



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.32/2
1^{er} novembre 2006

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base
Réunion d'experts sur les moyens d'aider les petits producteurs
et transformateurs de produits de base dans les pays
en développement à accéder aux marchés mondiaux
Genève, 11-13 décembre 2006
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**MOYENS D'AIDER LES PETITS PRODUCTEURS ET TRANSFORMATEURS
DE PRODUITS DE BASE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
À ACCÉDER AUX MARCHÉS MONDIAUX**

Note du secrétariat de la CNUCED*

* Le présent document a été soumis à la date susmentionnée en raison de retards survenus dans la procédure.

Résumé

La présente note a pour objet d'étudier le problème de l'exclusion des petits producteurs agricoles des marchés mondiaux et les options et modèles permettant de les intégrer de manière durable aux chaînes d'approvisionnement.

Au cours des dernières années, la situation agricole des pays pauvres a évolué rapidement, à la faveur de la réforme structurelle de l'agriculture et de l'essor des chaînes internationales d'approvisionnement qui concentrent le pouvoir entre les mains d'un groupe relativement restreint de grands acheteurs, notamment des chaînes de supermarchés et d'autres grandes sociétés de l'agroalimentaire. Les chaînes d'approvisionnement avec lesquelles les petits producteurs avaient coutume de faire affaire ayant, pour la plupart d'entre elles, cessé d'exister, l'intégration dans les nouvelles chaînes d'approvisionnement est devenue une nécessité.

Dans la présente note sont examinés cinq éléments de la chaîne d'approvisionnement dont les petits producteurs ont besoin pour combler leurs lacunes commerciales et institutionnelles, à savoir: l'infrastructure et la logistique, l'information commerciale sur les produits de base, la capacité de satisfaire aux exigences des marchés, les services d'appui et services connexes, et les ressources financières. Des modèles de chaîne d'approvisionnement organisée qui ont réussi à intégrer de petits producteurs dans de nouvelles chaînes d'approvisionnement – plantations satellites, chaînes d'approvisionnement dominées par des supermarchés ou des acheteurs, chaînes d'approvisionnement soutenues par des institutions financières, des bourses de produits ou des organisations à but non lucratif – sont ensuite analysés.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
I. INTRODUCTION: PAUVRETÉ RURALE, PRODUCTION ET COMMERCE DE PRODUITS DE BASE.....	4
II. ÉLÉMENTS DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT PERMETTANT DE COMBLER LES LACUNES COMMERCIALES ET INSTITUTIONNELLES	5
A. Infrastructure et logistique.....	5
B. Information sur les produits de base: combler les déficiences dans les zones rurales.....	6
C. Respect des exigences des marchés.....	8
D. Prestation et coordination de services d'appui	10
E. Financement des petits agriculteurs.....	11
III. MODÈLES DE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ET INTÉGRATION RÉUSSIE DE PETITS PRODUCTEURS	12
A. Les plantations satellites.....	12
B. Chaînes d'approvisionnement dominées par des supermarchés ou des acheteurs.....	15
C. Chaînes d'approvisionnement soutenues par des institutions financières spécialisées dans le commerce et le développement	17
D. Chaînes d'approvisionnement soutenues par les bourses de commerce	19
E. Chaînes d'approvisionnement soutenues par les organisations à but non lucratif.....	21
IV. CONCLUSIONS ET QUESTIONS DEVANT ÊTRE EXAMINÉES PAR LES EXPERTS.....	24
A. Questions générales	24
B. Intégration des chaînes d'approvisionnement: éléments et obstacles	24
C. Solutions et catalyseurs	25

I. INTRODUCTION: PAUVRETÉ RURALE, PRODUCTION ET COMMERCE DE PRODUITS DE BASE

1. L'omission de mesures visant à rompre le lien entre la production et le commerce de produits de base et l'extrême pauvreté a été considérée comme le «péché majeur» de l'approche actuelle de la réduction de la pauvreté¹. Selon le Fonds international de développement agricole (FIDA), 75 % des 1 milliard 200 millions de personnes vivant avec moins de 1 dollar par jour habitent et travaillent dans des zones rurales². En outre, plus de la moitié des victimes de la faim dans le monde proviennent de petites communautés agricoles, 20 % sont des paysans sans terre et 10 % environ vivent dans des communautés dont la subsistance dépend de l'élevage, de la pêche ou des ressources forestières. Les petits producteurs jouent un rôle important dans le développement rural. La FAO estime que:

«L'augmentation de la productivité des petits agriculteurs a des effets bénéfiques en cascade dans toutes les collectivités rurales pauvres. Les petits exploitants qui disposent d'un revenu supplémentaire l'utilisent pour se procurer des biens et services à forte utilisation de main-d'œuvre dans le secteur non agricole local – ce qui améliore les revenus de tous les ruraux, y compris les travailleurs sans terre, qui dans bien des pays représentent une forte proportion des plus démunis.»³.

2. En outre, la situation agricole des pays pauvres a évolué rapidement au cours des dernières années. Suite à la libéralisation de l'agriculture et à l'abandon par les pouvoirs publics de nombreuses fonctions de commercialisation, les chaînes d'approvisionnement avec lesquelles les petits producteurs avaient coutume de faire affaire ont, pour la plupart, cessé d'exister. En conséquence, l'accès aux marchés s'est beaucoup réduit – ainsi que l'accès aux services connexes que les organismes paraétatiques de commercialisation assuraient habituellement – et l'intégration dans les nouvelles chaînes d'approvisionnement est donc devenue un impératif.

3. Toutefois, les obstacles à surmonter sont importants. Outre les contraintes pesant sur l'offre et les insuffisances infrastructurelles qui gênent les petits producteurs des pays en développement, l'essor de chaînes d'approvisionnement internationales qui concentrent le pouvoir entre les mains d'un groupe relativement restreint de grands acheteurs rend l'avenir des petits producteurs de produits de base de plus en plus incertain. Par ailleurs, les chaînes internationales de supermarchés se développent avec une rapidité extraordinaire dans le monde en développement: leur part des ventes au détail de denrées alimentaires en Amérique du Sud et

¹ CNUCED (2004), Rapport 2004 sur les pays les moins avancés: commerce international et réduction de la pauvreté (New York et Genève), p. 251.

² Fonds international de développement agricole, *Rapport 2001 sur la pauvreté rurale: comment mettre fin à la pauvreté rurale* (Rome: FIDA, 2001), disponible sur Internet en août 2005 à l'adresse www.ifad.org/poverty/index.htm, p. 1.

³ Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2004), *L'état de l'insécurité alimentaire dans le monde 2004*, p. 32.

en Asie de l'Est a «explosé», passant de moins de 20 % à plus de 50 % entre 1992 et 2002⁴. En conséquence, les fournisseurs doivent satisfaire à des prescriptions contractuelles de plus en plus strictes et supporter des coûts accrus à cette fin. Dans ce nouveau contexte, les petits agriculteurs risquent d'être marginalisés pour plusieurs raisons, notamment les suivantes⁵:

- Les petits agriculteurs sont davantage enclins à cultiver des produits de base à faible valeur pour leur autosuffisance;
- Les compétences nécessaires pour gérer les nouvelles technologies et les investissements exigés ne sont pas à la portée de beaucoup de petits agriculteurs;
- Les petits agriculteurs paient leurs intrants plus chers que les grands exploitants et vendent leur production à un prix inférieur.

II. ÉLÉMENTS DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT PERMETTANT DE COMBLER LES LACUNES COMMERCIALES ET INSTITUTIONNELLES

A. Infrastructure et logistique

4. L'absence d'infrastructure adéquate est un grand obstacle pour les petits producteurs car elle accroît les frais de transaction et fait courir des risques liés en particulier à la capacité des producteurs de respecter les délais de livraison. Quatre éléments infrastructurels sont considérés comme essentiels pour la production des petits producteurs et son intégration dans les chaînes d'approvisionnement, à savoir: le transport, le stockage, la communication et l'irrigation.

5. Des frais de transaction exorbitants ont un impact sensible sur la compétitivité. Par exemple, il n'est pas inhabituel qu'en Afrique, les services internationaux de transport absorbent jusqu'à 40 % des recettes nationales d'exportation. Sans compter, parfois, les frais de transport supplémentaires supportés et le temps perdu par les petits producteurs en raison des faiblesses du réseau routier rural local utilisé pour acheminer la production.

6. L'absence de capacités de stockage adéquates peut aussi être une source importante d'inefficacité. En République-Unie de Tanzanie, les frais de transport représentent 60 % du coût total de commercialisation du maïs et les pertes dues à l'inadéquation des installations de stockage sont estimées à 30-40 % de la production⁶. L'absence de moyens de communication

⁴ Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2004), *L'état de l'insécurité alimentaire dans le monde 2004*, p. 20.

