



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.32/3
19 janvier 2007

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

**RAPPORT DE LA 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**

tenue au Palais des Nations, à Genève,

du 11 au 13 décembre 2006

TABLE DES MATIÈRES

| <i>Chapitre</i> | <i>Page</i> |
|------------------------------------|-------------|
| I. Résumé du Président | 2 |
| II. Questions d'organisation | 15 |
| Annexe | |
| Participation | 16 |

Chapitre I

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

Introduction

1. À sa dixième session (février 2006), la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base a décidé de convoquer une 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. Dans son paragraphe 100, le Consensus de São Paulo énonce que «La CNUCED devrait continuer de suivre l'évolution des marchés des produits de base et d'aider les pays en développement, en particulier ceux qui dépendent le plus de ces produits, à formuler des stratégies et des politiques pour répondre aux problèmes qui se posent sur ces marchés, ... et à tenir compte des liens entre le commerce international des produits de base et le développement national, notamment la réduction de la pauvreté. Elle devrait analyser et promouvoir ... une participation plus active à la chaîne d'approvisionnement.».

2. La 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 a eu lieu à Genève du 11 au 13 décembre 2006. Les experts ont examiné diverses solutions et enjeux concernant l'intégration dans les chaînes d'approvisionnement des petits producteurs et transformateurs de produits de base des pays en développement, qui sont ceux qui sont le plus exposés au piège de la pauvreté.

3. La Réunion devait:

- Déterminer les services et l'appui dont les petits producteurs de produits de base ont besoin pour commercialiser leur production efficacement (information commerciale, financement, logistique, respect des normes);
- Évaluer l'impact sur le développement des nouveaux modèles pilotés par le secteur privé;
- Examiner le rôle joué par les pouvoirs publics pour aider les producteurs dans ce nouvel environnement, notamment à travers les partenariats public-privé.

4. Les discussions qui ont eu lieu sur ces questions ont permis aux États membres de la CNUCED d'appréhender les éléments fondamentaux dont les petits producteurs et transformateurs avaient besoin au sein d'une chaîne intégrée d'approvisionnement: information commerciale, financement, conseils pour satisfaire aux exigences de qualité des acheteurs, infrastructure et logistique. Elles ont aussi servi à évaluer l'utilité des modèles de chaînes d'approvisionnement organisées qui sont apparus depuis le retrait des pouvoirs publics du secteur, y compris les plantations satellites et les initiatives prises par des acheteurs, des entités commerciales, des institutions financières, des bourses de produits ou des organisations à but non lucratif.

5. Le Secrétaire général adjoint de la CNUCED a fait une déclaration liminaire dans laquelle il a souligné l'enjeu que représentait la question des produits de base pour la lutte contre la

pauvreté et la réalisation des objectifs de développement du Millénaire (ODM). La pauvreté était liée à l'incapacité des petits producteurs des pays en développement de s'intégrer correctement dans une économie mondialisée. Le retrait des pouvoirs publics des marchés consécutif aux mesures d'ajustement et à la libéralisation avait posé des problèmes nouveaux aux petits producteurs. Pour vendre leurs produits, ils devaient, notamment, accéder physiquement au marché, trouver des acheteurs, obtenir des informations commerciales et des financements et satisfaire aux normes. Le Secrétaire général adjoint a appelé l'attention sur les activités menées par la CNUCED dans ces domaines, en particulier sur les programmes d'information, de bourses de produits, de financement structuré du commerce des produits de base et de gestion des risques. Il a aussi mis l'accent sur l'initiative de l'Aide pour le commerce, qui pouvait servir à chaapeauter nombre d'initiatives examinées pendant la Réunion.

6. Le Président a dit que si l'initiative de l'Aide pour le commerce était l'un des instruments qui devaient servir à promouvoir l'intégration des petits producteurs de produits de base dans les marchés internationaux, elle ne devait pas être subordonnée aux négociations à l'Organisation mondiale du commerce.

7. La Directrice de la Division du commerce international des biens et services, et des produits de base a fait une déclaration axée sur la problématique des produits de base, dans laquelle elle a souligné la dépendance récurrente des pays en développement à l'égard de ces produits. Les pays tributaires de produits de base devaient absolument obtenir des rendements rémunérateurs de ce secteur. Si l'intégration dans les chaînes d'approvisionnement était une nécessité impérative, elle présentait néanmoins un certain nombre de contraintes. Les éléments ci-après ont été jugés essentiels: infrastructure et logistique, information commerciale, conseils pour répondre aux exigences du marché, financement et autres services d'appui. La libéralisation des marchés de produits de base avait ouvert la voie à des modèles de chaînes d'approvisionnement organisées par le secteur privé. Ces nouvelles approches – plantations satellites et initiatives prises par des acheteurs, des entités commerciales, des institutions financières, des bourses de produits ou des organisations à but non lucratif – ont été examinées. Concernant l'aide que les pouvoirs publics pouvaient apporter aux producteurs dans le nouveau contexte d'ouverture des marchés, on a estimé qu'il serait bon de créer des instruments qui permettraient à l'État de favoriser leur activité et non de l'entraver.

8. Pendant la première séance, les experts ont examiné la situation des petits producteurs et l'état de la pauvreté dans le monde, les perspectives et les risques que présentait l'évolution des marchés, et les politiques qu'il conviendrait d'adopter pour atteindre les objectifs de développement du Millénaire.

9. Les experts ont indiqué que 75 % des pauvres de la planète vivaient dans les zones rurales et qu'en Afrique subsaharienne, à la différence de toutes les autres régions, la pauvreté avait augmenté en valeur absolue. Ils ont aussi noté que les pauvres formaient un groupe non pas homogène, mais au contraire très diversifié. Par exemple, trois groupes principaux se ressentaient des processus économiques mondiaux: les petits producteurs et négociants de produits de base, les travailleurs et les migrants, et les producteurs marginaux travaillant pour les marchés intérieurs. Cette catégorisation devait être dûment prise en compte pour définir le type d'intervention nécessaire au développement.

