



Mettre en place des partenariats public-privé en agriculture

Créer de la valeur pour les petits exploitants agricoles

Les 26 et 27 mars 2012, Ottawa, Canada

Contents

Première journée le 26 mars 2012	3
Mot de bienvenue.....	3
David Malone, président du Centre de recherches pour le développement international (CRDI)	3
Une nouvelle ère de PPP en agriculture et la recherche de la sécurité alimentaire pour tous.....	3
Martin Taylor, président , Syngenta.....	3
Déroulement et résultats de la conférence	4
Sara Boettiger, PDG, Global Access to Technology for Development (GATD)	4
Débat d'experts : Des PPP pour répondre à la demande croissante d'aliments dans le monde	4
Débat d'experts : Catalyser les PPP en agriculture et la chaîne d'approvisionnement alimentaire.....	7
Débat d'experts : Un partenariat pour concrétiser une nouvelle vision de l'agriculture	10
Débat d'experts : Un sourcing responsable des PPP	13
Débat d'experts : Mécanisme d'attraction des investissements privés dans l'agriculture	17
Plateforme de développement des partenariats.....	20
Débat d'experts : Que pouvons-nous apprendre des PPP en matière de santé mondiale ?	21
Débat d'experts : Expérience de la négociation et de la gestion de bons PPP	25
Débat d'experts parallèle 1A : Crédit et assurances pour les petits exploitants agricoles.....	29
Débat d'experts parallèle 1B : L'accès aux marchés — Normes de salubrité des aliments et exportations	32
Discours-programme de la secrétaire parlementaire de la ministre de la Coopération internationale du Canada, Lois Brown.....	35
Débat d'experts parallèle 2A : Les TIC et les applications mobiles — Favoriser les PPP en agriculture.....	35
Débat d'experts parallèle 2B : Gestion des droits de propriété intellectuelle (DPI) et défis en matière de biosécurité	39
Les résultats de la conférence et la voie à emprunter.....	42

Mot de bienvenue

David Malone, président du Centre de recherches pour le développement international (CRDI)

David Malone, président du Centre de recherches pour le développement international (CRDI), souhaite la bienvenue aux participants. Il décrit comment le CRDI et la Fondation Syngenta se sont concertés au cours de l'année écoulée pour dégager les enseignements des partenariats public-privé (PPP) en agriculture. Il expose les facteurs favorables à la réussite des PPP que le travail en collaboration a permis de cerner : une compréhension commune du mode de fonctionnement et de l'apport de chaque partenaire, un but bien défini pour le partenariat, la compréhension du rôle de la technologie et la possibilité, pour les champions du partenariat, de collaborer pour mettre au point des mécanismes auxquels les parties doivent rendre des comptes.

Une nouvelle ère de PPP en agriculture et la recherche de la sécurité alimentaire pour tous

Martin Taylor, président, Syngenta

Martin Taylor, président de Syngenta, dit espérer que les discussions seront fructueuses et que la conférence marquera le début d'une nouvelle ère de PPP. Il fait remarquer que les PPP conjuguent des forces complémentaires pour procurer des avantages qu'on ne pourrait obtenir en faisant cavalier seul et qui nous font progresser vers notre destination, c'est-à-dire une sécurité alimentaire durable pour tous.

M. Taylor décrit les obstacles à la sécurité alimentaire durable, tels que la croissance démographique, l'évolution des modes de vie, les changements climatiques et le déclin des ressources naturelles; il signale l'importance du déséquilibre entre la destination des investissements et la source des besoins. Il estime que, pour nourrir le monde, il faudra miser sur l'innovation dans les domaines de la science et de la technologie ainsi que de la politique publique et de la gestion; les PPP auront un rôle décisif à jouer pour rassembler les acteurs et assurer le partage des ressources en matière d'innovation. Il met en évidence la justification des PPP fondée sur les ressources et l'efficacité, et souligne le rôle du gouvernement pour maintenir l'ordre public et offrir un environnement propice, ainsi que le rôle du secteur privé (dans la poursuite d'objectifs commerciaux et de bénéfices respectueux des valeurs sociales et éthiques) dans la recherche et le développement, la prestation de services adaptés aux agriculteurs et l'amélioration de l'accès aux marchés. Il souligne que les petits exploitants agricoles ne demandent pas la charité — ils veulent de bonnes semences; des solutions aux problèmes de faible

fertilité et d'irrigation, et de lutte contre les ravageurs et les maladies; de l'information et de la formation; des soins de santé; et, par-dessus tout, un accès aux marchés. Il décrit les programmes qui facilitent l'accès des agriculteurs à ces éléments par l'entremise de PPP. La Fondation Syngenta a été l'instigatrice de plusieurs PPP auxquels elle a donné un « coup de pouce catalyseur » qui a permis de régler des problèmes tels que le manque de confiance et de financement, et de promouvoir la culture du transfert technologique. La fondation vise à mettre en rapport les agriculteurs et les marchés, et à jeter les bases d'une transformation de l'agriculture en faveur de la durabilité de l'environnement.

M. Taylor mentionne en terminant qu'il est possible de surmonter les obstacles habituels à la formation de PPP fructueux en adoptant le bon modèle de financement (ce n'est pas toujours le secteur privé qui devrait payer la note), en mettant en place des mécanismes mutuellement avantageux de gestion de la propriété intellectuelle et en instaurant la confiance entre les partenaires.

Déroulement et résultats de la conférence

Sara Boettiger, PDG, Global Access to Technology for Development (GATD)

Sara Boettiger, PDG, Global Access to Technology for Development (GATD) met en relief le caractère essentiel de l'alimentation pour obtenir des résultats en matière de développement et présente brièvement les experts qui participeront aux débats. Elle signale que la conférence réunit des penseurs stratégiques pour les encourager à formuler des idées et des recommandations qui permettront au CRDI et à Syngenta de créer de meilleurs PPP.

Débat d'experts : Des PPP pour répondre à la demande croissante d'aliments dans le monde

Les tendances mondiales (y compris la croissance de la population et des revenus, l'urbanisation, la dégradation des ressources naturelles, les changements climatiques, et le besoin et les possibilités de moderniser les chaînes d'approvisionnement agricoles et alimentaires) sont une source de défis, mais aussi de possibilités. Ces possibilités pourraient nous échapper à moins qu'on arrive à les saisir grâce à des partenariats qui concilient des mesures d'encouragement et des buts privés et sociaux. Ce débat d'experts clarifie la pertinence des PPP en agriculture et explique la chaîne d'approvisionnement et de valeur « du champ à l'assiette ».

Experts :

- Pamela Anderson, directrice générale, Centre international de la pomme de terre (CIP), GCRAI — modératrice
- Dan Cosgrove, vice-président, Pioneer Hi-Bred International Inc.
- Carl Pray, professeur, Université Rutgers
- Kenneth Quinn, président, Fondation du Prix mondial de l'alimentation
- Surampudi Sivakumar, PDG, agroentreprise, ITC Ltd.

Après quelques remarques sur le débat d'experts par la modératrice **Pamela Anderson, directrice générale, Centre international de la pomme de terre (CIP), GCRAI**, les membres du groupe prennent la parole tour à tour. **Carl Pray, professeur à l'Université Rutgers**, décrit son expérience, depuis 1982, de la documentation de la croissance du secteur privé dans les pays en développement et signale la récente et phénoménale croissance du secteur privé dans les pays en développement. **Surampudi Sivakumar, PDG, agroentreprise, ITC Ltd.**, décrit le travail accompli par sa société pour appuyer plus de cinq millions de familles agricoles; il parle de la transition que doit faire l'Inde d'une économie tenue de combler des pénuries alimentaires à une économie où les consommateurs recherchent la variété, la qualité, la sécurité alimentaire et la commodité, ce qui obligera le secteur privé à jouer un bien plus grand rôle pour livrer de la valeur. Les PPP seront un élément essentiel de la transition vers l'avenir. **Dan Cosgrove, vice-président, Pioneer Hi-Bred International Inc.**, explique comment sa société aborde les partenariats en agriculture et souligne à quel point il importe de repérer des partenaires clés, de définir les valeurs partagées, de faire place à l'inclusion et de reconnaître les différents intérêts qui interviennent dans le partenariat. **Kenneth Quinn, président, Fondation du Prix mondial de l'alimentation**, décrit son organisme et signale la création récente de la Bourse Norm Borlaug pour la recherche sur le terrain. M^{me} Anderson parle de l'expérience acquise par le GCRAI en matière de PPP et mentionne les succès obtenus grâce au recours à une chaîne commerciale participative pour lancer de nouveaux produits à base de pommes de terre.

La discussion se concentre tout d'abord sur l'importance des PPP en agriculture. M. Pray fait remarquer que la demande sans précédent de produits agricoles est un problème qui recèle aussi d'énormes possibilités pour le secteur privé, qui peut intervenir à un point stratégique, en collaboration avec le secteur public, pour permettre aux agriculteurs d'échapper à la pauvreté et pour aider les laissés-pour-compte (p. ex. grâce aux emplois générés par la croissance). M. Sivakumar observe que les PPP offrent un mécanisme susceptible d'harmoniser les forces contradictoires qui interviennent dans le domaine de l'agriculture. M. Cosgrove parle du besoin urgent d'accroître la production alimentaire de 70 p. 100 d'ici 2050. Pour y arriver, il faut augmenter le taux de productivité mondiale; or, aucun groupe ne peut y arriver seul. Plus on commencera tôt, plus on aura de chances d'atteindre le but. Il explique qu'il vaut mieux régler la question de la sécurité alimentaire à l'échelon local, puisque la plupart des aliments sont consommés là où ils sont produits. M. Quinn souligne l'urgence de la situation sur le plan politique. L'agriculture figure maintenant au programme des dirigeants mondiaux; elle offre une occasion sans pareille de mettre en place des structures et d'obtenir un engagement à long terme en faveur de l'adoption de façons de faire dont l'efficacité ne se démentira pas.

Les membres du groupe se demandent si l'on peut prendre des mesures pour que les PPP profitent aux pauvres. M. Quinn dit que les PPP peuvent changer des choses si l'on comprend les besoins des agriculteurs et si on leur offre des conseils ou des technologies à l'échelon des villages. Il souligne l'importance de l'infrastructure (routes, communications, etc.). M. Cosgrove est d'avis qu'il faut tenir compte des questions budgétaires : les pauvres ne figurent pas toujours au sommet de la liste des intérêts des partenaires; le défi est d'harmoniser les stratégies pour déterminer comment régler le problème de la pauvreté. M. Sivakumar dit que les agriculteurs doivent être mis en rapport avec le

marché au niveau microéconomique et que les gouvernements devraient intervenir en fournissant l'infrastructure de base. Les secteurs public et privé doivent se synchroniser. M. Pray signale qu'on doit avoir adopté des politiques pertinentes pour que cela devienne rentable pour les petits agriculteurs, les fournisseurs d'intrants et les entreprises de transformation. M^{me} Anderson propose de définir un point de convergence pour permettre aux gens de contribuer en fonction de leurs capacités propres et de réfléchir, de manière plus globale, à la façon de créer un environnement propice.

Le groupe se penche sur la création de nouveaux modes de collaboration. M. Pray indique que les gouvernements de pays comme l'Inde, le Brésil et la Chine investissent abondamment, avec la collaboration du secteur privé, dans le développement technologique. Ces investissements peuvent apporter des technologies et de l'argent susceptibles de favoriser le développement durable. Les secteurs privé et public s'associent davantage à des puissances scientifiques du Sud afin d'exercer leurs activités dans les pays qui n'ont pas encore accès à cette technologie. Les pays du Sud sont plus enclins à collaborer avec le secteur privé si les sociétés ont leur siège en Inde ou au Brésil et qu'il ne s'agit pas de grandes multinationales. M. Pray ajoute que les PPP offrent des possibilités, mais qu'ils sont source d'une plus grande complexité. M. Sivakumar évoque le besoin de créer des institutions axées sur le marché pour gérer le risque des partenariats triangulaires entre les pays riches, en croissance rapide et pauvres. M. Cosgrove fait remarquer qu'une façon de collaborer est de chercher des domaines auxquels un groupe n'a pas accès, mais d'autres oui, et d'intervenir dans ces domaines.

Les membres du groupe proposent des moyens d'accélérer la création de PPP, notamment : organiser des PPP en convoquant une rencontre des dirigeants (tout d'abord les dirigeants politiques et ensuite les dirigeants d'entreprises) au cours de laquelle on s'engagerait à éliminer la faim dans un délai de 10 à 20 ans; fournir l'occasion aux éventuels partenaires de se rencontrer et de déterminer leurs intérêts communs; harmoniser les systèmes de réglementation, de propriété intellectuelle et de transfert des produits de base; passer d'un système adapté de vulgarisation agricole généralisé à un système personnalisé de transfert des connaissances (afin que les solutions soient créées de concert avec les agriculteurs); et accorder la priorité à la réglementation afin de permettre des transferts de technologie entre les pays.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les points suivants :

- Pour accélérer les PPP, il faudrait créer une plateforme d'apprentissage social (avec des exemples de réussites et d'enseignements clés).
- Il est essentiel que les agriculteurs soient reconnus comme des intervenants à part entière dans les partenariats agricoles, même si cela devait en accroître la complexité. On devrait investir dans le renforcement des capacités organisationnelles des agriculteurs afin qu'ils puissent défendre leurs propres intérêts et participer à titre de partenaires de plein droit.
- On peut reprendre ou répéter des modèles fructueux de PPP; toutefois, il n'y a pas de modèle universel. Les besoins en matière de sécurité alimentaire varient énormément d'une région à l'autre, ce qui exige le recours à des applications différentes. Les institutions devraient

commencer à documenter des modèles de processus pour les PPP. On peut valider ces modèles et prendre note des modifications nécessaires lorsqu'on change de région.

- Les capacités en matière de recherche-développement ont évolué au cours des 20 dernières années. Certaines données indiquent que les capacités du secteur public en matière de recherche-développement ont été transférées de l'Europe et des États-Unis vers le Sud, soit vers la Chine, le Brésil, l'Inde et l'Afrique du Sud. Les grands pays deviennent des fournisseurs régionaux de technologie pour les régions avoisinantes, avant tout par l'entremise du secteur privé, mais aussi du secteur public. Les obstacles au transfert des technologies sont donc importants.
- Il n'est pas facile de s'organiser pour que la recherche et le développement se concentrent sur les cultures qui importent le plus aux pauvres. Les centres du CGIAR s'intéressent à une dizaine ou une douzaine de cultures vivrières que délaissent les multinationales, mais les centres sont sous-financés (le budget de recherche-développement de Syngenta est supérieur au budget de l'ensemble du réseau du CGIAR).
- Les dirigeants des gouvernements devraient créer des PPP et inciter les gens à y participer.
- Les PPP créeront des gagnants et des perdants. Selon leurs capacités, les perdants peuvent faire en sorte que les PPP ne fonctionnent pas. Il est nécessaire de repérer les perdants et de les indemniser pour qu'ils acceptent le changement.
- On ne devrait pas considérer les PPP comme un jeu à somme nulle. Plutôt que de se disputer une part du gâteau, on devrait tenter de faire un plus gros gâteau, par exemple en participant à un partenariat triangulaire; en intégrant de nouveaux partenaires; ou en tenant compte des facteurs politiques, géographiques et commerciaux dans le choix des partenaires afin que le PPP soit fondé sur des intérêts d'une ampleur telle que tous puissent se considérer comme un gagnant.

Débat d'experts : Catalyser les PPP en agriculture et la chaîne d'approvisionnement alimentaire

Les partenariats fructueux conservent un équilibre et une harmonie entre les encouragements, les attentes, les obligations et les récompenses. Les PPP peuvent être formés grâce aux encouragements et aux ressources « internes » des partenaires (p. ex. le désir d'avoir accès à la technologie ou à de nouveaux marchés, la RSE, ou des aspirations sociales ou environnementales) ou « externes » (p. ex. des encouragements fiscaux, des subventions, un financement de l'extérieur). Ce groupe se penche sur la multiplicité des motifs, des encouragements et des types de financement, et se demande comment nous pouvons améliorer les mesures d'encouragement à la création de PPP dans le secteur de l'agriculture.