⁵ Voir Ashley, C. et S. Maxwell, «Rethinking Rural Development», in C. Ashley and S. Maxwell (ed.), *Rethinking Rural Development*, publication à thème de *Development Policy Review*, vol. 19, n° 4 (Londres: Overseas Development Institute, 2001), p. 407.

⁶ CNUCED (2001), «Potential and constraints of the agricultural commodities in the United Republic of Tanzania», atelier de la CNUCED et du Fonds commun pour les produits de base, Genève, 22 et 23 mars.

aboutit à la fragmentation des marchés ruraux et à une mauvaise circulation de l'information qui nuit au bon fonctionnement de ces marchés.

7. Compte tenu de l'irrégularité des précipitations annuelles et saisonnières dans de nombreux pays en développement, un recours plus généralisé à l'irrigation pourrait avoir un impact positif important sur la productivité agricole. Si les grands projets à forte intensité de capital et de gestion ont souvent donné des résultats décevants, le fait de privilégier davantage les petits systèmes d'irrigation faciles à gérer pourrait conduire à de fortes augmentations de la productivité et être plus directement bénéfique aux petits agriculteurs.

8. Compte tenu de l'ampleur des dépenses d'équipement, l'infrastructure est une cible importante de l'assistance financière et a été considérée comme telle dans le cadre des discussions sur l'initiative relative à l'aide pour le commerce.

B. Information sur les produits de base: combler les déficiences dans les zones rurales

9. Les petits agriculteurs des pays en développement souffrent souvent d'un manque d'information sur la situation des marchés en différents endroits ou en différents points de la chaîne de commercialisation. Les agriculteurs ne sont pas souvent conscients des écarts de prix. Ils n'ont pas non plus accès en général à des informations à jour et exactes sur les quantités négociées et sur les exigences en matière de qualité. Ces déficiences de l'information peuvent aboutir à des résultats économiquement inefficaces et socialement injustes. Par exemple, les agriculteurs vendent parfois leurs produits à des prix bien inférieurs à ceux qu'ils auraient pu obtenir s'ils les avaient transportés eux-mêmes vers des marchés plus éloignés et plus lucratifs, même après avoir déduit les frais de transport.

10. Dans des conditions de négociation caractérisées par l'imperfection et l'asymétrie de l'information, la connaissance du marché confère de la puissance commerciale, et l'asymétrie dans l'accès à l'information commerciale devient un facteur clef de la répartition inéquitable des revenus.

«Dans une économie de marché où l'information est imparfaite et asymétrique et les marchés incomplets – ce qui est le cas de toute économie de marché – la main invisible d'Adam Smith est invisible car elle n'existe pas. Une économie n'est pas intrinsèquement rationnelle. Il en découle inévitablement que les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle important.»

Joseph E. Stiglitz, *Foreign Affairs*, novembre-décembre 2005.

11. Dans ce contexte, la mise en place de services d'information commerciale représente une option viable pour accroître la transparence et remédier à l'asymétrie de l'information sur les marchés de produits de base. Un service d'information commerciale a été défini comme «un service, généralement assuré par le secteur public, qui consiste à recueillir régulièrement des informations sur les prix et, dans certains cas, sur les quantités de produits très négociés sur les marchés ruraux de base, les marchés de gros et les marchés de détail, selon les cas, et à diffuser ces renseignements rapidement et périodiquement par divers moyens auprès des

agriculteurs, des négociants, des fonctionnaires, des décideurs et des autres acteurs, y compris des consommateurs»⁷.

12. Ce type de service peut être assuré par le secteur public, l'information à destination des agriculteurs étant généralement privilégiée, même si l'information commerciale diffusée peut aussi être bénéfique aux consommateurs, aux négociants et aux décideurs. Dans d'autres situations, des services d'information commerciale conçus et gérés par le secteur privé, qu'il s'agisse d'une organisation commerciale ou d'une coopérative de producteurs, peuvent être intéressants car ils permettent aux utilisateurs de mieux en contrôler ou en modifier la structure et le contenu.

La contribution de la CNUCED à la transparence des marchés et à l'intelligence économique

La CNUCED est à l'avant-garde de l'analyse des marchés grâce à des outils destinés à collecter et diffuser l'information stratégique et à renforcer les acteurs des chaînes de produits de base. Elle joue désormais un rôle essentiel dans l'information sur les produits de base, l'intelligence économique et l'exploitation de connaissances. Le programme de la CNUCED, largement financé par des contributions des Gouvernements français et italien, repose sur cinq piliers:

Le portail *Infocomm* donne des informations actualisées sur les principaux produits de base. Il est essentiellement destiné à la communauté internationale (www.unctad.org/infocomm).

Infoshare permet aux partenaires intéressés de recueillir des renseignements (par exemple, sur les prix, sur les coûts intermédiaires – intrants, transport, stockage et inspection au niveau local, normes nationales de qualité, liste des exportateurs, taux d'intérêt, etc.), de produire des «informations intelligentes» (construire des analyses statistiques, trouver les dysfonctionnements du marché, suivre les tendances du marché) et de diffuser l'information auprès des parties intéressées. Il vise essentiellement les acteurs nationaux ou régionaux.

Les *publications et bases de données statistiques* donnent un aperçu du développement du commerce et de la production de produits de base.

Le *World Commodity Survey* est une publication récurrente qui donne des informations spéciales et pratiques sur les marchés, les structures et les innovations pour plus de 80 produits de base.

Les *produits et modules électroniques novateurs* permettent une analyse approfondie de certains secteurs de produits de base.

13. Une autre possibilité est de mettre en place des services communaux tirant parti de synergies et de complémentarités entre entités privées et publiques, et entre acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Le partage de l'information sur une plate-forme commune permet aux

⁷ Shepherd Schalke, *The Indonesian Horticultural Marketing Information Service*, SM Occasional Paper N° 8, FAO, Rome, 1995.

producteurs de bénéficier d'apports d'autres acteurs en aval de la chaîne d'approvisionnement. Des plate-formes communales peuvent relier des organisations d'agriculteurs directement à des importateurs, voire à des transformateurs et à des détaillants, et les échanges directs avec ces derniers peuvent aider à trouver des variétés/qualités locales susceptibles d'alimenter des marchés de niche rentables. À long terme, diverses retombées peuvent être attendues, telles que la promotion d'indications géographiques visant à identifier l'origine et la qualité des produits.

14. Il faut aussi tenir compte des incidences sociales et politiques des services d'information commerciale. Ceux-ci risquent d'engendrer de nouvelles dynamiques d'inclusion et d'exclusion, surtout lorsque des exploitations agricoles commerciales côtoient des exploitations agricoles de subsistance vendant occasionnellement leurs excédents. Ces dernières peuvent ne pas bénéficier des services en question et être de plus en plus marginalisées.

15. Le renforcement des capacités en matière de services d'information commerciale ne suffit pas à accroître la transparence des marchés et le pouvoir de négociation des agriculteurs. La fonction d'intelligence économique, qui était assurée auparavant par des offices de commercialisation ou des organismes publics, a également disparu avec ces organismes. Les agriculteurs doivent donc avoir la capacité d'analyser l'information reçue afin de prendre leurs propres décisions en matière de commercialisation. Cela peut se faire soit par la formation des agriculteurs, soit par la communication directe d'informations analysées prêtes à être exploitées. À cet égard, des capacités d'intelligence économique doivent être créées par les acteurs des marchés de produits de base, qu'il s'agisse d'organismes publics, d'associations d'agriculteurs ou d'entreprises locales.

C. Respect des exigences des marchés

16. L'application de normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) ainsi que d'autres normes en matière de sécurité joue un rôle important dans le développement et l'essor du commerce mondial de produits périssables à forte valeur ajoutée tels que les produits de l'horticulture et de la pêche. D'autant plus si ces normes permettent de bien gérer les risques liés à la propagation d'organismes et animaux nuisibles et de maladies, ainsi que l'incidence de microbes pathogènes ou de polluants dans l'alimentation. Au cours des dernières années, de multiples normes ont été durcies ou étendues à de nouveaux domaines, suite à des affaires d'aliments contaminés dans les pays développés et à l'accroissement des connaissances scientifiques et des préoccupations du public au sujet de l'environnement. Le secteur privé a aussi répondu à l'inquiétude des consommateurs et aux prescriptions officielles en mettant au point ses propres ensembles de normes. Si des efforts ont été faits pour harmoniser ces normes au niveau sectoriel, national, régional ou international, la tendance générale est à la prolifération de normes et à l'existence d'un cadre commercial et réglementaire de plus en plus complexe.

