



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/72
22 décembre 2004

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base
Neuvième session
Genève, 14-18 mars 2005
Point 3 de l'ordre de jour provisoire

**ENTRÉE SUR LES MARCHÉS DE PRODUITS DE BASE: LE RÔLE DU
FINANCEMENT DES ÉCHANGES ET DES INVESTISSEMENTS**

Note d'information du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Même s'ils ne rencontrent pas d'obstacle tarifaire ou non tarifaire, les producteurs, transformateurs et négociants des pays en développement peuvent avoir beaucoup de mal à entrer sur les marchés internationaux. Le financement joue désormais un rôle essentiel pour être compétitif et le rester sur ces marchés. Il est indispensable pour s'adapter aux normes de qualité et aux normes environnementales ainsi que pour transformer les processus de production en vue d'accroître la part des produits à plus forte valeur ajoutée. En outre, les producteurs sont souvent incapables de pénétrer de nouveaux marchés s'ils ne peuvent proposer des modalités de financement compétitives à leurs acheteurs potentiels.

S'ils ne remédient pas à ce problème, les pays dont les recettes sont fortement tributaires des exportations de produits de base (ce qui est le cas de la plupart des pays les moins avancés) ne seront pas à même de sortir du cercle vicieux de la pauvreté. Dans le présent rapport sont examinés les principaux obstacles au financement de leurs produits de base que les pays en développement rencontrent, ainsi que les facteurs déterminants qui les empêchent d'attirer des investissements dans ce secteur.

Les producteurs et les transformateurs ont du mal à proposer des prix compétitifs lorsqu'ils n'ont ni accès à des moyens efficaces de production (par exemple à un approvisionnement fiable en électricité) ni la capacité d'investir eux-mêmes dans ces moyens. Les frais de financement élevés gonflent les coûts et réduisent les marges des producteurs, transformateurs et négociants. Les acheteurs de produits à forte valeur exigent souvent que leurs fournisseurs respectent des méthodes de production strictes (et peuvent contrôler périodiquement si leurs prescriptions sont bien mises en œuvre), obligeant parfois ces derniers à réaliser des investissements lourds. Faute de pouvoir financer leurs investissements et leurs échanges, les producteurs, transformateurs et négociants sont incapables d'être compétitifs et de tirer parti de nouveaux débouchés ou d'accroître la valeur de leur production.

Dans les politiques agricoles des pays en développement, la résolution de ces problèmes de financement a, pendant longtemps, fait partie intégrante des programmes de développement. Toutefois, les résultats peu satisfaisants des mécanismes de financement agricole (par le biais de banques de développement agricole, de mécanismes de crédit à l'agriculture, etc.) ont incité les gouvernements et les donateurs à se désengager de ce secteur dans les années 80. Le scepticisme suscité par l'échec de ces mécanismes traditionnels de financement des produits de base l'emporte encore, empêchant ainsi de nombreux acteurs de réexaminer la question du financement des produits de base.

Les techniques et méthodes de financement ont néanmoins évolué et, comme l'a montré l'exemple de plusieurs pays, il est possible de concevoir des mécanismes de financement viables et durables qui répondent aux besoins des producteurs, des transformateurs et des négociants de produits de base (et aux prestataires de services du secteur). Dans le présent rapport sont examinées les techniques et les méthodes qui méritent d'être transposées, avec l'aide des gouvernements et de la communauté internationale. Celles-ci s'appuient sur les points forts de la chaîne d'approvisionnement pour diminuer les risques courus par les financiers, qui investissent parfois dans un secteur clef de la chaîne d'approvisionnement pour mieux contrôler les flux physiques des produits de base qui sont financés. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication peuvent renforcer les mécanismes de financement des produits de base, notamment en réduisant les coûts d'attribution et de remboursement des prêts.

En conclusion, le secrétariat étudie l'intérêt que ces mécanismes novateurs de financement pourraient revêtir pour les gouvernements, le secteur privé et les organisations internationales, en mettant l'accent sur la manière dont ils peuvent atténuer les problèmes d'accès au financement dans le secteur des produits de base et contribuer ainsi à réduire notablement la pauvreté.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>
Introduction	1 – 4
I. Conséquences des obstacles d'ordre financier à l'entrée sur les marchés pour les producteurs, transformateurs et négociants de produits de base des pays en développement	5 – 24
A. Les modalités de paiement différé comme condition à l'entrée sur les marchés	5 – 9
B. Les obstacles liés au financement entravent l'apparition d'une structure d'exportation compétitive	10 – 15
C. Difficultés de financement entravant le commerce Sud-Sud....	16 – 20
D. Obstacles à la fabrication de produits à plus forte valeur ajoutée	21 – 24
II. Mécanismes novateurs et durables de financement en vue de répondre aux besoins du secteur des produits de base	25 – 41
A. Exploiter les atouts de la chaîne d'approvisionnement	29 – 35
B. Créer et renforcer des institutions au sein de la chaîne d'approvisionnement aux fins de financement	36 – 37
C. La technologie en tant que moyen de rapprocher les agriculteurs des réseaux de commercialisation et de financement	38 – 41
III. Conclusion: Contribution potentielle des gouvernements, du secteur privé et des organisations internationales à la promotion de mécanismes novateurs de financement dans le secteur des produits de base	42 – 55

Introduction

1. Dans ses travaux, la CNUCED a constamment souligné que, même si les conditions d'accès aux marchés négociées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou d'accords bilatéraux ou régionaux sont favorables, il faut avoir la capacité d'exploiter ces débouchés et de tirer parti du commerce pour se développer. L'accès aux marchés ne permet pas automatiquement d'entrer sur les marchés, voire ne facilite pas toujours ce processus.

2. Le rapport qui a été soumis à la huitième session de la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base illustre les obstacles à l'entrée sur les marchés liés aux réseaux de distribution¹. Les contraintes liées au financement de l'investissement et du commerce sont étudiées dans le présent document. L'incapacité d'un vendeur d'un pays en développement de consentir un crédit à un acheteur peut constituer un obstacle important à l'entrée sur un marché, surtout si cet acheteur est lui-même originaire d'un pays en développement. Il existe bien sûr bien d'autres types d'obstacles à l'entrée sur les marchés comme ceux liés à la compétitivité des prix proposés, ceux imposés par les réglementations phytosanitaires ou ceux qui résultent des lacunes de l'infrastructure matérielle liée au commerce. Il est difficile de surmonter ces obstacles en l'absence de financement. Dans de nombreux cas, il faudra adopter une approche globale pour pouvoir exploiter de nouveaux débouchés.

3. Le premier chapitre examine les obstacles d'ordre financier à l'entrée sur les marchés dans le secteur des produits de base, notamment la manière dont les possibilités limitées de financement des investissements et des échanges des entreprises du secteur réduisent leur compétitivité, les empêchent d'entrer sur de nouveaux marchés (par exemple pour profiter de la croissance rapide du commerce Sud-Sud) et de nouer au niveau local des relations susceptibles de soutenir une croissance tirée par les exportations qui se traduise par une hausse des revenus. Le deuxième chapitre illustre les mécanismes de financement novateurs qui peuvent permettre de surmonter ces obstacles; la plupart d'entre eux visent essentiellement à tirer parti des points forts des chaînes d'approvisionnement et non pas à accorder des prêts à des producteurs, transformateurs ou négociants en particulier. Le dernier chapitre donne un aperçu des rôles respectifs que peuvent jouer les gouvernements, le secteur privé et les organisations internationales dans la promotion de ces mécanismes, en vue d'aider les pays en développement à profiter des possibilités d'accès aux marchés pour entrer véritablement sur ces marchés. Le présent rapport s'inspire des débats de la Réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base², mais élargit sa portée aux secteurs de l'énergie et des minéraux.

¹ «Accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité: Note du secrétariat de la CNUCED» (TD/B/COM.1/65), 19 décembre 2003.

² «Financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base: mécanismes novateurs de financement dans l'agriculture» (TD/B/COM.1/EM.24/23), septembre 2004; «Rapport de la Réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base» (TD/B/COM.1/EM.24/4), décembre 2004.

4. Comme cela est le cas pour les autres obstacles au développement du secteur des produits de base, les problèmes de financement influent considérablement sur la pauvreté. Dans les pays en développement, 2 milliards de personnes au moins sont tributaires des produits de base pour assurer leur subsistance et plus elles sont pauvres, plus elles ont du mal à obtenir des crédits. La situation des femmes, qui jouent un rôle très important dans le secteur de l'agriculture et qui sont souvent défavorisées par rapport aux hommes pour accéder aux formes classiques de financement, est encore plus difficile. Si elles ne peuvent obtenir des fonds pour assouplir leurs modes de commercialisation et accroître leur capacité d'investissement, elles auront toutes les peines à sortir du cercle vicieux de la pauvreté. Comme il est démontré dans le présent document, il existe des mécanismes de financement viables et durables qui ont manifestement réussi à aider des producteurs et d'autres acteurs à exploiter des débouchés. Si les programmes destinés à favoriser l'utilisation de tels mécanismes sont soutenus par les gouvernements, le secteur privé et la communauté internationale, ils peuvent rendre nettement plus réalisable l'objectif de développement du Millénaire consistant à réduire de moitié la pauvreté d'ici à 2015 (par rapport au niveau des années 90).

