



**Rapport de synthèse du neuvième Forum
consultatif sur le financement dans le
secteur du café**

Contexte

1. Le 9^e Forum consultatif sur le financement dans le secteur du café a eu lieu le mardi 24 septembre 2019 à Londres, pendant la semaine de la 125^e session du Conseil international du Café. Le Forum facilite la mise en œuvre de la Résolution 465 en réunissant des experts chargés de valider les solutions recensées dans le domaine de la gestion des risques de prix dans le cadre des cinq rencontres consultatives internationales de la première phase du dialogue structuré à l'échelle du secteur mené par l'OIC, qui se sont tenues entre mars et juin 2019. Le thème "Gérer efficacement les risques de prix dans la chaîne de valeur du café : une réponse à la crise des prix du café" visait à étudier comment des approches innovantes et fondées sur le marché peuvent améliorer la résilience des producteurs à la volatilité et aux chocs des prix.

2. Le Forum était présidé par M. Kirill Matrenichev (Fédération de Russie) et comprenait deux groupes réunissant des orateurs et des modérateurs, des experts du secteur du café, de l'industrie financière, des organisations internationales et des universitaires.

RAPPORT DE SYNTHÈSE DU 9^e
FORUM CONSULTATIF SUR LE FINANCEMENT DANS LE SECTEUR DU CAFÉ

Introduction

1. Les producteurs, en particulier les petits exploitants, sont fréquemment exposés à des risques, qu'il s'agisse de risques agricoles, tels que des conditions météorologiques imprévisibles et les maladies des plantes, ou de risques de marché, notamment la volatilité des prix à la production. Ces chocs externes peuvent avoir des répercussions néfastes sur les revenus et les moyens de subsistance des producteurs. Grâce aux mécanismes de gestion des risques de prix, les producteurs sont mieux à même de faire face aux risques du marché, ce qui leur permet d'obtenir un revenu plus stable facilitant la planification et les décisions de production saisonnière, ainsi que d'effectuer des investissements à long terme dans leurs exploitations de café. Des mécanismes financiers de gestion des risques de prix, tels que les produits dérivés et les assurances, sont disponibles. Cependant, il est fréquent que les petits exploitants et les producteurs qui ne sont pas regroupés en coopératives n'aient pas accès à ces outils formels, ce qui en fait les maillons les plus vulnérables de la chaîne de valeur. Cela est dû à la faiblesse généralisée des connaissances financières et aux coûts de transaction associés aux petits producteurs, qui peuvent être prohibitifs. De leur côté, les banques commerciales et les institutions financières sont souvent réticentes à prêter aux petits exploitants en raison de la perception du risque résultant de l'absence de mécanismes de notation du crédit et de garanties reconnaissables.

2. Cependant, les producteurs ont besoin d'avoir accès à des prêts et à des services financiers pour couvrir leurs coûts saisonniers, y compris des fonds de roulement et des capitaux d'investissement pour maintenir la production future de café et, si le café est leur seule source de revenus, pour couvrir leur coût de la vie. Sara Mason de SHIFT Social Impact Solutions, société de conseil, a souligné la contribution importante de la production de café pour assurer le revenu minimum vital de certains producteurs.

3. Dans son discours liminaire, Aly-Khan Jamal, de la société de conseil Dalberg, a présenté différents modèles visant à aider les producteurs à atténuer les risques liés à la volatilité des prix sur le marché du café. La discussion qui a suivi au cours du forum s'est principalement concentrée sur l'accès des producteurs individuels à la gestion des risques et sur le regroupement des ressources au niveau des coopératives de producteurs individuels et enfin sur le partage des risques entre les acteurs de la chaîne de valeur.

1. Accès des producteurs individuels à la gestion des risques

a. Contraintes auxquelles sont confrontés les petits exploitants agricoles dans l'accès aux services financiers

4. Les **coûts et les risques** associés à l'investissement dans les petites exploitations agricoles sont souvent perçus comme prohibitifs par les institutions financières qui pourvoient des crédits et fournissent des services aux exploitations agricoles. L'incapacité des petits exploitants agricoles à accéder à un crédit à long terme abordable freine les investissements dans les exploitations agricoles, ce qui entraîne la persistance d'une faible productivité, d'une faible diversification des revenus et donc de faibles revenus. En principe, les banques locales seraient les mieux placées pour fournir des services financiers aux petits exploitants agricoles, en particulier les banques rurales disposant de bons réseaux d'agences locales et de services numériques efficaces. Toutefois, dans de nombreux pays producteurs de café, les marchés du crédit rural échouent car la couverture des zones rurales par les banques et les pourvoyeurs de services de crédit et de services financiers est faible. Là où les banques sont présentes, les agents de crédit des agences locales n'ont souvent pas les compétences et l'expertise nécessaires pour évaluer les risques agricoles et de marché auxquels sont confrontés les producteurs. C'est la raison pour laquelle les négociants, les fournisseurs d'intrants et les transformateurs tentent de combler ce vide et de gérer les risques de prix en assumant une partie des risques de marché. Les banques de développement, telles que le FMO aux Pays-Bas, les aident dans cette tâche en fournissant des ressources et des fonds aux négociants et aux transformateurs, comme l'a souligné Hans Boogard.

