

| | |
|---------------------------|------------------------|
| Cote du document: | <u>REPL.VIII/4/R.6</u> |
| Point de l'ordre du jour: | <u>5 a) iv)</u> |
| Date: | <u>3 octobre 2008</u> |
| Distribution: | <u>Publique</u> |
| Original: | <u>Anglais</u> |

F



Ouvrer pour que les
populations rurales pauvres
se libèrent de la pauvreté

Réponse du FIDA face à l'émergence du rôle du secteur privé

Consultation sur la huitième reconstitution
des ressources du FIDA – Quatrième session
Rome, 21-22 octobre 2008

Pour: **Examen**

Note aux membres de la Consultation

Le présent document est soumis à la Consultation sur la huitième reconstitution des ressources du FIDA pour examen.

Afin que le temps imparti aux sessions de la Consultation soit utilisé au mieux, les membres qui auraient des questions techniques au sujet du présent document sont invités à se mettre en rapport, avant la session, avec la responsable du FIDA ci-après:

Mylène Kherallah

Économiste régionale

téléphone: +39 06 5459 2569

courriel: m.kherallah@ifad.org

Les demandes concernant la transmission des documents de la présente session doivent être adressées à:

Deirdre McGrenra

Fonctionnaire responsable des organes directeurs

téléphone: +39 06 5459 2374

courriel: d.mcgrenra@ifad.org

Table des matières

| | |
|---|------------|
| Sigles et acronymes | ii |
| Résumé | iii |
| I. Introduction | 1 |
| II. Le rôle croissant du secteur privé dans les économies rurales | 1 |
| III. Mandat et groupe cible du FIDA | 3 |
| IV. Stratégie du FIDA pour le secteur privé et engagement actuel avec le secteur privé | 4 |
| V. Approche suivie par d'autres organismes de développement | 5 |
| VI. Future coopération entre le FIDA et le secteur privé | 7 |
| VII. La voie de l'avenir: mesures clés | 12 |
| | |
| Appendice | 1 |

Sigles et acronymes

| | |
|----------|--|
| AFD | Agence française de développement |
| BAfD | Banque africaine de développement |
| BASD | Banque asiatique de développement |
| BERD | Banque européenne pour la reconstruction et le développement |
| BID | Banque interaméricaine de développement |
| IFI | Institution financière internationale |
| IMF | Institution de microfinance |
| MPME | Micro-, petites et moyennes entreprises |
| PME | Petites et moyennes entreprises |
| PROPARCO | Promotion et participation pour la coopération économique |

Résumé

1. L'élaboration du présent document fait suite à la demande, formulée par des États membres du FIDA, d'un débat sur les réponses possibles du FIDA au rôle rapidement croissant du secteur privé dans les économies rurales des pays en développement. Ce document a pour objet d'exposer les problèmes et la réponse que pourrait apporter le FIDA au cours de la période couverte par la huitième reconstitution (2010-2012).
2. La production agricole et la transformation des produits agricoles, et les activités économiques rurales en général, ont traditionnellement été et demeureront des initiatives relevant du secteur privé. Si les petits exploitants appartiennent au secteur privé, ils ont aussi affaire quotidiennement avec les grands opérateurs du secteur privé et avec les entreprises du secteur privé (c'est-à-dire des entreprises commerciales) en ce qui concerne les services agricoles, les intrants, la finance et les marchés. Par conséquent, l'accroissement de la production agricole, le relèvement durable des revenus des populations rurales pauvres et le renforcement de leur autonomisation dépendent dans une large mesure – et de plus en plus – du dynamisme, de la performance et des investissements des entreprises du secteur privé et des grands opérateurs du secteur privé.
3. Dans le même temps, la perspective du maintien des prix des produits agricoles de base à un niveau élevé au moins pendant les 10 à 15 prochaines années et les préoccupations connexes relatives à la sécurité alimentaire ont accru l'intérêt des fonds souverains et des véhicules d'investissements privés pour des investissements dans l'agriculture. Ces tendances pourraient annoncer une nouvelle ère et permettre de mobiliser ces ressources pour faire en sorte que les petits exploitants agricoles et les communautés rurales contribuent à la solution de la crise alimentaire actuelle, en encourageant conjointement des partenariats entre les petits paysans et les intérêts commerciaux du secteur privé.
4. Le FIDA doit répondre avec souplesse et agilité au rôle croissant du secteur privé dans les zones rurales pauvres et aux possibilités que l'on voit apparaître de mobiliser de nouvelles sources de financement au profit des populations rurales pauvres. Si ces nouvelles approches ne sont pas exemptes de risques, qu'il conviendra de gérer avec la plus grande prudence, un soutien direct au secteur privé devrait aussi se traduire par des avantages considérables, en termes d'élargissement des opportunités économiques, pour le groupe cible du FIDA constitué par les producteurs ruraux pauvres.
5. En vertu de l'Accord portant création du FIDA, le Fonds ne peut accorder de ressources financières qu'aux États membres ou aux organisations intergouvernementales. Bien que beaucoup de choses puissent être faites et ont déjà été faites pour agir avec le secteur privé dans le contexte du modèle opérationnel actuel du Fonds et dans le cadre de la stratégie du FIDA pour le secteur privé: développement et partenariat, beaucoup plus pourrait être accompli si le FIDA était en mesure de s'engager auprès du secteur privé sur la base d'un ensemble élargi et plus souple de modèles opérationnels et d'instruments financiers.

6. Compte tenu de ce qui précède, le FIDA propose:
- i) d'accroître le niveau de son engagement avec le secteur privé dans le cadre de la stratégie pour le secteur privé existante et du programme ordinaire du FIDA;
 - ii) d'explorer avec les partenaires potentiels, au vu des institutions et des mécanismes qui existent déjà, la nécessité de mettre en place un nouveau mécanisme pour promouvoir les investissements du secteur privé en milieu rural. Au cas où cette nécessité serait avérée, une proposition sera préparée et présentée d'ici à décembre 2009 au Conseil d'administration, pour approbation;
 - iii) d'évaluer la nécessité, la valeur ajoutée et la faisabilité de la mise au point de nouveaux instruments pour s'engager directement avec le secteur privé, notamment par le biais de prêts non souverains et d'apports de fonds propres. À cette fin et compte tenu de l'expérience acquise lors de l'étude du mécanisme susmentionné, le FIDA présentera Conseil d'administration, d'ici à décembre 2011, un document passant en revue et analysant l'expérience d'autres organismes de développement internationaux qui ont adopté une telle approche.

Réponse du FIDA face à l'émergence du rôle du secteur privé

I. Introduction

1. L'élaboration du présent document fait suite à la demande, formulée par des États membres du FIDA, d'un débat sur les réponses possibles du FIDA face à l'émergence du rôle du secteur privé dans les économies rurales des pays en développement. Ce document a pour objet d'exposer les problèmes et la réponse que pourrait apporter le FIDA au cours de la période couverte par la huitième reconstitution (2010-2012). Le document décrit d'abord le rôle croissant du secteur privé dans les économies rurales, et sa relation avec le mandat et les groupes cibles du FIDA. Il évoque ensuite l'avantage comparatif du FIDA et le rôle que celui-ci pourrait jouer à l'avenir en association avec le secteur privé (ainsi que certains des défis et des risques associés), et propose un ensemble d'activités à entreprendre au cours de la période couverte par la huitième reconstitution.