Chapitre I

CONSÉQUENCES DES OBSTACLES D'ORDRE FINANCIER À L'ENTRÉE SUR LES MARCHÉS POUR LES PRODUCTEURS, TRANSFORMATEURS ET NÉGOCIANTS DE PRODUITS DE BASE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

A. Les modalités de paiement différé comme condition à l'entrée sur les marchés

5. Dans la plupart des activités du secteur des produits de base, les gros acheteurs ou utilisateurs de services tiennent absolument à bénéficier de modalités de paiement différé; ils souhaitent en général régler leurs fournisseurs deux à trois mois après la livraison des biens ou des services. Pour certains acheteurs (en particulier les supermarchés), ce crédit «gratuit» joue un rôle essentiel dans leurs résultats nets. Dans d'autres cas, les acheteurs veulent attendre pour s'assurer de la qualité des marchandises tout en sachant qu'ils pourraient avoir beaucoup de mal à se faire rembourser par des entreprises originaires de pays où le système judiciaire est lent³.

6. Ce type de relations existe même parfois entre agriculteurs et négociants (les premiers n'étant payés que lorsque leurs produits ont été vendus par les seconds). Ces pratiques, auxquelles les supermarchés et les transformateurs de produits de base ont couramment recours pour leurs achats, de même que les grandes compagnies minières et pétrolières pour se procurer les services dont elles ont besoin, influent sur les débouchés commerciaux aussi bien au niveau international (par exemple, pour approvisionner directement une chaîne de supermarchés dans des pays développés ou une minoterie dans un pays voisin) que local (par exemple, pour approvisionner des supermarchés en ville ou fournir des services aux compagnies pétrolières ou minières présentes sur le terrain).

7. Les producteurs de pays en développement et les autres acteurs du secteur des produits de base disposent rarement de capitaux suffisants pour proposer eux-mêmes des modalités de paiement différé. Ils ne peuvent vendre à crédit que s'ils disposent d'une solution pour se refinancer. Cela peut s'avérer très problématique. Dans de nombreux cas, le coût du financement est astronomique; même avec les taux d'intérêt les plus bas existant dans le pays, les transactions ne sont pas rentables (dans de nombreux pays en développement, ces taux atteignent plus de 20 %). Toutefois, des solutions viables ont été adoptées dans certains pays.

8. Une solution efficace est l'escompte de factures. Dans un certain nombre de pays latino-américains, des supermarchés ont conclu des accords avec des sociétés financières, voire ont créé leurs propres filiales de financement, auprès desquelles leurs fournisseurs peuvent être immédiatement réglés sur présentation de leurs factures⁴. Dans quelques pays africains, des

³ Voir Leora Klapper, *The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises*, Banque mondiale, 2004.

⁴ Par exemple, Heller Financial et Wal-Mart ont conclu un accord d'affacturage au Mexique pour régler les fournisseurs de ce dernier. Wal-Mart propose à ses fournisseurs mexicains de se faire régler leurs factures automatiquement par Heller à hauteur de 80 % du montant de la vente. (Les 20 % restants, moins les intérêts et le coût du service, sont acquittés lorsque Heller reçoit le paiement de Wal-Mart.) Même si les vendeurs n'ont aucune relation avec Heller, ils peuvent

banques locales ont mis au point des programmes d'escompte de factures pour les exportateurs de fleurs, de fruits et de légumes qui vendent leur production à des supermarchés européens⁵. Dans un certain nombre de pays en développement, des banques d'import-export ont mis en place des programmes de financement des exportations après expédition qui permettent aux exportateurs d'escompter directement leurs factures d'exportation après l'expédition de leurs produits. Dans certains pays, les organismes officiels de crédit à l'exportation ont des programmes d'assurance qui permettent aux banques commerciales d'escompter les factures d'exportation puisqu'ils couvrent la plus grande partie du risque de crédit de l'importateur. Il convient néanmoins de noter que seule une minorité de pays en développement dispose de programmes de crédit à l'exportation ou d'assurance-crédit qui, lorsqu'ils existent, sont souvent axés sur l'exportation de biens manufacturés, en particulier à destination des pays développés.

9. Les mécanismes de financement des exportations après expédition comme ceux décrits plus haut méritent d'être repris dans d'autres pays et adaptés à la situation locale. Cette tâche revient essentiellement aux banques des pays en développement, même si les banques d'import-export et les programmes publics d'assurance-crédit à l'exportation peuvent aussi jouer un rôle important. La multiplication des contacts noués entre ces institutions, par exemple par le biais d'un réseau formel, pourrait être un bon moyen de renforcer les capacités de financement, surtout des échanges Sud-Sud.

B. Les obstacles liés au financement entravent l'apparition d'une structure d'exportation compétitive

10. La plupart des ouvrages récents sur le développement d'activités compétitives à l'exportation portent sur les «pôles de développement»⁶. Cette approche (utilisée, par exemple, dans la plupart des pays européens et dans de nombreux États des États-Unis) repose sur la constitution de groupements régionaux d'industries liées les unes aux autres plutôt que sur la promotion de «champions nationaux» uniques. Ces secteurs rencontrent des obstacles communs et peuvent être mis sur la voie d'un développement durable si de bonnes politiques sont adoptées. Par contre, quand une société d'exportation ou même une activité d'exportation sont

recevoir des fonds à court terme parce qu'ils empruntent sur le risque de crédit de Wal-Mart. En proposant des financements à court terme, Wal-Mart est en mesure de négocier de meilleures conditions avec ses fournisseurs et de réduire le coût du règlement de ses transactions (en payant une seule facture à Heller plutôt que plusieurs factures à un grand nombre de fournisseurs). Marie H. R. Bakker, Leora Klapper et Gregory F. Udell, *Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring*, Banque mondiale, 2004.

⁵ Des exemples détaillés sur cette forme de financement dans le secteur de l'horticulture, par exemple pour les exportations zambiennes et zimbabwéennes, sont donnés dans CNUCED, *Leveraging offshore financing to expand African non-traditional exports: the case of the horticultural sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

⁶ L'ouvrage de référence est celui de Michael F. Porter, *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998.

«isolées», elles peuvent avoir des difficultés à devenir compétitives et à le rester⁷. La capacité de constituer des groupements plutôt que des activités isolées joue aussi un rôle essentiel dans la valorisation des ressources naturelles d'une économie nationale. Par exemple, dans des secteurs tels que l'énergie et l'exploitation minière qui attirent des investissements étrangers considérables, il ne sera pas possible pour les pays concernés de progresser dans la chaîne de valeur et de développer d'autres secteurs si le gouvernement ne peut pas réunir les compétences et les fournisseurs nécessaires.

11. Le financement est un moyen important pour les entreprises de moderniser leurs processus et de tirer parti des avantages que leur procure l'appartenance à un groupement. Les groupements comptent à la fois des exportateurs et des «exportateurs indirects» (ceux qui rendent possible l'exportation grâce aux biens et services qu'ils fournissent à l'exportateur). Le groupement doit avoir une taille suffisante pour attirer des fournisseurs et créer au sein de la chaîne d'approvisionnement une dynamique qui garantira sa viabilité à long terme. Si les exportateurs directs ont parfois la chance de bénéficier de modalités de financement à court et à moyen terme, les «exportateurs indirects» n'ont pas souvent accès à des sources de financement internationales

⁷ Les travaux de recherche portant sur les conditions essentielles de l'exportation réussie de produits agricoles confirment le rôle important que jouent des pôles de développement efficaces. Par exemple, Ronaldt Thoen, Steven Jaffee, Catherine Dolan et Fatoumata Ba, dans *Equatorial Rose: The Kenyan – European Cut Flower Supply Chain*, Banque mondiale, 1999, énumèrent les conditions suivantes:

- *Non-intervention des pouvoirs publics* dans les aspects commerciaux de l'activité;
- Réalisation d'*économies de groupement* sous-régionales/transfrontières, qui créent une activité suffisante pour l'apprentissage technique, la circulation de l'information sur les marchés, la mise en valeur et le développement d'une main-d'œuvre formée, la fourniture de matériel et de services consultatifs, et la coopération logistique;
- Constitution de véritables *partenariats stratégiques internationaux dans les domaines technique et commercial* qui contribuent au transfert de technologie, à la logistique, à la pénétration des marchés et à la création d'une identité de marché;
- Coordination effective de la *logistique interne et internationale* au niveau sectoriel, notamment coopération entre les sociétés et rôle de coordination des associations et des transitaires;
- Mise en valeur et gestion efficaces des systèmes d'*irrigation*;
- Existence de *secteurs complémentaires* prospères qui font croître la demande de produits (restauration locale), font augmenter les entrées de marchandises et de passagers (industrie touristique), fournissent des ressources pour l'investissement (autres cultures commerciales rentables) et/ou permettent d'acquérir des connaissances dans l'emballage, le stockage et la commercialisation de produits frais (commerce de gros et vente de détail de produits haut de gamme).

d'un coût abordable et ne bénéficient généralement pas des mécanismes publics de crédit ou d'assurance-crédit, ce qui peut être un obstacle important à la formation d'un groupement viable.

12. La viabilité et la croissance d'un groupement ne dépendent pas seulement de sa taille, mais aussi de l'existence d'une bonne infrastructure matérielle. Une mauvaise infrastructure accroît les coûts (transport, énergie, etc.) et rejaillit sur l'efficacité des fournisseurs (par exemple, retard dans la livraison d'intrants essentiels, dans les livraisons aux acheteurs étrangers ou détérioration de la qualité). Les transformateurs n'ont pas toujours les fonds nécessaires pour investir dans du matériel adapté, ce qui les empêche de satisfaire aux prescriptions liées à l'entrée sur les marchés (réglementation phytosanitaire par exemple) et occasionne des coûts de transformation plus élevés que de raison (les pays en développement étant obligés de réduire les obstacles à l'importation pour satisfaire aux prescriptions de l'OMC, cela pourrait devenir un motif important de licenciement dans les années à venir). Les investissements réalisés dans les installations d'entreposage étant faibles, les pertes après récolte sont souvent importantes.