Experts

- Augustine Langyintuo, chef, Politiques et partenariats, AGRA — modérateur
- Sannadi Baskar Reddy, directeur, Agriculture, Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI)

- Keith Palmer, président exécutif, AgDevCo
- Amit Roy, PDG, IFDC

Augustine Langyintuo, chef, Politiques et partenariats, AGRA, et modérateur du débat, présente le sujet du débat et invite les membres du groupe à se présenter. **Keith Palmer, président exécutif, AgDevCo** se qualifie de créateur en série de PPP dans le domaine de l'infrastructure. **Sannadi Baskar Reddy, directeur, Agriculture, Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI)**, parle des efforts déployés par la FICCI pour ancrer des partenariats partout en Inde grâce à la Million Partners Initiative; il expose la difficulté de créer des partenariats de nature agricole et de l'importance de créer un milieu propice pour combler le manque de confiance. **Amit Roy, PDG, IFDC** indique que son organisme considère les partenariats comme des occasions et souligne l'importance d'harmoniser les objectifs d'un partenariat afin que tous les partenaires comprennent leurs rôles respectifs. M. Langyintuo explique la création de l'AGRA à titre de catalyseur de PPP en Afrique et souligne la nécessité d'une participation des secteurs tant public que privé pour cerner le problème, préconiser le changement et s'attaquer à cet enjeu.

La discussion débute. M. Roy parle du rôle important que jouent les encouragements dans les PPP, citant l'exemple des engrais. Il est nécessaire d'améliorer l'efficacité des engrais pour accroître la production alimentaire, mais le secteur privé craint que le volume des ventes diminue si l'on accroît l'efficacité des engrais. Or, le fait est que les agriculteurs utiliseront de plus en plus d'engrais à mesure que leur efficacité augmentera. M. Roy mentionne les structures d'encouragement eu égard à la propriété intellectuelle (p. ex. les points d'accès aux prix, les droits d'exclusivité durant une certaine période de temps, les parts de marché) et décrit les divers encouragements disponibles à chaque étape de la commercialisation du manioc. M. Reddy fait porter l'attention sur la stabilité et la cohérence, qui sont de puissants encouragements, par exemple dans le cas de l'agriculture sous contrat. M. Palmer fait remarquer à quel point il est difficile de se doter des capacités permettant de réunir tous les éléments nécessaires (p. ex. infrastructure, gestion du risque relatif aux intrants) au moment opportun de sorte que le résultat global soit avantageux tant pour les agriculteurs que pour le secteur privé. Il faut disposer sur le terrain des capacités suffisantes pour bâtir la confiance. Il recommande d'investir des ressources publiques pour combler l'écart de rentabilité que connaît le secteur privé lors du démarrage des entreprises.

M. Palmer dit que les gouvernements doivent investir dans l'agriculture. M. Roy suggère que les PPP envisagent des moyens de protéger l'investissement du secteur privé tandis que M. Reddy propose que les gouvernements mettent en place des mécanismes pour réduire les risques liés aux investissements. M. Roy remarque que le secteur privé n'est pas réticent à s'engager dans des PPP, mais qu'il les comprend mal et ne sait pas comment y participer. M. Baskar soulève la question de la sensibilité, sur le plan politique, avec laquelle doivent composer les gouvernements lorsqu'ils choisissent leurs partenaires dans les PPP. Selon M. Palmer, il est inévitable que l'élaboration des politiques soit soumise à des pressions politiques; M. Roy abonde dans le même sens, et cite en exemple les subventions.

M. Palmer observe que les grandes exploitations agricoles dans les marchés émergents possèdent une expérience de l'agriculture qu'on peut mettre à profit. Les PPP efficaces doivent solliciter des personnes qui souhaitent faire de l'argent et contribuer au développement de l'agriculture de façon à procurer des avantages aux petits exploitants. L'ingrédient manquant, c'est le capital — il faut organiser le financement.

Les membres du groupe discutent des domaines où les encouragements pourraient opérer les plus profonds changements. M. Reddy mentionne l'innovation sur le plan des politiques pour créer un milieu propice aux PPP à titre de domaine prioritaire. M. Roy est d'accord et propose aussi de sensibiliser les secteurs tant public que privé aux possibilités et aux moyens à prendre pour surmonter les obstacles au commerce. M. Palmer propose d'investir dans des incubateurs d'entreprises dans les régions où la production alimentaire est abondante.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants :

- Il est difficile de distinguer « la » politique et « les » politiques dans le cas du moratoire de deux ans imposé par l'Inde sur la culture de l'aubergine génétiquement modifiée. On n'a pu mobiliser les agriculteurs pour constituer un groupe plus puissant; le milieu scientifique n'a pas sensibilisé la population à la technologie; on n'a pas assuré aux citoyens que le produit de la récolte serait sans danger; et les responsables des politiques n'ont pas mis un terme aux consultations publiques après avoir reçu l'approbation du milieu scientifique.
- Les ministres titulaires de divers portefeuilles (travail, bien-être social, etc.) doivent tous être conscients du rôle de l'agriculture.
- Il faut tenir compte des jeunes dans les PPP. Le gouvernement s'intéresse à la disponibilité de la main-d'oeuvre, de sorte qu'il se préoccupe de la formation et des compétences.
- Les changements climatiques auront de profondes répercussions sur l'agriculture. La volatilité croissante des conditions météorologiques accentuera les risques que courent les petits exploitants agricoles. L'irrigation peut pallier cette volatilité, mais il faudra mobiliser du capital.
- Les agriculteurs devraient être partie prenante à cette discussion sur les PPP. Ces rencontres revêtraient un plus grand sentiment d'urgence si les agriculteurs pouvaient y participer, ou si elles pouvaient se tenir dans leur milieu.
- Au lieu de se concentrer sur des PPP particuliers, il faudrait tenir compte du portrait global, et du mode d'interaction du gouvernement avec le secteur privé et la société civile. Il faudrait aussi se demander qui devrait être invité à la table pour exercer une influence sur les politiques.
- *Les mesures gouvernementales telles que les subventions aux moyens de production pour les engrais et les encouragements à la commercialisation du manioc créent-elles des problèmes ?* [Cette question a été soulevée, mais n'a fait l'objet d'aucune discussion par manque de temps.]

Débat d'experts : Un partenariat pour concrétiser une nouvelle vision de l'agriculture

Les PPP sont un élément essentiel de la mise en oeuvre de la « Nouvelle vision de l'agriculture » du Forum économique mondial. Ce débat d'experts met en relief la portée de cette nouvelle vision multipartite. Il évalue les perspectives de partenariats dans le secteur de l'agriculture entre des regroupements d'agriculteurs, le milieu des affaires, les gouvernements et la société civile, ainsi que les modalités de mise en oeuvre.

Experts

- Lisa Dreier, directrice, Initiatives de sécurité alimentaire et de développement, Forum économique mondial
- Beth Sauerhaft, directrice, Durabilité environnementale mondiale, PepsiCo
- Martin Taylor, président, Syngenta — modérateur
- Simon Winter, vice-président principal, Développement, TechnoServe

Le débat s'ouvre par une présentation de **Lisa Dreier, directrice, Initiatives de sécurité alimentaire et de développement, Forum économique mondial**, qui porte sur l'initiative Une nouvelle vision de l'agriculture. Il s'agit d'une approche axée sur le marché pour favoriser la sécurité alimentaire, la durabilité environnementale et les perspectives économiques grâce à l'agriculture. Les principaux partenaires sont 28 champions issus de diverses entreprises partout dans le monde, des partenaires gouvernementaux, des partenaires possédant des connaissances particulières et d'autres (y compris des bailleurs de fonds et des regroupements d'agriculteurs). L'initiative est fondée sur la prémisse voulant qu'il soit possible d'améliorer l'agriculture en imaginant des solutions ciblées le long de la chaîne de valeur. Les chaînes de valeur alimentaire s'inscrivent dans un plus vaste système dont il faut aussi tenir compte. Tous les intervenants, sans exception (les secteurs public et privé et la société civile), ont un rôle important à jouer. L'initiative aide à susciter et à appuyer des partenariats multipartites dans de nombreux pays; elle tente aussi de faire avancer les dossiers relatifs à des plates-formes mondiales de haut niveau, telles que le G20, le G8 et le Conseil de l'agenda mondial sur la sécurité alimentaire du Forum économique mondial.

La discussion débute. **Simon Winter, vice-président principal, Développement, TechnoServe**, fait remarquer que la Nouvelle vision offre d'excellentes perspectives pour l'adoption d'une approche plus systématique et que le Forum économique mondial peut servir de tribune pour rassembler divers intervenants. **Beth Sauerhaft, directrice, Durabilité environnementale mondiale, PepsiCo**, décrit la Nouvelle vision comme la parfaite tribune et le parfait facilitateur pour la création de partenariats. PepsiCo participe à l'initiative depuis sa création. **Martin Taylor, président, Syngenta**, et modérateur du débat d'experts, explique comment la rencontre annuelle du Forum économique mondial à Davos fournit le « coup de pouce catalyseur » aux partenariats.

M. Taylor attire l'attention sur la distinction entre les petits exploitants agricoles de subsistance et semi-commerciaux, et signale que le secteur commercial a tout intérêt à établir des rapports avec ces

derniers. Il ajoute que l'intervention des sociétés multinationales dans le programme de sécurité alimentaire suscite des appuis pour autant que le système commercial mondial soit en bon état de fonctionnement; toutefois, il se peut que le système subisse certains contrecoups d'un protectionnisme occulte. Enfin, il décrit les problèmes associés à la réglementation : l'absence de coordination entre les pays, le facteur temps et le coût. Il constate que les marchés des intrants agricoles sont à ce point concentrés notamment parce que seules quelques sociétés ont les moyens de jouer le jeu. Les participants des secteurs de la haute technologie du Brésil, de l'Asie du Sud et de la Chine ne peuvent s'y engager que si le coût de la réglementation diminue.

Les membres du groupe partagent leur expérience des PPP. M^{me} Drier décrit un projet au Kenya dans le cadre duquel un groupe de sociétés a tenté de mettre au point des modèles de fonctionnement, avec un appui discret du gouvernement. Le projet a engendré des modèles novateurs, mais n'est pas arrivé à surmonter les obstacles. Il fallait une approche plus systémique. M. Winter décrit comment TechnoServe est intervenue pour négocier des ententes de haut niveau entre le gouvernement des États-Unis et des sociétés privées. Dans un autre cas (Guinness étant présente dans le secteur du sorgho au Ghana), on a épuisé les fonds d'aide au développement avant que la société n'ait terminé son travail. Cette expérience révèle qu'il est excessivement ardu de réunir des concurrents dans le cadre d'une même alliance. M^{me} Sauerhaft décrit les problèmes qu'a eu à surmonter PepsiCo pour aider les cultivateurs à obtenir du capital. La société a dû contrer les perceptions voulant que l'agriculteur soit captif d'un contrat à long terme qui l'empêche de profiter de bonifications ailleurs. PepsiCo a aussi dû contrer les perceptions relatives à l'accaparement de terres : à mesure qu'on démontre la productivité des sols, ceux-ci deviennent intéressants pour les grands groupes commerciaux; la société se voit donc soudainement tenue de travailler avec de moyens ou grands propriétaires plutôt qu'avec des petits exploitants agricoles. Il est aussi difficile pour PepsiCo de fixer un prix du produit final abordable pour la classe moyenne.

M. Taylor dit que de nombreuses personnes se méfient des fondations que gèrent les sociétés ou qui y sont associées. C'est parce que la fondation Syngenta AG travaille avec les petits exploitants qu'elle les comprend et qu'elle n'a pas de difficulté à traiter avec eux. Sans la fondation, la société ne pourrait avancer aussi rapidement.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent plusieurs points et questions, dont voici un résumé :

- *Comment peut-on approfondir l'engagement et le faire durer plus longtemps ?* M^{me} Drier répond que la Nouvelle Vision met en place une structure d'engagement, le Forum économique mondial agissant comme principal motivateur et incitateur pour favoriser les progrès et pour accroître le soutien des dirigeants et la visibilité. L'engagement doit devenir partie intégrante des institutions et il doit être motivé par leurs propres intérêts. M^{me} Sauerhaft dit qu'on peut susciter l'engagement des entreprises s'il existe une analyse de rentabilisation, ou si les sociétés peuvent voir une validation de principe. M. Winter fait remarquer que lorsque des bailleurs de fonds du secteur public sont de la partie, il est difficile d'obtenir des engagements de 10 ans puisque les cycles de financement des bailleurs de fonds ne correspondent pas à cette façon de

faire. Il propose de mettre en place des « portillons » à des intervalles de trois à cinq ans afin qu'on puisse conserver les appuis de principe tout en passant à des horizons différents. En fin de compte, on n'a pas absolument besoin des bailleurs de fonds du secteur public, de sorte qu'il est possible que le secteur privé puisse prendre la relève après cinq ans. M. Taylor observe que c'est la compréhension de la culture des partenaires qui permet de comprendre ce que peuvent être des calendriers réalistes pour chacun des divers organismes.

- *Comment les structures de coordination peuvent-elles demeurer légères et efficaces ? Quelle portée doivent avoir les PPP pour demeurer gérables ?* M^{me} Drier répond qu'il vaut mieux amorcer les travaux par l'entremise d'un projet pilote portant sur un produit de base plutôt que de se lancer dans de grands projets coordonnés. M. Winter suggère, pour éviter de perdre la maîtrise d'un PPP, de se concentrer sur une dimension particulière de l'industrie, de la chaîne de valeur ou du secteur, ou encore sur une seule région géographique.
- *Comment les PPP peuvent-ils intégrer les questions relatives au genre ?* M^{me} Sauerhaft répond que les questions de genre et les questions sociales font partie intégrante des programmes de durabilité de PepsiCo. M. Winter indique que l'harmonisation des encouragements au sein des PPP est le facteur décisif de leur réussite et qu'il faut inscrire les questions de genre à l'ordre du jour des négociations. Il faut aussi démontrer la rentabilité de l'autonomisation des femmes.
- *Comment des recherches comme celles que produit le réseau du CGIAR peuvent-elles aider la Nouvelle vision pour l'agriculture ?* M^{me} Drier répond que la recherche a un rôle très important à jouer et qu'elle devrait faire partie intégrante du processus de partenariat, surtout lorsqu'on privilégie certaines cultures. M. Taylor ajoute que la collaboration entre Syngenta et le CGIAR a permis de constater tout ce que les centres du CGIAR peuvent apporter. M^{me} Sauerhaft ajoute que la recherche du CGIAR sur les cultures spécialisées ainsi que l'aide qu'il apporte au renforcement des capacités (former les jeunes à la recherche et aux pratiques agricoles) seraient utiles.
- PepsiCo a réglé ses problèmes de distribution puisqu'on peut trouver ses produits partout. Il y a beaucoup à apprendre de l'expérience de PepsiCo à cet égard.
- *Les PPP devraient-ils être concurrentiels, ou devraient-ils être réglementés ou coordonnés d'une façon ou d'une autre ?* M. Taylor dit que la valeur des milieux concurrentiels, c'est qu'ils offrent une diversité de solutions. M^{me} Drier ajoute que le Consumer Goods Forum a bien réussi à faire le consensus au sein de l'industrie et à susciter un engagement en facilitant et en négociant des partenariats actifs. Il se pourrait que, selon leur type d'activité, d'autres genres d'organismes utilisent une approche différente. M. Winter fait remarquer les conséquences imprévues d'une trop vive concurrence. Un trop grand nombre de structures de PPP ou d'alliances qui se concurrencent pour retenir l'attention d'un agriculteur ou d'un entrepreneur local et qui offrent toutes des « carottes » peut semer la confusion. Il faut coordonner les interventions des bailleurs de fonds aux niveaux local et supérieur. M^{me} Sauerhaft abonde dans le même sens et souligne le besoin d'harmonisation.

