



Toolkit N°2

Sensibiliser les agriculteurs et les populations rurales à la transition numérique et écologique



Innovations sociales pour une transition verte et numérique équitable, un projet du Fonds Transform Together

PROBLÈME

On constate que les principaux groupes cibles de l'économie sociale sont laissés pour compte dans la transition verte et numérique en Europe. Cela est particulièrement vrai pour les plus vulnérables : les microentrepreneurs, les personnes à faibles revenus, les migrants, les femmes. Ils ne disposent pas des connaissances et des compétences nécessaires pour mettre en place des solutions numériques et/ou vertes qui pourraient développer leur activité et/ou les rendre plus résilients face au changement climatique et aux menaces environnementales.

SOLUTION

Le projet Transform Together Fund a abordé ces questions en aidant les acteurs de la finance sociale à concevoir, tester et mettre en œuvre des solutions susceptibles d'aider les groupes cibles à combler le fossé. Dans cette boîte à outils, nous présentons dix organisations avant-gardistes (Adie — France, Confeserfidi — Italie, Coopfin — Italie, FAER — Roumanie, FDPA — Pologne, Microlab — Italie, Filbo/OMRO — Roumanie, SIS Credit — Bulgarie, 3Bank — Serbie, Patria Credit — Roumanie), qui ont développé des solutions pratiques pour aider les micro-entrepreneurs et les agriculteurs — en particulier ceux issus de groupes vulnérables — à renforcer leurs capacités en matière d'écologie et de numérique.

Le [projet Transform Together Fund](#), cofinancé par l'Union européenne, a été mené par Microfinance Centre (MFC) et Cerise+SPTF entre août 2023 et juillet 2025. [Neuf organisations](#) ont reçu des subventions pouvant atteindre 50 000 euros pour tester des initiatives pilotes dans divers contextes locaux. De plus, Patria Credit a partagé avec le projet son histoire inspirante de création de partenariats et d'initiatives innovantes. Outre le financement, le MFC et Cerise+SPTF ont offert aux bénéficiaires la possibilité de participer à des formations et à des échanges entre pairs lors de réunions sur place à Paris, Varsovie et Bruxelles, à des sessions mensuelles d'apprentissage entre pairs, à des sessions trimestrielles de coaching et à un soutien régulier.

L'importance de développer les compétences numériques des entreprises pour les groupes vulnérables

Les entrepreneurs naviguent dans la transformation numérique avec un mélange de succès et de défis. Toutefois, les progrès restent lents, en particulier pour les micro-entrepreneurs, les agriculteurs et les femmes.

Facteurs limitants

Manque de compétences numériques : Les micro-entrepreneurs manquent souvent de temps, d'argent ou de ressources humaines pour investir dans des outils numériques ou des formations, et ont moins accès à une assistance informatique ou à des consultants numériques. Leurs compétences numériques sont souvent autodidactes et axées sur les besoins immédiats de l'entreprise. Ils sont préoccupés par la sécurité des données.

Manque de sensibilisation : En raison d'un manque important de connaissances sur les avantages de la numérisation, d'un manque de sensibilisation ou de compréhension, de nombreux micro-entrepreneurs ne prévoient pas d'investir dans des solutions numériques.

L'écart entre les hommes et les femmes : Les femmes en particulier sont confrontées à des lacunes notables en matière de compétences numériques. Les micro-entrepreneuses présentent souvent des niveaux de culture numérique inférieurs à ceux de leurs homologues masculins, ce qui peut les empêcher d'être compétitives dans l'économie numérique.

Conséquences

Compétitivité réduite : Ces obstacles et déficiences contribuent probablement à réduire la compétitivité, avec une capacité limitée à s'adapter au marché de plus en plus numérique, une présence et des opérations en ligne limitées, un accès réduit à l'information (prix du marché, solutions de marché) et aux réseaux d'acteurs principaux (supermarchés, vendeurs, consultants).

Accès limité au financement : De nombreuses institutions financières exigent désormais un certain niveau de capacité numérique de la part des entreprises qui cherchent à obtenir des prêts ou des subventions. En outre, dans certains pays, l'accès potentiel aux subventions peut être lié à la capacité de créer des comptes ou de se connecter à des plateformes en ligne.

Valeur de la numérisation

La transformation numérique offre une occasion unique de renforcer l'efficacité, d'améliorer l'accès aux marchés mondiaux et de favoriser l'innovation.

Les compétences numériques sont essentielles à la réussite des entreprises : L'acquisition de compétences numériques permet aux micro-entrepreneurs d'améliorer leur capacité à créer et à développer des entreprises et leur procure des avantages concurrentiels pour mieux naviguer dans le paysage numérique : marketing numérique, utilisation de plateformes de commerce électronique, engagement efficace avec les clients par le biais des médias sociaux, analyse des données, etc.

La pandémie de COVID-19 a mis en évidence l'importance des capacités numériques. Les micro-entrepreneurs ayant de meilleures compétences numériques ont mieux résisté à la crise, car ils ont pu passer à la vente en ligne et maintenir leurs activités lorsque les magasins physiques étaient fermés. Le développement de ces compétences prépare les entrepreneurs à de futurs chocs économiques et renforce leur capacité à constituer des réserves de liquidités.

La compétence numérique est de plus en plus liée à l'accès au financement et aux ressources : Les micro-entrepreneurs dotés de compétences numériques accrues peuvent mieux tirer parti des ressources financières disponibles et naviguer dans des cadres réglementaires et de financement complexes.

L'amélioration des compétences numériques contribue à combler le fossé entre les hommes et les femmes : Permettre aux femmes entrepreneurs d'accéder aux marchés en ligne et aux outils numériques les aide à prendre des décisions éclairées quant à l'adoption de nouvelles technologies, à favoriser une plus grande participation à l'économie et à promouvoir l'égalité entre les hommes et les femmes dans la direction des entreprises. En outre, les programmes de formation peuvent inspirer la confiance et améliorer le sentiment d'estime de soi dans les rôles entrepreneuriaux.

L'importance de développer des compétences vertes

Les micro-entrepreneurs sont confrontés à de nombreux défis pour la durabilité de leurs projets, et la transition écologique ne fait généralement pas partie de leur champ d'action. Cependant, l'intégration des défis du changement climatique et des menaces environnementales devient une nécessité pour faire face aux risques réels, soutenir les clients finaux et s'aligner sur les nouveaux cadres réglementaires.

Facteurs limitants

Doutes sur la rentabilité : Les micro-entrepreneurs s'inquiètent de la manière dont les changements écologiques pourraient affecter leurs revenus : augmentation des coûts de production (par exemple, matériaux biosourcés plus chers) ou réduction des rendements (par exemple, mauvaise récolte non soutenue par des produits chimiques), contraintes imposées par la législation et les restrictions liées au climat (par exemple, limitation des véhicules à moteur à combustion, limitation de l'utilisation des pesticides), changements dans le comportement des consommateurs (par exemple, rejet des produits toxiques ou nocifs pour l'environnement, préférence pour les alternatives biologiques et durables).

Manque de sensibilisation : Si les micro-entrepreneurs sont conscients des problèmes écologiques, ce n'est pas nécessairement leur principale priorité et ils ne voient pas le rôle qu'ils pourraient jouer dans le soutien à la transition écologique.

Le manque d'information : La transition verte nécessite une solide connaissance des enjeux et de l'éventail des solutions pour faire face aux risques. La plupart des micro-entrepreneurs ne sont pas conscients de la voie qu'ils pourraient emprunter et de la valeur qu'elle peut apporter à leur entreprise.

Conséquences

Engagement réduit : La plupart des micro-entrepreneurs du groupe cible sont réticents à s'engager dans la transition écologique et n'envisagent pas de solutions alternatives pour leur entreprise.

Alignement limité sur les cadres écologiques : Les micro-entrepreneurs peuvent prendre le risque de ne pas s'aligner sur les exigences réglementaires (réglementations ESG) ou sur les pratiques responsables limitées attendues des bailleurs de fonds potentiels ou des partenaires techniques.

Valeur de la transition verte

Co-bénéfices : La réduction des coûts est cruciale pour les clients qui envisagent une transition écologique. C'est le premier élément qui les convaincra de s'engager. Les micro-entrepreneurs bénéficieront d'une meilleure gestion des ressources (eau, papier, produits chimiques, etc.), d'une réduction de la consommation d'énergie (isolation améliorée, appareils électriques, vélos contre voitures, etc.), de produits plus durables (panneaux solaires solides, soutien efficace après-vente pour la réparation, le recyclage, etc.)

Responsabilité et engagement pour une durabilité à long terme : L'engagement en faveur de la transition écologique peut également être valorisé par la communication avec les partenaires ou les clients sur leur engagement en faveur de pratiques responsables et d'une transition écologique pour un avenir meilleur.

Le Toolkit N°1 se concentre sur la formation innovante pour les compétences commerciales numériques et la transition verte.

Le Toolkit N°2 se concentre sur la sensibilisation des agriculteurs et de la population rurale à la transition numérique et écologique.

|| Toolkit N°2 - Sensibiliser les agriculteurs et les populations rurales à la transition numérique et écologique

Cette boîte à outils se concentre sur des approches innovantes visant à aider les clients ruraux et les agriculteurs à travers l'Europe à acquérir des compétences écologiques et numériques. Elle décrit des outils ou des approches innovants mis en œuvre par cinq organisations en Europe : SIS Credit (Bulgarie), 3Bank (Serbie), FDPA (Pologne), FAER (Roumanie) et Patria (Roumanie).

1. Utiliser les outils numériques pour connecter les agriculteurs

1.1 Écosystème de soutien numérique. Services holistiques pour les clients vulnérables – SIS Credit (Bulgarie).

1.2 Inscription des agriculteurs. Prêts agricoles numériques et nouvelle carte d'identité électronique – 3Bank (Serbie).

1.3 Cultiver la croissance numérique. Briser les barrières à l'innovation numérique – Patria (Roumanie).

2. Soutenir la transition écologique dans l'agriculture grâce à un appui direct

2.1 Transition numérique et écologique. Renforcer l'efficacité des entreprises rurales en Pologne – FDPA (Pologne).

2.2 La vie à travers notre sol. Gestion des sols pour une agriculture durable – FAER (Roumanie).

2.3 Exploiter le potentiel. Soutenir la transition écologique grâce à la technologie – Patria (Roumanie).

Projet
Leçons Apprises

Toolkit N°2



1. Utiliser les outils numériques pour connecter les agriculteurs

2. Soutenir la transition écologique dans l'agriculture grâce à un appui direct



Écosystème de soutien numérique

Services holistiques pour les clients vulnérables

PROBLÈME

Les clients vulnérables ont du mal à accéder à des solutions écologiques adaptées et à des informations sur les financements européens, tandis que la fourniture d'un accompagnement personnalisé reste coûteuse.

SOLUTION

Plateforme numérique facile à utiliser, dotée d'outils d'IA et d'une assistance humaine, permettant d'accéder à des informations personnalisées.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Une plateforme d'assistance numérique

Les micro-entrepreneurs vulnérables sont confrontés à des obstacles majeurs pour accéder à des services de conseil et financiers, en particulier pour la planification commerciale, l'efficacité énergétique et les solutions écologiques. Les services de conseil destinés à ce groupe sont souvent coûteux et ne génèrent pas de revenus, ce qui prive nombre d'entre eux du soutien nécessaire pour réaliser leur potentiel. La crise du COVID-19 a accéléré le passage aux services à distance, en particulier pour les clients ruraux qui n'ont pas accès à des agences à proximité. Les institutions de microfinance doivent désormais offrir des services numériques rapides, personnalisés et accessibles pour rester compétitives tout en favorisant l'inclusion financière et la création d'emplois. Bien qu'il existe des outils d'intelligence artificielle et des financements pour l'efficacité énergétique, de nombreux micro-entrepreneurs sont trop accaparés par leurs défis quotidiens pour les explorer ou y accéder. Les subventions européennes et nationales sont souvent accordées à des entreprises plus importantes, capables de suivre et de postuler à des programmes, laissant les petits acteurs de côté.

SIS Credit a comblé ces lacunes en développant une solution numérique visant à améliorer l'accès aux services financiers et non financiers adaptés aux besoins réels des clients.

Aperçu



Processus centré sur le client

Lors du développement de son propre produit de prêt numérique destiné aux clients vulnérables, SIS Credit a donné la priorité à la création d'une application claire et simple. Elle les a également activement impliqués dans la phase de test, au cours de laquelle elle a recueilli de précieux commentaires qui ont façonné et amélioré la plateforme finale.