13. On peut faire beaucoup pour remédier au fait que des secteurs qui, en principe, pourraient être au cœur d'un grand groupement en développement demeurent une enclave. Par exemple, de nombreux gouvernements admettent que dans le secteur pétrolier les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle essentiel d'accélérateur de la croissance. En leur absence, les compagnies pétrolières et gazières restent des enclaves dans l'économie générale: elles ont peu de relations en amont et en aval avec le reste de l'économie, une proportion trop élevée de leurs devises est utilisée pour acheter les services de prestataires étrangers et, selon toute probabilité, elles ne sont pas incitées à rester efficaces. Cela vaut également pour les secteurs miniers. De nombreux gouvernements ont donc adopté des mesures pour accroître le contenu local et favoriser le développement de PME⁸. Toutefois, les entreprises locales rencontrent plusieurs obstacles, notamment le manque de technologies de pointe, de compétences en matière de gestion, d'informations sur les débouchés à l'exportation, de relations avec les grandes compagnies pétrolières et d'expérience dans le domaine considéré. En outre, elles ont besoin de financements extérieurs car, en général, les grandes compagnies pétrolières avec lesquelles elles signent des contrats les payent avec 60 à 180 jours de retard. Malheureusement, avec des taux d'intérêt souvent supérieurs à 20 %, elles doivent faire face à des conditions de financement qui grèvent leur compétitivité.

14. Les banques internationales ont du mal à financer des entreprises locales: même si une entreprise a un contrat de services avec un exportateur agricole ou une grande compagnie pétrolière, comment peuvent-elles savoir si cette entreprise sera capable de fournir les services qui doivent produire des recettes et, dans l'affirmative, comment peuvent-elles mesurer ces recettes? Par contre, si des banques locales sont parties prenantes, des mécanismes novateurs permettent alors aux entreprises locales d'investir dans les installations et dans la main-d'œuvre nécessaires pour fournir des biens et des services à un exportateur – fondamentalement, en

⁸ Dans de nombreux pays, de gros progrès peuvent encore être faits. Par exemple, les compagnies pétrolières publiques contrôlent souvent la totalité des gisements pétroliers, au lieu de confier l'exploitation des gisements marginaux au secteur privé. L'expérience montre non seulement que des PME privées locales peuvent mieux exploiter les gisements marginaux que de grandes sociétés, mais aussi que l'expérience ainsi acquise peut faire d'elles des acteurs régionaux et internationaux.

vendant à terme la capacité de fournir ces services afin d'obtenir des liquidités immédiatement, ce qui permet de réaliser les investissements nécessaires⁹.

15. Il faudrait faire davantage pour former les banquiers locaux aux techniques novatrices de financement des PME du secteur des produits de base (aussi bien des exportateurs que des «exportateurs indirects»), notamment l'escompte de créances, l'octroi de prêts fondés sur les réserves et les financements structurés. De cette façon, même les secteurs traditionnellement enclavés peuvent être intégrés dans l'économie nationale. Pour les secteurs d'exportation de produits agricoles, il est utile de contribuer à accroître non seulement la compétitivité de la production, mais aussi la capacité de s'adapter de manière dynamique à l'évolution des exigences du marché et des débouchés.

C. Difficultés de financement entravant le commerce Sud-Sud

16. Au cours des 10 dernières années, le commerce Sud-Sud a crû de 10 % par an, deux fois plus que les échanges mondiaux. La Chine et l'Inde ont vu leurs importations provenant de pays en développement augmenter de 14 % par an. Le commerce Sud-Sud représente désormais 43 % des exportations des pays en développement et 11 % des échanges mondiaux. Les produits de base (y compris les intrants industriels semi-transformés tels que l'acier et les produits chimiques) représentent près de la moitié du commerce Sud-Sud, lequel a augmenté plus vite que le commerce Sud-Nord pour la quasi-totalité des produits de base et la totalité des régions. Il convient aussi de noter que les IED Sud-Sud, en particulier les IED de l'Asie dans d'autres régions, sont en hausse et sont stimulés par l'avènement de certaines sociétés asiatiques au rang de producteurs mondiaux, en particulier dans les hydrocarbures, les métaux et les textiles.

17. Cette forte croissance semblerait indiquer que le commerce Sud-Sud ne rencontre pas beaucoup d'obstacles, notamment en matière de financement. Mais ceux-ci existent dans la pratique, entraînant une hausse excessive des coûts (par exemple, les coûts de financement sont élevés car les taux d'intérêt sont élevés aussi bien dans le pays exportateur que dans le pays importateur), une diminution des marges d'exportation (par exemple quand, ce qui est souvent le cas, des négociants occidentaux doivent jouer le rôle d'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur pour financer la transaction) et le détournement d'échanges (par exemple, lorsqu'une minoterie sud-africaine importe du maïs d'un pays occidental plutôt que d'un pays voisin car l'exportateur de ce dernier ne peut pas vendre à crédit).

⁹ Par exemple, au Nigéria, plusieurs mécanismes donnant accès à des financements en devises à des taux abordables ont été créés pour accroître la participation des PME locales au secteur pétrolier. Au milieu de l'année 2001, la SFI a décidé de financer le tiers d'un montant de 30 millions de dollars des États-Unis destinés à octroyer des prêts à moyen terme libellés en devises, par l'intermédiaire d'une banque locale, à des PME ayant conclu des contrats avec Shell (le reste de ce montant étant fourni par la banque locale et par Shell).

18. L'importance des conditions de financement dans la promotion du commerce Sud-Sud est bien reconnue par les gouvernements des pays en développement¹⁰, et certains d'entre eux s'efforcent d'améliorer la situation. Par exemple, au cours des dernières années, un nombre croissant d'accords ont été conclus entre des banques d'import-export de pays en développement (permettant notamment la confirmation bilatérale, par la banque d'import-export de l'exportateur, d'une lettre de crédit émise par la banque de l'importateur). Malheureusement, le plafond des crédits peut être relativement bas par rapport aux besoins réels. La CNUCED espère stimuler la conclusion d'accords plus larges en facilitant la création d'un réseau de banques d'import-export et d'institutions de financement du développement.

19. Les gouvernements des pays en développement ont aussi facilité le financement du commerce Sud-Sud en créant des structures d'échanges compensés. Par exemple, la Malaisie a permis à ses exportateurs de vendre de l'huile de palme à crédit à plusieurs pays importateurs, le règlement se faisant par l'exportation d'autres produits de base par ces pays. La Chine a accordé une ligne importante de crédit à des importateurs angolais, qui devaient la rembourser par des exportations de pétrole. Il est possible de multiplier les accords de paiement bilatéraux de ce type et de mettre en place d'autres mécanismes d'échanges compensés.

20. Le secteur privé devra néanmoins assumer une part considérable du financement du commerce Sud-Sud. Les banques des pays en développement doivent ouvrir davantage de lignes de crédit avec les banques d'autres pays en développement, au lieu (comme elles le font actuellement) de se contenter de nouer des relations de correspondant avec des banques occidentales. Elles doivent aussi apprendre à appliquer des mécanismes de financement structuré au commerce Sud-Sud, par exemple à utiliser des garanties pour permettre à un exportateur vietnamien de vendre directement du riz à un exportateur d'Afrique de l'Ouest ou à escompter les factures d'un exportateur sud-africain vendant ses oranges à une chaîne de supermarchés chinoise.

D. Obstacles à la fabrication de produits à plus forte valeur ajoutée

21. Il y a peu de place pour l'amateurisme sur les marchés internationaux d'aujourd'hui. Les acheteurs sont devenus exigeants et n'acceptent pas que les vendeurs ne respectent pas les normes sectorielles, les dates de livraison convenues ou les modalités des services contractuels (comme répondre rapidement aux préoccupations des acheteurs)¹¹.

22. Les consommateurs, notamment dans les pays en développement, deviennent de plus en plus exigeants quant aux normes de qualité, lesquelles portent depuis peu sur les processus de production et de transformation, et aux prescriptions en matière d'emballage. En outre, les marchés de niche et d'épicerie fine gagnent en importance ainsi que celui des aliments

¹⁰ Voir, par exemple, la Déclaration et le Plan d'action de San José adoptés par le Groupe des 77 à la Conférence Sud-Sud sur le commerce, l'investissement et les finances tenue à San José (Costa Rica) du 13 au 15 janvier 1997, par. 16.

¹¹ Voir à ce sujet CNUCED, *Incidences de l'évolution des structures des marchés, de l'offre et de la demande sur les prix des produits de base et les exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement*, TD/B/COM.1/EM.10/2, 14 mai 1999.

biologiques. Les agriculteurs doivent davantage s'efforcer de répondre exactement à la demande, en produisant selon des procédés qui sont jugés acceptables par les consommateurs et en fournissant leurs produits au moment où ces derniers veulent les consommer. Ceux qui sont incapables de satisfaire à ces critères n'ont plus accès aux marchés les plus rentables et les plus dynamiques du secteur des produits de base; il ne leur reste plus comme débouché que des marchés stagnants à faible valeur ajoutée. Les transformateurs ne peuvent pas toujours répondre à la demande, les consommateurs exigeant de plus en plus des produits de marque, qu'ils jugent conformes à leurs critères de qualité¹².