Débat d'experts : Un sourcing responsable des PPP

Le sourcing respectueux des normes, responsable et qui permet la traçabilité des produits des petits exploitants agricoles (agriculture, horticulture, élevage et pêche) est une industrie en plein essor, axée sur les préférences et les préoccupations des consommateurs. Les partenariats, à but lucratif ou non, aident souvent à « faire bouger les choses ». Ce débat porte sur les possibilités et les contraintes associées à l'engagement des petits exploitants agricoles dans les pratiques de sourcing, y compris l'agriculture sous contrat.

Experts :

- Nicolas Bedouin, gestionnaire de projet CAMCOA, Syngenta
- Jason Potts, coordonnateur et cofondateur, Sustainable Commodity Initiative — modérateur
- Richard Rogers, administrateur de programme principal, Accès et marchés, Fondation Bill et Melinda Gates
- Kip Walk, directeur, Service du cacao, Blommer

Jason Potts, coordonnateur et cofondateur, Sustainable Commodity Initiative, et modérateur du débat, lance la discussion avec quelques remarques sur le sourcing responsable. À son avis, le sourcing responsable signifie l'intégration des coûts sociaux et environnementaux à la chaîne d'approvisionnement; le but est donc de bâtir une économie durable. Il décrit l'économie comme un PPP et envisage un avenir où le changement systématique de l'économie serait engendré par un sourcing responsable. Il commente la rapide croissance, au cours des deux dernières décennies, d'initiatives telles que les codes de conduite et les normes volontaires. Ces initiatives, qui étaient au départ « isolées », ont crû à un taux de 20 à 40 p. 100 par année au cours des cinq dernières années, à tel point qu'elles composent maintenant une part importante de l'approvisionnement et qu'elles sont perçues comme une partie de la solution aux problèmes. Les normes sont un type de partenariat dans lequel le secteur privé est le moteur de la commercialisation. Afin de durer, les normes doivent être cofinancées par le secteur public. M. Potts signale que l'historique du sourcing responsable en est un de PPP. Il invite ses collègues à réfléchir à l'interaction entre le sourcing responsable et les petits exploitants agricoles ainsi qu'à la façon dont on peut pratiquer un sourcing à la fois responsable et durable, et à se demander si l'application de principes supplémentaires au sourcing responsable donnera lieu à une multiplication des obstacles.

Nicolas Bedouin, gestionnaire de projets, Camcoa, Syngenta, décrit ce qu'il fait pour amener divers partenaires à collaborer afin d'améliorer le revenu des cultivateurs de cacao, signalant au passage que ces partenariats engendrent souvent un accroissement de la production et de la qualité.

Kip Walk, directeur, Service du cacao, Blommer, explique l'exécution par sa société de programmes de responsabilité sociale des entreprises et de durabilité en Asie, en Afrique de l'Ouest et dans les Amériques. La société a commencé à participer à ces programmes il y a 10 ans, avant tout pour garantir l'approvisionnement. Blommer a collaboré avec USAID en Indonésie pour former les agriculteurs aux bonnes techniques agricoles et au traitement après la récolte, et pour renforcer leurs capacités. Blommer a aussi travaillé avec la World Cocoa Foundation et avec des administrations locales pour les

aider à atteindre leurs cibles en matière d'infrastructure. La société collabore avec la Fondation Gates en Afrique de l'Ouest.

Richard Rogers, administrateur de programme principal, Accès et marchés, Fondation Bill et Melinda Gates, souligne que le secteur privé est le seul qui produit de la richesse. Le gouvernement et les ONG créent le milieu propice et instaurent des règles du jeu équitables afin que les entreprises puissent créer de la richesse. Il dit que les divers besoins des agriculteurs peuvent être répartis en fonction de l'importance qu'ils leur accordent. La Fondation Gates estime que la ferme est une entreprise holistique et M. Rogers demande comment elle peut appuyer les agriculteurs et ce que peuvent faire les gouvernements pour créer un milieu propice. La fondation aborde les PPP à trois niveaux : celui du pays (des partenariats pour susciter les bonnes politiques); celui de la société individuelle (un partenariat avec une société dans le cadre d'un projet particulier); et celui de l'industrie (des partenariats avec un ensemble de sociétés). Cette approche a permis à la Fondation Gates d'obtenir des résultats relativement rapidement et débouche sur des solutions évolutives. La fondation est intervenue dans les secteurs du cacao, du coton, du café et des noix de cajou, et elle aborde maintenant le secteur du riz. Elle adopte désormais une approche axée sur les pays. La fondation estime utile de tirer parti des compétences fondamentales, et utilise ses qualités de rassembleuse pour intéresser des concurrents au sein de l'industrie. Elle agit à titre d'intermédiaire honnête entre les concurrents, réduit les risques, partage les pratiques exemplaires et fournit des indicateurs. Elle apprend sur le tas et tente de trouver un juste équilibre.

M. Potts mentionne qu'on risque d'exclure les plus pauvres des pauvres lorsqu'on ajoute une série d'exigences (p. ex. eau potable, aucun travail des enfants, plans de gestion environnementale) aux critères de qualité que doivent respecter les petits exploitants agricoles (les coûts d'observation deviennent exorbitants). Il demande aux membres du groupe quels sont les défis que doivent relever les petits exploitants pour avoir accès aux chaînes d'approvisionnement et aux marchés de plus grande valeur, et quelles stratégies on peut mettre en place pour relever ces défis.

M. Rogers explique que le passage, par le secteur privé, des programmes de conformité aux programmes de durabilité témoigne d'une évolution des valeurs partagées. Les mesures prises par les sociétés peuvent avoir des conséquences sociales favorables sans pour autant nuire aux affaires. Il demande si la certification peut en fait certifier la pauvreté plutôt que d'autres critères et propose d'utiliser un tableau de bord de mesures critiques pour évaluer le rendement en matière de durabilité. Il réitère l'importance primordiale de parler davantage aux agriculteurs et de comprendre leurs besoins diversifiés, et propose de donner aux agriculteurs les outils nécessaires pour calculer leur propre rendement de l'argent investi pour respecter les normes.

M. Walk remarque que la certification n'est qu'un outil parmi d'autres, mais qu'elle permet bien des choses (elle offre un accès aux agriculteurs en leur permettant d'acquérir des ensembles de compétences que l'industrie n'est pas en mesure de conférer à l'agriculteur). La certification est un mode de commercialisation qui s'adresse aux consommateurs; il faut veiller à ce que la pauvreté ne soit

pas certifiée. En outre, les modèles de certification sont loin de régler tous les problèmes, par exemple le renforcement des capacités, l'accroissement des niveaux de revenu, les rendements et la qualité.

M. Walk décrit les difficultés qu'éprouve Blommer à obtenir un accès au cacao de la Côte d'Ivoire. Seuls 20 p. 100 du cacao transitent par des structures coopératives. La certification, malgré les coûts supplémentaires, incitera les producteurs à passer par des structures coopératives pour accroître leurs revenus et, espérons-le, leur rendement. Comme les structures coopératives constituent le meilleur mécanisme de communication avec les agriculteurs, les sociétés pourront leur faire savoir ce qu'elles font. M. Bedouin ajoute que la certification peut revêtir une grande importance pour les agriculteurs en leur permettant de sentir qu'ils font partie de la chaîne de valeur.

On aborde ensuite la croissance de la certification. On se demande s'il s'agit d'une occasion de créer des PPP. M. Bedouin dit que la certification peut être une façon de tirer parti des investissements dans l'infrastructure. M. Walk ajoute que la certification fera passer la production du cacao à un autre stade. À mesure que le consommateur deviendra plus avisé, la demande de certification augmentera, ce qui procurera des avantages aux agriculteurs (compétences supplémentaires, augmentation du revenu en raison des prix plus élevés des produits certifiés). L'investissement dans les compétences commerciales et techniques stimulera la certification, et le rôle du consommateur sera d'inciter les gouvernements à investir. M. Rogers est d'avis que, pour assurer la durabilité, l'investissement du secteur privé dans les PPP doit provenir des services commerciaux et non des programmes de durabilité des entreprises. Les investisseurs ont besoin d'une stratégie de repli bien définie, et la certification peut être un des éléments de cette stratégie. Il donne des exemples de renforcement des capacités pour les regroupements de groupes d'agriculteurs, et signale que le regroupement facilite les communications et la traçabilité, qui à leur tour favorisent l'établissement de normes, ce qui offre une stratégie de repli aux bailleurs de fonds.

Les membres du groupe discutent d'autres formes prometteuses de sourcing responsable. M. Walk indique que l'industrie a introduit la formation dans les exploitations agricoles au cours des quelques dernières décennies (la certification est un récent ajout). Outre la certification, on peut chercher à regrouper les agriculteurs, à mettre en place des structures de gouvernance adéquates (afin que les agriculteurs puissent avoir accès aux marchés mondiaux) et à s'adresser aux banques internationales. M. Bedouin souligne que l'engagement à long terme est important, et M. Potts fait observer que le sourcing responsable est fondé sur des relations, et que la confiance et l'engagement peuvent compléter ou remplacer la certification. Il mentionne le renforcement des capacités et la construction d'infrastructures comme d'autres voies à emprunter pour favoriser le sourcing responsable.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants :

- *Quel a été l'impact de l'avènement de la technologie, particulièrement des téléphones mobiles ?*
M. Walk dit que les téléphones cellulaires prolifèrent dans le secteur de l'agriculture; ils servent à communiquer les prix et les techniques. M. Rogers ajoute que le plus important débouché en matière de téléphonie cellulaire est l'« argent mobile », qui peut réduire les coûts des

transactions dans les cas de transferts d'espèces des acheteurs aux vendeurs. M. Bedouin dit que les téléphones mobiles permettent de communiquer facilement avec les agriculteurs pour leur transmettre des renseignements sur la formation et permettent aux agriculteurs d'avoir accès aux réseaux de son projet.

- *Compte tenu de la taille de leur entreprise, les petits exploitants agricoles peuvent-ils avoir un mode de vie durable ?* M. Rogers répond que les agriculteurs ont indiqué qu'une formation en commerce leur importe davantage qu'une formation en agronomie. L'agriculture est une entreprise diversifiée. Les agriculteurs tiennent compte du total des revenus, des liquidités et de la sécurité alimentaire. Il importe de donner aux agriculteurs des outils qui leur permettent de déterminer eux-mêmes si le rendement de leurs décisions sur l'investissement en vaut la peine. M. Walk ajoute que Blommer parle aux agriculteurs de la diversification et de l'élaboration de plans pour aplanir les soubresauts du marché et prédire plus précisément le revenu. M. Bedouin convient de l'importance de la diversification pour les agriculteurs. M. Potts commente que le rôle des consommateurs est de connaître les implications du sourcing responsable pour les agriculteurs et d'aider les producteurs à documenter leur coût de production.
- *Comment le sourcing responsable peut-il contrer le travail des enfants ?* M. Walk répond que le travail des enfants est acceptable si les tâches qu'ils accomplissent sont adaptées à leur âge. M. Potts fait remarquer qu'il s'agit peut-être de néocolonialisme dans la mesure où les consommateurs fixent des normes qui ne conviennent peut-être pas nécessairement à un système international. Il relève le besoin d'un système international qui soit sensible aux différences et qui adapte les normes en fonction des lieux. M. Rogers propose de s'attaquer aux symptômes et à la cause fondamentale du travail des enfants, c'est-à-dire la pauvreté. Les agriculteurs disent que si leurs revenus augmentent, ils enverront leurs enfants à l'école. Si le revenu est insuffisant, tous doivent alors faire leur part en travaillant.
- *Les économies émergentes qui sont devenues des importatrices d'aliments sont-elles intéressées au sourcing durable ?* M. Walk répond que cela dépend de la région. Dans le secteur du cacao, le concept du sourcing responsable n'existait pas traditionnellement dans les économies émergentes. Quant à l'industrie de la confiserie, les sociétés qui fabriquent des produits de marque introduiront le concept à mesure qu'elles appliqueront leur politique organisationnelle à l'échelle mondiale. Le cas échéant, ce sera l'industrie qui introduira le sourcing durable, et non les consommateurs.
- M. Rogers remarque que cela revient à élaborer la proposition de valeur pour le sourcing responsable.
- M. Bedouin indique que si l'on arrive à améliorer l'image de l'agriculture, davantage de jeunes s'intéresseront au travail agricole. M. Potts conclut en disant qu'en fin de compte, le sourcing responsable permet de façonner un secteur fier et responsable qui incitera les gens à en faire partie.

Débat d'experts : Mécanisme d'attraction des investissements privés dans l'agriculture

Le Mécanisme d'attraction des investissements privés dans l'agriculture est une initiative menée par le Canada et d'autres bailleurs de fonds pour payer les innovations et les percées lors de la livraison, par exemple par l'entremise de garanties de marché. Les partenariats jouent un rôle clé. Ce débat d'experts veut faire ressortir les dimensions pratiques, y compris les plans de mise en oeuvre.

Experts :

- Nick Leswick, directeur, Division des finances internationales et du développement, Finances et échanges internationaux, Finances Canada — modérateur
- Susan McAdams, directrice, Financement multilatéral et novateur, Financement concessionnel et partenariats mondiaux, Banque mondiale
- Grahame Dixie, chef d'équipe, Unité des entreprises agroalimentaires, Agriculture et développement durable, Banque mondiale
- Jaykumar Menon, directeur principal, Éducation et développement mondial, Développement des prix, X-PRIZE Foundation
- Orin Hasson, administrateur de programme associé, Fondation Bill et Melinda Gates

Nick Leswick, Division des finances internationales et du développement, Finances et échanges internationaux, modérateur du débat, ouvre la discussion en présentant le sujet du débat et en décrivant la participation de Finances Canada à l'initiative du Mécanisme d'attraction des investissements privés dans l'agriculture.

Susan McAdams, directrice, Financement multilatéral et novateur, Financement concessionnel et partenariats mondiaux, Banque mondiale, fait une présentation sur l'initiative du Mécanisme d'attraction des investissements privés dans l'agriculture (AGPM). Elle présente tout d'abord le concept de financement novateur et explique la différence entre les mécanismes d'incitation et les mécanismes d'attraction. Elle dit que les mécanismes d'attraction compensent les inefficacités du marché en utilisant des paiements fondés sur les résultats pour encourager l'innovation et relancer les marchés, en offrant des paiements *ex post* pour des résultats définis *ex ante*. Elle donne comme exemple le recours aux mécanismes d'attraction en santé et examine les possibilités d'utiliser de tels mécanismes en agriculture. L'AGPM est conçu de manière à élaborer des moyens d'encourager l'innovation technologique ainsi que l'adoption de meilleurs produits, processus et technologies, pour ensuite évaluer l'efficacité des mécanismes d'attraction. M^{me} McAdams décrit certaines des difficultés dont il faut tenir compte lorsqu'on applique des mécanismes d'attraction à l'agriculture, tels que la fragmentation du secteur et d'éventuels compromis (p. ex. l'innovation technologique contre l'adoption par les petits exploitants agricoles (ou les deux), et le bien-être des petits exploitants contre la sécurité alimentaire (ou les deux)).

Jaykumar Menon, directeur principal, Éducation et développement mondial, Développement des prix, X-PRIZE Foundation, explique qu'un prix est une espèce de PPP et un type de mécanisme d'attraction. Il

décrit différents types de prix et signale qu'un prix est un type de financement fondé sur les résultats et un mécanisme d'attraction qui peut viser diverses cibles — les dirigeants, les particuliers, les sociétés. Un prix peut être accordé pour une réalisation commerciale, sociale ou technologique. On peut faire appel à des intervenants spécialisés pour l'élaboration du prix, qui devrait tenir compte de facteurs tels que le caractère transformateur du prix, l'existence d'un but objectif mesurable, l'effet de levier qu'il peut procurer, etc.

Grahame Dixie, chef d'équipe, Unité des entreprises agroalimentaires, Agriculture et développement durable, Banque mondiale, explique comment les mécanismes d'attraction peuvent servir d'outil pour intervenir dans certains volets de l'aide que d'autres mécanismes n'atteignent pas. Le secteur privé peut obtenir des résultats s'il maîtrise ces mécanismes, ce qui est important dans un monde en pleine évolution. Il observe que l'adoption du mécanisme d'attraction se heurtera à certaines difficultés dans le secteur agricole. À la différence du secteur de la santé, dans lequel il a fallu persuader cinq décideurs, il faudra ici persuader des milliers d'agriculteurs. Il mentionne aussi les problèmes soulevés par le choix de la société du secteur privé qui mettra en oeuvre le mécanisme, et ajoute que plus il y aura de partenaires, plus la tâche sera ardue.

