



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.24/2  
3 septembre 2004

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 le financement du commerce et  
du développement dans le secteur des produits de base:

Mécanismes novateurs de financement

Genève, 16 et 17 novembre 2004

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**FINANCEMENT DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT DANS LE  
SECTEUR DES PRODUITS DE BASE: MÉCANISMES NOVATEURS  
DE FINANCEMENT DANS L'AGRICULTURE**

**Rapport établi par le secrétariat de la CNUCED**

**Résumé**

À sa huitième session, en février 2004, la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base a décidé de convoquer une réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base (TD/B/COM.1/67, annexe II). Le présent document fait partie d'une série d'études, d'articles, d'exposés et de documents consultatifs et documents d'assistance technique établis par la CNUCED au cours des 10 dernières années sur le financement structuré des produits de base et les questions qui s'y rapportent.

L'accès au financement est essentiel pour le développement du secteur des produits de base dans les pays en développement. Les mécanismes de crédit agricole ont occupé une place de premier plan dans les programmes de développement des gouvernements et des donateurs dans les années 50, mais ils ont presque toujours et presque partout échoué. Au début des années 80, l'intérêt des gouvernements et des donateurs pour le financement agricole a commencé de faiblir. Celui-ci est aujourd'hui devenu «la face oubliée du financement rural», mais les problèmes de financement des agriculteurs, des transformateurs et des négociants dans les pays en développement n'ont pas pour autant disparu, pas plus que l'importance du financement pour la croissance et le développement du secteur agricole n'a diminué, bien au contraire, dans la mesure où la mondialisation crée de nouveaux débouchés, tandis que les conditions imposées sur les marchés de produits de base deviennent plus rigoureuses. Pour approvisionner des marchés internationaux et locaux (urbains) de plus en plus exigeants, les agriculteurs, les transformateurs et les négociants doivent avoir accès à un financement leur permettant d'investir dans de nouveaux équipements et systèmes. Faute de quoi, ils risquent la marginalisation.

Au cours des dernières années, de nouvelles formules ont été expérimentées dans le domaine du crédit agricole. Alors que les approches traditionnelles reposaient toutes, d'une manière ou d'une autre, sur le risque de crédit de l'emprunteur, les nouvelles formules reposent sur un risque de résultat. Tant que l'emprunteur exerce son activité habituelle dans la chaîne d'approvisionnement, les banques sont remboursées. Le risque que l'emprunteur cesse son activité est atténué par l'utilisation par les banques d'un certain nombre d'outils relativement nouveaux de gestion des risques. Ces formules ont généralement donné de bons résultats. Elles ont montré qu'avec une bonne organisation, des ressources financières considérables peuvent être orientées vers le secteur agricole des pays en développement et être utilisées de manière productive. Cependant, les gouvernements et les donateurs n'ont guère changé d'approche et continuent de faire abstraction du crédit agricole. Le rapport examine les questions en jeu, les mécanismes de financement mis au point ces dernières années et les moyens de ramener le financement de l'agriculture au centre du développement rural et des stratégies de lutte contre la pauvreté, en prêtant une attention particulière au rôle potentiel des banques locales. Il est à souhaiter que cette discussion conduira la communauté internationale à accroître sa contribution financière aux activités d'investissement, de prêt et de renforcement des capacités et des institutions.

## TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
Introduction .....	4
<b>I. Rôle du financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base .....</b>	<b>6</b>
A. Le manque de financement est un obstacle au commerce et au développement dans le secteur des produits de base .....	6
B. Mécanismes traditionnels de crédit agricole.....	6
C. Expérience des mécanismes traditionnels de financement.....	7
D. Conception d'un nouveau paradigme du financement de l'agriculture: le rôle des banques locales.....	8
<b>II. Expériences et innovations concernant le financement de la chaîne d'approvisionnement agricole .....</b>	<b>10</b>
A. Bref aperçu du financement de la chaîne d'approvisionnement agricole.....	10
B. Contrôle de la chaîne d'approvisionnement: le rôle des entrepôts et des gestionnaires de garanties .....	12
C. Structuration du financement sur les achats et les ventes des agriculteurs.....	13
D. Des banques actives: un engagement financier d'un type particulier.....	14
<b>III. Outils pour accroître l'efficacité du financement de la chaîne d'approvisionnement agricole.....</b>	<b>17</b>
A. Cartes de crédit agricole .....	17
B. Gestion du risque et financement agricole.....	18
C. Mobilisation du marché financier.....	19
<b>IV. Conséquences et questions.....</b>	<b>20</b>

## INTRODUCTION

1. À sa huitième session, en février 2004, la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base a décidé de convoquer une réunion d'experts sur le financement du commerce et du développement dans le secteur des produits de base (TD/B/COM.1/67, annexe II). Le présent document fait partie d'une série d'études, d'articles, d'exposés et de documents consultatifs et documents d'assistance technique établis par la CNUCED au cours des 10 dernières années sur le financement structuré des produits de base et les questions qui s'y rapportent<sup>1</sup>.

2. En même temps que l'apparition de nouvelles technologies de l'information, une libéralisation généralisée et la concentration des marchés de produits de base ont créé de nouvelles conditions auxquelles doivent faire face les producteurs, les transformateurs et les exportateurs de produits de base dans les pays en développement. L'une de ces conditions est une féroce concurrence. En outre, les marchés formels sont devenus plus importants (un exemple en est le rôle croissant des supermarchés) et, pour répondre à l'évolution et aux variations de la demande des consommateurs, les revendeurs imposent des conditions de plus en plus strictes concernant les délais et la qualité des approvisionnements. La façon dont les agriculteurs, les transformateurs et les exportateurs réagissent et s'adaptent à ces nouvelles pressions et conditions aura une incidence directe sur leurs moyens de subsistance, leur niveau de vie et leur survie même sur le marché mondial.

3. Les producteurs et les transformateurs de produits de base doivent avoir accès au crédit pour financer leur fonds de roulement et investir dans de nouveaux actifs agricoles, la technologie et du matériel d'après-récolte et de transformation. Faute de quoi ils ne pourront rester compétitifs, répondre aux besoins du secteur formel, se diversifier, ou accroître leur part de la valeur finale de leurs produits. Les négociants ont eux besoin d'avoir accès au crédit pour optimiser leur chiffre d'affaires et réduire leurs coûts de transaction. Dans beaucoup de pays en développement et pays en transition, l'accès au crédit est rigoureusement encadré, la plupart des banques n'acceptant de prêter qu'en contrepartie de garanties sur certains types d'immobilisations et à des conditions qui ne sont souvent pas favorables aux opérateurs du secteur des produits de base. Cela constitue un grave obstacle au développement et, la plupart des pauvres dans le monde étant des producteurs de produits de base, entrave les efforts déployés au niveau mondial pour réduire la pauvreté. Toutefois, il s'est récemment produit une révolution tranquille dans le domaine des prêts agricoles, semblable à celle du microfinancement dans les années 90.

4. Si le bilan du crédit agricole traditionnel dans les pays en développement est catastrophique, le succès de mécanismes nouveaux et novateurs devrait contribuer à vaincre le scepticisme des banques locales, des gouvernements et des donateurs. La réunion d'experts permettra aux États membres de la CNUCED de mieux comprendre comment de tels mécanismes de financement novateurs aident à assurer un financement aux agriculteurs, aux transformateurs et aux négociants. Elle sera l'occasion d'un échange d'expériences entre spécialistes de ces mécanismes novateurs de crédit agricole dans le monde.

---

<sup>1</sup> Voir [www.unctad.org/commodities](http://www.unctad.org/commodities).