23. L'importance croissante des consommateurs (acheteurs) n'est pas propre au secteur de l'agriculture. Dans le commerce des métaux, les acheteurs sont eux aussi devenus plus exigeants en ce qui concerne les contrats. Auparavant, ils se satisfaisaient de contrats annuels prévoyant des livraisons régulières fondés sur les prix du London Metal Exchange. Mais, depuis une dizaine d'années, les préférences des acheteurs se sont diversifiées: les contrats sont annuels, semestriels ou trimestriels, les livraisons sont régulières ou effectuées à la demande et il existe plusieurs formes de règlement, y compris sous forme d'échanges compensés. Les acheteurs sont plus exigeants quant à la ponctualité des livraisons, ce qui a favorisé la mise en place de relations directes plus étroites entre producteurs et consommateurs.

24. Les producteurs, transformateurs et exportateurs de pays en développement ont du mal à satisfaire toutes ces exigences des marchés. Ils ne disposent pas de l'infrastructure nécessaire, ne bénéficient pas de services d'appui dans des domaines tels que la logistique, l'exportation et l'information sur les marchés, ont souvent des bureaucraties pesantes et n'ont pas toujours accès aux financements qui leur permettraient de surmonter les obstacles rencontrés. Toutefois, comme l'illustre le prochain chapitre, des instruments financiers novateurs peuvent aider le secteur privé à financer des infrastructures qui permettent l'exportation.

¹² Souvent, ces produits sont même supplantés sur leurs marchés locaux par des marques occidentales bien établies. Dans les pays en développement et dans les pays en transition, pour ne pas abandonner aux sociétés occidentales bien établies les avantages liés aux produits de marque, les entreprises locales devraient créer les conditions du développement de leurs propres marques.

Chapitre II

MÉCANISMES NOVATEURS ET DURABLES DE FINANCEMENT EN VUE DE RÉPONDRE AUX BESOINS DU SECTEUR DES PRODUITS DE BASE

25. À partir des années 50, les gouvernements et les donateurs ont essayé d'améliorer l'accès des agriculteurs au crédit par des moyens administratifs, en créant des institutions spéciales de crédit rural, en allouant des crédits qui étaient souvent subventionnés ou en donnant instruction aux banques de réserver une partie de leur portefeuille de prêts au secteur agricole. Pendant quelques décennies, jusqu'au début des années 90, les pouvoirs publics intervenaient beaucoup sur le marché du crédit rural et étaient encouragés en cela par les grandes institutions donatrices. Dans de nombreux cas, des programmes subventionnés de crédit agricole ont été institués pour fournir aux agriculteurs des prêts à faible coût, qui ont en fait constitué une charge financière colossale pour les gouvernements et ont freiné le développement du marché du crédit rural¹³.

26. Quelques institutions sont nées de ces expériences interventionnistes (ou y ont survécu). Les prêts bancaires commerciaux faisaient défaut et lorsqu'ils étaient disponibles, ils s'adressaient uniquement à un petit nombre de grands agriculteurs, les pauvres étant abandonnés à leur sort. Les taux de remboursement étaient extrêmement faibles – sauf lorsque les remboursements étaient directement rattachés à des plans de production et à des offices de commercialisation – et devinrent un puits sans fond pour les ressources des gouvernements et des donateurs. Un effet corollaire en a été un discrédit grave et permanent des banques, des agriculteurs et du crédit agricole lui-même¹⁴.

27. La réaction était prévisible. En 1998, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture déclarait que «le nombre de programmes de crédit agricole bénéficiant du soutien des donateurs est en baisse et rien n'indique que, dans de nombreux pays, les pouvoirs publics ou des intermédiaires financiers commerciaux compensent cette réduction du volume des prêts affectés à la production, à la transformation et à la commercialisation des denrées agricoles»¹⁵. Les programmes de financement de l'agriculture qui sont restés étaient souvent commercialement non rentables, mais ils ont survécu grâce aux subventions. Cela a découragé le développement par le secteur privé de mécanismes de financement, puisque les gouvernements finançaient déjà les meilleurs clients et que les agriculteurs s'étaient habitués à l'allègement de leurs dettes. Aujourd'hui, beaucoup doutent de la viabilité du financement agricole dans les pays en développement. Pendant les années 90, les gouvernements et les institutions donatrices se sont intéressés aux institutions de microfinancement, qui ne s'occupaient généralement pas de financement agricole. «On note un consensus croissant parmi les donateurs et les spécialistes

¹³ Voir J. Yaron, M. P. Benjamin et G. L. Piprek, *Rural Finance: Issues, Design and Best Practice*, Banque mondiale, ESSD Studies & Monograph Series 14, Washington DC, 2001.

¹⁴ H. D. Seibel, *Commodity finance: a commercial proposition? Micro- and meso-finance for agricultural commodity production, processing and trade*, Atelier international sur le financement de la transformation des produits de base à petite échelle: du microfinancement au mésofinancement, Fonds commun pour les produits de base, Khartoum, 9-11 novembre 2003.

¹⁵ FAO et GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, juin 1998.

selon lequel le microfinancement ... est incapable de répondre à nombre de besoins de financement concernant l'agriculture, en particulier lorsque ces besoins portent sur de gros montants et de longues échéances¹⁶.» Selon un observateur, «Avant c'était l'épargne, maintenant c'est le crédit agricole qui est la face oubliée du financement rural. Il y a là un énorme potentiel sous-exploité!»¹⁷.

28. Toutefois, les expériences de mécanismes novateurs de financement ont montré que le financement des produits de base pouvait être viable, non pas simplement pour les agriculteurs et les transformateurs (et les prestataires de services agricoles), mais aussi pour les petites et moyennes entreprises des secteurs de l'énergie et des minéraux. Quelques-uns de ces mécanismes sont examinés à la suite.

A. Exploiter les atouts de la chaîne d'approvisionnement

29. Les chaînes d'approvisionnement possèdent des atouts intrinsèques. Les divers acteurs de la chaîne sont liés les uns aux autres, et de fortes dépendances réciproques incitent normalement chaque acteur de la chaîne à s'acquitter de ses obligations contractuelles et à faire passer des considérations à long terme avant d'éventuels gains à court terme. Même si une partie ou la totalité de la chaîne d'approvisionnement, du producteur au consommateur, est placée dans un environnement relativement risqué (du point de vue d'un bailleur de fonds), ces atouts ou forces intrinsèques peuvent rendre possible un financement à un coût raisonnable.

30. Les bailleurs de fonds utilisent les atouts de la chaîne d'approvisionnement pour réduire leurs risques de prêt. En recourant à des mécanismes appropriés de financement, ils peuvent transformer leur risque de crédit en un risque de résultat et transférer une partie du risque restant sur des tierces parties. Le risque qu'un agriculteur ou un transformateur refuse de rembourser un emprunt est beaucoup plus élevé que celui qu'un agriculteur ne soit pas capable de produire le volume escompté de produits, ou que le transformateur cesse toute activité. Les emprunteurs bénéficient non seulement de prêts plus élevés à des meilleures conditions, mais aussi de prêts qui épousent davantage les mouvements de trésorerie de leurs activités de production, de transformation ou de négoce.

31. Lorsqu'ils considèrent leurs activités de prêt par rapport à l'ensemble d'une chaîne d'approvisionnement, plutôt que par rapport à un acteur individuel de cette chaîne, les prêteurs doivent fondamentalement se poser trois questions:

- Quels sont les éléments les plus solides de la chaîne? Il s'agit souvent d'éléments – entrepôts, transformateurs, acheteurs – dont il est intéressant de s'assurer la maîtrise matérielle aux fins de garantie, ou pour les utiliser en tant que source de remboursement.

¹⁶ F. Höllinger, *Financing term investments in agriculture: A review of international experiences*, Conférence sur la promotion du financement rural, USAID, Washington, 2004.

¹⁷ H. D. Seibel, op. cit.

- Quelles sont les relations entre les divers acteurs de la chaîne? Plus ces relations sont fortes, moins une défaillance délibérée devient probable. Les relations précises entre les divers acteurs détermineront dans une large mesure les modalités du mécanisme de financement.
- Quels sont les maillons les plus faibles de la chaîne? Très souvent, ils concernent des risques liés à l'environnement ou aux conditions extérieures. Par exemple, de mauvaises conditions météorologiques peuvent endommager une récolte ou en empêcher l'acheminement vers un marché. Les organismes gouvernementaux peuvent intervenir, directement ou indirectement (ils peuvent décider de modifier les «règles du jeu» du marché, par exemple en autorisant soudainement l'importation de telles ou telles céréales faiblement taxées, au détriment de la production locale financée par les prêteurs). Des accidents d'infrastructure (par exemple, coupures d'électricité) peuvent entraîner des retards ou des baisses de la production. Les bailleurs de fonds s'efforceront généralement de prendre des mesures spécifiques contre chacun de ces risques, par exemple assurance contre les aléas climatiques, estimation rapide de la probabilité que les pouvoirs publics interviennent arbitrairement sur le marché, voire (comme cela est analysé dans la section suivante) prise en compte de la modernisation d'infrastructures essentielles dans le montage financier.

