

"Business et RSE sont compatibles en Afrique"

Publié le 14/10/2014 par Raphaëlle Poissonnet



Fondation pour l'agriculture
et la ruralité dans le monde
RECONNUE D'UTILITE PUBLIQUE

"Le marché africain peut constituer une nouvelle source de croissance pour les entreprises françaises, mais il est important de travailler avec les petites et moyennes exploitations", insiste Jean-Christophe Debar, directeur de Farm. Photos: Farm

Circuits culture : Quels types de partenariats existe-t-il entre les coopératives et les négoce français et l'Afrique ?

Jean-Christophe Debar, directeur de la Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde (Farm) : Pour n'en citer que quelques-uns, on peut mentionner en 2013, l'acquisition de **Link seed** en Afrique du Sud par **Limagrain**, ainsi que sa prise de participation au sein de **Seed co** au Zimbabwe.

Depuis 2006, le groupe coopératif sucrier, **Tereos** est implanté au Mozambique pour la production et la transformation de canne à sucre.

Quant au groupe **Sofiprotéol**, il est fortement implanté dans les filières oléo-protéagineuses dans les pays du Maghreb et en Afrique l'Ouest, au Sénégal et au Burkina Faso. L'entreprise a une vision filière essentiellement tournée vers le marché local pour subvenir aux besoins de la population.

Globalement **l'intérêt pour le marché africain est assez récent** et il existe des formes très diverses d'implantation de ces sociétés sur le marché africain. Toutefois, **les partenariats agricoles et agroalimentaires entre la France et l'Afrique ne sont pas à la hauteur du potentiel de développement du marché africain.**

Quel est le potentiel de développement du marché africain ?

Jean-Christophe Debar : D'après une étude prospective que la fondation Farm a réalisée sur le développement de l'Afrique Subsaharienne, il y a d'énormes perspectives en termes de démographie, d'urbanisation, de croissance économique, d'augmentation des revenus...

Le marché africain offre un potentiel important car la demande des consommateurs va fortement augmenter. Au niveau de la production, **le potentiel de modernisation est énorme**. Par exemple, les rendements sont souvent très bas et peuvent être améliorés. **Sur l'aspect logistique, il y a beaucoup à faire** en termes de stockage à la ferme et au niveau portuaire, mais aussi sur l'amélioration de la chaîne du froid.

Quelles sont les opportunités pour les entreprises françaises ?

J-C. D. : Pour les coopératives ou les négoce français, différentes possibilités existent. **L'exportation de produits de la France vers l'Afrique** est une opportunité importante et toutes les filières sont concernées. L'amélioration des rendements en Afrique ne suffira pas à couvrir les besoins de la population qui devraient passer d'un milliard à deux milliards dans les dix prochaines années. L'Afrique va donc devoir importer des denrées alimentaires.

De plus, le pouvoir d'achat est en hausse et la classe moyenne se développe ce qui implique que la part des produits transformés va augmenter. **Il ne faut pas non plus négliger l'exportation de services et des savoir-faire** sur les aspects logistiques au sens large.

Deuxième possibilité, **les importations de produits africains vers la France**, l'objectif étant d'avoir une source alternative de production en créant un partenariat pour produire en Afrique, puis importer vers la France pour utiliser les produits agricoles dans les filières agroalimentaires françaises. Un exemple serait la sécurisation des achats de produits pour l'alimentation animale.

Troisième possibilité : **investir pour produire en Afrique et approvisionner le marché local. Cette piste est très prometteuse** car il est possible d'exploiter le potentiel de modernisation à différents niveaux : la production, la transformation et même la distribution.

Quelles sont, selon vous, les conditions indispensables à la réussite des partenariats entre les entreprises agricoles françaises et africaines ?

J-C. D. : Il faut travailler de manière respectueuse dans des conditions sociales et environnementales durables. Ces partenariats ne doivent pas impliquer un accaparement des terres. Il faut mettre en place des partenariats équilibrés dans lesquels tout le monde peut y trouver son compte.

Aujourd'hui, **travailler en Afrique n'implique pas de faire du caritatif ou de l'assistance**. Depuis quelques années, les gouvernements africains expriment la volonté de créer des partenariats avec des entreprises et de moderniser l'économie agricole et agroalimentaire.

Pour les entreprises françaises, c'est une opportunité de faire du business et selon la manière dont elles travaillent cela peut contribuer à leur image : **c'est un mélange entre business et RSE. Ces deux concepts ne sont pas incompatibles s'ils sont porteurs de croissance et de développement économique**. Le secteur privé peut contribuer au développement économique de l'Afrique sur le long terme. **Néanmoins, ce processus de modernisation doit se faire en priorité avec les petites et moyennes exploitations** qui constituent la frange majoritaire des fermes.

Pour les entreprises et les filières agroalimentaires françaises, le marché africain peut constituer une nouvelle source de croissance, mais **il ne faut pas créer un déséquilibre socio-économique dans le pays** en travaillant uniquement avec les plus grosses entreprises. La réputation auprès de la population locale est cruciale et il est préférable d'éviter les difficultés relationnelles dans le pays d'accueil.

La fondation Farm cherche-t-elle des financements ? Si oui, pour développer quels types de projets ?

J-C. D. : Farm s'investit au Bénin, au Mali, au Burkina Faso, au Maroc et en Tunisie dans des projets pilotes pour soutenir une intensification durable des agricultures familiales. **Nous misons également sur le concept de think tank** en produisant des études que nous publions régulièrement, et nous organisons différents événements pour faire avancer les débats sur le développement agricole et rural dans les pays du Sud.

Pour nous, il est essentiel de **promouvoir des petites et moyennes exploitations agricoles performantes**, capables d'approvisionner les marchés en pleine expansion, notamment les marchés urbains.

Nous avons besoin de financements pour consolider nos projets pilotes qui ont notamment pour vocation de renforcer les groupements de producteurs, dans un but à la fois de plus grande efficacité et d'inclusion sociale. Un de nos axes de travail est l'amélioration de la capacité des agriculteurs à faire face aux aléas. En effet, les producteurs africains sont particulièrement soumis aux aléas climatiques, mais ils sont aussi touchés par la volatilité des prix.

Nous avons également un rôle de conseil et d'appui financier. Nous mettons par exemple à disposition des fonds de garanties pour les crédits pris par les coopératives. En cas d'aléas, le fonds de garantie peut être mobilisé. Ce système a permis de faire baisser les taux d'intérêt de quelques points alors qu'habituellement, en Afrique, ils dépassent les 15 %.

Nous jouons enfin un rôle au niveau de la gouvernance des coopératives sur les aspects comptabilité, gestion des magasins d'approvisionnement, informatisation, conseils aux agriculteurs...

Quel rôle pourrait jouer Farm auprès d'entreprises agricoles et agroalimentaires françaises qui souhaiteraient travailler en Afrique ?

J-C. D. : Farm peut service d'interface pour ces entreprises qui souhaiteraient travailler sur le marché africain. Souvent ces sociétés sont un peu démunies quand elles abordent ce marché. Nous pouvons, par exemple, les aider à identifier des interlocuteurs, découvrir les circuits de commercialisation et comprendre l'environnement réglementaire local...

Nous sommes ouverts au dialogue avec les entreprises quant à l'orientation des projets pilotes. La productivité n'est pas un gros mot tant que les entreprises qui travaillent avec nous ont une vision respectueuse du développement en Afrique.

Propos recueillis par Raphaëlle Poissonnet