Orin Hasson, administrateur de programme associé, Fondation Bill et Melinda Gates, explique les raisons pour lesquelles la Fondation Gates s'intéresse aux mécanismes d'attraction en agriculture : tout d'abord, ces mécanismes peuvent ouvrir la porte au secteur privé, puisqu'ils permettent aux intervenants de déterminer comment obtenir certains extrants sans respecter des procédures établies; ensuite, ils attirent une plus grande diversité d'intervenants (il n'est pas nécessaire de choisir d'emblée les gagnants); et enfin, ils permettent aux bailleurs de fonds de prendre certains risques en ne payant que pour le résultat final. Il décrit les problèmes auxquels s'est heurtée la Fondation en utilisant les mécanismes d'attraction, par exemple l'obtention de financement avant la production des extrants, la définition de la taille appropriée des prix ou des récompenses, et la détermination du niveau de risque à prendre.

M. Dixie décrit les projets pilotes financés par la Banque mondiale qui utilisent des mécanismes d'attraction. Il s'agit entre autres de projets portant sur la vaccination des chèvres, les engrais, les aliments biofortifiés, l'aflatoxine et la réduction des pertes après la récolte. Il y a aussi des prix pour la diffusion des connaissances et pour l'application de la technologie dans d'autres domaines. M. Hasson parle de la démarche de la Fondation Gates qui est axée sur des portefeuilles et fait appel à divers types de mécanismes.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants.

- Le partenariat de l'AGRA avec une banque commerciale afin de partager les risques n'est pas représentatif d'un mécanisme d'attraction. Dans le cadre d'un mécanisme d'attraction, les fonds ne seraient versés qu'une fois le crédit accordé à l'agriculteur.
- *Peut-on considérer les futures recettes fiscales tirées par les gouvernements des cultures vivrières comme un mécanisme d'attraction (dans la mesure où l'on encourage les investisseurs à*

investir dans l'augmentation des rendements pour procurer une valeur future aux gouvernements), un peu comme les obligations d'impact social au R.-U. ? M^{me} McAdams répond que l'AGPM cherchait avant tout à produire des résultats concrets plutôt qu'une valeur future. M. Dixie mentionne une initiative du gouvernement du Kenya, au cours des années 1980, qui, en fixant un prix moyen pour le montant des recettes à retourner au pays, a incité les exportateurs horticoles à produire des produits de plus grande valeur.

- *Les mécanismes d'attraction dans le secteur agricole diffèrent-ils des mécanismes dans le secteur de la santé ?* M^{me} McAdams répond qu'il est beaucoup plus facile d'utiliser des mécanismes d'attraction dans le secteur de la santé. Le secteur agricole est plus complexe et les mécanismes d'attraction devront composer avec des PME dans un certain nombre de pays différents, où les marchés sont différents. M. Menon ajoute que le secteur de la santé compte d'importants acteurs potentiels (les gouvernements) et qu'il possède déjà des systèmes de distribution, tandis que les secteurs agricole et alimentaire sont plus fragmentés, sans compter que les préférences des consommateurs y jouent un plus grand rôle.
- *Dans quelle mesure les architectes des mécanismes d'attraction ont-ils réfléchi à la possibilité de les appliquer à la réduction du plafonnement des rendements ?* M. Menon estime que les prix peuvent encourager l'adoption d'étapes intermédiaires ainsi que de buts finaux, mais il indique que les mesures et les comparaisons seront délicates. M. Hasson fait observer qu'il serait difficile d'appliquer des mécanismes d'attraction aux plafonnements des rendements, mais pas plus que d'appliquer des mécanismes d'incitation. Les mécanismes d'attraction peuvent être beaucoup plus efficaces puisqu'ils permettent à une diversité d'intervenants de faire preuve de créativité pour atteindre un indicateur.
- *Les politiques gouvernementales comme les subventions ont-elles influé sur l'aptitude des entrepreneurs à atteindre les objectifs en matière de productivité ?* M. Leswick dit que les barrières à l'exportation ont effectivement présenté des difficultés lorsqu'ont débuté les projets pilotes dans le cadre de la AGPM. M. Graham ajoute qu'un thème récurrent en Afrique est la façon de faire franchir les frontières aux produits. Une façon de régler ce problème est de mettre au point des indicateurs pour les entreprises agroalimentaires afin d'encourager l'adoption de mesures dans des pays qui constatent l'existence d'indicateurs améliorés ou bonifiés dans d'autres pays. M. Menon fait remarquer que ces politiques peuvent être des catalyseurs plutôt que des entraves.
- *Qu'arrive-t-il lorsqu'un prix est accordé ?* M. Menon indique que les prix peuvent être conçus de manière à ce que leur effet soit inhérent. Il faut un certain impact transformateur pour remporter le prix, de sorte que l'action destinée à provoquer cet impact place son auteur sur la trajectoire envisagée. Si l'on désire en faire davantage, on peut former des partenariats. M. Dixie ajoute que les projets peuvent comporter des volets à mettre en oeuvre après l'octroi du prix.
- *Si l'on offrait des prix pour la création de PPP ?* M. Menon fait porter l'attention sur le Municipal Seal of Approval, qui permet aux municipalités d'obtenir un prix lorsqu'elles atteignent un OMD, et sur un prix offert par le US Housing Development, qui exige que chaque équipe participante

soit un partenariat entre une ONG et un promoteur privé. Il ajoute qu'un prix peut prendre la forme d'un simple certificat.

- *Comment les mécanismes d'attraction peuvent-ils régler le problème du « dernier mille » en agriculture, particulièrement puisque ce type de solution dépend du contexte ?* M. Leswick répond qu'on peut mettre à profit les systèmes de distribution du secteur privé pour les adapter à d'autres régions géographiques. M^{me} McAdams indique que le problème du dernier mille en santé ne dépend pas du contexte, à la différence de l'agriculture, et fait remarquer qu'il existe déjà des systèmes de distribution des vaccins. M. Hasson ajoute que dans trois projets pilotes de la Fondation Gates, les paiements ne sont pas versés à moins que les agriculteurs aient adopté les produits. Si la solution du dernier mille dépend du contexte, elle devrait permettre aux intervenants locaux d'adapter l'exécution.

Plateforme de développement des partenariats

Discussion, au sein de la SFSA et du CRDI, de plans en vue du lancement d'une plateforme de ressources pour les PPP en agriculture, et mise en avant d'un programme novateur de recherche et de consultation

Orateurs :

- Jean Lebel, directeur, Agriculture et environnement, CRDI
- Marco Ferroni, directeur général, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture

Jean Lebel, directeur, Agriculture et environnement, CRDI, résume les principaux points qui émanent des discussions de la journée et qui peuvent servir à faire progresser l'élaboration d'une plateforme de ressources pour les PPP en agriculture, ainsi qu'un programme innovateur de recherche et de consultation. Ces points sont les suivants :

1. recherche : synthèses des études de cas pour en apprendre davantage sur les échecs, sur la mesure de l'efficacité des PPP, sur le passage des PPP de haut niveau à un niveau inférieur, sur la durabilité au fil du temps, sur les frais d'application et sur l'extensibilité;
2. services de courtage pour les PPP : offrir l'occasion aux partenaires de se rencontrer, d'élaborer des plans pour permettre aux petites entreprises d'avoir accès aux ressources et de prendre de l'expansion, et offrir de l'aide concernant le régime de propriété intellectuelle et la certification;
3. outils et encouragements : mécanismes de garantie de marché, outils financiers, et outils et encouragements pour l'accès au marché et la gestion du risque.

Marco Ferroni, directeur général, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture, dit que l'idée que les PPP sont importants pour permettre à l'agriculture d'aller de l'avant a été omniprésente dans tous les débats d'experts. Il relève les principaux points soulevés durant les discussions de la journée, tels que le besoin d'une plus grande collaboration en raison des progrès scientifiques, et la création d'un milieu dynamique pour le secteur privé engendrée par l'accroissement de la demande d'aliments et de produits agricoles dans les marchés émergents. Il ajoute que les PPP peuvent être considérés comme des mécanismes de transition pour relancer les marchés et offrir les avantages de la recherche et du

développement en situation de croissance économique, ou comme mécanismes qui comblent les écarts dans la prestation des services. Il demande aux participants de réfléchir au type de plateforme de gestion des connaissances susceptible d'orienter les personnes qui élaboreront des PPP en agriculture.

Suit une discussion ouverte, au cours de laquelle on soulève plusieurs points :

- Il n'a pas encore été beaucoup question des domaines où les PPP échouent et de ce qu'ils sont incapables de faire. Il faut obtenir des détails plus précis sur les agriculteurs et les sociétés qui sont en mesure de recourir aux PPP, et sur les technologies qui peuvent être mises au point par l'entremise de partenariats.
- Peut-on commencer par créer des points chauds pour combler l'écart de productivité mondiale ?
- Une analyse FFPM (forces, faiblesses, possibilités et menaces) pourrait s'avérer utile.
- La plateforme de développement des partenariats peut fournir des conseils et des orientations aux PPP à des moments critiques.
- L'harmonisation des encouragements et la promotion du concept de la valeur partagée sont des facteurs importants dans l'optique des PPP.
- La plateforme de connaissances devrait comporter une base de données sur les études de cas qu'il serait possible de consulter selon les produits des secteurs et les régions. Pour réussir, les PPP doivent être gérés. Il faut disposer de profils de gestionnaires de PPP efficaces, et il est nécessaire de former les futurs gestionnaires.
- On devrait définir clairement des objectifs et des incidences pour la plateforme de développement des partenariats. Ensuite, on pourra recourir aux mécanismes existants pour recueillir et diffuser des études de cas et offrir des services-conseils. Il pourrait être possible de permettre au secteur privé d'appuyer davantage les dossiers relatifs aux politiques, pour autant qu'on dispose d'une analyse de rentabilisation bien définie.
- Chaque partenariat a ses propres besoins. Il s'agit de savoir comment appuyer chacun des partenaires tout en prenant de l'envergure.

JOUR 2 27 mars 2012

Débat d'experts : Que pouvons-nous apprendre des PPP en matière de santé mondiale ?

Il y a longtemps que les PPP interviennent dans le secteur de la santé, fournissant des produits aux pauvres. On peut constater d'importantes différences, mais aussi de nombreux parallèles, entre les PPP en santé et les PPP en agriculture. La discussion sera axée sur les leçons apprises dans le secteur de la santé et sur la manière dont les PPP en agriculture pourraient désormais s'en inspirer— et vice versa.

Experts :

- Marco Ferroni, directeur général, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture—modérateur;
- Hans Rietveld, directeur, Accès et marketing mondiaux, Malaria Initiative, Novartis;
- Anna Thompson-Quaye, directrice, Global Fund Private Sector Delegation, GBCHealth;
- Marc van Ameringen, directeur général, Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN).

Marco Ferroni, directeur général, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture et modérateur du groupe d'experts, amorce la discussion en formulant quelques commentaires sur les différences entre le secteur de la santé et celui de l'agriculture. Il invite chaque membre du groupe à se présenter.

Anna Thompson-Quaye, directrice, Global Fund Private Sector Delegation, GBCHealth, parle de la façon dont GBCHealth (une coalition de plus de 230 sociétés qui oeuvrent pour améliorer la santé de leurs travailleurs et de leurs collectivités partout dans le monde) mobilise les intervenants pour créer des partenariats à l'échelle locale, régionale et nationale. GBCHealth représente parfois les entreprises, et agit en tant que carrefour pour la mise en commun des pratiques exemplaires, des études de cas et des expériences relatives aux initiatives des entreprises en matière de santé. À la fin de 2011, GBCHealth a représenté le secteur des entreprises à une réunion des Nations Unies. **Marc van Ameringen, directeur général, Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)**, décrit la création de GAIN, il y a 10 ans, en tant que PPP visant à combattre la malnutrition. GAIN négocie des partenariats et recueille des fonds, et a pour objectif de rejoindre un milliard de personnes. L'organisme finance 50 PPP de grande envergure dans 30 pays, qui s'emploient à enrichir les aliments de base. **Hans Rietveld, directeur, Accès et marketing mondiaux, Malaria Initiative, Novartis**, décrit brièvement le rôle que joue Novartis dans la mise au point de médicaments contre le paludisme. Il mentionne que le principal facteur pour assurer la réussite d'un PPP est de miser sur les compétences fondamentales de chaque partenaire.

M. Ferroni demande aux membres du groupe de parler de la nature officielle de la représentation des entreprises dans le secteur de la santé. M^{me} Thompson-Quaye souligne que le Secrétaire général des Nations Unies a demandé à l'ambassadeur Richard Holbrooke de mobiliser les entreprises afin qu'elles s'engagent à l'égard du Fonds mondial de lutte contre le SIDA, la tuberculose et le paludisme. GBCHealth collabore en servant de lien avec le secteur privé par l'entremise du conseil d'administration du Fonds mondial, et participe au partenariat Roll Back Malaria. Dans le domaine de la santé, il existe de solides arguments économiques en faveur d'une participation du secteur privé, et l'incitation n'est pas nécessairement le profit; les entreprises comprennent qu'il est nécessaire qu'une collectivité soit en santé pour favoriser l'activité économique et le développement du secteur privé. M^{me} Thompson-Quaye mentionne le recours à des mécanismes de financement innovants (mécanismes de garantie de marché) et l'aspect stratégique des PPP, et souligne l'importance d'exploiter l'expertise primordiale du secteur privé.

M. van Ameringen fait remarquer que dans le secteur de la nutrition, on a manifesté des réticences à l'égard des PPP en raison de l'expérience vécue avec les préparations pour nourrissons. Il faudra

prendre des mesures incitatives pour mettre sur pied des partenariats. Dans le secteur de la nutrition, il a fallu 10 années pour faire accepter que les PPP sont un moyen légitime d'aller de l'avant. En général, dans ce secteur, on estime que le système de santé publique doit répondre à 98 p. 100 des besoins de la population. Les PPP constituent un nouveau véhicule et une nouvelle approche, et GAIN dispose de la tribune pour en faire la promotion. M. van Ameringen mentionne à quel point l'inclusion d'une représentation du secteur privé est délicate, et décrit divers mécanismes, tels que les conseils de partenariat et les alliances à l'échelle nationale. Il souligne que même si des partenariats différents ont besoin de tribunes différentes, celles-ci devraient être harmonisées et encouragées en permanence.

M. Rietveld parle des motifs qui incitent Novartis à mettre au point des médicaments contre le paludisme. C'est tout d'abord la responsabilité sociale de l'entreprise, pour répondre au besoin d'accessibilité généralisée des médicaments, qui a motivé la société. Toutefois, elle a aussi saisi le potentiel commercial que présente l'engagement. Le paludisme est la maladie la plus répandue en Afrique subsaharienne, et elle pourrait « ouvrir des portes »; si la société pouvait distribuer des médicaments contre le paludisme, elle pourrait utiliser le même mécanisme pour d'autres médicaments en Afrique. M. Rietveld observe que de tels projets doivent cadrer avec les grands objectifs opérationnels pour assurer leur durabilité. Novartis a reçu une contribution pour le développement de produits et a donc pu tirer parti de ses ressources internes. Il ajoute que Novartis a établi un partenariat avec des étudiants pour trouver des moyens d'améliorer la gestion des stocks dans les établissements de santé. Les étudiants ont trouvé une solution : former les gens à l'utilisation des téléphones mobiles pour signaler la réduction des stocks (en offrant, à titre d'incitatif, un crédit téléphonique pour les comptes rendus livrés en temps opportun), ce qui s'est avéré extrêmement efficace.

