
Chapitre 2

Une analyse historique comparative des modèles de développement des filières en Afrique de l'Ouest et les implications pour les filières vivrières*

Aziz ELBEHRI et Marwan BENALI¹

* Référence exacte : Elbehri, A., et M. Benali (2013), ***Une analyse historique comparative des modèles de développement des filières en Afrique de l'Ouest et les implications pour les filières vivrières***, Dans: *Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest*, A. Elbehri (ed.), FAO/FIDA.

¹ Les auteurs sont respectivement Économiste Principal et Assistant de Recherche au sein de la Division du Commerce et des Marchés de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Table des matières

1. Introduction : Motivation et objectifs	49
1.1 Contexte général et cadrage	49
1.2 Les objectifs de l'étude	53
2. Le modèle des filières d'exportation traditionnelles : revue historique et études de cas	57
2.1 Revue générale du modèle	57
2.2 Études de cas	63
A. La filière arachide au Sénégal : le lent déclin d'une filière contrôlée par l'État	63
B. La filière cacao en Côte d'Ivoire : un échec du contrôle des coopératives	66
C. La filière coton au Mali : une filière affaiblie trop importante pour être privatisée	68
D. Leçons tirées des études de cas	70
3. Le modèle des filières d'exportation à forte valeur ajoutée tirées par le secteur privé	72
3.1 Contexte et importance	72
3.2 Études de cas	73
A. La filière ananas au Ghana : un fort potentiel mais pas pour les petits producteurs	73
B. La filière banane en Côte d'Ivoire : la libéralisation a amélioré la compétitivité mais a marginalisé les petits producteurs	74
C. Leçons tirées des études de cas : conséquences pour l'intégration des petits producteurs	75
4. Les filières vivrières et la recherche d'un modèle de développement approprié	76
4.1 Les caractéristiques des filières vivrières	76
4.2 Étude de cas	78
A. La filière manioc au Ghana : Une dichotomie entre marchés locaux et filière d'exportation	78
B. La filière maïs au Burkina Faso : obstacles et opportunités pour le développement d'une filière multi-marchés	79
5. Conclusion	82
6. Bibliographie	86