5. Dans la plupart de ces nouveaux mécanismes, l'emprunteur – qu'il s'agisse d'un agriculteur ou d'une association d'agriculteurs, d'un transformateur ou d'un négociant – est considéré comme un élément de la chaîne d'approvisionnement du produit de base. Les crédits accordés sont calculés en fonction de l'activité de l'emprunteur dans cette chaîne, et non pas simplement d'après une évaluation du risque qu'il présente. Les risques pour les bailleurs de fonds sont donc beaucoup plus faibles, et les prêts au secteur agricole peuvent devenir une activité rentable. Le présent document passe en revue des mécanismes novateurs de crédit agricole, propose des moyens d'en assurer le développement et examine la façon de les généraliser, en particulier en y familiarisant davantage de banques de pays en développement. On peut largement libérer le potentiel de croissance du secteur agricole en améliorant le crédit agricole. Le document met donc en avant la nécessité pour la communauté internationale de financer les projets allant dans ce sens.

## **I. RÔLE DU FINANCEMENT DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT DANS LE SECTEUR DES PRODUITS DE BASE**

### **A. Le manque de financement est un obstacle au commerce et au développement dans le secteur des produits de base**

6. De nombreux agriculteurs dans les pays en développement sont prisonniers d'un cercle vicieux de pauvreté. Leur revenu reste faible et tributaire des aléas des marchés et du climat. Ils perdent des débouchés commerciaux et risquent de ne plus être considérés comme des fournisseurs acceptables pour les segments à forte valeur du secteur des produits de base. Dans certains cas, ils sont condamnés à la production de certains produits, même si les cours de ces produits tombent en dessous des coûts de production. Malheureusement, ces agriculteurs n'ont pas les moyens de se diversifier.

7. Les problèmes de financement concernent également l'environnement général dans lequel les agriculteurs opèrent. Les transformateurs n'ont pas les ressources financières nécessaires pour investir dans du matériel correct, ce qui entraîne des coûts de transformation inutilement élevés. (Les pays en développement ayant dû réduire les obstacles à l'importation pour répondre aux conditions imposées par l'OMC, cela peut devenir une cause majeure de perte d'emplois dans les années à venir.) Les petits négociants ruraux arrêtent d'acheter lorsqu'ils n'ont plus de trésorerie, et les agriculteurs se retrouvent avec des produits dont ils ne savent que faire. Le manque d'investissement dans des installations d'entreposage est la cause de pertes après-récolte élevées. Lorsque les agriculteurs ne peuvent obtenir de crédits avec leur récolte en garantie, ils sont obligés de vendre leurs produits même s'ils savent que les conditions du marché ne sont que temporairement défavorables. Cela limite leur excédent de revenu et freine le développement économique général. Dans la plupart des pays en développement qui ont enregistré des taux de croissance élevés et une rapide diminution de la pauvreté à l'époque moderne (par exemple, le Japon au XIX<sup>e</sup> siècle), il existait un secteur agricole dynamique, avec des excédents ayant permis aux agriculteurs de devenir d'importants consommateurs de biens industriels et de services, ainsi que des pouvoirs publics qui étaient en mesure d'en prélever une partie pour investir dans l'infrastructure, la mise en place d'institutions, la recherche et le développement industriel.

8. Un meilleur accès au crédit n'est pas en soi suffisant pour permettre aux agriculteurs d'échapper à la spirale de la pauvreté: ils devront aussi disposer de semences améliorées ainsi qu'à de meilleures techniques culturales, de meilleurs intrants, d'une meilleure information et d'un meilleur accès aux marchés. Remédier au problème du financement agricole est essentiel pour libérer leur potentiel de croissance.

### **B. Mécanismes traditionnels de crédit agricole**

9. 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 demandant aux banques de réserver une partie de leur portefeuille de prêts au secteur agricole.

10. Pendant la plus grande partie de la période allant des années 50 au début des années 90, l'intervention des pouvoirs publics sur les marchés du crédit rural a été à la fois importante et encouragée par les principales institutions donatrices. Dans de nombreux cas, des programmes subventionnés de crédit agricole ont été mis en place pour fournir aux agriculteurs des prêts à

faibles taux et promouvoir le développement. Les principales caractéristiques de ces programmes de crédit étaient des taux d'intérêt faibles ou subventionnés, des objectifs et des contingents de crédit public imposés, des coûts d'exploitation élevés, et des procédures bureaucratiques et administratives lourdes. Ces programmes ont été un formidable fardeau financier pour les gouvernements et ont entravé le développement de marchés de crédit rural<sup>2</sup>.

11. Les bonifications d'intérêts n'ont pas donné les résultats escomptés, car elles ont entraîné une mauvaise répartition des crédits, et les fonds n'ont pas toujours été utilisés pour des investissements agricoles. Les tentatives faites pour associer les marchés financiers formels et informels en encourageant le développement d'institutions semi-formelles liées entre elles par des relations de solidarité n'ont pas non plus souvent été couronnées de succès. Les coopératives agricoles ont été un moyen de fournir aux agriculteurs des crédits, souvent pour l'achat d'intrants et de machines agricoles; toutefois, comme d'autres institutions semi-officielles, elles ont souffert de contrôles administratifs peu rigoureux, d'un manque d'indépendance au niveau des décisions, d'une certaine rigidité et de coûts administratifs élevés.

### C. Expérience des mécanismes traditionnels de financement

12. Les modèles de financement agricole préconisés par les institutions donatrices et les gouvernements des pays en développement jusque pendant les années 80 ont souvent échoué. Quelques institutions, notamment en Indonésie et en Thaïlande, ont toutefois pu faire exception. D'après un observateur, «le réflexe commercial faisait défaut, aussi bien pour la production que pour le financement des produits de base. Le crédit était rare et était accaparé par un petit nombre de gros exploitants; les pauvres restaient à l'écart. Souvent, les crédits étaient accordés aux mauvaises personnes (par exemple, sur la base de relations politiques) au mauvais moment (par exemple, après la saison de plantation) pour les mauvaises raisons. Ni le personnel des banques, ni les agriculteurs ne prenaient le crédit agricole au sérieux, car c'était devenu une affaire de relations politiques. Les taux de remboursement étaient extrêmement faibles – sauf lorsque les remboursements dépendaient directement d'une plantation ou d'un office de commercialisation – et étaient devenus un véritable tonneau des Danaïdes pour les gouvernements et les donateurs. Il en a également résulté une déconsidération grave et permanente des banques, des agriculteurs et du crédit agricole.»<sup>3</sup>.

13. En 1998, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture déclarait: «Le nombre de programmes de crédit agricole financés par des donateurs diminue et rien ne montre que, dans de nombreux pays, les gouvernements ou les intermédiaires financiers commerciaux compensent cette diminution des prêts accordés à la production, à la transformation et à la commercialisation des denrées agricoles.»<sup>4</sup>. Les programmes de financement de l'agriculture qui ont persisté étaient souvent commercialement non viables, mais ils ont survécu grâce aux subventions. Cela a découragé le secteur privé de proposer des

---

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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 micro au mésofinancement, Fonds commun pour les produits de base, Khartoum, 9-11 novembre 2003.

<sup>4</sup> FAO/GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, juin 1998.

mécanismes de financement, puisque les gouvernements finançaient déjà les meilleurs clients et que les agriculteurs s'étaient habitués à bénéficier de mesures d'allègement de leur dette.

14. L'analyse de ces mécanismes de financement aura permis d'identifier les problèmes et de tirer des enseignements quant à la meilleure façon de structurer les banques agricoles<sup>5</sup>. Outre s'efforcer d'améliorer les mécanismes classiques, on pourrait également faire preuve de créativité et concevoir un nouveau paradigme.

#### **D. Conception d'un nouveau paradigme du financement de l'agriculture: le rôle des banques locales**

15. L'insuccès des anciens modèles a découragé les donateurs d'aide, les gouvernements et les banques d'expérimenter de nouveaux mécanismes. La libéralisation et la privatisation ont rendu impossible le maintien des modèles de financement relativement satisfaisants qui s'appuyaient sur le monopole d'offices de commercialisation qui pouvaient déduire le remboursement des prêts de ce qui était versé aux agriculteurs. Les donateurs et d'autres se sont intéressés au microcrédit. Toutefois, le microcrédit était généralement inadapté à l'agriculture. D'après une source, «la vaste majorité des institutions de microcrédit opèrent soit en zone urbaine, soit dans des zones rurales fortement peuplées, dotées d'une vigoureuse économie non agricole ou d'une agriculture qui a déjà commencé de se "moderniser". Il est frappant d'observer qu'un certain nombre d'éléments clés des techniques de prêt proposées par les institutions de microfinancement ne sont pas adaptés à l'agriculture, s'agissant par exemple des remboursements réguliers et de l'épargne obligatoire; et les éléments proposés pour les remplacer ne sont souvent pas adaptés aux pauvres.»<sup>6</sup>.

