Le Dr Benjamin Kwasi Addom est spécialiste de l'information agricole. En tant que chef d'équipe ICT4Ag au CTA, il travaille sur l'utilisation des nouvelles TIC pour appuyer les services de vulgarisation et de conseil.

Susanna Cartmell-Thorp

L'utilisation des TIC dans l'agriculture (ICT4Ag) est une composante essentielle de la nouvelle stratégie du CTA. Pourquoi les TIC sont-elles si étroitement liées à la transformation de l'agriculture dans les régions ACP ?

Pour transformer efficacement l'agriculture, les agriculteurs ont besoin d'outils et de technologies qui pourront les aider à remédier à des problèmes tels que la faible productivité, le manque de liens avec le marché et les politiques dysfonctionnelles – tout cela forme un élément clé de la stratégie du CTA. Une telle transformation s'impose surtout en Afrique, où les petits exploitants produisent environ 60 % des denrées alimentaires destinées à la population.

Pour aider les agriculteurs à augmenter leur production, nous devons tirer parti des outils capables de fournir des informations personnalisées et d'indiquer aux exploitants ce qu'il faut faire, comment et quand. Il s'agit d'un rôle que les TIC peuvent remplir, en contribuant à fournir aux agriculteurs en temps utile des informations précises et adaptées à la réalité locale. Les solutions fondées sur le contexte local permettent aux producteurs de trouver des marchés

adéquats pour leurs marchandises et aux consommateurs de connaître la provenance de leurs produits. Les TIC doivent aussi jouer un rôle pour faciliter la transformation agricole sur le plan politique. Le CTA collabore avec des décideurs dans plus de 79 pays ACP, et ces partenaires doivent avoir accès à des données précises qui les aideront à proposer des politiques efficaces, stimulant les processus agricoles et l'affectation efficace des ressources.

Le secteur des ICT4Ag évolue très rapidement. Parmi les technologies sur lesquelles vous travaillez actuellement, quelle est celle qui vous enthousiasme le plus ?

L'agriculture – d'aujourd'hui et de demain – repose sur les données. Les technologies de détection à distance, comme les véhicules aériens sans pilote, ou "drones", les images satellitaires et les autres véhicules terrestres équipés de capteurs contribuent donc à recueillir des données sur les agriculteurs, mais aussi sur les fournisseurs d'intrants agricoles, les négociants, les institutions financières, etc. – c'est-à-dire sur des acteurs situés tout au long de la chaîne de valeur.

L'utilisation de ces technologies permet d'obtenir des données spécifiques localisées, qui sont essentielles pour prendre des décisions rentables et fournir des services axés sur les besoins. Ces données peuvent servir à dresser un inventaire des avoirs des agriculteurs pour démontrer pourquoi les fournisseurs de services devraient faire affaire avec eux.

Cependant, les images fournies par les satellites et les drones ne montrent que la surface du sol et ne permettent pas d'analyser le sous-sol. Il suffirait pourtant de combiner ces images avec des sondes souterraines, des détecteurs d'eau ou des capteurs d'humidité, entre autres, pour accroître la valeur des données et offrir de meilleurs services aux agriculteurs. C'est ce que nous appelons l'"agriculture de précision" et, au CTA, nous encourageons le recours à ce type de méthodes chez les petits exploitants agricoles en Afrique. Les technologies utilisées ne sont peut-être pas identiques à celles employées par les agriculteurs des Pays-Bas ou des États-Unis, mais elles sont tout de même très précises – assez pour permettre aux petits exploitants de prendre de meilleures décisions.



Benjamin Addom explique le rôle clé des TIC dans la nouvelle stratégie du CTA.

Diverses approches d'ICT4Ag peuvent également être combinées pour accroître la productivité et la rentabilité des agriculteurs et contribuer à améliorer leur résilience face aux changements climatiques. En utilisant la combinaison adéquate d'images, de capteurs et de technologies mobiles, par exemple, nous pouvons déterminer quelle partie d'un champ nécessite l'application d'un type d'engrais particulier et indiquer aux producteurs comment l'appliquer de façon judicieuse, afin de réduire autant que possible le gaspillage. L'association de différentes technologies d'ICT4Ag permet également d'offrir des services financiers inclusifs. Dans le cadre de notre projet MUIIS (services d'informations ICT4Ag axés vers le marché et appartenant aux utilisateurs) mené en Ouganda, par exemple, les agriculteurs peuvent payer pour des services via leur téléphone portable. Le produit d'assurance indicielle proposé à travers ce projet se fonde sur la position GPS des champs des agriculteurs, qui reçoivent leurs indemnités via leur téléphone portable.

Avec l'évolution rapide de ces technologies, les agriculteurs peuvent s'inquiéter des informations collectées à leur sujet. Que fait le CTA pour s'assurer que ces données sont exploitées de façon appropriée ?

Bien sûr, les agriculteurs ont des craintes et le CTA se préoccupe également de l'utilisation de toutes ces

données dont nous facilitons la collecte. Les agriculteurs impliqués dans notre projet MUIIS, par exemple, craignaient que l'enregistrement des coordonnées GPS de leurs exploitations et de la taille de leurs champs entraîne une prise de contrôle de leurs terres par le gouvernement. Nous recueillons des données sur ces producteurs et sur leurs champs et ils veulent tout naturellement savoir comment nous allons les utiliser. Je pense que le plus important est de sensibiliser les agriculteurs à l'intérêt de ces données. Les formations, le renforcement des capacités, l'éducation et la sensibilisation à l'importance croissante de ces données sont des mesures nécessaires pour avoir accès au crédit et à d'autres services. Dans le projet MUIIS, nous travaillons d'ailleurs sur un slogan qui exprime l'idée suivante : "Plus vous donnez [de données], plus nous pourrions vous offrir de bons services."

Nous devons aussi aller au-delà de cet aspect et expliquer comment les données sont exploitées. Un certain nombre de projets et de systèmes avec lesquels nous collaborons vous diront que les données brutes ne sont généralement pas utilisées. La plupart du temps, elles sont traitées et peuvent ensuite être anonymisées en supprimant les informations relatives à l'identité, sans que cela diminue leur valeur pour les utilisateurs finaux. Par exemple, en Ouganda, nous avons créé une immense

base de données avec plus de 150 000 agriculteurs, qui ont tous répondu à plus de 20 questions détaillées. Il s'agit d'un ensemble de données considérable, qui présente une certaine valeur même sans les données personnelles des agriculteurs. Les établissements financiers sont à la recherche de ce genre de données pour se faire une idée globale de la répartition de la production de maïs en Ouganda, entre autres. Ils peuvent ne pas s'intéresser à des exploitations particulières, mais plutôt à une région ou un district. Ces entreprises peuvent apprendre tout ce qu'elles veulent savoir, notamment sur la façon dont les téléphones portables sont utilisés et quels opérateurs de réseau mobile offrent leurs services à différentes catégories de producteurs, sans avoir les données personnelles des individus concernés.

Il y a donc effectivement des inquiétudes, mais nous devons informer les agriculteurs de l'utilisation qui est faite de leurs données, de sorte qu'ils soient disposés à fournir ce qu'ils ont et que nous puissions utiliser ces informations pour leur proposer de meilleurs services.

Constatez-vous des différences en fonction de l'âge dans la façon dont les TIC sont adoptées et utilisées par les agriculteurs ou, au contraire, voyez-vous une tendance encourageante qui indique que même les agriculteurs plus âgés sont disposés à tester ces nouvelles technologies ?

L'âge joue évidemment un rôle ! Mais nous faisons de notre mieux pour réduire l'écart. Nous utilisons des intermédiaires pour améliorer l'alphabétisation numérique – des jeunes qui sont disposés à tester de nouvelles technologies et qui souhaitent les utiliser. Lorsqu'ils auront adopté ces technologies, ils pourront convaincre des agriculteurs plus âgés d'y avoir recours à leur tour. Mais les technologies deviennent de plus en plus faciles d'utilisation pour tous. Il y a quelques années, les téléphones portables n'avaient même pas d'appareil photo intégré, mais, aujourd'hui, même une vieille femme vivant dans un village rural, comme ma mère, peut prendre une photo d'elle une fois qu'on lui a montré où il faut appuyer. Il existe donc bien une barrière, mais nous devons déployer plus d'efforts pour améliorer l'alphabétisation numérique et il s'agit d'un aspect clé pour beaucoup d'activités du CTA. Dans le cadre du projet MUIIS, des agriculteurs

› sont initiés à la navigation sur smartphone. Ils apprennent notamment à envoyer des messages et à prendre une photo d'une maladie ou d'un parasite trouvé dans leur champ. Je pense que ce travail ne permettra peut-être pas de supprimer complètement la barrière liée aux connaissances numériques, mais au moins de la réduire progressivement au fil des années.

Le CTA investit manifestement beaucoup dans les ICT4Ag et un des résultats est la récente création d'une base de données "Apps4Ag". Comment cet outil aide-t-il les différents acteurs du secteur ?

La base de données Apps4Ag poursuit plusieurs objectifs. L'un d'eux est de mettre en relation les jeunes entrepreneurs qui développent des applications intéressantes avec des investisseurs potentiels. Cette base de données vise donc à mettre à disposition des informations sur les nouvelles applications inventées, afin de permettre aux investisseurs de les trouver rapidement.

Un autre objectif est de soutenir les jeunes entrepreneurs dans le développement de nouvelles applications. Bon nombre de ces jeunes sortent de l'université avec leur diplôme d'informatique en poche et sont impatients de développer une application, mais ils ne mènent pas d'étude de marché pour voir ce qui est déjà disponible. À la place, ils commencent tout de suite à développer leur application et se rendent parfois compte par la suite qu'une appli similaire existe déjà sur le marché. Grâce à la base de données Apps4Ag, ils pourront vérifier ce qui est disponible et identifier les lacunes présentes sur le marché, ce qui leur évitera d'investir du temps et des ressources financières dans le développement de quelque chose qui existe déjà.

Nous savons aussi que les partenaires internationaux du développement ont du mal à trouver les informations dont ils ont besoin sur les applications. Cette base de données leur permet de voir quelles applications sont disponibles, où et avec quelle technologie, et de décider ainsi de la façon d'intégrer ces applications dans leurs projets. Des acteurs du développement de premier plan, comme l'Alliance pour une révolution verte en Afrique, la Fondation Bill et Melinda Gates et d'autres, prennent

contact avec le CTA pour en savoir plus sur les ICT4Ag, aussi bien dans un pays particulier que dans l'ensemble des pays ACP. Derrière cette base de données, nous pouvons donc rassembler des données pour fournir des informations de haut niveau sur l'utilisation des TIC dans l'agriculture.

La base de données a été lancée en décembre 2017 et nous avons l'intention de l'améliorer. Nous collaborerons également avec des développeurs d'applications pour présenter régulièrement des applications intéressantes sur la page d'accueil du site web, les nouvelles fonctionnalités d'une application donnée et une appli de la semaine/du mois, par exemple.

Le CTA n'est pas la seule organisation qui travaille dans le domaine des ICT4Ag. Qu'est-ce qui distingue sa façon d'intervenir dans ce secteur et la valeur ajoutée de son travail ?

Je peux mentionner trois éléments qui rendent le CTA unique. Le premier est la promotion et la sensibilisation chez les jeunes, le deuxième est la diffusion des solutions via la création de partenariats et le troisième est l'établissement de liens entre l'analyse des *big data* et les organisations d'agriculteurs. Le CTA soutient le développement des ICT4Ag par différents moyens et notre approche consiste à sensibiliser à l'intérêt des TIC. Les événements "Plug and Play", par exemple, aident les entrepreneurs à s'organiser et leur offrent des plateformes pour présenter leurs applications. Il y a également le programme Pitch AgriHack, qui aide les jeunes entrepreneurs à développer leur start-up dans le domaine des ICT4Ag. Les applications des participants ont déjà été testées et mises à l'essai, mais ont besoin d'un soutien commercial et financier pour devenir rentables. Le CTA offre à ces entrepreneurs des programmes de mentorat et des occasions de présenter leur entreprise à des investisseurs en vue d'obtenir des financements supplémentaires pour développer leurs activités. Le CTA investit également dans ces entrepreneurs et les aide avec des services de développement d'entreprise et des fonds de démarrage pour les préparer à vendre leurs produits. La plupart de ces jeunes entrepreneurs sont essentiellement des

techniciens : ils n'ont pas nécessairement les compétences en matière de développement d'entreprise et ce soutien leur est donc vraiment précieux.

Une autre dimension unique de notre travail consiste à rassembler différents partenaires pour généraliser l'utilisation d'un outil particulier ou d'une application. Un exemple est le projet MUIIS, dans le cadre duquel nous avons réuni des partenaires possédant l'expertise et les compétences nécessaires en matière d'assurance indicielle, de prévisions météorologiques, d'agronomie, de TIC, d'implication des utilisateurs et de formation. La création de ce genre de partenariats est une caractéristique propre au CTA. C'est souvent difficile, mais nous parvenons à créer des partenariats extrêmement diversifiés et cela aboutit à des projets qui fonctionnent bien, comme le projet MUIIS en Ouganda. Nous venons de soumettre une autre proposition pour un partenariat similaire au Ghana et d'autres partenariats sont en cours en Afrique australe et orientale, sur les thèmes de la résistance aux changements climatiques et des services d'information sur le bétail, respectivement. Tous ces projets sont menés par le CTA en collaboration avec plusieurs partenaires qui coopèrent pour diffuser les nouvelles technologies.