II. Le rôle croissant du secteur privé dans les économies rurales

Que représente le secteur privé dans les zones rurales?

2. La production et la transformation des produits agricoles, et les activités économiques rurales en général, ont traditionnellement été et demeureront des initiatives relevant du secteur privé. En milieu rural, le secteur privé comprend aussi bien les petits exploitants et les entreprises du secteur privé (c'est-à-dire les entreprises commerciales) que de nombreux autres types d'opérateurs, entités et organisations. De fait, avec le développement économique, le secteur rural privé est devenu plus diversifié et plus complexe, et comporte habituellement toute une gamme d'agents économiques allant, à partir du bas de l'échelle, de paysans pratiquant une agriculture de subsistance ou de petits exploitants à des exploitations de plus grande taille, y compris des plantations; de micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) actives dans le secteur agro-alimentaire ou dans la fourniture d'intrants et d'outils agricoles; de négociants de dimension locale, régionale ou internationale; de fournisseurs et distributeurs d'engrais et de semences; et d'entreprises agro-alimentaires de plus grandes dimensions. Le secteur comprend également des institutions financières, parmi lesquelles des fournisseurs de microfinancement, offrant un financement aux exploitations et aux entreprises rurales. Les ONG, les associations de producteurs et les coopératives constituent également une composante importante du secteur rural privé.

Évolution récente

3. Le contexte économique et institutionnel prédominant dans les zones rurales a profondément changé au cours des 20 à 30 dernières années. Les zones rurales ont été fortement transformées par l'intégration progressive des économies locales aux échelons national, régional et mondial. On a observé une croissance significative des marchés agricoles, résultant principalement d'une demande accrue, dans les zones urbaines, de produits alimentaires, et les entreprises privées sont désormais partout présentes dans les zones rurales. De nouveaux acteurs économiques, notamment des négociants régionaux et internationaux et des industries de transformation des produits alimentaires, sont apparus ou ont désormais implanté leurs activités dans les zones rurales plutôt que de les mener à partir de la périphérie. Les entreprises agro-alimentaires, en particulier, jouent un rôle capital dans le développement des économies rurales, par l'établissement de chaînes d'approvisionnement essentielles et par la création de nouvelles possibilités de tirer plus de profits de leurs produits. À mesure que les négociants et les entreprises agro-alimentaires développent leurs opérations – et par conséquent leurs achats de produits agricoles – pour répondre à l'augmentation de la demande de produits

alimentaires, les petits exploitants voient s'ouvrir de nouvelles possibilités de tirer plus de profits de leurs produits.

4. Il existe naturellement, parallèlement à ces possibilités naissantes, des risques et des défis auxquels les petits paysans et d'autres populations rurales pauvres sont confrontés dans ce nouveau contexte. On citera l'éviction croissante des petites exploitations, tant par de grandes exploitations que par des exploitants ayant des relations; le fait que les petits paysans peuvent se trouver privés d'un accès aux marchés commerciaux parce qu'il est trop coûteux pour les grands opérateurs du secteur privé (c'est-à-dire les "entreprises du secteur privé") de traiter avec une multitude de petits exploitants dispersés ou parce que les paysans ne sont pas capables de livrer leurs produits régulièrement et en temps opportun; et la relation potentiellement inégale entre les petits producteurs ruraux et les entreprises, plus puissantes, du secteur privé, qui se traduit par des pratiques commerciales abusives et injustes.
5. Le contexte organisationnel s'est également considérablement modifié du point de vue de l'accès des paysans aux services. Alors que les services agricoles comme la vulgarisation, le crédit, la fourniture d'intrants et la commercialisation étaient essentiellement assurés par le secteur public, ce sont aujourd'hui des sociétés du secteur agro-alimentaire et du négoce qui constituent la principale source d'intrants agricoles, de conseils techniques et de services financiers aux paysans, ce rôle s'ajoutant à celui de fournisseur de débouchés commerciaux. Ainsi, avec l'essor des chaînes d'approvisionnement intégrées et de l'agriculture sous contrat, les entreprises agro-alimentaires et les négociants deviennent une importante source de crédit agricole parce que les systèmes de crédit pour les intrants sont essentiels s'ils veulent recevoir en temps opportun des matières premières de haute qualité. Les ONG sont aussi devenues des prestataires clés de services dans les communautés privées d'accès à des intermédiaires commerciaux. De ce fait, dans de nombreux pays, le gouvernement n'est plus la source principale des services techniques, financiers et de commercialisation auxquels ont accès les paysans. On peut s'attendre, à l'avenir, à une accentuation de cette tendance, les gouvernements orientant plutôt leurs activités opérationnelles sur la recherche agricole et la fourniture d'infrastructures locales et de services sociaux (santé, éducation).
6. La perspective du maintien des prix des produits agricoles de base à un niveau élevé pendant au moins les 10 à 15 prochaines années ainsi que les préoccupations connexes relatives à la sécurité alimentaire ont accru l'intérêt de fonds souverains (fonds d'investissement détenus par des gouvernements) et des véhicules d'investissements privés pour des investissements dans l'agriculture. Bien qu'il existe un risque de voir les terres des petits paysans accaparées par des intérêts plus puissants, on reconnaît aussi, de plus en plus, que les petits exploitants agricoles et les communautés rurales peuvent contribuer à la solution de la crise alimentaire actuelle. On se trouve là dans un domaine où il est possible à la fois de servir les intérêts commerciaux du secteur privé et de chercher à atteindre les objectifs de développement, par la promotion de partenariats entre les petits paysans et les sociétés agro-alimentaires ou les exploitations agricoles à grande échelle.
7. Il existe une autre tendance qui va en se renforçant et qui traduit le plus grand discernement des consommateurs: il s'agit de la préoccupation que manifeste de plus en plus l'industrie alimentaire à propos de l'impact environnemental de la production agricole, de la qualité et de la salubrité des produits alimentaires, et des conditions de travail de la main-d'œuvre employée pour la production et la transformation. Étant donné que la certification commerciale exige de plus en plus des tests de performance, les producteurs de produits alimentaires sont conduits à introduire des systèmes de contrôle visant à garantir la traçabilité et la qualité des intrants agricoles. De ce fait, la commercialisation des produits agricoles implique désormais tout autant le respect de certaines normes de qualité que la fixation de

prix mutuellement acceptables entre les producteurs et les acheteurs. L'expansion des marchés et le renchérissement des produits de base devraient offrir aux producteurs des possibilités non négligeables d'augmentation des revenus. Pour obtenir un accès au marché et le conserver, ceux-ci devront toutefois appliquer des normes sanitaires de plus en plus strictes. Pour les petits exploitants, il y a là un défi capital à relever s'ils veulent pouvoir participer de manière profitable à l'expansion du marché.