16. Le financement agricole a donc essentiellement été laissé au secteur privé et, dans plusieurs cas, à des filières informelles. Dans beaucoup de pays en développement, peu de banques locales participent activement à l'économie du secteur des produits de base, en partie en raison d'une expérience négative en la matière<sup>7</sup>. L'infrastructure (succursales rurales), les compétences techniques et les mécanismes et techniques appropriés de financement font également souvent défaut aux banques<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Voir J. Yaron et M. Benjamin, *Developing rural financial markets, Finance and Development*, Banque mondiale/FMI, 1997; et FAO/GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, juin 1998.

<sup>6</sup> A. Dorward, C. Poulton et J. Kyd, *Rural and farmer finance: An international perspective*, atelier sur le financement rural organisé par l'Agricultural Economics Association of South Africa Conference, 19 septembre 2001.

<sup>7</sup> Les banques privées peuvent recevoir pour instruction de prêter aux agriculteurs et, dans beaucoup de pays, elles sont obligées d'appliquer des taux de prêt minimaux obligatoires. Dans la pratique, toutefois, elles ont tendance soit à ignorer ces obligations, soit à payer ce qu'il en coûte de ne pas les respecter (par exemple, dépôt des fonds non prêtés auprès de la Banque centrale à taux d'intérêt nul), soit encore à trouver des solutions détournées telles que qualifier des prêts aux négociants de prêts agricoles.

<sup>8</sup> Les succursales rurales sont souvent utilisées pour collecter l'épargne des agriculteurs, qui est ensuite prêtée aux clients des zones urbaines. Il en résulte un flux net de ressources financières des campagnes vers les villes.

17. Le financement dans le secteur des produits de base est souvent assuré par des banques internationales. Celles-ci s'adressent principalement aux grands producteurs et exportateurs de produits tels que le pétrole, l'or, le café et le cacao. De nouvelles règles dans le secteur bancaire, telles que l'application des règles de Bâle II en 2007, et la tendance à l'utilisation du rendement du capital ajusté en fonction des risques (RAROC) auront une incidence sur les stratégies de prêt des banques internationales<sup>9</sup>. Le montant du capital exigé pour couvrir un risque sera directement fonction du montant du risque encouru par la banque sur une transaction spécifique et dépendra donc de la solvabilité du client et de la structure de la transaction. Cela impliquera une plus grande sévérité en matière d'allocation de crédits et l'utilisation de transactions plus structurées. Les petits clients risquent de devenir moins intéressants pour les banques internationales. Les banques locales devront combler le vide, mais la plupart n'en ont pas la capacité<sup>10</sup>.

18. Les banques locales peuvent accroître leurs prêts à l'ensemble des acteurs locaux du secteur des produits de base, y compris les fournisseurs de services. Les modèles de financement défectueux décrits dans la section B plus haut dépendaient du bon vouloir de l'emprunteur de rembourser son prêt, sauf lorsqu'il s'agissait de mécanismes rattachés à des plantations ou à des offices de commercialisation, qui avaient tendance à donner de meilleurs résultats. Les banques peuvent choisir une autre solution et, dans le cas du crédit agricole, le modèle le plus viable est un modèle reposant non pas sur le risque de crédit de l'emprunteur, mais sur la position de celui-ci dans la chaîne d'approvisionnement. La banque veille à ce que le crédit fasse partie d'un ensemble complet de biens et services, et elle peut même réorganiser la chaîne d'approvisionnement.

19. Des changements analogues se produisent dans le financement de l'agriculture dans les pays développés. Là, les «sociétés ... expérimentent des offres de services et de produits aux agriculteurs qui comprennent: un ensemble optimisé de facteurs de production – engrais, semences, produits chimiques; le financement nécessaire pour l'acquérir; un programme de gestion des risques comprenant des garanties sur les produits, des options et des mécanismes de contrat à livraison différée, et des produits d'assurance; et enfin un contrat ou un autre arrangement portant sur l'achat du produit fini au producteur. Le financement fait ainsi partie d'un tout englobant produits et services – soit un système intégré. À cet égard, le flux de produits occupe une place prépondérante et est ce qui étaye la fourniture des éléments risqués et services financiers de l'ensemble.»<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> L. Rutten, Trends in structured commodity finance, *Trade Finance*, Euromoney, novembre 2003.

<sup>10</sup> Pour un examen plus complet, voir CNUCED, *Potential Applications of Structured Commodity Financing Techniques of Banks in Developing Countries*, UNCTAD/DITC/COM/31, 2001.

<sup>11</sup> M. D. Boehlje, S. L. Hofing and R. C. Schroeder, *Financing and Supplying Inputs to the Twenty-First Century Producer*, Purdue University Department of Agricultural Economics, Staff Paper 99-11, 31 août 1999.

## II. EXPÉRIENCES ET INNOVATIONS CONCERNANT LE FINANCEMENT DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT AGRICOLE

### A. Bref aperçu du financement de la chaîne d'approvisionnement agricole

20. L'utilisation de techniques de structuration pour réduire les risques de prêt est devenue relativement courante dans le commerce international et le financement de projets. Ces techniques permettent aux bailleurs de fonds de passer d'un risque crédit à un risque résultat et de reporter une partie du risque restant sur des tiers; elles peuvent être adaptées au financement agricole.
21. Ce faisant, les prêteurs utilisent les atouts de la chaîne d'approvisionnement pour réduire les risques encourus. Le risque qu'un agriculteur ou qu'un transformateur ne veuille pas rembourser un prêt est beaucoup plus élevé que le risque qu'un agriculteur ne soit pas en mesure de produire le volume escompté de produits, ou qu'un transformateur cesse son activité. Les emprunteurs bénéficient non seulement de prêts plus élevés à de meilleures conditions, mais aussi de prêts qui correspondent aux flux de trésorerie de leur activité de production, de transformation ou de négoce.
22. Les prêteurs peuvent choisir entre diverses techniques, et les financements qui en résultent vont de financements relativement simples à des mécanismes intégrés extrêmement complexes.
23. La technique la plus simple est sans doute le financement sur récépissé d'entrepôt, soit sous sa forme traditionnelle (la banque s'assure du contrôle des produits agricoles dans l'entrepôt et, si l'emprunteur fait défaut, elle peut saisir la marchandise et la vendre), soit par le biais d'accords de rachat. Le financement classique sur récépissé d'entrepôt a été largement examiné dans de précédents rapports de la CNUCED<sup>12</sup>. Dans le cas d'un accord de rachat, la banque, au lieu de faire valoir un droit sur les marchandises entreposées ou expédiées, les achète et signe simultanément un contrat de revente dans un délai de x semaines à un prix qui correspond au coût du financement du moment de la vente originale à la revente. Ces accords sont utilisés non seulement pour des marchandises stockées, mais aussi pour des marchandises en cours de transport. Ils sont récents et ne sont pratiqués que par un tout petit nombre de prêteurs, tels que la Rabobank, ABN AMRO et la société de négoce Louis Dreyfus. Ce mode de financement est intéressant pour la banque, qui est propriétaire des marchandises et peut donc les vendre sans intervention juridique. Toutefois, les conditions juridiques et réglementaires concernant les droits d'un prêteur de faire jouer des garanties en cas de défaillance d'un emprunteur restent difficiles dans de nombreux pays en développement. Le financement sur contrat de rachat pour les denrées agricoles s'est étendu à une quinzaine de pays ces dernières années.
24. Les banques peuvent aussi vouloir prendre des garanties sur les marchandises à mesure que celles-ci avancent dans la chaîne d'approvisionnement, plutôt que juste à un point de cette chaîne

---

<sup>12</sup> CNUCED, *Collateralized Commodity Financing with Special Reference to the Use of Warehouse Receipts*, UNCTAD/COM/84, 1996. Pour une bonne étude de cas nationale (Philippines) portant sur divers mécanismes de financement sur récépissé d'entrepôt, avec les problèmes qui leur sont 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.

ou au moment où les marchandises passent d'une étape à une autre. Par exemple, une banque peut commencer de financer les marchandises dès qu'elles pénètrent dans un entrepôt et continuer de les financer lorsqu'elles sont transportées et transformées, puis entreposées pour l'exportation, ou qu'elles sont exportées et embarquées sur un navire, acheminées vers le pays importateur puis à nouveau entreposées. Pour cela, une banque opère normalement par le biais d'un gestionnaire de garanties spécialisé, dont la responsabilité est de contrôler les stocks et les flux de marchandises. Cette forme de financement est examinée dans la section B plus loin.