5. De même, l'IDH a lancé le FarmFit Fund, doté de 100 millions d'euros, pour catalyser les investissements à grande échelle, et permettre ainsi aux banques et aux institutions financières de faire des investissements ayant un impact solide et de contribuer à soutenir les petites exploitations agricoles durables. Le fonds prend la position la plus risquée dans un investissement, en assumant la responsabilité des premières pertes subies. Il débloque le financement des producteurs par les institutions financières en fournissant aux producteurs des liquidités, en réduisant et en optimisant les risques et en offrant un financement à long terme, ce qui permet d'investir dans la rénovation et la réhabilitation et de diversifier les revenus. Cela permet aux petits exploitants agricoles d'accéder aux avantages du marché dont bénéficient les grandes organisations de producteurs et les producteurs commerciaux dans le reste du monde. L'IDH étend également le financement aux acheteurs de café, par exemple les

négociants, afin qu'ils puissent à leur tour fournir des services financiers aux petits exploitants, une pratique initialement perçue comme trop risquée par de nombreux acteurs de la chaîne de valeur.

6. En outre, les petits exploitants agricoles sont désavantagés par rapport aux autres producteurs en raison d'un **analphabétisme financier** souvent répandu et d'une faible capacité d'analyse des risques et d'application des outils d'atténuation des risques. La gestion des risques au niveau de la coopérative peut être un moyen efficace de transférer des connaissances tout en réduisant les coûts de transaction, car il est *"plus facile d'organiser des ateliers pour les cinq personnes qui dirigent une coopérative que de travailler avec 5 000 petits producteurs"*, selon Florent Baarsch du FIDA.

7. L'initiative PRM mise en œuvre par un consortium qui comprend Oikocredit, un prêteur social, et coordonnée par Hugo Villela, permet aux coopératives de café de l'Amérique latine d'atténuer la volatilité des prix du café grâce à des stratégies et des outils financiers. Le programme organise des ateliers pour transférer aux producteurs (conseils d'administration et équipes de gestion des producteurs) des connaissances sur la stratégie financière et les mécanismes de gestion des risques de prix, comme la complexité de l'évaluation et de la prévision des récoltes, les fondamentaux du marché du café, la gestion des stocks et les stratégies de couverture financière. La formation est complétée par la mise en œuvre et le suivi de ces outils. Le programme se concentre actuellement sur l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, mais nombre des enseignements tirés pourraient être appliqués à d'autres régions productrices.

b. Produits dérivés

8. Les produits dérivés (contrats à terme ou options) sont un contrat entre deux parties, dont le prix est déterminé par le café négocié à l'Intercontinental Exchange (ICE). Ils offrent à l'acheteur le droit (mais non l'obligation) d'acheter ou de vendre du café à l'ICE à un prix convenu et pendant une certaine période de temps. L'accès aux produits dérivés offrant de prendre une position sur le marché à terme du café permet aux acheteurs, notamment les coopératives, les intermédiaires, les exportateurs et les importateurs, de mettre en œuvre des stratégies de couverture pour se protéger contre la volatilité des prix. Le partage des risques entre les acteurs de la chaîne de valeur par le biais des produits dérivés donne aux producteurs un sentiment de **prévisibilité** qui peut les inciter à investir dans leur entreprise agricole, ce qui leur assure de meilleurs **moyens de subsistance**, voire un **revenu minimum vital**. Le défi consiste toutefois à faire

en sorte que ces produits soient accessibles à un ensemble plus large de producteurs dans la chaîne de valeur. Les petits exploitants ont un accès limité au marché à terme du café en raison de leur manque de compétences et de l'ampleur des transactions individuelles, ce qui accroît leur vulnérabilité aux chocs et entrave les opportunités économiques.