Enfin, un certain nombre de nos concurrents et partenaires se concentrent sur les *big data*, mais le CTA est le seul qui cherche en priorité à mettre en relation les coopératives et les organisations d'agriculteurs avec ces données pour leur permettre d'en comprendre l'intérêt. Le CTA renforce la capacité des organisations d'agriculteurs à devenir les propriétaires de leurs données, au lieu d'en céder le contrôle aux gouvernements ou aux entreprises du secteur privé. Nous formons ces organisations pour qu'elles s'impliquent dans le processus de profilage des données et gèrent leurs bases de données elles-mêmes, ainsi que les problèmes de protection et d'accessibilité de ces données. En prenant pleine possession de leurs informations, les organisations d'agriculteurs peuvent s'adresser aux partenaires du secteur privé qui fournissent des outils et des technologies permettant de transformer les données brutes en informations et services pratiques. ■

SPORE

Dossier

COMMERCE AGRICOLE : TRANSFORMER L'ÉCONOMIE INFORMELLE

Dans les pays en développement, l'économie informelle fournit des revenus et des emplois aux populations les plus vulnérables. Le secteur, peu à peu formalisé, peut devenir un levier de croissance et de développement.

ÉCONOMIE INFORMELLE

Un terreau fertile pour l'agriculture

Dans les pays en développement, le secteur alimentaire informel représente une large part du commerce agricole. Pour en récolter les bénéfices, les décideurs politiques et le secteur privé doivent former les acteurs de ce pan de l'économie, leur offrir un accès au financement et aux technologies d'innovation. Et prendre en compte leurs difficultés.

Vincent Defait



Parmi les régions les plus touchées par la malnutrition chronique figure l'Afrique saharienne, où l'accès à la nourriture est hautement dépendant de marchés transfrontaliers. Or, on estime que 75 % du commerce intrarégional est informel et qu'une part substantielle de ces échanges concerne des denrées alimentaires de base qui ont un impact direct sur la sécurité alimentaire. D'un côté, le commerce informel représente un "filet de sécurité" qui fournit "du travail et des revenus à une population en âge de travailler nombreuse et croissante", d'après un rapport du FMI. De l'autre, cette informalité est un manque à gagner considérable pour les États, dont la fiscalité est fragilisée et le développement compromis.

La Banque africaine de développement (BAD) estimait ainsi en 2012 que 43 % de la population du continent tirait du commerce informel transfrontalier une source de revenus : "Correctement

exploité, le commerce informel transfrontalier a le potentiel de soutenir les efforts africains de réduction de la pauvreté." Comment, donc, les pays peuvent-ils tirer profit de l'économie informelle pour créer plus d'emplois, soutenir la croissance et un développement durable ?

Informelle, mais inclusive

D'après la FAO, l'économie informelle englobe "des biens et des services produits de façon légitime qui ne suivent pas nécessairement les procédures formelles telles que les réglementations sur les standards, l'immatriculation des entreprises ou des permis d'exploitation". Un commerce informel n'est donc pas forcément illégal, mais ne rentre pas non plus dans le cadre de la loi.

Dans certains pays d'Afrique subsaharienne, le secteur informel génère jusqu'à 90 % des opportunités d'emplois et contribue à une part significative des

PIB. Ainsi, le secteur soutient souvent les personnes plus vulnérables : les femmes, les jeunes et les pauvres ruraux, résume un rapport de l'International Institute for Environment and Development (IIED). Des caractéristiques similaires sont observées en Amérique latine et dans les Caraïbes, précise le rapport du FMI, où le secteur informel représente aussi une part substantielle des PIB nationaux (lire l'encadré p. 26).

Pourquoi une large part de l'économie des pays en développement reste-t-elle informelle ? Les raisons en sont multiples, détaille la BAD : manque de facilitation des échanges, infrastructures frontalières inadéquates, accès limité aux financements et aux informations sur l'état du marché, corruption et insécurité, piètre formation aux affaires... Par ailleurs, "c'est la nature inclusive de l'économie alimentaire informelle qui explique



© ARNE HOEL/WORLD BANK

Environ 43 % de la population africaine tirent des revenus du commerce transfrontalier informel.

sa résilience”, souligne Bill Vorley, de l’IIED. Les consommateurs à faibles revenus, qui disposent de peu de liquidités, peuvent y trouver des denrées de base, de la nourriture fraîche, des produits animaux, des aliments transformés ou préparés à des prix abordables.

À ceci près que “l’informalité veut dire que l’on n’a pas accès aux meilleures technologies de production, aux structures de financement, aux instruments de renforcement des capacités d’innovation. Tout cela ralentit la croissance”, nuance Ousmane Badiane, directeur pour l’Afrique de l’International Food Policy Research Institute (IFPRI). La majorité des entreprises de transformation agricole sont en effet petites, opèrent à domicile et loin des centres d’innovation technologique. De même, aucune banque n’octroie de prêt à un commerçant non licencié et sans plan de développement défini. “L’informalité crée des emplois et

des richesses, mais à une vitesse insuffisante pour sortir les gens de la pauvreté”, poursuit Ousmane Badiane.

Interactions avec l’économie formelle

Cependant, les zones rurales sont de plus en plus connectées aux marchés nationaux et internationaux. En conséquence, note le rapport de l’IIED, “les pratiques traditionnelles informelles des communautés rurales sont connectées avec les règles et réglementations des marchés urbains et globaux”. C’est le cas des filières de l’arachide, du café ou du coton dont les petits producteurs revendent, souvent via des intermédiaires ou des coopératives, leur production à des entreprises de transformation dûment enregistrées.

Informel ne signifie pas désorganisé et c’est aux frontières que ces échanges sont les plus intenses (ire notre reportage au Kenya p. 30). Ainsi que le relève une étude commanditée par Trade

Mark East Africa, qui vise à encourager et structurer le commerce en Afrique de l’Est, à la frontière entre le Kenya et l’Ouganda, la ville de Busia attire des commerçants aux profils divers, comme Harriet Nafula, une agricultrice kényane qui possède un étal le long de la route principale. Elle y vend de la papaye et de l’ananas qu’elle achète en gros et laisse mûrir chez elle, et cultive du maïs et des bananes qu’elle vend sur sa ferme. Ses dix clients réguliers, situés à 100 km de Busia, lui passent commande et la paient par téléphone, avant qu’elle leur envoie des cargaisons de fruits et de grains par minibus.

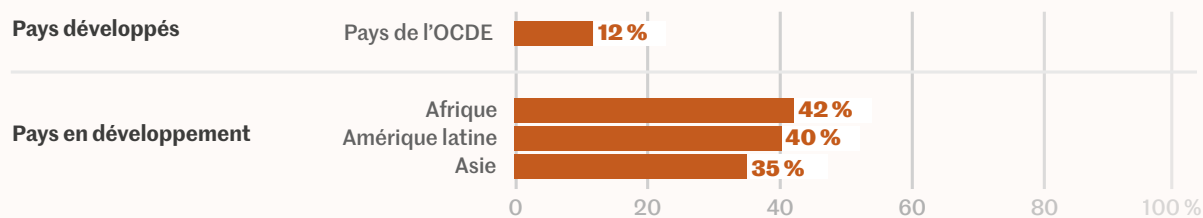
“De grands progrès réalisés”

Reste un problème majeur, souligne le FMI : la productivité des entreprises informelles est nettement plus basse que celle des entreprises formelles. “En moyenne, sur la base de la production réelle par salarié, elle n’est que de

Dimensions de l'économie informelle

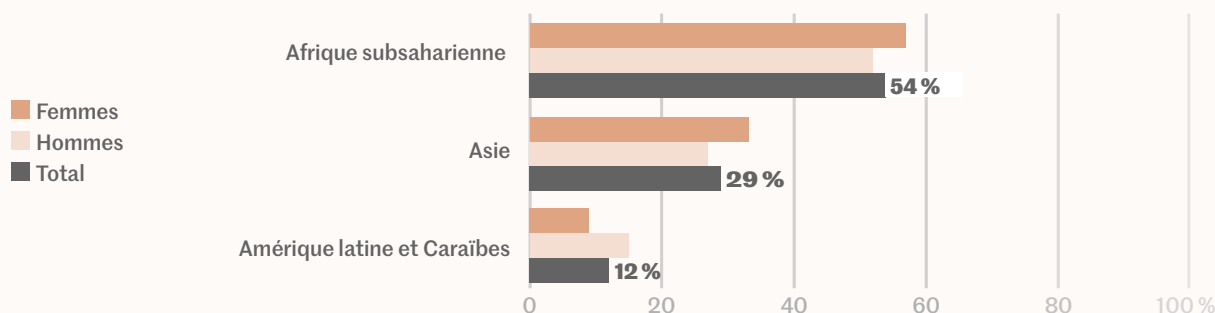
Dans beaucoup de pays, le secteur informel est plus important que le secteur formel en termes d'emplois et de production.

La taille moyenne de l'économie informelle dans les pays en développement ou sous-développés (en % de PIB)



SOURCE : FAO (2017) FORMALIZATION OF INFORMAL TRADE IN AFRICA

Travailleurs indépendants du secteur informel (en % du nombre total d'emplois)



SOURCE : WIEGO (2014) STATISTICS ON THE INFORMAL ECONOMY: DEFINITIONS, REGIONAL ESTIMATES AND CHALLENGES.

› 25 % de celle des petites entreprises du secteur formel et de 19 % de celle des entreprises moyennes, ce qui reflète probablement des niveaux plus faibles de capital physique et de qualification des travailleurs.” De plus, précise la FAO dans son rapport sur la formalisation de l'économie, ceci prive les travailleurs de leurs droits, tels que la protection sociale et la santé, la liberté d'organisation ou de participer au dialogue social sur la transition vers une économie formelle.

“De grands progrès [de formalisation du secteur alimentaire] ont été réalisés”, explique Ousmane Badiane. “Prenons l'exemple du mil au Sénégal : pendant les années 1970, il fallait vivre près des zones de production pour y avoir accès. Aujourd'hui, je peux acheter à Washington des produits prêts à cuire à base de mil, produits au Sénégal. C'est aussi vrai pour le manioc du Nigeria. Une bonne partie de l'agriculture africaine se formalise.” Selon le spécialiste, qui évoque aussi les nécessaires accès au

financement et aux formations, “le goulet d'étranglement [de cette formalisation], c'est l'accès aux technologies d'innovation, aussi bien de transformation que d'emballage, de procédures de production, d'invention de nouveaux produits”.

Ces obstacles sont souvent levés par le secteur privé, encouragé à investir dans les chaînes de valeur agricoles par des changements sociaux à l'origine d'une forte demande pour des produits de qualité. “La formalisation s'accélère parce que les circuits de distribution changent”, soutient Ousmane Badiane. “Il y a énormément de supérettes dans les zones urbaines qui favorisent la transformation et la distribution des produits agricoles traditionnels. Autre phénomène notable : l'accroissement de la classe moyenne africaine qui, quand elle s'enrichit, est très demandeuse de produits traditionnels transformés et améliorés. Ceci stimule le secteur de la transformation,

de l'emballage et de la création de marques, que ce soit pour le maïs blanc en Afrique de l'Ouest, le manioc au Nigeria ou le mil au Sénégal.”

Du fait de l'émergence d'une forte classe moyenne et de la construction de nombreux centres commerciaux, le secteur kényan de la vente de détail est ainsi devenu le deuxième secteur le plus formalisé du continent. En Éthiopie, le retour d'une communauté conséquente issue de la diaspora et la naissance d'une petite classe moyenne ont stimulé le marché local de la torréfaction du café – la capitale compte désormais plus de cent entreprises de transformation, contre une poignée quelques décennies plus tôt. Dans un pays où l'on est habitué à torréfier son café soi-même et où les meilleurs grains sont exportés, cela représente un changement important.

En Afrique du Sud, Mastercard et l'entreprise locale d'innovation technologique Spazapp offrent aux petits magasins de denrées de base, auxquels

Économie informelle, pauvreté et emplois

Dans beaucoup des pays les plus pauvres et vulnérables, les gens vivent et travaillent dans le secteur informel.



SOURCE : IIED (2016) INFORMALITY AND INCLUSIVE GREEN GROWTH.

s'approvisionnent 9 millions de foyers, la possibilité de se connecter "aux marchés formels et aux moyens de paiement digitaux". Une application pour téléphone portable met en contact 4 500 commerçants informels directement avec les grandes marques de biens de consommation courante, telles que Unilever et Tiger Brands, leur permettant de commander des produits à des prix compétitifs et d'utiliser Masterpass (un service de paiement digital).

"L'informalité crée des emplois et des richesses, mais à une vitesse insuffisante pour sortir les gens de la pauvreté."

Une initiative similaire, lancée au Kenya par la start-up Twinga Foods en 2014, a déjà fait ses preuves auprès de 2 600 vendeurs informels. L'application leur permet de s'approvisionner de façon rapide et fiable, de se faire livrer les marchandises dont ils tracent la provenance. Les producteurs évitent les intermédiaires, reçoivent des informations sur les marchés et sont payés rapidement. En somme, beaucoup d'incertitudes inhérentes au secteur informel sont contournées.