La discussion du groupe d'experts s'oriente sur les différences entre les secteurs de la santé et de l'agriculture. M. van Ameringen mentionne que le secteur de la santé a remarquablement réussi à rendre les marchés favorables aux pauvres. Il a fait en sorte que le secteur privé offre des médicaments à des prix abordables. Il y a eu un engagement à l'échelon macroéconomique, des PPP étant axés sur la recherche de solutions pour mettre un terme à certaines grandes maladies de notre vivant. En agriculture, il n'y a pas eu un tel engagement, de la part des secteurs public et privé, en faveur de la réduction des intrants. Le secteur de l'agriculture est motivé par des projets microéconomiques plutôt que macroéconomiques; il ne se mobilise pas pour relever de grands défis. De plus, les institutions du secteur de l'agriculture sont fragmentées. Il n'y a pas vraiment assez d'argent pour faire quelque chose de significatif, et pas de réel point d'entrée pour les PPP dans l'actuelle architecture institutionnelle. Maintenant que la sécurité alimentaire est à l'ordre du jour du G20, il y a une belle occasion d'y ajouter les changements architecturaux qui permettront de passer des enjeux microéconomiques aux enjeux macroéconomiques.

M^{me} Thompson-Quaye souligne qu'il est aussi compliqué d'obtenir des résultats dans le secteur de la santé que dans celui de l'agriculture. Elle suggère plusieurs façons de permettre au secteur de l'agriculture de s'inspirer de l'expérience du secteur de la santé : trouver un champion au sein de l'entreprise pour la Nouvelle vision de l'agriculture; créer une demande de produits et de services par

l'entremise du marketing social; et mobiliser les collectivités pour qu'elles expriment leur opinion sur les enjeux macroéconomiques.

M. Rietveld parle de la nécessité pour les partenariats de partager des valeurs communes. Il décrit à quel point a été novatrice, il y a 14 ans, la signature d'un protocole d'entente avec l'Organisation mondiale de la Santé (OMS) en vertu duquel une société privée acceptait de renoncer à des profits. Le partenariat a été confronté à certaines difficultés à un moment donné, lorsqu'il est apparu que les estimations de la demande étaient bien trop faibles, et Novartis a été vue comme une société ayant une faible capacité de prévision. Il est nécessaire d'élaborer un plan global prévoyant un rôle pour chaque partenaire, et il pourrait y avoir certaines faiblesses à corriger.

M. van Ameringen explique qu'à son avis, il est plus difficile d'obtenir des résultats en santé mondiale qu'en agriculture mondiale. L'accroissement des récoltes est similaire à l'accroissement de la distribution des médicaments. L'autre élément des résultats en matière de santé est l'effort qu'il faut consentir pour essayer de montrer, à l'aide d'indicateurs biologiques, si une intervention a eu ou non des répercussions sur la santé (c'est loin d'être toujours le cas, à cause de certains maillons de la chaîne d'approvisionnement, de la corruption, etc.) M. van Ameringen met en relief un apprentissage clé : le taux de rendement le plus élevé est obtenu par l'entremise des PPP qui passent par les systèmes nationaux (c.-à-d. qu'ils tiennent réellement compte de l'ensemble du secteur dans un pays et déterminent les choses à faire, cernent les encouragements, modifient les lois de nature réglementaire, etc.) plutôt que par l'entremise de PPP individuels. Dans le secteur de la santé, les PPP individuels ont du mal à accepter le fait que le bien public soit plus important que le rendement de l'investissement. M. van Ameringen insiste sur l'importance des encouragements; il observe que tout le monde cherche à faire un coup d'éclat, mais en fait les investissements des PPP ont un horizon de 10 ans.

M. van Ameringen ajoute que les produits du secteur des entreprises ne cadrent pas avec les objectifs du secteur de la santé. Les produits des plus grandes sociétés ne sont pas sains. Il ajoute qu'il est difficile d'amener les sociétés à collaborer (chaque société est concentrée sur sa marque) et d'amener les partenaires à travailler de concert. Les gouvernements changent, les sociétés délaissent certains secteurs commerciaux, les acteurs ne cessent de changer, les dirigeants passent... il est très difficile de les garder tous ensemble. Il suggère qu'on révisé la proposition de valeur pour les partenaires sur une base individuelle plutôt globale.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants :

- *Dans quelle mesure le secteur de l'agriculture est-il comparable au secteur de la santé lorsqu'il est question d'une crise susceptible de mobiliser le milieu et de mener à la formation d'un partenariat tel que le Fonds mondial ?* La constitution du Comité de la sécurité alimentaire mondiale a prévu une représentation du secteur privé au sein du groupe consultatif; les dirigeants d'entreprises et les hauts responsables discutent plus régulièrement ensemble des questions relatives à la sécurité alimentaire.

- Dans le secteur de la santé, le « coup de pouce catalyseur » a été l'indignation du milieu des ONG. La question de la santé a été élevée par les gouvernements au rang de préoccupation de sécurité nationale. Le secteur de l'agriculture suit de près, mais n'a pas encore atteint le même rang.
- On ne sait pas vraiment si les organismes des Nations Unies ayant leur siège à Rome et qui traitent d'agriculture sont en mesure de collaborer de manière efficace avec le secteur privé. On a créé un partenariat de l'APEC sur la sécurité alimentaire, dont un représentant du secteur privé est coprésident.
- *Il y a de nombreux PPP de recherche-développement dans le secteur de la santé. Comment peut-on appliquer la recherche-développement aux maladies orphelines ?* M. Rietveld mentionne que les PPP peuvent catalyser de nombreuses idées brillantes issues des universités.
- *Puisque la prévention vaut mieux que la guérison, pourrait-on stériliser les moustiques afin de réduire le mal qu'ils causent ?* M. Rietveld répond que ce sont les humains qui sont les hôtes du parasite du paludisme et non les moustiques. Pour gagner la guerre contre le paludisme, il faut éliminer le parasite, et c'est ce qu'essaient de faire les sociétés.
- Les changements climatiques pourraient accroître l'incidence de certaines maladies, telles que la méningite cérébro-spinale (MCS). Les PPP pourraient intervenir afin de rendre les vaccins disponibles et abordables pour les agriculteurs pauvres.
- *Comment pourrait-on officialiser les partenariats de manière à s'assurer que chaque partenaire s'acquitte de ses responsabilités ? Comment institutionnaliser les PPP de sorte qu'ils ne dépendent pas d'une seule personne ?* M^{me} Thompson-Quaye répond qu'il est préférable que plus d'une société soit membre des groupes consultatifs pour chacun des pays. On pourrait ainsi renforcer la position du secteur. Elle ajoute que pour adopter une démarche intersectorielle, il faut des mécanismes dans chaque des pays, et qu'on peut conclure des protocoles d'entente pour établir des partenariats. GBHealth réunit les entreprises pour qu'elles s'entendent sur les modalités d'engagement.

M. Ferroni clôt le débat d'experts en soulignant que la discussion a permis de montrer que sur le plan microéconomique, les PPP ne sont pas différents dans les secteurs de la santé et de l'agriculture; à l'échelle macroéconomique, on a pu cerner les possibilités dans le secteur de l'agriculture en s'appuyant sur les enseignements tirés du secteur de la santé; il faut pousser plus loin la réflexion.

Débat d'experts : Expérience de la négociation et de la gestion de bons PPP

Ce débat porte sur les enjeux critiques de la gestion des PPP (p. ex. confidentialité, DPI, différences culturelles).

Experts :

- Ruben Echeverría, directeur général, Centro Internacional de Agricultura Tropical - CIAT, GCRAI — modérateur

- Morgan Nzwere, chef de la direction du groupe, Seed Co Limited
- Joshua Hofheimer, avocat-conseil, Sidley Austin LLP
- Dilip Kulkarni, président, Agriculture durable, Jain Irrigation Systems Ltd.
- Boddupalli Prasanna, directeur, Centre international d'amélioration du maïs et du blé (CIMMYT), GCRAI

Ruben Echeverría, directeur général, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) GCRAI, et modérateur du débat, fait tout d'abord observer que les PPP pourraient être des mécanismes efficaces d'innovation technologique concertée et de commercialisation des technologies, mais il n'est pas nécessaire que toutes les initiatives prennent la forme de PPP. Il mentionne les complémentarités entre les secteurs public et privé dans le domaine de la recherche et le besoin d'effectuer davantage de travaux de recherche publique et privée. Il mentionne que la réussite des PPP dépend des objectifs, des rôles et des responsabilités définis; des mécanismes de gestion des différends; de la gestion du risque; d'encouragements visant à favoriser l'engagement et le sentiment d'appartenance; et de communications claires. Des PPP à petit budget et à court terme peuvent être très stratégiques, mais ils donnent lieu à des échanges scientifiques éphémères. De plus gros PPP déboucheraient sur un plus grand nombre d'accords scientifiques et de plateformes multipartites. Il relève le besoin d'agir sans tarder pour faire passer les PPP à une plus grande échelle.

Joshua Hofheimer, avocat-conseil, Sidley Austin LLP, décrit l'accroissement de la clientèle de sa société provenant du milieu agroalimentaire; sa société collabore notamment avec les secteurs public et privé pour favoriser l'adoption de ressources novatrices. **Boddupalli Prasanna, directeur, Centre international d'amélioration du maïs et du blé (CIMMYT), GCRAI**, mentionne les 15 différents cas et catégories de PPP de son centre, qu'il s'agisse de partenariats en matière de recherche-développement, de l'extension de la technologie aux petits exploitants agricoles et du stockage des céréales, ou encore de partenariats communautaires. **Morgan Nzwere, chef de la direction du groupe, Seed Co Limited**, fait observer que des sociétés de semences bien établies comme la sienne disposent déjà d'installations de distribution et peuvent donc jouer un rôle pour s'assurer que les technologies mises au point rejoignent la clientèle. **Dilip Kulkarni, président, Agriculture durable, Jain Irrigation Systems Ltd.**, décrit comment sa société intervient dans les domaines de l'irrigation et de la transformation des aliments. La société fait beaucoup de renforcement des capacités avec ses partenaires et participe à de nombreux partenariats, y compris des partenariats de recherche avec des universités, des partenariats avec le gouvernement pour le développement des infrastructures, des partenariats avec le gouvernement de l'État pour le renforcement des capacités, des partenariats avec des organismes financiers et un nouveau partenariat avec des villageois (« Friends of Agriculture »).

La discussion entre les experts porte sur des enjeux décisifs dans la négociation des PPP. Les membres du groupe mettent en relief les enjeux suivants :

- Les modalités institutionnelles doivent différer selon le type de PPP.
- Les deux parties doivent comprendre clairement les objectifs et les contraintes.

- La présence d'un chercheur ou d'un avocat qui comprend l'industrie est nécessaire pour garantir des négociations longues et fructueuses.
- Il faut commencer par des buts réalistes relatifs à la transformation nationale. Un projet particulier peut fournir le « coup de pouce » qui servira de catalyseur pour une transformation nationale (p. ex. Matanga Farms qui a introduit des variétés de semences de pommes de terre en Tanzanie). Il faut repérer les obstacles stratégiques pour la réussite de l'initiative, et formuler une stratégie collective sur la façon de les surmonter et d'étendre la réussite à l'échelle nationale.
- Une planification adéquate, une compréhension des intérêts communs, des forces complémentaires et un investissement de temps.
- Instaurer une relation de confiance mutuelle, respecter la propriété intellectuelle et s'engager à respecter les délais. La communication est la clé.
- Bien comprendre les réputations des partenaires. Protéger les réputations. Les partenaires nationaux doivent mieux comprendre les risques opérationnels, les coûts financiers et le risque de porter atteinte aux réputations ainsi que la façon de réduire au minimum l'influence de ces facteurs grâce à de bonnes communications.
- Le renforcement des capacités et l'autonomisation des institutions et des partenaires locaux devraient être des éléments fondamentaux de tout PPP.
- Les buts du partenariat devraient conjuguer les objectifs des secteurs privé et public.
- S'entendre clairement sur ce que chacun des partenaires tente de réaliser. Il faut que ce soit une situation gagnant-gagnant.
- S'entendre sur les rôles. Chaque partie doit s'en tenir à son rôle, à tous les égards.
- Une bonne planification détaillée.
- Une participation sérieuse des deux parties.
- Un financement bien planifié.
- Un suivi et une évaluation.

La discussion passe ensuite aux ressources nécessaires pour les PPP et aux PPP qui n'ont pas connu de succès. M. Hofheimer dit que, compte tenu des leçons tirées des collaborations avec le secteur privé, les coûts de l'investissement (en temps comme en argent) seront le double de ce qu'on avait prévu au départ. M. Prasanna commente qu'il faut des ressources considérables pour comprendre les implications des PPP sur le plan juridique. Le financement n'est pas anodin, particulièrement lorsqu'on a affaire à des technologies de pointe. M. Nzwere remarque que sa société offre souvent des contributions en nature, par exemple en fournissant des ressources pour réaliser des activités de formation ainsi que des installations pour mettre à l'essai de nouveaux matériaux; il arrive qu'elle vende à perte pour promouvoir une nouvelle variété de semences. M. Kulkarni observe qu'on peut solliciter du financement après avoir fait preuve d'une diligence raisonnable et avoir fait l'objet d'un examen juridique du côté tant public que privé. Si le projet est financé par le secteur public, les fonds doivent être acheminés par l'entremise d'un même guichet. Il signale qu'il faut prévoir des ressources pour le suivi et l'évaluation.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants :

- Le gouvernement de l'Allemagne a formé un PPP pour lancer une norme en matière de durabilité. Le PPP était dirigé par les partenaires, même s'il possédait un comité de direction multipartite.
- *Les bénéficiaires des PPP devraient-ils jouer un rôle dans la gouvernance des PPP ?* M. Hofheimer répond qu'il est capital que les bénéficiaires jouent un rôle. On peut estimer que les activités des petits exploitants agricoles font partie du secteur privé, dont les intervenants ne sont pas nécessairement tous des multinationales. Il fait remarquer que c'est l'utilisateur d'une initiative ou d'une technologie qui créera un marché; il propose qu'au lieu de penser aux avantages qu'on peut orienter vers le bas, on se demande plutôt où sont le besoin ou la demande (quelle est l'attraction) ? Les participants locaux (particuliers ou coopératives) devraient être les intervenants dans le partenariat. M. Kulkarni dit que les points de vue et la confiance des petits exploitants doivent être pris en considération avant la mise en oeuvre d'un PPP. Il recommande de s'employer avant tout à sensibiliser les bénéficiaires afin qu'ils soient prêts à adopter les nouvelles technologies avant de s'embarquer dans un PPP. M. Prasanna décrit comment la Fondation Gates sollicite la rétroaction des bénéficiaires avant d'investir dans des PPP.
- Il serait utile d'avoir une typologie élémentaire des PPP.
- Il existe une base de données sur les PPP en agriculture, qui est constamment mise à jour, sur le site Web de la Fondation Syngenta.
- *Il existe un courant de pensée, dans les pays africains, voulant que le gouvernement n'ait pas à faire des affaires. Comment les PPP fonctionneraient-ils si tel était le cas ?* M. Kulkarni répond que le gouvernement a un rôle à jouer dans la sphère commerciale; il a un rôle à jouer dans la création des infrastructures et, si le secteur privé n'est pas en mesure d'introduire la technologie, le gouvernement devrait assumer ce rôle. M. Prasanna ajoute qu'en Inde, le ministère des Sciences et de la Technologie octroie des fonds considérables pour mettre en rapport l'entreprise privée et les institutions du secteur public. Le gouvernement a tout intérêt à appuyer le milieu des affaires, voire à y participer. M. Nzwere fait remarquer que les gouvernements sont le plus important marché de sa société. Le gouvernement est un acteur de premier plan en matière d'achat et de distribution des semences. En ce qui a trait à la propagation de la technologie, les sociétés privées n'ont pas les capacités nécessaires pour couvrir tous les marchés ciblés, et le gouvernement a un rôle à jouer dans la prestation des services de vulgarisation nécessaires et dans la réduction des obstacles au commerce, la libération des stocks de semences et les conditions de vente. M. Hofheimer dit que les gouvernements interviennent lorsque la sécurité alimentaire devient préoccupante, particulièrement dans une optique réglementaire. Les partenariats devraient s'assurer que le gouvernement respecte et fait respecter les normes qu'il promulgue à l'intention de l'entreprise. Parfois, le gouvernement doit être sensibilisé et il faut savoir comment intervenir auprès de lui. Un participant ajoute que, dans bien des services gouvernementaux de l'Inde, il existe de nombreux mécanismes pour créer des incubateurs d'entreprises.