La solution a été conçue pour améliorer les capacités des clients dans quatre domaines clés :

- Adopter des pratiques écologiques et numériques dans la vie professionnelle et quotidienne
- Gérer les demandes de prêt via une plateforme en ligne conviviale
- Améliorer les connaissances financières, notamment en matière de budgétisation et de remboursement de prêts
- Explorer les outils d'IA, les solutions durables et les possibilités de financement de l'UE pour les start-ups.

Développement de la solution numérique

La pierre angulaire de la transformation de SIS Credit était une plateforme numérique robuste conçue à la fois pour les clients et le personnel. Ses principales fonctionnalités comprenaient :

- Un portail client fournissant une assistance en ligne et des informations sur l'IA, les pratiques écologiques et les programmes de financement de l'UE
- Poli, le chatbot, un assistant intelligent qui aide les clients dans leurs démarches de planification commerciale et leurs questions financières
- Un système de demande de prêt simplifié avec des instructions étape par étape, l'intégration de données tierces et la prise de contact par un agent de crédit dès la troisième étape du processus
- Un système CRM intuitif qui aide le personnel à gérer, suivre et automatiser les décisions de prêt, en mettant l'accent sur la mesure de l'impact futur.

Mise en œuvre



|| SIS CREDIT, BULGARIE

Dès le départ, il était clair que la mise en œuvre technique prendrait beaucoup de temps, près de 12 mois. En raison des retards opérationnels habituels, il restait peu de temps pour impliquer le public cible. Les 28 premiers clients ont commencé à utiliser la plateforme fin avril, après quoi SIS Credit a commencé à développer ses services de conseil sur les solutions écologiques et les financements européens.

À l'avenir, SIS Credit prévoit de tester une fonction innovante de mesure d'impact, conçue pour suivre certains indicateurs et automatiser la collecte de données dans la mesure du possible. Cette approche basée sur l'intelligence artificielle visera non seulement à rationaliser les fonctions de collecte de données en arrière-plan, mais aussi à fournir des informations pertinentes et efficaces à collecter.

Ressources nécessaires

Le projet était ambitieux et exigeait des ressources importantes et une coordination minutieuse. Cette solution innovante nécessitait :

- L'expertise humaine du personnel de SIS Credit, de spécialistes externes et de développeurs informatiques
- Une infrastructure technique, notamment Microsoft Dynamics 365 Sales, la plateforme SIS DevOps, des intégrations avec les systèmes APIS, CKR et NOI
- Une formation approfondie du personnel sur les fonctionnalités de la plateforme et l'intelligence artificielle (y compris des cours sur l'IA pour le facilitateur du projet dans une université locale)
- Du temps du personnel : charge de travail importante à plusieurs étapes, notamment le développement, les tests et la diffusion.

Bien que le plan initial ait été suffisant, la charge de travail s'est avérée intense en raison de la nature innovante et du calendrier serré du projet.



Leçons apprises

Ce parcours a permis à SIS Credit de tirer des enseignements précieux :

- La transformation numérique prend beaucoup de temps et nécessite un leadership dédié et une personne dédiée pour gérer le projet
- Une collaboration étroite et des vérifications régulières avec des partenaires informatiques externes facilitent la mise en œuvre
- Le développement d'un outil de prêt automatisé pour les clients vulnérables implique de trouver le juste équilibre entre automatisation et assistance humaine
- Il est également essentiel de veiller à ce que l'outil utilise un langage clair et sans jargon afin de favoriser l'inclusion des clients vulnérables
- Des simulations régulières et des boucles de rétroaction des clients sont essentielles pour une conception conviviale
- Les clients sont souvent mieux préparés que prévu à l'intégration numérique
- La numérisation et l'intégration de l'IA permettent de gagner en efficacité et deviennent indispensables pour les IMF qui cherchent à créer un avantage concurrentiel.

Succès

Qu'en ont pensé les clients ?

Le lancement pilote en avril 2025 a marqué une étape importante : tous les composants techniques étaient opérationnels (y compris le portail client et le CRM back-office), et un webinaire de diffusion a attiré 33 participants. Les commentaires des clients et des partenaires ont été positifs, mettant l'accent sur :

- La conception intuitive et facile à naviguer de la plateforme
- L'approche sans jargon pour communiquer avec les clients
- La réduction de la charge de travail pour les clients grâce à la collecte automatisée des données
- La transparence des processus de prêt et l'accessibilité du soutien-conseil.



SIS Credit est le principal fournisseur de financement social en Bulgarie. Certifié selon le Code européen de bonne conduite, il accorde la priorité au soutien aux micro et petites entreprises afin de stimuler le développement économique national.

En adoptant une approche plus souple et en tenant compte des spécificités de chaque entreprise, SIS Credit est en mesure de fournir des services financiers à des clients qui sont négligés par les banques traditionnelles, mais qui disposent d'un modèle économique solide et d'un bon potentiel de croissance.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.

Portail client

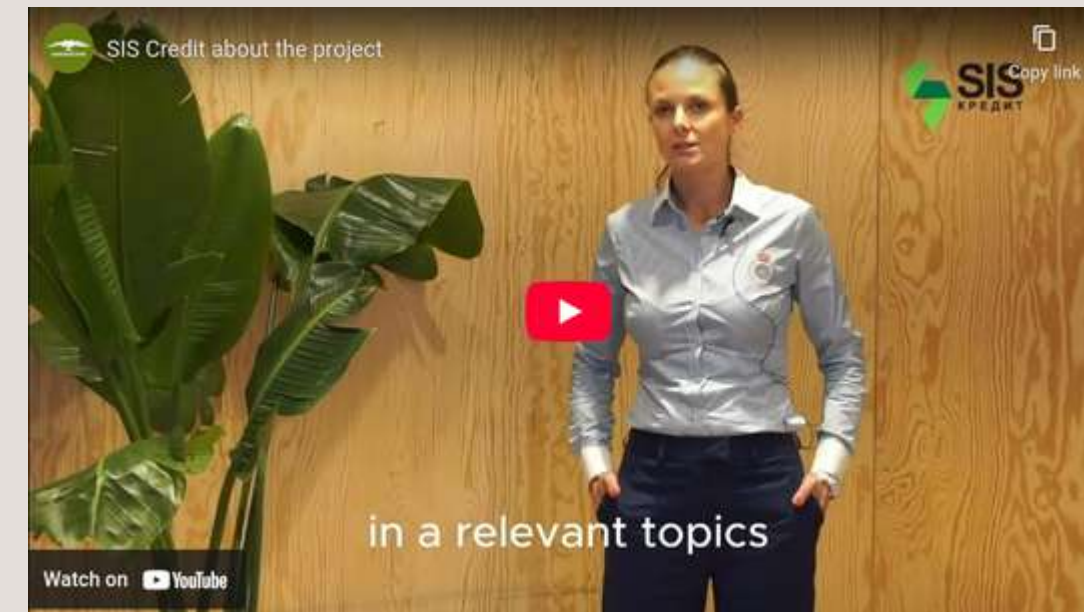
Потребителски, Ипотечни и Бизнес кредити

СИС кредит е небанкова институция която предлага кредитиране и експертни съвети на физически и юридически лица при изгодни условия. Вашият финансов партньор

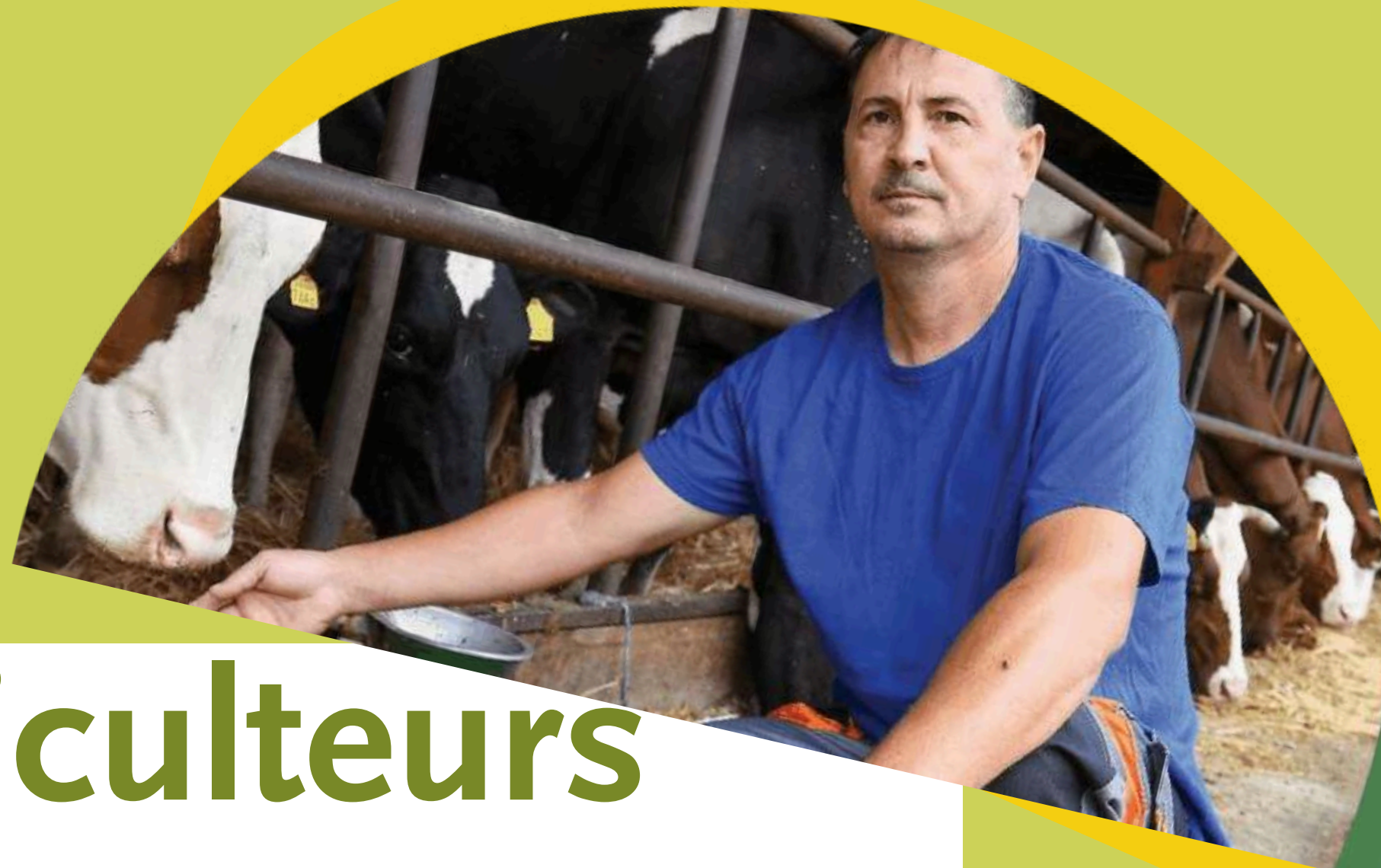
 СИС Кредит /



Vidéo de l'étude de cas



Solution



Inscription des agriculteurs

Prêts agricoles numériques et nouvelle carte d'identité électronique

PROBLÈME

Les agriculteurs manquent de confiance et de connaissances pour adopter pleinement les outils numériques, notamment l'utilisation de ConsentID pour la signature numérique et l'accès aux services électroniques.

SOLUTION

Formation individuelle des agriculteurs à l'utilisation de ConsentID et de la signature numérique, leur donnant ainsi accès non seulement aux services nationaux, mais aussi au nouveau prêt agricole numérique de 3Bank.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



L'administration électronique au service des agriculteurs

En 2023, un Serbe sur sept utilisait le service d'identité numérique lancé par son gouvernement trois ans auparavant. ConsentID permet aux utilisateurs de naviguer dans les services administratifs en ligne, de gérer leurs dossiers médicaux électroniques et de régler leurs factures. Pour les clients ruraux éloignés de 3Bank, cela signifie qu'ils peuvent accéder à toute une gamme de services essentiels grâce à l'application ConsentID pour smartphone.

Consciente que 94 % de ses clients sont des petits agriculteurs opérant avec de faibles marges, 3Bank a saisi l'opportunité d'utiliser ConsentID pour concevoir un portail en ligne qui intègre de manière transparente son processus de prêt numérique à l'application ConsentID prenant en charge les services électroniques gouvernementaux.

Cette plateforme simplifie la soumission des documents et permet aux clients de signer numériquement leurs contrats de prêt, éliminant ainsi les visites fastidieuses en agence et réduisant le délai d'obtention des fonds à quelques heures seulement.