10. La politique rurale pouvait s'organiser autour de trois axes stratégiques: 1) le remplacement des importations (les pays devaient être capables de produire la plus grande partie des aliments de base dont ils avaient besoin); 2) l'identification des secteurs présentant un avantage comparatif dans les échanges avec les pays voisins (les trois quarts des obstacles commerciaux rencontrés par les pays en développement étaient le fait d'autres pays en développement); et 3) l'ouverture des marchés publics liés à la coopération technique et à l'assistance humanitaire – principalement les produits alimentaires de base – aux pays en développement (en 2005, l'ONU avait dépensé à elle seule quelque 8,4 milliards de dollars É.-U. en achats destinés à la coopération technique).

11. Il a été généralement considéré que, pour connaître la même réussite que des pays émergents comme la Chine et l'Inde, il fallait inscrire les mesures nationales dans un contexte régional. Ainsi, les pays africains d'une même sous-région devraient être en mesure d'échanger des produits de base entre eux. Pour ce faire, il faudrait améliorer les capacités de l'agriculture africaine afin qu'elle puisse répondre aux besoins des zones en déficit vivrier et assurer leur sécurité alimentaire en augmentant la production et le commerce de produits alimentaires à l'intérieur des pays et entre eux. Il fallait en outre que les gouvernements organisent la coopération régionale autour des secteurs de produits de base d'une manière qui incite les pays voisins à se doter de structures de production complémentaires. Dans le cadre de cette coopération, la première chose à faire serait de supprimer les obstacles aux échanges intrarégionaux.

12. Plusieurs participants ont insisté sur l'importance de développer les marchés nationaux. La faisabilité de cette approche a néanmoins été mise en doute, et la question a été posée de savoir si des petits pays (le Nicaragua, par exemple) auraient réellement la possibilité d'adopter des stratégies de ce type. Il a été reconnu que le choix dépendrait du produit et du pays considérés (et de la taille de ce dernier).

13. Les mesures prises par les pouvoirs publics ont été jugées inadéquates pour favoriser l'entrée des petits producteurs dans la chaîne des produits de base. Disposer de structures bien organisées était essentiel pour que les agriculteurs puissent renforcer leur position sur le marché, et les coopératives devaient avoir un rôle majeur à jouer à cet égard. Les gouvernements pourraient prendre un certain nombre de mesures pour se préparer à la mondialisation – par exemple, mettre en place des systèmes de traçabilité, réduire l'incidence des droits de douane sur les intrants agricoles et accroître les crédits budgétaires alloués à la recherche. Les donateurs ont été appelés à se montrer plus généreux envers l'agriculture et les associations de petits exploitants.

14. Pendant la deuxième séance, les experts ont examiné les différents éléments d'une chaîne d'approvisionnement intégrée, à savoir l'information, la logistique, les normes et le financement.

Asymétrie de l'information et transparence des marchés

15. Il a été reconnu que les imperfections du marché, tel le manque de transparence, avaient eu un effet très préjudiciable sur la capacité des petits producteurs d'accéder aux marchés mondiaux. L'exemple des producteurs camerounais de cacao et de café montrait que la qualité, la quantité et les prix de ces produits avaient baissé. Cette baisse avait eu un impact négatif sur le

cacao et le café camerounais dont les cours s'étaient effondrés sur les marchés internationaux. De surcroît, les cacaoyers et les caféiers avaient été remplacés par des cultures vivrières, et les nouvelles plantations de cacao ou de café étaient de moins en moins nombreuses. Plus de 95 % des exportations de cacao dépendaient de quatre sociétés transnationales. Les agriculteurs n'avaient aucun accès à l'information et n'avaient donc guère la capacité de négocier et d'obtenir de meilleurs prix pour leurs produits. L'Office national du cacao et du café (ONCC), qui était l'organisme national de réglementation du marché, appliquait actuellement le programme INFOSHARE, qui était soutenu par la CNUCED et qui visait à réduire les asymétries de l'information et à favoriser la transparence du marché. À long terme, il s'agissait de renforcer la compétitivité du secteur et de stimuler la production de cacao et de café, ce qui aurait des retombées appréciables pour l'économie.

16. Projet destiné aux petits producteurs d'Asie du Sud-Est, les Services d'information aux entreprises (BIS) s'appuyaient sur des réseaux de centres de vente d'informations. À la différence d'INFOSHARE, qui proposait de l'information sur les marchés, BIS vendaient de l'information commerciale (contacts, tendances, statistiques sectorielles et plans commerciaux).

17. Ces deux services étaient financièrement viables: l'ONCC grâce à une redevance que lui versaient les exportateurs de cacao et de café, BIS en vendant des informations. Dans les deux cas, la demande d'information ne cessait de croître: les agriculteurs n'hésitaient pas à parcourir des kilomètres à pied pour connaître le prix courant du cacao. Les deux initiatives avaient été conçues pour être transposables à d'autres secteurs et à d'autres pays.

Respect des exigences du marché et élaboration de normes privées

18. Les exigences du marché avaient commencé à se durcir dans les pays de l'OCDE où, aux mesures réglementaires, s'ajoutait toute une panoplie de normes liées notamment au travail, à l'environnement, à la responsabilité d'entreprise et au contrôle du processus de production. Les détaillants, comme les supermarchés, avaient adopté des normes privées ou adhéraient à des normes existantes. Le non-respect de normes privées, pourtant volontaires, excluait les producteurs des marchés des détaillants. L'application de normes privées comme EurepGAP pouvait ouvrir les marchés d'exportation à de petits agriculteurs ou leur permettre de conclure des partenariats commerciaux avec des entreprises privées. Les règles internationales étaient les mêmes pour tous les produits quelle que fût leur provenance, et les normes privées ne pouvaient que prescrire des procédures qui visaient à satisfaire à ces règles. Les experts ont souligné que les normes évoluaient constamment, le plus souvent pour devenir plus strictes. Les petits agriculteurs devaient néanmoins adhérer à une norme privée en sachant à quoi ils s'engageaient et les risques qu'ils prenaient et en ayant connaissance de sa rentabilité financière. L'adhésion à une norme devait devenir partie intégrante des pratiques professionnelles si l'on voulait obtenir les meilleurs résultats. Même si les normes étaient appliquées dans un marché mondial et même s'il était indispensable de les respecter pour être présent sur un marché donné, elles ne garantissaient ni les affaires ni le succès.