- Il est capital de bien définir les rôles et les responsabilités de chaque partenaire. La transparence est la clé.
- Les règlements peuvent devenir des obstacles. Le plaidoyer est nécessaire pour s’assurer que le gouvernement soit conscient des problèmes occasionnés par la réglementation.
- Le plaidoyer est une activité à long terme. Les associations semencières nationales et le marché commun de l’Afrique orientale et australe (COMESA) ont créé un PPP portant sur l’harmonisation des politiques et de la réglementation dans la région.
- On peut offrir les services publics avec une forte participation du secteur privé. Pourquoi le secteur privé ne devrait-il pas gérer la recherche au nom du secteur public ? Il s’agirait d’une forme de partenariat.

M. Echeverría clôt le débat en signalant que bien des gens considèrent que la formation de PPP est une façon d’obtenir plus de financement en période de compression des budgets du secteur public. Il voit cependant les PPP comme une façon d’avoir un impact que ne saurait avoir le seul secteur public. Il indique qu’il faut plus de temps pour discuter de la façon de bâtir la confiance et de gérer les PPP afin d’assurer leur réussite.

Débat d’experts parallèle 1A : Crédit et assurances pour les petits exploitants agricoles

Les services financiers, le crédit et l’assurance agricole sont des facteurs décisifs de l’amélioration de la productivité et de la gestion du risque. Ce débat illustre le rôle que pourraient jouer les PPP pour répondre aux besoins des petits exploitants agricoles en matière de crédit et d’assurances.

Experts

- Bim Hundal, président, Lions Head Global Partners — modérateur
- Rajesh Rai, vice-président, Rural Business Group, ICICI Lombard General Insurance Company Ltd.
- Jayanta K. Sinha, directeur général principal (Affaires rurales), State Bank of India
- Gerard van Empel, directeur, Rabo Development
- James Wambugu, administrateur délégué, UAP Insurance Kenya

Bim Hundal, président, Lions Head Global Partners, et modérateur du débat d’experts, ouvre la séance en s’interrogeant sur l’efficacité des modalités du crédit agricole dans le secteur rural. À son avis, dans l’optique de l’utilisateur, l’agriculture est saisonnière de sorte qu’il faut des délais de remboursement plus courts. Il ajoute que les banques préfèrent que les dispositions de crédit comportent une assurance.

Gerard van Empel, directeur, Rabo Development, présente sa société, une grande banque néerlandaise spécialisée dans le crédit en milieu rural. La société a une participation minoritaire dans de nombreuses

institutions bancaires internationales et étrangères; son but est de faciliter l'accès au financement dans les régions rurales. La société préfère que les institutions avec lesquelles elle collabore soient avant tout à propriété locale. Elle offre à ces institutions des services de gestion et de l'assistance technique. Les banques auprès desquelles elle est intervenue en Tanzanie et au Rwanda sont maintenant les plus grandes banques de ces pays.

Jayanta K. Sinha, directeur général principal (affaires rurales), State Bank of India, qualifie la State Bank of India de plus grande banque commerciale de l'Inde, avec ses plus de 5 000 succursales en région rurale et quelque 8 000 guichets automatiques partout en Inde. La banque finance l'agriculture, grâce surtout à la microfinance et aux groupes d'entraide, par l'entremise de services bancaires par téléphonie mobile ou de kiosques. Les petits exploitants agricoles constituent 90 p. 100 des 65 p. 100 de la population active de l'Inde qui travaillent dans le secteur agricole; il y a donc de nombreux petits prêts. Les petits producteurs sont souvent exclus du réseau bancaire officiel. M. Sinha dit que l'agriculture est un domaine délicat sur le plan politique en Inde. Les banques sont tenues d'affecter un certain pourcentage de l'ensemble de leurs prêts à l'agriculture, mais rien ne les oblige à intégrer l'assurance aux conditions de prêt. En fait, il y a quatre ans, le gouvernement a effacé les prêts des petits exploitants, ce qui a perturbé l'adoption d'une culture du crédit. La banque a participé à certains bons projets de PPP, mais pas avec le gouvernement. PepsiCo a été un partenaire dans le cadre d'une entente tripartite avec la banque et un groupe d'agriculteurs; elle a fourni des semences, de l'engrais et des conseils, et a aidé le groupe d'agriculteurs à s'organiser.

Rajesh Rai, vice-président, Rural Business Group, ICICI Lombard General Insurance Company Ltd., décrit les débuts de sa société en 2003, après la sécheresse de 2002 en Inde. Avec l'aide de la Banque mondiale, la société a créé un programme d'assurance axé sur le climat auquel souscrivent actuellement 10 millions d'agriculteurs. La société offre des prêts assortis d'une assurance, et espère offrir de l'assurance à un plus grand nombre d'agriculteurs au cours des quatre ou cinq prochaines années.

James Wambugu, administrateur délégué, UAP Insurance Kenya, dit que le Kenya possède toujours un marché de l'assurance sous-développé, qui ne touche que 3 p. 100 du marché. L'économie formelle est mieux protégée, mais l'économie informelle n'a pas été bien assurée. Sa société vise à fournir de l'assurance (récolte, vie et médicale) au secteur informel. Pour ce faire, elle doit relever deux grands défis : le manque d'accès aux soins de santé et la petite taille de l'exploitation d'un si grand nombre de producteurs. Un partenariat avec la Fondation Syngenta et Safaricom l'a aidée à mettre au point un régime d'assurance fondé sur la téléphonie mobile. Syngenta a participé à l'élaboration de l'indice des assurances et a coinvesti dans des stations météorologiques pour recueillir des données sur les phénomènes météorologiques. Les agriculteurs peuvent se prévaloir d'une assurance lorsqu'ils achètent des intrants; cette protection leur coûte l'équivalent de 5 p. 100 des achats. En cas de temps défavorable, l'indice calcule les frais ou l'indemnisation, et l'on fait parvenir l'argent par la voie du téléphone mobile. Ce système a vu le jour en 2009, une année où les récoltes ont été mauvaises. Puisque les indemnités ont été versées au cours de cette même année, les agriculteurs bénéficiaires sont devenus les plus grands promoteurs du système. Actuellement, 25 000 agriculteurs adhèrent au programme; la société espère que ce chiffre passera à 100 000 d'ici l'année prochaine.

Les membres du groupe répondent aux questions suivantes des participants :

- *Dans quelle mesure les utilisateurs ont-ils besoin de soutien technique ou de formation ?*
M. van Empel répond que son organisme préfère que le système soit fondé sur un compte bancaire (et non sur un compte utilisant sur la téléphonie mobile, de type « PayPal ») puisque cela encourage la littératie financière, qui est essentielle pour montrer aux utilisateurs comment contrôler leurs dépenses. Dans un projet pilote, au début de la nouvelle saison, la société a automatiquement versé des prêts équivalant à trois fois le solde du compte bancaire à la fin de la saison précédente. M. Sinha ajoute qu'en Inde, le défi est la croissance inclusive, qui est tributaire de l'accroissement de la productivité et de l'économie agricole. L'accès aux secteurs financiers organisés a toujours été difficile. Afin de réduire les frais de gestion d'une foule de petits prêts, la banque a encouragé les petits agriculteurs à constituer des groupes de 15 à 50 exploitants. Des ONG offrent des programmes de littératie financière et aident à mettre les groupes en rapport avec les banques. Bien qu'il soit obligatoire d'être assuré (pour les extrants) afin d'obtenir un prêt, les agriculteurs hésitent à souscrire.
- *Souscrit-on une assurance tout simplement pour obtenir du crédit ?* M. Rai répond qu'en Inde, le mandat du gouvernement affirme que tous les agriculteurs qui obtiennent un prêt doivent être assurés; d'autres agriculteurs peuvent opter pour l'assurance. Le gouvernement offre une subvention pour inciter les agriculteurs non assurés à souscrire une assurance, mais comme on a versé peu d'indemnités au cours des quelques dernières années, les agriculteurs n'étaient pas très tentés de souscrire.
- *Existe-t-il une plateforme par l'entremise de laquelle les banques et les sociétés de télécommunications peuvent mettre en commun les enseignements tirés de la prestation de services financiers et bancaires ? Cette responsabilité devrait-elle incomber aux banques ou aux organismes de réglementation ?* M. Rai répond que les services de téléphonie mobile ne visent pas à remplacer les banques. Les banques ont des réseaux de distribution, mais ceux-ci sont restreints; la microfinance et la technologie mobile peuvent jouer un rôle important pour accroître l'accès aux services bancaires. M. van Empel ajoute que de nombreux pays étudient les systèmes de téléphonie mobile; certains veulent mettre en place les réseaux de télécommunications tout en s'assurant que les banques conservent la maîtrise des mouvements d'argent. M. Rai indique que, dans le cadre du partenariat de sa société avec la société de télécommunications, l'organisme de réglementation a clairement fait savoir qu'il fallait utiliser un modèle axé sur la banque (c'est la banque qui héberge les comptes).
- *Qui est propriétaire des stations météorologiques et des données dans les régimes d'assurance axés sur la téléphonie mobile ?* M. Wambugu répond que la société d'assurance ne pouvait pas financer les stations météorologiques en raison d'un conflit d'intérêts. Le service météorologique kenyan est maintenant propriétaire des stations météorologiques et en contrôle les données; la société d'assurance s'en remet aux services météorologiques pour avoir accès aux données.
- *Existe-t-il des prêts novateurs conçus expressément à l'intention des femmes ?* M. Wambugu répond que malgré l'absence de produits d'assurance ciblant les femmes, c'est une femme qui

a été une des premières personnes à promouvoir le programme. La société songe à mettre au point un produit d'assurance groupé, bon marché, qui porterait sur les produits de santé et les funérailles.

Débat d'experts parallèle 1B : L'accès aux marchés — Normes de salubrité des aliments et exportations

Les normes et la traçabilité sont des déterminants importants de l'intégration des agriculteurs aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Ce débat met en relief la façon dont les PPP peuvent favoriser l'établissement de liens entre les petits exploitants agricoles et des marchés de plus en plus complexes.

Experts :

- Charlotte Hebebrand, chef de la direction, International Food and Agricultural Trade Policy Council — modératrice
- Spencer Henson, professeur, Université de Guelph
- Steve Homer, directeur général, SMH Projects
- Kristian Möller, secrétaire, GLOBALGAP

Charlotte Hebebrand, chef de la direction, International Food and Agricultural Trade Policy Council et modératrice du débat, présente quatre domaines clés à approfondir au cours de la discussion : l'imposition croissante de normes sur les marchés émergents et les répercussions sur les petits exploitants agricoles; l'impact des normes sur la salubrité des aliments dans les pays en développement; l'harmonisation des normes; et les relations entre les secteurs public et privé en ce qui a trait aux normes.

Steve Homer, directeur général, SMH Projects, présente un survol de sa participation à l'élaboration de normes au cours de sa carrière. Il a consacré du temps aux marchés émergents, travaillé sur le terrain avec des petits exploitants et constaté ce que peuvent faire les normes. Il s'emploie actuellement à étalonner les normes alimentaires pour la sécurité alimentaire mondiale.

Spencer Henson, professeur, Université de Guelph, décrit sa recherche sur l'établissement de liens entre les petits exploitants et les marchés par l'entremise des normes alimentaires. Il décrit la réaction de nombreuses personnes du milieu du développement à sa recherche qui a révélé que les exportateurs titulaires d'une certification GLOBALGAP en avaient tiré des bénéfices sur le plan du rendement à l'exportation. Leurs réactions (qui comportaient des commentaires au sujet de la consolidation des entreprises, des bénéfices retirés par les entités à but lucratif et des répercussions défavorables sur les petits exploitants agricoles) témoignent en fait du scepticisme du secteur privé à l'égard des praticiens du développement international.

Kristian Möller, secrétaire, GLOBALGAP, présente brièvement GLOBALGAP et décrit sa première expérience des normes lorsqu'il était chez Ciba-Geigy. La société a constaté que la mauvaise utilisation

de ses produits (pesticides) par les détaillants suscitait une réaction des consommateurs; elle a donc décidé de réunir les détaillants pour favoriser les bonnes pratiques agricoles. La première norme rédigée à la suite de cet exercice tenait compte de la salubrité des aliments, de la santé et de la sécurité au travail, et des protocoles agricoles.

Les experts discutent de la montée des normes privées. M. Henson est d'avis que la réglementation publique et les normes privées sont des volets de plus en plus intégrés d'un régime global de gouvernance. La montée des normes privées est tributaire de facteurs tels que la pression des consommateurs (qui s'est accrue après des problèmes de salubrité alimentaire), le capital des marques (marques privées) et la mondialisation des chaînes d'approvisionnement. Ces facteurs ont engendré un mouvement général en faveur de la proactivité et de la responsabilité au sein du secteur privé afin de livrer des aliments salubres. M. Möller fait remarquer que des normes mondiales peuvent être utiles aux agriculteurs puisqu'elles se traduisent par de saines pratiques agricoles. Les gouvernements nationaux sont aussi intervenus dans les normes en participant à des groupes de travail nationaux et techniques.

La discussion aborde l'impact des normes privées sur les petits exploitants agricoles. M. Henson souligne le besoin d'établir une distinction entre les agriculteurs de subsistance et les agriculteurs dont les cultures sont destinées à l'exportation. Il mentionne que les ONG de développement orientent les agriculteurs vers une même norme plutôt que de cerner tout d'abord le marché de leurs produits pour ensuite trouver une norme correspondant à ce marché. Il ajoute que les normes de salubrité alimentaire sont préconcurrentielles, mais que les normes de durabilité sont très concurrentielles. Il faudra peut-être ajouter une norme pour ce créneau et assurer sa préséance. M. Henson souligne aussi que 3 000 exploitations agricoles du Kenya sont certifiées en fonction de la norme Tesco (une norme européenne); c'est donc dire que les petits exploitants agricoles sont capables de respecter des normes. Les exportateurs assumeront le coût de la certification de leurs fournisseurs puisqu'ils estiment que la certification est un point d'accès au marché plus en amont le long de la chaîne.

M. Möller parle de l'étalonnage et de l'utilité du processus pour comparer diverses normes dans divers pays. Les gouvernements nationaux peuvent fournir certains mécanismes de soutien aux processus de certification et aider à réduire les frais de certification.

M. Henson dit que le gouvernement et les bailleurs de fonds ont un rôle à jouer en ce qui a trait aux normes et que les entreprises du secteur privé sont une ressource capitale. La relation entre les exportateurs de produits frais et les petits exploitants évolue. Les exportateurs tentent d'atténuer le risque en matière d'approvisionnement. Lorsque les relations ne sont pas mutuellement bénéfiques, il se peut que les petits exploitants se retirent; dans certains cas, il peut y avoir un fort roulement. Les petits exploitants qui produisent pour des exportateurs ne sont pas les plus pauvres des pauvres; c'est donc dire que les normes ne sont pas un mécanisme pour aider les plus pauvres des pauvres (à moins que ce ne soit par l'entremise d'un emploi dans les petites exploitations agricoles).

M. Henson dit que les normes de durabilité sont tributaires de la différenciation des marchés tandis que les normes de salubrité alimentaire sont harmonisées et fonctionnent bien. Il met en évidence

l'expansion horizontale et verticale des normes. L'expansion verticale des normes de salubrité alimentaire veut dire, par exemple, qu'on cherche à contrôler davantage la salubrité des aliments. L'expansion horizontale, toutefois, signifie qu'on élargit la portée des normes pour inclure la santé et la sécurité à la ferme, le bien-être social, le travail des enfants, etc. L'expansion horizontale des normes de durabilité est un domaine compétitif puisque la durabilité est sujette à des interprétations différentes selon le groupe en cause. Puisque les normes de salubrité des aliments permettent une traçabilité presque complète le long de la chaîne de valeur, d'autres préoccupations peuvent être associées aux normes et celles-ci peuvent devenir un véhicule pour une pléthore d'autres critères.