Comment la CNUCED aide les producteurs à satisfaire aux prescriptions en matière d'entrée sur les marchés

Le projet SPS de la CNUCED est conçu pour aider les petits agriculteurs à approvisionner les marchés internationaux. Il a servi de cadre à une série d'études de cas portant sur certaines chaînes d'approvisionnement en produits de base dans trois PMA africains (CNUCED (2005) «Costs of agrifood safety and SPS compliance in the United Republic of Tanzania, Mozambique and Guinea Tropical Fruits», UNCTAD/DITC/COM/2005/2). Les chaînes étudiées sont celles de la banane, des agrumes, du pamplemousse, de l'ananas et de la pomme de terre. Elles ont été choisies car les pays visés ont eu du mal à satisfaire aux normes SPS pour les produits concernés.

Les pays ont été sélectionnés car ils avaient des orientations commerciales et une expérience différentes. La Guinée, le Mozambique et la Tanzanie manifestaient un grand intérêt pour l'exportation, mais leurs capacités d'exportation étaient restreintes car la plus grande partie des méthodes de production des petits agriculteurs n'étaient pas conformes aux prescriptions internationales dans le domaine sanitaire et phytosanitaire.

C'est pourquoi un cadre de collaboration a été conçu et instauré en Guinée afin d'améliorer l'accès des petits agriculteurs aux marchés d'exportation grâce à une certification EUREPGAP collective.

À ce jour, le projet a permis: d'organiser des exploitations pilotes qui seront prêtes à bénéficier de la certification EUREPGAP avant la fin de 2006; de constituer une coopérative d'exportation viable; de former les producteurs et inspecteurs aux protocoles EUREPGAP; de renforcer la capacité des laboratoires; et d'exécuter des activités de renforcement des capacités en matière de connaissance des normes SPS et d'autres normes de sécurité agroalimentaire adoptées par les distributeurs, d'évaluation des risques phytosanitaires et de techniques de manipulation après la récolte.

17. Dans le même temps, les marchés agroalimentaires des pays développés connaissent des changements profonds, à la faveur du développement économique, de la hausse du revenu par habitant, de l'évolution de la technologie et de l'urbanisation. La hausse des revenus des femmes et leur participation croissante au marché de l'emploi entraînent une augmentation de la demande de produits de base à forte valeur, de produits transformés et d'aliments préparés. Les produits de base deviennent des produits différenciés car les clients sont de plus en plus disposés à payer pour des avantages tels que la commodité, le goût, la variété et la qualité des produits. L'urbanisation accroît les possibilités d'économies d'échelle dans la commercialisation et la distribution de denrées alimentaires, tandis que la réduction des frais de transaction découlant de l'amélioration du transport et des télécommunications élargit le marché pour les distributeurs et les détaillants. D'où une hausse spectaculaire du volume de denrées alimentaires commercialisées par de grands réseaux de distribution comme les supermarchés, mais aussi des bouleversements organisationnels et institutionnels de l'ensemble de la chaîne de commercialisation des denrées alimentaires⁸. Parmi ces bouleversements figurent l'établissement

⁸ Voir Dolan (2001), «Horticulture Commodity Chains: The impact of the UK Market on the African fresh vegetable industry», *Working Paper* n° 96, Institute for Development Studies.

de critères et de normes de qualité et d'innocuité des aliments par le secteur privé⁹. La production en sous-traitance de produits d'une qualité donnée se développera probablement comme forme d'intégration entre les chaînes de distribution et les producteurs de denrées alimentaires.

18. En outre, les changements structurels au sein du système agroalimentaire ont accru les coûts supportés pour satisfaire aux normes SPS et aux normes des distributeurs en matière d'innocuité des produits agroalimentaires, coûts qui peuvent entraver l'entrée des petits agriculteurs sur des marchés concurrentiels. Il est difficile à ces derniers de satisfaire aux prescriptions en matière d'entrée sur les marchés et de traiter avec des systèmes de distribution où chaque acheteur leur demande de satisfaire à un grand nombre de règles et de règlements.

19. La principale difficulté que rencontrent les gouvernements et la communauté internationale œuvrant au développement est de veiller à ce que les petits agriculteurs et les pauvres des zones rurales puissent satisfaire aux prescriptions croissantes en matière d'entrée sur les marchés internationaux. Il existe plusieurs moyens de surmonter ces problèmes pour les petits agriculteurs. Ces derniers peuvent notamment constituer des associations de producteurs et nouer des liens avec des chaînes mondiales d'approvisionnement afin de faciliter les exportations de leurs produits de base. Outre une assistance technique bien ciblée, il est important que les intérêts et les capacités de ces agriculteurs soient pris en compte dans l'élaboration de normes aussi bien dans les organes relevant de l'Accord sur l'application des normes sanitaires et phytosanitaires que dans ceux qui fixent des normes non officielles.

D. Prestation et coordination de services d'appui

20. Les petits producteurs doivent pouvoir bénéficier d'un certain nombre de services d'appui sous la forme notamment de semences, d'engrais et d'autres intrants, de conseils et de services de vulgarisation, de services de logistique et de contrôle de la qualité. Nombre de ces services étaient auparavant assurés par des institutions étatiques ou paraétatiques, notamment par des offices de commercialisation. Ces institutions ont été démantelées dans l'espoir que le secteur privé comblerait le vide laissé et serait plus efficace. Il reste que, dans la plupart des cas, celui-ci s'est avéré incapable de le faire pour diverses raisons, notamment parce que les marchés nationaux sont souvent trop étroits ou mal organisés pour que des prestataires de services du secteur privé réalisent des économies d'échelle.

21. Les acheteurs peuvent être des prestataires de services d'appui, comme cela est souvent le cas dans l'agriculture contractuelle, où l'acheteur fournit les semences et d'autres intrants. L'agriculture contractuelle tend à favoriser la hausse de la productivité et à réduire les risques encourus par les agriculteurs; elle s'est bien implantée dans de nombreux pays, en particulier pour les cultures d'exportation à forte intensité de main-d'œuvre telles que les légumes. Toutefois, il ne s'agit pas forcément de la meilleure solution pour toutes les cultures ou pour tous les agriculteurs. Une autre façon de favoriser la diffusion efficace de services d'appui est d'exploiter les économies d'échelle grâce à une spécialisation locale. Dans le cadre du dispositif «un village, un produit», qui trouve son origine au Japon et qui semble avoir été bien adapté au

⁹ Voir Berdegué (2002), «The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development», *Development Policy Review*, 20 (4): 317-34.

Malawi, un village se spécialise dans une seule culture commerciale, permettant ainsi de faire des économies pour l'achat d'intrants et l'accès à des services tels que les conseils spécialisés en irrigation.

22. Il reste que les pouvoirs publics sont, dans de nombreux cas, les prestataires les plus efficaces de services d'appui, ne serait-ce que parce qu'ils peuvent établir des réseaux nationaux à cette fin. L'allocation des ressources nécessaires – qui peuvent provenir d'une action plus concertée visant à financer le développement rural – à la reconstitution de réseaux de prestation de services de vulgarisation et de fourniture des intrants nécessaires revêt donc une grande priorité. Ces réseaux peuvent aussi servir à transmettre les améliorations techniques.

E. Financement des petits agriculteurs

23. L'accès à des sources de financement pose un grave problème aux agriculteurs – en particulier aux petits agriculteurs – des pays en développement. Sans financement, les producteurs ont du mal à répondre à la demande du marché, à rester compétitifs et à accroître leur part de la valeur finale des produits vendus. Il reste que les financiers jugent généralement trop risqué et coûteux d'accorder des prêts dans les zones rurales selon les méthodes traditionnelles qui reposent sur le risque d'insolvabilité de l'emprunteur.

24. Les mécanismes de financement incorporés dans les chaînes d'approvisionnement¹⁰ permettent de prêter aux agriculteurs en diminuant les risques supportés par le financier et en améliorant la rentabilité. À la faveur de l'intégration d'agriculteurs, de transformateurs et de négociants de plusieurs pays en développement dans les chaînes mondiales d'approvisionnement, les prêteurs peuvent octroyer aux membres de ces chaînes (agriculteurs, transformateurs, prestataires de services), notamment aux exploitants d'infrastructures, des crédits en fonction de leur place dans la chaîne. L'établissement de relations entre les acteurs de la chaîne de produits de base favoriserait les flux financiers de manière directe (entre acteurs de la chaîne) ou indirecte (en rendant le client potentiel plus attrayant pour les financiers)¹¹.

25. Les mécanismes de financement incorporés dans la chaîne d'approvisionnement permettent aux financiers de regrouper les demandes de crédit, de sécuriser les transactions et de garantir le remboursement grâce aux acheteurs de la chaîne, plutôt qu'auprès d'une multitude de petits agriculteurs. Les acheteurs peuvent être des transformateurs, des négociants ou des utilisateurs finals et/ou peuvent être organisés autour de la fourniture d'intrants et de matériel agricoles. Les incitations aux agriculteurs pour qu'ils remboursent les financiers dans le cadre de leurs accords d'approvisionnement sont fortes, et les risques que ces derniers courent sont essentiellement limités aux cultures, c'est-à-dire aux risques que l'agriculteur ne produise pas suffisamment ou ne produise pas la qualité requise, risques qui peuvent être atténués par le recours de la banque à de nouvelles méthodes de gestion des risques.