Une transition graduelle

De façon générale, les autorités sont aussi encouragées non pas à sanctionner l'informalité, mais à organiser une transition graduelle, comme dans la recommandation 204 de l'Organisation internationale du travail (OIT), publiée en 2015. Ainsi le COMESA et la Communauté d'Afrique de l'Est (EAC) ont-ils tous les deux récemment introduit un Régime commercial simplifié visant à fluidifier les échanges

commerciaux en réduisant les taxes et en simplifiant la bureaucratie. Cet instrument législatif n'a un impact sur le secteur informel qu'à la condition que ses acteurs en comprennent les mécanismes. Ainsi, la FAO et l'ONG Catholic Relief Service ont organisé des séances d'information à la frontière entre le Rwanda et la RDC, lors desquelles les coopératives de femmes ont pu se renseigner sur la fiscalité douanière auprès de douaniers et de représentants de l'État. Au Rwanda, il a été montré que plus les gens sont éduqués et formés, plus ils se tournent vers le secteur formel. Au contraire, les sanctions fiscales et législatives de l'informalité ont des résultats contre-productifs.

Surtout, les autorités doivent restaurer la confiance du public envers les institutions. "La légalité seule ne suffira pas à convaincre les entreprises des bénéfices de la formalisation. Les autorités doivent s'attaquer à une profonde méfiance des politiques étatiques, en tant que force de

› harcèlement et d'exclusion des entreprises informelles”, affirme Bill Vorley. Les ethnies Mouride en Gambie et au Sénégal, Yoruba au Bénin et au Nigeria, Burji au Kenya et en Éthiopie, Lugbara au Congo et en Ouganda ont toutes créé des réseaux commerciaux informels solides et capables de fournir des crédits et des transferts de fonds rapides à bas prix. Ce que les autorités ont échoué à mettre en place.

Créer un environnement favorable

Pour les gouvernements, il s'agit aussi de créer un environnement légal favorable au commerce. Par exemple, fournir des titres fonciers aux paysans peut faciliter l'accès aux financements et avoir un impact économique positif. Comme en Éthiopie, où un programme gouvernemental de certification a amélioré la sécurité des droits fonciers, l'investissement et la fourniture de terrains au marché de la location. Par ailleurs, en soutenant les petits agriculteurs pour qu'ils s'organisent en coopératives, les autorités peuvent renforcer leur pouvoir de négociation et

leur capacité à obtenir des contrats leur offrant une sécurité tarifaire, à respecter des standards de qualité, et encourager l'investissement.

Dans certains pays d'Afrique subsaharienne, le secteur informel génère jusqu'à 90 % des opportunités d'emplois et contribue à une part significative des PIB.

Au Kenya, où le secteur informel des produits laitiers génère 70 % des 40 000 emplois dans le marketing et la transformation et où 86 % du lait est vendu sur des marchés informels, une étude menée par l'IIED et l'ILRI a montré qu'une approche “douce” a porté ses fruits, au moins dans un premier temps : au lieu de sanctionner les acteurs du secteur

informel, ceux-ci se sont vu offrir la possibilité de se former à des pratiques formelles de production et de contrôle de la qualité. “La formation et la certification des commerçants du marché informel au Kenya ont eu des bénéfices sur le long terme : en aidant le gouvernement à protéger la santé publique, en soutenant les moyens d'existence des producteurs et des commerçants ainsi qu'en augmentant la disponibilité en lait pour les foyers vulnérables du point de vue nutritionnel.” Quant aux producteurs, ils ont vu leurs revenus augmenter et leur pouvoir de négociation se renforcer.

Bill Vorley de l'IIED confirme : “La reconnaissance de l'économie alimentaire informelle et de ses acteurs est une étape clé, tout comme les rencontres avec les agriculteurs, les commerçants, les transformateurs et les vendeurs sur leurs marchés.” Pour que l'économie informelle devienne un véritable levier de croissance et de développement, il faudra donc partir des besoins et des contraintes de ceux qui en sont, souvent à défaut de mieux, les acteurs quotidiens. ■

Aux Caraïbes, des “hucksters” organisés

Depuis la crise financière de 2007, le ralentissement des économies caribéennes a favorisé le développement du secteur informel, surtout dans la première économie informelle de la région : l'agriculture. Avec un taux d'imposition de 43,2 % et une production importante de matières premières agricoles et de produits alimentaires, qui représentent 30,7 % du total des exportations, la Dominique se caractérise par un secteur informel très développé. C'est toutefois le seul marché des Caraïbes où les “hucksters”, des négociants indépendants, se sont organisés pour former une association commerciale officielle.

Ces négociants sont les principaux exportateurs de produits agricoles de la CARICOM, le marché commun des Caraïbes.

Ils sont les premiers acheteurs de produits frais de la Barbade, et de fruits et de racines comestibles à Grenade et à Saint-Vincent-et-les-Grenadines. En opérant dans le secteur informel, ils peuvent proposer des prix inférieurs aux prix de gros et ils sont souvent en concurrence avec les offices nationaux de commercialisation. Pour continuer à faire des affaires, les hucksters réalisent leurs achats selon des critères de qualité, de prix et de disponibilité.

Sur l'île de la Dominique, l'association professionnelle de hucksters aide ses membres à avoir plus facilement accès au marché, à réaliser des économies d'échelle, à surmonter les problèmes de financement et d'approvisionnement ainsi que les obstacles réglementaires et bureaucratiques. Les 120 membres de la Dominica Hucksters Association (DHA) Limited bénéficient de nombreux services destinés à faciliter les exportations officielles et d'un soutien à la préparation des documents et des études de marché sur les débouchés régionaux et internationaux. La banane, la banane plantain, la patate douce, la dachine, le tannia, l'ananas et le fruit de la passion sont les principaux produits exportés par la DHA. Le développement des activités commerciales rendu possible par un organisme officiel a aussi généré des revenus plus élevés et créé des emplois.

D'après Arnold Babwah, auteur d'une étude de marché sur les produits frais en 2016, contrairement à beaucoup de négociants de l'économie informelle, les “membres de la DHA paient habituellement un prix raisonnable aux agriculteurs, souvent plus élevé que le prix de gros, étant donné qu'ils souhaitent entretenir des relations durables avec eux pour préserver leur niveau d'activité”.

Natalie Dookie

INTERVIEW

Gerald Masila : “Avec l’informel, il n’y a pas de traçabilité”

.....
Sophie Reeve

Directeur exécutif et PDG de l’Eastern Africa Grain Council (EAGC), qui réunit des producteurs et des transformateurs, Gerald Makau Masila propose des pistes pour formaliser le commerce agricole.

Pourquoi le commerce informel est-il si important en Afrique, en particulier dans le secteur agricole ?

Les principales raisons sont liées à la structure de production. L’agriculture africaine repose principalement sur des petits exploitants qui produisent des quantités limitées, qu’ils essaient ensuite de mettre sur le marché pour les vendre. Les quantités étant minimes, les échanges finissent par être informels. En outre, pour participer au commerce formel, il faut respecter des normes réglementaires, en particulier pour les produits alimentaires. Les petits producteurs et les micro-entreprises actives dans l’agrobusiness ne satisfont pas toujours à ces normes. Donc, ils contournent le secteur formel.

Le commerce informel a-t-il des avantages ?

Grâce au commerce informel, une quantité substantielle de denrées alimentaires passe des centres de production aux centres de consommation, sans quoi nous serions confrontés à d’importantes pénuries alimentaires et les prix s’envoleraient. Il ne doit donc pas être totalement condamné, mais nous devrions pouvoir régler certaines questions, afin d’entamer une transition du commerce informel vers le commerce formel.

Que peuvent faire les décideurs politiques pour formaliser davantage les activités agricoles sans mettre en place des règlements d’exclusion ou autres obstacles au commerce ?

Les décideurs politiques doivent comprendre la nature structurelle de la production et du commerce, et réaliser que ceux-ci sont largement dominés par des petites et micro-entreprises ainsi que des

petits exploitants. Ensuite, ils doivent déployer des interventions, par exemple en fournissant des marchés centraux et adaptés, avec une structure de commercialisation adéquate pour les produits alimentaires. Investir dans les infrastructures de marché de cette façon aidera aussi à formaliser le marché en fournissant un accès à des informations telles que les prix et les quantités de produits vendus.

Il faut aussi renforcer les compétences, des formations à la sécurité alimentaire et aux normes de qualité afin que les producteurs et négociants comprennent quelles sont les exigences et y répondent. De cette manière, ils ne seraient plus exclus du commerce formel, même s’ils ne sont pas organisés comme des entreprises agroalimentaires formelles.

Comment les systèmes TIC innovants, comme le réseau Regional Agricultural Trade Intelligence Network (RATIN) de l’Eastern Africa Grain Council (EAGC), promeuvent-ils un commerce plus formel en Afrique ?

Avec l’informel, il n’y a pas de traçabilité. Les systèmes TIC permettent de collecter des informations et des données sur différents produits, notamment agricoles, qui sont échangés via des canaux informels. La collecte de ces informations contribue à un début de formalisation du secteur. Des systèmes TIC comme RATIN, qui suit le prix et la quantité des échanges transfrontaliers, communiquent ces données aux acteurs de la chaîne de valeur, dont les agriculteurs, les négociants et les transformateurs. Un agriculteur peut ainsi décider de cultiver davantage de soja, de haricots ou de riz, pour répondre à la demande du marché.

Ces technologies peuvent aussi aider à fournir des services au sein de l’exploitation agricole. Des solutions TIC permettent de recenser les besoins en mécanisation. Les TIC facilitent aussi l’intégration, puisque le fournisseur et le producteur sont connectés de manière bien plus efficace. Les TIC vont révolutionner l’agrobusiness.



Gerald Masila explique l’importance de collecter des informations sur l’économie informelle pour formaliser le secteur.

SÉNÉGAL

Faire tomber les barrières à la formalisation du commerce agricole

La demande pour des produits transformés et les efforts du gouvernement sénégalais favorisent la formalisation du secteur agroalimentaire. Cependant, des obstacles demeurent.

Manon Laplace

En 2002, afin d'accompagner les femmes sur la voie formelle, Fatoumata Diop a créé Oumou-Mountaga, un groupement d'intérêt économique (GIE) dont le statut juridique permet à plusieurs entrepreneurs de regrouper leurs activités pour les améliorer et les développer. Elle forme ainsi chaque année entre 400 et 500 femmes au séchage, à la transformation, l'emballage et la vente de céréales, de fruits et de légumes locaux. Oumy Diouf est l'une d'elles. Avant de rejoindre le GIE en 2012, la quadragénaire vendait des fruits et légumes au bord de la route, parmi les "bana-bana" ("pour moi, pour moi" en wolof), ces commerçants ambulants qui exercent une activité informelle de subsistance et représentent la majorité du secteur. Depuis qu'elle exerce une activité formelle au sein d'une coopérative, Oumy Diouf bénéficie de revenus réguliers qui lui permettent de payer son loyer et de prendre en charge sa mère. Elle a aussi été formée à la transformation du mil et du maïs en couscous.

Formaliser pour se développer

Mais pour Fatoumata Diop, comme pour les pouvoirs publics, l'un des plus gros défis consiste à convaincre des avantages à formaliser les activités économiques. "Il y a un problème de confiance. Pour beaucoup d'acteurs du commerce informel, se formaliser c'est se fiscaliser", explique Ismaïla Dione, chef de division à la Direction des petites et moyennes entreprises (DPME), rattachée au ministère du Commerce. Or, poursuit le fonctionnaire, la



© CHARLES O. CECIL/ALAMY STOCK PHOTO

formalisation permet de développer ses activités, de s'ouvrir à l'exportation (0,1 % des unités de production informelles exportent, selon les données officielles), d'augmenter son chiffre d'affaires et, finalement, d'être en mesure de payer des taxes. "Les firmes formalisées tendent à produire à plus grande échelle, à générer davantage de profits et potentiellement à créer plus d'emplois", commente Kwaw Andam, de l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI).

Les autorités peinent aussi à connaître le secteur informel. Le dernier recensement des unités d'activités économiques (formelles et informelles), mené en 2016 par l'Agence nationale de la statistique et de la démographie (ANSD), excluait le secteur agricole, trop opaque pour être quantifié. Il en ressort néanmoins que 97 % des unités économiques recensées opèrent dans l'économie informelle. D'après la DPME, des milliers de ces unités informelles concernent la transformation agroalimentaire.

Les avantages du contrat d'achat

"Il y a un avantage énorme [à formaliser son activité] dont les producteurs ne se rendent pas toujours compte : celui d'avoir un contrat d'achat", explique Éric Binson, directeur général de la SOCAS, qui transforme du concentré de tomates industriel au Sénégal depuis les années 1970 et qui emploie une centaine de personnes. Inexistants dans le secteur informel, les contrats avec une entreprise formalisée assurent aux agriculteurs des commandes régulières et les quantités et les prix sont fixés à l'avance. Faute de garantie d'écouler ses produits, "dans l'informel, si le producteur ne trouve personne au moment de vendre, il a tout perdu", ajoute Éric Binson.

