

BRENT HABIG

Directeur regional pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique australe, TechnoServe

Je travaille pour TechnoServe, une ONG internationale. Nous sommes partenaires de l'AGRA et de plusieurs projets. Nous travaillons dans 30 pays en développement en Amérique latine, en Afrique et en Inde. Je m'occupe de l'Afrique occidentale et méridionale, je suis donc plus au fait de nos actions au Ghana, au Nigeria, en Côte d'Ivoire, au Zimbabwe, en Zambie, au Mozambique et en Afrique du Sud. Notre mission consiste à travailler avec des hommes et des femmes entrepreneurs du monde en développement pour bâtir des fermes, des entreprises et des industries compétitives. Nous travaillons à plusieurs niveaux : notre travail avec les fermes repose sur la réalité du petit propriétaire, que nous avons évoquée ici. Nous travaillons également au niveau de l'entreprise, par exemple avec les transformateurs de produits agricoles, pour leur offrir une assistance technique ou leur permettre de développer des produits plus nutritifs. Nous travaillons également au niveau de l'industrie. Par exemple, nous menons un projet pour développer le secteur de la transformation de noix de cajou en Afrique occidentale, c'est l'un des programmes que nous menons au Burkina Faso.

Notre travail s'articule autour du marché, fondamentalement nous sommes présents pour aider les acteurs locaux et d'autres entreprises à devenir plus compétitifs, et ainsi piloter l'impact sur le développement ? À terme, l'objectif global est de générer des revenus accrus, une sécurité alimentaire renforcée ou une résistance plus élevée des foyers, quels que soient les objectifs particuliers. Nous opérons de manière très rigoureuse et transparente, chaque année nous assurons un suivi de notre champ d'action, c'est-à-dire avec combien de fermiers nous travaillons et combien d'entreprises nous soutenons. Nous avons travaillé avec 570 000 fermiers et 1 500 entreprises. Nous assurons également un suivi de notre impact ; nous avons créé 9 300 emplois et piloté 70 millions de bénéfices financiers supplémentaires pour les fermiers et les entreprises avec lesquels nous travaillons, nous sommes donc très portés sur la mesure quantitative.

Quand on évoque la compétitivité agricole, nombre de discussions portent sur la technologie et la finance ; les deux outils que nous utilisons le plus sont l'investissement, les liquidités injectées dans le système et avec lesquelles nous sommes en mesure de nouer un partenariat ou de travailler, afin d'améliorer l'agriculture ; et la productivité, qui est en définitive un facteur de compétitivité de ces fermes. On observe une augmentation récente des investissements dans l'agriculture qui est très prometteuse et stimulante ; la grande majorité est privée (85 %), 11 % viennent des gouvernements et 4 % de l'ODA, de partenaires multilatéraux ou de fondations. Si on observe l'image d'ensemble des personnes avec lesquelles nous pouvons nous associer pour générer l'impact le plus élevé qui soit, le secteur privé est une source très importante, même si bien entendu une étroite coordination avec les pouvoirs publics et les donateurs reste essentielle.

Le défi, car nous avons une orientation commerciale, est d'être réellement inclusif et de toucher les populations vulnérables. Les moyens de pratiquer l'agriculture et de la développer sont multiples mais ne bénéficient pas nécessairement aux petits propriétaires ou à la sécurité alimentaire. Nous identifions les opportunités de travailler avec les entreprises quand s'ajoute une dimension sociale, c'est dans cet objectif que nous travaillons en partenariat avec les donateurs. On distingue deux domaines principaux, les liens avec les petits propriétaires fermiers en tant que producteurs, par lesquels ils bénéficient d'avantages sous forme d'intrants agricoles ou d'accès à des marchés stables, et comment nous pouvons piloter ces liens pour qu'ils se révèlent fructueux ; et les liens avec les petits propriétaires producteurs en tant que clients, par lesquels ils peuvent acheter des intrants agricoles, offrir de nouveaux aliments nutritifs et être clients. C'est là que nous nous spécialisons, en travaillant avec des entreprises pour développer des solutions très locales afin d'inciter les petits propriétaires producteurs à tirer profit d'avantages en termes de revenus et de sécurité alimentaire. Nous opérons comme un catalyseur, nous nous impliquons dans la mise en place d'un système et, une fois que celui-ci fonctionne, nous nous retirons, nous ne voulons pas endosser de rôle permanent mais au contraire faire en sorte que le système se suffise.