25. Au lieu d'accroître leur sécurité par le contrôle des marchandises, les banques peuvent structurer leur financement sur les paiements effectués par les agents économiques en aval, tels que transformateurs, négociants ou utilisateurs finaux, en particulier les utilisateurs industriels et les supermarchés, ou sur la fourniture d'intrants et d'équipements agricoles. Ce système fonctionne bien lorsqu'il y a des contacts réguliers entre le bénéficiaire du financement et les autres agents économiques de la chaîne ou les fournisseurs d'intrants agricoles. Plus ces contacts sont étroits, plus facile est le financement. Les modèles de financement varient; les modèles ci-après sont examinés plus en détail dans la section C plus loin:

- Pratiques de prêt en rétrocession existant traditionnellement dans de nombreux pays (les grands négociants ou transformateurs accordent des avances aux petits négociants, qui à leur tour accordent des avances aux agriculteurs qui leur vendront leur production);
- Crédit-bail pour l'acquisition de matériel agricole;
- Emprunts remboursés par le biais de ventes régulières à travers des filières officielles (par exemple, marché aux enchères de fleurs aux Pays-Bas, contrats de vente au marché aux légumes de Rungis en France, ou supermarchés)<sup>13</sup>;
- Mécanismes de financement agricole intégré plus complexes.

26. Les banques peuvent même prendre l'initiative de créer des entités qui vont regrouper agriculteurs et autres agents économiques de la chaîne. Dans ce cas, elles réalisent généralement un investissement en prises de participation dans la nouvelle entité et s'assurent un niveau élevé de contrôle de la gestion. Cela est souvent considéré comme une forme de «financement principal», mais diverses autres expressions sont utilisées dans les pays en développement. L'entité, par exemple une société spécialisée de crédit et de commercialisation agricole, sera ensuite celle qui fournira les prêts. Cette approche est examinée dans la section D.

### **B. Contrôle de la chaîne d'approvisionnement: le rôle des entrepôts et des gestionnaires de garanties**

27. Comme garanties, les banques veulent des biens immobiliers, faciles à vendre. Souvent, les garanties que les agriculteurs, les transformateurs ou les négociants peuvent offrir n'intéressent guère les banques, car celles-ci ne peuvent les vendre. Quand bien même les banques seraient

---

<sup>13</sup> On trouvera des exemples détaillés de cette forme de financement de l'horticulture (par exemple, pour les exportations zambiennes et zimbabwéennes) dans CNUCED, *Leveraging Offshore Financing to Expand African Non-Traditional Exports: The Case of the Horticultural Sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

disposées à les accepter, les emprunteurs pourraient être réticents, car les banques imposent des calendriers fixes de remboursements qui ne tiennent pas nécessairement compte des flux de trésorerie ou des risques en la matière dans le secteur agricole<sup>14</sup>.

28. Certaines banques sont disposées à prendre en garantie des marchandises en entrepôt, mais souvent uniquement dans des entrepôts urbains ou portuaires<sup>15</sup>. Les produits de base transitent généralement assez vite par cette étape de la chaîne d'approvisionnement, les possibilités d'utiliser cette méthode pour élargir l'accès du secteur au crédit restent limitées. La méthode peut être améliorée si l'on prend les produits en garantie à mesure qu'ils se déplacent le long de la chaîne d'approvisionnement, du producteur jusqu'à l'importateur. Les banques ne peuvent escompter un avantage comparatif dans ce domaine. C'est pourquoi la plupart de celles qui financent des produits de base dans ces conditions ont recours à une tierce partie indépendante, à savoir un gestionnaire de garanties tel que ACE Audit Control & Expertise, Cornelder, Cotecna ou la Société générale de surveillance<sup>16</sup>.

29. Il est probable que les gestionnaires de garanties joueront un rôle plus important dans les années à venir auprès des banques qui veulent financer le commerce des produits de base. Les normes de fonds propres Bâle II renforceront cette tendance. En outre, les banques utiliseront les services des gestionnaires de garanties de façon différente. À l'heure actuelle, les transactions ponctuelles, où la banque finance les marchandises au moment où elles entrent dans l'entrepôt de l'emprunteur, continuent de prédominer. À l'avenir, les financements seront probablement plus complexes. Cela sera en partie rendu possible parce que certains gestionnaires de garanties commencent d'utiliser pour le compte de leurs clients une information et des outils de gestion efficaces, faisant appel à Internet. Les modalités indiquées ci-après sont encore relativement rares:

- Traditionnellement, un financement est disponible pour le commerce Sud-Nord et le commerce Nord-Sud, qui commence ou s'arrête aux ports du pays en développement. Les transactions Sud-Sud et les transactions intérieures deviendront plus importantes à l'avenir;

---

<sup>14</sup> A. W. Shepherd, *Financing Agricultural Marketing: The Asian Experience*, Service de la gestion, de la commercialisation et des finances agricoles, Occasional Paper 2, FAO, Rome 2004. Shepherd constate toutefois qu'en Asie le crédit informel répond généralement aux besoins des négociants.

<sup>15</sup> Les «banques céréalières», qui existent dans un certain nombre de pays du Sahel et au Bangladesh, font exception. Au lieu de vendre les grains directement après la récolte à un faible prix, les agriculteurs les déposent dans un entrepôt communautaire, et les banques fournissent un financement saisonnier garanti par la «banque céréalière».

<sup>16</sup> Dans certains cas, les banques peuvent ne pas exiger d'avoir un contrôle total sur la garantie et se contenter d'une information actualisée au fur et à mesure que les produits progressent dans la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, la Société générale de surveillance a mis en place un outil Internet qui permet aux banques finançant le commerce des céréales d'exercer une surveillance en temps réel sur certaines phases critiques ainsi que sur le transit des céréales des silos vers les wagons de chemin de fer et les navires, y compris pour ce qui est des aspects qualitatifs. La banque n'a pas un contrôle de garantie sur les céréales, mais elle peut rapidement identifier des anomalies et intervenir pour sauvegarder, le cas échéant, ses intérêts.

- Mécanismes structurés autour des transformateurs: le gestionnaire de garanties contrôle les stocks et les livraisons de matériel et d'intrants aux agriculteurs, de matières brutes par les agriculteurs, et de produits transformés par le transformateur. Un mécanisme de ce type, mis en place par ACE Audit Control and Expertise, a, ces dernières années, permis de relancer le secteur du coton en Ouganda, et les possibilités sont nombreuses dans les secteurs du coton, du sucre et des huiles végétales dans de nombreux pays, outre la transformation de tomates, les conserves de fruits, etc.<sup>17</sup>;
- Gestion de garanties pour des produits non stockables, tels que fruits frais, poisson ou bétail – par exemple, pour permettre le financement des éleveurs qui vendent leur bétail aux abattoirs urbains dans leur propre pays ou dans d'autres pays. Le gestionnaire de garanties contrôlera la bonne alimentation du bétail, son transport vers l'abattoir, et le paiement des éleveurs;
- Mécanismes servant de base à un financement par les marchés de capitaux: une série de transactions couvertes par un gestionnaire de garanties est financée par l'intermédiaire d'une entité spéciale, qui émet des bons. Cela peut aider à améliorer les transactions internationales, et peut aussi – ce qui est intéressant – encourager des transactions devant être financées en monnaie locale.