Le portail a été conçu comme une solution informatique distincte et intégré au système bancaire central de 3Bank, ainsi qu'à l'application pour tablette utilisée par le personnel lors des visites chez les clients.

Aujourd'hui, 3Bank caractérise son processus de prêt comme un mélange entre physique et numérique, qu'elle appelle « phygital ». Dans un premier temps, le personnel se rend au domicile des agriculteurs pour discuter de leurs besoins individuels en matière de financement et rédiger une demande de prêt sur mesure. Une fois les conditions du prêt convenues, le conseiller client finalise l'analyse du prêt et rend sa décision, tandis que les documents sont automatiquement partagés avec le client pour signature numérique. D'un simple clic sur l'application ConsentID, les clients peuvent signer leur contrat en toute sécurité.

Aperçu



|| 3BANK, SERBIE

Le conseiller clientèle les guide tout au long du processus, étape par étape, et leur dispense une formation sur l'utilisation de l'application.

Pour 3Bank, cette solution permet de réduire les coûts d'exploitation en diminuant le nombre d'administrateurs back-office nécessaires au traitement des prêts et en éliminant les frais généraux liés à l'impression et à l'archivage. Le passage au zéro papier aide également 3Bank à réduire son empreinte carbone et à améliorer sa durabilité environnementale.

Pour les agriculteurs, l'utilisation de la signature électronique réduit le délai de versement des prêts de 3 jours à 2 heures. Pour les clients qui découvrent ConsentID, le personnel est à leur disposition pour les guider pas à pas tout au long du processus.

Lorsque les clients développent ainsi leurs capacités numériques, cela peut avoir plusieurs répercussions importantes. Tout d'abord, ils peuvent désormais utiliser ConsentID en toute confiance pour interagir avec un large éventail d'entreprises et d'autres institutions financières.

Deuxièmement, il devient facile d'accomplir des tâches telles que le renouvellement de leur enregistrement foncier annuel, la demande de subventions publiques et la mise à jour des données relatives à leur petite exploitation agricole.

Ils peuvent également télécharger des certificats pour des demandes de prêt ou des transactions commerciales, se tenir informés des dernières actualités agricoles et même prendre rendez-vous pour des examens médicaux.

Leurs nouvelles compétences renforcent également considérablement la confiance des petits agriculteurs, qui déclarent éprouver un nouveau sentiment d'appartenance à une communauté : même s'ils sont « petits » en termes de revenus, ils sont sur un pied d'égalité avec tous les autres.



Conception du portail

Le processus de développement de la solution a commencé par l'identification des points faibles typiques des processus de prêt numérique et la création d'un flux de travail numérique centré sur le client pour l'équipe de développement informatique, y compris des demandes de modification détaillées. Pour donner vie à ce concept, des experts externes ont été sollicités afin de développer à la fois la solution de signature numérique et l'application pour tablette, garantissant ainsi des normes élevées en matière de précision et de convivialité.

Une fois les spécifications en main, le développeur informatique a créé un portail et l'a intégré au système central de la banque, ce qui a permis de mettre en place un processus de prêt entièrement numérique. Les premiers tests du système ont été effectués par l'équipe de développement avant de faire appel à un petit groupe de chargés de prêts (20) et de clients (5) pour des tests supplémentaires.

Formation du personnel

Des formations complètes ont été organisées sur place pour les 90 conseillers clientèle, animées par deux développeurs de processus numériques expérimentés. Les sessions pratiques ont porté sur la manière d'émettre une signature numérique, de signer numériquement des documents, d'accéder aux services administratifs en ligne et d'accéder, de télécharger et de signer des documents de prêt à l'aide de ConsentID.

Cette formation a été suivie d'une période d'essai d'un mois afin de permettre aux conseillers de s'exercer davantage avant d'interagir avec les clients dans un environnement réel. 3Bank a également préparé un manuel à l'intention des conseillers, qui explique en détail, étape par étape et à l'aide d'images, comment utiliser les outils numériques.



Développement

Comme de nombreux clients de 3Bank ne sont pas familiarisés avec les technologies, le fait de donner aux agents de crédit les moyens d'apporter une aide directe et personnalisée aux agriculteurs pour l'utilisation des applications numériques pour les signatures électroniques et les services en ligne a été la clé du succès du programme. Le pack d'aide à la clientèle (obligatoire pour toute nouvelle demande de prêt numérique) comprend une formation en personne ainsi que des brochures à emporter pour les clients.

Piloter le prêt numérique

3Bank a chargé 20 conseillers clientèle de tester sur le terrain les nouvelles signatures numériques, ce qui a permis d'affiner le processus au cours des deux premiers mois. Au bout de trois mois, les 70 conseillers clientèle restants ont mis en place des prêts numériques avec leurs clients.

eUprava

Pristupite platformi eUprava tako što ,ete kliknuti **Prijavi se** i potvrditi prijavu sa ConsentID aplikacijom.

Odabirom opcije **Usluge / Dokumenta i uverenja** možete da:

- Zakažete termin za izradu li "ne karte/pasoša u lokalnom MUP-u
- Zakažete termin za izradu nove voza "ke dozvole u lokalnom MUP-u
- Registrujete vozilo
- Dobijete izvod iz mati "ne knjige ro "enih, ven "anah ili umrlah
- Dobijete uverenje o državljanstvu

Opcija **Usluge / Zdravlje** služi da :

- Podnesete zahtev za izdavanje zdravstvene kartice i zamenu zdravstvene knjižice
- Pristupite portalu **eZdravlje** gde možete da prona "ete vaš zdravstveni karton kao i terapije i recepte ukoliko ih imate prepisane.

eAgrar

Pristupite eAgrar platformi tako što ,ete kliknuti **Prijavi se**. Nakon toga Vam se otvara nova stranica koja Vas vodi na prijavu gde treba da izaberete prijava putem mobilne aplikacije.

Prijavite se preko portala za elektronsku identifikaciju

Nakon što se prijavite sa vašom ConsentID aplikacijom, možete da na eAgraru:

- Pristupite ePodsticajima i prijavite se za dostupne subvencije
- Preuzmete potvrde ili izvode o registrovanom PG
- Preuzmete potvrdu o statusu PG
- Obrišete ili obnovite poljoprivredno gazdinstvo
- Promenite nosioca ili postavite privremenog nosioca PG
- Dobijete rešenje o upisu PG

Ukoliko nemate **ConsentID aplikaciju**, uvek je možete instalirati u poslovnicama/yljalama 3 Banke uz pomo , naših zaposlenih.

3Bank

Uz **ConsentID** mobilnu aplikaciju

Digitalizuj se lako

3 Banka uvo "enjem digitalnog potpisa brine o "ovanju životne sredine smanjenjem štampe papira. To zna "i da i Vi sa svakim potpisanim dokumentom putem kvaliykovanog potpisa u kladu doprinosite o "ovanju životne sredine.

Co-funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Commission. Neither the European Union nor the European Commission can be held responsible for them.

MICROFINANCE CENTRE CERISE-SPTF eUPRAVA

Co-funded by the European Union

Que s'est-il passé ?

Au cours des neuf premiers mois, 3Bank a aidé pas moins de 5 000 clients à apprendre à utiliser ConsentID. Ce faisant, elle a également porté à 80 % la part des prêts numériques dans l'ensemble des prêts agricoles. Lors de la visite du conseiller clientèle, les clients ont également reçu une formation sur l'accès à d'autres services électroniques. Pour la quasi-totalité des clients dont le prêt a été approuvé par voie numérique, il s'agissait de leur première utilisation d'une signature électronique.

Qu'en ont pensé les clients ?

Une écrasante majorité (93 %) des clients se sont déclarés satisfaits du nouveau processus de prêt entièrement numérique, en particulier de son efficacité et de sa rapidité.

3Bank souligne le rôle essentiel de la formation des clients : 54 % des clients ont admis qu'ils auraient eu des difficultés à signer leurs contrats numériquement sans les conseils pratiques des conseillers clientèle. Grâce à cette aide pratique, plus de la moitié des clients (56 %) se sont sentis suffisamment en confiance pour utiliser ConsentID afin d'effectuer d'autres tâches, telles que le téléchargement de relevés électroniques à partir des portails publics pour les subventions agricoles et les impôts.

Il est important de noter que 100 % des clients ont apprécié la formation pratique et ont déclaré qu'ils recommanderaient le prêt numérique à d'autres personnes.

Succès



Accueillir le changement

Tout au long du projet, les responsables de l'innovation numérique ont été encouragés de constater que la plupart des conseillers à la clientèle ont réagi positivement à ce changement majeur. Si certains ont d'abord hésité à abandonner l'approche traditionnelle pour adopter pleinement le nouveau processus numérique, cela faisait partie intégrante de la transition, et leurs commentaires ont joué un rôle précieux dans l'élaboration des efforts continus de soutien et de formation.

Pour relever ce défi et stimuler la motivation, les conseillers à la clientèle ont été encouragés à adopter le processus de prêt numérique dans le cadre d'une initiative d'un mois basée sur des récompenses. Cette initiative a permis à 70 % des conseillers d'adopter les prêts numériques, ce qui est impressionnant. Fort de ce succès, le plan d'incitation 2025 comprend désormais des objectifs liés à la part des prêts numériques dans le secteur agricole. 3Bank a également annoncé un concours « Digital Champion », avec des récompenses en espèces pour les trois conseillers clientèle ayant accordé le plus grand nombre de prêts numériques au cours de l'année.

Défis

Recommandations

À d'autres organisations qui envisagent un projet de numérisation similaire, 3Bank recommanderait de commencer par établir un dossier commercial solide avant de se lancer dans le processus complexe et long de développement de la technologie.

Les besoins et les préférences des clients doivent être au cœur des discussions relatives à la justification commerciale. Les changements de connaissances et de comportements nécessaires pour que les clients adoptent les processus numériques peuvent être complexes et intimidants, en particulier lorsqu'il s'agit de clients ruraux. Pour les aider à réussir leur transition vers le numérique, il faut s'engager à investir dans la formation et le soutien continu à court et moyen terme.



Lancée en 2002, 3Bank's fournit des services financiers à tous ceux qui ont un impact économique, social et environnemental positif, en particulier les clients ruraux, les micro-entrepreneurs et les personnes à faibles revenus qui ont des difficultés à accéder aux services financiers.

Acteur clé de l'inclusion financière et leader du marché du financement des petits exploitants agricoles et des entrepreneurs en Serbie, avec respectivement 53 % et 35 % de parts de marché.

3Bank est la seule organisation en Serbie dédiée à la microfinance. Elle dispose d'un modèle commercial unique : près de 200 conseillers visitent chaque jour les clients pour leur offrir la possibilité de financer la continuité de leur activité, leur croissance ou l'amélioration de leurs conditions de vie.

Outre les prêts, 3Bank propose des comptes d'épargne qui encouragent les petits dépôts grâce à des taux d'intérêt attractifs.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.

Brochure éducative pour les clients



Uz **ConsentID** mobilnu aplikaciju

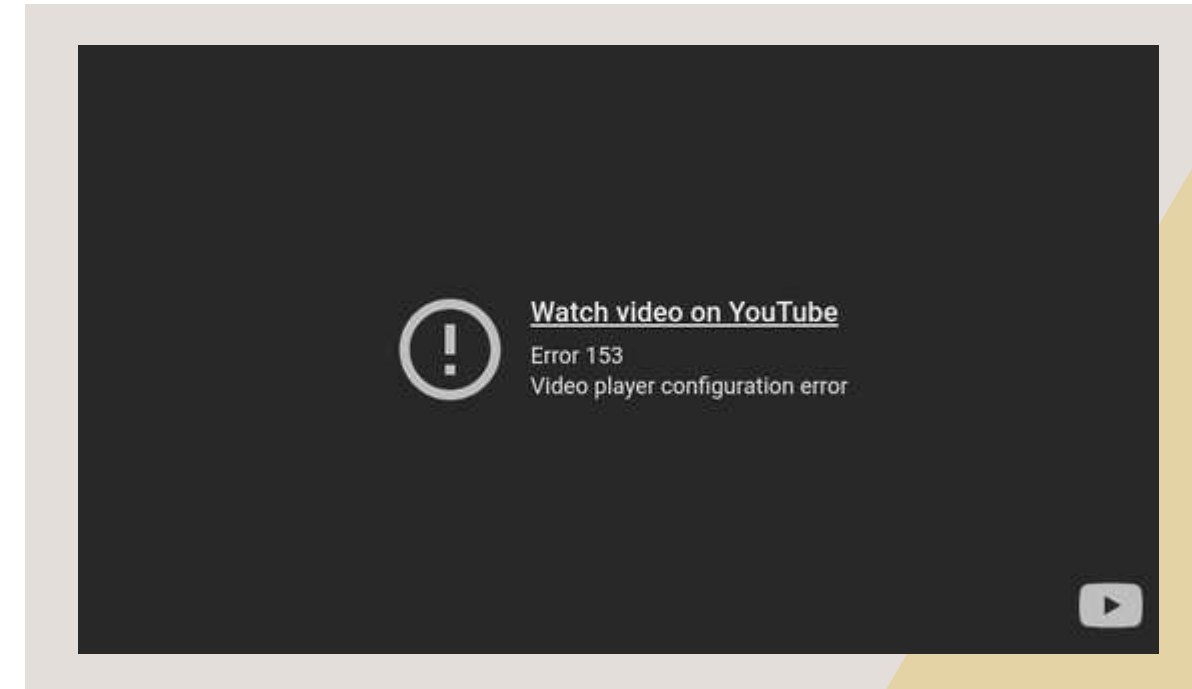
3Bank

Digitalizuj se lako

[Signature]

[Télécharger la brochure](#)

Vidéo d'étude de cas



Solution



Cultiver la croissance numérique

Briser les barrières à l'innovation numérique

PROBLÈME

Les agriculteurs roumains ont un accès limité aux aides à l'innovation numérique et restent réticents à utiliser les technologies, ce qui freine la croissance de leur activité et réduit leur compétitivité.