La formalisation facilite aussi l'accès aux aides logistiques et financières. "Si le producteur n'est pas identifié, il ne pourra pas bénéficier des commandes de l'État ou des avantages d'institutions financières (prêts ou financements pour l'acquisition de matériel). Pas de lisibilité, de registre administratif ou de business plan : pas de prêt", résume Ismaïla Dione.

Encore trop de freins

"La formalisation du secteur est une priorité pour l'État", promet le représentant du ministère du Commerce. En 2014, le gouvernement a lancé un Plan Sénégal émergent (PSE), qui vise à faciliter l'émergence d'entreprises pour faire du pays "un exportateur majeur de fruits et légumes à haute

valeur ajoutée", ainsi que "l'organisation des petits producteurs agricoles autour de gros opérateurs modernes et industriels à travers le développement de mécanismes de contractualisation intégrant le financement de l'activité". Quatre ans plus tard, il n'existe aucun bilan de l'impact du PSE sur le secteur informel.

En dépit des incitations mises en place, l'accès aux financements reste le principal obstacle pour les entreprises, selon la Banque mondiale. Les unités de transformation, dont beaucoup sont des micro-entreprises familiales opérant dans les maisons, peinent aussi à trouver un local adapté à leur activité. S'ajoute à cela la cherté de l'électricité, de l'eau et du matériel d'emballage.

Une classe moyenne demandeuse de produits transformés

Pourtant, le marché national offre d'importantes perspectives de croissance. Alors que le pouvoir d'achat d'une partie de la population urbaine augmente, du fait, entre autres, de l'émergence d'une classe moyenne sénégalaise et du retour de la diaspora, la demande en produits alimentaires transformés, mieux présentés, aux origines traçables, normés et plus faciles à préparer se fait de plus en plus forte. Les entreprises privées pourraient donc jouer un rôle important de formalisation de l'économie sénégalaise en mettant en place des unités de production officiellement enregistrées et qui se conforment aux standards de transformation et de régulation. Ce faisant, elles encourageraient les autres acteurs de la chaîne de valeur à faire de même.

"La classe moyenne sénégalaise émerge et sera de plus en plus demandeuse de produits locaux et de qualité", confirme Djiby Diagne, un entrepreneur qui espère en profiter. Il s'apprête ainsi, au printemps 2018, à lancer une unité de transformation de mangues en Casamance où, faute d'infrastructures de stockage ou d'acheminement, 70 % des récoltes de mangues seraient perdues, selon lui. Une structuration formelle de la filière devrait aider à régler ce problème et les agriculteurs pourront vendre leur production.

L'implication du secteur privé et l'établissement de locaux et d'infrastructures de stockage enregistrés ont ainsi contribué à résoudre les problèmes des pertes post-récolte et à pérenniser la culture de la tomate sénégalaise. "Sans industries de conserverie, les tomates sénégalaises ne seraient pas cultivées à cette échelle parce qu'elles se perdraient", souligne le directeur de la SOCAS. ■

La demande croissante de produits alimentaires faciles à préparer stimule la formalisation agricole au Sénégal.



AFRIQUE DE L'EST

Sur la route de la formalisation du commerce transfrontalier

Dans la Communauté d'Afrique de l'Est (EAC), des initiatives encouragent les commerçants informels transfrontaliers, dont la majorité sont des femmes, à emprunter les routes officielles et à formaliser leur activité. Pour leur sécurité et augmenter leurs revenus.

Bob Koigi



Les femmes
représentent 80 %
des commerçants
informels en
Afrique de l'Est.



Dans la ville de Busia, à la frontière entre le Kenya et l'Ouganda, des milliers de commerçants se bousculent au poste-frontière pour faire dédouaner leurs produits. Le commerce transfrontalier fait vivre des millions de personnes et alimente les caisses des gouvernements kényan et ougandais, grâce aux taxes et autres droits de douane perçus. Mais si le Kenya est déjà parvenu à officialiser plus de 35 points de franchissement transfrontalier, surtout avec l'Ouganda, le soutien aux commerçants informels ne s'améliore que depuis peu. Cet effort va de pair avec une protection accrue des femmes, premières victimes de ce commerce informel à haut risque.

Faciliter les affaires et le commerce

Selon Trade Mark East Africa (TMEA) – une institution de promotion des échanges commerciaux dans la région – le commerce transfrontalier informel représente environ 60 % des transactions commerciales au sein de la Communauté d'Afrique de l'Est (EAC) et 80 % des commerçants informels sont des femmes. “La problématique du commerce informel en Afrique de l'Est est indissociable de celle des femmes”, explique Gloria Atuheirwe, responsable du programme commercial de TMEA. “Il est donc très important de comprendre d'où sont originaires ces commerçantes qui viennent vendre leurs produits, quelles sont les informations dont elles disposent pour leur activité et ce qu'elles doivent faire pour la rationaliser et rendre leurs transactions plus faciles et plus pratiques.”

Craignant de devoir s'acquitter de sommes élevées aux frontières, des milliers de commerçants et de commerçantes ont pris l'habitude d'emprunter des routes alternatives, non officielles, non contrôlées et souvent dangereuses. “Je ne compte plus le nombre de fois où tous mes produits ont été confisqués par la police qui m'avait surprise le long d'une route officieuse”, raconte Edna Mudibo, une commerçante kényane qui vend des céréales et du beurre de cacahouète depuis 2012. “J'y laissais aussi toutes mes économies car j'emmenais avec moi presque tout mon argent liquide. Je n'avais pas d'endroit où conserver mon argent, pas de banque non plus. Même après avoir payé de solides pots-de-vin pour ne pas être arrêtés, on n'osait toujours pas passer par les postes-frontières. Les agents des

douanes étaient infects avec nous et nous faisaient payer des sommes exorbitantes.”

D'après un rapport de la Banque mondiale – *Les femmes et le commerce en Afrique : un potentiel à ne pas négliger* – jusqu'à 80 % des commerçants de la région des Grands Lacs (Burundi, République démocratique du Congo, Kenya, Rwanda, Tanzanie et Ouganda) doivent payer des pots-de-vin. En 2007, une enquête de l'ONU Femmes avait déjà

Le commerce transfrontalier
informel représente environ
60 % des transactions
commerciales au sein de l'EAC
et 80 % des commerçants
informels sont des femmes.

révélé que 26 % des commerçantes informelles avaient déjà été violées par des représentants de la loi alors qu'elles se rendaient à la frontière avec leurs produits. Toutefois, suite à l'entrée en vigueur du Protocole instituant l'union douanière et le marché commun de l'EAC en 2010 – libre circulation des personnes, des biens et des services –, les

commerçants qui vendent des produits pour un montant inférieur à 1 700 € sont exemptés de droits de douane. “Des milliers de commerçants informels franchissent chaque jour le poste-frontière de Busia avec une petite quantité de produits destinés à la vente. Cela vaut donc vraiment la peine de les inciter à emprunter les routes commerciales officielles”, explique Gloria Atuheirwe.

Suite à d'importantes campagnes de communication et l'activité des associations qui facilitent l'accès des petits commerçants aux informations de marché et aux comptes d'épargne, les commerçantes peuvent trouver plus facilement un crédit et des garanties pour financer le développement de leur activité. Il leur est aussi plus aisé d'officialiser leur activité commerciale en obtenant des certificats d'origine prouvant que leurs produits sont originaires de l'EAC et que leur valeur est inférieure à 1 700 €. Depuis l'introduction du numéro d'identification fiscale personnel, qui a accéléré la procédure de dédouanement, au moins 8 000 commerçants transfrontaliers informels se rendant dans les quatre grandes villes frontalières d'Afrique de l'Est – Busia et Malaba (entre le Kenya et l'Ouganda) et Namanga et Taveta (entre le Kenya et la Tanzanie) – ont abandonné les routes officieuses et passent par les postes-frontières officiels.

Un soutien particulier aux femmes

L'Association de commerçantes Busia Women Cross-Border Traders Association compte 3 000

› membres qui peuvent se renseigner sur le prix des produits de base à partir de leur téléphone portable, ont accès aux marchés des deux pays et sont en contact avec des fournisseurs de services financiers et d'informations. L'association gère également un plan d'épargne qui permet aux membres d'emprunter de l'argent, ou qui peut être mis en garantie pour l'obtention d'un crédit.

“En moyenne, sept personnes dépendent des revenus d'un commerçant informel.”

L'Initiative sous-régionale d'Afrique de l'Est de soutien à la promotion des femmes (EASSI) a joué un rôle de premier plan dans l'amélioration des relations entre les agents des douanes et les commerçantes. Des réunions de dialogue entre les deux groupes ont eu lieu. “Les femmes ont le courage d'évoquer avec les agents des douanes leurs problèmes, comme le temps que prend le dédouanement à la frontière, qui leur fait rater leur bus pour le prochain marché, ou les pots-de-vin et le harcèlement dont elles sont encore victimes à la frontière”, explique Annet Auma, assistante du projet de l'EASSI pour la frontière de Busia. “De leur côté, les agents des douanes leur expliquent où faire la queue pour dédouaner plus rapidement leurs produits. Grâce à une meilleure compréhension des procédures douanières, les femmes passent moins de temps aux frontières, perçoivent des revenus plus élevés et entretiennent à présent des relations cordiales avec ceux qu'elles craignaient

autrefois.” Selon TMEA, le poste-frontière de Busia est ainsi devenu un modèle pour l'amélioration des relations entre les agents des douanes et les commerçantes.

Le numéro d'identification, qui ne coûte que 1,23 €, facilite le dédouanement au poste-frontière en renseignant sur l'identité et sur les produits des commerçantes. “Elles ne pratiquent pas une activité illégale, mais, comme elles vendent des produits licites qu'elles acheminent via des routes officielles, nous avons le devoir de faciliter leur enregistrement afin de leur épargner des risques inutiles et leur permettre de gagner décemment leur vie”, justifie Richard Wanzala du gouvernement du comté de Busia. “C'est la première phase de l'officialisation, et aussi la plus essentielle.”

Renforcer la protection

Trop d'agents des douanes continuent néanmoins à exiger des pots-de-vin. L'adoption d'une Charte officielle sur le commerce transfrontalier laisse espérer un renforcement de la redevabilité et de la transparence. Cette chartre imposera l'identification des agents des douanes et interdira aux agents de sexe masculin de pratiquer des fouilles corporelles sur les commerçantes.

La formalisation de l'économie prendra du temps. “Nos études ont montré qu'en moyenne sept personnes dépendent des revenus d'un commerçant informel. Vous imaginez donc ce que cela implique, au plan politique”, explique Gloria Atuheirwe. “Nous attendons à présent avec espoir le moment où les commerçants informels seront pleinement reconnus pour leur rôle clé dans le commerce interrégional.” ■

Gagner du temps et de l'argent au poste-frontière

Entre 2005 et 2012, Agnes Opus a vendu et acheté du maïs et du millet de manière informelle. Des journées bien remplies entre l'Ouganda et le Kenya pour cette femme de 50 ans qui devait affronter les agents des douanes et les policiers qui l'accusaient d'évasion fiscale.

Agnes Opus s'est lancée dans cette activité sur les conseils d'un autre commerçant. Elle a découvert comment franchir officiellement la frontière au niveau de Busia, au risque de devoir payer des sommes astronomiques en cas d'arrestation. Rejoindre la frontière kényane via ces routes informelles peut prendre jusqu'à quatre jours, contre un jour seulement le long des axes commerciaux officiels. Il lui arrivait parfois de franchir la rivière avec ses sacs de céréales sur un radeau improvisé ou de payer les services de pêcheurs. La première fois qu'elle a été arrêtée par des policiers et des agents des douanes, ils lui ont confisqué ses sacs de millet et tout son argent.

En 2013, lorsque l'occasion s'est présentée de rejoindre l'Association des commerçantes transfrontalières de Busia, elle n'a pas hésité une seconde et n'a jamais regretté son choix.

L'association, qui regroupe quelque 3 000 commerçantes du Kenya et d'Ouganda, a aidé Agnes Opus à s'enregistrer comme commerçante, à obtenir son numéro d'enregistrement officiel et à opérer désormais légalement. “Je peux à présent contrôler en temps réel les prix sur le marché et vendre au moment où la demande est importante”, explique-t-elle. “J'ai aussi réussi à épargner grâce à la coopérative et j'ai donc accès au crédit en cas de besoin.” Après avoir encouragé des centaines de commerçantes informelles à rejoindre l'association, Agnes Opus est devenue secrétaire générale de la section ougandaise de l'association et trésorière générale de l'Association des commerçants d'Afrique de l'Est. Elle se rend au Kenya deux fois par semaine. La demande est importante et elle gagne à chaque fois 57 € (7 000 Ksh). Avec ces revenus, elle a pu payer les frais de scolarité et d'université de ses quatre enfants. “En empruntant les routes officielles avec mes produits, je gagne plus d'argent mais aussi du temps et j'ai même pu faire des économies puisque je ne dois plus payer de gens pour m'aider à franchir illégalement la frontière.”