32. Une forme simple de financement axé sur la chaîne d'approvisionnement est le financement sur récépissé d'entrepôt, qui peut se faire soit sous sa forme traditionnelle, soit par le biais d'accords de rachat. Dans le financement traditionnel sur récépissé d'entrepôt, la banque s'assure le contrôle des marchandises (produits agricoles, minéraux ou combustibles) dans l'entrepôt ou la citerne et, si l'emprunteur fait défaut, elle peut saisir les marchandises et les vendre. Cette situation a été amplement examinée dans de précédents rapports de la CNUCED¹⁸. Dans le cas d'un accord de rachat, au lieu de s'assurer un droit sur les marchandises entreposées, la banque achète ces marchandises et signe simultanément un contrat de revente à x semaines à un prix tenant compte du coût du financement à partir du moment de l'achat jusqu'au moment de la revente. Les accords de rachat sont utilisés non seulement pour des marchandises en entrepôt, mais aussi pour des marchandises en cours de transport. Ils sont récents et ne sont utilisés que par un tout petit nombre de bailleurs de fonds tels que la Rabobank, ABN/Amro ou la société de négoce Louis Dreyfus. Ce type de financement dans le cas des produits de base se pratique depuis quelques années dans une douzaine de pays. Toutefois, les conditions juridiques et réglementaires concernant les droits d'un financier de faire valoir ses garanties en cas de défaillance de l'emprunteur restent difficiles dans de nombreux pays en développement.

¹⁸ Par exemple, CNUCED, *Collateralized commodity financing with special reference to the use of warehouse receipts*, UNCTAD/COM/84, 1996. Pour une bonne étude de cas sur un pays (Philippines) où existent divers mécanismes de financement sur récépissé d'entrepôt, et qui présentent chacun leurs problèmes spécifiques, voir R. Montemayor, *The role of financial instruments for commodity trade in poverty reduction: The Philippine experience*, Atelier régional sur la diversification des exportations de produits de base et la réduction de la pauvreté en Asie du Sud et du Sud-Est, CNUCED/CESAP, Bangkok, avril 2001.

33. Les banques peuvent aussi vouloir prendre des garanties sur les marchandises au fur et à mesure que celles-ci passent le long de la chaîne d'approvisionnement, plutôt qu'à un point seulement de cette chaîne ou au moment où elles passent d'une étape à une autre. Par exemple, elles peuvent commencer de financer des produits lorsqu'ils sont entreposés dans le pays et continuer de les financer lorsqu'ils sont transportés et transformés, puis entreposés pour l'exportation, exportés et transférés sur un navire, acheminés dans le pays importateur puis entreposés à nouveau. Dans ce cas, elles font normalement appel à des gestionnaires de garanties spécialisés, qui assument la responsabilité du contrôle des stocks et des mouvements de marchandises.

34. Au lieu de s'assurer le contrôle des marchandises, les banques peuvent structurer leur financement en fonction des paiements effectués par les acheteurs – transformateurs, négociants ou utilisateurs finals (en particulier les utilisateurs industriels et les supermarchés) ou en fonction de la fourniture de facteurs de production et de matériel. Cela fonctionne bien lorsqu'il y a des contacts réguliers entre le bénéficiaire du financement et ses acheteurs ou ses fournisseurs. Plus ces contacts sont solides, plus le financement est aisé. On peut citer parmi les modalités de financement:

- Les pratiques d'intermédiation financière traditionnellement utilisées dans de nombreux pays (de grands négociants ou transformateurs accordent des avances aux petits négociants; ceux-ci accordent à leur tour des avances aux agriculteurs, qui leur vendront leur production);
- Location en crédit-bail de matériel, par exemple, tracteurs, camions, plates-formes de production et de transformation de pétrole;
- Crédits remboursés par le biais des ventes ordinaires réalisées dans les filières officielles (par exemple, vente aux enchères de fleurs en Hollande, agents de vente sur le marché aux légumes de Rungis en France, supermarchés¹⁹);
- Mécanismes intégrés plus complexes de financement agricole «de transformateur à producteur» ou «de producteur à consommateur». Les mécanismes de financement «de transformateur à producteur» reposent à la fois sur une gestion de garanties et sur la position centrale du transformateur dans le cycle de production. Les transformateurs reçoivent (si possible en nature) les facteurs de production, y compris les semences, dont les producteurs ont besoin; ils les fournissent à crédit aux agriculteurs, qui travailleront généralement sous contrat avec eux et bénéficieront de leurs conseils techniques; les transformateurs déduisent le coût des facteurs de production de la rémunération versée aux agriculteurs au moment de la livraison de la récolte; et les prêteurs sont directement remboursés par ceux qui achètent aux transformateurs leur production. Les mécanismes de financement «de producteur à consommateur» comprennent diverses mesures garantissant que les producteurs sont capables de répondre aux besoins des consommateurs; quelques exemples, en Inde, en sont donnés dans l'encadré 1 ci-après.

¹⁹ Pour plus de détails sur cette forme de financement dans le secteur de l'horticulture, voir UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

Encadré 1**Financement intégré de la chaîne d'approvisionnement agricole en Inde**

Certains gouvernements ont pris conscience de l'importance de la chaîne d'approvisionnement pour la promotion des exportations. C'est par exemple le cas en Inde, où l'on observe un grand nombre d'initiatives visant à moderniser l'agriculture en faisant appel aux concepts de chaîne d'approvisionnement et de groupement d'entreprises. C'est ainsi que l'Export-Import Bank encourage la création de zones de transformation de produits agricoles pour l'exportation, qui fonctionnent sur le mode des groupements d'entreprises. Des régions géographiques où sont cultivées des cultures à fort potentiel (par exemple, blé dur, mangue, plantes médicinales, fleurs) sont identifiées, puis une approche globale de bout en bout est adoptée qui intègre l'ensemble de la chaîne, de la production à la consommation.

Plusieurs banques commerciales participaient déjà à des mécanismes d'agriculture contractuelle mis en place par des fournisseurs de matériel agricole ou de facteurs de production agricoles pour accroître leurs ventes, ou par des acheteurs pour s'assurer de la qualité des produits qu'ils pouvaient acheter. Certaines ont décidé que, plutôt que d'attendre que les entreprises industrielles mettent en place de tels mécanismes, elles pouvaient elles-mêmes en prendre l'initiative et c'est ainsi que Rabo India Finance Pvt Ltd., par exemple, a créé des centres de services agricoles en zone rurale en coopération avec un certain nombre d'entreprises de fourniture de facteurs de production et de services agricoles. Les services assurés sont analogues à ceux que l'on trouve dans le cas d'une agriculture contractuelle, mais avec une plus grande flexibilité et un plus large éventail de produits, tels qu'un financement sur stocks. Outre l'entreposage, chaque centre loue des machines agricoles, vend au détail des facteurs de production agricoles, fournit des renseignements aux agriculteurs, organise le crédit, commercialise d'autres services et est un endroit où les agriculteurs peuvent vendre leur production.

L'ICICI Bank propose divers mécanismes de financement de bout en bout pour l'agriculture et l'élevage. Par exemple, l'un de ces mécanismes finance la chaîne du coton, de l'agriculteur jusqu'à l'usine textile, avec des éléments pour améliorer la qualité du coton et des produits d'assurance pour couvrir certains risques. Un autre mécanisme fournit des crédits aux agriculteurs qui déposent certains produits (chili, blé, cumin, graines d'anis, coton, graines oléagineuses) dans un entrepôt, avec une garantie acheteur fournie par des transformateurs (les agriculteurs peuvent vendre les produits eux-mêmes, auquel cas l'acheteur paie directement la banque; ou si l'agriculteur ne vend pas lui-même sa production, la banque peut livrer le transformateur et restituer ce qui reste à l'agriculteur après remboursement du prêt). Plusieurs ONG se sont lancées dans l'arène. Par exemple, le Grassroots Trading Network réalise un projet pilote avec un groupe d'agriculteurs et une grande entreprise agro-industrielle, ITC Ltd., pour l'achat de graines de sésame d'une qualité adaptée à l'exportation, en faisant appel à ce qu'elle qualifie de «modèle consolidateur». Dans un autre cas, une institution de microfinancement, BASIX, intègre la gestion du risque d'aléa climatique dans le financement de la chaîne d'approvisionnement.

La plupart de ces initiatives en sont encore à un stade pilote, mais en cas de succès, elles pourraient être largement reproduites en Inde et ailleurs.

Source: T. C. Venkat Subramanian, «The role of trade: South-South and global», IPC Seminar, New Delhi, 13 novembre 2003. Voir aussi la notification de la Reserve Bank of India, qui indique de quelles façons les banques peuvent utiliser les structures créées dans les zones agro-industrielles pour l'exportation pour fournir un financement avant exportation: <http://sezindia.nic.in/rbi26.asp>.

35. Le financement de la chaîne d'approvisionnement permet également aux banques de financer les fournisseurs de biens et services. Ceux-ci seront en effet rémunérés en partie par les producteurs, les transformateurs ou les exportateurs pour lesquels ils travaillent. Si le flux de revenu est assuré grâce à la structure de prêt mise en place par la banque, le risque crédit du fournisseur de biens et services est alors très faible. L'encadré 2 en est une illustration. Une logique analogue peut être appliquée aux infrastructures dont les producteurs, les transformateurs et les exportateurs ont besoin. Un exemple en est donné dans l'encadré 3.

Encadré 2

Financement des «exportateurs indirects»: l'expérience du Zimbabwe

Au Zimbabwe, le coût de l'exportation de fleurs vers le marché international est plus élevé que le coût effectif de production. De plus, une part appréciable de ce coût de production consiste en facteurs de production et emballage. Les producteurs étant des preneurs de prix, ils recevront des prix faibles si ces services ne sont pas fournis de façon efficace et à un coût raisonnable.