19. Des études réalisées en Amérique latine et en Afrique sur la production de fruits et de légumes avaient mis en lumière un certain nombre d'obstacles fondamentaux à l'intégration des petits producteurs dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, en particulier un faible niveau d'instruction élémentaire, l'insuffisance des connaissances en agronomie, un niveau d'hygiène médiocre, des capitaux limités et un manque d'initiative commerciale. À cela

s'ajoutaient la faiblesse des infrastructures physiques et des services et l'insuffisance des ressources pour financer la recherche-développement sur les obtentions végétales. Il a été souligné que la multiplication des normes privées poussée par l'exigence croissante de qualité risquait de restreindre le nombre de fournisseurs potentiels en faisant augmenter le coût d'entrée sur le marché. Les experts ont estimé que les producteurs capables de satisfaire aux normes et d'assurer la logistique auraient accès au marché. Les pays en développement devaient donc à tout prix prendre des mesures pour régler les problèmes évoqués et aussi encourager les initiatives associatives, définir des stratégies de produits et chercher des débouchés commerciaux.

Intégration de la logistique: un exemple

20. La logistique était essentielle pour accéder aux marchés mondiaux. Les sociétés d'inspection de la qualité se situaient à la frontière entre acheteurs et vendeurs et pouvaient, à ce titre, faire partie de la chaîne d'approvisionnement en assurant des services logistiques. Le partenariat qui liait la SGS à des producteurs de blé argentins et des meuniers brésiliens a été cité en exemple. La SGS avait intégré les services ci-après dans la chaîne d'approvisionnement:

a) *Traçabilité*: séparation des produits depuis leur entrée dans les silos à l'intérieur du pays, suivi tout au long de la chaîne d'approvisionnement grâce à une plate-forme Internet et contrôle à la sortie des silos jusqu'au port de chargement;

b) *Logistique*: investissement dans des silos souples, dans les équipements nécessaires à leur exploitation et dans l'entreposage à l'intérieur du pays;

c) *Renforcement de l'accès au crédit*: émission de warrants;

d) *Accès aux marchés*: organisation de voyages d'affaires à l'intention de membres d'Abitrigo (Association brésilienne de la filière du blé) qui se rendaient une fois par an en Argentine et publication des indications concernant les lots de marchandises dans le bulletin d'information d'Abitrigo au Brésil.

21. Grâce à cette structure dans laquelle les producteurs avaient accès aux marchés par l'intermédiaire des fournisseurs d'intrants, la chaîne d'approvisionnement avait été raccourcie. De plus, la séparation et le suivi des produits avaient permis d'exporter du blé de qualité supérieure, et les meuniers brésiliens avaient pu placer leurs commandes directement auprès des fournisseurs d'intrants et recevoir le blé des producteurs argentins

Financement

22. L'accès au crédit était l'un des principaux freins à l'agriculture, surtout dans les pays en développement où les instruments traditionnels de crédit étaient pour ainsi dire inexistant. Dans un environnement où les risques étaient élevés, les financements structurés offraient des outils qui permettaient d'améliorer l'accès au crédit tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Le FIRA (Fonds mexicain d'aide aux entreprises agro-industrielles et aux pêcheries) était un exemple des solutions novatrices imaginées pour intégrer les petits producteurs dans la chaîne d'approvisionnement et remédier aux défaillances/imperfections des marchés et aux problèmes classiques d'accès au crédit, tels que l'asymétrie de l'information, les coûts de transaction,

l'insuffisance des garanties et l'application aléatoire des droits de propriété.

23. Le FIRA s'était heurté à de nombreuses difficultés et avait dû prendre les mesures ci-après:

1. Réduire les coûts de transaction pour que le secteur bancaire finance les producteurs de crevettes;
2. Atténuer les risques par la diversification et la mise en place de garanties adéquates qui permettaient de réduire les problèmes liés au risque moral;
3. Se couvrir contre l'instabilité de prix et les risques commerciaux d'une manière susceptible d'être comprise et gérée facilement par une institution financière;
4. Limiter le risque de crédit du créancier traditionnel (société de négoce);
5. Structurer les transactions de telle manière qu'une institution financière qui n'avait ni compétences ni connaissances particulières en matière de pêcheries puisse les comprendre, en évaluer les coûts et les gérer facilement.

24. Le FIRA faisait office de banque de deuxième rang et apportait le financement et les garanties de crédit au système bancaire. Il avait créé un instrument qui permettait aux sociétés de négoce de maintenir leurs relations avec leurs fournisseurs, tout en limitant leur niveau d'endettement et leur risque de crédit. Pour leur part, les fournisseurs de produits de base recevaient rapidement des prêts d'un montant suffisant pour réduire leurs frais financiers; quant au système financier, il avait pu créer de nouveaux instruments d'investissement sous la forme d'instruments de dette dont les banques évaluaient facilement la valeur, avec des risques et des coûts de transaction réduits.

25. Ces financements structurés permettaient au FIRA de coordonner les relations entre les agents économiques et de répartir les risques sur tout le système. Ces instruments bénéficiaient à tous les participants et assuraient aux producteurs un accès renforcé au crédit. Les financements structurés étaient l'une des solutions au problème du rationnement du crédit. L'important était de trouver le moyen d'exploiter au mieux les atouts des agents économiques, tout en leur offrant les moyens d'atténuer les risques et de réduire les coûts de transaction.

26. La 3^e séance a été illustrée par plusieurs exemples de chaîne intégrée d'approvisionnement fonctionnant sur la base d'initiatives d'acheteurs, de l'organisation de plantations satellites ou de mécanismes mis en place par des organismes ou institutions à but non lucratif.