8. Le secteur privé joue aussi un rôle prépondérant dans le domaine de la finance rurale, qui est reconnue comme un outil décisif pour la réduction de la pauvreté et le développement rural. De nombreux types d'intermédiaires financiers interviennent dans les zones rurales, depuis les banques classiques jusqu'aux institutions de microfinance (IMF) formelles et informelles. De façon générale, les institutions financières sont de moins en moins souvent étatisées, étant donné que les gouvernements ont privatisé les entités publiques. Par ailleurs, la plupart des institutions moins confirmées ciblant les populations rurales pauvres ont été entièrement créées en dehors du secteur public (par exemple, sous la forme d'associations de crédit ou d'ONG). En tout cas, les banques agricoles du secteur public ont souvent souffert d'une combinaison d'interférences politiques et de médiocre viabilité financière, et l'on peut s'attendre à ce que la tendance à la privatisation et à la réduction du rôle des pouvoirs publics se poursuive.

III. Mandat et groupe cible du FIDA

9. Tel qu'il est énoncé dans les documents fondateurs, le mandat principal du FIDA consiste à mobiliser et à fournir, à des conditions de faveur, des ressources financières supplémentaires pour le développement agricole des États membres en développement. Le groupe cible du FIDA comprend les ruraux pauvres, femmes et hommes (notamment des petits exploitants agricoles, des salariés ruraux et des petits entrepreneurs). Dans l'appui qu'il apporte au développement du secteur privé, le FIDA concentre ses efforts sur le bas de l'échelle de ce secteur. Les activités du Fonds consistent en une combinaison d'assistance technique et financière ciblant les petits exploitants agricoles et les MPME. Dans le même temps, la croissance économique et le progrès social des zones rurales dépendent fortement du dynamisme et de la performance des entreprises du secteur privé local, et les MPME locales, de même que les sociétés agro-alimentaires et les négociants bien établis, jouent un rôle important dans les moyens de subsistance des petits exploitants et des ruraux pauvres en général. La mise en place de liaisons efficaces avec des opérateurs privés de plus grande taille est donc essentielle à la réalisation d'un progrès économique et social durable parmi les groupes cibles du FIDA. La non-réalisation de ces liaisons réduirait considérablement la capacité du FIDA d'atteindre son objectif primordial de réduction de la pauvreté rurale. De même, la mise en place de systèmes financiers durables au service des ruraux pauvres et des MPME est essentielle pour la mission du FIDA. Par ailleurs, ainsi que l'a précisé le document sur l'appropriation par les pays¹ établi à la demande des membres de la Consultation, la participation active du secteur privé aux processus de développement des pays renforce et élargit l'appropriation par les pays des interventions en matière de développement et en accroît la durabilité.
10. Comme on pouvait s'y attendre, toutefois, l'établissement de partenariats avec les entreprises du secteur privé présente à la fois des défis et des risques. Le principal objectif de ce secteur est de réaliser des bénéfices, parfois aux dépens des petits paysans et des salariés ruraux. Il est par conséquent essentiel que le FIDA veille à ce qu'un éventuel partenariat avec des sociétés du secteur privé n'induisse pas une situation d'exploitation de ses groupes cibles mais débouche plutôt sur une situation avantageuse pour toutes les parties. Il y a là, en fait, un rôle de première importance pour le FIDA dans de tels partenariats entre petits paysans et

¹ Voir l'approche du FIDA en matière de durabilité (document REPL.VIII/3/R.3).

entreprises du secteur privé. Des mesures spécifiques devront aussi être prises pour s'attaquer aux contraintes liées à la problématique hommes-femmes et s'assurer que les femmes puissent bénéficier de façon équitable des nouveaux débouchés commerciaux. Il faut par ailleurs garantir la durabilité des partenariats nouvellement lancés entre les entreprises du secteur privé et le groupe cible du FIDA; à cet égard, le FIDA joue un autre rôle important en renforçant les capacités des populations pauvres à s'engager sur la durée avec les entreprises du secteur privé.

11. L'Accord portant création du FIDA stipule que, pour l'essentiel, le Fonds ne peut accorder de moyens financiers, principalement sous la forme de dons et de prêts à des conditions de faveur, qu'à des États membres en développement ou à des organisations intergouvernementales. Au titre de son guichet mondial/régional, le FIDA dispose par ailleurs de ressources limitées pour accorder des dons à des ONG, des organisations paysannes et des organismes ou associations à but non lucratif mais il ne peut pas financer des entreprises du secteur privé ni traiter directement avec elles. Lors de la création du FIDA, en 1977, la plus grande partie des services agricoles, dans les pays en développement, était fournie par des entités du secteur public, et la majorité des fonds du FIDA a été, depuis lors, acheminée par l'intermédiaire des gouvernements nationaux ou d'entités contrôlées par les gouvernements. La question se pose de savoir si cette approche exclusive constitue toujours, pour le FIDA, le moyen le plus efficace pour que ses bénéficiaires cibles réalisent des progrès durables. Le FIDA a de bien plus grandes possibilités de s'engager directement avec les entreprises du secteur privé dans le contexte des opérations financières et administratives (par exemple, fonds d'affectation spéciale, gestion de comptes au nom de bailleurs de fonds, etc.), et il est autorisé à entreprendre ce type d'opérations pour la réalisation de ses objectifs. Toutefois, bien qu'il puisse exister des mécanismes et des possibilités d'élargissement des liaisons entre le FIDA et les entreprises du secteur privé, une telle expansion implique aussi des coûts et des risques, qui seront exposés plus loin dans le présent document.

IV. Stratégie du FIDA pour le secteur privé et engagement actuel avec le secteur privé

12. Jusqu'à une date récente, les groupes cibles du FIDA – petits exploitants agricoles et autres communautés rurales pauvres – étaient essentiellement considérés comme des agents économiques opérant dans le contexte d'un modèle relevant principalement de l'économie de subsistance, et plutôt isolés du reste de l'économie. L'aide, étroitement concentrée sur l'augmentation de la production agricole, prenait la forme de services publics (services de vulgarisation, crédit, infrastructure, par exemple) et d'un renforcement des capacités des institutions publiques chargées de la prestation de ces services. Prenant acte des profonds changements intervenus dans les zones rurales, le FIDA a depuis lors élargi son approche du développement rural et élaboré une stratégie spécifique pour étayer sa nouvelle vision.
13. La stratégie pour le secteur privé: développement et partenariat, approuvée par le Conseil d'administration en avril 2005², expose le cadre conceptuel général dans lequel le Fonds propose de s'engager avec le secteur privé dans le cadre de ses règles juridiques actuelles. La stratégie définit deux objectifs fondamentaux pour le FIDA: a) favoriser le développement du secteur privé dans les zones rurales; et b) nouer avec les entreprises du secteur privé, à l'échelle locale, nationale, régionale et mondiale, des partenariats qui apporteront des avantages aux groupes cibles du FIDA et leur permettront de vaincre la pauvreté. Cette stratégie s'articule autour de trois grands axes: i) concertation avec les pouvoirs publics destinée à favoriser le développement du secteur privé local; ii) investissement à l'appui du

² Document EB 2005/84/R.4/Rev.1.

développement du secteur privé local; et iii) partenariats avec les entreprises du secteur privé pour mobiliser des investissements supplémentaires et diffuser les savoirs en milieu rural. La stratégie voit donc dans les entreprises du secteur privé une source tant d'investissements que de savoirs dans les zones rurales, et un moteur essentiel pour la réduction de la pauvreté, objectif étroitement lié au mandat du FIDA. En gardant cet objectif présent à l'esprit, la stratégie souligne l'importance de la création, en amont et en aval, de liens entre les producteurs ruraux et les marchés qui les entourent. Elle met également en relief la nécessité pour le FIDA de rechercher de nouveaux moyens de renforcer l'impact de ses opérations par l'établissement de partenariats avec les entreprises du secteur privé. La stratégie pour le secteur privé sera évaluée en 2009 par le Bureau de l'évaluation du FIDA.