¹⁰ Des mécanismes de microcrédit peuvent être incorporés dans les chaînes d'approvisionnement. Toutefois, les prêts sont généralement trop limités, du point de vue de leur montant et de leur durée, pour financer les besoins de l'agriculture.

¹¹ Voir Rural and Agricultural Finance Initiative (RAFI) Notes, *Value Chain Finance*, n° 2.

26. Il existe un certain nombre de modèles de financement auxquels il est possible de recourir, à savoir:

- Les prêts renouvelables/crédits commerciaux: les grands négociants ou transformateurs consentent des avances aux agriculteurs ou aux petits négociants qui, à leur tour, consentent des avances aux agriculteurs qui sont supposés leur vendre leur production;
- La location de matériel agricole;
- L'agriculture contractuelle et d'autres systèmes interdépendants analogues qui fournissent aux agriculteurs un ensemble intégré de services – conseils, intrants, crédits, commercialisation, matériel agricole, contrôle de la qualité et information. Le crédit peut être accordé par le fournisseur d'intrants ou par l'acheteur, ou par une banque associée à un système d'agriculture contractuelle, la banque assumant le risque de défaillance. Si les fonds proviennent du fournisseur d'intrants ou de l'acheteur, ils sont normalement refinancés par des crédits bancaires;
- Le financement à partir de récépissés d'entrepôt: les marchandises sont prises comme garantie par les banques tout au long de leur parcours dans la chaîne d'approvisionnement, plutôt qu'à un point donné de la chaîne ou lorsqu'elles franchissent une étape. Par exemple, la banque peut commencer à financer les marchandises lorsqu'elles entrent dans un entrepôt de l'arrière-pays et continuer à les financer lorsqu'elles sont transportées et transformées, puis stockées dans un entrepôt d'exportation, exportées et embarquées sur un navire, avant d'être transportées vers le pays importateur et d'y être entreposées de nouveau. Ce faisant, les banques ont normalement recours à des gestionnaires de garanties et des agents spécialisés qui s'occupent de la gestion des stocks et des flux de produits de base¹².

III. MODÈLES DE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ET INTÉGRATION RÉUSSIE DE PETITS PRODUCTEURS

A. Les plantations satellites

27. Selon la CNUCED 2002¹³, les plantations satellites sont l'un des modèles d'organisation productive qui entrent dans la catégorie plus large de l'«agriculture contractuelle». Dans la définition utilisée pour la présente note, elles réunissent les quatre éléments suivants: une structure centrale autour de laquelle des planteurs indépendants produisent sur leurs propres terres en vertu d'un contrat de production; l'apport d'intrants et d'une assistance technique aux planteurs; la garantie que la production des planteurs sera achetée sous réserve de satisfaire à des

¹² Voir le rapport de la Réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base: mécanismes novateurs de financement, Genève, 16-17 novembre 2004, établi par le secrétariat de la CNUCED.

¹³ *Farmers and farmers' associations in developing countries and their use of modern financial instruments*, UNCTAD/DITC/COM/35, 2002, p. 10 et 11.

normes prédéfinies; le paiement aux planteurs, en général, d'un pourcentage convenu à l'avance du prix de vente final du produit, ce qui ne les protège pas du tout des risques liés au prix. Les plantations satellites sont généralement organisées autour de l'usine d'un transformateur, bien qu'elles puissent aussi être constituées par d'autres acheteurs (négociants, exportateurs ou utilisateurs finals), ainsi que par des fournisseurs d'intrants, par les pouvoirs publics ou des organismes publics et par des organisations non gouvernementales.

«La hausse de la production et de la productivité agricoles ... [et] ... les synergies qui se développent entre les plantations satellites de canne à sucre (planteurs indépendants), les associations de planteurs et l'usine de transformation (l'acheteur de la production agricole) sont les clefs de la réussite des tentatives de développement et donc de la réduction potentielle de la pauvreté.»

Øygaard, Borchgrevink, Lazaro et Temo (2002).

28. Parallèlement aux plantations satellites se développent souvent des coopératives ou des associations de producteurs, parfois sous l'impulsion du transformateur, d'un organisme de développement rural ou d'une ONG ou à l'initiative des planteurs eux-mêmes. Un exemple est la Mtibwa Outgrowers Association (MOA)¹⁴, association spécialisée dans la production à petite échelle de canne à sucre en Tanzanie. Les objectifs de la MOA sont la promotion de la production et du commerce de la canne à sucre, l'instauration de règles du jeu équitables dans la réglementation des prix, la conclusion d'accords contractuels, le paiement et le développement durable de la production de canne à sucre, l'octroi de crédits, la fourniture d'intrants, la prestation de services de vulgarisation et la formation. Dernièrement, la MOA a commencé à faciliter l'obtention de dons et de prêts auprès d'organisations donatrices. Elle a aussi créé une association de transporteurs (Mtibwa Outgrowers Transport Association¹⁵) et une coopérative d'épargne et de crédit (Savings and Credit Cooperative Society – SACCOS). En outre, elle a joué un rôle important de promotion auprès des pouvoirs publics qui a abouti au vote de la loi sur l'industrie sucrière en 2001. Entre autres objectifs, cette loi s'efforce de promouvoir le développement des petits producteurs de canne à sucre; de créer et de promouvoir un cadre concurrentiel favorisant l'instauration de règles du jeu équitables entre tous les acteurs de l'industrie sucrière; de surveiller l'exécution des contrats et des accords de commercialisation entre les producteurs de canne à sucre et les fabricants de sucre ou d'autres acteurs du secteur; et de réconcilier les parties en cas de différend¹⁶. Ces initiatives peuvent être considérées comme des solutions adoptées par l'association de planteurs pour surmonter les obstacles à l'intégration

¹⁴ Voir Ragnar Øygaard, Axel Borchgrevink, Evelyne Lazaro et Anna Temo (2002), «Poverty-reducing Effects of Agricultural Development in Tanzania», *Noragric Report N° 10*, décembre.

¹⁵ Comme il est relaté dans le rapport annuel de la United States-African Development Foundation pour 2004 (daté de février 2005).

¹⁶ Deuxième partie, clause 4, sections c), d) et m) de la loi sur l'industrie sucrière de 2001 (Tanzanie), qui peut être consultée à l'adresse suivante:
<http://www.agriculture.go.tz/Regulations/The%20Sugar%20Industry%20Act,%202001.pdf>.

véritable des petits producteurs dans les chaînes d'approvisionnement – notamment concernant le transport et la logistique, le financement ainsi que le cadre législatif et réglementaire.

29. Des variantes importantes existent dans les structures et objectifs des plantations satellites en fonction de leurs sites d'implantation. Selon un rapport sur les plantations satellites de foresterie de 12 pays d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie-Pacifique¹⁷, des différences existent entre ces exploitations dans les quatre domaines suivants: la durée des partenariats entre les producteurs et les transformateurs; la part et la nature des risques que le producteur assume et des avantages que celui-ci en retire; la mesure dans laquelle les producteurs agissent individuellement ou collectivement; et l'ampleur des intrants ou de l'appui technique que le transformateur apporte au cultivateur. Il y a ainsi des différences importantes dans la manière dont les plantations satellites peuvent favoriser l'intégration des petits producteurs dans des chaînes d'approvisionnement régionales, nationales ou mondiales.

30. L'impact des plantations satellites et, plus généralement, de l'agriculture contractuelle sur les petits producteurs joue un rôle prédominant dans le débat autour de la forme que devrait revêtir le développement agricole dans le monde en développement. L'attrait manifeste de ce système est le lien existant entre les petits producteurs qui exploitent une plantation satellite et l'acheteur garanti. Il peut y avoir aussi d'autres avantages, notamment la fourniture d'intrants, de matériel, de savoir-faire, de sources de financement, d'information et/ou d'autres services visant à améliorer les résultats et la productivité du petit producteur.

31. Il existe néanmoins un risque inhérent à la relation commerciale nouée entre le transformateur et les planteurs dans le sens où les seconds dépendent du premier en tant qu'acheteur monopsonne de leurs produits. Premièrement, les planteurs sont exposés au risque commercial de voir la demande de l'acheteur se réduire. Deuxièmement, le transformateur risque d'abuser de sa position dominante au détriment des planteurs. Par exemple, l'étude de cas sur la MOA a permis de constater que, parfois, les planteurs sont réglés tardivement et l'exploitation sucrière leur refuse ses services en matière de récolte. Troisièmement, comme Key et Runsten (1999) le font observer¹⁸, compte tenu de l'investissement en ressources fixes réalisé et des nouvelles méthodes de récolte destinées à satisfaire les exigences de l'acheteur, il est plus difficile au producteur de sortir de ce type d'accord, ce qui réduit encore son pouvoir de négociation. En outre, il faut prendre en considération l'impact des plantations satellites sur les petits producteurs qui n'en font pas partie: les marchés locaux sont-ils perturbés? L'accès aux intrants, aux sources de financement, à la logistique et aux services de vulgarisation est-il restreint?

