

Intervention de Joël Lebreton

Session / LES ACTEURS DE L'ENGAGEMENT : AU COEUR DES RESSOURCES

Agrisud est une O.N.G. de développement économique dans le domaine agricole qui intervient dans les pays du Sud.

Inviter une O.N.G. à parler dans un forum d'entrepreneurs peut sembler étonnant car les médias témoignent souvent de relations difficiles entre entreprises et ONG.

Pourtant, moi, je me sens parfaitement à ma place ici pour plusieurs raisons :

- comme plusieurs membres du conseil d'administration d'Agrisud, je viens du monde de l'entreprise et je crois que l'entreprise est un réel outil pour créer des richesses ;
- Agrisud est une O.N.G. de développement économique qui prône l'entrepreneuriat, certes de petite taille puisqu'il s'agit de TPE ;
- Agrisud est partenaire d'entreprises françaises qui prennent au sérieux leur politique de RSE.

Quelques mots pour **le contexte de notre intervention** dans les pays du Sud.

D'abord quelques chiffres :

- Dans les pays où nous intervenons (Afrique, Amérique latine, Asie du Sud-Est) environ 60 % de l'activité principale se trouve dans l'agriculture. C'est donc un autre monde que celui de la France.
- Dans chaque pays, ce sont des milliers de petits agriculteurs qui vivent très mal, parfois dans les zones où nous intervenons avec environ un dollar par jour.

Cette situation d'extrême pauvreté est un réel facteur de déstabilisation dans ces pays, trop souvent ignoré comme le montre un autre chiffre : seulement 5 % de l'Aide Publique au Développement va à l'agriculture.

Ce que fait Agrisud : transformer les agriculteurs en entrepreneurs (on parle de TPE) et cette démarche vise à les sortir de la pauvreté.

Nous leur proposons un parcours de professionnalisation pour qu'ils maîtrisent toutes les composantes de leur TPE : choix de la production, organisation de la gestion, accès au marché, formation au métier.

Sur ce dernier volet, nous nous appuyons sur l'agro-écologie. Pas par idéologie, mais parce que l'agro-écologie est, dans ce contexte, la façon d'avoir **l'agriculture la plus productive** (augmentation de la production de l'ordre de 40 à 50 % en moyenne) et **la plus rentable / viable** (meilleure maîtrise des dépenses, augmentation des recettes voire un effet combiné des deux). En plus, cela prend soin de la planète (qui en a bien besoin) en préservant la biodiversité et avec une meilleure gestion de la ressource en eau.

On amène ainsi les revenus nets des producteurs de **un** dollar par jour à environ **quatre** dollars par jour en moyenne, sachant que dans ces pays le seuil de pauvreté est aux alentours de **deux** dollars par jour.

Nos résultats depuis 30 ans : nous avons structuré près de 90 000 TPE, sorti de la pauvreté 450 000 personnes et le taux de résilience de ces petites entreprises à quatre ans est supérieur à 85 %.

Nos modes d'action : notre financement ne peut à l'évidence pas provenir de ces paysans. Ce ne sont donc pas eux qui nous rémunèrent.

Donc nous avons deux modes d'intervention :

- À la demande de gouvernements locaux ou dans le cadre de financements d'aide au développement (public) / de mécénat (privé) où nous intervenons à l'échelle d'un territoire.
- En partenariat avec quelques grandes entreprises françaises comme le **Club Med** ou **L'Oréal** dans le cadre de la mise en œuvre de leur politique RSE.
Nous les accompagnons pour structurer des filières d'approvisionnement responsable ou pour mener des actions relatives à l'impact de leurs investissements, de leurs unités de production vis-à-vis des communautés locales.

Je prendrai **un seul exemple** pour illustrer cette démarche : le partenariat depuis plusieurs années (depuis 2009) avec le Club Med pour que leurs villages de vacances s'approvisionnent en produits frais localement. Dit comme cela, c'est du bon sens et c'est simple.

En réalité, cela demande un effort bien particulier :

- de réels changements au niveau du Club Med notamment dans sa politique d'achat ;
- une organisation des producteurs locaux pour qu'ils puissent fournir en quantité, qualité, diversité et régularité les produits demandés.

Agrisud fait l'ingénierie de toute cette organisation. Grâce à sa connaissance du terrain et à son orientation entrepreneuriale, Agrisud permet la rencontre a priori improbable entre 2 mondes à savoir la direction des achats du Club Med et de nombreux petits producteurs locaux en Afrique ou en Asie.

Point important, nous ne sommes pas dans le cadre d'un mécénat mais dans l'activité normale de Club Med qui fait cela parce qu'il y a un vrai retour sur investissement. Pas seulement financier mais tout à fait tangible :

- retour de la part des clients et effet d'image ;
- fidélisation du personnel local et fierté ;
- insertion locale des villages du Club Med et amélioration de leur sécurité (personnel et installations) ;
- inscription de cette politique dans les engagements en matière d'ODD du Club Med et mise en avant dans les négociations avec les banques.

Les résultats de ces partenariats sont suffisamment probants pour que nous ayons envie de les développer. J'espère que ce type de rencontre, comme celle d'aujourd'hui, nous permettra d'amplifier notre action en relation avec des entreprises françaises.