14. Beaucoup de choses peuvent être et ont déjà été faites pour appliquer la stratégie pour le secteur privé: développement et partenariat dans le contexte du modèle opérationnel actuel du Fonds (voir appendice – encadrés 1 à 6). Un certain nombre d'initiatives intéressantes associant directement le secteur privé ont été mises en œuvre dans le cadre de projets approuvés du secteur public; dans plusieurs cas, notamment, une partie d'un programme gouvernemental a été allouée à une initiative gérée par le secteur privé impliquant une agriculture sous contrat ou la création de liens commerciaux (encadrés 1 et 2). Les opérations de finance rurale du FIDA ont aussi fait intervenir, de plus en plus, des institutions financières privées (encadré 3). Les mécanismes de refinancement destinés à encourager les banques commerciales privées à augmenter le niveau de leurs prêts dans les zones rurales ont connu un très grand succès (encadré 4). Ces initiatives ont reçu un accueil positif, tant des gouvernements concernés que des communautés visées. Grâce aux moyens limités dont il dispose pour accorder des dons au titre du guichet régional/mondial, le FIDA a aussi pu apporter quelques ressources destinées à appuyer le développement d'entreprises du secteur privé favorables aux pauvres comme, par exemple, PhytoTrade, une association commerciale reposant sur ses membres (encadré 5) ou à contribuer à des fonds de développement axés sur les entreprises privées, comme le Fonds de développement pour les entreprises en Afrique (encadré 6). Le FIDA pourrait probablement faire beaucoup plus s'il était en mesure de s'engager auprès du secteur privé sur la base d'un ensemble élargi et plus souple de modèles opérationnels et d'instruments financiers. Un engagement accru de ce type comporte des risques et des coûts, et il convient donc d'explorer plusieurs pistes, parmi lesquelles la possibilité de continuer d'opérer dans le cadre de la stratégie existante. D'autres propositions, plus ambitieuses, sont également présentées pour examen dans la suite du document.

V. Approche suivie par d'autres organismes de développement

15. Tout comme le FIDA, la plupart des institutions financières internationales (IFI), que leur statut soit multilatéral ou bilatéral, étaient clairement axées lors de leur création sur le secteur public. Toutes ces institutions ont toutefois progressivement pris acte de l'évolution de l'environnement économique dans lequel elles opèrent, et en particulier du rôle croissant du secteur privé et de ses interactions avec leur propre mandat de développement et de réduction de la pauvreté. Considérant le développement du secteur privé comme le moteur principal d'une croissance économique réductrice de pauvreté, elles en sont venues à la conclusion que le développement d'une capacité opérationnelle permettant de traiter directement avec le secteur privé était essentiel pour qu'elles conservent leur pertinence. Dans certains cas, des entités distinctes opérant parallèlement aux institutions originales ont été spécifiquement créées pour apporter un appui au secteur des entreprises privées dans les pays en développement. On citera, entre autres, la Société financière internationale (SFI), la société interaméricaine d'investissement (SII), et un certain nombre d'organismes bilatéraux, comme la Société allemande

d'investissement et de développement [DEG], la PROPARCO (Promotion et participation pour la coopération économique) en France, le Groupe Capital for Development au Royaume-Uni, le Swedfund en Suède. Dans d'autres cas, les règles d'engagement de l'institution d'origine ont été modifiées pour rendre possibles des opérations dans le secteur privé par le biais de guichets spécialement conçus (par exemple, la Banque africaine de développement [BAfD], la Banque asiatique de développement [BASD], la Banque interaméricaine de développement [BID], l'Agence française de développement [AFD]). La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), enfin, a été créée pour aider le secteur tant public que privé.

16. De manière générale, les activités de ces IFI concernant le secteur privé ont été axées sur les secteurs à forte intensité de capital exigeant d'importantes ressources financières, comme l'infrastructure. Des considérations d'échelle et de risque ont limité leur capacité de répondre aux besoins des groupes cibles du FIDA. Il reste donc, pour le FIDA, un important créneau de besoins non satisfaits en matière d'aide. Cela donne aussi au FIDA la possibilité de nouer, avec ces organismes, des partenariats sur une base plus large et d'attirer davantage l'attention de la communauté des IFI sur les zones rurales.
17. **Groupe de la Banque mondiale.** La Banque internationale pour la reconstruction et le développement, et l'Association internationale de développement, dont elle assure la gestion, continuent d'avoir exclusivement des emprunteurs souverains et, dans le développement du secteur privé, centrent leur attention sur le renforcement du contexte propice aux investissements privés et sur le soutien de la croissance de marchés de capitaux intérieurs pour le financement des petites et moyennes entreprises. Le Groupe de la Banque mondiale comprend également deux entités distinctes spécialement conçues pour répondre aux besoins financiers du secteur privé dans les pays en développement: la SFI et l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI). La SFI, créée en 1956, est la branche du Groupe de la Banque mondiale qui s'occupe du secteur privé. Elle facilite le développement durable du secteur privé, en encourageant la croissance d'entreprises productives et de marchés de capitaux efficaces par le biais d'une combinaison de prêts et d'apports de fonds propres, et d'assistance technique. La SFI noue des partenariats avec un large éventail de tierces parties, parmi lesquelles des fondations et des organisations caritatives, qu'elle met en contact avec des entreprises pour combler des lacunes graves dans des domaines comme la viabilité environnementale, la santé, l'éducation et le développement rural. L'AMGI offre des produits de garantie pour faciliter l'investissement privé dans les pays en développement.
18. La **Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD)** a été fondée en 1991 pour aider à l'établissement d'économies de marché ouvertes et promouvoir l'initiative privée et l'esprit d'entreprise dans les pays d'Europe centrale et orientale (son domaine d'action a été ensuite élargi aux pays d'Asie centrale). À cet effet, la BERD investit (sous forme de prêts et d'apports de fonds propres) principalement dans des entreprises privées, même si son mandat original lui donne la latitude de traiter avec des clients souverains et non souverains. Elle travaille aussi avec des entreprises publiques (souvent sans garantie souveraine) en vue d'appuyer leur privatisation ou d'améliorer les services municipaux.
19. L'**Agence française de développement (AFD)** était à l'origine une organisation de financement destinée uniquement au secteur public. Elle a élaboré, au cours des dernières années, une large gamme d'outils financiers grâce auxquels elle peut aussi appuyer des projets dans le secteur privé. Ses opérations incluent des dons, des garanties, des prêts souverains et non souverains, et des apports de fonds propres (réalisés soit directement soit par l'intermédiaire de fonds d'investissement). Dans l'évaluation du profil de risque des projets du secteur privé, l'AFD fait appel entre autres aux compétences de sa filiale PROPARCO, partiellement privatisée et se consacrant entièrement au financement du secteur privé.