32. Plusieurs dispositions peuvent être prises pour atténuer ces risques. La constitution d'une association représentant les planteurs est peut-être l'action la plus importante à cet égard, surtout

¹⁷ FAO (2001), «Forestry Outgrower Schemes: A Global View», rapport fondé sur les travaux de D. Race et H. Desmond, Forest Plantation Thematic Papers, FAO *Forestry Department Working Paper FP/11*, mars.

¹⁸ Nigel Key et David Runsten (1999), «Contract Farming, Smallholders and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production», *World Development*, vol. 27, n° 2, p. 381 à 401 (1999).

si l'association non seulement défend les intérêts des planteurs dans les négociations avec le transformateur, mais fournit aussi d'autres services d'appui essentiels, notamment en matière d'épargne et de crédit. En outre, une association qui agit collectivement au nom des petits producteurs peut réduire les frais de transaction élevés qui peuvent décourager des transformateurs ou d'autres acheteurs de passer des contrats avec des plantations satellites. Un autre moyen est de favoriser la diversification des activités des planteurs et de leur famille, surtout en développant des sources de revenus autres qu'agricoles pour réduire la dépendance à l'égard d'un acheteur unique. Les gouvernements peuvent veiller à la mise en place d'un cadre juridique garantissant les droits et les obligations de toutes les parties aux accords de plantation, soutenu par des autorités de réglementation chargées de faire respecter ces accords.

B. Chaînes d'approvisionnement dominées par des supermarchés ou des acheteurs

33. Les supermarchés jouent désormais un rôle central dans le secteur agricole. Toutefois, les produits des petits producteurs de pays en développement ne sont pas uniquement vendus aux supermarchés des pays de l'OCDE, mais aussi à ceux de régions en développement, notamment au niveau national, aussi bien à des chaînes de supermarchés «autochtones» qu'à des filiales locales de distributeurs multinationaux. Par exemple, dans leur étude, Reardon et Berdegú (2002)¹⁹ estiment que les achats de fruits et légumes aux producteurs locaux que réalisent les supermarchés latino-américains représentent 2,5 fois l'ensemble des exportations de produits frais de l'Amérique latine à destination du reste du monde.

34. Reardon 2004²⁰ constate que l'essor des supermarchés a tendance à favoriser six changements structurels dans les modalités d'approvisionnement des supermarchés, à savoir: les centrales d'achat remplacent les achats effectués par chaque surface; l'approvisionnement n'est plus local ou national, mais transfrontière; des grossistes spécialisés capables de garantir la qualité, l'innocuité et la constance des produits remplacent les marchés traditionnels de gros; il est fait appel aux entreprises mondiales de logistique pour gérer les activités multinationales; le recours à des fournisseurs préférentiels remplace l'approvisionnement sur les marchés locaux; et des normes de qualité privées sont adoptées. À eux tous, ces changements ont eu un impact considérable sur les chaînes d'approvisionnement agricole – sur les cultures, sur les techniques et les méthodes de production employées, sur les besoins d'investissement des producteurs et sur la nature des relations entre le producteur et l'acheteur.

35. On a estimé que la participation des supermarchés aux chaînes d'approvisionnement agricole s'est faite au détriment des petits producteurs. Plusieurs études font valoir que l'arrivée des supermarchés a eu tendance à privilégier les grands producteurs, en particulier dans l'agroalimentaire, ces derniers étant jugés mieux à même de satisfaire aux exigences des

¹⁹ Thomas Reardon et Julio Berdegú (2002), «The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development», *Development Policy Review*, vol. 20, n° 4.

²⁰ Thomas Reardon (2004), «The rapid rise of supermarkets in developing regions: implications for agricultural development», communication présentée à la Conférence internationale sur les supermarchés et le développement agricole en Chine, tenue à Shanghai en mai, consultable à l'adresse suivante:
<http://cati.csufresno.edu/Cab/rese/ShanghaiConf/Tom%20Reardon/Tom%20Reardon-paper.doc>.

supermarchés en matière de quantité et de qualité²¹. Lorsque les supermarchés se fournissent directement auprès de petits producteurs de pays en développement, des critiques analogues sont formulées au sujet des plantations satellites et de l'agriculture contractuelle – à savoir la dépendance excessive, l'abus de position dominante et la difficulté de sortir de ce type d'accord. Une troisième catégorie de critiques a trait à la multiplication de normes imposées aux petits producteurs.

36. Par contre, d'autres études font état des méthodes employées par des supermarchés pour organiser leurs achats de manière à faire participer de manière bénéfique les petits producteurs à leur chaîne d'approvisionnement. Deux exemples sont brièvement étudiés.

37. Le premier exemple met en évidence une structure dans laquelle de petits producteurs malgaches sont liés entre eux par le biais d'un exportateur desservant des chaînes de supermarché européennes. L'étude Minten *et al.* (2005)²² porte sur 10 000 petites exploitations agricoles qui produisent sur les hauts plateaux de Madagascar des légumes – essentiellement des haricots blancs – pour sept chaînes de supermarché françaises, belges et néerlandaises. Chaque agriculteur signe avec un exportateur malgache un microcontrat où sont précisés les intrants utilisés, la qualité du produit et les délais de livraison, ainsi que le prix payé. L'exportateur fournit une assistance par le biais d'un large réseau d'agents de vulgarisation, notamment sous forme de conseils à la gestion de la production et d'apports d'intrants préfinancés (semences, engrais et pesticides) qui doivent ensuite être remboursés en nature. Un contrôle permanent est assuré par l'exportateur ainsi que par des agents privés rémunérés par le supermarché pour vérifier que les exigences en matière de qualité sont bien respectées. Les auteurs de cette étude empirique de l'impact des supermarchés sur la situation des agriculteurs estiment que les petits agriculteurs qui concluent ce type de contrat ont un niveau de vie plus élevé, des revenus plus stables et des périodes de soudure plus courtes. Ils constatent aussi d'autres effets importants, à savoir: l'adoption de techniques améliorées, une meilleure gestion des ressources et des retombées sur la productivité de la culture rizicole de base.

²¹ Voir, par exemple, John Humphrey, Neil McCulloch et Masako Ota (2004), «The impact of European market changes on employment in the Kenyan horticulture sector», *Journal of International Development*, vol. 16, n° 1, et Peter Gibbon (2003), «Value-chain governance, public regulation and entry barriers in the global fresh fruit and vegetable chain into the EU», *Development Policy Review*, vol. 21.

²² Bart Minten, Lalaina Randrianarison et Johan Swinnen (2005), «Supermarkets, international trade and farmers in developing countries: Evidence from Madagascar», *SAGA Working Paper* (Strategies and Analysis for Growth and Access, projet des Universités Cornell et Clark Atlanta, financé par USAID), septembre.

Le projet Caras do Brazil «[intègre] les petits producteurs de façon moderne, pour fournir des produits de haute qualité et bien différenciés... [avec un] leader dans le secteur des supermarchés qui met à profit son rôle de coordonnateur pour former les producteurs et créer une sorte d'hybride entre la "marque propre" et l'"appellation d'origine contrôlée"». ²³

38. Un deuxième exemple est Caras do Brazil («Visages du Brésil»), programme géré par le groupe Pão de Açúcar, deuxième chaîne de supermarchés du pays²⁴. Ce programme a pour objet d'intégrer dans la chaîne d'approvisionnement du supermarché de petits producteurs dont les activités favorisent la viabilité écologique, la diversité culturelle et l'intégration sociale, en particulier dans les communautés marginalisées. Ces producteurs fournissent non seulement des denrées alimentaires mais aussi des produits de beauté et de l'artisanat. Un processus d'intégration en deux phases permet de garantir que seuls les producteurs qui répondent aux objectifs du programme et adhèrent à un ensemble de règles d'éthique bénéficient de ce programme et qu'ils reçoivent une assistance afin que leurs produits répondent aux normes de qualité, de prix et d'emballage. Il n'y a aucune exigence quant aux quantités, ce qui permet aux petits producteurs de participer au programme. En outre, pour tenir compte de la situation particulière des participants, ces derniers sont payés dans les 10 jours, contre 30 jours en moyenne pour d'autres fournisseurs.