Rôle d'une certification sociale et environnementale volontaire

27. Plusieurs études empiriques ont montré que les mécanismes de certification volontaire avaient un impact économique positif sur la productivité des facteurs et les conditions sociales des travailleurs. En Chine et en Inde, de tels mécanismes avaient contribué à une réduction de la pauvreté du fait d'une combinaison d'amélioration des processus de production et de hausse des prix auxquels les produits certifiés pouvaient prétendre sur le marché. La question des coûts de certification, qui étaient souvent prohibitifs pour les petits exploitants, a été examinée. Quelques participants ont estimé que ces coûts étaient parfois supérieurs au surprix que l'on pouvait

obtenir des produits. Des experts ont relevé l'utilité de nouveaux modèles, tels que la certification de groupe (collective) ou des systèmes de garantie participatoire. L'appartenance à des mécanismes volontaires de réputation mondiale avait un impact positif sur la crédibilité des organisations locales. L'accès aux services de vulgarisation était facilité pour les petits exploitants et les petites et moyennes entreprises, qui pouvaient participer à l'interprétation au niveau local des normes internationales.

28. Les experts ont souligné le rôle important que les gouvernements des pays en développement pouvaient jouer à l'appui d'une participation des agriculteurs aux mécanismes de certification. Les gouvernements pouvaient ainsi faciliter des mesures de renforcement des capacités, y compris des services de promotion et de vulgarisation, et instituer une législation offrant aux participants à ces mécanismes des primes à la protection de l'environnement. Par exemple, étant donné la demande croissante de produits biologiques, les mécanismes de certification de ces produits pouvaient être utilisés comme un instrument de pénétration des marchés. Des experts ont souligné le potentiel d'initiatives nationales d'appui (Bolivie et Tunisie) et d'initiatives régionales de conception de normes (Afrique de l'Est) pour une amélioration de la participation des producteurs à de nouveaux marchés de niche.

Approche dite «d'acheteur»

29. Les experts ont examiné le cas des sociétés verticalement intégrées qui s'approvisionnaient au niveau international et assuraient la vente d'un produit de l'exploitation agricole jusqu'au rayon du supermarché. L'association entre un petit exploitant et un partenaire logistique disposant d'un marché régulier était essentielle. Les sociétés transnationales agroalimentaires avaient la capacité d'expérimenter des mécanismes dits de plantations satellites associant des petits exploitants sur une longue période et de les multiplier dans un certain nombre de pays en fonction de la demande globale du marché. Elles avaient la capacité de fournir des intrants de qualité en grande quantité, un soutien technique et des services d'assurance qualité aux petits exploitants avec lesquels elles s'associaient, ainsi qu'un appui en matière de services financiers et de services de certification collective. Un certain nombre de conditions ont été évoquées, dont la stabilité de la demande du marché – qui n'était pas garantie –, des inconvénients comme l'incertitude concernant les fournisseurs et l'absence de plans mutuels à long terme. Des experts ont reconnu qu'il n'y avait pas de communication entre producteurs et consommateurs. Toutefois, les petits exploitants pouvaient améliorer la stabilité du marché par des activités de valeur ajoutée (transformation). Ils pouvaient réellement concurrencer les grandes plantations ou exploitations si leur relation avec les exportateurs leur garantissait qu'ils cultivaient le bon produit. Ainsi, les petits exploitants étaient des acteurs à part entière de la chaîne commerciale, et leurs produits méritaient d'être commercialisés par les grandes chaînes de supermarchés.

Système traditionnel des plantations satellites dans le cas des produits de base

30. Les incidences sur le développement des systèmes de plantations satellites ou petites exploitations indépendantes ont occupé une place de premier plan dans l'exposé qu'a présenté le directeur du service responsabilité d'entreprise d'une grande société produisant des légumes et des fleurs pour des supermarchés au Royaume-Uni. Développer une horticulture de petite exploitation sans un marché viable et stable ou un partenaire logistique n'était pas réaliste. Par contre, un système de plantations satellites ou indépendantes pouvait réduire les risques encourus par les petits agriculteurs (en leur garantissant un acheteur), assurer un débouché

logistique sur le marché (supermarchés britanniques) et permettre aux petits agriculteurs de satisfaire aux normes (normes nationales, directives de l'Union européenne, codes internationaux et privés d'appellation ou de qualité). Quatre ensembles de services d'appui fournis dans le cadre de ce système étaient particulièrement importants: i) fourniture de semences; ii) conseils en matière de rotation des cultures; iii) services de formation juridique aux groupements de producteurs pour l'accès au microcrédit et à la certification collective; et iv) services de santé et d'éducation.

31. Une dimension supplémentaire du système de plantations satellites pouvait être le développement de coopératives ou d'associations de petits exploitants indépendants, parfois à l'initiative même de ceux-ci. À propos de la production à petite échelle de sucre en République-Unie de Tanzanie, il a été noté que le développement de telles coopératives ou associations avait beaucoup contribué à pérenniser les moyens de subsistance et donc à atténuer la pauvreté (la proportion de membres de l'association de petits exploitants ayant un revenu inférieur au salaire minimum public avait diminué de 40 % depuis la création de l'association). Dans ce contexte, des résultats intéressants avaient été la création d'une entité juridique (une société coopérative de crédit et d'épargne) qui faciliterait l'accès au crédit, la création d'une association de transport, et quelques investissements en machines et matériel.

32. Malgré les résultats obtenus par les associations de petits producteurs, la cessation de toute intervention des gouvernements dans l'économie nationale avait créé un vide que ces associations n'étaient actuellement pas en mesure de combler. Les petits producteurs n'avaient toujours pas accès à des services financiers garantis par la loi faute de garanties suffisantes et de protection juridique. La médiocrité des infrastructures alourdissait les coûts de production et était à l'origine de pertes considérables. Pour assurer la viabilité des petites exploitations, de nouvelles approches stratégiques en matière d'accès aux marchés étaient nécessaires pour améliorer les infrastructures et le financement, la fixation du cours des produits, la protection des marchés et le renforcement des capacités.

Le système des institutions à but non lucratif

33. Les experts ont examiné les modalités selon lesquelles des organisations non gouvernementales créaient une entreprise sociale servant d'intermédiaire entre les petits producteurs et les exportateurs. L'entreprise supportait le risque initial de créer un débouché commercial de consommation («stockage stratégique») correspondant à la production et fournissait un appui technique aux producteurs. Pour garantir la viabilité, une entreprise commerciale était constituée, dont les groupements d'agriculteurs, l'entreprise sociale et les acheteurs détenaient des parts; cette entreprise commerciale proposait contre rémunération des services de vulgarisation et de commercialisation.

