

Les créanciers commerciaux – banques et fournisseurs de biens – ont souvent concédé des prêts non concessionnels aux pays en développement aux conditions du marché. Généralement destinés à des importations générales ou à de projets spécifiques, ces prêts peuvent provenir d'institutions commerciales individuelles ou regroupées. Pendant la crise de la dette, ce type de financement était beaucoup moins accessible pour de nombreux pays en développement, mais les années qui ont précédé la crise financière mondiale de 2008-09 ont vu une résurgence de ces prêts.

Pour aider les pays à renforcer leurs capacités à analyser les ressources commerciales non concessionnelles dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie de nouveaux financements extérieurs, DFI a mis au point des [supports et manuels de formation](#) détaillés.

Afin d'aider les pays en développement à déterminer leurs meilleures options de financements, DFI a mené une recherche sur les avantages et les inconvénients de différents types de financements non concessionnels, qui est présentée dans [Diversifying Sources of Financing for Development](#) et [Considérations analytiques clés pour la mobilisation de ressources extérieures par les pouvoirs publics](#).