39. En conclusion, la domination croissante des supermarchés sur les chaînes d'approvisionnement agricoles est maintenant presque universellement reconnue, que ce soit dans les pays de l'OCDE ou dans le monde en développement. Du coup, la question n'est plus de savoir si les petits producteurs devraient participer aux chaînes d'approvisionnement des supermarchés, mais plutôt de définir de quelle manière ils peuvent y participer afin d'améliorer leurs moyens de subsistance. Les exemples cités plus haut ont en commun de permettre aux deux parties de tirer des bénéfices: les supermarchés reçoivent le bon produit, de la qualité voulue, au bon moment et au juste prix, tandis que les petits producteurs trouvent un acheteur pour leurs produits et reçoivent une aide pour améliorer leur volume, leurs techniques et/ou leurs normes de production. Il est évident qu'il faut mettre en place des garde-fous pour protéger les producteurs vulnérables face à l'inégalité des rapports de force mais il importe aussi de reconnaître les perspectives ainsi ouvertes pour le développement du secteur agricole.

C. Chaînes d'approvisionnement soutenues par des institutions financières spécialisées dans le commerce et le développement

40. Les organismes de financement peuvent jouer un rôle de catalyseurs pour l'intégration des différents acteurs à la chaîne de valeurs car, d'une part, cette intégration aide les agriculteurs à accroître leurs revenus et, d'autre part, elle permet aux organismes de réduire les risques de

²³ Voir Walter Belik (2004), «Designing rural and agricultural development programs in the new era of Supermarkets: a Brazilian and Latin American perspective», document présenté à la conférence internationale intitulée «Supermarkets and Agricultural Development in China: Opportunities and Challenges», Shanghai, mai 2004, disponible sur <http://cati.csufresno.edu/Cab/rese/ShanghaiConf/Walter%20BELIK/Walter%20Belik-paper.doc>; voir aussi www.carasdobrasil.com.br.

²⁴ Belik, *ibid.*

crédit dans ce secteur. L'approche fondée sur les chaînes d'approvisionnement est l'une des façons les plus sûres pour les banques d'offrir un financement. Les crédits sont fondés sur les performances de l'emprunteur dans la chaîne, plutôt que sur son profil de risque. Les programmes de crédit qui s'appuient sur les chaînes d'approvisionnement en produits de base favorisent le partage des risques et la responsabilité conjointe, ce qui réduit les risques de crédit.

41. Les banques diversifient leurs programmes de financement pour aller au-delà du simple prêt en créant des partenariats avec les membres de la chaîne d'approvisionnement en produits de base. Elles identifient les relations le long de la chaîne, atténuent les difficultés, exploitent les possibilités de financement fondé sur la chaîne d'approvisionnement et examinent les moyens de participer aux différentes relations.

42. Pour créer une chaîne d'approvisionnement, les banques commencent par identifier un acheteur et les agriculteurs qui peuvent fournir la récolte, ainsi que les semenciers qui peuvent fournir les agriculteurs puis racheter la récolte. Les banques peuvent même conclure des accords de sourçage et de service avec de telles entreprises pour fournir des prêts. Les sociétés qui produisent des facteurs de production agricole ont l'avantage de connaître les agriculteurs. Elles connaissent donc le profil des emprunteurs et peuvent agir directement comme des agents de vente au profit des banques. Les fabricants de facteurs de production agricole offrent aux agriculteurs des conseils techniques sur l'assolement et les services les plus adaptés, comme l'analyse des sols, la préparation des terres et l'apport de facteurs de production adaptés. Dans ce contexte, les risques encourus par les banques sont bien moindres et le prêt peut devenir une activité rentable.

Contribution de la CNUCED au financement de la filière des produits de base et de la chaîne d'approvisionnement

La CNUCED est au premier plan des efforts visant à intégrer et promouvoir des techniques et des mécanismes de financement novateurs qui ouvrent de nouveaux horizons pour le financement des acteurs du secteur des produits de base. Les activités de la CNUCED, qui visent tant le secteur public que le secteur privé, comprennent:

- Éclairer les grandes tendances du financement et en souligner les incidences pour le développement du secteur des produits de base et les institutions concernées;
- Offrir des conseils sur la structure des mécanismes de financement pour des produits de base spécifiques;
- Renforcer les capacités et les institutions pour mettre en œuvre les nouveaux plans de financement des produits de base;
- Organiser de vastes ateliers de sensibilisation et de mise en réseau et des conférences de haut niveau sur les techniques financières;
- Mettre en place des programmes de formation adaptés à l'intention de banques et autres organismes de financement.

43. En Inde, par exemple, une nouvelle génération de banques, comme ICICI, HDFC et IDBI, a mis au point des solutions financières reposant sur la chaîne d'approvisionnement qui ont permis d'offrir d'autres services aux agriculteurs. Certaines banques ont procédé à des investissements directs dans les bourses de commerce, d'autres se sont associées à des groupes d'entraide ou d'autres organismes. Les banques s'associent aussi avec des entreprises pour fournir d'autres services aux agriculteurs, comme le financement de l'approvisionnement en facteurs de production et la fourniture de services de conseil.

44. Pour atténuer les risques liés au prêt en milieu rural, la banque ICICI a adopté des stratégies qui mettent l'accent sur le rapprochement entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement et les agriculteurs dans le but d'assurer de meilleurs prix pour les produits agricoles. Leur approche repose sur la création de relations avec les agriculteurs, l'examen de facteurs comme la qualité du sol, le type d'engrais et de culture, la création de liens au sein du secteur et le regroupement des différentes parties dans un même programme. L'ICICI propose des solutions intégrées reposant sur la chaîne d'approvisionnement pour le lavage, l'emballage, le stockage et l'exportation de fruits comme le raisin à Nasik et Sangli et les pommes à Himachal Pradesh. Cela a permis d'améliorer la qualité des produits, de réduire les coûts et de faire des économies d'échelle. L'ICICI a aussi mis au point un distributeur à faible coût, avec des cartes électroniques de prêt préchargées d'un montant correspondant au prêt accordé.

45. Le manque de ressources financières dont souffre le secteur agricole est l'un des principaux obstacles au développement durable du milieu rural et à l'intégration. Parmi les difficultés qui s'opposent au financement du secteur rural et agricole figurent au premier chef les coûts élevés de transaction, les faibles rendements, les problèmes de recouvrement et la faiblesse des marges. La participation des banques aux activités visant à renforcer le commerce des produits de base et à offrir de nouveaux services peut élargir l'accès au financement durable de l'agriculture et accroître la compétitivité des petits producteurs et de tout un ensemble d'entreprises agricoles et agro-industrielles.

D. Chaînes d'approvisionnement soutenues par les bourses de commerce

46. La fonction de base d'une bourse de commerce est de fournir un marché dans lequel de nombreux acheteurs et vendeurs concluent des contrats sur la base de règles et de procédures prédéfinies. Dans la pratique, la présence d'une bourse a pour effet indirect de discipliner le secteur agricole et de faciliter l'intégration des chaînes d'approvisionnement.

47. Les bourses de commerce qui proposent des échanges au comptant permettent de lier les participants aux marchés (producteurs, transformateurs, acheteurs) à des partenaires commerciaux. En concentrant les échanges dans un seul endroit, la bourse réduit les coûts de transaction car les acheteurs et les vendeurs économisent du temps et des ressources qui seraient consacrés à la recherche de partenaires. C'est l'un des principaux impératifs qui a sous-tendu les initiatives récentes visant à créer une bourse de commerce panafricaine. Une telle bourse offrirait aux producteurs des différents marchés fragmentés d'Afrique un marché élargi pour leurs produits et, en jouant le rôle d'instance unique d'achat pour les acheteurs internationaux, permettrait de fournir de manière efficace des produits africains aux marchés du monde entier.

Contribution de la CNUCED concernant les bourses de commerce

Au cours des 15 dernières années, le secrétariat de la CNUCED a offert à de nombreuses reprises son appui à la création et au développement de bourses de commerce et autres institutions connexes (gestionnaires de garanties spécialisés, organismes de réglementation) dans des pays en développement et des pays en transition.

La CNUCED a offert directement une assistance technique et des conseils pour la création de nouvelles bourses et l'amélioration des bourses existantes (y compris en ce qui concerne l'élaboration de nouveaux contrats). Elle a participé à des initiatives au Ghana, au Kazakhstan, en Inde, en Indonésie, en Malaisie, au Nigéria, en République dominicaine, en Russie, à Sri Lanka, en Turquie et en Ukraine et appuie la proposition de création d'une bourse régionale, la bourse panafricaine des produits de base et des produits dérivés.

48. Cet effet de création de marché est renforcé par l'effet d'accès aux marchés. Dans de nombreuses régions du monde en développement, des bourses de commerce d'un nouveau type étendent activement l'accès aux marchés – aux bourses mais aussi, ce qui est essentiel, aux informations de la bourse sur les prix. Cela intéresse des producteurs qui, autrement, seraient déconnectés du marché et risqueraient de se voir proposer par des intermédiaires mieux informés qu'eux des prix et des conditions inférieurs à ceux du marché. On peut prendre pour exemple l'Inde où, grâce à l'installation de panneaux lumineux d'affichage des prix sur les marchés locaux éloignés, les écarts entre les prix au comptant des produits de base sur ces marchés locaux et les prix à la bourse de commerce devraient se réduire²⁵. Ces modèles, conçus pour amener sur le marché les producteurs de produits de base marginalisés, peuvent être mis en place grâce aux progrès des technologies de l'information.