34. D'aucuns ont estimé que la ruée vers les chaînes de production à l'exportation de denrées horticoles ne devait pas compromettre la sécurité alimentaire. Les acteurs du développement et les gouvernements devaient trouver un juste équilibre en matière de services d'appui.

35. Il a été reconnu que tous les nouveaux modèles de chaînes d'approvisionnement pouvaient efficacement contribuer à l'intégration des petits producteurs dans les marchés mondiaux. Il existait toutefois un certain nombre de défis et de contraintes, qui ont été abordés. La question de la transposition à une plus grande échelle a été considérée comme importante pour permettre

aux nouveaux modèles d'avoir un réel impact sur le développement (au-delà de l'impact positif pour ceux qui étaient directement parties prenantes du modèle). À cet égard, il a été noté que, du moins pour ce qui était des produits issus de l'agriculture biologique et des produits du commerce équitable, la demande avait rapidement et régulièrement augmenté. Les contraintes en matière d'amplification et de généralisation tenaient donc moins à la demande qu'à l'offre (à savoir, produire suffisamment de produits certifiés). D'autres considéraient que cette question devait relever de la politique publique et du secteur des entreprises, et non pas du secteur des organisations à but non lucratif (la préoccupation de celles-ci étant de concevoir des outils novateurs). Une autre opinion a été exprimée, à savoir qu'il était important d'avoir des agriculteurs qui puissent créer des emplois, et que l'on avait trop mis l'accent sur les petits exploitants.

36. La 4^e séance a été consacrée aux chaînes d'approvisionnement intégrées contrôlées par des opérateurs, des institutions financières ou des bourses de produits.

37. Les exemples cités concernaient tous des tierces parties fournissant des services à la chaîne d'approvisionnement au niveau de la production, parfois de l'exportation. Ces tierces parties étaient étroitement liées à la chaîne de production de produits de base.

38. Le premier exemple était celui d'une association de producteurs et d'exportateurs au Nicaragua (APEN), qui apportait un appui à de petits producteurs dans trois domaines: qualité, logistique et valeur ajoutée aux produits. Sur ce dernier point, il s'agissait de la certification des produits auprès de sociétés privées reconnues ou par le biais d'études visant à développer de futurs secteurs d'exportation. Un autre ensemble de services était fourni aux exportateurs: évaluation de la capacité des producteurs, appui pour l'amélioration des produits, établissement d'un plan de commercialisation des produits, aide à la rédaction de contrats et information sur les prix dans d'autres pays. Enfin, une institution financière fournissait aux producteurs et aux exportateurs des services qui contribuaient à un meilleur fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement.

39. Le deuxième exemple concernait une société (e-Choupal) qui fournissait une information en temps réel et des connaissances spécialement adaptées à des petits agriculteurs en Inde. Ainsi, ces agriculteurs étaient en mesure de prendre des décisions en fonction des besoins du marché. Ce service d'information leur permettait également de regrouper leurs demandes de facteurs de production, d'où de meilleurs prix et un accès à des intrants de qualité. En outre, il leur proposait une filière directe de commercialisation, ce qui réduisait les coûts de transaction et le nombre d'intermédiaires. L'ensemble du système reposait sur Internet. En raison du faible niveau d'alphabétisation dans les zones rurales, une personne était spécialement chargée de consulter le site Web à la demande des agriculteurs.

40. Le troisième exemple était celui d'un groupe bancaire rural en Inde (ICICI Bank), qui avait décidé de nouer des partenariats avec différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement. La banque fournissait non seulement des services financiers, mais aussi des services consultatifs, et avait regroupé les divers acteurs de la chaîne – fournisseurs d'intrants, agriculteurs, transformateurs, sociétés de services logistiques, etc. Elle avait développé des liens permettant de fournir aux agriculteurs une information spécialement adaptée à leurs besoins.

41. Le financement était fourni tout au long de la chaîne d'approvisionnement, et non pas seulement à un point particulier. Par exemple, le groupe finançait la production, le lavage, le conditionnement, l'entreposage frigorifique et l'exportation de fruits tels que du raisin. Les produits pouvaient servir de caution à des emprunts à mesure qu'ils transitaient par la chaîne d'approvisionnement. De cette façon, le financement pouvait être structuré tout au long de la chaîne, transformant le risque de crédit en un risque de résultat et garantissant le remboursement des emprunts par les paiements obtenus des acheteurs, des négociants ou des importateurs. Afin de réduire les coûts de transaction pour la banque, les agriculteurs pouvaient retirer de l'argent auprès d'un distributeur automatique à l'aide d'une carte électronique préchargée. Le montant maximal disponible correspondait aux besoins en intrants des agriculteurs. Le remboursement de l'emprunt était assuré par la vente des produits et l'excédent était versé sur le compte des agriculteurs.

42. Le quatrième exemple concernait un système commercial automatisé assuré par une entreprise (COMDAQ, Royaume-Uni) au profit d'agriculteurs et d'acheteurs. Le système fonctionnait comme une bourse de produits où un acheteur ou un vendeur faisaient une proposition d'achat ou de vente. Les opérateurs intéressés pouvaient ainsi proposer un prix à l'initiateur de l'offre, lequel choisissait la meilleure proposition, négociait et finalisait les modalités contractuelles. Des outils avaient également été mis au point qui offraient un large éventail de services, tels qu'un système de cotation, une bourse en ligne, des enchères et des soumissions, et un forum de discussion commerciale. Des tierces parties telles que des organisations à but non lucratif pouvaient vérifier les contrats et garantissaient la transparence du système.

43. La 5^e séance a été consacrée au rôle que pouvaient jouer les gouvernements et la communauté internationale à l'appui d'une intégration positive des petits producteurs et transformateurs dans la chaîne d'approvisionnement.