C'est un peu abstrait, alors je vais vous donner un exemple spécifique, celui d'une culture marchande pour illustrer les retombées pour les cultures de base. Je pense à un programme que nous avons mené en Côte d'Ivoire et au Ghana

pour le compte de la Bill and Melinda Gates Foundation. Deux tiers de la production globale de cacao sont cultivés en Afrique occidentale, et près de 100 % sont issus d'une culture par des petits propriétaires, il n'est donc pas question de savoir à quel producteur cela va bénéficier. Il s'agit de ménages pauvres avec des revenus inférieurs à 2 dollars US par jour, et leur statut nutritionnel est complexe ; ils bénéficient d'un contenu calorique adapté à longueur d'année mais dans de nombreux cas, en fonction de l'âge de la population, ils présentent des carences en micronutriments ou en protéines, le problème est par conséquent plus d'ordre nutritif. C'est une région d'Afrique dans laquelle la culture de base est facile, il s'agit par conséquent moins du contenu calorique.

Le cacao constitue un revenu pour le foyer, la vente se produit une ou deux fois par an et permet un revenu plus que bienvenu pour couvrir les frais de scolarité et tous les types de besoins ou de dépenses de santé. Notre projet a consisté à travailler avec le secteur des intrants, les distributeurs d'engrais, les entreprises locales ou les entreprises de protection des cultures pour les investir directement auprès des petits propriétaires. Ils travaillaient au préalable sur les sites en dur et n'étaient pas réellement en mesure de vendre aux petits propriétaires, aussi nous avons mis en place un système de distribution en bout de chaîne pour que des agents de fertilisation fassent également de la formation et garantissent que les produits soient utilisés de manière appropriée.

Le défi ici concernait les crédits. Les intrants pour le cacao sont très onéreux, souvent supérieurs à 500 dollars US par foyer, et clairement cet argent n'était pas disponible, aussi nous avons développé un modèle qui faisait appel au crédit. En raison d'une certaine complexité, les antécédents en matière de crédits de cacao sont très insuffisants, avec moins de 30 % de taux de remboursement. Cette solution n'est par conséquent pas considérée comme viable. Nous avons commencé à petite échelle, avec 300 fermiers au Ghana et 200 en Côte d'Ivoire, et quatre ans plus tard nous travaillons avec plus de 10 000 clients. Les impacts sont très élevés ; la production de cacao a triplé, soit une augmentation du revenu des ménages de 900 dollars US par an, ce qui est élevé. Le crédit aux petits propriétaires est étonnamment très fiable : nous avons enregistré 98 % de remboursement sur les cinq dernières années, y compris pendant la crise électorale en Côte d'Ivoire, où nous pensions perdre l'année entière. Cela a également été l'opportunité pour ces foyers de mettre en place leur premier compte épargne, et ainsi d'utiliser leurs économies pour répartir les revenus du cacao tout au long de l'année.

Cela a eu des retombées substantielles en termes de culture de base ; nous avons été en mesure de quantifier une augmentation des investissements dans les cultures de base, une augmentation des cultures de base ainsi qu'une augmentation de la production alimentaire, confirmant par conséquent des avantages pour la sécurité alimentaire. C'est le maximum que nous ayons pu déterminer dans ces délais.

Deux apports immatériels importants ont émergé de ce projet : un plus grand nombre de jeunes sont venus, ce qui a réellement changé la démographie des personnes engagées dans l'agriculture, car c'est désormais une activité intéressante comparée à d'autres métiers ; d'autres programmes similaires ont été créés, grâce auxquels les citoyens ont vu ce que nous faisons avec la Gates Foundation, et d'autres entreprises d'intrants ont commencé à élargir leurs prêts au cacao, car elles ont senti que c'était désormais un modèle économique viable. Il est formidable d'observer d'autres acteurs entrer en jeu sans la moindre subvention. Nous sommes à un tournant, nous travaillons avec 10 000 producteurs environ et clairement les opportunités de croissance sont réelles, mais nous espérons que notre rôle s'atténue à mesure que le secteur privé considère cette voie comme une option viable et continue à la faire progresser.

Nous nous concentrons largement sur les partenariats qui voient arriver des investissements privés – un réel moteur de croissance – puis nous travaillons très étroitement avec les donateurs ou les pouvoirs publics. Nous avons mentionné le lien entre les ONG et les pouvoirs publics ; quand nous opérons dans un pays, notre travail avec le gouvernement se fait souvent à un niveau élevé, aussi nous devons examiner de près la situation et nous rendre compte de ce qui se passe de façon plus détaillée, mais il y a un effort de coordination avec le gouvernement. Le problème que j'observe est un manque de coordination entre les ONG elles-mêmes ; certaines délaissent les intrants comme les graines et les engrais tandis que d'autres essaient justement de développer le marché de ces intrants – soit deux approches incompatibles. Dans ces pays, tous les acteurs, qu'il s'agisse des pouvoirs publics ou des donateurs, doivent aligner le volume de subventions sur les efforts de développement du marché.



Une opportunité majeure existe de créer un partenariat et de développer des solutions sur le terrain qui soient très locales, en mesure de tirer profit des investissements du secteur privé et de travailler en étroite coordination avec les pouvoirs publics pour améliorer les revenus, augmenter la production, alimenter l'offre et la demande, augmenter la qualité nutritionnelle et la résistance des ménages.