De nombreuses banques considèrent généralement que seuls ceux qui ont un revenu en devises peuvent emprunter en devises. Ceux dont les revenus sont en monnaie locale doivent se contenter d'un financement en monnaie locale beaucoup plus onéreux. Mais cela ne répond à aucune nécessité. Les fournisseurs de services au secteur de l'exportation peuvent être considérés comme des «exportateurs indirects», et on peut les faire bénéficier d'un financement en devises grâce à des mécanismes novateurs de financement.

Ces mécanismes font normalement appel à des instruments spécialisés*, qui peuvent appartenir à des producteurs, à des agents de commercialisation, etc. L'instrument spécialisé fournira, par contrat avec l'agent de commercialisation, certains biens (par exemple, facteurs de production) ou services (par exemple, fret), et l'agent de commercialisation affectera une partie des recettes d'exportation escomptées au paiement (à l'extérieur) de ces services. Les banques seront quant à elles disposées à prêter à l'instrument spécialisé avec la garantie de ces futures recettes d'exportation; la durée du prêt dépendra de leur confiance dans la capacité des exportateurs de continuer d'exporter.

* Il s'agit de mécanismes d'emprunt expressément conçus pour collecter des ressources auprès d'investisseurs et les canaliser vers un emprunteur spécifique.

Source: Chris Goromonzi, «Financing indirect exporters in the supply chain: the case of export agriculture», exposé présenté lors d'une réunion préalable à la Réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base, CNUCED, 15 novembre 2004.

Encadré 3

Financement de la construction d'un barrage en Zambie grâce aux recettes d'exportation escomptées

Contango est une grande entreprise de production, de transformation et d'exportation de légumes en Zambie. Elle exporte vers des détaillants au Royaume-Uni, qui réclament un accroissement des livraisons de 20 % par an. Cet accroissement de la production doit être assuré par les petites exploitations agricoles familiales qui produisent sous contrat pour Contango.

La Zambie est souvent victime de sécheresses, et sans irrigation les cultivateurs ne pourraient produire toute l'année, faire de bonnes récoltes ou produire la qualité requise pour l'exportation. Contango devait trouver quelque 2 millions de dollars des États-Unis pour la construction de barrages afin de fournir de l'eau ainsi que de l'électricité aux cultivateurs. Les banques ne pouvaient apporter le financement à long terme nécessaire. Contango a donc eu recours à un mécanisme financier pour attirer des fonds de placement et des fonds de pension. Elle a créé une structure financière spéciale, qui serait propriétaire des barrages et percevrait chaque mois les montants correspondant à la consommation d'électricité et d'eau de chacun des plus de 2 000 cultivateurs associés au programme. Ces montants seraient déduits de la part des recettes d'exportation de chaque cultivateur et versés directement par la banque étrangère centralisant ces recettes sur le compte extraterritorial de la structure spécialisée.

Source: Edwin Moyo, «Infrastructure as a trade finance instrument», exposé présenté à une réunion préalable à la Réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base, CNUCED, 15 novembre 2004.

B. Créer et renforcer des institutions au sein de la chaîne d'approvisionnement aux fins de financement

36. Plutôt que de s'en remettre à d'autres pour organiser les opérations et satisfaire aux conditions d'entrée imposées par les acheteurs, les banques peuvent prendre l'initiative de mettre en place elles-mêmes les institutions nécessaires au fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement. Directement ou par le biais d'un fonds d'investissement contrôlé par elles²⁰, elles créent une nouvelle entité au sein de la chaîne d'approvisionnement, ou elles prennent le contrôle d'une entité existante et y placent leur propre administration. Normalement, il devrait s'agir d'une intervention temporaire, et les producteurs ou autres acteurs devraient en temps opportun reprendre le contrôle de l'entité.

37. Ce mécanisme a été utilisé au Zimbabwe, par exemple, pour promouvoir les exportations de fruits, de légumes et de fleurs vers l'Europe. La capacité de production existait, mais les exportateurs n'avaient pas les ressources techniques nécessaires pour satisfaire de façon

²⁰ Cette solution indirecte est souvent plus pratique. Dans beaucoup de pays, les banques ne sont pas autorisées à acquérir directement de telles participations au capital social. Et, de toute façon, l'Accord de Bâle II sur les fonds propres, qui deviendra effectif en 2007, découragera les banques de réaliser des investissements directs.

fiable aux critères des acheteurs européens. La banque a donc créé une nouvelle société de commercialisation, dotée d'un encadrement professionnel, qui a permis de réaliser des exportations satisfaisant aux conditions d'entrée du marché européen et, ainsi, à la banque de commencer de financer les producteurs. Dans divers pays latino-américains et autres, des banques ont investi dans des entrepôts et des laboratoires d'essai et de contrôle de la qualité. Le mécanisme peut également être utilisé pour financer une installation de transformation. L'encadré 4 décrit l'exemple de la création d'une rizerie aux Philippines par une banque, mais des structures analogues peuvent facilement être adaptées à d'autres denrées où une installation de transformation de qualité est nécessaire pour répondre à la demande de marchés lucratifs.

Encadré 4

Les banques en tant que partenaire financier du développement de la chaîne d'approvisionnement: l'exemple des Philippines

En 1986, la Banque rurale de Panabo (RBP) a appliqué un nouveau concept, qu'elle a dénommé «concept de coentreprise coopérative». Avec un groupe de riziculteurs, elle a créé une coentreprise dénommée Panabo Agro-Industrial Corporative (PAICOR). La PAICOR est une rizerie et une entreprise de commercialisation qui fournit aux agriculteurs tous les services dont ils ont besoin pour produire du riz paddy, le transformer et le commercialiser. L'objectif fondamental de la banque était de trouver un moyen pour les petits agriculteurs de devenir propriétaires d'une rizerie, tout en évitant les problèmes de financement et de gestion des coopératives. À travers la PAICOR, les agriculteurs peuvent obtenir des prêts à la production et à l'investissement, qu'ils remboursent en nature en livrant directement leur production à la rizerie, dont ils sont copropriétaires.

La RBP a conduit le projet en libérant totalement ses actions lors de la création de la PAICOR, fournissant ainsi la presque totalité du capital d'investissement initial. Les agriculteurs ont versé moins de 5 % de leur part de capital à la création, puis 40 % sur une période de quatre ans par le biais de leurs livraisons de riz paddy. Au fur et à mesure des livraisons suivantes, ils ont accru leur participation jusqu'à obtenir une participation majoritaire en 1992, année où la coentreprise coopérative a été transformée en simple coopérative (ce qui était prévu dès le départ en 1986). La nouvelle coopérative a conservé l'encadrement professionnel mis en place par la banque et est ainsi restée un mécanisme viable de financement pour celle-ci. La même opération a été conduite en 2000 dans une autre région rizicole du pays.

Source: Alex Valdez Buenaventura, «PAICOR – a cooperative of rice farmers organized by the rural bank of Panabo», exposé présenté à une réunion préalable à la Réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base, CNUCED, 15 novembre 2004.

C. La technologie en tant que moyen de rapprocher les agriculteurs des réseaux de commercialisation et de financement

38. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont déjà en elles-mêmes amélioré les débouchés commerciaux, puisqu'elles ont rendu beaucoup plus facile pour les producteurs, les transformateurs et les exportateurs des pays en développement l'identification de nouveaux marchés potentiels et d'éventuelles solutions à des problèmes de pénétration des marchés. Elles peuvent également faciliter l'accès au financement. Les possibilités sont les plus grandes dans le secteur agricole, où les TIC peuvent être mises à la disposition de très nombreux agriculteurs à un coût raisonnable.

39. Les agriculteurs n'ont pas toujours les moyens d'acquérir les semences, les engrais, les pesticides et autres facteurs de production nécessaires pour produire les produits de qualité qui bénéficient des meilleures perspectives commerciales. Des systèmes intégrés tels que ceux qui ont été examinés dans les deux précédentes sections peuvent être une solution. La technologie peut être un moyen de faciliter la mise en place de ces systèmes et de fournir des crédits (ainsi que des facteurs de production essentiels) aux agriculteurs en temps voulu et à un coût raisonnable.

40. Dans l'exemple d'un mécanisme relativement simple (qui reste néanmoins l'un des rares pratiqués dans le monde), un fournisseur de facteurs de production a créé une société financière spécialisée, «Financiera Trisan», au Costa Rica au début des années 90, qui délivrait des cartes de crédit à ses clients et aux clients de ses clients. Cela constituait une solution meilleur marché que le traditionnel système de crédit fournisseur. Le mécanisme était rentable, car le taux de défaillance relativement élevé était plus que compensé par les taux d'intérêt appliqués aux soldes négatifs²¹.

41. Des pratiques analogues peuvent être mises en œuvre ailleurs, et il existe des possibilités d'innovation. Les cartes de crédit peuvent être utilisées en tant que cartes à mémoire par exemple, permettant ainsi un plus large éventail de transactions – pour garantir des ventes à terme, finaliser des opérations de gestion du risque de prix ou du risque d'aléa climatique, obtenir un financement sur stocks²². L'encadré 5 en donne quelques exemples en Inde. D'autres avantages peuvent être envisagés, étant donné que l'acte même de prêter permet aux banques d'établir une cote de crédit pour chaque agriculteur; après quelques années, elles peuvent évaluer les agriculteurs et fonder leurs futures décisions de prêt sur ces évaluations, ce qui donnera aux agriculteurs performants un meilleur accès au crédit à moyen terme.