SOLUTION

Sensibiliser, établir des partenariats locaux et réduire les obstacles à l'adoption des technologies numériques.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Défi de l'inclusion numérique

En Roumanie, environ 44 % de la population vit dans des zones rurales, et le pays compte le plus grand nombre d'exploitations agricoles de l'UE. La plupart sont de petites exploitations familiales (98 % d'entre elles ont une superficie inférieure à 10 hectares), dont seulement 40 % produisent au-delà de leurs propres besoins. Cette structure unique pose des difficultés pour accéder aux services financiers classiques, car les banques traditionnelles exigent des documents que de nombreux petits exploitants ne peuvent fournir.

En conséquence, les zones rurales connaissent de faibles niveaux d'investissement et des opportunités limitées de croissance économique. Les compétences numériques y sont également limitées. Par exemple, avant la COVID-19, Patria Credit a constaté que seuls 5 % de ses clients disposaient de leur propre adresse électronique, dépendant souvent de leurs proches ou des autorités locales pour leurs communications numériques.

En raison de leur faible niveau d'éducation et de leur accès limité à l'Internet haut débit et aux possibilités de formation, les agriculteurs manquent souvent à la fois d'exposition et de motivation pour développer des compétences numériques, ce qui creuse encore davantage le fossé des compétences. Pour remédier à cette situation, Patria Credit a décidé de se concentrer sur l'innovation numérique afin de favoriser la croissance des entreprises. Consciente que la numérisation est un processus à long terme, Patria Credit recherche activement des partenariats et explore en permanence des solutions innovantes pour soutenir ses clients.

« Chez Patria Credit, nous nous engageons à jouer notre rôle, mais nous pensons que la véritable transformation ne peut se produire que si nous agissons ensemble. »

*Raluca Andreica,
DG Patria Credit*

Aperçu

Banque au marché

Avec la généralisation des paiements sans espèces, de nombreux clients urbains considéraient les marchés locaux acceptant uniquement les paiements en espèces comme peu pratiques et préféraient se rendre dans les supermarchés. Pour remédier à cette situation, Patria Bank s'est associée à Mastercard et à l'Association roumaine des administrateurs de marchés (AAPR) afin de promouvoir les systèmes POS (Point of Sale - paiement par carte) sur les marchés locaux, où les agriculteurs vendent leurs produits.

Le personnel de Patria et les représentants de l'AAPR ont installé des stands d'information sur les marchés afin d'entrer directement en contact avec les producteurs et de les encourager à participer. Les vendeurs intéressés ont reçu un équipement complet (terminal de paiement + carte de débit), leur permettant d'accepter les paiements directement sur leurs étals et d'accéder immédiatement aux fonds. Grâce au partenariat avec Mastercard, les agriculteurs ont reçu gratuitement l'équipement de terminal de paiement pendant la première année. Le programme proposait également une formation de base, comprenant des démonstrations individuelles et des guides d'utilisation imprimés pour les aider à se lancer.

La phase pilote du projet a consisté en l'installation de 30 terminaux de point de vente sur le marché de Sibiu, puis à Iași, Galați et dans plusieurs quartiers de Bucarest (Matache, Domenii, Progresul, Veteranilor).

Le projet, lancé en 2018, a connu un démarrage lent au cours des deux premières années, avec des résultats inférieurs aux attentes (10 000 transactions la première année). Cependant, il a pris de l'ampleur au fil du temps, atteignant plus de 100 000 transactions au bout de cinq ans. Aujourd'hui, l'initiative continue de se développer, avec 10 villes supplémentaires qui ont rejoint le programme. Les agriculteurs voient désormais des avantages commerciaux évidents, tels que l'augmentation des ventes et l'accès à une clientèle plus large.

Le projet s'inscrit dans les tendances commerciales modernes, aidant les vendeurs du marché à rester compétitifs dans un environnement de plus en plus numérique, tout en tirant parti de la demande croissante en aliments sains et locaux, attirant ainsi davantage de consommateurs urbains.



Mise en œuvre



Plateforme d'accès au commerce de détail

Un autre partenariat innovant a permis de mettre en relation de petits producteurs maraîchers avec de grands distributeurs. Il s'agissait de créer une plateforme en ligne personnalisée par une start-up locale spécialisée dans les technologies agricoles, en partenariat avec Carrefour, afin de faciliter l'approvisionnement direct auprès des petits exploitants. Grâce à cet outil, les agriculteurs peuvent vendre leurs produits directement, signer des contrats officiels et obtenir des financements pour leurs activités. À ce jour, plus de 300 contrats ont été conclus avec de petits maraîchers. La plateforme permet également de suivre les cultures, ce qui renforce la crédibilité et la confiance des acheteurs au détail. Cette transparence numérique a permis aux agriculteurs de conclure plus facilement des partenariats à long terme avec des chaînes de supermarchés. Ces partenariats jettent également les bases de la promotion de l'agriculture verte et biologique, donnant aux agriculteurs accès à des marchés émergents à forte valeur ajoutée.

Sensibilisation

Patria propose à ses clients un programme de formation interne axé sur l'éducation financière, la planification commerciale et la résilience climatique. Lancé pendant la période COVID-19, le programme en est maintenant à sa quatrième année d'existence. Réalisé en partenariat avec des ONG et des experts en la matière, il comprend des webinaires, des sessions de formation en présentiel organisées avec des coopératives agricoles locales et des campagnes de sensibilisation diffusées via la radio locale et les réseaux sociaux afin d'atteindre les communautés mal desservies sur le plan numérique.

Défis

- Adoption initiale lente des outils numériques et des systèmes de point de vente
- Faible niveau de culture numérique chez les agriculteurs
- Infrastructures limitées dans les zones rurales
- Nécessité d'une formation continue et d'un renforcement de la confiance

Conseils pratiques

Les principaux enseignements tirés soulignent l'importance d'un soutien continu et d'avantages clairement visibles pour encourager l'adoption. Le déploiement des systèmes de point de vente s'est avéré plus efficace lorsqu'il était associé à une formation pratique et à un point d'entrée sans frais pendant la phase initiale. Pour les plateformes numériques, la confiance des agriculteurs et des détaillants s'accroît lorsque les processus sont transparents et les paiements fiables. Si les coûts initiaux ont été couverts par des partenariats stratégiques, le modèle est depuis passé à des structures à faibles frais afin d'assurer sa viabilité à long terme.

Leçons

Images utilisées : [jcomp](#), [freepik](#) et [DC Studio](#) sur [Freepik](#)

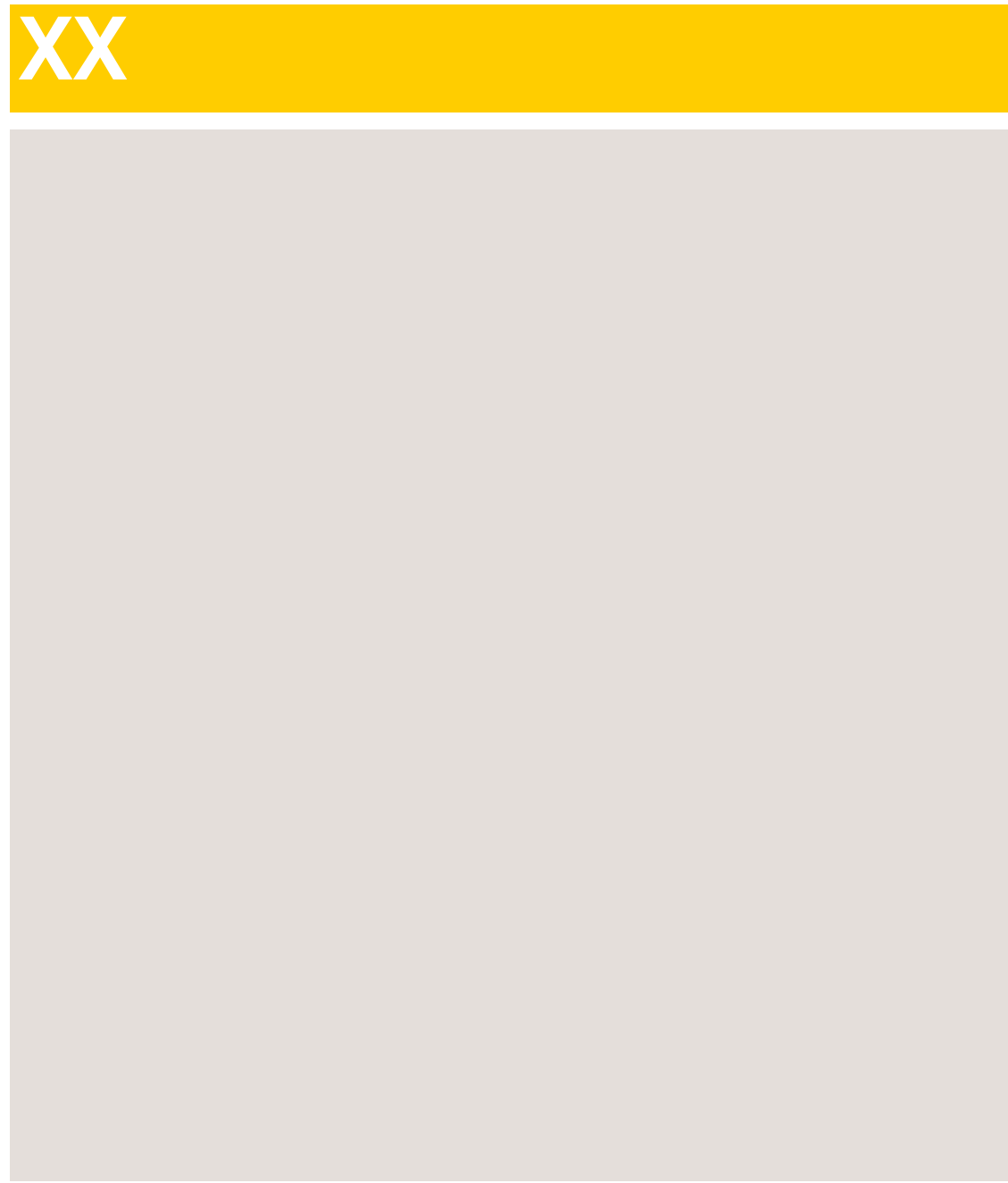


Patria Credit soutient les efforts des entrepreneurs dans les zones rurales et les petites zones urbaines, ainsi que leur impact positif sur leurs communautés. Il s'agit de la première institution financière non bancaire dédiée à la microfinance en Roumanie, avec plus de deux décennies d'expérience et plus de 18 000 clients financés. Avec Patria Bank et Patria Asset Management, elle forme le groupe Patria, qui offre un soutien complet aux micro-entreprises, aux PME et aux entreprises agricoles. En 2021, Patria Credit et Patria Bank ont réactivé la Fondation Patria Credit, qui œuvre pour lutter contre l'exclusion financière, promouvoir l'agriculture durable et soutenir la prochaine génération d'agriculteurs.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Solution

Toolkit N°2

1. Utiliser les outils numériques pour connecter les agriculteurs

2. Soutenir la transition écologique dans l'agriculture grâce à un appui direct



Transition numérique et écologique

Renforcer l'efficacité des entreprises rurales en Pologne

PROBLÈME

Les petits agriculteurs et les entrepreneurs ruraux ont besoin de compétences commerciales écologiques et numériques, mais ils sont trop occupés pour se déplacer depuis leurs régions isolées vers les centres de formation nationaux (ou même régionaux).