20. La **Banque africaine de développement (BAfD)** a inscrit le développement du secteur privé parmi les objectifs stratégiques de ses opérations en Afrique. Pour atteindre cet objectif, elle appuie la réforme des politiques dans ses pays membres régionaux, en améliorant leur infrastructure matérielle et financière, en facilitant les transferts de savoir-faire et de technologie, et en procédant à des investissements directs dans des entreprises privées ou en jouant le rôle de catalyseur pour de tels investissements. Les opérations d'investissement direct (prêts et apports de fonds propres) ne bénéficiant pas d'une garantie souveraine sont gérées par un guichet spécial de la BAfD, créé en 1991 au sein du Département du secteur privé et également chargé des opérations d'assistance technique au secteur privé. Les activités de la BAfD en rapport avec le secteur privé privilégient les projets liés à l'infrastructure (spécialement les projets comportant un partenariat public-privé) et les transactions avec les intermédiaires financiers, où elle combine l'appui financier direct et l'assistance technique pour renforcer la capacité de gestion des institutions financières locales.
21. La **Banque asiatique de développement (BAfD)** fournit une assistance directe à des projets du secteur privé en Asie par l'intermédiaire de son Département des opérations du secteur privé (PSOD). Les opérations du PSOD sont principalement axées sur les marchés des capitaux et les secteurs financiers et de l'infrastructure. Le PSOD investit également dans d'autres secteurs économiques par l'intermédiaire de fonds d'investissement ciblant les petites et moyennes entreprises (PME).
22. Le mode d'engagement de la **Banque interaméricaine de développement (BID)** a été progressivement élargi pour inclure les opérations non souveraines (notamment dans le secteur privé). À l'heure actuelle, la BID a recours à trois guichets distincts pour appuyer le développement du secteur privé en Amérique latine: son propre Département du financement structuré et du financement d'entreprises créé en 1994, la Société interaméricaine d'investissement (SII) et le Fonds d'investissement multilatéral (FIM). Les investissements de la BID elle-même en faveur du secteur privé sont axés sur les entreprises à forte intensité de capital opérant dans les secteurs de l'infrastructure et de l'énergie. La SII est une organisation multilatérale indépendante affiliée à la BID, qui a pour mission d'aider au développement des petites et moyennes entreprises afin de promouvoir un développement économique durable. Le FIM utilise des dons d'assistance technique pour soutenir des améliorations de la conjoncture économique et favoriser une croissance durable du secteur privé.

VI. Future coopération entre le FIDA et le secteur privé

23. La mise en œuvre de la stratégie du Fonds pour le secteur privé dans le contexte de programmes publics a débouché sur quelques initiatives intéressantes, notamment dans les pays où les gouvernements se sont montrés disposés à utiliser les fonds provenant d'un prêt du FIDA pour coopérer avec les entreprises locales du secteur privé.
24. Dans l'ensemble, toutefois, le modèle opérationnel actuel du FIDA limite sa capacité de coopérer avec des entités commerciales privées pour la conception et l'exécution de ses projets. Les programmes d'un gouvernement central offrent certes des occasions de coopération avec les entreprises du secteur privé, occasions qui devraient être systématiquement recensées et exploitées, mais les instruments dont dispose le Fonds ne sont pas suffisants pour lui permettre de répondre, en association avec les entreprises du secteur privé, aux besoins généraux des ruraux pauvres. Pour pouvoir élargir son rôle et y inclure les entreprises du secteur privé, comme l'ont fait d'autres IFI, le FIDA a besoin de nouveaux instruments lui donnant les moyens de traiter directement avec des sociétés et entreprises privées ainsi qu'avec des représentants locaux non gouvernementaux de la société civile, plutôt qu'exclusivement par l'intermédiaire des pouvoirs publics. Une relation directe avec le secteur privé tout au long de la chaîne de valeur donnerait au FIDA des moyens supplémentaires pour obtenir des résultats durables en matière de développement

au bas de l'échelle de l'économie rurale en mobilisant ses fonds propres. Aider à acheminer les envois de fonds du secteur privé vers le développement rural (en encourageant cette démarche, par exemple, par un cofinancement du FIDA ou par l'attribution de dons de contrepartie) constituerait aussi une occasion pour le FIDA d'orienter vers les zones rurales des ressources du secteur privé. Les entreprises privées seraient alors considérées non seulement comme des parties intéressées mais aussi comme des partenaires et des cofinanceurs potentiels des programmes du FIDA. Il existe plusieurs canaux possibles de coopération directe avec le secteur privé, présentant chacun des problèmes et des possibilités, examinés dans la section suivante.

Programmes de filières commerciales

25. Il est souvent nécessaire de combiner des formes d'assistance financière et non financière pour donner aux petits exploitants agricoles les moyens d'améliorer leurs pratiques de gestion de l'exploitation et de porter les normes de qualité et sanitaires à un niveau leur permettant de s'intégrer effectivement dans l'économie commerciale. C'est à l'échelon local que des dispositions efficaces pour la mise en place de ces programmes de filières commerciales peuvent être organisées au mieux; elles peuvent devoir faire intervenir de multiples acteurs. Il pourrait s'agir des paysans eux-mêmes (à titre individuel ou regroupés au sein d'une association); des sociétés agro-alimentaires et des négociants qui pourraient, en tant que débouchés potentiels, participer à la conception, au cofinancement et/ou à l'exécution du programme; des ONG locales en tant que prestataires de services; et des banques rurales ou des IMF qui fournissent des services financiers aux paysans. Ces activités doivent prendre en compte les rôles des hommes et des femmes tout au long de la chaîne de valeur, pour garantir aux femmes un accès équitable aux possibilités offertes. Les programmes de filières commerciales ont notamment pour objectifs clés: a) de diffuser les meilleures pratiques culturelles en vue d'accroître la productivité et d'atténuer l'empreinte écologique de l'agriculture (répondant ainsi aux préoccupations croissantes quant à la rareté de la terre et de l'eau); b) de créer de la valeur tout au long de la chaîne d'approvisionnement et des accès aux marchés au profit des paysans (en introduisant, par exemple, de nouvelles variétés de semences mieux adaptées aux exigences du marché); c) de répondre aux exigences de traçabilité dans la chaîne alimentaire; et d) de promouvoir des pratiques non discriminatoires à l'égard de la main-d'œuvre, avec notamment des chances égales offertes aux femmes. Les négociants et les sociétés agro-alimentaires du secteur privé peuvent aussi jouer le rôle d'intermédiaires pour le transfert de fonds aux paysans (sous la forme d'avances sur leur future production agricole, dans le contexte d'arrangements d'agriculture sous contrat). Intervenir dans le financement des exploitations ou des programmes d'agriculture sous contrat par l'intermédiaire d'entreprises établies permettrait au FIDA d'améliorer l'accès des paysans locaux aux intrants et aux moyens financiers nécessaires.

