



Briefing politique de Bruxelles n°35

Révolutionner le financement des chaînes de valeur agricoles

5 mars 2014

Secrétariat ACP, 451 Avenue Georges Henri, 1200 Bruxelles

<http://bruxellesbriefings.net>

Développement des marchés d'échange de produits

ADAM GROSS

**Conseiller en investissement et en marchés de capitaux
NEPAD Business Foundation**

Résumé Exécutif

Les places d'échange de produits sont de natures diverses. Dans la pratique, elles sont toutes différentes et chacune reflète son environnement spécifique. Il s'agit notamment de l'échange au comptant de produits physiques fournis immédiatement ou presque ; de l'échange à terme de produits physiques fournis plus tard ; et de l'échange à terme ou sur option permettant la gestion des risques de prix, où la livraison est rare, voire inexistante. Chaque type répond à un objectif spécifique et présente des avantages et des inconvénients particuliers.

Les places d'échange de produits sont bien établies dans les pays en développement. Dans des régions d'Afrique du Nord, d'Asie et d'Amérique latine, certaines existent depuis plus de 100 ans. Les nombreux documents relatant cette expérience mettent en lumière une série d'avantages apportés par une place d'échange de produits dans le contexte d'un pays en développement. Une étude d'évaluation d'impact de la CNUCED de 2009 a porté sur les principales places d'échange de cinq régions en développement. Plus de 70 impacts positifs distincts ont été identifiés, dans quatre catégories majeures : améliorer la publicité et la transparence des prix ; encourager un meilleur accès au financement ; générer un commerce plus efficace et des marchés plus compétitifs ; et faciliter la gestion des risques, notamment au niveau des prix par le biais de la couverture des risques.

En ce qui concerne la question spécifique du financement des chaînes de valeur, une place d'échange de produits peut, pour peu qu'elle soit conçue et pilotée de manière efficace, apporter les avantages suivants : le récépissé d'entreposage permet aux agriculteurs d'avoir des garanties liquides ; les banques peuvent évaluer les garanties par rapport à un prix du marché « en direct » généré par la place d'échange ; les banques peuvent facilement liquider les garanties grâce aux marchés d'échange ; le système de récépissé d'entreposage permet de veiller à ce que les garanties ne soient engagées qu'une seule fois ; la place d'échange gère les performances au moyen d'un cycle de réconciliation défini ; et pour toutes les raisons qui précèdent, les taux d'intérêt sur les prêts peuvent être plus bas (en particulier, dans le cas de la présence d'une place d'échange à terme, cet effet est considérable lorsqu'une position est « couverte » afin de bloquer un prix à terme).

En ce qui concerne l'Afrique subsaharienne, les expériences des places d'échange de produits sont assez récentes par rapport aux autres régions. Les enseignements n'ont donc pas encore tous été tirés. Aujourd'hui, on ne recense que trois places d'échange de produits en Afrique pouvant être considérées comme fonctionnelles : le Johannesburg Securities Exchange (JSE – Afrique du Sud) ; l'Agricultural Commodity Exchange of Africa (ACE – Malawi) ; et l'Ethiopian Commodity Exchange (ECX – Éthiopie). Des initiatives dans de nombreuses autres juridictions ont soit échoué soit n'ont pas encore été établies.

- Le JSE est une plateforme mature et purement commerciale desservant un secteur agricole largement commercial, avec des infrastructures développées et un cadre réglementaire léger, mais respecté au niveau international.
- L'ACE est à l'origine une ONG basée sur le financement de petits donateurs et desservant le secteur de la petite agriculture, avec comme intermédiaires des négociants commerciaux de petites et de grandes tailles, des infrastructures sous-développées et une absence de cadre juridique et réglementaire, mais des règles et réglementations propres.
- L'ECX est une agence publique basée sur un financement de donateurs à grande échelle, dotée d'infrastructures considérées comme raisonnablement développées (financées par les donateurs), desservant un secteur largement composé de petits exploitants, avec comme intermédiaires des négociants commerciaux de petites et de grandes tailles et un cadre juridique et réglementaire étendu.

Notons que dans des conditions et circonstances aussi diverses, les trois places génèrent des prix et les disséminent auprès des agriculteurs ; facilitent l'accès direct à l'entreposage, au financement et aux marchés ; permettent aux agriculteurs d'entreposer et de vendre plus tard dans la saison lorsque les prix sont plus élevés, grâce au financement par récépissé d'entreposage ; et jettent les bases de l'échange de produits de qualité normalisée acceptés par les négociants, les exportateurs et les preneurs.

Le facteur le plus important distinguant le JSE, l'ACE et l'ECX des autres initiatives est peut-être le système de récépissé d'entreposage (SRE), qui fait le lien entre le marché physique, le secteur financier et la plateforme d'échange. L'ACE (Malawi) en est peut-être l'incarnation la plus flagrante. L'introduction du SRE y a donné lieu à une période soutenue de croissance et d'acceptation après une période difficile.

Un autre élément central est la dissémination de l'information sur le marché grâce à une série de canaux, notamment vers les petits agriculteurs. L'ACE et l'ECX ont mis un accent particulier sur cette activité, principalement soutenue par les donateurs. Que les agriculteurs utilisent ou non la place d'échange, ils peuvent directement bénéficier de la fixation des prix et s'émanciper afin d'en discuter avec des négociants plus proches du prix du marché en vigueur.

Autres enseignements de l'expérience en Afrique :

- L'alignement de la place d'échange avec la politique gouvernementale, en particulier afin de comprendre quelles formes d'interventionnisme et de restrictions sur le marché sont compatibles avec le système.
- Bien qu'il soit logique d'accorder une priorité politique aux besoins des agriculteurs, il convient également de créer de la valeur pour les négociants, les transformateurs et les preneurs.

- Afin d'être acceptée sur le marché commercial, une place d'échange doit offrir des garanties et un accès au financement par le biais d'une gestion par défaut solide et un SRE fonctionnel.
- De nombreux marchés nationaux africains ont une taille limitée : un marché régional peut créer plus efficacement la liquidité et les économies d'échelle qui attirent les acheteurs et réduisent les coûts de transaction.