### C. Structuration du financement sur les achats et les ventes des agriculteurs

30. D'après une source, «lier les prêts en espèce ou en nature à la commercialisation de la production est un puissant moyen de réduire la nécessité d'une garantie classique du prêt, ainsi que les coûts de transaction liés à la collecte des remboursements, en particulier dans des zones peu peuplées»<sup>18</sup>.

31. Les rares exemples positifs de financement agricole dans les années 70 et 80 reposaient soit sur un monopole d'achat, soit sur un modèle d'agriculture contractuelle. Les acheteurs monopolistiques sont devenus rares, mais l'agriculture contractuelle a pris de l'extension malgré ses problèmes et ses inconvénients<sup>19</sup>. Certains exemples d'agriculture contractuelle peuvent à juste titre inquiéter en raison du faible pouvoir de négociation que les agriculteurs peuvent avoir dans ce type de relations, ou lorsque certains agriculteurs sont tenus à l'écart des segments les

---

<sup>17</sup> Pour un examen des rôles que peut jouer un gestionnaire de garanties pour ce qui est de faciliter l'accès des agriculteurs au crédit, voir A. Soumah, *Crop and trade financing to provide small farmers, processors and traders access to agricultural inputs and commodity financing*, 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, UNCTAD/CESAP, Bangkok, 3-5 avril 2001.

<sup>18</sup> F. Höllinger, *Financing term investments in agriculture: A review of international experiences*, Conférence sur les moyens de promouvoir le financement du développement rural, USAID, Washington, 2004.

<sup>19</sup> Voir A. Dorward, J. Kydd *et al.* (éd.), *Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation: A New Institutional Economics Perspective*, CAB International, Wallingford, 1998.

plus rentables de la production. Mais l'agriculture contractuelle peut être un moyen d'améliorer le niveau de vie des agriculteurs qui y participent<sup>20</sup>.

32. L'agriculture contractuelle et d'autres arrangements contractuels analogues apportent aux agriculteurs un ensemble intégré de conseils, d'intrants, de crédit, de services de commercialisation, de matériel agricole, de contrôle de la qualité et d'informations. L'offre de crédit peut venir du fournisseur d'intrants ou de celui qui achète la production, ou encore d'une banque associée au mécanisme d'agriculture contractuelle et assumant le risque de défaillance. Si les fonds viennent du fournisseur d'intrants ou de l'acheteur de la production, celui-ci finance normalement son offre grâce à ses lignes de crédit bancaire ou émet des effets de commerce. Les conditions auxquelles les agriculteurs empruntent dépendent directement de l'accès au crédit de l'intermédiaire. Globalement, il existe de nombreux exemples de mécanismes d'agriculture contractuelle qui ont permis aux agriculteurs d'avoir un accès satisfaisant au crédit.

33. Les mécanismes qui associent ainsi fournitures d'intrants, commercialisation de la production et crédit correspondant prendront très certainement de l'importance dans les années à venir, en partie parce que les consommateurs demandent souvent plus d'informations sur les produits qu'ils consomment. Tout en veillant à ce que les agriculteurs ne soient pas placés dans une position d'asservissement, la communauté internationale pourrait utilement soutenir cette évolution.

#### **D. Des banques actives: un engagement financier d'un type particulier**

34. Dans le cas d'un financement classique de projet ou de transaction commerciale, les banques s'attendent à ce que les emprunteurs soient eux-mêmes correctement organisés. Toutefois, certaines entreprises ne sont pas suffisamment bien organisées et, même si elles présentent un potentiel lucratif appréciable, elles ne sont pas considérées, par la plupart des banques qui travaillent de façon traditionnelle, comme une clientèle intéressante.

35. Si le marché du crédit est prospère, les banques peuvent se permettre d'ignorer ce type de clientèle. Mais si le marché est tendu, elles peuvent rechercher des modalités d'un type nouveau qui permettent de rendre ces secteurs «désorganisés» financièrement intéressants d'un point de vue bancaire. C'est ce qui s'est produit à la fin des années 90. Quelques banques ont joué un rôle actif dans des entités emprunteuses en comblant des lacunes et en remédiant à des faiblesses de la chaîne d'approvisionnement. Ce faisant, elles ont assumé certaines fonctions de gestion des entreprises clientes, s'assurant ainsi qu'elles pouvaient compter sur un volume suffisant de créances à faible risque.

36. Dans les pays de l'OCDE, cette forme de financement est principalement utilisée pour de très grosses transactions, allant de centaines de millions à quelques milliards de dollars des États-Unis, surtout pour le financement immobilier et le financement de stades sportifs. Dans le secteur des produits de base, on y a eu recours pour financer la restructuration d'un grand port charbonnier en Australie, où la banque a mis en place une structure d'accueil spéciale qui devint propriétaire du port et en assura la restructuration.

---

<sup>20</sup> Voir C. E. Eaton et A. W. Shepherd, *L'agriculture contractuelle – Des partenariats pour la croissance*, FAO, Rome, 2001.

37. Dans les pays en développement, il s'est plutôt agi de transactions à petite échelle. C'est potentiellement l'une des approches les plus prometteuses pour les banques de ces pays, à condition qu'elles bénéficient d'un appui public. Cette méthode peut être utilisée dans de nombreuses situations se caractérisant par des actifs peu productifs ou sous-utilisés et, dans beaucoup de pays en développement, de tels actifs peuvent être rapidement et facilement identifiés. Cela exige toutefois une petite révolution au sein des comités de gestion et de crédit des banques, car la méthode s'écarte radicalement de leurs pratiques professionnelles classiques. On en trouvera à la suite quelques exemples.

### **Inde**

38. En Inde, les banques n'ont pas hésité à participer à des arrangements d'agriculture contractuelle institués par des fournisseurs de matériel ou d'intrants agricoles pour accroître leurs ventes, ou par des acheteurs pour s'assurer de la qualité des produits qu'ils achetaient. Plutôt que d'attendre que des entreprises industrielles mettent en place de tels mécanismes, certaines banques prennent elles-mêmes l'initiative de mettre en place leurs propres mécanismes, auxquels elles associent ensuite fournisseurs et acheteurs. Par exemple, Rabo India Finance Pvt Ltd. ouvre dans les zones rurales des centres de services agricoles en coopération avec un certain nombre d'entreprises d'intrants agricoles et de services agricoles. Les services fournis seront à peu près identiques à ceux qui sont proposés dans le cadre de l'agriculture contractuelle, mais avec une plus grande flexibilité et un plus large éventail de produits tel que le financement de stocks. Outre l'entreposage des produits, chaque centre louera des machines agricoles, fournira au détail des intrants agricoles ainsi que des informations aux agriculteurs, organisera les prêts, vendra d'autres services et aidera les agriculteurs à commercialiser leur production.

39. Ce type de mécanisme peut être reproduit dans de nombreux pays. Les producteurs d'engrais et autres intrants agricoles prétendent que leurs ventes dans les pays en développement sont inférieures à ce qu'elles pourraient être. Chaque dollar supplémentaire dépensé pour l'achat de leurs produits accroîtrait de plusieurs dollars le revenu des agriculteurs. La commercialisation des produits agricoles s'améliore, car les supermarchés jouent désormais un rôle important dans l'approvisionnement des populations urbaines, en particulier en Amérique latine et dans certaines régions d'Asie. Aujourd'hui, les transformateurs et les acheteurs étrangers imposent des normes de qualité plus strictes. Les banques peuvent créer des structures d'accueil, telles que des entreprises de services agricoles, qui relient entre eux ces différents éléments de la chaîne d'approvisionnement pour créer un nouveau marché.