Assistance aux micro-, petites et moyennes entreprises (MPME)

26. La réduction de la pauvreté rurale est liée, dans une large mesure, à la capacité des populations pauvres de diversifier leurs sources de revenus grâce à des emplois non agricoles. Les MPME sont par conséquent appelées à jouer un rôle central dans toute stratégie à long terme de réduction de la pauvreté. La mise en place d'entreprises rurales se heurte à un certain nombre de contraintes, financières et non financières, et notamment l'absence d'accès aux services financiers, la faiblesse des compétences en matière de gestion, et une capitalisation insuffisante. Pour s'atteler avec succès à la solution de ces problèmes, le FIDA a besoin d'une combinaison d'instruments difficiles à réunir dans sa structure opérationnelle actuelle. Comme on le verra plus loin, la promotion des services financiers dans les zones rurales exige souvent la participation des banques privées, approche que le FIDA ne peut pas adopter facilement. De même, mettre en place une capacité durable de conseil aux entreprises visant au renforcement des capacités de gestion dans les communautés rurales, tout en prenant en compte le manque de fonds

propres dans les MPME (en participant, par exemple, à des fonds d'investissement ciblant les PME et conciliant les objectifs financiers et ceux du développement), représente un défi que le FIDA ne pourra relever que s'il dispose de nouveaux instruments opérationnels.

Finance rurale

27. L'accès à des marchés financiers efficaces est une condition essentielle pour le développement économique, mais elle demeure en grande partie non satisfaite dans les zones rurales des pays en développement. L'objectif institutionnel du FIDA, qui est de favoriser l'émergence et le développement durable d'institutions financières pouvant se mettre au service des ruraux pauvres, est donc au cœur de sa mission. Pour atteindre son objectif ultime en matière de développement, le FIDA doit adopter une attitude plus proactive dans la promotion du développement institutionnel et de la viabilité des prestataires de services financiers ruraux. Les banques commerciales sont souvent réticentes à financer les MPME, et peuvent avoir besoin d'un appui et d'incitations pour adapter leurs produits et leurs systèmes internes afin de répondre au profil particulier des clients ruraux. Les institutions moins bien établies, notamment les fournisseurs de microcrédit, ont elles aussi besoin d'une combinaison d'appui financier et d'assistance technique pour renforcer leurs capacités de gestion (gestion du portefeuille, gestion du risque, renforcement des capacités du personnel); un engagement direct du FIDA constituerait le meilleur moyen de répondre à ce besoin.
28. Les institutions financières rurales peuvent aussi avoir besoin de capital supplémentaire, que le FIDA pourrait aider à obtenir par des apports de fonds propres ou quasi-fonds propres (par exemple pour aider à atteindre le capital minimum requis du point de vue juridique lors de la transformation d'institutions informelles en institutions formelles). Dans de nombreuses régions, la supervision des IMF est compliquée par l'absence de cadre réglementaire efficace, ce qui rend hasardeux les investissements directs. Le FIDA pourrait envisager, pour surmonter ces contraintes, de se joindre à d'autres organismes de développement qui ont mis leurs ressources en commun à l'appui de véhicules faitiers privés pour traiter avec les IMF sur une base nationale ou régionale. Un élargissement de la gamme de ses instruments financiers apporterait ainsi au FIDA la souplesse particulièrement nécessaire pour faire face aux contraintes tant financières qu'institutionnelles dans le secteur de la finance rurale.

Collecte de fonds provenant de sources de financement novatrices

29. Contrairement à la plupart des autres IFI, le FIDA a jusqu'ici eu exclusivement recours aux reconstitutions périodiques de ses ressources en capital (s'ajoutant aux rentrées de prêts et aux versements des intérêts) pour financer ses opérations. Il est pourtant tout à fait manifeste que d'importants volumes de ressources, tant au sein des organismes publics que du secteur privé, sont disponibles pour des programmes d'aide bien structurés conçus pour chercher une solution aux problèmes essentiels dans le domaine du développement. Ayant pris note de cette situation, un certain nombre d'IFI ont cherché à obtenir des financements auprès de sources novatrices par le biais de programmes d'ouverture ciblant des bailleurs de fonds non traditionnels, parmi lesquels des entreprises privées, des individus et des fondations. Compte tenu du caractère particulier de son mandat, l'une des solutions possibles, pour le FIDA, consisterait à imiter cette démarche et à mettre en place un programme de collaboration du même ordre. Le Fonds est particulièrement bien placé pour devenir le partenaire clé de bailleurs de fonds souhaitant axer leur attention sur des thèmes d'actualité comme l'agriculture, la pauvreté rurale, l'utilisation de la terre et de l'eau, et le changement climatique.
30. Un certain nombre de donateurs, parmi lesquels plusieurs gouvernements d'États membres et des fondations privées (comme la Fondation Bill & Melinda Gates), ont déjà pris contact avec le FIDA pour lui soumettre des propositions précises. Le FIDA propose d'étudier et d'établir deux ou trois partenariats à long terme avec des parties extérieures au cours de la prochaine période couverte par la reconstitution

des ressources. Le but serait de mobiliser ses propres ressources et d'apporter des avantages supplémentaires aux pays en développement, tout en tirant parti, dans le cas de partenaires du secteur privé, du point de vue et du savoir-faire de ce secteur dans le traitement des questions de développement. Il est toutefois probable que les sources non traditionnelles seraient davantage accessibles, pour le FIDA, si les demandes de financement étaient formulées dans le contexte de partenariats programmatiques organisés autour d'approches novatrices du développement rural. Il existe donc un lien étroit entre l'élargissement des sources de financement du FIDA pour exercer un effet de levier sur les reconstitutions périodiques de ses ressources en capital et sa capacité de déployer de nouveaux instruments et mécanismes de financement.