SPORE

Économie

CHAÎNES DE VALEUR

*Les opportunités
de la filière riz pour
les jeunes entrepreneurs*

34

COMMERCE

*Caraïbes : harmoniser
les mesures sanitaires
et phytosanitaires*

36

BUSINESS

*En Ouganda, la citrouille
se transforme en revenus pour
les jeunes agriculteurs*

38

FINANCE

*Au Ghana, le secteur agricole
fait moins peur aux banques*

39

RIZ

Filière prometteuse cherche jeunes entrepreneurs

Une application mobile et des centres de services mécanisés aident les riziculteurs ouest-africains à augmenter leurs rendements et leurs revenus. Ces innovations créent des opportunités d'emplois pour les jeunes ruraux, dans une filière de premier plan.

Vincent Defait

Aider les riziculteurs ouest-africains à organiser la campagne agricole, d'une part, leur donner accès aux machines nécessaires aux travaux pré- et post-récolte, d'autre part. Tels sont les objectifs de deux projets pilotes – l'appli RiceAdvice et les Centres d'exploitation de machines agricoles (CEMA) – qui ont été testés entre 2015 et 2017 en Afrique de l'Ouest par AfricaRice et la Fondation Syngenta pour une agriculture durable. Le but : améliorer les rendements du riz local, renforcer sa compétitivité et augmenter les revenus des producteurs.

“L'emploi des jeunes constitue un enjeu majeur pour la région et le développement du secteur agroalimentaire offre d'immenses opportunités d'emplois pour la jeunesse ouest-africaine, et ce dans un contexte d'augmentation très forte de la demande urbaine en produits alimentaires”, explique Vincent Fautrel, coordinateur senior du programme sur les chaînes de valeur au CTA.

En Afrique, alors que la consommation en riz ne cesse d'augmenter sous l'effet de la démographie, de l'urbanisation et

de nouvelles habitudes alimentaires, 22 des 43 pays africains producteurs importaient entre 10 % et 90 % de leur consommation nationale en 2016, pour un coût global estimé à 4,46 milliards d'euros, d'après le rapport annuel d'AfricaRice. La chaîne de valeur du riz recèle pourtant un considérable potentiel de création d'emplois, que les jeunes ruraux peinent à saisir, faute de formation, d'accompagnement et de débouchés concrets. Quant aux riziculteurs en activité, ils pâtissent d'un accès réduit aux semences améliorées, aux marchés, aux nouvelles technologies ou encore aux sources de financement.

Un outil d'aide à la décision

L'application mobile RiceAdvice, développée par AfricaRice et la Fondation Syngenta, aide les agriculteurs à la prise de décision : quel rendement cibler, comment gérer les éléments nutritifs, comment établir un calendrier des cultures et quelles bonnes pratiques agricoles adopter. En effet, des visites de terrain des deux organisations au Mali, au Nigeria et

au Sénégal, où a été testée l'application entre 2015 et 2017, ont pu rendre compte de mauvaises utilisations des engrais qui résultent souvent en des rendements en berne, des pollutions environnementales ou une dégradation des sols. “Les tests montrent que l'adoption des recommandations de l'outil RiceAdvice permet d'augmenter significativement les rendements et donc les revenus des agriculteurs”, affirme Youssou Diagne, coordinateur régional de la Fondation Syngenta, qui a copiloté les tests avec AfricaRice. En moyenne, les agriculteurs utilisant l'application ont rapporté des gains de rendement entre 0,6 et 1,8 tonne par hectare et des gains de revenus entre 81 € et 162 € par hectare. Entre 2015 et 2017, les agriculteurs des trois pays ont produit 9 323 tonnes supplémentaires, pour une valeur de 3,15 millions d'euros. Plus de 95 % des agriculteurs qui l'ont essayée affirment vouloir continuer à utiliser l'application.

Pour les promoteurs du projet pilote, l'application peut faire émerger un nouveau marché : celui du conseil aux



En s'organisant collectivement, des riziculteurs du Mali et du Sénégal ont eu accès à des machines.

riziculteurs. La majorité des agriculteurs ne possèdent pas de smartphones et beaucoup sont illettrés. Autant d'opportunités que peuvent saisir les jeunes ruraux, très touchés par le sous-emploi, qui, une fois formés et équipés, pourront commercialiser leurs services de conseil auprès des producteurs et/ou des coopératives.

Accès aux machines, un modèle original

Les CEMA, testés au Mali et au Sénégal en 2015, fournissent une aide de nature différente. Les agriculteurs, qui créent collectivement une entreprise, trouvent dans ces centres des machines impossibles à financer individuellement et leur permettant de préparer le sol, d'effectuer les récoltes, de transformer le riz ou de stocker leur production : tracteurs, moissonneuses-batteuses, etc. Les machines appartiennent à une organisation de producteurs (OP), mais sont gérées par une entité privée autonome créée au sein de l'OP et responsable du fonctionnement, de la maintenance et de la gestion financière, conformément

aux conditions générales convenues. Au cours des essais, la Fondation Syngenta a aidé les producteurs à obtenir un financement des banques en mettant en place un fonds de garantie, à établir un business plan et les a formés à l'utilisation des machines, leur entretien et leur gestion.

Au Sénégal, les premières expériences ont permis de faire passer de 40 % à 88 % la proportion d'agriculteurs pratiquant deux campagnes par an, grâce à la disponibilité des services mécanisés qui permettent de récolter les parcelles rapidement et de préparer les sols pour une nouvelle campagne de riz ou de maraîchage. De même, les coûts liés à la récolte ont été réduits de 12 % à 16 % selon les saisons, par rapport à la récolte manuelle. "Un aspect fondamental est que la mise en place d'un CEMA permet d'instaurer un climat de confiance entre les producteurs et la banque. Les annuités de remboursement sont payées à l'échéance. C'est une priorité dans l'affectation des recettes générées par les prestations de services mécanisés", indique Youssou Diagne.

Renforcer les compétences entrepreneuriales des jeunes

"Avec l'utilisation des TIC et des services mécanisés, les jeunes peuvent se lancer dans des activités innovantes liées à la production, la transformation et la commercialisation du riz, entre autres activités", souligne Mandiaye Diagne, spécialiste des chaînes de valeur à AfricaRice. "Cela nécessite un travail de sensibilisation, une bonne formation, une mise à niveau et un accompagnement des groupes de jeunes 'agripreneurs' ou individuels en milieu rural."

C'est l'objectif d'un nouveau projet (PEJERIZ – Promotion de l'entrepreneuriat des jeunes et de la création d'emplois dans la chaîne de valeur du riz en Afrique de l'Ouest) mis en œuvre par le CTA, AfricaRice et la Fondation Syngenta. Visant à renforcer les compétences entrepreneuriales des jeunes, créer des liens avec les marchés et promouvoir les activités à valeur ajoutée dans la filière riz au Mali et au Sénégal, la première phase du projet devrait débuter en mars 2018 et s'étaler sur deux ans. ■

CARAÏBES

Harmoniser les mesures sanitaires et phytosanitaires, un enjeu régional

L'accroissement du commerce de produits agricoles et de la pêche caribéens qui répondent aux normes internationales et environnementales passe par un renforcement des mesures sanitaires et phytosanitaires.

Natalie Dookie

Les lacunes dans les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) relatives à la santé agricole, à la sécurité des aliments et à la pêche ont gravement amoindri la capacité des Caraïbes à augmenter ses revenus en devises étrangères et à accéder à de nouveaux marchés d'exportation intra-régionaux et internationaux. Pourtant, le renforcement des mesures SPS permet l'amélioration de la compétitivité des produits alimentaires, remédie aux problèmes d'approvisionnement et améliore la sécurité alimentaire au

niveau régional. Afin de permettre aux Caraïbes de tirer parti des possibilités d'exportation en respectant les mesures de l'UE, et d'intégrer davantage les 15 États du CARIFORUM (la Communauté des Caraïbes et la République dominicaine) dans le marché SPS mondial, l'Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) a lancé en 2013 un projet de quatre ans dans le cadre du programme du 10^e Fonds européen de développement (FED). La Communauté des Caraïbes (CARICOM) doit en effet développer son

marché d'exportation – d'une valeur de 16 milliards d'euros – en améliorant l'accès aux marchés régionaux et internationaux.

Guider les États

Les acteurs du FED se sont donc employés à consolider la législation, la coordination et les mécanismes de réglementation des 15 États du CARIFORUM. Depuis la fin du projet, en 2017, des législations régionales modèles relatives aux végétaux, à la santé animale, à la pêche et à la sécurité



© LUCY BROWN/LAWY STOCK PHOTO

Les États disposent désormais d'un guide des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) pour la production et le marketing de leurs produits de la pêche.

des aliments ont franchi les dernières étapes vers leur adoption officielle. Les premiers progrès ont été accomplis en vue d'harmoniser l'approche SPS pour la circulation des denrées alimentaires au sein de l'Organisation des États de la Caraïbe orientale.

Des lignes directrices et des protocoles, dont le *Guide to Food Safety Hazards in Caribbean Fishery Products*, sont désormais disponibles pour aider les États en matière de production et de commercialisation des poissons et des produits de la pêche. La législation visant à faciliter la modernisation du commerce du miel à Trinité-et-Tobago a aussi été mise à jour. "Nous avons aussi élaboré des mécanismes de coordination nationaux et régionaux efficaces pour appuyer le régime SPS, comme un cadre pour la coordination régionale dans les domaines de la santé agricole, de la sécurité des aliments et de la pêche", explique le Dr Robert Ahern, de l'IICA. "La participation active des pays des Caraïbes au processus de définition de normes SPS internationales a ainsi progressé de 50 %."

Par ailleurs, "nous sommes parvenus à améliorer les compétences en matière de santé agricole et de sécurité des aliments dans l'ensemble de la région, ce qui a contribué à consolider les systèmes et à instaurer ainsi des conditions favorables pour un meilleur accès aux marchés et la production de denrées alimentaires plus sûres", fait valoir Robert Ahern.

Dépasser les problèmes commerciaux régionaux

La Caribbean Agricultural Health and Food Safety Agency (CAHFSA) a été fondée en 2014 pour assurer une mise en œuvre plus efficace des mesures SPS à travers un seul organisme. "Malheureusement, dans les différents États membres, les normes SPS peuvent être interprétées de manière sélective et les États se traitent mutuellement de façon discriminatoire, en invoquant souvent la protection contre la propagation des maladies comme motif pour ne pas autoriser un produit sur leur marché intérieur", déplore Simeon Collins, PDG de la CAHFSA. L'agence a donc réalisé des évaluations du risque-pays pour la Barbade, le Belize, le Guyana, la Jamaïque, le Suriname et Trinité-et-Tobago afin de déterminer les risques SPS liés aux échanges intrarégionaux de produits agricoles. Les risques identifiés étaient



© T PHOTOGRAPHY/SHUTTERSTOCK

La CAHFSA s'intéresse actuellement au commerce intrarégional de miel.

faibles, voire inexistant, ce qui a amené le Conseil du commerce et du développement économique à décider que la viande de volaille et de canard peut faire l'objet d'échanges commerciaux entre les États membres. Neuf usines de transformation de la viande de volaille réparties dans ces six pays ont été agréées pour les échanges entre les États membres.

"La participation active des pays des Caraïbes au processus de définition de normes SPS internationales a ainsi progressé de 50 %."

La CAHFSA s'intéresse aussi au commerce intrarégional de miel des Caraïbes. Pour l'heure, le miel provenant du Guyana doit être expédié via Trinité-et-Tobago

pour être commercialisé à l'échelle régionale et extrarégionale. Or la législation de Trinité-et-Tobago interdit le transport de miel à moins de 1 km de ses côtes. "Nous étudions des conditions harmonisées pour un permis contrôlant les importations de germoplasme animal et végétal dans l'ensemble des Caraïbes, de façon à ce que chaque pays applique la même procédure", explique l'expert de la CAHFSA.

L'agence met également en place, via la Banque de développement des Caraïbes, des "laboratoires de référence" dans la région pour analyser des tissus animaux et végétaux, et a formulé des directives pour préparer des propositions d'accès aux marchés avec le moins d'obstacles possible aux échanges, tout en empêchant la propagation de ravageurs et de maladies dans de nouveaux pays. Simeon Collins ajoute : "Nous mettons en place quatre bases de données en ligne relatives à la santé agricole et à la sécurité des aliments afin d'améliorer les échanges d'informations entre les technocrates et les décideurs dans les Caraïbes." ■

VALORISATION

En Ouganda, la citrouille se transforme en revenus pour les jeunes agriculteurs

L'entreprise Byeffe Foods coopère avec un réseau de plus de 5 000 jeunes producteurs pour produire des aliments nutritifs à partir de citrouilles, vendus dans tout le pays.

Pius Sawa

Fatuma Namutosi avait 24 ans lorsqu'elle a créé Byeffe Foods (*byeffe* signifie "la nôtre"), en 2015, dans l'ouest de l'Ouganda. Son objectif : remédier aux taux élevés de malnutrition dans le pays. L'entreprise produit désormais 20 tonnes de produits nutritifs à base de citrouille par an qui sont distribués dans des écoles, des hôpitaux et des supermarchés de la région.

Après avoir identifié des cultures à la fois nutritives et poussant facilement, Fatuma Namutosi a injecté un capital de 114 € (500 000 shillings ougandais) dans la création de Byeffe Foods. Ses recherches ont montré que la plupart des ménages cultivent des citrouilles, qui contiennent davantage d'antioxydants, de protéines et de vitamines que la plupart des légumes. Une fois bouillies, leurs feuilles peuvent aussi être consommées, fournissant des quantités notables de fibres alimentaires, de protéines et de vitamines A et E.