SOLUTION

Un mélange dynamique de méthodes de formation en présentiel et en ligne pour développer des compétences écologiques et améliorer les connaissances numériques.



MICROFINANCE CENTRE



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Favoriser la transition numérique et écologique des entrepreneurs ruraux

Ce projet visait à tester un ensemble de solutions de communication et d'éducation en utilisant des outils innovants de marketing de contenu et de nouveaux formats d'éducation afin d'entrer en contact avec de nouveaux groupes d'entrepreneurs et d'agriculteurs issus de communautés rurales et de promouvoir le développement durable en les aidant à intégrer des pratiques écologiques et numériques dans leurs activités.

FDPA a élaboré un ensemble de ressources pédagogiques alliant compétences numériques et écologiques, et les a promues auprès des bénéficiaires potentiels à l'aide de publications attrayantes sur les réseaux sociaux.

Le contenu de la formation a mis l'accent sur les applications pratiques des outils numériques de gestion d'entreprise, ainsi que sur les applications mobiles gratuites conçues pour soutenir les pratiques de gestion agricole durable, notamment l'évaluation de la santé des sols, les prévisions météorologiques et les conseils en matière de sélection des cultures.

Pour transmettre ces connaissances là où elles étaient le plus nécessaires, la FDPA a utilisé une combinaison de formations comprenant des webinaires très accessibles, un accompagnement en personne par des conseillers régionaux et des ateliers interactifs en petits groupes organisés en partenariat avec des experts locaux des services de vulgarisation agricole.



Aperçu

Accroître la visibilité

FDPA a créé du contenu convaincant pour Meta et Instagram afin de mettre en avant les webinaires à venir et d'autres éléments d'intérêt (par exemple, nouveaux rapports, outils en ligne, ensembles de données, etc.). Elle a également diffusé une série de 5 publicités sur les réseaux sociaux afin d'assurer la plus large diffusion possible de ses services.

Grâce à ces efforts, au cours de l'année, les visites sur sa page Meta ont augmenté de 158 % et le nombre de ses abonnés a augmenté de 22 %. Les interactions avec le contenu ont augmenté de 115 % et les clics de 881 %. Le compte Instagram de FDPA, qui était auparavant inactif, a connu une augmentation similaire de l'engagement, avec une portée en hausse de 70 000 % et un nombre de visites en augmentation de 1 230 %.

Webinaires pour les entreprises rurales et les agriculteurs

Des webinaires gratuits sur quatre thèmes différents liés à l'agriculture durable ont été proposés, chacun d'une durée de 2,5 heures. Dans tous les cas, le nombre de participants a dépassé les attentes initiales de la FDPA. Après chaque webinaire, les participants ont répondu à un sondage post-événement qui leur offrait la possibilité de suggérer des thèmes qu'ils aimeraient voir abordés lors de futurs webinaires. Les enregistrements étaient disponibles pour les participants qui n'avaient pas pu assister au webinaire (ou pour ceux qui avaient pu y assister, mais qui souhaitaient revoir le contenu).

Thème du webinaire	Présence (nombre/taux vs inscriptions)	Vues YouTube
Innovations dans l'agriculture de précision	316 / 74.7%	--
L'IA au service de la réussite des petites entreprises	204 / 83.3%	127
Solutions non chimiques pour la protection des cultures	1,082 / 104%	42
Agriculture à faibles émissions	404 / 80%	30

Mise en œuvre

Innovations dans l'agriculture de précision : cette session a mis en évidence la manière dont les technologies numériques transforment l'agriculture. Les animateurs ont présenté les normes ISOBUS, les signaux GNSS et des outils tels que 365FarmNet et SatAgro, en démontrant leurs utilisations concrètes, telles que la cartographie des champs et la fertilisation ciblée. Les participants ont découvert le « Cropwise Seed Selector », qui aide à identifier les meilleures variétés de maïs pour leur région à l'aide de données météorologiques et agricoles, et le « Cropwise Planting », qui permet de créer des cartes de plantation intelligentes.

L'IA au service de la réussite des petites entreprises : au cours de cette session, les participants ont découvert comment les modèles linguistiques ont été exploités pour la création de contenu, la traduction et l'analyse de données. Ils ont appris comment l'IA avait généré des textes et des visuels marketing convaincants, tandis que des experts se sont penchés sur les aspects juridiques de l'intelligence artificielle, en particulier en matière de confidentialité des données et de propriété intellectuelle.

Solutions non chimiques pour la protection des cultures : les experts ont examiné comment les technologies biologiques et numériques peuvent réduire l'utilisation des pesticides, améliorer la qualité des cultures et promouvoir une agriculture respectueuse de l'environnement. Parmi les points forts, citons la production végétale intégrée (IPP), les biopréparations, la sélection des variétés de cultures et l'analyse des données satellitaires. L'événement a également mis l'accent sur les outils pratiques, la certification, le financement des agriculteurs et l'importance croissante de l'éducation et des services de conseil dans la protection durable des végétaux.

Agriculture à faibles émissions : cette session a présenté des données scientifiques et des conseils concrets visant à encourager la réduction des émissions dans le secteur agricole. La nécessité d'une telle démarche a été mise en évidence à l'aide de données convaincantes sur les émissions agricoles, soulignant l'urgence de disposer d'outils plus intelligents pour mesurer l'empreinte carbone. Une étude de cas axée sur l'exploitation d'une usine de biogaz de 1 MW a illustré non seulement les avantages environnementaux, mais aussi les impacts positifs sur les communautés locales. Des moyens de financement pratiques ont été explorés, notamment des initiatives telles que « Energy for the Countryside » (De l'énergie pour les campagnes) afin d'aider les agriculteurs à aller de l'avant. Le webinaire a encouragé les participants à considérer les technologies à faibles émissions comme réalisables et bénéfiques.



Coaching en compétences numériques

Les entrepreneurs ruraux sélectionnés ont bénéficié d'un accompagnement personnalisé en matière de compétences numériques de base dispensé par le personnel de FDPA dans les bureaux régionaux. Les participants représentaient divers secteurs, tels que la santé, le tourisme, l'alimentation et les services techniques. Leurs compétences numériques variaient considérablement : certains étaient totalement exclus de la sphère numérique (trois d'entre eux n'avaient pas d'adresse électronique et cinq n'étaient pas présents sur les réseaux sociaux), tandis que d'autres géraient déjà des sites web et utilisaient des outils de marketing numérique de base.

Chaque participant a bénéficié d'au moins une forme d'accompagnement numérique personnalisé. Plusieurs entrepreneurs ont ensuite lancé des pages Meta ou amélioré leur visibilité en ligne grâce à des publications et des contenus générés à l'aide d'outils d'IA tels que ChatGPT et Canva. Les sessions de coaching ont couvert un large éventail de sujets, allant du diagnostic et de l'inventaire des outils numériques à l'exploration des possibilités de numérisation, en passant par la maîtrise de solutions numériques simples. Les participants ont appris les bases de la gestion d'un profil Meta, comment créer des publications attrayantes à l'aide de l'IA et comment utiliser efficacement divers outils de communication. Dans chaque cas, l'objectif était de répondre aux besoins des apprenants et de leur donner les moyens de franchir en toute confiance la prochaine étape de leur parcours numérique.

Formation en petits groupes aux compétences numériques

Pour de nombreux agriculteurs, obtenir des subventions agricoles est une nécessité urgente. Bien que la plupart des agriculteurs participants disposaient d'une adresse électronique et que la majorité d'entre eux possédaient un compte auprès de l'ARiMR (Agence pour la restructuration et la modernisation de l'agriculture), ils parvenaient rarement à les utiliser de manière autonome. Aucun d'entre eux n'avait jamais soumis de demande en ligne par lui-même, et 60 % ont admis ne consulter que rarement leurs e-mails. Leur prudence découlait de la crainte de commettre des erreurs et de préoccupations liées à la fraude. Tous les participants ont avoué ne pas connaître les bases de la sécurité en ligne, et près d'un tiers d'entre eux ont déclaré avoir beaucoup de mal à se connecter. En conséquence, de nombreux agriculteurs ont choisi de faire la queue pendant de longues heures dans les agences gouvernementales, comptant sur le personnel pour les aider à remplir leurs demandes de subventions, ou dépendant de leurs enfants, qui vivaient souvent dans des villes éloignées.

Pour combler ces lacunes, cet atelier d'une journée en présentiel a permis aux participants de se familiariser avec les compétences numériques essentielles pour l'agriculture. Les participants ont exploré les principes fondamentaux de la gestion des courriels et ont découvert des plateformes en ligne adaptées aux agriculteurs, notamment le portail ARiMR et le Centre de consultation agricole, qui propose une multitude de cours et de supports de formation. Ils ont été guidés à travers l'application INTER-NAW (qui leur permet de créer des plans de fertilisation sur mesure en fonction des caractéristiques uniques de leurs terres) et ont terminé la journée par une session de questions-réponses animée, suivie d'échanges individuels.

Que s'est-il passé ?

Au cours du projet, plus de 1 700 agriculteurs et professionnels de l'agriculture ont participé à quatre webinaires consacrés aux pratiques agricoles durables, notamment aux analyses de sol et aux méthodes écologiques de lutte contre les ravageurs. Des webinaires ont également été proposés sur l'agriculture de précision, qui exploite la technologie pour réduire les coûts, augmenter les rendements et protéger l'environnement. En analysant les données relatives au sol, aux conditions météorologiques et aux récoltes, les agriculteurs peuvent affiner leurs méthodes, ce qui se traduit par des aliments de meilleure qualité, un bétail en meilleure santé et un impact climatique réduit. Ces compétences numériques permettent aux agriculteurs de travailler plus intelligemment, sans pour autant travailler plus dur, et de faire progresser l'agriculture durable.

Qu'en ont pensé les clients ?

Les participants ont trouvé le contenu très pratique et adapté à leurs besoins. D'après les sondages réalisés après l'événement, les webinaires étaient la méthode d'apprentissage préférée, suivis par les cours en ligne à la demande. Le contenu des webinaires et les présentateurs ont tous deux reçu des notes élevées.

Les commentaires recueillis lors du webinar sur l'IA (103 répondants) étaient encourageants : 34 % estimaient que ces connaissances aideraient « sans aucun doute » leur entreprise, et 50 % pensaient qu'elles aideraient « dans une certaine mesure ». Trente-quatre pour cent avaient l'intention de mettre en œuvre ces solutions dans les six mois, et 31 % prévoyaient de le faire plus tard.

Résultats



Pour le webinaire sur les faibles émissions, 92 % des participants n'avaient jamais utilisé de calculateurs d'émissions auparavant, mais après y avoir assisté, 96 % ont reconnu leur utilité.

Les formations en présentiel ont été appréciées pour leur approche pratique et leur applicabilité immédiate, en particulier pour les opérations agricoles quotidiennes. Pour FDPA, les webinaires se sont avérés très efficaces pour toucher un large public, tandis que le coaching était idéal pour les personnes ayant de faibles compétences numériques. FDPA entend continuer à combiner ces approches, en utilisant le personnel de terrain comme « ambassadeurs numériques » pour apporter un soutien pratique et concret.

Cependant, le coaching et la formation en personne restent difficiles à mettre en œuvre. Les emplois du temps chargés des agriculteurs rendent le recrutement difficile, et les microentrepreneurs ont du mal à trouver le temps nécessaire pour assister aux sessions, ce qui les amène souvent à reporter ou à annuler leur participation. De plus, comme ces programmes reposent sur le dynamisme du personnel de terrain, FDPA sélectionne avec soin les succursales qui ont à cœur de fournir des services non financiers.

Qu'est-ce qui a aidé ?

FDPA estime que la solide relation de confiance établie entre ses agents de terrain et les communautés locales a été essentielle à la réussite du projet. FDPA est une institution connue et respectée dans les zones rurales de Pologne, réputée pour le soutien financier et pratique qu'elle apporte depuis des années aux agriculteurs et aux microentrepreneurs. Contrairement à de nombreuses autres IMF, FDPA accorde autant d'importance à l'éducation et à la formation qu'au microcrédit, ce qui lui confère une « image de marque » unique et une plus grande expérience dans la prestation de services non financiers concrets.