49. Les bourses ont aussi pour effet de stimuler l'adoption de normes de qualité, ce qui est particulièrement important compte tenu des exigences de plus en plus strictes concernant la qualité des cultures et la sécurité alimentaire. En définissant des normes pour l'acceptation des produits proposés en bourse et en appliquant une procédure rigoureuse pour leur classification, elles obligent les producteurs à se conformer aux exigences des utilisateurs finaux.

50. Les bourses ont aussi pour effet de faciliter la fourniture de services auxiliaires essentiels tels que l'entreposage et le financement. Lorsqu'une bourse stimule la création d'un réseau d'entrepôts pour améliorer l'efficacité de la livraison et de la gestion des garanties, elle renforce les infrastructures de transport, de stockage et de gestion des réserves pour les produits de base commercialisés. On en trouve un excellent exemple aux Philippines, où l'Autorité nationale de l'alimentation a mis en place un réseau électronique conjuguant les fonctions de bourse et d'entreposage.

51. De même, en Colombie et au Venezuela, les bourses de commerce ont mis en place des solutions qui s'appuient sur les fonctions de la bourse pour offrir aux producteurs de produits de base un accès à des sources de financement relativement peu coûteuses par le biais d'accords de rachat. Cela montre comment les bourses peuvent intégrer les services auxiliaires essentiels aux chaînes d'approvisionnement.

²⁵ «Price tickers to come up in all *mandis* (local agricultural markets) soon», *Financial Express, Inde*, 27 août 2005.

52. En conclusion, une bourse peut faire fonction de «pôle d'excellence» dans un marché autrement peu organisé, en offrant de hauts niveaux de performance et d'intégrité tout au long de la chaîne d'approvisionnement et en imposant une discipline sur le marché au comptant. Elle peut aussi catalyser l'intégration des petits producteurs à la chaîne d'approvisionnement en élargissant l'accès aux marchés, en imposant des critères de qualité en tant que condition préalable, en diffusant des informations sur les prix, en gérant efficacement les garanties et en offrant un mécanisme pour la gestion du risque de prix.

E. Chaînes d'approvisionnement soutenues par les organisations à but non lucratif

Initiatives de renforcement des capacités lancées par les ONG: le programme REAP de CARE

53. En 2000, CARE International au Kenya a lancé un modèle de partenariat connu sous le nom de programme REAP (Rural Enterprise Agribusiness Promotion). Le programme REAP est un modèle commercialement viable et socialement responsable qui vise à accroître les revenus des petits agriculteurs de manière durable en trouvant des solutions aux problèmes auxquels ils se heurtent, notamment en matière d'accès au crédit, de disponibilité des facteurs de production et des compétences techniques, et de contrôle de qualité. Le programme a été testé au Kenya, au Mozambique, en Zambie, au Zimbabwe et au Ghana.

54. Au Kenya, le programme vise à aider les petits agriculteurs (c'est-à-dire ceux qui possèdent moins de 0,6 hectare de terres) qui se heurtent à des difficultés liées à la faible superficie de leurs terres et à l'insuffisance de leurs compétences techniques et capacités de gestion, difficultés encore aggravées par de nouvelles normes très strictes en matière d'accès aux marchés. Il vise des groupes de petits exploitants concentrés le long de huit rivières, avec les objectifs suivants: i) organiser les agriculteurs en groupes; ii) créer des liens avec le marché; iii) créer des liens avec les fournisseurs de facteurs de production et de crédit; iv) fournir des services de vulgarisation; v) former un groupe de gestion pour coordonner ces services.

55. Le programme a évolué pour prendre la forme d'un partenariat avec le secteur privé. CARE s'est associé à Vegpro, l'une des principales sociétés horticoles du pays, pour créer et gérer la société de commercialisation Vegcare, dans le cadre du projet «Kenya Horticultural Marketing Alliance». Le projet se divise en deux volets, l'un consacré aux activités commerciales, l'autre à l'appui commercial. La composante commerciale comprend la création et le développement d'une société de commercialisation horticole indépendante qui offre des services de commercialisation et d'aide aux entreprises aux petits exploitants. Les services d'appui commercial comprennent des services d'appui à la création d'entreprise. Parmi les activités entreprises, on retiendra notamment l'appui technique à la mobilisation communautaire et à la commercialisation horticole, la mise sur pied de systèmes de production conformes aux normes EUREPGAP et la création de services de crédit «propauvres».

56. Grâce à ce programme, il a été possible dès la première année de créer une coentreprise pour fournir des services de commercialisation en collaboration avec le secteur privé, de mettre en place des systèmes commerciaux de production et de commercialisation, d'établir des systèmes de gestion de la qualité pour les petits exploitants, conformément aux normes EUREPGAP, de lier 450 agriculteurs aux marchés formels, ce qui leur a permis de faire passer leurs revenus de 300 dollars à un montant compris entre 400 et 1 000 dollars, de mettre au point un plan d'exploitation pour guider la société vers la viabilité commerciale à long terme et

d'exporter 30 tonnes de produits par semaine à destination du marché concurrentiel de la communauté européenne.

Organisations de labellisation du commerce équitable (FLO)

FLO est une association de 20 organisations de commerce équitable, créée en 1997 pour coordonner leurs efforts. En 2002, elle s'est divisée en deux, à savoir FLO International, qui vise à élaborer et réviser les normes et aider les producteurs, et FLO-Cert GmbH, qui est chargée des activités d'inspection. En 2005, FLO a supervisé 20 initiatives nationales dans 21 pays, 508 organisations de producteurs de 58 pays en Afrique, en Asie et en Amérique latine, plus de 500 négociants et 1 483 détenteurs de licence. Les normes se composent généralement de deux parties: une partie générale et une partie contenant des informations spécifiques sur le produit concerné. Cette deuxième partie peut, par exemple, préciser le prix minimum autorisé, dans le cadre du commerce équitable, pour le produit en question.

Commerce équitable et étiquetage

«Le commerce équitable est un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect qui vise à garantir une plus grande équité dans le commerce international. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales aux producteurs et aux travailleurs marginalisés, en particulier dans le Sud, et en garantissant le respect de leurs droits.» (Consensus FINE, 2001).

57. Historiquement, le commerce équitable est resté relativement négligeable et marginal jusqu'à ce que les effets conjugués du développement de la certification et du lancement de produits issus du commerce équitable dans les supermarchés permettent à un plus large public d'accéder à ces produits. En 2005, environ 80 % des produits issus du commerce équitable étaient vendus en supermarché. Avec la chute spectaculaire des prix des produits de base à la fin des années 90, notamment du prix du café, un grand nombre de producteurs ont été incités à se consacrer au commerce équitable afin de s'affranchir des variations des cours internationaux et de l'instabilité historique du marché.

58. Pour pouvoir utiliser le label «commerce équitable», il faut satisfaire à des conditions strictes. Par exemple, les agriculteurs doivent s'engager à appliquer des conditions de travail décentes, à ne pas recourir au travail des enfants ou au travail forcé et à respecter des normes minimales en matière de santé, de sécurité et d'environnement. Les partenaires commerciaux doivent payer un prix minimum de commerce équitable²⁶ qui permet aux agriculteurs non seulement de couvrir leurs coûts de production durable, mais aussi de garantir leurs moyens de subsistance (producteurs et travailleurs), ainsi qu'une prime de commerce équitable (connue aussi sous le nom de prime de développement) qui est investie dans l'infrastructure ou dans l'amélioration des conditions sociales ou environnementales. Les agriculteurs ont souvent accès à un préfinancement de la part de leurs acheteurs.

²⁶ Lorsque le prix du marché est supérieur au prix minimum de commerce équitable, c'est le premier qui est appliqué aux agriculteurs.

59. Depuis 2001, les ventes au détail de produits issus du commerce équitable enregistrent des augmentations comprises entre 20 et 40 % par an, avec en tête les bananes et le café. Les membres du Parlement européen ont décidé le 6 juillet 2006 d'inviter la Commission européenne à publier une recommandation sur le commerce équitable²⁷. Ce document envisage l'application d'une TVA réduite sur les produits issus du commerce équitable, ainsi que l'annulation des droits de douane pour les produits du commerce équitable en provenance de pays en développement.