M. Möller fait remarquer qu'en Europe, de 80 à 90 p. 100 des produits agricoles sont certifiés par GLOBALGAP ou par une norme reconnue. Les États-Unis n'ont pas de norme officielle, de sorte que les normes en vigueur se font concurrence. En ce qui a trait à la durabilité, les normes sont complexes, et une approche harmonisée serait utile. Les nouvelles technologies pourraient aider à mettre au point un type de système (p. ex. des comparaisons en ligne). M^{me} Hebebrand ajoute qu'il est déjà difficile ne serait-ce que de définir la durabilité, sans parler des normes de durabilité.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants :

- *Est-ce que ce sont les petits exploitants agricoles plus avancés qui adoptent des normes ?*
M. Henson répond que les bailleurs de fonds sont fascinés par les petits exploitants agricoles. Si le but ultime est de réduire la pauvreté, les pauvres pourraient aussi profiter des normes à mesure que les plus grandes exploitations les adopteront.
- *Les normes sont-elles adaptées au consommateur des économies en développement ?*
- Les normes de durabilité doivent être fondées sur la science et elles doivent être harmonisées. Elles doivent tenir compte de la durabilité tant sociale qu'environnementale. M. Homer dit que les normes sont fonction des intérêts des consommateurs, des détaillants et des entreprises le long de la chaîne d'approvisionnement. L'intérêt du détaillant est décisif. Le détaillant veut une norme qui puisse le prémunir jusqu'à un certain point contre la couverture médiatique. Par exemple, les détaillants mettent en place des normes relatives au bien-être des animaux parce qu'ils veulent devancer la réglementation; ils ne veulent pas être vulnérables lorsqu'un problème survient. Les intérêts qui motivent l'adoption des normes détermineront si elles seront fondées sur la science.
- M. Homer expose les raisons pour lesquelles le cartilage namibien est vendu à un prix plus élevé que les filets de bœuf aux Pays-Bas et les détaillants danois vendent du bœuf namibien sous l'appellation « bœuf du développement ».
- *Y a-t-il des possibilités de recours judiciaire contre les normes privées qui peuvent constituer des restrictions au commerce ?* M. Möller indique que l'OCDE a déclaré ne pouvoir réglementer les normes. L'harmonisation des normes exigera la participation des gouvernements, un débat public et de la transparence. M. Henson observe qu'il est possible, dans certaines circonstances, que l'utilisation de normes privées par le gouvernement relève du domaine des restrictions commerciales. M^{me} Hebebrand cite le cas des biocarburants au R.-U. (où le gouvernement a retenu certaines normes du secteur privé) et ajoute qu'en matière d'assistance technique,

l'utilisation de l'argent des contribuables pour respecter des normes du secteur privé relève nettement du domaine des restrictions commerciales.

Discours-programme de la secrétaire parlementaire de la ministre de la Coopération internationale du Canada, Lois Brown

Lois Brown, secrétaire parlementaire de la ministre de la Coopération internationale du Canada, s'adresse aux participants au nom de l'honorable Beverley J. Oda, ministre de la Coopération internationale du Canada.

M^{me} Brown parle de l'urgence de relever le défi de la sécurité alimentaire mondiale, et signale le travail effectué par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) dans ce domaine ainsi que les efforts déployés par le gouvernement pour collaborer avec le secteur privé afin d'accroître l'efficacité de son intervention. M^{me} Brown met en relief le fait que pour assurer la sécurité alimentaire, il faut intervenir dans la chaîne de valeur. Elle insiste sur la nécessité de collaborer avec le secteur privé, notant que les défis sont complexes dans le secteur agricole et que les secteurs tant public que privé doivent collaborer pour améliorer l'ensemble de la chaîne de valeur. Elle décrit la collaboration entre l'ACDI et le secteur privé, et attire l'attention sur la contribution du Canada au volet relatif au secteur privé du Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire afin de trouver des méthodes de financement novatrices pour les petits exploitants agricoles et les petites et moyennes entreprises agroalimentaires.

En conclusion, M^{me} Brown dit espérer que les constatations et les idées émanant de cette conférence éclaireront l'ACDI pour la mise en oeuvre d'un nouveau programme de collaboration entre les secteurs public et privé en agriculture qui puisse profiter à tous, des agriculteurs aux consommateurs.

Débat d'experts parallèle 2A : Les TIC et les applications mobiles — Favoriser les PPP en agriculture

Les plateformes mobiles fournissent des services prometteurs aux petits exploitants, y compris de l'information agronomique et commerciale, et un accès au financement. Ce débat d'experts porte sur le rôle que peuvent jouer les PPP pour mettre les innovations en matière de technologies de l'information et de la communication (TIC) à la portée des petits exploitants agricoles.

Experts :

- Ken Banks, fondateur, kiwanja.net
- Sara Boettiger, PDG, GATD — modératrice
- Mark Davies, PDG, Esoko
- Jesse Moore, directeur général, Signal Point Partners

Pour amorcer le débat, chacun des membres du groupe commente son expérience des technologies de l'information et de la communication (TIC) et des applications mobiles.

Jesse Moore, directeur général, Signal Point Partners, présente sa société, qui intervient au Kenya, et parle de son expérience antérieure au sein la GSM Association à Londres.

Mark Davies, PDG, Esoko, indique qu'Esoko est présente dans 16 pays et participe à de nombreux différents types de partenariats. La société compte 65 employés à Accra, au Ghana; elle tente de bâtir une plateforme d'information en agriculture. Il est d'avis qu'on peut transformer l'agriculture en facilitant la circulation de l'information et que le défi est de se concentrer (p. ex. sur les débouchés dans les transports ou les renseignements sur les stocks). Il propose que la discussion aborde les PPP dans une optique plus critique et fait remarquer qu'il n'a pas encore été question des divers types d'acteurs des secteurs public et privé qui formeront les partenariats. Il dit que sa participation à des partenariats avec le secteur public a été ardue. Toutefois, l'incubation de nouveaux services pour les petits exploitants agricoles est difficile et coûteuse, et ne saurait se faire sans la participation du secteur public. Il signale que le vrai défi des PPP tient aux modalités et à la mise en oeuvre du partenariat.

Ken Banks, fondateur, kiwanja.net, demande que la discussion commence par porter sur le problème et non sur la technologie. Il relate son expérience de travail dans le domaine de la technologie, particulièrement la technologie mobile en Afrique au cours des neuf dernières années. Il signale les immenses possibilités et défis pour les organismes à but non lucratif en Afrique. Sa société se concentre sur la ferme et sur l'utilisateur final (le dernier mille), pour lesquels elle tente de construire des choses. Sa société cherche tout simplement à fournir la plateforme aux organismes à but non lucratif, qui l'acceptent comme bon leur semble. Cette approche a engendré l'adoption de cette plateforme dans 20 secteurs. Il mentionne le niveau d'ingéniosité à la base lorsqu'on fournit des outils. Il attire l'attention sur des points dont il n'a pas encore été question au cours de la conférence : l'agriculture de subsistance (tous les agriculteurs ont-ils besoin d'être branchés ?), le besoin de grossir (certaines initiatives sont utiles à un niveau microéconomique et il n'est pas absolument nécessaire de les faire passer à une plus grande échelle) et la forme que prendrait un environnement propice. Kiwanja.net utilise une plateforme de messagerie texte qui n'exige pas qu'on soit branché à Internet. De nombreuses initiatives utilisent cette plateforme; au Kenya, par exemple, on peut faire parvenir par SMS des questions aux émissions de radio sur l'agriculture biologique; et au Salvador, Winrock International a introduit un système de transactions qui utilise la plateforme). La société a opté pour la décentralisation; elle conserve sa petite taille et sa simplicité. Elle prend de l'expansion horizontalement, de nombreux projets effectuant le même travail. Kiwanja.net n'a aucune expérience des PPP et n'a pas de relation directe avec les agriculteurs. M. Banks signale les immenses possibilités qu'offre la participation à des activités à la base et recommande que les initiatives technologiques s'efforcent davantage de répondre aux besoins des petits exploitants agricoles.

Sara Boettiger, PDG, GATD, et modératrice du débat, décrit les trois principaux domaines de travail de son organisme : les conseils aux fondations au sujet des PPP, la mise au point de produits et l'innovation axée sur la demande.

La discussion porte sur l'utilisation des TIC dans les petites exploitations agricoles. M. Moore remarque que les entreprises de téléphonie mobile réalisent des profits dans trois secteurs : la vente de services d'information et de communication, la fidélisation et les transactions commerciales (par l'entremise des téléphones). M. Davies dit que les agriculteurs affirment utiliser leurs téléphones pour chercher de l'information sur les finances, les prix, la météo et les acheteurs. On utilise les téléphones mobiles pour des négociations fondées sur des données probantes et pour l'analyse des tendances (les agriculteurs attendent pour vendre plus tard à de meilleurs prix). Toutes les entreprises de services aux petits exploitants agricoles veulent utiliser la technologie pour envoyer des messages administratifs et des nouvelles au sujet de divers événements, et pour gérer la chaîne de valeur (p. ex. vérifier la fréquentation). M. Banks ajoute qu'il s'agit d'une technologie du pousser-tirer : la dimension « tirer » peut comprendre l'agriculteur qui demande des prix et des conseils tandis que la dimension « pousser » peut comprendre les bulletins météo et les émissions de radio. Il signale une dimension stimulante des nouvelles technologies : l'analyse de l'utilisation de la technologie peut accroître la pertinence des initiatives (p. ex. l'analyse du type de questions posées au cours d'une émission de radio peut fournir des renseignements sur les préoccupations des agriculteurs) et réunir les mécanismes du pousser et du tirer (p. ex. pour accorder des crédits pour la participation).

On aborde les enseignements. M. Davies constate que les PPP sont nécessaires parce que l'accès aux petits exploitants agricoles coûte cher. Le plus grand défi qu'a eu à relever sa société dans le cadre des PPP a été le manque de prévisibilité et le manque de compréhension des éléments moteurs du secteur privé. Le secteur public semble aussi entretenir des doutes quant à la confiance à accorder au secteur privé; il souhaite peut-être éviter d'aider les riches à s'enrichir. M. Banks propose de concentrer l'attention sur la proposition de valeur selon laquelle les sociétés investissent elles-mêmes dans la construction des réseaux dans les pays en développement (et non par l'entremise de PPP). De plus, l'industrie de la téléphonie mobile a connu du succès en répétant les pratiques et les modèles de fonctionnement fructueux. Les sociétés manquent en fait de liquidités et de talents au moment où elles s'emploient à bâtir des réseaux et à trouver des abonnés. Les meilleurs employés ne s'intéressent pas à la prestation de services agricoles au moyen des téléphones mobiles. Il signale que le secteur public et les ONG ont une occasion sans pareille d'ouvrir la voie à de nouvelles occasions d'affaires afin que la téléphonie mobile puisse offrir de plus en plus de services aux agriculteurs. On peut avoir accès à plusieurs sources de fonds pour créer des coentreprises de téléphonie mobile. M. Banks ajoute qu'il se fait beaucoup d'innovation intéressante sur les fermes, qui n'ont cependant pas encore attiré l'attention.

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants :

- *Quels sont les modèles de fonctionnement efficaces pour les applications de TIC et mobiles ?*
M. Davies répond qu'il existe des répertoires de projets mobiles, mais il n'y est pas question des modèles de gestion. Il propose de créer des occasions de discuter des divers modèles de gestion.
- *Pourquoi aucun regroupement d'agriculteurs ne participe-t-il aux séances de la conférence ?*
M. Boettiger reconnaît le besoin d'une représentation des agriculteurs et signale que quatre

associations d'agriculteurs ont annulé leur participation à cette conférence. Il est difficile d'assurer la participation d'associations d'agriculteurs, car elles sont très sollicitées pour les conférences sur la sécurité alimentaire.

- On s'intéresse de plus en plus aux applications mobiles en agriculture et de plus en plus d'argent sera disponible pour y investir. Les entreprises souhaitent vendre plus de contenu et plus de temps d'antenne. M. Banks signale que l'offre de services de santé, d'agriculture et d'apprentissage par téléphone mobile est sur toutes les lèvres et fait l'objet d'un grand battage médiatique. M. Moore dit qu'à son avis, les meilleures occasions se trouvent dans le secteur agricole puisque, en fin de compte, l'agriculture est une entreprise et que, par conséquent, les bénéficiaires jouent un plus grand rôle dans ce secteur que, par exemple, dans le secteur de la santé.
- Il est nécessaire de réformer les organismes de l'ONU dont le siège est à Rome.
- *Qui est propriétaire de téléphones mobiles et ces propriétaires sont-ils ciblés ?* M. Moore répond que, selon une récente étude, 62 p. 100 des propriétaires de téléphones mobiles dans le monde en développement sont des hommes et 38 p. 100 des femmes. Cet écart entre les sexes rétrécit à vue d'œil et la tendance se maintiendra. L'étude laisse aussi entendre qu'on utilise les téléphones mobiles à de multiples fins au sein des ménages. M. Banks signale le travail de la Fondation Cherie Blair en matière d'élaboration de contenu pour les utilisateurs.
- *À quels défis avez-vous été confronté en ce qui a trait au contexte réglementaire et comment les avez-vous surmontés ?* M. Davies répond que sa société n'a éprouvé aucun problème relatif à la réglementation au Ghana.
- *Quel est le niveau minimum d'alphabétisme nécessaire pour utiliser au mieux les TIC ?* M. Davies répond que les utilisateurs ont toujours accès à l'alphabétisation (par l'entremise d'une formation ou des voisins, etc.). Le défi est plutôt la littératie téléphonique ou technique (comment éteindre les téléphones, effacer les messages dans une boîte de réception pleine, etc.). Sa société met en place un centre d'appels pour relever ce défi.
- *Utilise-t-on les téléphones pour recueillir des données ?* M. Boettiger observe que la définition et la description du marché sont essentielles pour produire une analyse de rentabilisation. M. Moore ajoute qu'un certain nombre d'importants bailleurs de fonds accordent leur appui à une initiative de mise au point d'une plateforme ouverte pour la diffusion de renseignements sur le développement au moyen de la téléphonie mobile, qui se penchera sur des données commerciales importantes relatives à la téléphonie mobile. M. Banks fait observer qu'on peut suivre les personnes par l'entremise des médias sociaux et leur offrir des incitatifs tels que des offres d'articles gratuits. M. Davies ajoute que lors du début des travaux dans ce domaine, on se concentrait sur ce qu'on pouvait « pousser » vers l'agriculteur. Aujourd'hui, on se concentre sur ce qu'on peut « tirer » (p. ex. les semences ont-elles été faites à un certain moment). On peut utiliser des encouragements tels que des crédits de temps d'antenne pour encourager un plus grand nombre de réponses. Les données obtenues de cette façon peuvent être regroupées.
- *Avez-vous quantifié la valeur ajoutée des TIC et de la technologie mobile pour l'agriculteur et avez-vous adapté vos activités commerciales en conséquence ?* M. Davies répond qu'il est

difficile de quantifier la valeur. Une façon de le faire est de demander aux gens s'ils sont prêts à payer pour utiliser la technologie. On signale diverses études, telles qu'une étude sur l'impact des téléphones mobiles sur les prix des poissons et sur les ordures en Inde, et une autre, de l'Université de la Californie à Berkeley, sur les articles auxquels renonceront les chefs de ménage pour obtenir un téléphone mobile. M. Davies indique que les sociétés cherchent souvent à obtenir l'exclusivité de l'utilisation et qu'elles sont prêtes à offrir des forfaits qui profitent à tous (le fournisseur de services, l'agriculteur et l'exploitant du service de téléphonie mobile).

- *Comment utilise-t-on les téléphones mobiles pour s'attaquer aux problèmes de transparence et de corruption ?* Les membres du groupe mentionnent des exemples de recours à la téléphonie mobile : les paiements versés aux policiers en Afghanistan (une initiative de Safaricom); les vérifications de la qualité des produits; les technologies d'observation pour la gestion de la chaîne d'approvisionnement; et la collecte de données sur le terrain concernant les stocks et les récoltes à des fins de planification stratégique. On fait observer que la réputation des fournisseurs est fondée sur la rétroaction et que les mécanismes de rétroaction sont une façon évidente d'accroître la transparence.