9. Par contre, les producteurs de moyenne et grande taille sont souvent mieux à même de couvrir leur café par un système d'options, comme dans le cas du Mercon Coffee Group. Cela permet aux producteurs d'avoir plus de flexibilité pour vendre leur café. Le café est stocké en entrepôt et reste la propriété du producteur, ce qui réduit le risque qu'il court face à la volatilité des prix. Lorsque le prix au comptant du café atteint un niveau acceptable pour le producteur, celui-ci vend son café à l'acheteur, profitant ainsi des hausses du marché.

10. Dans le cadre de son programme CACHET, le FIDA permet aux petits exploitants agricoles d'accéder aux produits financiers dérivés disponibles sur les marchés financiers internationaux (par exemple, Intercontinental Exchange ou Chicago Mercantile Exchange). Plus précisément, le FIDA travaille avec les intermédiaires existants de la chaîne de valeur, tels que les négociants, les exportateurs, les coopératives ou les institutions financières rurales, qui ont déjà établi de solides relations de confiance avec les producteurs. Par exemple, le programme CACHET offre une **assurance contre les risques de prix** au niveau des coopératives, ce qui facilite la répercussion des bénéfices sur les petits producteurs. Le FIDA assure le **risque de baisse** auquel sont confrontés ces intermédiaires de la chaîne de valeur. Si le prix auquel les coopératives peuvent vendre leur café tombe en dessous du prix qui était offert aux producteurs, l'assurance prix est déclenchée. Elle protège la position des coopératives, qui peuvent à leur tour répercuter les avantages de cette assurance sur leurs membres par le biais de prix minimums garantis.

11. Le coût d'une assurance peut être très élevé, en fonction du rapport entre le niveau du prix minimum garanti (souvent basé sur les coûts de production plus une marge) et le prix du marché. Dans le cas du FIDA, le coût du régime d'assurance est actuellement couvert par les donateurs ; toutefois, l'objectif est d'inclure les autres acteurs de la chaîne de valeur, tels que les négociants et les torréfacteurs, pour le bénéfice économique de tous. L'assurance prix garantit aux producteurs un prix supérieur à leurs coûts de production, ce qui leur permet de générer des bénéfices et de réinvestir dans leurs exploitations. Offrir aux producteurs une assurance contre les risques de prix peut avoir un coût, mais à long terme, elle peut, dans des circonstances spécifiques, profiter à tous les acteurs de la chaîne de valeur.

2. Partage des risques entre les acteurs de la chaîne de valeur

12. Les petits exploitants agricoles n'étant pas aussi bien placés pour couvrir leurs risques sur les marchés à terme, le partage des risques entre les acteurs de la chaîne de valeur peut réduire l'exposition aux risques des producteurs individuels. La redistribution des risques entre les acteurs de la chaîne de valeur peut se faire au moyen de mécanismes tels que les **contrats de gré à gré** (contrats OTCC) (c'est-à-dire les contrats à terme), les accords privés bilatéraux qui permettent aux producteurs de se protéger contre la volatilité au moyen de prix ou de contrats convenus à l'avance, et les **marchés à terme ou les produits financiers dérivés**.

a. Types de contrats à long terme

13. Un contrat à long terme, par exemple entre des producteurs et des fournisseurs d'intrants, peut permettre aux petits exploitants d'investir dans leurs exploitations en transférant une partie du risque lié à la volatilité du marché à l'acheteur de café, qui a généralement un meilleur accès aux outils formels de gestion des risques. Les producteurs sont moins enclins à vendre leur café au moment de la récolte, lorsque les prix sont généralement au plus bas, afin d'avoir accès aux intrants pour la saison suivante, réduisant ainsi leur risque de trésorerie. Par ailleurs, les acteurs en amont ou en aval de la chaîne de valeur, tels que les fournisseurs d'intrants ou les négociants, peuvent fournir aux producteurs les engrais, les équipements de transformation, les systèmes d'irrigation et les machines qui leur permettront d'obtenir des rendements et une qualité plus élevés, ce qui se traduit souvent par une meilleure rentabilité. Yara International a présenté un exemple de financement pré-récolte par la fourniture d'intrants. Dans le cadre d'un programme de troc au Brésil, Yara fournit des intrants en échange d'une quantité de café convenue au préalable.