### **Philippines<sup>21</sup>**

40. En 1986, la Banque rurale de Panabo (RBP) a commencé d'appliquer une approche qualifiée de «concept coopératif». Elle a investi dans 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 et transformer du paddy et commercialiser le riz usiné. L'objectif fondamental de la RBP était de trouver un moyen permettant aux petits agriculteurs de devenir propriétaires d'une rizerie, tout en évitant les problèmes de financement et de gestion que connaissent les coopératives. À travers la PAICOR, les agriculteurs peuvent obtenir des prêts à la production et à l'investissement, qu'ils

---

<sup>21</sup> D'après *Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences*, vol. 2, *Case Studies*, Centre d'investissement de la FAO, Série de publications informelles 14, octobre 2003.

remboursent en nature en livrant du riz paddy directement à la rizerie, dont ils sont copropriétaires.

41. La RBP a souscrit un certain nombre d'actions pour la création de la PAICOR, qui ont constitué le capital d'investissement initial. Les agriculteurs ont acquitté leur part de 45 % sur une période de quatre ans sous la forme de livraisons de paddy. Au fil des ans, ils ont porté leur participation à 62 % (en 1992). En tant qu'actionnaires, les agriculteurs peuvent obtenir des prêts de la RBP à travers la PAICOR, principalement pour l'achat d'intrants, mais aussi pour des investissements à moyen terme. Le contrôle financier et les compétences de gestion de la RBP ont joué un rôle fondamental dans le succès de la PAICOR.

42. La RBP et la Banque foncière des Philippines ont créé une fondation ayant vocation à promouvoir, dans d'autres régions du pays, l'application de cette approche, dont le potentiel, aux Philippines et ailleurs, va bien au-delà de l'agriculture. La méthode pourrait s'appliquer à des opérations de construction-exploitation-transfert (CET) à petite échelle. La banque «construit» les infrastructures et transfère le contrôle à des partenaires locaux tels qu'administrations locales, fonds communautaires ou agriculteurs. L'approche lancée par la RBP peut aider au financement de petites infrastructures rurales telles que réseaux d'adduction d'eau, installations de transformation, entrepôts et infrastructures commerciales, pour n'en citer que quelques-unes.

### **Zimbabwe**

43. L'économie a obligé les banques à faire preuve de créativité et à trouver de nouveaux modèles pour continuer de financer des entreprises qui, en principe, sont capables de dégager des revenus importants dans les secteurs des produits de base et des industries manufacturières.

44. Un mécanisme mis en place en 1997 dans le secteur horticole en est un bon exemple<sup>22</sup>. Une banque d'investissement britannique, Singer and Friedlander, a créé une entreprise spécialisée, Hortifin, agissant pour le compte des horticulteurs sélectionnés. Elle suit l'utilisation des crédits en veillant à ce qu'ils servent bien à la production de fleurs de qualité. Les horticulteurs commercialisent leur production à travers Hortifin, laquelle a recours aux services de Winglora, entreprise réputée de transit et de commercialisation de fleurs.

45. L'investissement pour la modernisation du matériel de production et de transport de fleurs a été de 60 millions de dollars É.-U. Les crédits ont été versés aux horticulteurs et les remboursements sont déduits au point de vente par le biais d'un compte extraterritorial spécial assigné au prêteur, sur lequel est versé le produit de toutes les ventes.

---

<sup>22</sup> Voir CNUCED, *Leveraging Offshore Financing to Expand African Non-Traditional Exports: The Case of the Horticultural Sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

### III. OUTILS POUR ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DU FINANCEMENT DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT AGRICOLE

46. Les conditions de financement de la chaîne d'approvisionnement agricole s'améliorent régulièrement. De nouvelles technologies dont les coûts diminuent rapidement, en particulier les cartes à puce et Internet, permettent aux banques de nouer plus facilement avec les agriculteurs une diversité de nouvelles relations financières. Les marchés financiers proposent un large choix d'outils de gestion des risques, grâce auxquels les banques peuvent améliorer leurs rendements pondérés en fonction des risques. De nouveaux mécanismes sont apparus qui permettent aux banques et à d'autres de «reconditionner» les prêts agricoles et les placer sur les marchés financiers.

#### A. Cartes de crédit agricole

47. Les cartes de crédit sont désormais largement utilisées par les classes moyennes urbaines des pays en développement, mais elles le sont beaucoup moins dans les zones rurales. Dans quelques pays, des cartes de crédit ont été créées pour financer les besoins en trésorerie saisonnière des agriculteurs. Dans certains cas, cela s'est fait à l'initiative d'entreprises de facteurs de production, dans d'autres, il s'agissait de l'initiative d'une coentreprise créée par des banques et des entreprises de facteurs de production.

48. C'est en Inde que l'on trouve le plus grand système de carte de crédit de ce genre, avec la «Kisan Credit Card» (*kisan* étant le mot hindi pour agriculteur), créée en 1998 par la Banque nationale d'État pour le développement agricole (NABARD). Il s'agit d'aider les agriculteurs à faire face à leurs besoins financiers au cours de la période de culture, y compris pour ce qui est des achats de facteurs de production. Les limites sont fixées en fonction de la surface des exploitations et des plans de culture, et doivent couvrir une année pleine de besoins en matière de crédit à la production. Les retraits doivent être remboursés dans un délai de 12 mois, et les 5 millions de détenteurs de carte sont assurés contre le décès accidentel et l'invalidité permanente. Plusieurs autres banques ont depuis mis en place des systèmes de carte de crédit analogues, généralement en coopération avec des entreprises de facteurs de production. La concurrence a entraîné l'innovation, telle que la participation de fournisseurs de gazole pour les tracteurs au système de crédit saisonnier et l'utilisation de kiosques d'information Internet donnant aux détenteurs de carte accès à des services supplémentaires.

49. Dans le cadre d'un projet pilote conjoint, une banque et des entreprises de production d'intrants agricoles ont lancé un système de carte de crédit analogue en décembre 2003 au Pakistan, qui a reçu le soutien du Département pour le développement international du Royaume-Uni. Le système s'adresse aux agriculteurs exploitant de 5 à 20 hectares et cultivant du blé ou du coton; 15 % de la marge des entreprises d'intrants agricoles sont reversés à la banque pour financer l'assurance-récolte et le provisionnement des pertes sur prêts.

50. Au Costa Rica, un fournisseur de facteurs de production a créé une société financière spécialisée, Financiera Trisan, au début des années 90, qui fournissait des cartes de crédit à ses clients et aux clients de ses clients. Le système, qui permettait d'accorder des crédits dans des

conditions moins onéreuses, était rentable, car le taux d'impayés relativement élevé était compensé par des taux d'intérêt très élevés sur les soldes<sup>23</sup>.

51. Des méthodes et pratiques similaires peuvent être utilisées ailleurs, et les possibilités d'innover sont nombreuses. Les cartes de crédit peuvent être utilisées en tant que cartes à puce, ce qui permettrait, par exemple, un plus large éventail de transactions – garanties sur vente à livraison différée, transactions sur les prix ou sur la gestion des risques météorologiques – ou d'obtenir un financement sur stocks<sup>24</sup>. D'autres avantages peuvent être envisagés, puisque le financement permet aux banques d'établir des antécédents de solvabilité des agriculteurs. Les banques peuvent ainsi noter les agriculteurs et fonder leurs futures décisions de prêt sur ces notations, et les agriculteurs donnant toute satisfaction peuvent avoir un meilleur accès au crédit à moyen terme.

## **B. Gestion du risque et financement agricole**

52. Les banques peuvent éliminer presque tous les risques en ayant recours à un mécanisme de prêt qui garantit un remboursement automatique aussi longtemps que le client continue d'agir comme convenu. Un certain risque demeure, car il se peut que, sans que ce soit de sa faute, un client n'obtienne pas les résultats escomptés. Toutefois, tout financier peut gérer un tel risque extérieur. Garantir la fourniture en temps voulu de semences de qualité et d'autres facteurs de production ainsi que du matériel et des services de vulgarisation atténue souvent le risque lié au volume, lorsque l'agriculteur produit moins que prévu. Pour les transactions internationales, les banques peuvent obtenir une assurance contre le risque politique.