Malgré ces atouts, des obstacles majeurs tels que les contraintes de temps, le manque de connaissances et les ressources limitées en matière de marketing et de promotion continuent de rendre difficile l'engagement numérique. Pour aider à combler cette lacune, FDPA explore de nouvelles solutions, telles que l'octroi de petites subventions ou l'accès gratuit à des outils numériques haut de gamme (tels que Canva Pro ou des crédits Meta Ads), afin que les entrepreneurs puissent s'essayer à la promotion en ligne sans se soucier du coût. En permettant aux gens d'expérimenter en toute sécurité et d'obtenir des résultats concrets, FDPA espère inspirer une plus grande confiance et encourager un investissement durable dans la communication numérique.



Fundacja na rzecz Rozwoju
Polskiego Rolnictwa

La Fondation pour le développement de l'agriculture polonaise (FDPA) est une fondation créée dans le but de promouvoir le développement rural durable et l'entrepreneuriat, de créer des emplois non agricoles et d'offrir des chances égales aux femmes, aux chômeurs et aux jeunes.

La mission est mise en œuvre par le biais d'activités de microcrédit et de subventions à l'investissement pour la création et le développement de petites entreprises dans les zones rurales, ainsi que par le biais de programmes de développement local et de programmes de formation et de conseil. FDPA opère à travers 5 bureaux régionaux répartis sur le territoire polonais.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.

Série de webinaires



[Lien vers le webinar : Innovations sur le terrain : application pratique des solutions numériques dans l'agriculture de précision](#)

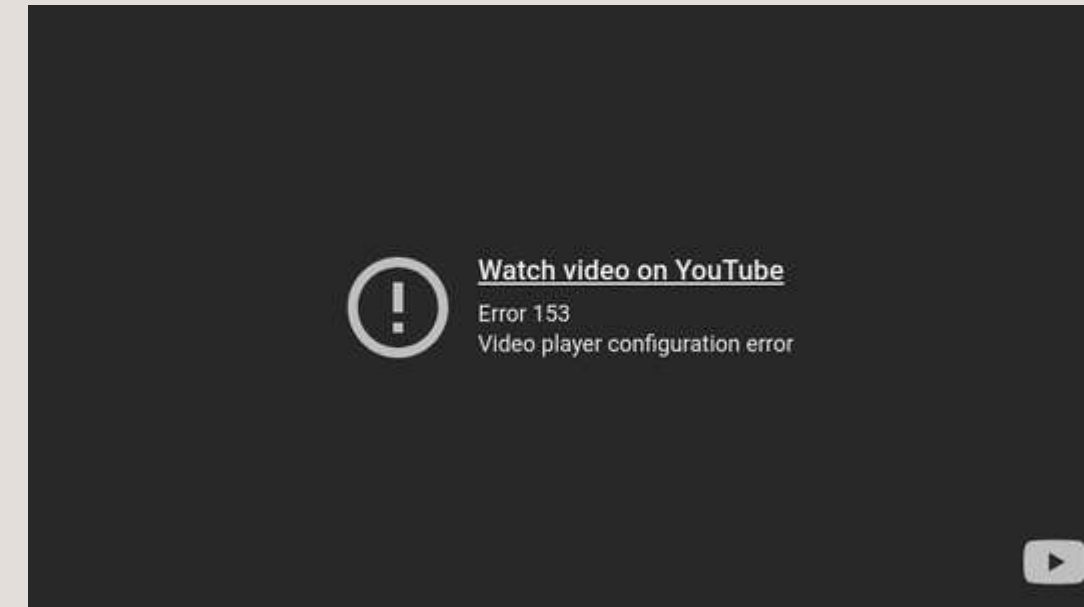


[Lien vers le webinar : L'IA pour votre entreprise - Comment les petites entreprises peuvent obtenir d'excellents résultats grâce à l'intelligence artificielle](#)



[Lien vers le webinar : Solutions non chimiques dans la protection intégrée des végétaux](#)

Vidéo de l'étude de cas



Solution



La vie à travers notre sol

GESTION DES SOLS POUR UNE AGRICULTURE DURABLE

PROBLÈME

La plupart des agriculteurs roumains ne disposent pas des connaissances scientifiques indispensables sur les pratiques de gestion des sols nécessaires pour préserver leur fertilité, maintenir leur productivité et lutter contre la désertification, ce qui entraîne une dégradation importante des sols.

SOLUTION

Analyse des sols, formation et mentorat pour aider les agriculteurs à travailler la terre afin d'obtenir des récoltes abondantes et durables.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Promouvoir une gestion durable des sols

La Roumanie possède certains des sols les plus riches et les plus fertiles de toute l'Europe, mais ce trésor naturel reste largement sous-exploité par ses agriculteurs. Il est alarmant de constater que la santé de ces terres précieuses est de plus en plus menacée par la désertification et l'appauvrissement des sols. Le problème trouve son origine dans un manque généralisé de connaissances scientifiques sur l'entretien et la gestion des sols, car de nombreux petits agriculteurs se fient aux rumeurs et aux conseils des vendeurs de produits agricoles, ce qui conduit souvent à une utilisation excessive et alarmante de pesticides, de fongicides et d'autres produits chimiques qui nuisent encore davantage aux terres (jusqu'à 90 % des exploitations familiales, selon les recherches et l'expérience de FAER).

Plus de 90 % des exploitations agricoles roumaines sont des exploitations familiales, un pourcentage inégalé ailleurs en Europe, ce qui souligne le rôle essentiel que jouent les petites exploitations (généralement jusqu'à 10 hectares) dans le paysage agricole du pays.

Aperçu



Une analyse détaillée du sol peut mettre en évidence les problèmes responsables des rendements irréguliers des cultures et fournir une feuille de route pour travailler la terre afin d'optimiser les conditions nécessaires à la production d'une culture donnée. Cette analyse peut également mettre en lumière la façon dont la composition chimique du sol peut varier considérablement, même sur de très courtes distances (moins de 100 mètres), en raison de facteurs tels que l'orientation de la pente, le dénivelé du terrain ou la rétention d'eau. Ce manque de connaissances menace non seulement la préservation de la fertilité des sols, mais aussi la biodiversité locale et la qualité de l'eau.

Dans ce contexte, FAER propose des formations sur les techniques d'analyse des sols. Ses objectifs spécifiques sont les suivants :

- Former 200 agriculteurs dans 3 comtés aux bonnes pratiques de gestion des sols et à l'économie circulaire (ce qu'elle est et ce qu'elle signifie pour les agriculteurs)
- Réaliser des analyses complètes des sols pour 100 agriculteurs afin d'identifier les principales substances qui affectent les sols et offrir des conseils pratiques pour atténuer les impacts d'une utilisation excessive de pesticides et d'engrais
- Réaliser des analyses complémentaires des sols après 12 mois, permettant à FAER de suivre les changements dans la composition chimique des sols de la région et d'aider les agriculteurs à élaborer des plans à moyen terme pour une gestion durable des sols
- Renforcer les capacités de son personnel afin d'aider ses clients à adopter de bonnes pratiques de gestion des sols à l'avenir.

Analyse des besoins

Au cours d'un précédent projet de deux ans mené auprès de 250 agriculteurs gérant des parcelles pouvant atteindre 10 hectares, FAER a constaté un manque de formation agricole et une réticence à apprendre et à adopter de nouvelles méthodes. Elle a également constaté une utilisation excessive de pesticides, les agriculteurs se contentant de suivre l'exemple des générations précédentes ou de leurs voisins sans tenir compte des besoins de la terre. À l'époque, FAER avait prélevé 40 échantillons de sol afin d'étayer ses conclusions empiriques par des données, mais il manquait de fonds pour approfondir cette question.

Constituer l'équipe

Au départ, FAER a fait appel à l'expertise d'un spécialiste agricole ayant plus de 20 ans d'expérience pratique dans le domaine. Cet expert agricole a non seulement élaboré le programme de formation et le guide d'échantillonnage des sols, mais il a également rencontré les agriculteurs participants pour leur présenter et leur expliquer les résultats des analyses.

Cibler les clients

Dans le cadre de cette initiative, l'expert agricole et le chef de projet de FAER ont effectué des visites sur le terrain afin d'entrer directement en contact avec les agriculteurs et de favoriser le dialogue avec la communauté et les autorités locales. Afin de contribuer à la visibilité de l'initiative, plusieurs maires ont même publié des annonces publiques et encouragé les agriculteurs à participer aux discussions et à partager leurs idées sur la nécessité d'une gestion durable des sols. Cette stratégie a permis à FAER d'identifier les agriculteurs les plus réceptifs à l'idée et de les inviter à participer. En Roumanie, où les associations d'agriculteurs sont rares, la collaboration avec les maires au niveau du comté a également contribué à faciliter l'échange de bonnes pratiques.

Les agriculteurs sélectionnés gèrent généralement des parcelles allant de 1 à 10 hectares, axées sur la production mixte (principalement des animaux et des céréales), et opèrent dans le cadre d'exploitations agricoles familiales avec un accès limité à l'éducation formelle.

Développement



Échantillonnage du sol

Le projet a collaboré avec 100 agriculteurs pour réaliser deux séries d'analyses de base du sol à 12 mois d'intervalle afin de permettre une comparaison détaillée de l'amélioration de la qualité du sol au fil du temps. Les résultats de l'analyse aideront les agriculteurs à déterminer les choix de cultures optimaux, l'application équilibrée de produits chimiques et les améliorations à long terme de la santé des sols.

FAER s'est associé à un fournisseur local pour concevoir des kits de test personnalisés capables de mesurer les niveaux de potassium, de phosphore, d'azote et de calcium.

Les kits contenaient également un guide détaillé de deux pages sur l'échantillonnage des sols destiné aux agriculteurs, élaboré par l'expert agricole du FAER.



Après le prélèvement initial d'échantillons de sol, les résultats ont été communiqués aux agriculteurs par l'intermédiaire de l'expert agricole et du personnel de terrain formé, afin de garantir que les conclusions scientifiques complexes soient « traduites » en informations compréhensibles et exploitables. Au cours de cette phase de retour d'information, il est apparu clairement que le personnel n'était pas en mesure de fournir plus qu'une interprétation sommaire des données, ce qui a mis en évidence la nécessité de la présence de l'expert agricole pour offrir des informations adaptées à la situation particulière de chaque agriculteur.

Mise en œuvre

Formation des agriculteurs

À ce jour, FAER a formé les 200 agriculteurs lors de 9 événements en présentiel d'une durée moyenne de 16 heures (réparties à parts égales entre cours théoriques et travaux pratiques). Ces sessions ont combiné l'expertise de FAER en matière de formation et les connaissances techniques de l'expert agricole afin d'élaborer un guide de formation complet. Ce guide couvrirait des sujets tels que : les processus de dégradation des sols, le rôle des micronutriments dans la santé des sols, le lien entre les sols et l'économie circulaire, les pratiques agricoles écologiques, le changement climatique et les meilleures pratiques en matière d'entretien des exploitations agricoles, y compris les méthodes de gestion de l'eau, des engrais et des déchets.

Dans le cadre de cette formation pratique, FAER a organisé trois groupes d'étude, chacun composé de 60 agriculteurs et de 20 membres du personnel, afin de visiter des exploitations agricoles, une dans chaque comté. En raison de restrictions de quarantaine imprévues, une seule exploitation agricole a finalement pu accueillir une visite d'étude. FAER a donc pris d'autres dispositions pour les agriculteurs, notamment la visite d'un salon agricole et de grandes exploitations agricoles afin de leur montrer comment les techniques de gestion des sols fonctionnaient dans la pratique à cette échelle.

Lancement d'un e-learning

Consciente que chaque agriculteur est confronté à des défis uniques en fonction des caractéristiques spécifiques de ses terres, FAER a mis en place des modules d'apprentissage en ligne afin de proposer des solutions sur mesure qui permettraient aux agriculteurs de travailler la terre de manière à améliorer leurs récoltes. Chacun des cinq modules développés présente la théorie de la gestion des sols, illustrée par des graphiques utiles.

Les mises à jour hebdomadaires sur les réseaux sociaux (sur Meta) signalent l'arrivée d'un nouveau module ; jusqu'à présent, la diffusion de ces informations reposait principalement sur le bouche-à-oreille, mais il est prévu de mettre en place une stratégie de communication plus solide (impliquant les autorités municipales et les agriculteurs locaux) dans un avenir proche. À la fin du projet, 43 utilisateurs avaient accédé à au moins un module.



Qu'en ont pensé les clients ?

Les agriculteurs ont été surpris par les résultats de l'analyse de leurs sols, qui contredisaient souvent les conseils des vendeurs de produits chimiques. Par exemple, certains se sont vu conseiller d'ajouter du phosphore, pour finalement découvrir que leurs sols en contenaient déjà en excès. La curiosité et l'enthousiasme des agriculteurs pour améliorer la qualité de leurs sols ont été un résultat positif.