44. Les participants ont réaffirmé l'importance du secteur agricole pour les pays en développement, en prenant le café comme exemple. Plus de 25 millions de personnes dans 50 pays producteurs dépendaient des revenus tirés du café pour leur subsistance. Quelque 20 millions (80 %) étaient considérés comme des petits producteurs exploitant des superficies de moins de cinq hectares. Dans le cadre du système commercial libéralisé, les agriculteurs percevaient désormais moins de 3 % – par exemple, 2,5 % en Ouganda – du prix final de vente au détail du café, et il n'était donc pas surprenant de constater que la pauvreté était générale parmi les producteurs de café (par exemple, la population pauvre en Ouganda se chiffrait à 31,1 % en 2006).

45. En dépit de tous leurs défauts, les offices de commercialisation influençaient sur la production, la distribution intérieure, les prix des denrées alimentaires et des facteurs de production, et la commercialisation à l'exportation des denrées agricoles, et garantissaient aussi des prix stables aux agriculteurs, ainsi que le respect par ceux-ci de mesures de contrôle de la qualité et de normes. Ces offices étaient des entités publiques, qui avaient été supprimées (dans quelques pays) en application de plans d'ajustement structurel et de mesures de libéralisation du commerce.

46. D'importants services, précédemment assurés par les offices de commercialisation, n'existaient plus dans la chaîne d'approvisionnement – par exemple, contrôle de la qualité et

gestion des intrants, accès à l'information commerciale et au financement. Des infrastructures physiques dépassées et insuffisantes pour la production, la transformation et l'exportation, une recherche agricole en déclin et mal orientée, et des conditions d'entrée sur les marchés de plus en plus strictes restreignaient également la capacité des producteurs de tirer profit du commerce international.

47. Il incombait donc aux gouvernements et à la communauté internationale de s'attaquer à ces problèmes.

Qualité

48. Les experts sont convenus que les conditions d'une amélioration de la qualité des produits de base dépendraient de l'accès des producteurs aux intrants: engrais, semences, produits chimiques, compétences. La formation et le renforcement du rôle des coopératives étaient considérés comme une solution. Les gouvernements pouvaient jouer un rôle au niveau de la réglementation pour encourager les producteurs à se regrouper, afin d'accroître leur efficacité et leur compétitivité et de limiter les coûts intermédiaires.

Infrastructure

49. L'Ouganda était un bon exemple de collaboration entre le gouvernement, l'Union européenne et le Fonds commun pour les produits de base pour la construction d'entrepôts. Même s'il était pour l'instant encore limité, l'impact était appréciable. Dans les zones caféières, par exemple, les prix payés aux producteurs avaient augmenté de 20 cents le kilo grâce à la fois à la possibilité pour les producteurs de choisir la période de vente et à l'amélioration de la qualité des produits entreposés.

Information commerciale

50. Les besoins en information commerciale variaient selon le stade de développement du système d'information commerciale dans les pays en développement. En Ouganda, l'information fournie semblait avoir sensiblement amélioré la transparence du marché et réduit les coûts de transaction. Le prix payé aux producteurs était plus élevé, et ceux-ci prenant toujours plus conscience du lien étroit qui existait entre la qualité fournie et le prix obtenu, la qualité de leurs produits semblait également s'être progressivement améliorée. Mais le système d'information commerciale dans ce pays avait néanmoins besoin d'être rationalisé, car l'information fournie n'était pas toujours la plus récente, ni souvent la plus utile aux producteurs.

51. Il a également été indiqué que l'accès à l'information était très important, mais pas essentiel pour les producteurs, qui avaient besoin d'apprendre à tirer le meilleur parti de l'information disponible. À cet égard, le programme INFOSHARE de la CNUCED était un instrument utile.

Financement

52. Cette question a été jugée cruciale, car le financement était un facteur d'amélioration de la qualité grâce à l'accès aux intrants et à l'entreposage, par exemple. Les gouvernements appliquaient des politiques qui offraient des incitations à l'investissement, investissements directs étrangers ou investissements locaux tels que microfinancement. Des mécanismes de

financement structuré pouvaient être utiles au niveau intermédiaire pour les infrastructures et au niveau microéconomique pour aider les agriculteurs individuellement ou collectivement par le biais de leurs associations.

Pénétration des marchés

53. La plupart des pays en développement étaient signataires d'accords commerciaux préférentiels. Toutefois, cela ne signifiait pas automatiquement qu'ils pouvaient écouler leur production sur les marchés des pays développés. Comme indiqué plus haut, le secteur de la vente au détail appliquait des critères de qualité ou des normes privées de plus en plus stricts. La communauté internationale pouvait réellement aider les pays en développement à se former aux nouvelles normes et à les respecter.

54. Le commerce Sud-Sud a été présenté comme une réelle possibilité d'ouvrir de nouveaux marchés, et les pays développés ont été invités à réduire les droits de douane appliqués aux produits des pays en développement. Il a également été indiqué que les relations Sud-Sud pouvaient aller au-delà du commerce et englober le transfert de technologie, le financement et l'échange de savoir-faire et d'expérience.

55. La 6^e séance a été consacrée aux possibilités qu'offraient les partenariats public-privé de renforcer les capacités et les institutions pour une participation durable des petits producteurs de produits de base aux marchés.

56. Les partenariats public-privé pouvaient jouer un rôle d'amplificateur de l'action publique. Trois niveaux de partenariat ont été identifiés – local, national et international – et des exemples des trois niveaux ont été présentés.

Niveau local

57. L'exemple présenté concernait une société transnationale, des agriculteurs, la société civile et les Gouvernements du Ghana, de la République-Unie de Tanzanie et du Nigéria. L'objectif de ce partenariat public-privé était de développer une chaîne d'approvisionnement durable pour une huile comestible, l'allanblackia. La chaîne avait été organisée avec les atouts et les compétences de chacun des partenaires. Les sociétés commerciales veillaient à la rationalité de la chaîne d'approvisionnement et garantissaient un marché rentable, en même temps qu'elles investissaient des ressources et développaient une vision à long terme. Les organismes de développement organisaient les associations de producteurs, en veillant à ce qu'elles tirent profit des activités réalisées. Les groupes environnementaux veillaient à la viabilité environnementale du projet. Les gouvernements alignaient le projet sur les objectifs nationaux de développement, créaient un environnement favorable et fournissaient des ressources financières le cas échéant. Les organisations donatrices contribuaient au dimensionnement des activités et contribuaient aux investissements. Les principaux défis pour un tel partenariat étaient la formation, les coûts récurrents de lancement, les déficiences en matière d'infrastructure (y compris au niveau du système bancaire) et la mise en place d'un système de prix de libre marché.