Débat d'experts parallèle 2B : Gestion des droits de propriété intellectuelle (DPI) et défis en matière de biosécurité

Une gestion stratégique des droits de propriété intellectuelle (DPI) est essentielle pour permettre à de nombreux PPP de procurer des avantages aux petits exploitants agricoles. Les questions de biosécurité influent sur l'aptitude des organisations à travailler en partenariat et constituent une préoccupation de premier plan pour la structuration du partenariat. Ce débat cerne les enjeux critiques et approfondit les solutions possibles.

Experts

- Natalie DiNicola, directrice, Développement des partenariats internationaux, Monsanto
- Rolf Jördens, conseiller spécial, Secteur des questions mondiales, Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) — modérateur
- Quentin Palfrey, conseiller supérieur, White House Office of Science & Technology Policy
- Robert Zeigler, directeur général, Institut international de recherche sur le riz (IRRI), GCRAI

Natalie DiNicola, directrice, Développement des partenariats internationaux, Monsanto, décrit à quel point Monsanto s'emploie à fournir aux agriculteurs des outils pour la reproduction et la biotechnologie afin d'améliorer leur productivité. La société estime que la propriété intellectuelle (PI) est capitale pour compenser le risque pris par l'investisseur. La PI peut faire l'objet d'une licence, d'un don ou d'un partage par l'entremise des PPP. Monsanto tente de trouver un équilibre entre les DPI (pour permettre l'innovation) et un accès généralisé. La société participe à des programmes de partage de la technologie depuis 1991, surtout dans le cas de végétaux que la société ne met pas au point elle-même; elle fournit une expertise en matière de données, des services d'intendance, etc. Malheureusement, de nombreux produits issus de ces programmes ne se sont pas encore rendus jusqu'aux agriculteurs.

Robert Zeigler, directeur général, Institut international de recherche sur le riz (IRRI), GCRAI, dit que l'IRRI a été créé pour répondre aux besoins de sécurité alimentaire en Asie. L'institut collabore avec les

réseaux de recherche nationaux pour améliorer la productivité des systèmes axés sur le riz. Près de la moitié du riz dans le monde est issu de l'Institut. L'IRRI accorde la priorité à l'éducation et à la recherche; il est le fiduciaire des plus grandes ressources génétiques de riz dans le monde. Au départ, toute la PI de l'IRRI était accessible au public, mais les choses ont changé.

Quentin Palfrey, conseiller supérieur, White House Office of Science & Technology Policy, dit que la directive du président Barack Obama sur le développement mondial comporte un volet sur l'innovation. Une stratégie de partenariat (avec le secteur privé, des ONG, l'industrie et d'autres gouvernements) est un des moyens de stimuler l'innovation face aux défis mondiaux. La Maison-Blanche participe aussi à un programme de « brevets pour l'humanité », qui affiche en ligne des renseignements sur les banques de gènes.

Rolf Jördens, conseiller spécial, Secteur des questions mondiales, Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et modérateur du débat, dit que l'OMPI s'apprête à lancer un projet en Tanzanie qui aura recours à la PI pour favoriser une production durable de riz (la Tanzanie est l'un des rares pays de l'Afrique qui disposent de lois sur la protection de la PI). Les PPP fondés sur les droits de propriété intellectuelle (PPI) ne sont pas une nouveauté : des centres de recherche nationaux (p. ex. au Japon et en Suisse) ont eu recours aux DPI; et dans la démarche de recherche publique en Suisse, une fois atteint un certain stade de développement, la semence ou le gène est cédé à un agent du secteur privé pour poursuivre les essais, le développement et la commercialisation.

M^{me} DiNicola fait observer que Monsanto considère les DPI comme un moyen d'offrir aux agriculteurs un plus grand accès à la technologie. La volonté d'une société d'investir à divers endroits dépend de la protection de la PI dont elle peut se prévaloir; on s'inquiète entre autres de la contrefaçon des variétés et du contrôle de la gérance de la biotechnologie. Le partage de la technologie que comportent les PPP fournit des occasions en matière d'innovation et de distribution. Monsanto met en commun les produits qu'elle commercialise tout comme ceux qu'elle ne commercialise pas. Par exemple, Monsanto a donné des DPI (matériel génétique, transgènes pour la tolérance à la sécheresse) à un projet de recherche sur le maïs tolérant à la sécheresse financé par la Fondation Gates. La variété mise au point sera accessible à toutes les sociétés de semences africaines, qui pourront ensuite (idéalement) la vendre sans avoir à exiger des redevances. Ainsi, tant l'agriculteur que l'ensemble du secteur des semences en retireront des bénéfices. Ce projet commence à faire face à des problèmes de PI puisque certaines sociétés aimeraient avoir l'exclusivité des semences.

M. Zeigler décrit un processus d'examen, par le système du GCRA, du traitement de la PI et des ressources génétiques. De nombreux établissements conservent en fiducie le matériel génétique sans en être propriétaires; ils ne peuvent donc le donner. Au cours de la révolution verte, la technologie ne s'est pas rendue jusqu'aux agriculteurs pauvres et les entreprises étaient peu motivées à réaliser les investissements nécessaires pour diffuser la technologie sur les plus petits marchés. Cela a essentiellement eu pour effet d'imposer une taxe aux agriculteurs les plus pauvres, qui ne pouvaient avoir accès aux variétés améliorées. Au cours des cinq dernières années, l'IRRI a mis au point une nouvelle technologie et l'a appliquée à une variété de riz résistante à la sécheresse. La participation du secteur privé a permis sa vaste distribution, qui a été favorisée par les modifications apportées à la politique d'approbation des variétés de semences de l'Inde. Le passage à la protection des biens intellectuels a ouvert les portes à son adoption.

M. Zeigler signale qu'on a consacré des millions au développement de certains caractères (résistance aux maladies et aux insectes) et que ces variétés sont offertes gratuitement. Le secteur privé récupère ces variétés, leur confère une valeur ajoutée et exige une prime. Toutefois, le secteur public n'est pas en mesure de profiter de la valeur ajoutée (récupération) et de réinvestir les profits dans la recherche. Il ajoute que les ayants droit déterminent comment on utilise les droits. Il n'est pas toujours nécessaire d'imposer des redevances; elles peuvent être cédées à des partenaires ou à des petits producteurs. La PI ne se résume pas toujours à bloquer l'accès.

M. Palfrey remarque que les États-Unis privilégient la protection de la PI. La Maison-Blanche tient à offrir aux innovateurs une période d'exclusivité commerciale. Les PPP créent des occasions de déterminer comment gérer la possibilité de monopoles (c.-à-d. des dépenses sociales improductives). Le défi est de s'assurer que l'encouragement est aussi élevé que possible et les dépenses sociales improductives aussi faibles que possible. Grâce à des DPI rigoureux, les consommateurs obtiennent ce qu'ils croient obtenir (exception faite de la contrefaçon) et les innovateurs locaux jouissent d'encouragements tangibles. M. Palfrey décrit deux récents projets : un programme pilote, Patents for Humanity, qui examine les moyens à prendre pour utiliser le système de PI pour que les DPI permettent de poursuivre des buts de développement à l'échelle mondiale; et un projet écologique mondial pour réunir en un même lieu des renseignements permettant de mettre en commun les leçons apprises (il s'agit d'un nouveau système de gestion de l'information et du matériel génétique, une ressource Internet pour favoriser le développement).

On donne la parole aux participants, qui soulèvent les questions et les points suivants.

- *La PI n'est pas une panacée; la récupération des investissements n'est possible que s'il existe un marché. Qu'en est-il des cultures pour lesquelles il n'existe pas encore de marché ?* M. Zeigler parle du manioc, pour lequel il existe maintenant un marché émergent. Le rôle du secteur privé est de déterminer où il pourrait y avoir un marché tandis que celui du secteur public devrait être de protéger d'emblée les ressources. M^{me} DiNicola ajoute que si le secteur privé a mis au point une technologie qui peut servir pour une autre culture, la technologie devrait être partagée. Monsanto reconnaît que ses partenaires dans un PPP pourraient mettre à profit une technologie que l'entreprise n'est pas intéressée à développer davantage. Ayant veillé à choisir avec soin ses partenaires, Monsanto se fait un plaisir de partager sa technologie.
- *La biosécurité est une question qui intéresse plus les cultures génétiquement modifiées que les cultures classiques. Quels problèmes la réglementation sur la biosécurité pose-t-elle, et comment les surmonter ?* M^{me} DiNicola répond que Monsanto est favorable à des structures réglementaires fondées sur la science et estime que la consolidation de l'industrie alimentaire est le résultat de la lourdeur des processus de réglementation. Un partenariat humanitaire a besoin des approbations réglementaires pour réaliser des essais en plein champ. Un des problèmes, c'est que le cadre de réglementation n'a pas à prouver de préjudice et qu'il est assorti d'implications sur le plan criminel. Même les projets humanitaires sont encadrés par ces règlements. M. Zeigler ajoute que l'ANASE envisage la création d'un cadre de biosécurité et de réglementation de sorte qu'une fois qu'un pays de l'ANASE aura établi qu'un produit a atteint le

seuil de sécurité, d'autres pays l'accepteront à ce titre. M. Jördens dit que les solutions en matière de sécurité alimentaire pourraient exiger l'harmonisation des procédures et des règlements relatifs à la biosécurité. Les pays en développement doivent reconnaître les DPI et mettre en place un cadre pour encourager la concurrence au sein de l'industrie (mais sans cannibaliser les organismes de recherche locaux).

- *Qui sera propriétaire du produit final dans le cadre des projets de développement de partenariats auxquels des agriculteurs participent du début à la fin ?* M. Jördens répond qu'un agriculteur qui met au point une nouvelle variété (une variété distincte des variétés existantes) peut obtenir les droits d'obtention pour cette variété.
- *Les innovations réalisées dans les pays en développement où il n'y a pas de protection de la PI peuvent-elles être enregistrées sur le plan international ou ailleurs ?* M. Jördens répond que dans les pays où il n'y a que peu de protection de la PI, l'entité locale qui met au point une variété unique risque que cette variété soit accaparée et brevetée par quelqu'un d'autre.
- *En ce qui a trait aux cultures issues du génie génétique, où prend fin la responsabilité, si effectivement elle prend fin ? Lorsqu'un produit est donné à une cause humanitaire et est reconnu comme respectant les règlements en matière de biosécurité avant d'être mis en vente, peut-on faire remonter la responsabilité jusqu'au concepteur ?* M^{me} DiNicola répond que si un gouvernement participe à la mise au point d'un produit, il pourrait assumer la responsabilité; toutefois, cela ne protégera pas nécessairement le concepteur, surtout sa réputation. Bien que Monsanto ait choisi de prendre ce risque, elle fait preuve d'une grande prudence maintenant dans le choix de ses partenaires. M. Zeigler ajoute que les questions de responsabilité et de confidentialité sont toujours abordées lors des négociations. Le secteur public n'a pas une culture de confidentialité et doit en acquérir une.

Les résultats de la conférence et la voie à emprunter

Marco Ferroni, directeur général, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture, fait le point sur les discussions des deux derniers jours et propose les idées préliminaires suivantes sur la voie à emprunter pour tirer pleinement parti des PPP :

- approfondir les connaissances actuelles sur les PPP grâce à une base de données consultable (avec typologies) mise à jour continuellement;
- documenter les divers types de « coups de pouce catalyseurs », de leadership, de mesures d'incitation et de mesures coercitives, et de modèles de processus;
- documenter les pratiques intéressantes (p. ex. comment en arriver à une chaîne d'approvisionnement qui profiterait aussi aux agriculteurs, comment acquérir un respect mutuel, les dimensions essentielles du partenariat, les stratégies de communication);
- poursuivre les efforts de réseautage et de gestion des connaissances pour préserver la communauté qui s'est formée durant la conférence;
- bâtir un réseau mondial d'experts auxquels les personnes qui façonnent les PPP peuvent faire appel dans différents secteurs pour obtenir de l'appui et des conseils sur des questions telles

que les processus de diligence raisonnable, la planification des revenus, la PI, l'organisation des ressources, etc.;

- élaborer un programme de recherche qui puisse faire avancer la cause des PPP.

Sara Boettiger, PDG, GATD, résume les idées émanant de la conférence auxquelles on peut donner suite immédiatement :

- créer un incubateur d'idées;
- communiquer avec les bailleurs de fonds et les entreprises qui pourraient être intéressés à développer certaines de ces idées;
- tenir davantage de discussions et contribuer aux discussions en cours;
- mettre en place un centre de communications;
- collaborer avec le CRDI pour élaborer un programme de recherche.

Elle indique que le GATD, avec l'appui de Syngenta, se penchera sur ces idées.

Merle Faminow, gestionnaire de programme, CRDI, dit que le CRDI est résolu à mener à terme ce qu'il a entrepris avec la Fondation Syngenta au cours de l'année écoulée. Il affichera deux documents sur les PPP (un sur la génomique et l'autre sur les chaînes de valeur) sur son site Web et invitera les lecteurs à les commenter. Le CRDI collaborera étroitement avec GATD et Syngenta pour donner suite aux idées relatives à un programme de recherche. Enfin, le Centre envisagera le financement de la production d'une série d'analyses de rentabilisation.

On donne la parole aux participants, dont bon nombre formulent des commentaires sur la richesse et la densité des discussions, et remercient les organisateurs pour leurs efforts. On soulève les questions et les points suivants :

- Quel est le consensus sur le but important et audacieux pour aller de l'avant ? Le but est-il la sécurité alimentaire ? Ou est-ce la lutte contre la pauvreté ?
- Un bon coup de pouce du secteur public serait fort utile pour harmoniser la réglementation relative aux variétés de semences dans les pays en développement.
- Il faut s'employer à mieux comprendre le client agriculteur ainsi que la segmentation de ce milieu.
- Une analyse du paysage (ce qui se passe, qui fait quoi) serait utile.
- On devrait discuter de l'opportunité de permettre au secteur privé de faire de l'argent, puisque cette question a des implications sur le plan de la confiance.
- Il faut chercher à comprendre qui sont les divers partenaires à chaque niveau de la chaîne de valeur.
- Une définition précise des problèmes favoriserait l'engagement des entreprises. De nombreuses sociétés ont dit qu'elles aimeraient participer, mais qu'elles ignoraient quelle pourrait être leur utilité.

- Pour accroître les chances de réussite, il faut se concentrer sur les idées maîtresses afin de mobiliser l'intérêt. Sinon, les ressources seront diluées dans divers programmes qui ne seront pas harmonisés. Maintenant que la sécurité alimentaire a retenu l'attention, nous avons l'occasion de soulever cette question dans une tribune de haut niveau (p. ex. le G8). De plus, aucune réalisation n'est possible en l'absence de nouveaux véhicules ou de nouvelles plateformes. Quels sont les changements d'architecture nécessaires dans le secteur agricole ?
- La dépendance mutuelle (entre les acheteurs et les exportateurs des multinationales et les petits agriculteurs) est une excellente façon de bâtir la confiance. C'est aussi un point d'entrée pour intégrer les grandes multinationales aux PPP.
- Lors de la conception d'une typologie, il serait utile de distinguer les investissements financiers des investissements dans le développement.
- Les PPP qui portent sur l'agriculture dans les pays en développement réagissent à l'échec des gouvernements ou des mécanismes du marché. En créant des PPP, on devrait chercher à définir clairement les responsabilités du gouvernement pour assurer l'efficacité des résultats finaux des interventions.
- Il faut accroître le nombre de personnes aptes à collaborer avec les PPP et à les gérer.

Jean Lebel, directeur, Agriculture et environnement, CRDI, conclut la conférence en remerciant les participants et toutes les personnes qui ont participé à son organisation et à son exécution. Il invite les participants à diffuser ce qu'ils ont entendu au cours de cette conférence afin de favoriser l'évolution des PPP et à ne pas oublier que tous les efforts ont pour but de procurer des avantages aux petits exploitants agricoles.