La proximité des experts et des événements a stimulé la motivation des agriculteurs à participer, compte tenu de leur charge de travail importante et du peu de temps libre dont ils disposent pour voyager.

Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?

Un obstacle majeur consistait à garantir la pleine participation des agriculteurs (en particulier les générations plus âgées), qui abordent souvent les nouvelles pratiques avec prudence (surtout lorsqu'elles contredisent les idées reçues). Cette réticence est apparue clairement après la première série d'analyses du sol : tous les agriculteurs qui ont participé n'ont pas appliqué les mesures correctives, malgré les données claires et convaincantes dont ils disposaient.

Dans le même temps, les capacités de FAER étaient mises à rude épreuve. Avec un seul expert agricole dans son équipe, des goulots d'étranglement apparaissaient lorsque les agriculteurs sollicitaient l'équipe avec trop de questions techniques à la fois.



Résultats

De plus, FAER a eu du mal à aligner ses activités sur les calendriers des agriculteurs. Le travail agricole étant très saisonnier, les agriculteurs sont très occupés au printemps, en été et en automne, ce qui rend difficile leur participation à des formations et à des ateliers pendant ces périodes. Leur engagement est donc resté inférieur aux prévisions. Ce décalage a également entraîné des retards. Pour rester dans les délais, FAER a commencé la deuxième enquête d'échantillonnage des sols plus tôt que prévu, dans l'espoir de conserver les mêmes 100 agriculteurs afin de permettre un échantillonnage comparatif des sols. Le calendrier initial du projet ne correspondait tout simplement pas à la réalité du calendrier agricole.



S'adapter en temps réel

FAER a pris plusieurs décisions pour relever les nouveaux défis rencontrés au cours du projet :

- **Flexibilité** : les réunions ont été planifiées à différents moments afin de s'adapter aux emplois du temps des agriculteurs, avec des résultats mitigés.
- **Localisation** : l'équipe a délaissé les événements de grande envergure et centralisés au profit d'événements plus petits et plus localisés.
- **Approches directes** : FAER a découvert qu'une approche personnelle et directe était la plus efficace. Cependant, cela s'accompagnait de défis liés à la capacité du personnel à fournir un soutien et des conseils efficaces.
- **Développement du e-learning** : le développement de davantage de contenu en ligne permettrait aux agriculteurs d'apprendre à leur propre rythme, en particulier lorsqu'ils sont moins occupés.

Dans l'idéal, le projet aurait dû s'étaler sur deux ans afin de mener à bien les activités prévues tout en évitant les périodes de pointe agricoles. Le projet ayant démarré à la mi-février, il a fallu plus d'un mois pour que les agriculteurs s'engagent suffisamment dans le calendrier du programme, ce qui a nécessité d'ajouter du temps à la fin du projet afin de permettre la réalisation du deuxième échantillonnage du sol. En l'état, le calendrier court du projet (15 mois) a rendu difficile l'encouragement, la facilitation et l'observation de changements réels dans les pratiques de gestion des sols.

Recommandations

À d'autres organisations qui se lancent dans des initiatives similaires, FAER donnerait les conseils suivants :

- **Recueillir les commentaires** : les outils permettant de recueillir les commentaires en face à face ont permis d'obtenir des informations plus nombreuses et plus riches que les outils numériques. Les agriculteurs se méfient de la technologie, en particulier ceux qui vivent dans des zones rurales reculées.
- **S'assurer de l'adhésion de l'organisation** : une communication continue avec le conseil d'administration et le personnel est essentielle pour éviter les erreurs et les malentendus (formulaires perdus, malentendus, duplication des efforts, etc.).

Prochaines étapes

À l'avenir, FAER envisage :

- **D'offrir des solutions pratiques** : en proposant un soutien non financier (sous forme de subventions) aux agriculteurs afin d'améliorer la qualité de l'huile
- **De s'associer au secteur financier** : au cours des quatre prochaines années, FAER souhaite développer un produit combinant prêt vert et formation afin de promouvoir des pratiques plus écologiques
- **Engagement institutionnel** : FAER souhaite développer sa propre politique environnementale institutionnelle avec l'aide de Cerise+SPTF
- **Sortir des sentiers battus** : la prochaine itération de ce projet pourrait examiner les moyens de promouvoir l'intérêt pour les marchés biologiques/verts, qui sont perçus comme trop coûteux pour les familles les plus pauvres. Il pourrait être utile ici de présenter les arguments financiers en faveur d'une agriculture plus verte, ce qui pourrait être fait en suivant l'amélioration des récoltes parallèlement à l'amélioration des sols.



FAER a été fondée en décembre 2005 dans le prolongement des activités de la Fondation FAER (créée en 1992) afin d'encourager la création et le maintien d'emplois dans les zones rurales, en soutenant les exploitations agricoles et les petites et moyennes entreprises par le financement de leur développement et de leur modernisation.

FAER vise à améliorer le niveau de vie de ses clients et des communautés locales dans son domaine d'activité, à contribuer, grâce à des services de microfinance, au développement de projets, d'activités et d'entreprises, y compris des projets communautaires et des projets de développement économique visant à améliorer le niveau de vie des communautés locales, en particulier dans les zones rurales.

Prochaines étapes



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.

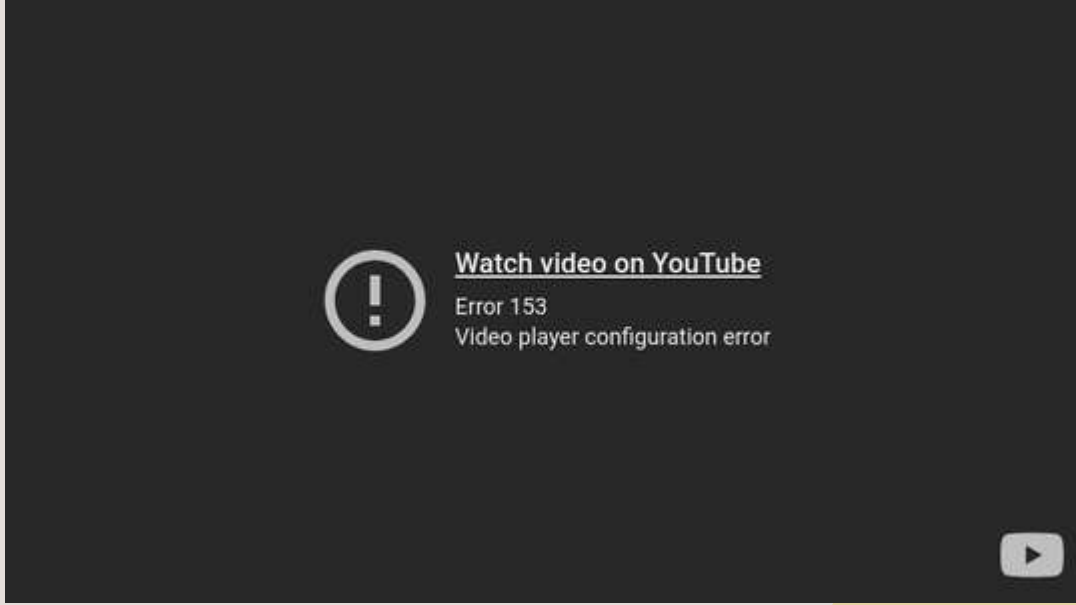
Formations sur les bonnes pratiques de gestion des sols et l'économie circulaire



The screenshot shows the FAER logo on the left, which includes a blue triangle and the text 'FAER S.F.E.'. To the right, the text 'Cursuri' and 'Cursuri Archive' is displayed, along with a small FAER icon and the text 'FAER'. Below the screenshot, the URL <https://www.faer.ro/ifn/curs/> is provided.

<https://www.faer.ro/ifn/curs/>

Vidéo de l'étude de cas



The screenshot shows a video player interface with a black background. On the left, there is a white exclamation mark icon inside a circle. To the right of the icon, the text reads: 'Watch video on YouTube', 'Error 153', and 'Video player configuration error'. A play button icon is visible in the bottom right corner of the video frame.

Actualités concernant le projet



The graphic features a hand holding a tablet displaying a website. In the background, there is a document with various charts and graphs. The text on the document includes 'Mediu', 'FAER IFN S.A.', and 'SOCIETATE DE FINANTARE RURALA'. A blue button with the word 'Contact' is visible on the tablet. The document also shows a pie chart with a 50% segment and a circular flow diagram with labels 'Customer Service', 'Retention', and 'Efficiency'.

Solution



Exploiter le potentiel

Soutenir la transition écologique grâce à la technologie

PROBLÈME

Malgré les défis climatiques et environnementaux, le savoir-faire en matière d'agriculture durable est limité, ce qui rend la transition difficile pour les clients ruraux.

SOLUTION

Partenariats sur mesure dans les domaines de la microfinance et des technologies agricoles pour soutenir la durabilité et l'innovation dans les communautés rurales.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Renforcer la résilience des exploitations agricoles

En Roumanie, environ 44 % de la population vit dans des zones rurales, où la plupart des exploitations agricoles sont petites et familiales : 98 % d'entre elles ont une superficie inférieure à 10 hectares. Ces micro et nano-exploitations sont confrontées à de multiples défis : accès limité à l'irrigation, sols dégradés et augmentation des coûts des semences, des engrais et du carburant, autant de facteurs qui réduisent leur rentabilité. Bien qu'ils constituent l'épine dorsale du système alimentaire, ces agriculteurs sont également les plus exposés aux risques climatiques et commerciaux, et souvent les plus négligés dans les politiques et les stratégies d'investissement.

L'agriculture durable devient de plus en plus cruciale, car la Roumanie est confrontée à des menaces climatiques croissantes telles que des précipitations extrêmes, des sécheresses prolongées et une pénurie d'eau. Dans les régions du sud et de l'est, de graves sécheresses ont dévasté des cultures clés comme le maïs et le tournesol, avec des rendements en baisse de 30 à 50 % dans certaines zones, ce qui a eu un impact direct sur les revenus agricoles et la capacité de remboursement des prêts.

L'absorption des subventions de l'UE reste faible en raison de la complexité bureaucratique et de l'accès limité à la formation aux pratiques durables. Il existe également des obstacles persistants en matière de connaissances et de confiance. Même lorsque des technologies vertes existent, les petits producteurs manquent souvent de conseils pratiques et adaptés à leur situation locale. Les systèmes publics de conseil sont sous-financés et les services privés atteignent rarement les zones reculées. En conséquence, les investissements dans la résilience restent faibles et de nombreux agriculteurs n'ont pas les capacités nécessaires pour passer à une agriculture durable, ce qui creuse le déficit de financement.

L'un des principaux défis pour les prestataires de microfinance consiste à définir et à proposer des produits financiers véritablement « verts ». Patria Credit a compris que la finance verte n'est pas une solution ponctuelle, mais un processus continu. Elle implique une collaboration étroite avec les clients, la mise à l'essai d'outils, la collecte de commentaires et le soutien à une transition progressive vers des pratiques plus durables. Pour faire avancer cette mission, Patria Credit établit activement des partenariats et explore des moyens innovants d'aider les agriculteurs à adopter des approches intelligentes face au climat et à renforcer leur résilience à long terme.

« Notre secret en agriculture : être présent, rester sur place, essayer différentes choses »

*Raluca Andreica,
DG Patria Credit*

Aperçu

Assistance personnalisée

Le groupe Patria a développé une segmentation interne du marché afin d'adapter ses outils et sa communication aux différents besoins de ses clients. Patria Bank s'adresse aux agriculteurs de moyenne et grande taille, tandis que Patria Credit MFI se concentre sur les petits clients grâce à des agents de crédit spécialisés possédant une expertise agronomique, souvent issus des mêmes communautés locales. Ces agents utilisent une approche ciblée en fonction de la taille de l'exploitation et du type d'agriculture (cultures, légumes, bétail ou fruits) afin de soutenir la croissance et la durabilité des agriculteurs. Avec plus de 15 ans d'expérience, Patria Credit a constitué une base solide de données sur le marché, d'informations sur les risques et de savoir-faire pratique. Cela lui permet d'offrir des produits de prêt sur mesure et de soutenir le remboursement grâce à une approche préventive et fondée sur les connaissances, notamment des visites régulières sur place pour surveiller la production. Ces relations étroites favorisent la confiance et l'engagement à long terme, jetant les bases d'une transition progressive vers des pratiques plus écologiques.