Afin d'identifier les agriculteurs locaux susceptibles d'approvisionner son entreprise, Fatuma Namutosi a travaillé avec le programme Feed the Future Uganda de l'USAID. Ainsi, Byeffe Foods a pu former à la production de citrouilles plus de 5 000 jeunes agriculteurs, à qui l'on a fourni des graines pour garantir la qualité des produits cultivés. Après avoir noué des contacts lors de l'événement Feed the Future Youth Leadership for Agriculture, en 2016, Byeffe Foods a créé

un partenariat avec des écoles primaires du pays, à qui elle fournit de la farine riche en zinc et en vitamine A.

L'offre limitée de Byeffe en citrouilles fraîches ne répondant pas à la demande, Feed the Future a engagé 1 280 autres jeunes agriculteurs sous contrat. Ceux-ci ont été séduits par les faibles coûts de production, les rendements élevés – 1 hectare permet de produire entre 15 000 et 30 000 kg de citrouilles – et la promesse faite par Byeffe de fournir des semences et des services de vulgarisation.

La production de 1 kg de farine sèche nécessite 10 kg de citrouilles fraîches, que Byeffe achète à ses agriculteurs au prix de 0,07 € (300 UGX) le kilo. Les citrouilles sont ensuite séchées au soleil et transformées en farine conditionnée en sacs de 500 g ou 1 kg – ce dernier est vendu 0,9 € (4 000 UGX).

Byeffe Foods produit des farines de citrouille sans gluten mélangées à du soja et du millet, ainsi que des feuilles et des graines de citrouille. En vendant ses produits aux écoles, aux supermarchés ou à des clients directs, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires annuel de 515 000 €. Fatuma Namutosi veut développer son réseau d'agriculteurs afin de produire 50 tonnes de produits à base de citrouille d'ici la fin de 2018. "Nous devons étendre notre partenariat [avec les agriculteurs] et faire construire notre propre usine de production." Une fois certifiée par le Bureau ougandais des normes, l'entreprise pourra pénétrer de nouveaux marchés avec d'autres produits à base de citrouille à haute valeur ajoutée, comme du vin, du jus et de l'huile de pépins de citrouille. ■

20 tonnes

de produits à base de citrouille sont produites chaque année par Byeffe Foods

5 000

jeunes agriculteurs ont été formés à la production de citrouilles



L'entreprise Byeffe Foods fournit des produits nutritifs à base de citrouille à des écoles, des hôpitaux et des supermarchés dans tout l'Ouganda.

INVESTISSEMENT

Au Ghana, le secteur agricole fait moins peur aux banques

Un projet de financement de l'agriculture ghanéenne – FinGAP – a changé la façon dont les institutions financières et les prestataires de services de conseil aux entreprises travaillent avec le monde agricole.

Helen Castell

Lancé en 2013, le projet FinGAP a facilité l'octroi de 123 millions d'euros de financements et d'investissements à 2 700 agroentreprises actives dans les chaînes de valeur du maïs, du soja et du riz au Ghana, soit le double de l'objectif initial. Quelles leçons tirer de ce projet ?

Développer les capacités

FinGAP visait à développer un marché de services de conseil aux entreprises, renforcer les capacités de plus de 50 institutions financières en leur fournissant des formations aux outils financiers, en les mettant en contact avec des partenaires et clients potentiels et en changeant leur façon d'aborder le secteur agricole. Ce projet a démontré que l'agriculture est un marché porteur, selon Amanda Grevey, directrice de la croissance économique de la société Palladium, qui a mis en œuvre le projet FinGAP.

D'après Andrew Ahiaku, directeur de la section des prêts aux agroentreprises chez Barclays Bank Ghana, FinGAP a aidé la banque à mettre sur pied la structure et la capacité adéquates pour soutenir le financement de l'agriculture. Pour cela, les banques doivent élaborer une stratégie formelle de prêts au secteur agricole, créer une équipe spécifique dirigée pour "nouer un dialogue utile" avec la direction et former les membres de cette équipe.

Gérer les risques

Grâce à une stratégie rigoureuse de gestion du risque, Barclays Ghana n'a connu que deux créances douteuses depuis le lancement de FinGAP. Le projet a aussi



© USAID-FINGAP

Avec des financements, des micro-, petites et moyennes entreprises peuvent acquérir des machines.

aidé Barclays Ghana à limiter le risque encouru sur certains contrats en la mettant en rapport avec Eximguaranty, un organisme local de cautionnement pour les institutions financières qui prêtent à des petites et moyennes entreprises au Ghana. Certains clients de la banque ont aussi été soutenus par le Ghana Agricultural Insurance Pool, un groupe d'assureurs ghanéens qui proposent surtout des assurances indicelles contre la sécheresse pour le maïs et le soja. Des programmes tels que Ghana Planting for Food and Jobs, qui offrent un marché garanti pour les produits des agriculteurs, renforcent aussi la confiance des banques vis-à-vis de ce secteur.

Créer de nouveaux produits

FinGAP a présenté aux banques plus de 33 outils, dont des prêts sans garantie. Financer via la chaîne de valeur est un moyen d'éviter le besoin d'une garantie. En 2015, Barclays Ghana a financé indirectement des petits cultivateurs de

maïs par le biais d'un prêt de 533 000 euros (3 millions GHS) à un producteur de volaille, qui a utilisé ces fonds pour acheter et prêter des intrants à ces cultivateurs. Les taux de recouvrement parmi les petits cultivateurs ont dépassé les 98 %. La banque a donc doublé cet instrument de prêt en 2016. Barclays Ghana a aussi lancé des "prêts à tempérament aux entreprises" sans garantie, pour un montant maximum de 35 500 euros (200 000 GHS). Les petits exploitants et revendeurs ont remboursé leur prêt dès la fin de la production.

Encourager et soutenir les précurseurs

Plus des trois quarts des financements facilités par FinGAP ont été au moins partiellement portés par un système de financement axé sur les résultats, qui a octroyé des financements aux banques ayant atteint, dans les délais impartis, des objectifs de prêts prédéterminés. "Ce système a fait office de stimulant fantastique", s'enthousiasme Amanda Grevey. ■

INTERVIEW

La diaspora au secours des entreprises agricoles familiales

Lorsque Clarisse Émilie Ambena Ndono est rentrée au Cameroun pour reprendre la palmeraie de ses parents, sa famille fut à la fois un atout et un frein. Entretien avec le Dr Mathias Mondo, auteur de l'ouvrage *Les dirigeants de 2^{ème} génération dans la filière agricole en Afrique*.

Bénédicte Châtel

Ingénieur et enseignant, Mathias Mondo est président de l'entreprise de coaching Humanbet, à Paris, et chef de la cellule Coopération et affaires juridiques de l'Agence de promotion des PME, au Cameroun.

Pourquoi vous êtes-vous intéressé à Clarisse Émilie Ambena Ndono ?

Clarisse Émilie Ambena Ndono est un exemple de réussite. Âgée aujourd'hui de 42 ans, quatrième d'une fratrie de six enfants dont quatre garçons, elle a vécu en France, au Togo et au Burkina Faso, entre autres. Elle s'intéresse à l'autonomisation financière des populations dans le secteur agricole, suivant le concept de *triple bottom line*, une transposition de la notion de développement durable en entreprise qui évalue leurs performances sociales, environnementales et économiques. De retour au Cameroun, elle a repris la palmeraie familiale et en est devenue directrice générale. La famille a trouvé cela parfait mais, au fil du temps, sa gestion a rencontré des détracteurs, créant des problèmes.

Qu'est-ce que son appartenance à la diaspora a apporté à la gestion de l'entreprise agricole familiale ?

Son parcours international et son *business model* innovant lui ont permis de



Le Dr Mathias Mondo s'intéresse à la diaspora dans le secteur agricole.

s'attaquer de suite aux aspects techniques en séparant l'exploitation agricole du patrimoine foncier familial. La palmeraie est devenue "locataire" de la terre, ce qui a sécurisé les revenus de la famille.

Elle a ensuite diversifié la production, même si les produits de la palmeraie restent son cœur de métier. Le taux de croissance escompté des autres produits est en effet beaucoup plus important. Surtout, tous les produits vivriers et

de diversification portent son ADN, en quelque sorte, la production d'huile de palme étant l'activité traditionnelle de la famille.

Qu'entendez-vous par "son ADN" ?

Tout d'abord, elle a marqué de son empreinte la gestion des ressources humaines en donnant la priorité au bien-être du personnel, qui a été salarié et a bénéficié d'une couverture sociale. Elle a réduit sa dépendance à l'égard de l'extérieur en créant ses propres pépinières. Elle fait participer les agriculteurs locaux en tant que partenaires implicites à sa stratégie de pénétration du marché, facilitant l'écoulement de leurs produits.

Cette sorte de centrale d'achat ainsi créée n'a qu'un seul gros client, la Société camerounaise de palmeraies (Socapalm), qui achète la quasi-totalité de leur production. Elle a entamé d'après négociations pour augmenter le pouvoir d'achat des agriculteurs locaux. Les autres produits de diversification sont directement écoulés sur les marchés de proximité.

Vous évoquez "l'exigence de loyauté, de la séparation du pouvoir et de la responsabilité managériale". De quoi s'agit-il ?

En réalité, les membres de la famille la suspectent d'arriver avec de nouvelles technologies et de nouvelles méthodes

Développement durable

Une “entrepreneure sociale” avant tout



Le Dr Mathias Mondo a fondé Humanbet, une société de conseil qui a fait de ce sujet son cœur de métier. Pour son ouvrage, il s'est intéressé à l'histoire de Clarisse Émilie Ambena Ndono, une Camerounaise de la diaspora, titulaire d'un master en entrepreneuriat, devenue directrice générale de l'entreprise agricole familiale Ndono & Co dont les plantations de palmiers à huile s'étendent sur 180 hectares.

L'auteur a choisi cette étude de cas pour plusieurs raisons. D'une part, “le poids des entreprises familiales est primordial dans la sécurisation de l'économie agricole” en Afrique et ces entreprises familiales sont en déclin. Ensuite, Clarisse a une

“démarche d'activiste de l'entrepreneuriat agricole féminin” au sein d'une filière – l'huile de palme – accusée d'être néfaste pour l'environnement. Enfin, en raison du mode de gestion qu'elle adopte et pour les objectifs qu'elle poursuit : la répartition équitable de la valeur ajoutée, entre les membres de sa famille et les agriculteurs avoisinants.

Se qualifiant d'“entrepreneur social”, Clarisse Ndono s'appuie sur “la force du lien social au cœur de la cellule familiale” pour assurer la croissance de l'entreprise. Parallèlement, ses convictions personnelles la conduisent à mettre en place une protection sociale pour ses salariés et à structurer les petits agriculteurs avoisinants, prenant en charge les négociations pour la commercialisation des produits et introduisant des normes de production.

Les dirigeants de 2^{ème} génération dans la filière agricole en Afrique.

La démarche stratégique de Clarisse Émilie Ambena Ndono

Par M. Mondo

Humanbet Éditions, 2018 (avril 2018), 65 p.

ISBN : 978 232 2104 406

Prix : 14,99 €

<http://mathiasmondo.wixsite.com/humanbet-edition>

pour les torpiller. Elle va donc demander à chaque membre de la fratrie, et à elle-même, une loyauté parfaite à l'égard de leur père, un patriarce de 70 ans. C'est une gentille dévotion, toutefois un peu manipulatrice, car elle sait qu'être loyal envers le père, étant donné l'influence du patriarce en Afrique, conduira les autres à la suivre plus facilement.

Mais elle a un problème aujourd'hui : son père est “jaloux”. Il ne veut pas, en fait, que sa fille prenne tout le pouvoir au niveau de la plantation. Il veut encore être présent. Elle négocie donc avec lui !

Pensez-vous que le fait d'être une femme rend plus difficile l'acceptation de son pouvoir ?

Son succès reste suspect. Avant qu'elle ne devienne la patronne

héritière de son père, c'est à son frère aîné que la palmeraie a été confiée. Face à ses résultats mitigés, elle vient arracher son pouvoir en démontrant sa performance, ce qui lui vaudra d'être attaquée. Mais parce qu'elle est une femme, on se rend compte qu'elle n'est pas attaquée comme s'il s'agissait d'un homme.

Vis-à-vis des autres agriculteurs, elle parvient bien à asseoir son autorité ?

Là, pour asseoir son pouvoir, elle s'appuie sur son charisme naturel tout en mobilisant l'autorité de son père qu'elle utilise comme un paravent pour pénétrer le marché. Son père est un homme craint. J'ignore ce qui se passera lorsqu'il ne sera plus là. ■

Sociologie

“Écologiser” l'agriculture urbaine



L'ouvrage du sociologue Sidy Tounkara part du constat que l'agriculture n'est plus synonyme de campagne tant elle est présente en ville, notamment au travers du micro-jardinage. L'auteur

s'attache à enquêter sur les maraîchers à Dakar, décrivant leur organisation, leur fonctionnement, mettant en exergue les nombreux défis que cela soulève, dont la gestion des déchets de cette agriculture en zone urbaine. Il préconise de travailler avec les scientifiques pour “écologiser” l'agriculture par la bonne utilisation des déchets.