14. Un contrat de gré à gré à prix fixe permet au producteur et à l'acheteur de convenir à l'avance du prix d'une vente future, de sorte que, si le prix du marché baisse, le producteur se voit garantir le prix convenu. Les producteurs fixent un prix sur la base d'une référence pertinente (à savoir leurs coûts de production) plus une marge. Cela leur permet de couvrir l'intégralité de leurs coûts de production et de réinvestir dans leur exploitation et, éventuellement, de réaliser un bénéfice. Avec d'autres entreprises du secteur privé, le groupe Mercon Coffee a commencé à s'engager dans ces relations commerciales à long terme, et offre également un soutien commercial aux producteurs

en ce qui concerne les fondamentaux du marché et la compréhension de leurs coûts de production afin de fixer un prix rentable, comme l'a souligné Giacomo Celi. Les contrats à long terme à prix fixes peuvent être un outil efficace pour atténuer l'impact des variations à court terme du prix du café sur le marché mondial. Toutefois, les contrats ne sont pas découplés de l'évolution des prix à long terme.

b. Exécution des contrats

15. Les contrats de gré à gré et les produits financiers dérivés sont associés au risque de défaillance - le risque qu'un contrat ne soit pas exécuté, à savoir que le producteur ne vend pas son café lorsque le prix du marché est supérieur au prix précédemment convenu dans le contrat. Pour être efficaces, ces contrats **nécessitent donc des relations et une confiance de longue date entre les acteurs.**

16. La question de la confiance et des relations à long terme en tant que moteur essentiel de l'efficacité des relations entre entreprises a été un thème central de la discussion. Rocco Macchiavello, de la LSE, a fourni une explication approfondie, basée sur ses propres recherches. Il a fait remarquer que les contrats, tout au long de la chaîne de valeur, que ce soit au niveau de l'exploitation (comme dans le cas de Yara International) ou au point d'expédition (comme dans le cas du groupe Mercon Coffee), sont difficiles à faire respecter, surtout dans un environnement où les institutions sont faibles. Conceptuellement, les contrats qui impliquent la fourniture d'engrais, un contrat à terme, un prêt, une assurance ou toute autre transaction constituent une promesse sur l'avenir en échange de quelque chose au présent. Pour que ces contrats ou ces promesses soient respectés, il est nécessaire d'établir des relations à long terme basées sur la confiance.

17. Par exemple, selon Giacomo Celi, le groupe Mercon Coffee est mieux placé pour offrir une couverture aux clients de longue date. Pour engager les producteurs dans des relations solides et à long terme, cette société offre une assistance technique et des conseils agronomiques par l'intermédiaire de son programme LIFT, dans le cadre duquel un groupe d'agronomes effectue régulièrement des visites sur place.

Conclusion

18. L'accès des producteurs, en particulier des petits exploitants, aux services financiers et aux outils de gestion des risques de prix (produits dérivés, contrats de gré à gré, assurance), qui a fait l'objet de discussions approfondies tout au long du forum, suscite une inquiétude généralisée. Souvent, les petits exploitants n'ont pas accès aux principales stratégies de gestion des risques pour se protéger contre les chocs de prix et la volatilité des marchés. Pour les petits exploitants, l'accès à ces mécanismes de gestion du risque de prix se heurte à des obstacles et à des coûts importants, tels que le **manque de sensibilisation et de connaissances financières**. Les institutions financières font face à des **coûts de transaction élevés** lorsqu'elles fournissent des services à des petits exploitants agricoles dispersés. Il existe une profonde asymétrie d'information entre les producteurs et les bailleurs de fonds, qui se traduit par un profil de risque défavorable pour les producteurs agricoles.

19. **L'essor des nouvelles technologies et de l'innovation numérique** pourrait avoir un impact positif sur les producteurs par divers canaux, notamment l'accès aux services financiers. L'introduction des technologies numériques dans les outils de gestion des risques liés aux prix agricoles pourrait également permettre de réduire les obstacles et les coûts de transaction auxquels sont confrontés les producteurs. Par exemple, les **drones** peuvent être utilisés pour détecter les cultures malades, les **paiements mobiles** peuvent accélérer les demandes d'indemnisation et l'**imagerie satellitaire** permet la collecte à distance de données météorologiques et facilite le développement de produits d'assurance indexés.

20. Les **technologies numériques** peuvent également jouer un rôle important en **reliant les producteurs aux marchés** et en assurant une plus grande **transparence du marché**. En créant des marchés indépendants tels que des **plates-formes numériques**, on peut mettre en relation directe les acheteurs et les producteurs afin de fixer les prix sur la base de points de référence pertinents (à savoir les coûts de production). En outre, les **applications mobiles** permettent de supprimer les intermédiaires et de mettre les petits exploitants directement en relation avec les acheteurs. Les technologies numériques et l'accès à l'internet pourraient permettre aux producteurs ruraux d'accéder à des **informations commerciales et agricoles** (informations sur les bonnes pratiques agricoles, les prix du marché, les prévisions météorologiques et les événements d'actualité) et les aider à prendre des décisions plus éclairées afin d'augmenter potentiellement leurs revenus en alignant davantage la production agricole sur la demande du marché.