60. Le commerce équitable représente un moyen intéressant et de plus en plus fréquent pour les pays en développement de diversifier leurs exportations. Toutefois, ce serait une erreur de le considérer comme la panacée. De fait, le commerce équitable, comme les autres alternatives au commerce traditionnel, souffre de l'absence d'une législation internationale claire, concertée et généralement reconnue et de la prolifération des règles, qui varient souvent en fonction des partenaires commerciaux, des organismes de certification, des sociétés et des chaînes de supermarchés. Même si les critères de base restent les mêmes, la satisfaction des exigences imposées par un partenaire ne signifie pas forcément que le produit répondra aux exigences des autres. Cette hétérogénéité a créé une profonde asymétrie de l'information pour le producteur, mais aussi pour les consommateurs qui peuvent avoir du mal à comprendre les subtilités des différents programmes de certification.

Contribution de la CNUCED au développement du mouvement du commerce équitable

Au début du mouvement du commerce équitable, la CNUCED a offert aux pays en développement un cadre pour exprimer leurs vues sur les nouveaux moyens de réduire les écarts dus aux modalités traditionnelles du commerce international.

La CNUCED a aussi un rôle fondamental à jouer à l'avenir, comme le souligne la Déclaration du commerce équitable publiée avant la onzième session de la Conférence, qui indique que la CNUCED «doit renforcer sa position en tant qu'agence des Nations Unies». Des mesures internes ont été prises, comme la création du partenariat durable du café. Ces initiatives devraient être encore renforcées et développées.

61. Malgré les forts taux de croissance enregistrés ces dernières années, ces nouveaux segments de marché restent relativement mineurs. D'après Nicole Chettero, porte-parole de l'organisme de certification américain TransFair, «seul un tiers du café certifié "commerce équitable" est acheté par des négociants du commerce équitable, le reste étant vendu sur le marché libre à des prix inférieurs». Cela signifie que même si un producteur, dans un pays en développement, a adapté sa production aux critères du commerce équitable, il ne peut être certain qu'elle sera vendue au prix du commerce équitable.

²⁷ Pour plus d'information, consulter le site Web du Parlement européen:
<http://www.europarl.europa.eu/>.

IV. CONCLUSIONS ET QUESTIONS DEVANT ÊTRE EXAMINÉES PAR LES EXPERTS

A. Questions générales

62. La structure des secteurs agricoles et des chaînes d'approvisionnement a profondément évolué au cours des 20 dernières années. Cela étant, dans de nombreux pays en développement, les petits producteurs de produits de base continuent de figurer parmi les plus pauvres de la société. La pauvreté est un phénomène complexe et ses liens avec la production de produits de base sont profondément ancrés et multiples. A mesure que le secteur des produits de base évoluait et que les relations entre les participants – producteurs, transformateurs, négociants, acheteurs, distributeurs et utilisateurs finaux – se modifiaient, l'impact des nouvelles chaînes d'approvisionnement sur la croissance et la pauvreté est devenu de plus en plus complexe. Il est clair, néanmoins, que l'exclusion des petits producteurs des chaînes d'approvisionnement les prive d'occasions de se diversifier et d'améliorer leur sécurité et leur revenu. Par conséquent, l'un des principaux objectifs de la communauté internationale concernant le lien entre la pauvreté, d'une part, et la production et le commerce des produits de base, d'autre part, doit être de veiller à ce que les petits producteurs aient accès aux marchés. Les mesures à prendre à cette fin vont des initiatives visant à assurer les mêmes conditions à tous dans le cadre du commerce international des produits agricoles à la fourniture de services de vulgarisation au niveau local. L'initiative de l'aide pour le commerce devrait accorder une importance particulière à l'amélioration de la compétitivité des petits producteurs de produits de base et aux mesures destinées à leur permettre de participer aux chaînes d'approvisionnement.

Questions pour les experts:

- Comment la pauvreté des petits producteurs peut-elle être définie, conceptualisée et mesurée dans le monde en développement?
- Quels sont les liens entre la production de produits de base et la pauvreté?
- Quelles sont les principales tendances structurelles qui ont influé sur les chaînes mondiales d'approvisionnement en produits de base? Quel a été leur impact sur les petits producteurs?
- Quels sont les perspectives et les risques que présente l'évolution des marchés des produits de base pour les petits producteurs? Comment développer et tirer parti de ces perspectives? Comment combattre ou atténuer les risques?

B. Intégration des chaînes d'approvisionnement: éléments et obstacles

63. Compte tenu de l'évolution structurelle des marchés des produits de base, les petits producteurs sont obligés d'adapter leurs activités à un environnement complètement transformé. Ce faisant, beaucoup se heurtent à d'importants obstacles. D'autres n'ont même pas commencé à s'adapter. L'information sur les marchés, le financement, la logistique, l'assistance en vue de satisfaire aux exigences du marché et d'autres services d'appui figurent parmi les services dont les petits producteurs ont besoin pour surmonter les lacunes institutionnelles de leur environnement. Sachant que, jusqu'à présent, l'intervention directe et unilatérale de l'État dans

le secteur a, au mieux, donné des résultats limités, il importe de trouver de nouvelles modalités de collaboration entre le secteur public et le secteur privé pour doter les petits producteurs des compétences, des techniques, des ressources et de la mentalité nécessaires pour participer aux marchés des produits de base tels qu'ils ont évolué. L'appui de la communauté internationale, sous la forme d'une assistance technique et financière, sera nécessaire pour renforcer leurs capacités.

Questions pour les experts:

- Que signifie pour les petits producteurs l'intégration aux chaînes d'approvisionnement et de quelle manière cette intégration peut-elle constituer une voie efficace de développement?
- Quels sont les services d'appui qui favorisent le plus l'intégration des petits producteurs? Comment la fourniture de tels services pourrait-elle être élargie, et à qui devrait-elle être confiée?
- Comment les donateurs publics et le secteur privé peuvent-ils contribuer à améliorer la diffusion d'informations sur les marchés aux petits producteurs de produits de base?
- Comment améliorer la capacité des banques de proposer des crédits fondés sur la chaîne d'approvisionnement?
- Quelles sont les modifications à apporter aux processus normatifs du secteur privé et du secteur public qui touchent au commerce international pour que les capacités des petits producteurs des pays en développement soient mieux prises en compte?
- Quels sont les principaux obstacles qui empêchent les petits producteurs des pays en développement d'avoir des moyens de subsistance durables? Comment les réduire ou les supprimer?
- Quels types de conseils et d'assistance technique la communauté internationale peut-elle fournir pour contribuer à l'amélioration des capacités des pays en développement et au renforcement de leurs institutions?

C. Solutions et catalyseurs

64. Depuis que les gouvernements se sont, pour l'essentiel, retirés du secteur des produits de base, de nombreux acteurs, dont les intérêts sont très divers, sont entrés en scène pour organiser des chaînes d'approvisionnement. Sont apparus de nouveaux modèles d'organisation dans lesquels des organismes privés et, dans certains cas, des organisations à but non lucratif, facilitent l'intégration des petits producteurs aux chaînes d'approvisionnement. Ces modèles ont souvent permis aux petits producteurs d'accéder aux nouveaux marchés et aux services d'appui. Cependant, dans certains cas, ils ont aussi créé de nouvelles formes de vulnérabilité et de dépendance qui présentent de nouveaux risques pour les moyens de subsistance des petits producteurs. Les décideurs devraient avoir pour priorité de mettre en place des cadres de politique générale qui soutiennent l'intégration effective et profitable des petits producteurs

aux chaînes d'approvisionnement tout en établissant des mécanismes de protection pour atténuer les risques. Étant donné le rôle de premier plan joué par les multinationales et d'autres intérêts privés dans ces chaînes d'approvisionnement organisées, l'élaboration des politiques suppose une coordination et une coopération étroites entre le secteur public et le secteur privé.

Questions pour les experts:

- Quels modèles de chaînes d'approvisionnement organisées se sont avérés les plus efficaces pour donner aux petits producteurs des moyens de subsistance durables et donc pour atténuer la pauvreté? Lesquels se sont avérés inefficaces ou contre-productifs?
- Quel rôle les gouvernements devraient-ils jouer pour faciliter l'intégration des petits producteurs aux chaînes d'approvisionnement? Comment devraient-ils travailler avec les autres parties prenantes, nationales et internationales, y compris les petits producteurs, le secteur privé et les ONG?
- Comment les partenariats public/privé, dans les pays importateurs et les pays exportateurs, peuvent-ils être utilisés pour faciliter l'entrée sur le marché des petits producteurs des pays en développement?
- Comment la communauté internationale peut-elle appuyer la création de marchés, notamment au moyen de la création de bourses de commerce?
- Quel devrait être l'équilibre entre la facilitation des chaînes d'approvisionnement nationales, celle des chaînes régionales et celle des chaînes internationales?
- Quels aspects du contexte régional et international faudrait-il revoir en fonction des mesures prises par les pays en développement afin d'intégrer les producteurs aux chaînes d'approvisionnement?
- Comment la communauté internationale peut-elle aider les pays en développement à mettre en place des cadres propices à l'intégration des chaînes d'approvisionnement?