La multifonctionnalité de l'agriculture “péri-urbaine” au Sénégal

Par S. Tounkara

Éditions L'Harmattan, 2017, 318 p.

ISBN : 978-23-4313-660-8

33 €

www.editions-harmattan.fr

Étude de cas

Togolaises au travail



“Que les femmes bénéficient pleinement de la transformation du secteur agricole et la croissance agricole inclusive.” Tel est l'objectif poursuivi par la FAO et

la Commission de la CEDEAO, qui visent à relever le “défi Faim Zéro”. S'intéressant au cas du Togo, les auteurs confrontent les politiques énoncées et leur concrétisation, relèvent les disparités tenaces entre hommes et femmes dans à peu près tous les segments agricoles (production, services, emploi, marchés). En ligne de mire : la sécurité alimentaire nationale.

Profil national genre des secteurs de l'agriculture et du développement rural - Togo

Par le Bureau régional Afrique de la FAO

Publié par FAO et Commission de la CEDEAO, Lomé, 2018, 120 p.

ISBN : 978-92-5-130165-4

Pour télécharger le PDF :

<https://tinyurl.com/y7vbgzbp>

RURALITÉ

Le changement climatique au cœur de défis locaux

En Afrique, les conséquences du réchauffement climatique sont une réalité vécue au quotidien. Parmi les plus faibles émetteurs de gaz à effet de serre, le continent doit composer avec ce “fardeau injuste”.

Bénédicte Châtel

Il se passe rarement une journée sans que ne soient évoqués les changements climatiques. Et pour cause : les conséquences des mutations induites, notamment sur l'agriculture et le monde rural, sont considérables et diversifiées. En témoigne la série de reportages du réseau d'information IRIN (Integrated Regional Information Networks), avec l'aide de la fondation Open Society.

Ces enquêtes réalisées dans quatre pays – Kenya, Nigeria, Sénégal et Zimbabwe – mettent en exergue des problèmes – ce “fardeau injuste” – tels que la désertification, la salinisation des sols ou le manque de soutien technique accordé aux petits agriculteurs. Autant de défis qui donnent lieu à des “initiatives et des solutions adoptées par les agriculteurs et les gouvernements”. Avec une nouveauté : “Alors que le rapport entre les fonds alloués à l'atténuation et ceux destinés à l'adaptation était traditionnellement de 3:1 environ, ces dix dernières années ont été marquées par une hausse du financement de l'adaptation”, soulignent les auteurs.

Pour l'ambassadeur de France au Tchad, Philippe Lacoste, qui préface l'ouvrage collectif *Développement et environnement en Afrique*, fruit du colloque international tenu à N'Djamena en février 2018, “les politiques de développement constituent des espaces de négociation où se confrontent des objectifs contradictoires, où se déploient des jeux d'acteurs, où se

côtoient des référents divers”. Les sujets liés aux changements climatiques n'y échappent pas. Pour preuve, le cas du Grand Lac au Tchad, où l'aménagement de ses rives est convoité tant pour le développement agricole que pour la conservation écologique. De même, l'épuisement des sols, la destruction des biotopes, la disparition d'espèces végétales mettent à mal la survie de la ferme d'élevage de Samiondji au Bénin et attisent les conflits avec les agropasteurs locaux.

Les changements climatiques induisent souvent des phénomènes migratoires, mais pas nécessairement hors d'Afrique. L'Atlas intitulé *L'Afrique rurale en mouvement*, fruit du travail conjoint du Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD), de la FAO et du Centre sud-africain pour l'innovation dans la gouvernance (GovInn), indique, d'une part, que l'Afrique subsaharienne sera la seule région au monde en 2050 où la population rurale continuera de croître et, d'autre part, que 75 % des Africains migrent au sein même du continent. Ceci se traduira par des zones rurales plus denses et une “énorme pression sur le secteur agricole”. Richement doté en cartes et études de cas, l'atlas entend figurer parmi les nouveaux outils analytiques permettant de mieux comprendre les causes, “parfois interconnectées”, des migrations et ainsi contribuer à apporter des solutions. ■



Un fardeau injuste. Comment les petits paysans africains s'adaptent au changement climatique pour améliorer leur sécurité alimentaire

Par IRIN Association

IRIN Association, 2017, 179 p.

Pour télécharger le PDF :

<https://tinyurl.com/y9lozqmv>



Développement et environnement en Afrique

Sous la direction de G. Ferréol

EME Éditions, 2018, 255 p.

ISBN : 978-28-0663-627-0

26,50 €

www.eme-editions.be



Rural Africa in motion: Dynamics and drivers of migration South of the Sahara

Par S. Mercandalli et B. Losch (éds)

FAO et CIRAD, 2017, 58 p.

Pour télécharger le PDF :

<https://tinyurl.com/ybky5rz5>

À paraître en français en mars 2018

Innovations

L'agripreneuriat digital, une histoire de patience



“L'ampleur du rôle des TIC dans le développement économique, y compris dans le secteur agricole”, n'est plus à démontrer, souligne Michael Hailu, directeur du CTA, en introduction du *Guide de l'agripreneuriat digital*. Toutefois, les “jeunes innovateurs” n'ont pas toujours les compétences et les connaissances nécessaires pour lancer avec succès une entreprise e-agricole au sens large, englobant les cultures, la pêche, l'élevage et la sylviculture.

D'où l'idée de ce guide, véritable “feuille de route” qui accompagne les jeunes entrepreneurs, de la simple idée d'une entreprise à sa concrétisation. Pour chaque étape, les auteurs du *Guide* aident l'entrepreneur en herbe à se poser les bonnes questions, lui offrent un grand nombre d'exemples de cas concrets d'entreprises impliquées dans le monde agricole dans les pays ACP, lui proposent des conseils, des suggestions, le mettent en garde contre les écueils. Par exemple, nombre de jeunes entrepreneurs ne prennent pas le temps d'élaborer un business plan avant de démarrer. Erreur numéro 1, soulignent les auteurs, qui proposent soit une approche traditionnelle d'élaboration d'un business plan, soit des approches nouvelles comme celles qu'offre Lean Startup avec son Business Model Canvas (BMC), un outil pour dresser un état des lieux du modèle économique

d'une entreprise. À l'aide de tableaux, le *Guide* détaille les éléments caractéristiques des deux approches, citant des exemples comme SlashRoots en Jamaïque qui a utilisé cet outil BMC. Il en est ainsi pour chaque étape du processus de constitution de l'entreprise e-agricole, son enregistrement, la protection de la propriété intellectuelle sur ses concepts et ses produits, etc.

Se voulant avant tout pragmatique, le *Guide* met en garde sur neuf difficultés que rencontrent le plus fréquemment les start-up agricoles, offrant chaque fois des conseils : le fondateur unique, le choix de la mauvaise plateforme, ne pas écouter ses clients cibles, etc. “L'entreprise e-agricole prend du temps avant de générer des bénéfices, mais soyez patient et persévérez en dépit des obstacles”, conseillent les auteurs. ■

Guide de l'agripreneuriat digital : la voie du succès pour les jeunes entrepreneurs des pays ACP

Par CTA

CTA Éditions, 2017, 72 p.

ISBN : 978-92-9081-621-8



Pour télécharger le PDF :

<https://tinyurl.com/yctp7nvo>

Économie

Entre riches et pauvres, le fossé se creuse



“Le secteur agroalimentaire est une source d'emploi considérable pour des millions de personnes parmi les moins bien payées dans les pays en développement”, affirme Oxfam dans son rapport *Partager la richesse avec celles et ceux qui la créent*, fruit d'une enquête auprès de 70 000 personnes et de l'analyse de 152 actions gouvernementales axées sur la réduction des inégalités.

L'ONG constate que la situation se dégrade. “Moins de 6 % de la valeur d'une

tablette de chocolat atteint les producteurs et productrices de cacao”, contre 18 % dans les années 1980. Les femmes sont en première ligne puisqu'elles “représentent 43 % de la main-d'œuvre agricole dans les pays en développement et ce taux dépasse les 50 % dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne”.

L'instauration de salaires minimums par les États est l'une des réponses mais sa portée est limitée. De nombreux pays n'ont pas ce type de disposition et “les salaires minimums dans des pays

comme le Maroc, le Kenya, l'Indonésie et le Vietnam sont insuffisants pour sortir les femmes et les hommes de la pauvreté”. Garantir un niveau de vie décent impliquerait d'augmenter le salaire minimum de 57 à 177 dollars (de 46 à 143 €) par mois au Nigeria, estime par exemple la confédération syndicale nigérienne. En outre, le salaire minimum concerne en général uniquement le secteur formel. Or, au Bénin, au Soudan, en Tanzanie et en Zambie, jusqu'à 90 % de la main-d'œuvre occupe des emplois informels. Rien d'irréversible : au Malawi il existe un syndicat pour l'économie informelle et le Sénégal reconnaît aux salariés du secteur le droit de se syndiquer. ■

Partager la richesse avec celles et ceux qui la créent

Par Oxfam

Oxfam International, 2018, 96 p.

ISBN : 978-17-8748-137-4

Pour télécharger le PDF :

<https://tinyurl.com/yau8rmh5>

Comment aider les start-up à attirer les investissements ?

TELLY VALERIE ONU

Débloquer l'accès au financement pour les jeunes entrepreneurs



Telly Valerie Onu
Fondatrice de la fondation InnovatetheNext,
Saint Kitts and Nevis.

Les jeunes qui se lancent dans l'agri-business ou créent une société dans le secteur de l'agroalimentaire ne possèdent pas toujours les compétences entrepreneuriales nécessaires et ne bénéficient pas d'un soutien approprié. De plus, les jeunes agripreneurs dans les pays ACP font face à un difficile accès au financement. Prêter à des start-up implique des coûts importants du fait de leur cote de risque élevée, surtout dans le secteur agricole. Quel que soit leur projet d'activité, les entrepreneurs doivent pouvoir valider leur modèle d'entreprise et atténuer les risques commerciaux pour pouvoir obtenir un financement.

La région ACP compte de très nombreuses start-up dans le secteur de l'agri-business et un nombre croissant de start-up de l'AgTech (technologies agricoles), qui, grâce au soutien offert par un programme d'incubation ou d'accélération, ont pu développer leurs projets d'entreprise. Toutefois, ces start-up doivent apprendre comment monétiser, valider et tester leur modèle d'entreprise. Une des principales raisons d'échec est l'absence de modèles d'entreprise solides et éprouvés.

Préparer les start-up aux investisseurs

La culture et l'éducation financières sont la clé d'un modèle d'entreprise pérenne. Souvent occupées à essayer de développer et d'étendre leurs activités, les start-up négligent de mettre en place des systèmes financiers et de tenir soigneusement leur comptabilité. Or, les investisseurs ou les institutions financières traditionnelles

voudront avoir accès à l'historique de leurs transactions financières. Les programmes doivent dès lors aider les start-up à développer leurs modèles d'entreprise, qui seront testés afin de garantir l'existence de débouchés. De plus en plus de programmes sont axés sur la préparation aux investisseurs (*investment readiness*) et à l'accès au financement (*finance readiness*). Ils aident les start-up à comprendre comment les investisseurs pensent, comment les organismes et établissements financiers fonctionnent et comment mieux structurer leur proposition de valeur.

Des lacunes dans le domaine de l'éducation financière

Dans les écosystèmes des pays ACP, les possibilités de soutien à la préparation aux investisseurs demeurent extrêmement limitées, contrairement à l'Europe ou l'Amérique du Nord. On peut aussi supposer que, dans les pays ACP, il n'y a pas assez d'investisseurs privés ou *business angels* qui comprennent suffisamment le secteur de l'agriculture – surtout celui de l'AgTech – pour y investir. On commence toutefois à observer une augmentation du nombre d'investisseurs étrangers soucieux de diversifier leurs portefeuilles et d'accroître le potentiel de rendement dans l'écosystème. S'il s'agit d'une réelle chance pour les start-up, il nous appartient – en tant qu'acteurs du secteur du soutien financier – de veiller à préparer nos entrepreneurs afin qu'ils soient en position de présenter un projet finançable auprès des investisseurs et de négocier les conditions de l'investissement.

Les start-up doivent aussi être perçues comme une nouvelle catégorie d'actifs qui génère des rendements dans lesquels il est intéressant d'investir.

Promouvoir un environnement propice

Les responsables politiques ont aussi un rôle à jouer dans la création d'un environnement propice à la réussite des start-up. Celles-ci peuvent créer des emplois et diffuser du progrès technologique, sans compter leur impact direct sur le PIB national. Certaines politiques de facilitation doivent être encouragées : simplifier la procédure d'enregistrement des entreprises, subventionner des taux tarifaires pour les start-up souhaitant acquérir des biens et du matériel, et affecter des fonds publics au développement des compétences commerciales et entrepreneuriales des jeunes. Cela permettrait aussi l'émergence d'opportunités alternatives de financement qui facilitent l'accès des start-up à des fonds.