21. La discussion suggère également que le **regroupement des producteurs** en coopératives est un moyen efficace pour les petits exploitants d'améliorer leur accès aux services financiers ainsi qu'aux marchés des produits et des facteurs. Le regroupement de la production des petits exploitants au sein de coopératives leur permet de rassembler une quantité de café plus importante et les aide à pénétrer de nouveaux marchés, en réduisant les coûts de transaction pour les acheteurs. Les coopératives améliorent l'accès des producteurs aux informations sur les marchés, leur donnant un pouvoir de négociation plus important et leur permettant de réaliser des économies d'échelle, ce qui peut augmenter le prix de vente de leur café et diminuer le coût des intrants. En outre, elles offrent des possibilités d'ajouter de la valeur à leur produit (par exemple, en accordant aux producteurs une part dans les stations de transformation ou de lavage), ce qui a un impact positif sur les moyens de subsistance des producteurs.

22. La technologie numérique et le regroupement des producteurs sont des **facilitateurs d'accès aux mécanismes de gestion des risques de prix**, qui sont des moyens prometteurs de permettre aux petits producteurs éloignés de se connecter aux marchés, de planifier leur production future, ce qui à son tour augmenterait les moyens de subsistance des producteurs et contribuerait à atteindre un revenu minimum vital.

**NEUVIÈME FORUM CONSULTATIF SUR LE FINANCEMENT DANS LE SECTEUR DU CAFÉ
GÉRER EFFICACEMENT LES RISQUES DE PRIX DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DU CAFÉ :
UNE RÉPONSE À LA CRISE DES PRIX DU CAFÉ**

- 9h30 – 9h45 **Mot de bienvenue et discours liminaire**
- Kirill Matrenichev, Président du Forum consultatif, Fédération de Russie
 - José Sette, Directeur exécutif, OIC
 - Aly-Khan Jamal, Responsable mondial de l'agriculture et de la sécurité alimentaire, Dalberg
- 9h45 – 11h00 **Groupe 1 : Innovation dans la gestion des risques de prix au niveau des exploitations et des coopératives**
- L'objectif est d'examiner les options de gestion du risque de prix offertes aux petits exploitants, soit individuellement, soit par l'intermédiaire des coopératives. La discussion portera sur les outils de gestion des risques utilisés avec succès dans le café et dans d'autres secteurs agricoles, ainsi que sur les nouvelles solutions technologiques.
- Modérateur : Denis Seudieu, Économiste en chef, OIC
- Florent Baarsch, Économiste de l'environnement et du climat, Division Afrique de l'Ouest et du Centre, Fonds international de développement agricole (FIDA)
 - Aly-Khan Jamal, Responsable mondial de l'agriculture et de la sécurité alimentaire, Dalberg
 - Sara Mason, fondatrice et Consultante principale, SHIFT Social Impact Solutions
 - Dominic Strano, Gestionnaire principal des investissements, IDH the Sustainable Trade Initiative
 - Hugo Villela, Coordinateur, Price Risk Management (PRM) Initiative
- 11h00 – 11h30 **Pause-café**
- 11h30 – 12h45 **Groupe 2 : Partage des risques de prix avec les agents économiques tout au long de la chaîne de valeur**
- La discussion permettra d'identifier les moyens de partager les risques de prix assumés par les producteurs avec les acteurs de la chaîne d'approvisionnement, y compris les acheteurs de café et les fournisseurs d'intrants agricoles. Le groupe explorera les moyens d'attirer des financements dans la chaîne de valeur en réduisant les risques perçus (y compris le risque de défaillance) de l'octroi de crédit aux agriculteurs par le biais de nouveaux arrangements contractuels, d'institutions renforcées et de systèmes de garantie publics. Les innovations dans la chaîne d'approvisionnement, comme le commerce direct, seront évaluées.
- Modérateur : Christoph Sängler, Économiste principal, OIC
- Hans Bogaard, Directeur de Farmers Finance and Africa, The Netherlands Development Finance Company (FMO)
 - Giacomo Celi, Directeur Développement durable, Groupe Mercon
 - João Moraes, Responsable mondial Café, Yara International ASA
 - Rocco Macchiavello, Professeur associé de gestion, Département de gestion, London School of Economics (LSE)
- 12h45 – 13h00 **Remarques finales : résultats et prochaines étapes**
- Kirill Matrenichev, Président du Forum consultatif, Fédération de Russie