Niveau national

58. Après avoir étudié 20 chaînes agroalimentaires pendant plus d'une année, le Gouvernement hondurien avait décidé d'établir des accords-cadres pour lutter contre les faiblesses identifiées. Par exemple, un partenariat pour la chaîne de viande bovine avait été constitué, réunissant producteurs, transformateurs industriels, conditionneurs, fournisseurs d'intrants, distributeurs, entreprises commerciales, importateurs et le Gouvernement hondurien lui-même. Ce partenariat visait à ériger un secteur productif compétitif, intégré au marché mondial, affichant un haut niveau d'efficacité, utilisant des méthodes modernes d'élevage répondant aux attentes en matière de rentabilité et de durabilité, et fondé sur la mise en place d'une chaîne se caractérisant par une vision agricole positive. Les principaux domaines retenant l'attention étaient la durabilité des ressources, le développement des infrastructures, une législation appropriée, la promotion de la productivité des différents acteurs de la chaîne, les exigences sanitaires et commerciales, la commercialisation et les négociations commerciales, l'éducation, la formation et l'assistance technique, et le financement.

Niveau international

59. L'exemple présenté était celui d'une plate-forme multiparticipative créée pour soutenir la viabilité du secteur du café. Le partenariat avait été conçu en tenant compte de la nature complexe, globale du secteur du café – par exemple, il existe plus de 50 pays producteurs – et des nombreux acteurs considérés, chacun ayant une incidence sur la viabilité de la chaîne d'approvisionnement. Ce partenariat comportait quatre objectifs, à savoir: promouvoir l'échange d'informations entre les initiatives et les projets existants; promouvoir la coopération entre les différents acteurs pour une plus grande viabilité; promouvoir une plus grande transparence concernant les coûts, les avantages et les incidences de diverses approches de la viabilité; et développer une infrastructure d'appui pour une production et des pratiques commerciales durables. Dans le cadre des études réalisées, trois éléments avaient été identifiés: échange d'informations sur les programmes de viabilité existants, les pratiques et les marchés; amélioration de l'efficacité de la mise en œuvre des pratiques durables; et financement de pratiques durables. Plusieurs projets avaient découlé de ce processus: un forum pour un meilleur échange d'informations; une entité de normalisation et de certification dans le secteur; et une alliance pour le financement d'un commerce durable.

60. Dans tous les exemples, le rôle des diverses entités considérées était différent. Les gouvernements pouvaient soutenir les partenariats public-privé en proposant une plate-forme neutre permettant de regrouper acteurs privés et acteurs publics ainsi que la société civile, et être très stricts quant à leur rôle. Ils devaient agir en tant que régulateur et facilitateur – ils devaient garantir la responsabilité et la finalité sociale du secteur privé; financer le capital d'amorçage pour les recherches et les études; créer un environnement favorable au fonctionnement d'un secteur privé efficace (en particulier du point de vue juridique); garantir l'accès à l'information et renforcer l'accès au financement aux niveaux microéconomique et méso-économique. Le secteur privé était davantage compétent pour la mise en œuvre. La société civile pouvait fournir des conseils et assurer le suivi des questions de durabilité et des bénéfices ou avantages sociaux.

61. Les experts ont évoqué les deux principaux défis que les partenariats public-privé devaient relever: l'élimination des systèmes locaux d'appui depuis la libéralisation et le contrôle croissant

des chaînes de vente au détail. Les partenariats public-privé pouvaient recueillir l'information aux niveaux microéconomique et macroéconomique, identifier les besoins et définir des stratégies, créer des mécanismes de financement répondant aux besoins des agriculteurs, et élaborer des normes et processus applicables au niveau local et acceptés au niveau international.

62. Enfin, les avantages de ces partenariats ont été mis en avant: politique mieux informée de la part des gouvernements, meilleure exploitation commerciale globale, développement et transfert de compétences techniques, et plus grande collaboration et coordination entre les différents acteurs.

Rôle de la CNUCED

63. La Réunion d'experts a recommandé que la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base examine à sa onzième session les propositions ci-après faites par les participants concernant les travaux futurs de la CNUCED sur les moyens de permettre aux petits producteurs et transformateurs de produits de base dans les pays en développement d'accéder aux marchés mondiaux:

- La CNUCED devait continuer d'être l'une des organisations internationales qui rappellent au monde la pauvreté qui existe dans les zones rurales et les difficultés croissantes qu'ont les petits producteurs de produits de base pour accéder aux marchés mondiaux, en particulier depuis la libéralisation de la plupart des secteurs de produits;
- Le manque d'information adéquate a été considéré comme un obstacle majeur à l'amélioration du revenu des agriculteurs. La CNUCED a été invitée à élargir son programme d'intelligence économique, en particulier la base de données INFOSHARE à d'autres secteurs et d'autres pays;
- L'élaboration de nouvelles normes privées rendait l'accès aux marchés développés plus difficile et plus coûteux. La CNUCED devait poursuivre ses travaux d'analyse du coût de l'application des normes et évaluer les problèmes qui se posaient en matière de certification de façon que puissent être évités des obstacles supplémentaires au commerce;
- Les difficultés d'accès au financement étaient un autre problème fondamental qui empêchait les agriculteurs de tirer profit des débouchés du marché. Les travaux de la CNUCED étaient vivement appréciés et considérés comme un élément fondamental des analyses relatives au financement structuré. La CNUCED était invitée à continuer de développer son programme afin de répondre aux besoins des pays en matière de renforcement des capacités et de coopération technique en matière de financement et de gestion des risques;
- Intégrer les agriculteurs dans la chaîne d'approvisionnement était l'un des moyens de les aider à sortir du cercle vicieux de la pauvreté. Il était toutefois nécessaire de structurer cette intégration. L'importance d'un cadre réglementaire adéquat et de partenariats public-privé ressortait à l'évidence des nombreux exemples présentés. La CNUCED était déjà partie à un mécanisme international concernant le café et

poursuivait ses travaux sur les bourses de produits; elle devait aussi continuer de fournir davantage de conseils aux niveaux national et régional sur le rôle que les gouvernements devraient jouer;

- Il a été souligné que les marchés potentiels se situaient non seulement dans les pays développés, mais aussi dans les pays en développement – commerce Sud-Sud. La CNUCED devait donc poursuivre son analyse du commerce Sud-Sud et offrir davantage de conseils politiques concernant la réduction des droits de douane dans le commerce entre pays en développement;
- En raison des liens étroits entre les objectifs du Millénaire pour le développement relatifs à la réduction de la pauvreté et le développement de la productivité et du commerce dans les zones rurales, les participants ont souligné qu'il était important de créer un groupe d'étude international sur les produits de base et ont réitéré leur appui à cette initiative.