53. Les risques concernant les prix et les conditions météorologiques sont plus difficiles à gérer, mais l'accès à de nouveaux mécanismes s'améliore<sup>25</sup>. Des outils de gestion du risque lié aux aléas climatiques sont intégrés aux mécanismes de crédit agricole en Inde<sup>26</sup>. De nouveaux marchés pour la gestion des risques liés au prix des produits de base ont été créés ces dernières années, en particulier en Asie et en Amérique latine. En dépit de plusieurs déclarations, dans le cadre de l'Union africaine, demandant la création d'une bourse africaine de produits, l'Afrique reste fortement sous-équipée. La communauté internationale déploie quelques efforts pour

---

<sup>23</sup> Voir M. D. Wenner et R. Quiros, *Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan*, Best Practices Series, Banque interaméricaine de développement, 2000 (disponible à l'adresse [www.iadb.org/sds/publication/publication\\_2007\\_e.htm](http://www.iadb.org/sds/publication/publication_2007_e.htm)). (Également disponible en espagnol.

<sup>24</sup> Voir CNUCED, *Farmers and Farmers' Associations in Developing Countries and Their Use of Modern Financial Instruments*, UNCTAD/DITC/COM/35, 2002.

<sup>25</sup> Les agriculteurs pourront eux aussi avoir recours avec profit à de tels instruments de gestion des risques fondés sur le marché, car ils sont moins exposés à la pression de recourir à la diversification comme stratégie de gestion du risque; cette traditionnelle stratégie de gestion des risques entraîne aujourd'hui d'importantes pertes de revenu, en particulier dans le cas des pauvres en zone rurale.

<sup>26</sup> Voir Banque mondiale/SFI, *Piloting weather risk insurance in India*. DevNews Media Centre, 27 août 2003.

permettre aux agriculteurs des pays en développement d'avoir accès à des bourses de produits traditionnelles telles que les bourses du cacao et du café<sup>27</sup>.

### C. Mobilisation du marché financier

54. Un financement international est facilement disponible pour des produits entrant dans le commerce international. Les coûts du crédit en monnaie locale sont souvent élevés, car des marges excessives sont en général ajoutées à des taux de base locaux élevés. Une solution est d'éviter les banques et d'avoir recours aux marchés financiers, où les investisseurs ont tendance à se contenter de taux d'intérêt relativement faibles. Cela peut également être fait pour des prêts relativement modestes, sans qu'une intervention des banques ne soit nécessaire.

55. Par exemple, plusieurs crédits agricoles colombiens sont structurés sous la forme de titrisations, c'est-à-dire d'effets échangés à la Bourse nationale de l'agriculture et du bétail. Exemple classique, des éleveurs de bétail obtiennent des dizaines de millions de dollars des États-Unis en crédits saisonniers pour l'alimentation de leur bétail, à des taux déterminés par la concurrence entre investisseurs institutionnels sur les bourses de valeurs et de produits du pays<sup>28</sup>.

56. Faire appel aux marchés financiers locaux pour financer l'agriculture locale est une innovation structurelle, mais elle peut susciter de considérables difficultés, découlant, d'une part des règles et réglementations existantes qui n'autoriseraient pas l'innovation, d'autre part d'une méconnaissance de la part des investisseurs institutionnels, en particulier. Il importe donc que les responsables et les décideurs révisent les politiques et la législation relatives aux fonds de pension et autres investisseurs institutionnels, ainsi qu'au marché secondaire des «effets agricoles». Ils doivent aussi activement promouvoir la création de ce marché par des campagnes d'information, des programmes d'enseignement et le parrainage de projets pilotes, avec le soutien de la communauté internationale. Les gouvernements devraient également redoubler d'efforts pour convaincre les donateurs et les institutions financières internationales de soutenir les travaux dans ce domaine.

---

<sup>27</sup> Voir, par exemple, les travaux de l'Équipe spéciale internationale sur la gestion du risque lié aux produits de base dans les pays en développement, [www.itf-commrisk.org](http://www.itf-commrisk.org).

<sup>28</sup> Voir CNUCED, *Farmers and Farmer's Associations in Developing Countries and Their Use of Modern Financial Instruments*, UNCTAD/DITC/COM/35, 2002.

#### IV. CONSÉQUENCES ET QUESTIONS

57. L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et la GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) ont publié une série d'études sur «le crédit agricole revisité» en 1998, et posaient la question suivante:

«Est-ce que l'actuelle pénurie de programmes de crédit agricole (et de fonds de crédit agricole) dans de nombreux pays en développement correspond à une diminution de la demande effective de crédit agricole ou existe-t-il des conditions politiques, structurelles ou opérationnelles repérables, supplémentaires qui limitent le crédit à la production agricole et aux industries alimentaires qui en dépendent? Et si des contraintes existent et peuvent être identifiées, quelles mesures peuvent être proposées aux gouvernements et aux institutions donatrices pour y remédier<sup>29</sup>?»

58. Le secteur privé, parfois avec le soutien de donateurs, a expérimenté avec succès des approches et des mécanismes novateurs. Mais cela est très loin de répondre à l'ampleur de la demande de crédit agricole.

59. Les expériences rapportées ici montrent que les donateurs et les gouvernements devraient aujourd'hui reconsidérer le financement agricole. Il pourrait être utile pour toutes les parties intéressées et tous les acteurs de jeter un regard nouveau, sans parti pris, à ce qui était autrefois considéré comme une entreprise vouée à l'échec.

60. Une multiplication des programmes de crédit par la reproduction des pratiques qui donnent de bons résultats ou par des méthodes novatrices pourrait avoir des incidences appréciables sur le développement, puisque le microcrédit a montré qu'il n'était pas la solution. Comme quelques observateurs l'ont noté, «Autrefois c'était l'épargne, aujourd'hui c'est le crédit agricole qui constitue la face oubliée du financement rural. Cela représente un énorme potentiel inexploité<sup>30</sup>!» «Les donateurs et les professionnels s'accordent à penser que le microcrédit ... est incapable de répondre à de nombreux besoins de financement concernant l'agriculture, en particulier lorsqu'il s'agit de montants élevés et d'échéances longues<sup>31</sup>.»

61. Les méthodes pourraient être améliorées – s'agissant du fonctionnement et des activités des institutions ou mécanismes spécialisés de prêt, ou encore de la promotion de prêts collectifs pour réduire les risques – et des institutions anciennes pourraient être réformées pour devenir viables, à l'instar des banques de développement rural Bank Rakyat Indonesia (BRI) et Thai

---

<sup>29</sup> FAO/GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, juin 1998.

<sup>30</sup> 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 de produits de base à petite échelle: du microfinancement au mésofinancement, Fonds commun pour les produits de base, Khartoum, 9-11 novembre 2003.

<sup>31</sup> F. Höllinger, *Financing term investments in agriculture: A review of international experiences*, Conférence sur les moyens de promouvoir le financement du développement rural, USAID, Washington, 2004.

Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)<sup>32</sup>. Malheureusement, très peu de réformes de banques de développement agricole ou d'institutions similaires ont été menées à terme avec succès. Les techniques de prêt collectif peuvent être améliorées, grâce à tout un éventail d'autres «substituts de garantie<sup>33</sup>». L'importance accordée au financement rural plutôt qu'au financement agricole, ce qui permet de tenir compte non seulement des besoins financiers des agriculteurs, mais aussi de leurs activités non agricoles et de leur épargne, a permis de limiter les pertes de certaines banques. Toutefois, les prêts agricoles ont souvent disparu du même coup. La politique générale et la réglementation pourraient être améliorées pour une meilleure gestion de ces prêts.

62. Le présent document s'intéresse avant tout au financement des différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement agricole. Quelques approches novatrices ont été présentées qui ne sont pas souvent envisagées dans les débats internationaux consacrés au crédit agricole. Ces approches ne sont pas la panacée du développement agricole ou de l'atténuation de la pauvreté, mais elles peuvent être profitables à ceux qui disposent d'un minimum d'actifs agricoles et font preuve d'esprit d'entreprise. Elles ont leur place dans la politique agricole et la politique de développement. Mais comment les concrétiser, compte tenu des particularités de chaque produit de base et de chaque pays?