²¹ Voir M. D. Wenner et R. Quiros, «Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan», *Best Practices Series*, Banque interaméricaine de développement, 2000.

²² Voir CNUCED, *Farmers and farmers' associations in developing countries and their use of modern financial instruments*, UNCTAD/ITCD/COM.35, 2002.

Encadré 5**La technologie au service du financement de l'agriculture: l'expérience indienne**

Les coûts de transaction pour les prêts individuels aux agriculteurs sont élevés. Les prêts collectifs sont une solution, mais avec les progrès rapides des technologies de l'information et de la communication, on peut désormais aussi utiliser le réseau Internet ou des systèmes fondés sur des cartes à puce pour agréger la demande de crédit et automatiser les versements et les remboursements. L'Inde, où plusieurs institutions ont pris d'importantes initiatives en la matière pour réduire l'écart entre zones urbaines et zones rurales, a plusieurs projets pilotes en cours qui laissent déjà entrevoir tous les avantages que peut procurer cette approche.

Une initiative a été d'installer des kiosques Internet en zone rurale, qui fournissent tout un éventail de services dont des services bancaires. Ces kiosques peuvent être utilisés au moyen d'une carte à mémoire, et ils peuvent être équipés de distributeurs automatiques de billets qui permettront, par exemple, aux agriculteurs de négocier un crédit avec une banque (la carte à mémoire servira de carte d'identité), d'utiliser une partie de ce crédit pour passer une commande à un fournisseur d'engrais, et de retirer de l'argent liquide du distributeur automatique, tout cela sans avoir à se rendre dans une succursale bancaire ou avoir à signer des documents officiels d'emprunt. Un système mis en place par l'ICICI Bank utilise une «carte électronique de prêt»; les agriculteurs inscrits auprès du Conseil du tabac bénéficient d'un montant maximal d'emprunt qu'ils peuvent utiliser en totalité ou en partie; après la vente aux enchères du tabac par le Conseil, le remboursement du prêt est automatiquement déduit du revenu de la vente versé à l'agriculteur.

Un autre mécanisme, mis en place par la principale bourse de marchandises du pays, la National Commodity & Derivatives Exchange (bourse nationale des produits de base et des produits dérivés), «dématérialise» les récépissés d'entrepôt. Les agriculteurs et d'autres déposent certains produits de base (ceux qui sont commercialisés par la bourse) dans des entrepôts agréés, et leurs dépôts sont ensuite enregistrés électroniquement. Il s'agit d'une sorte de «portefeuille électronique», dont le produit constitue la monnaie. La vente des produits, ou leur utilisation comme garantie auprès d'une banque, est très aisée. Une version simplifiée pour les agriculteurs a été mise au point par l'un des principaux instituts de technologie indiens, IIT, version baptisée «infothela». Il s'agit pour l'essentiel d'un ordinateur connecté à Internet et fixé sur un tricycle (rickshaw), qui est également équipé d'un groupe électrogène diesel. Le rickshaw est déplacé autour d'un point central, dans un rayon d'environ 30 kilomètres. Lorsqu'il est à l'intérieur du faisceau émis par une antenne à partir de ce point central, l'infothela donne aux utilisateurs un accès large bande Wi-Fi (sans fil) au réseau Internet. Les agriculteurs peuvent l'utiliser pour s'informer des prix, passer des commandes de facteurs de production, conclure une vente, et aussi avoir accès à leur solde de produits, prélever de l'argent liquide sur ce solde ou demander à l'exploitant de l'entrepôt de vendre leurs produits.

Les possibilités d'intégrer de cette façon les agriculteurs dans un système efficace de crédit et de vente de facteurs de production seront multipliées par la transformation en carte à mémoire des «cartes de crédit Kisan». Les cartes de crédit Kisan sont un système dans lequel un agriculteur indien bénéficie d'une ligne de crédit, les risques de crédit étant assurés par un organisme gouvernemental. Ces cartes ne sont généralement que de simples livrets de compte, où sont inscrits les crédits versés et remboursés; toutefois, un certain nombre de banques ont lancé des projets pilotes pour les convertir en porte-monnaie électronique, voire en carte à mémoire.

Sources: Zarin Daruwala, «Agri lending – a different approach», Conférence on Global Banking Paradigm Shift, Bangalore, 15 septembre 2004; site Web de l'Indian Institute of Technology, Kanpur, <http://www.iitk.ac.in/MLAsia/infothela.htm>.

Chapitre III

CONCLUSION: CONTRIBUTION POTENTIELLE DES GOUVERNEMENTS, DU SECTEUR PRIVÉ ET DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES À LA PROMOTION DE MÉCANISMES NOVATEURS DE FINANCEMENT DANS LE SECTEUR DES PRODUITS DE BASE

42. Sur de nombreux marchés, les acheteurs, dans les pays développés ainsi que dans les pays en développement pour ce qui est du secteur formel, imposent des normes élevées à leurs fournisseurs de biens et services, auxquelles ceux-ci doivent satisfaire pour pénétrer ces marchés. La capacité de ces fournisseurs dépend en partie de leurs compétences et de leurs connaissances, de sorte qu'une meilleure information sur ces normes (prescriptions phytosanitaires officielles, normes privées des gros acheteurs, conditions commerciales en matière de délai de livraison, relations entre vendeurs et acheteurs, etc.) et une bonne formation peuvent être utiles. Très souvent, les fournisseurs sont confrontés à de réelles contraintes pour satisfaire aux demandes des acheteurs, parce qu'ils ne peuvent compter sur des infrastructures et des services essentiels, ou parce qu'ils n'ont pas les moyens de moderniser leurs installations de production ou leurs procédures.

43. Dans certains cas, ils peuvent surmonter ces obstacles en se regroupant. Par exemple, un groupement d'exportateurs peut disposer de volumes et de moyens financiers suffisants pour affréter un vol régulier pour acheminer leurs marchandises. Ensemble, ils peuvent avoir les moyens d'investir dans des infrastructures essentielles, telles qu'un entrepôt frigorifique à l'aéroport ou un laboratoire d'essai qui fournira les assurances de qualité dont les acheteurs ont besoin. En tant que groupe, ils peuvent aussi obtenir d'une banque des moyens de refinancement pour les ventes réalisées à crédit. Mais de telles actions collectives ont des limites, car elles doivent porter sur des marchandises identiques et parce que, même collectivement, les producteurs, les transformateurs ou les exportateurs n'auront peut-être pas suffisamment de ressources et moyens à investir.

44. Une aide extérieure peut être fournie par les pouvoirs publics, les donateurs d'aide et dans certains cas les acheteurs, qui peuvent être disposés à financer la construction d'infrastructures essentielles. Le plus souvent, toutefois, les producteurs, les transformateurs et les exportateurs doivent se débrouiller seuls. Et s'ils sont en principe capables de produire et de vendre un produit (brut ou transformé) à un prix compétitif, mais que dans la pratique ils ne peuvent satisfaire aux conditions d'entrée sur un marché parce que leurs propres installations de production et de transformation sont insuffisantes, ou en raison de l'absence de services ou d'infrastructures essentiels, alors les mécanismes novateurs de financement décrits dans le présent rapport peuvent être utiles.

45. Lorsqu'un financier considère une demande de prêt isolée et que l'emprunteur potentiel ne remplit pas les conditions de pénétration des marchés, il aura normalement tendance à la refuser (à moins que l'emprunteur ne dispose de garanties suffisantes). Mais si le financier adopte une approche globale, considérant la chaîne d'approvisionnement de bout en bout, du producteur à l'utilisateur final, alors un montage financier global peut être envisagé. Le bailleur de fonds ne se contenterait pas alors de répondre aux besoins financiers directs du producteur ou du transformateur, il financerait également plusieurs autres mesures (ou acteurs) pour éliminer les goulets d'étranglement de la chaîne d'approvisionnement, en étant à tout moment assuré d'être

remboursé sur les ventes escomptées auprès des acheteurs finals. Diverses modalités à cet égard ont été examinées dans le présent document.

46. Il semblerait à première vue que cette forme de financement incombe aux banques. Après tout, il devrait s'agir d'interventions rentables et profitables, pour lesquelles il ne devrait pas être nécessaire d'avoir à inciter les banques à agir ou d'avoir à subventionner leurs opérations. Toutefois, il y a un intérêt public à ce que les bailleurs de fonds agissent aussi vite et aussitôt que possible. De plus, le cadre directif, juridique et réglementaire doit être tel que les financiers ont intérêt à agir dans ce sens, et ne sont pas freinés s'ils veulent appliquer d'éventuels nouveaux mécanismes de financement. Enfin, les carences d'infrastructures et de services peuvent être telles qu'aucun groupe d'entrepreneurs privés ne pourrait y remédier, et des investissements publics (s'agissant en particulier d'infrastructures) seront nécessaires.

47. On peut donc distinguer trois grands domaines d'action publique. Premièrement, les gouvernements devraient mettre en place un cadre directif, juridique et réglementaire approprié, avec l'aide éventuelle d'organisations internationales. Deuxièmement, diverses organisations peuvent contribuer au développement des connaissances et des capacités nécessaires aux financiers (et autres fournisseurs de services essentiels pour le financement des produits de base, tels qu'exploitants d'entrepôts, gestionnaires de garanties, agences de contrôle de la qualité) en matière de mécanismes novateurs de financement, de façon qu'ils puissent répondre globalement aux besoins de financement du secteur des produits de base. Troisièmement, les gouvernements pourraient envisager d'investir dans des infrastructures à finalité commerciale telles que ports et aéroports, entrepôts, installations de contrôle de la qualité et laboratoires d'essai, etc.