Avantages comparatifs du FIDA et rôle futur proposé

31. Le FIDA bénéficie de plusieurs avantages comparatifs du point de vue de l'interface essentielle entre la pauvreté rurale et le développement du secteur privé. Il s'agit notamment: a) de sa connaissance approfondie des défis auxquels est confrontée sa population cible dans le domaine du développement, y compris ceux liés à la problématique hommes-femmes; et b) de sa bonne connaissance des zones rurales où vivent nombre de ces groupes cibles.
32. Ainsi, pour le FIDA, les transactions associant les entreprises du secteur privé ont pour objectif fondamental de mobiliser les forces du marché en faveur des ruraux pauvres, hommes et femmes. À cette fin, le FIDA peut coopérer de façon plus systématique avec des entreprises du secteur privé pour la conception, le financement et l'exécution de ses projets. Afin d'atteindre cet objectif, toutefois, le FIDA a également besoin d'instruments financiers lui permettant de traiter directement avec des sociétés et entités privées dans le contexte de projets qui font une large place au développement, conformément à son mandat. Ces instruments sont notamment des investissements directs sous forme de prêts, d'apports de fonds propres ou quasi-fonds propres dans des entreprises privées (y compris des associations de paysans), des fonds d'investissement et des intermédiaires financiers, comme compléments à ses activités traditionnelles d'investissements souverains. Il faut aussi mentionner l'utilisation de fonds accordés sous forme de dons à des programmes auxquels participent des entreprises privées (par exemple par le biais de dons de contrepartie) ou des ONG (en qualité d'organismes d'exécution).
33. Dans la gestion de ces transactions, le FIDA se fixerait deux objectifs fondamentaux: a) accorder un financement (directement ou en faisant appel à des intermédiaires) au bas de l'échelle du monde des entreprises rurales pour en stimuler le développement; et b) établir des partenariats avec d'importants acteurs du marché afin d'améliorer les perspectives économiques des petits exploitants agricoles dans leurs domaines d'activité.
34. La conception des opérations types aura les objectifs suivants:
 - i) répondre aux besoins, en termes d'assistance financière et technique, des communautés paysannes en associant des sociétés agro-alimentaires et des négociants locaux à la conception, au financement et à l'exécution de programmes visant à créer ou à renforcer des filières commerciales. On envisagera la possibilité d'investissements directs avec des associations et des coopératives paysannes. On recherchera activement les possibilités de cofinancement avec des entreprises privées partenaires. Des prêts directs à des sociétés et entreprises privées seront octroyés de façon occasionnelle et auront normalement pour but spécifique d'appuyer des groupes de paysans présentant un intérêt pour le FIDA;
 - ii) appuyer des entreprises rurales de taille moyenne (par exemple, sociétés agro-alimentaires, fournisseurs d'intrants) n'ayant pas accès à un financement suffisant. On étudiera les possibilités, pour le FIDA, de

- participation à des fonds de capital-risque ciblant les sociétés et entreprises rurales dans des pays ou des régions spécifiques; et
- iii) élargir l'approche du FIDA en matière de finance rurale en traitant directement avec les institutions financières fournissant des services financiers aux MPME ou aux petits paysans. Des investissements dans des institutions financières (directement ou par le biais d'une structure faîtière) inciteraient le FIDA à mettre plus systématiquement l'accent sur la question fondamentale de la durabilité financière. Cela encouragerait aussi le FIDA à utiliser ses ressources pour des apports de quasi-fonds propres (ou de fonds propres) afin de renforcer la structure financière des institutions particulièrement importantes pour sa mission.
35. Indépendamment des considérations financières, le FIDA serait confronté au risque potentiel de voir ses objectifs de développement et sa politique de ciblage insuffisamment pris en compte s'il coopérait avec les entreprises du secteur privé dans le contexte des chaînes de valeur agricoles. Ce risque devra être géré avec beaucoup d'attention. Mais il est également vrai que les opérations axées sur le marché donneraient au FIDA l'occasion d'aborder, et de contribuer à corriger, la préférence inhérente des forces du marché pour les gros producteurs. Elles permettraient aussi au FIDA d'encourager la diffusion de conditions de travail justes et de pratiques respectueuses de l'environnement dans l'agriculture sous contrat, tout en mettant en lumière les possibilités spécifiques à l'intention des femmes et d'autres groupes de population défavorisés. Le suivi de l'impact des opérations sur le développement, sur la base d'indicateurs de performance spécifiques et mesurables, constituerait un élément important dans la coopération du FIDA avec les entreprises du secteur privé.
36. L'objectif ultime du FIDA est d'optimiser l'impact de ses opérations tout en cherchant à démultiplier l'effet de ses maigres ressources – qui demeureront probablement limitées au regard des immenses besoins de financement des ruraux pauvres. Les types de projets et de programmes produisant les avantages les plus durables à long terme pour les petits exploitants ont changé en même temps que l'environnement économique dominant dans les zones rurales. Coopérer avec le secteur privé offre au FIDA de multiples possibilités de progrès, avec la perspective d'une efficacité accrue dans la recherche d'une réponse aux besoins de développement de ses bénéficiaires cibles. Cela pourrait entraîner le financement d'opérations plus risquées ayant un plus fort impact en matière de développement, de préférence sur une base de partage des risques. Mais il existe aussi des risques sérieux associés à une approche reposant sur le maintien des conditions actuelles, et notamment le risque de voir diminuer avec le temps la pertinence du FIDA pour le développement durable dans les zones rurales.
37. La capacité du FIDA de coordonner ses activités avec celles des grands acteurs du secteur privé et de tirer parti de la nouvelle dynamique du marché dépendra de la vigueur et de la diversité des chaînes de valeur agricoles, du secteur des services financiers et de l'économie rurale dans son ensemble, dans chaque pays. L'objectif du FIDA est de développer des synergies partout où cela sera possible et de maximiser les effets multiplicateurs des maigres financements qu'il peut accorder à des conditions de faveur. Dans ce contexte, le secteur privé peut devenir: a) un partenaire de choix pour le FIDA dans la conception, le financement et l'exécution de ses opérations; b) le bénéficiaire d'un investissement direct lorsque cela peut contribuer à la réalisation des objectifs du FIDA relatifs à la réduction de la pauvreté; et c) une source de financement complémentaire pour le FIDA, sur une base programmatique.
38. En résumé, pour répondre à l'émergence du rôle du secteur privé dans les économies rurales des pays en développement, et après avoir pris en considération les résultats de l'évaluation de sa stratégie pour le secteur privé (prévue pour

2009), le FIDA propose de poursuivre l'application des mesures clés indiquées dans la section ci-après.

VII. La voie de l'avenir: mesures clés

39. Premièrement, le FIDA continuera d'agir dans le cadre de son actuelle stratégie pour le secteur privé pour entreprendre un nombre accru d'opérations du type de celles présentées ci-dessus (et dont on trouvera des exemples dans l'appendice). La priorité consistera à contribuer à l'instauration des conditions nécessaires à des partenariats réussis entre les petits exploitants et les grands opérateurs du secteur privé ou les entreprises privées, dans le cadre du programme ordinaire de prêts du FIDA, en examinant les conditions propices à l'investissement de capitaux du secteur privé lui-même et en veillant à ce que le partenariat soit profitable aux deux parties. Comme le prévoit la stratégie pour le secteur privé, le FIDA cherchera également à mobiliser les ressources et les mécanismes existants du secteur privé en faveur de la réduction de la pauvreté rurale. Le programme de dons sera en outre plus largement utilisé pour appuyer des arrangements institutionnels innovants, afin d'encourager les partenariats avec le secteur privé; à cet effet, une version révisée de la politique en matière de dons sera présentée au Conseil d'administration en décembre 2009.
40. Deuxièmement, le FIDA explorera aussi avec les partenaires potentiels, au vu des institutions et des mécanismes qui existent déjà, la nécessité de mettre en place un nouveau mécanisme pour promouvoir les investissements du secteur privé en milieu rural. Au cas où cette nécessité serait avérée, une proposition détaillée sera élaborée et présentée pour approbation au Conseil d'administration du FIDA d'ici à décembre 2009. Le mécanisme aurait deux objectifs généraux: mettre à disposition des moyens financiers pour des investissements orientés vers le secteur privé; et offrir un appui sur le plan des politiques et des institutions pour aider à instaurer l'environnement propice au développement du secteur privé. Le mécanisme serait financé grâce à des ressources mobilisées auprès de fonds d'investissement souverains, de dons provenant de bailleurs de fonds multilatéraux et bilatéraux (y compris le programme de dons du FIDA), et de contributions de sources non gouvernementales (y compris des fondations et des donateurs privés).
41. Troisièmement, le FIDA évaluera la nécessité, la valeur ajoutée et la faisabilité de la mise au point de nouveaux instruments pour s'engager directement avec le secteur privé, notamment par le biais de prêts non souverains et d'apports de fonds propres. À cette fin et compte tenu de l'expérience acquise lors de l'étude du mécanisme susmentionné, le FIDA présentera au Conseil d'administration, d'ici à décembre 2011, un document passant en revue et analysant l'expérience d'autres organismes de développement internationaux qui ont élargi le champ de leurs opérations et de leurs instruments pour coopérer directement avec le secteur privé. Ces instruments peuvent assurer la souplesse requise pour traiter directement avec une gamme élargie de partenaires dans les secteurs public et privé. Cette approche avait été adoptée, par exemple, lors de la création de la BERD et, plus récemment, par plusieurs banques régionales de développement et par l'AFD. Il est toutefois admis que la mise au point de ce type d'instruments par le FIDA aurait des implications significatives pour la structure actuelle du Fonds, pour sa gestion du risque financier et pour le développement de sa capacité institutionnelle et celle de son personnel³. L'approbation des organes directeurs pertinents serait également requise.