63. Les gouvernements, la communauté internationale, les entreprises privées et la société civile devraient examiner les conditions générales, structurelles et opérationnelles qui peuvent contrarier ou au contraire stimuler la reproduction de ces nouvelles approches et la mise au point de mécanismes de financement de l'agriculture encore plus novateurs.

64. Au niveau de la **politique générale**, la communauté internationale et les gouvernements devraient accorder davantage d'attention à la question du crédit agricole. La majorité des pauvres dans le monde dépendent de l'agriculture pour leur subsistance et, sans un meilleur accès au financement, les progrès du secteur agricole resteront lents. Les donateurs ne peuvent à la fois soutenir la réalisation des objectifs de développement du Millénaire et continuer de négliger le crédit agricole jusque dans leurs stratégies de financement du développement rural. De même, les pays bénéficiaires devraient veiller à ce que le financement de l'agriculture occupe une place stratégique dans leurs plans de réduction de la pauvreté et autres accords conclus avec des donateurs.

65. Les gouvernements devraient mettre en place un cadre directif, juridique et réglementaire permettant un financement efficace des produits de base<sup>34</sup>. S'ils veulent améliorer le financement à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement, ils devraient plus particulièrement tenir compte des conditions juridiques concernant les droits de propriété, les faillites, et la

---

<sup>32</sup> Voir H. D. Seibel (FIDA), *Agricultural development banks: Close them or reform them?*, *Finance and Development*, Banque mondiale/FMI, 37(2), juin 2000.

<sup>33</sup> Voir B. Balkenhol et H. Schütte, *Collateral, Collateral Law and Collateral Substitutes*, Programme finance et solidarité, document de travail 26, OIT, Genève, 1996.

<sup>34</sup> Voir FAO/GTZ, *Agricultural Finance: Getting the Policies Right*, FAO, 1998.

transférabilité des récépissés d'entrepôt, des contrats et des licences d'exportation<sup>35</sup>. Les institutions donatrices devraient soutenir les efforts des gouvernements.

66. Au **niveau structurel**, la principale faiblesse concerne probablement les banques locales. Celles-ci devraient devenir un moteur de l'expansion du crédit agricole, dans la mesure où des mécanismes de financement novateurs pourraient accroître leur compétitivité ainsi que leur rentabilité en leur permettant de desservir de nouveaux segments et de nouveaux marchés ou de dégager des revenus supplémentaires dans leurs activités avec leur clientèle<sup>36</sup>. Davantage pourrait être fait pour améliorer leur compréhension du secteur des produits de base et des instruments de financement structuré.

67. On pourrait également renforcer les organismes d'appui au financement du commerce. Les organisations internationales, telles que la Société financière internationale (SFI), la Banque européenne d'investissement et la Société pour le développement du Commonwealth, qui financent des infrastructures dans le secteur des produits de base dans les pays en développement, pourraient élargir leur financement à des «intégrateurs de chaîne», tels que compagnies d'entreposage, gestionnaires de garanties, entreprises de commercialisation, entités spécifiques desservant des secteurs ou des entreprises déterminées, et bourses de produits. Par exemple, pour rendre les services de gestion de garanties plus accessibles à un plus large groupe d'agents, les institutions financières internationales et les banques locales pourraient investir dans de telles entreprises de gestion, en s'associant à un gestionnaire de garanties expérimenté pour s'assurer les compétences techniques nécessaires<sup>37</sup>. Les méthodes novatrices de crédit agricole déjà appliquées – voir ci-dessous – pourraient être reproduites plus largement:

- Action de la SFI, soutenue par l'agence suisse d'aide SECO, dans le secteur du coton au Tadjikistan, 2003<sup>38</sup>;

---

<sup>35</sup> Pour une liste détaillée, voir 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.

<sup>36</sup> J. Bucheneau, *Innovation Products and Adaptations for Rural Finance*, Frontier Finance International, [www.basis.wisc.edu/rfc/documents/theme\\_products.pdf](http://www.basis.wisc.edu/rfc/documents/theme_products.pdf).

<sup>37</sup> Suite aux travaux réalisés par la CNUCED en Inde, une entreprise de gestion des garanties est actuellement constituée dans ce pays. La création d'une entreprise analogue, mais à vocation régionale, serait très bénéfique pour l'Afrique.

<sup>38</sup> Ce financement s'apparente au financement par la RBP de la PAICOR aux Philippines. Les agriculteurs participants ont créé une association de producteurs de coton pour le financement et la commercialisation de leur production. L'association, financée principalement par un prêt de la SFI, a veillé à assurer une bonne gestion en passant contrat avec une structure spécifique sous la forme d'un «partenariat d'entreprise privée» pour la formation des agriculteurs et la gestion de leur organisation (communiqué de presse de la SFI, «IFC Helps Struggling Tajik Cotton Farmers»).

- Financement sur récépissés d'entrepôt et financement structuré de produits de base en Europe orientale et dans l'ex-Union soviétique par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD);
- Investissements de la Banque de développement néerlandaise FMO dans une structure de financement d'accords de rachat dans la Fédération de Russie.

68. À cet égard, «les donateurs doivent innover pour trouver des moyens de s'associer à des acteurs du secteur privé. Les entreprises privées ont fait preuve de flexibilité à l'égard des agriculteurs pauvres en les associant à leurs transactions de crédit, mais les donateurs peuvent être confrontés à des difficultés s'agissant de soutenir directement des entreprises, en partie à cause de la question des bénéfices provenant de l'argent public qui pourraient être accaparés par des entreprises privées par le biais d'une hausse de leurs profits ou d'une amélioration de leur position commerciale<sup>39</sup>.» Ils devraient donc rechercher à cette fin des structures intermédiaires d'appui. Il pourrait s'agir du financement direct «d'intégrateurs de chaîne» (comme dans les exemples de la SFI, de la BERD et de la FMO plus haut); du financement d'organisations non gouvernementales ou de structures spécifiques qui assureraient certaines fonctions d'appui essentielles (par exemple, services de vulgarisation, formation, gestion); ou de la couverture de certains risques (par exemple, risques politiques).

69. Au **niveau opérationnel**, le secteur privé a démontré que le crédit agricole pouvait être viable, mais qu'un appui était nécessaire pour que des expériences positives puissent être largement reproduites. D'après un document de la FAO, «le financement à terme [de l'agriculture] intéressera d'autant moins les institutions de financement rural qu'elles auront accès à d'autres possibilités d'investissement moins risquées, telles que prêts à court terme ou bons du Trésor. Étant donné que la demande de prêts à court terme dans les zones urbaines et périurbaines est loin d'être satisfaite dans la plupart des pays, il est probable qu'une attitude de laissez-faire ne favorisera pas un accroissement du financement rural à terme dans un proche avenir<sup>40</sup>.»

70. Les gouvernements et la communauté internationale devraient soutenir des projets pilotes relatifs au financement des produits de base. Ils devraient encourager, de diverses façons, la recherche sur les questions concernant ces produits, ainsi que les échanges d'expérience entre spécialistes et responsables publics. Ils devraient également contribuer à réduire les coûts de transaction en finançant la mise au point de schémas directeurs pour le financement de certains produits.

71. Une amélioration du financement pourrait libérer le potentiel de croissance de l'agriculture dans les pays en développement. Les pauvres dans les zones rurales ne pourront qu'en bénéficier. Les innovations institutionnelles examinées dans le présent document pourraient aider

---

<sup>39</sup> D. Pearce, Buyer and supplier credit to farmers: Do donors have a role to play? Conférence sur le financement du développement rural, USAID, Washington, 2004.

<sup>40</sup> F. Höllinger, Financing term investments in agriculture: A review of international experiences, Conférence sur les moyens de promouvoir le financement du développement rural, USAID, Washington, 2004.

à obtenir un tel résultat. Des méthodes de financement améliorées peuvent transformer le cercle vicieux de pauvreté en un cercle vertueux de croissance. Toutefois, un soutien considérable de la part des donateurs sera nécessaire, et les institutions d'aide devraient donc sérieusement reconsidérer la priorité qu'ils accordent aujourd'hui aux programmes de crédit agricole.

-----