48. Les organisations internationales, y compris les donateurs d'aide, devraient pleinement soutenir ces efforts à travers un appui à l'investissement, des prêts et des dons d'assistance technique. Un exemple en est BASIX, qui a emprunté des fonds (à taux d'intérêt zéro) auprès de l'Agence canadienne pour le développement international et de l'Agence suisse pour le développement pour financer des prêts dans des zones rurales pauvres en Inde. Les donateurs pourraient plus spécialement concentrer leur attention sur des groupes qui sont dans une large mesure exclus du secteur formel du crédit et qui ont donc moins de possibilités que d'autres de surmonter par eux-mêmes les obstacles qu'ils rencontrent en matière de financement (s'agissant par exemple des agricultrices), ainsi que sur les pays où les besoins en matière d'infrastructures liées au commerce, de nouvelles technologies et de services sont les plus grands (en particulier les pays les moins avancés). C'est le cas de la banque Nabard en Inde, qui a pu expérimenter de nouvelles technologies grâce au soutien de donateurs; l'assistance de la fondation allemande GTZ a été essentielle à la mise en œuvre d'approches participatives pour le développement de bassins versants, la Société suisse de coopération a contribué au développement d'associations d'entraide, et le programme de la Communauté européenne en faveur des villages pauvres a permis de tester de nouvelles approches en matière d'atténuation de la pauvreté. Toutes ces activités étaient fondées sur des projets pilotes visant à mettre en place de nouvelles technologies et des services d'assistance technique pour garantir le succès des efforts engagés.

49. Les gouvernements pourraient s'assurer que les mesures prises en matière de financement des produits de base font partie de leurs plans stratégiques de développement, y compris de leurs stratégies de réduction de la pauvreté. Ces mesures devraient être replacées dans un contexte approprié de politiques macroéconomiques (en particulier les devises qui peuvent être obtenues

lorsqu'un système approprié de financement des produits de base existe), de politiques de sécurité alimentaire et de politiques de réduction de la pauvreté, outre la capacité commerciale et la compétitivité du pays. Sans cette prise en compte dans les plans stratégiques de développement et le sentiment de maîtrise de l'action et de priorité qu'il implique, il est peu probable que les donateurs accordent un soutien financier à des projets et à des programmes dans ce secteur. Et ce soutien des donateurs est souvent indispensable, notamment pour l'expérimentation de nouvelles approches et pour des activités d'éducation et de vulgarisation.

50. Les gouvernements pourraient mettre en place un cadre directif, juridique et réglementaire propice à un financement efficace dans le secteur des produits de base²³. S'ils veulent améliorer le financement à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement, ils devraient plus particulièrement s'arrêter sur les conditions juridiques relatives aux droits de propriété, aux faillites et à la transférabilité des récépissés d'entrepôt, des contrats et des licences d'exportation²⁴. Le cas échéant, ils pourraient adopter de nouvelles réglementations, par exemple une loi sur les récépissés d'entrepôt, pour clarifier le régime juridique et réglementaire; les institutions donatrices devraient soutenir leurs efforts.

51. Concernant la sensibilisation et les besoins de formation, les banques locales ont généralement une connaissance insuffisante des mécanismes novateurs de financement (le fait est que les expériences en la matière sont très souvent relativement récentes et donc peu connues en dehors des pays où elles ont eu lieu). Ces banques pourraient devenir un important moteur de l'expansion des prêts dans le secteur agricole en général et dans celui des produits de base en particulier. Des mécanismes novateurs de financement pourraient améliorer la compétitivité et accroître la rentabilité en desservant de nouveaux segments et marchés ou en dégagant des revenus additionnels dans les activités bancaires menées avec la clientèle actuelle²⁵. Il faut donc renforcer la compréhension par les banques du secteur des produits de base et des outils novateurs de financement. Outre la formation et l'éducation, il serait utile que les organisations internationales soutiennent la réalisation de projets pilotes.

52. Les banques internationales et les sociétés de négoce de produits de base peuvent également soutenir ces efforts. Aujourd'hui, lorsque de grandes entreprises occidentales investissent dans des pays en développement, elles intègrent normalement dans leurs activités un programme de responsabilité sociale d'entreprise. Leurs principales motivations sont la philosophie et les politiques propres à l'entreprise (presque toutes les grandes entreprises occidentales de niveau mondial se définissent désormais elles-mêmes comme des entreprises citoyennes socialement responsables), la volonté d'établir de bonnes relations avec la population du pays hôte et le désir d'éviter des problèmes avec les organisations non gouvernementales (ONG) occidentales. Si elles souhaitent véritablement avoir l'impact le plus positif sur

²³ Voir FAO/GTZ, *Agricultural finance: getting the policies right*, FAO 1998.

²⁴ Voir une liste détaillée dans N. Budd, *Legal and regulatory aspects of financing commodity exporters and the provision of bank hedging line credit in developing countries*, UNCTAD/COM/56, 1995.

²⁵ J. Bucheneau, *Innovation Products and Adaptations for Rural Finance*, Frontier Finance International, http://www.basis.wisc.edu/rfc/documents/theme_products.pdf.

l'économie locale, elles doivent effectivement faire de ces programmes de responsabilité sociale d'entreprise un élément à part entière de leurs activités quotidiennes et courantes. «Il n'y a pas de contradiction intrinsèque entre améliorer le contexte de compétitivité et s'engager sérieusement à améliorer la société. De fait, plus l'esprit de philanthropie de l'entreprise est lié à son contexte de compétitivité et plus grand sera l'engagement de cette entreprise vis-à-vis de la société. Si elle est systématiquement appliquée de façon à optimiser la valeur créée, cette philanthropie peut offrir aux entreprises un nouvel ensemble d'outils compétitifs qui justifie tout à fait l'investissement de ressources. Parallèlement, cela peut libérer des moyens beaucoup plus puissants de faire du monde un meilleur endroit pour vivre²⁶.» Par exemple, les entreprises de négoce de produits de base ainsi que les chaînes de supermarchés et autres grands acheteurs peuvent aider les producteurs locaux et autres agents économiques à financer les conditions préalables nécessaires à la satisfaction des conditions imposées par le marché, et les banques internationales peuvent travailler avec les banques locales pour leur apprendre à tirer le meilleur parti des mécanismes novateurs de financement dans le secteur des produits de base.

53. Il est également possible de renforcer les entités d'appui au financement du commerce. Les organisations internationales qui financent des infrastructures dans le secteur des produits de base de pays en développement, telles que la Société financière internationale, la Banque européenne d'investissement ou la Société pour le développement du Commonwealth, pourraient élargir leur financement à des «intégrateurs de chaîne» tels que sociétés d'entreposage, gestionnaires de garanties, entreprises de commercialisation, structures spécialisées de financement desservant des secteurs ou des entreprises spécifiques et bourses de marchandises. Par exemple, pour rendre les services de gestion de garanties plus accessibles à un plus grand nombre d'agents économiques, les institutions financières internationales et les banques locales pourraient investir dans ces entreprises, en s'associant à des gestionnaires de garanties expérimentés pour disposer des compétences techniques nécessaires²⁷.

54. À cet égard, «les donateurs doivent faire preuve de créativité pour trouver les moyens d'agir avec les acteurs du secteur privé. Les entreprises privées ont fait preuve de flexibilité en intégrant des agriculteurs pauvres dans des transactions reposant sur le crédit, et pourtant les donateurs peuvent être confrontés à des restrictions s'agissant d'apporter un appui direct à ces entreprises, en partie à cause de la question des avantages que pourraient retirer des entreprises individuelles, par le biais de plus grands profits et d'un renforcement de leur position sur le marché, de l'argent public ainsi dépensé²⁸.

²⁶ Michael E. Porter et Mark R. Kramer, «The competitive advantage of corporate philanthropy», *Harvard Business Review*, décembre 2002.

²⁷ À la suite des travaux réalisés par la CNUCED en Inde, une entreprise de ce type a été créée dans le pays. Il serait très utile et intéressant qu'une entreprise analogue, à vocation régionale, soit créée en Afrique.

²⁸ D. Pearce, *Buyer and supplier credit to farmers: do donors have a role to play?*, Conférence sur la promotion du financement rural, USAID, Washington 2004.

55. La libéralisation des marchés et la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires ouvrent de nouvelles perspectives aux producteurs dans le monde entier. Il peut toutefois être difficile pour les fournisseurs des pays en développement, de satisfaire aux conditions imposées par les acheteurs. Très souvent, cela exige des investissements au niveau des activités et des processus de production ou des infrastructures et des services dont les fournisseurs dépendent. Les ressources financières étant rares et chères dans la plupart des pays en développement, cela peut être un obstacle insurmontable. Mais si le fournisseur est en principe capable de fournir des produits à un prix compétitif, des mécanismes novateurs de financement ne peuvent alors que faciliter une modernisation de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Des obstacles de cette nature sont le plus difficiles à surmonter pour ceux qui sont largement exclus du système formel de financement (par exemple, les femmes) ou dans les pays où les infrastructures et le secteur des services sont nettement insuffisants (pays les moins avancés). Dans l'esprit des objectifs de développement du Millénaire, il semblerait donc tout à fait approprié que la communauté internationale soutienne les activités proposées dans ce domaine.