³ La formation du personnel, peut-être sous la forme de programmes d'échanges ou de détachement de personnel auprès d'autres IFI ayant une expérience des relations avec le secteur privé (l'AFD, par exemple), constituerait une composante importante.

| | |
|--|---|
| <p>Box 1 – Madagascar - linking rural producers to export markets</p> <p>The Rural Income Promotion Programme is helping small-scale agricultural producers in north-east Madagascar to commercialize new products by creating sustainable linkages with buyers. It does so by creating “partnership poles” that bring together local authorities, local producers, exporters and microfinance institutions. Whereas producers used to be overly dependent on intermediaries and there was little confidence among partners, the poles allow partners to negotiate contracts on equitable terms. Within each pole, producer organizations are grouped into an agricultural cooperative operating as a Market Access Centre and responsible for managing a collection and storage space for the products. The cooperatives help producers to find the best commercial outlets, meet exporters’ standards, and build lasting partnerships with commercial operators. Typical products for export include cloves, lychees, honey and chilli peppers. Most of these products are now exported to Europe, Asia and the United States, earning local producers significantly higher prices than they would fetch on the domestic market. The programme was initiated in 2004 and is expected to run for eight years. To date, seven partnership poles have been initiated, with a further ten to be established in the near future.</p> | <p>Box 2 - Rwanda - Smallholder Cash and Export Crops Development Project</p> <p>The project, which provided for the development of new tea plantations, anticipated the construction of a tea processing factory by a private investor. When this failed to materialize, an alternative was developed in the form of a joint-venture company involving a new private investor, the government and farmer cooperatives. The new company, the Nshili Tea Company, established a processing plant close to the plantation. This solution has proved beneficial to all players. Small producers sell tea from their own plots to the company while also working on other estates owned by the private investor. They collectively own a 15 per cent share in the company and sit as members on the board of directors of the company. The investor holds a 70 per cent share in the company and brought the long-term financial resources required for the construction of the processing plant. The investor has helped build the capacity of smallholders to deliver a quality product, training them in collection and cutting techniques, and helping ensure compliance with international standards.</p> <p>Rwandan tea leaves are of excellent quality. The development and promotion of tea offers good potential for economic growth in the country, and an opportunity to increase incomes for poor rural households. The project continues to build the capacity of the cooperatives to influence prices, deal with exporters, and learn management techniques. Meanwhile another tea estate was developed in Mushubi with a view to replicating a similar partnership.</p> |
| <p>Box 3: Equity Bank Kenya – providing credit across the value chain</p> <p>Part of IFAD’s Smallholder Horticulture Marketing Programme in Kenya is used to support the National Accelerated Agricultural Inputs Access Programme (NAAIAP) established as a partnership with the Ministry of Agriculture and the Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA). IFAD and AGRA have each contributed US\$2.5 million to the programme. The NAAIAP which is managed by the Equity Bank in Kenya (a private bank) is intended to help small-scale horticulture farmers and others involved along the value chain to improve productivity and build viable businesses. The Programme enables the Equity Bank to improve the terms of financial services offered to agricultural sector players (from input supply to marketing), e.g. by establishing a guarantee fund and dropping interest rates from about 15 per cent to 12 per cent. Other partners are expected to join the programme as its scope expands.</p> | <p>Box 4: Refinancing attracts private banks to the rural areas in transition economies</p> <p>Starting in 2000, IFAD introduced refinancing facilities as part of its rural finance programmes in Moldova, Macedonia and Armenia to spur (private) commercial bank lending in rural areas. A Refinancing Unit was established in each country, typically under the Ministry of Finance, to manage the scheme. Upon receiving a loan request from a rural client, each eligible financial institution could then seek refinancing from the Unit as a funding source for the transaction. These refinancing facilities provided much needed capital for rural investment in the three countries, encouraging financing institutions to expand their commitment to rural finance. Such refinancing facilities being fully funded by IFAD do not put any burden on state budgets, but remain dependent upon the governments’ willingness to pass on part of the proceeds of an IFAD loan to private financial institutions rather than to public-sector entities. Despite the positive results, replication elsewhere has as a result been limited.</p> |

| | |
|--|---|
| <p>Box 5: PhytoTrade Africa - commercializing natural products to benefit IFAD’s target group</p> <p>PhytoTrade Africa is a member-based trade association generating additional incomes for small-scale rural communities in Southern Africa through market mechanisms. It was established to help create a network of sustainable and equitable processing industries making use of natural resources accessible to poor rural communities. PhytoTrade links and coordinates agroprocessors in several countries across the region, investing in product research and development, engaging export buyers, and developing and sustaining long-term business partnerships. It helps its private sector member companies build their capacity to develop niche products made from local resources, and trade on European export markets. These companies buy raw material harvested from the wild from rural suppliers, which is then processed into natural oils, health care products, herbal teas, jams, and nutritional supplements. In 2007 nearly 15,500 primary producers sold more than 80 tons of raw or semi-processed natural products to PhytoTrade members. A total of 50 new products have been developed, many of which have received organic and Fairtrade certification.</p> | <p>Box 6: African Enterprise Challenge Fund - leveraging investments from the private sector</p> <p>In 2008, with a small regional grant of US\$200,000, IFAD became one of six donors contributing to the African Enterprise Challenge Fund. The Fund, worth a total of US\$50 million, offers matching grants to small and medium businesses across the African continent with demonstrable benefits to poorer rural people and the rural economy.</p> <p>The African Enterprise Challenge Fund is hosted by the Alliance for a Green Revolution in Africa, while its daily operations are overseen by the management consultancy firm KPMG. The recently-launched fund has received over two hundred applications in the first round of its grant disbursement but is also proactive in scouting for potential entrepreneurs. Successful recipients will be private sector entrepreneurs who have found profitable ways of improving market access and functioning for the poor, especially in rural areas.</p> |
|--|---|