Pour les bailleurs de fonds internationaux, le développement des capacités est un processus qui nécessite énormément de ressources et un transfert de connaissances. Un projet de trois ans se contente parfois d'aller à l'essentiel et ne permet pas de développer vraiment les capacités dans tout l'écosystème. Les bailleurs de fonds internationaux pourraient mieux coordonner leurs actions avec d'autres parties prenantes et acteurs de ces écosystèmes afin de débloquer des fonds et des mécanismes de soutien financier qui peuvent contribuer à des programmes à plus long terme d'aide aux start-up. ■

GERALD OTIM

Investissements : nos conseils aux start-up



Gerald Otim
Cofondateur d'Ensibuuko,
Ouganda.

Les start-up africaines sont les moins bien financées au monde : 80 % des financements vont au Kenya, au Nigeria et à l'Afrique du Sud, et la plupart sont destinés aux start-up FinTech (technologie financière). Ensibuuko, une entreprise ougandaise qui offre des services financiers mobiles, a reçu un soutien financier et d'incubation en remportant le programme Pitch AgriHack en 2013. Nous sommes impliqués dans un projet du CTA – Market-led User-owned ICT4AG-enabled Information Service project – et la start-up ougandaise la mieux financée. Au cours de nos recherches de financement et d'investisseurs, nous avons tiré les enseignements suivants.

Persévérance

Il faut du temps et des efforts. Nous avons participé à tant d'événements, d'ateliers et à plusieurs programmes d'accélérateurs... Nous avons fait de notre mieux pour nous faire remarquer. Ces dernières années, nous avons rencontré un grand nombre de personnes, lors de quantité d'événements, dans l'espoir de décrocher des investissements potentiels.

Les gens investissent dans les gens

Nouer des relations est crucial. Quand vous rencontrez un investisseur potentiel, restez en contact. Les rencontres lors d'événements sont ponctuelles, c'est à vous d'investir dans le suivi. Les investisseurs s'intéressent aux personnes qu'ils apprécient, donc, si vous devenez proches d'eux, ils voudront en savoir plus sur votre entreprise et pourraient vous recommander à d'autres investisseurs.

Beaucoup d'échecs avant de réussir

Essayer des refus répétitifs peut être frustrant, ne vous laissez pas abattre. Il est important d'apprendre de vos échecs et de demander un retour afin de pouvoir vous améliorer. Les gens vous répondront :

“Oui, bien sûr, appelez-moi et on en discutera.” Ils apprendront ainsi à mieux connaître votre entreprise.

Les start-up essaient trop souvent de se justifier en voulant montrer qu'elles sont une vraie entreprise. Il est important de reconnaître que vos interlocuteurs sont avant tout des experts et que leur avis peut vous aider. Apprenez à les connaître et, quand vous êtes confrontés à un problème, demandez-leur conseil. Parfois, ils reviendront vers vous pour demander si leur conseil a été bénéfique et s'ils peuvent encore vous aider.

Ne recevoir que des conseils

Il nous est arrivé de recevoir des conseils alors que nous demandions des financements. Mais cela nous a aidés à nous améliorer. Parfois, après avoir demandé des conseils, nous avons reçu des fonds.

Nous avons connu une expérience unique avec l'un de nos investisseurs actuels. C'était l'un de nos mentors et il se rendait régulièrement en Ouganda. Il prenait le temps de nous rendre visite et nous discussions de différents problèmes. Il s'est impliqué dans nos activités et s'est investi émotionnellement en nous connaissant mieux. Puis, quand nous avons été le trouver avec un bon modèle d'entreprise pour lui dire que nous avions besoin de financements pour progresser, il a répondu : “Ok, je vais parler à des investisseurs au Canada.” Après tout ce temps et les investissements consentis, il est toujours impliqué et nous l'informons de nos avancées. Nous savons que nous pouvons lui demander conseil et même une nouvelle aide financière. ■

✦ *Pour en savoir plus sur les services de financement en ligne d'Ensibuuko, visitez www.ensibuuko.com ou découvrez les opportunités d'entrepreneuriat accessibles au travers du programme Pitch AgriHack du CTA sur <http://pitch-agrihack.info/>*

Sondage

Quel est l'aspect le plus important pour l'amélioration de l'accès des jeunes leaders de l'agricusiness au financement ?

50%

La formation et le mentorat pour améliorer la gestion financière des jeunes agripreneurs

34%

Un meilleur réseau et des opportunités de consolider des relations pour les jeunes agripreneurs

16%

Un soutien accru aux jeunes agripreneurs de la part d'investisseurs locaux, des capitaux de risque et des banques

Autres débats

Visitez les pages Opinion sur le site de Spore pour lire l'avis d'un 3^{ème} spécialiste sur le sujet. Un nouveau débat est mis en ligne tous les mois.

<http://spore.cta.int/fr/debates.html>

Prochain numéro

189 Juin - Août 2018

© DAMIAN PRESTIGE/CTA



DOSSIER

Modèles économiques basés sur les TIC

La stratégie dont les start-up ont besoin pour durer

TENDANCES

Responsabilité sociale des entreprises

Les petits agriculteurs en profitent-ils ?

INTERVIEWS

Femmes entrepreneurs

Conseils à celles qui veulent se faire entendre dans l'agrobusiness

SERVICES AUX LECTEURS

Écrire à Spore

CTA – rédaction de Spore
PO Box 380
6700 AJ Wageningen
Pays-Bas
Fax : + 31 317 460067
E-mail : spore@cta.int

LIRE SPORE EN LIGNE

www.spore.cta.int

S'abonner à Spore

Veillez noter que, désormais, il n'est possible que de s'abonner à la version électronique de Spore.

Abonnez-vous à la newsletter électronique via :
<https://publications.cta.int/fr/subscribers/register/Spore/>

Vous pouvez également vous connecter à Spore sur les réseaux sociaux pour recevoir des informations actualisées sur les événements pertinents, ainsi que des alertes pour les nouveaux articles mis en ligne.

Suivez Spore sur :


- Twitter @spore_mag
- Facebook @CTASpore
- LinkedIn @Spore Magazine

Reproduire Spore

- Pour un usage non commercial, les articles de Spore peuvent être librement reproduits sans les photos à condition de mentionner la source. Merci d'envoyer une copie de la parution.
- Pour toute reproduction à des fins commerciales, demandez l'autorisation préalable.

POUR OBTENIR LES PUBLICATIONS

Les titres précédés du signe  sont téléchargeables sur <http://publications.cta.int>

Les titres précédés du logo  peuvent être obtenus comme suit :

Vous êtes abonné(e) aux publications du CTA :

- Vous avez un compte sur <http://publications.cta.int> ? Connectez-vous et choisissez vos titres à concurrence de vos unités de crédit en cliquant sur "Ajouter au panier" et "Passer la commande".
- Pas d'accès à Internet ? Continuez à utiliser le bon de commande fourni par le CTA.

Si vous n'êtes pas abonné aux publications du CTA, vous pouvez soit acheter les ouvrages auprès des éditeurs ou en librairie, soit les télécharger sur <http://publications.cta.int> s'ils sont en accès libre. Plus de la moitié de nos titres sont téléchargeables gratuitement !

SPORE est le magazine trimestriel du Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA). Le CTA est régi par l'Accord de Cotonou entre le groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et l'Union européenne et est financé par l'UE • CTA • Postbus 380, 6700 AJ Wageningen, Pays-Bas • Tél. : +31 317 467 100 • Fax : +31 317 460 067 • E-mail : cta@cta.int • Site Web : www.cta.int • **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET PRÉSIDENT DU COMITÉ DE RÉDACTION** : Michael Hailu • **DIRECTEUR DE LA RÉDACTION** : Stéphane Gambier • **DIRECTRICE ADJOINTE DE LA RÉDACTION** : Anne Legroscolard • **COMITÉ DE RÉDACTION** : Thierry Doudet, Isolina Boto, Benjamin Addom, Vincent Fautrel • **RÉDACTION** : Rédactrice en chef : Susanna Cartmell-Thorp, WRENmedia, Fressingfield, Eye, Suffolk, IP21 5SA (RU) • Rédacteur de la version française : Vincent Defait, New Delhi, Inde • **CONTRIBUTEURS** : B. Addom (CTA), O. Alawode (Nigeria), S. Alfred (Sainte-Lucie), M. Andriatiana (Madagascar), J. Bodichon (France), I. Boto (CTA), B. Carreon (Palau), H. Castell (RU), B. Châtel (France), V. Defait (Inde), N. Dookie (Trinité-et-Tobago), V. Fautrel (CTA), O. Frost (RU), A. Gross (RU), A. Guillaume-Gentil (France), Y. Islam (USA), D. Juchault (France), B. Koigi (Kenya), M. Laplace (Sénégal), S. Lynch (RU), D. Manley (France), A. Miller (RU), S. Reeve (RU), B. Rioba (Kenya), P. Sawa (Kenya), A. Shepherd (CTA), A. Twahirwa (Rwanda), R. Vaz da Silva (Portugal), J. Wanzala (Kenya) • **DESIGN** : Vita, Italie • **MAQUETTE** : T. Paillot, M. Batard, Intactile DESIGN, France • **IMPRESSION** : Latimer Trend & Company, RU • © CTA 2017 - ISSN 1011-0054



COLLECTION
PRO-AGRO

**Disponible
au CTA**

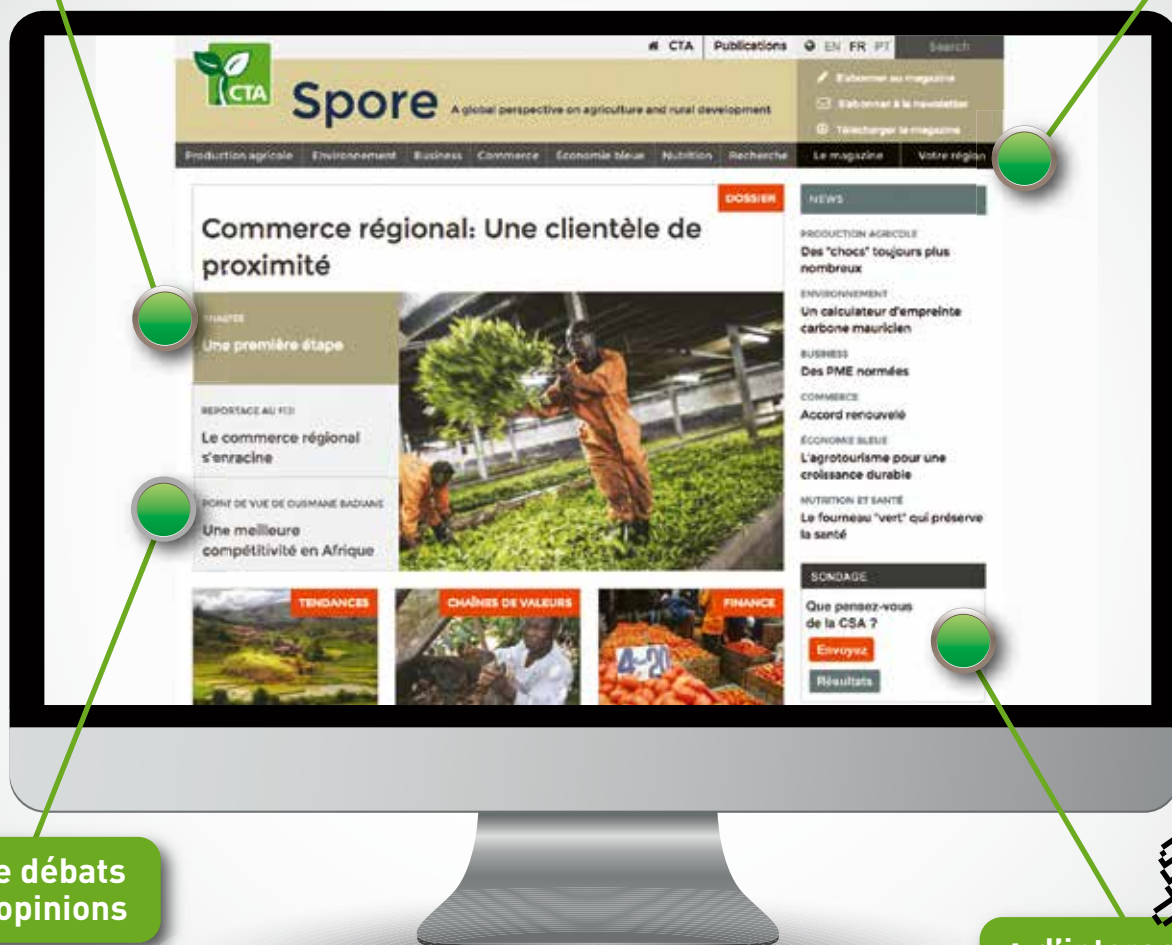
Pro-Agro: Le manuel agricole de référence

**Tous les savoir-faire essentiels pour
l'agriculteur des pays tropicaux et
subtropicaux**

EXPLOREZ LE NOUVEAU SPORE

+ d'expertises

+ d'infos sur
votre région



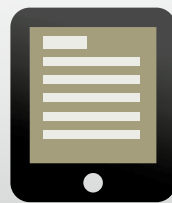
+ de débats
et d'opinions

+ d'interactivité

Le développement agricole, chaque jour, à portée de clic



SMARTPHONE



TABLETTE



ORDINATEUR



www.spore.cta.int