Ferme intelligente

À partir de 2022, Patria a lancé un projet pilote utilisant des équipements de surveillance avancés pour les cultures, en collaboration avec les start-ups agritech Enten Systems et Ogor. Ces deux entreprises proposent des équipements de télédétection qui fournissent des données agrégées provenant de satellites, de drones, de machines et d'appareils mobiles. Des modèles d'IA intégrés évaluent la santé des cultures, les conditions nutritionnelles, les risques liés aux parasites et aux maladies, ainsi que le moment optimal pour intervenir. Patria a pu financer l'achat de ces solutions à des tarifs négociés pour 10 de ses clients.

Des équipements dotés de capteurs sur site ont été installés dans les serres pour les légumes, ou reliés à des satellites pour les cultures, afin d'aider les agriculteurs à surveiller la production et à recevoir des alertes précoces.



Mise en œuvre

|| PATRIA CREDIT, ROUMANIE

Au début, les ingénieurs agronomes ont recueilli des informations sur les conditions du sol, la température et la croissance des plantes. Ils ont observé les cultures deux fois par jour à l'aide d'une caméra et ont vérifié les paramètres du sol lors de visites sur place deux fois par mois. Cette surveillance intensive a été principalement menée pendant la phase initiale afin de calibrer la plateforme. Cependant, des contrôles périodiques et des mises à jour des données sont toujours effectués afin de garantir l'exactitude et la pertinence des informations. L'équipement recueille des données sur les cultures et les légumes, les analyse et affiche les résultats sous forme graphique sur une plateforme en ligne. La plateforme intègre des données provenant de plusieurs sources, les analyse à l'aide d'algorithmes d'IA et présente des informations visuelles via un tableau de bord accessible à la fois aux agriculteurs et à Patria.

Pour les agriculteurs, la formation était essentielle à la réussite du projet. Ils devaient apprendre à utiliser la plateforme numérique et à interpréter les données fournies. Grâce à cette plateforme, les agriculteurs peuvent recevoir des alertes, des conseils personnalisés sur l'utilisation efficace des ressources (eau, produits chimiques, etc.) ou des suggestions d'alternatives écologiques, telles que des matériaux biodégradables pour les serres. Cela a permis non seulement d'améliorer le processus de production, mais aussi son empreinte environnementale. Les agriculteurs qui utilisent la plateforme ont constaté jusqu'à 25 % d'économies d'eau et une amélioration de la lutte contre les parasites. Patria reçoit également des informations sur l'avancement de la production agricole et l'état de préparation à la vente, ce qui est précieux pour le suivi des prêts.



Coûts d'équipement

Le coût élevé des équipements reste un obstacle majeur à l'adoption de solutions écologiques. Même lorsque les agriculteurs comprennent ce dont ils ont besoin, l'investissement initial est souvent inabordable. Pendant la phase pilote de l'initiative « Intelligent Farm », Patria a pris en charge ces coûts, mais explore désormais d'autres options de financement. Les garanties d'investissement public et les mécanismes d'assurance sont essentiels pour développer ces efforts à plus grande échelle.

Établir la confiance

Un autre défi majeur réside dans les lacunes en matière de conseil et le manque de confiance. De nombreux agriculteurs ne savent pas comment mettre en œuvre des pratiques intelligentes face au climat ou hésitent à adopter de nouvelles technologies en raison d'expériences négatives passées. La transparence reste également un sujet sensible. Patria s'efforce de surmonter cette difficulté en mettant en avant les avantages, tels que l'amélioration de la crédibilité auprès des partenaires commerciaux et financiers, qui peut déboucher sur davantage de contrats et un meilleur accès au financement. La constitution d'un historique transparent peut également ouvrir la voie à l'obtention d'une certification biologique officielle.



Défis

Conseils pratiques

L'expérience de Patria souligne l'importance des liens avec les communautés locales. De nombreux agents de crédit sont recrutés dans les communautés agricoles, ce qui leur permet d'acquérir une connaissance directe des pratiques et des défis agricoles. Ils parlent la langue du client, au sens propre comme au figuré.

La patience est également essentielle. Toutes les innovations ne connaissent pas un succès immédiat, mais la persévérance et l'expérimentation de différentes solutions sont essentielles. Le bouche-à-oreille et les recommandations personnelles jouent un rôle majeur, c'est pourquoi il peut être utile de faire appel à des influenceurs locaux pour diffuser les bonnes pratiques. Le processus d'intégration doit être très simple et toute crainte liée à la transparence doit être dissipée dès que possible. Bien que le concept de « transition écologique » puisse sembler intimidant, il est essentiel de commencer par des mesures modestes et gérables.

Enfin, les coûts d'investissement initiaux découragent souvent la participation. Offrir des subventions ou prendre en charge les dépenses initiales peut considérablement accroître l'engagement et l'adoption.

Soutenir la transition écologique implique de développer les compétences numériques et environnementales des agriculteurs. Le projet a confirmé que les conseillers locaux, les premiers résultats tangibles et l'apprentissage entre pairs sont essentiels pour généraliser les pratiques durables.

Leçons

Perspectives futures

Selon Patria, il est essentiel de mettre en place un écosystème de partenariats qui favorisent l'inclusion verte. Nous devons abandonner les services fragmentés et les remplacer par un système de conseil local fiable, à la fois numérique et en personne, ainsi que par des cadres politiques plus solides et des investissements dans les infrastructures. Cela ne peut se faire que grâce à une coopération intersectorielle significative, réunissant les institutions de microfinance (IMF), les gouvernements, les ONG, les entreprises agritech et les bailleurs de fonds.



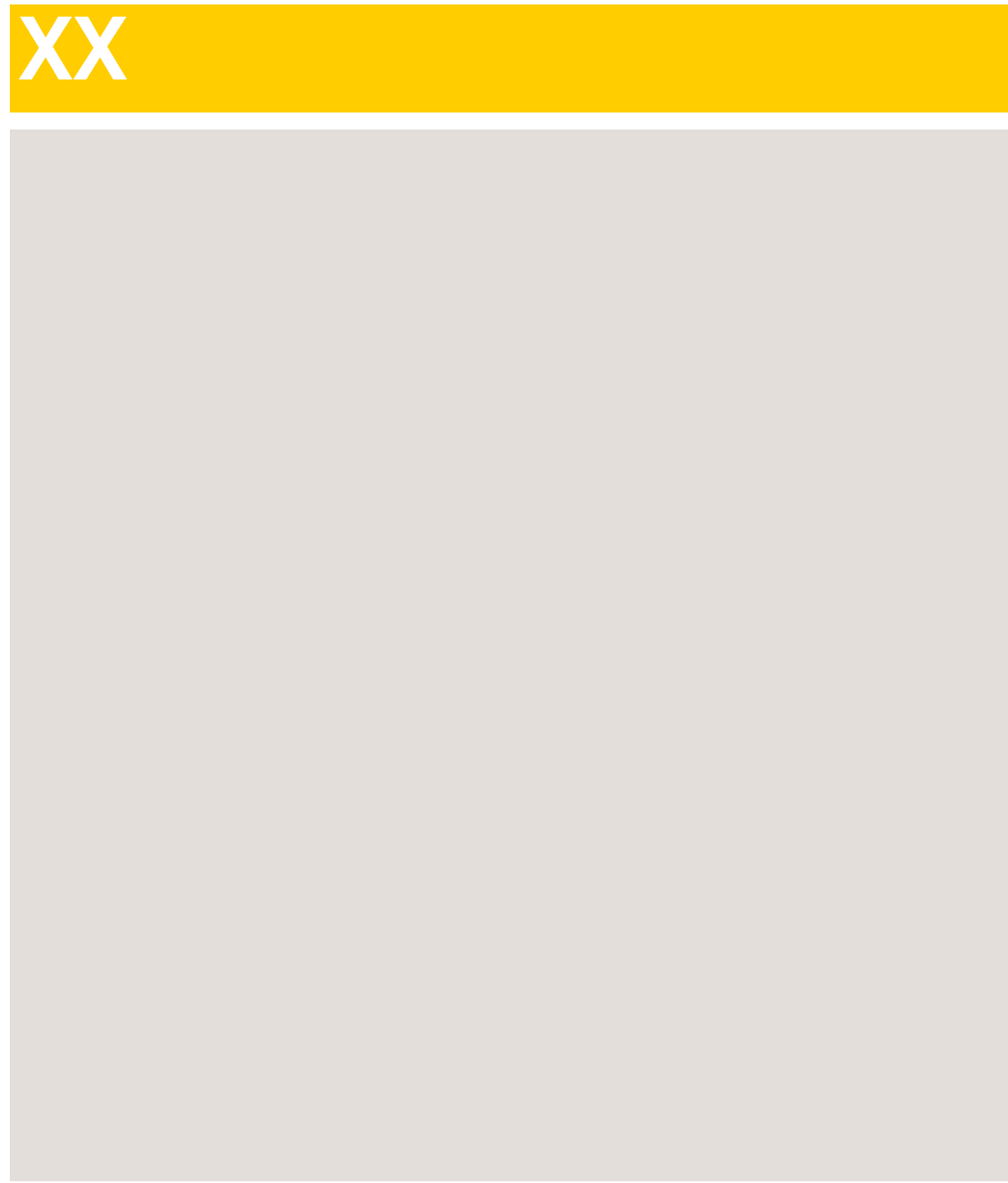
Patria Credit soutient les efforts des entrepreneurs dans les zones rurales et les petites zones urbaines, ainsi que leur impact positif sur leurs communautés. Il s'agit de la première institution financière non bancaire dédiée à la microfinance en Roumanie, avec plus de deux décennies d'expérience et plus de 18 000 clients financés. Avec Patria Bank et Patria Asset Management, elle forme le groupe Patria, qui offre un soutien complet aux micro-entreprises, aux PME et aux entreprises agricoles.

En 2021, Patria Credit et Patria Bank ont réactivé la Fondation Patria Credit, qui lutte contre l'exclusion financière, promeut l'agriculture durable et soutient la prochaine génération d'agriculteurs.



Co-funded by
the European Union

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Solution



Leçons apprises

Ce qui a fonctionné Ce qui a été difficile Que faire ensuite ?

- Plusieurs partenaires ont mis au point des **solutions durables** telles que des plateformes numériques, des formations internes pour le personnel et des formations intégrées pour les clients dans le cadre des processus opérationnels (par exemple, lors du versement des prêts).
- Les **webinaires** se sont révélés efficaces pour la **sensibilisation**, mais les **interactions en face à face** sont restées essentielles pour **l'intégration et l'engagement durable**.
- Les bénéficiaires étaient plus enclins à adopter de nouvelles compétences ou de nouveaux outils lorsqu'ils constataient des **gains** financiers ou opérationnels évidents, éventuellement illustrés par des **exemples concrets fournis par leurs pairs**.
- Un cycle de projet de 12 mois était souvent **trop court** pour susciter une adhésion solide à la transition écologique ou numérique, ou pour développer et déployer à grande échelle des solutions innovantes (par exemple, des chatbots ou des plateformes d'apprentissage en ligne).
- De nombreux clients, en particulier les femmes et les entrepreneurs ruraux, **manquaient de confiance dans le numérique** et se **méfiaient des systèmes en ligne**, notamment pour les opérations financières.
- Les canaux exclusivement numériques ont entraîné des abandons ; le **contact humain** (par le biais de visites sur le terrain ou de groupes WhatsApp) a été essentiel pour fidéliser les clients. Une enquête menée par 3Bank a montré que 54 % des agriculteurs ne pouvaient pas signer de contrats numériques sans aide en personne.
- Une **expérience limitée** et une **faible sensibilisation** aux avantages ou aux possibilités de financement ont ralenti l'adoption.
- **Sensibilisez dès le début** : utilisez du personnel de confiance (par exemple, des agents de crédit), les réseaux sociaux (par exemple, la page Facebook de la FDPA) et des exemples concrets pour informer et motiver.
- **Combinez les outils numériques et le soutien humain** : le coaching sur place, les groupes de pairs et le mentorat renforcent la confiance.
- **Segmentez les publics et adaptez vos approches** : identifiez les niveaux de préparation et adaptez-vous en conséquence.
- **Démontrez l'impact** : utilisez des exemples concrets et des incitations pour montrer la valeur ajoutée.
- **Surveiller et adapter** : suivre l'engagement, recueillir des commentaires (OMRO a publié un guide en récompense pour avoir répondu à des enquêtes de satisfaction) et affiner les stratégies en continu (MicroLab et Coopfin ont ajusté leurs programmes à mi-parcours en fonction des commentaires des participants).

Le projet Transform Together Fund est cofinancé par l'UE. Les points de vue et opinions exprimés dans le présent document sont ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de la Commission européenne. Ni l'Union européenne ni la Commission européenne ne peuvent en être tenues responsables.



Co-funded by
the European Union