64. Enfin, il a été souligné que la communauté internationale avait également un rôle à jouer concernant les deux éléments ci-après:

- Conception des politiques commerciales, afin de créer des conditions de concurrence justes et équitables (élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires; subventions);
- Renforcement de la coopération pour le développement: aide à l'infrastructure, au développement et au commerce.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

65. La 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 a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 11 au 13 décembre 2006.

B. Élection du bureau (Point 1 de l'ordre du jour)

66. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le bureau ci-après:

Président: M. Matern Y C. Lumbanga (République-Unie de Tanzanie)

Vice-Président/Rapporteur: M. David King (Royaume-Uni)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux (Point 2 de l'ordre du jour)

67. À la même séance, la Réunion a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.1/EM.32/1; l'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Moyens d'aider les petits producteurs et transformateurs de produits de base dans les pays en développement à accéder aux marchés mondiaux.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

D. Documentation

68. Pour l'examen de la question de fond de son ordre du jour, la Réunion était saisie d'une note d'information du secrétariat de la CNUCED intitulée «Moyens d'aider les petits producteurs et transformateurs de produits de base dans les pays en développement à accéder aux marchés mondiaux» (TD/B/COM.1/EM.32/2).

E. Adoption du rapport de la Réunion (Point 4 de l'ordre du jour)

69. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

ANNEXE
PARTICIPATION¹

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

| | |
|-----------------------|--|
| Allemagne | Indonésie |
| Antigua-et-Barbuda | Iraq |
| Arabie saoudite | Italie |
| Argentine | Kenya |
| Bangladesh | Malaisie |
| Belgique | Mexique |
| Bolivie | Nicaragua |
| Brésil | Nigéria |
| Burundi | Ouganda |
| Cambodge | Pérou |
| Chine | Philippines |
| Colombie | République arabe syrienne |
| Congo | République-Unie de Tanzanie |
| États-Unis d'Amérique | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord |
| Fédération de Russie | Saint-Siège |
| Finlande | Sri Lanka |
| France | Thaïlande |
| Gabon | Trinité-et-Tobago |
| Ghana | Yémen |
| Haïti | |
| Honduras | |

¹ La liste des participants porte la cote TD/B/COM.1/EM.32/INF.1.

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:
Fonds commun pour les produits de base;
Union africaine.
3. La Commission économique pour l'Afrique était représentée à la Réunion.
4. Les institutions spécialisées ci-après et une organisation apparentée étaient représentées à la Réunion:
Fonds monétaire international;
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture;
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel;
Organisation mondiale du commerce.
5. Une organisation non gouvernementale de la *catégorie générale* était représentée à la Réunion: la Fédération internationale des producteurs agricoles.
6. Les intervenants ci-après ont participé à la Réunion:
M. Frank N. Isoh, Ministre conseiller, Mission permanente de la République fédérale du Nigéria;
M^{me} Eva Ludi, Overseas Development Institute;
M. Steve Homer, Conseil d'administration, EurepGAP;
M^{me} Linda Fulponi, économiste hors classe, OCDE;
M. Bogdan Rascanu, Global Business Development Manager Supply Chain Solutions, Société générale de surveillance (SGS), (Suisse);
M. Brahmanand Hegde, Chef du service produits et crédit, Groupe bancaire rural, ICICI Bank (Inde);
M. Pierre Etoa Abena, Directeur des études et de la programmation, Office national du cacao et du café (Cameroun);
M. Panos Konandreas, FAO, Genève;
M. Eberhard Hauser, Conseiller principal, Projet SDAARC et Trade promotion, GTZ;
M. Reuben Matango, Président, Association des planteurs de Mtibwa (République-Unie de Tanzanie);
M. Steve Homer, Directeur du service responsabilité d'entreprise, Flamingo Holdings;

M. George Odo Okoth, Directeur de secteur, commercialisation de la petite agriculture, CARE Kenya;

M. Jorge Brenes, Directeur général, Association des producteurs et exportateurs du Nicaragua (APEN);

M. Sasha Courville, Directeur exécutif, ISeal Alliance;

M. Rohit Bhatla, e-Choupal Project, International Business Division, ITC Limited (Inde);

M. Alberto Lara-Lopez, principal responsable financier, FIRA (Mexique);

M. Lamon Rutten, Codirecteur général, Multi Commodity Exchange of India;

M. Colin Howard, Président, COMDAQ (Royaume-Uni);

M. Frederick Mwesigye, Commissaire au développement coopératif et greffier des sociétés coopératives, Ministère du tourisme, du commerce et de l'industrie (Ouganda);

M. James Sumberg, Directeur du programme international, New Economics Foundation (Royaume-Uni);

M. Philippe Regnier, professeur, Directeur du Centre de recherche sur l'Asie moderne, Institut universitaire d'études du développement (Suisse);

M. Samuel Asfaha, responsable de programme pour les produits de base et la diversification économique, Programme relatif au commerce et au développement, Centre Sud;

M. Juan Carlos Ordóñez, Directeur technique, Programme national agroalimentaire (PRONAGRO) (Honduras);

M. Daniel Birchmeier, Directeur, Projet Allanblackia, Secrétariat d'État aux affaires économiques (Suisse);

M. Harrie Hendrickx, Directeur de recherche, Unilever.