1. Introduction : Motivation et objectifs

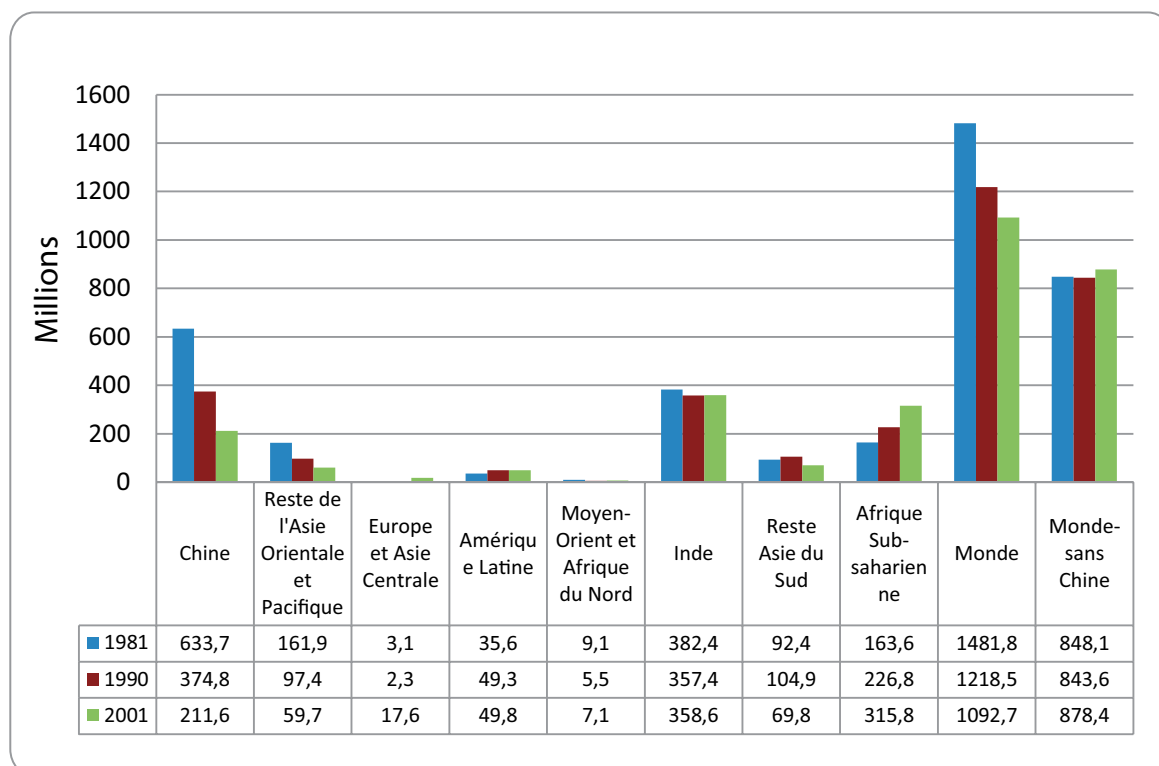
1.1 Contexte général et cadrage

Suite à leur indépendance, les pays ouest-africains ont continué à se baser sur les mêmes produits d'exportation (coton, café, cacao) comme cela était le cas sous l'administration coloniale. Suite aux ajustements structurels dans les années 1980, les politiques interventionnistes des États dans la gestion des secteurs d'exportation clés ont progressivement laissé place à la libéralisation et à la privatisation. Ces développements ont coïncidé avec l'émergence de filières alimentaires globales menées par des agro-entreprises et revendeurs alimentaires dans les pays industrialisés. Pour certains des pays ouest-africains, de nouvelles opportunités se sont ouvertes pour la production et l'exportation de produits alimentaires de rente non traditionnels et à forte valeur ajoutée (produits maraîchers et floraux). Toutefois, en dépit de l'impact positif sur les producteurs participants et des bénéfices pour l'emploi local, ces filières à forte valeur ajoutée ont eu un impact minimal sur le secteur agricole en tant que tel et n'ont pu compenser l'effet négatif de la chute des marchés d'exportation traditionnels.

Un autre facteur clé de la détérioration de la position d'exportateur des pays ouest-africains est lié à l'érosion continue de la compétitivité vis-à-vis des autres pays fournisseurs émergents dans le monde en développement pour les filières alimentaires traditionnelles et non traditionnelles. Pour l'Afrique de l'Ouest, la combinaison des faibles niveaux des investissements agricoles, de l'accès restreint aux marchés de l'OCDE et d'un engagement timide du secteur privé suite au retrait de l'État a contribué à une baisse importante de la performance agricole dans la région. La situation de déficit alimentaire s'est accrue alors que la croissance démographique et l'urbanisation ont continué à un rythme fort, avec pour conséquence une pauvreté rurale croissante, une sécurité alimentaire précaire et une dépendance croissante envers les importations alimentaires (Rakotoarisa *et al.*, 2011).

Quelques années après la conclusion de l'Uruguay Round à Marrakech (Maroc), il y eut une reconnaissance grandissante au sein des pays en développement, en particulier les plus pauvres, que la nouvelle OMC avait échoué à tenir ses promesses et que les pays développés n'ont pas libéralisé les subventions agricoles et les industries à forte intensité en travail (les quotas du textile). Lorsque les ministres du commerce se sont rencontrés à Seattle pour lancer un nouveau round, ils ont fait face à d'importantes et violentes manifestations qui ont réussi à faire dérailler la réunion ministérielle (Tableau 1). Les manifestants ont réussi à faire passer leur message – que le monde perdait sa bataille contre la pauvreté, qui à part en Chine, AVAIT progressé et était particulièrement dévastatrice pour l'Afrique Sub-saharienne, qui a vu le nombre de personnes vivant dans la pauvreté absolue doubler, de 164 millions à plus de 316 millions entre 1981 et 2001 (Banque Mondiale, 2004) (Graphique 1).

Graphique 1. Croissance de la population vivant dans la pauvreté absolue (moins d'un dollar par jour) (en millions)



Source : Banque Mondiale (2004).

Une année après la rencontre de Seattle, 150 chefs d'État se sont rencontrés au Sommet du Millénaire au siège des Nations Unies à New York pour signer les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), visant à réduire la pauvreté de moitié d'ici à 2015. L'atteinte des objectifs de l'OMD requiert de nouveaux investissements importants pour l'éducation de base, la santé, les infrastructures et l'agriculture. En 2002, 50 chefs d'État et 200 ministres, y compris des pays développés, se sont engagés à augmenter leur aide au développement à hauteur de 0,7 % du PIB. En 2005, lors du sommet du G8 à Gleneagles (Ecosse), les leaders des pays du G8 se sont mis d'accord pour effacer la dette auprès de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International pour les 18 pays les plus pauvres (14 d'entre eux sont en Afrique).

En Afrique, et en réponse aux OMD, les leaders de l'Union Africaine ont lancé lors du Sommet de 2001 à Lusaka (Zambie), le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) – un programme de développement économique de l'Union Africaine. Le NEPAD est articulé autour de quatre objectifs : l'éradication de la pauvreté, une croissance et un développement durables, une intégration économique et l'autonomisation des femmes. En 2003, le Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA), une composante agricole du NEPAD – fut lancé afin d'améliorer la productivité agricole en Afrique. Cette même année, lors d'un sommet à Maputo (Mozambique), les chefs d'État et de Gouvernement africains ont adopté la « Déclaration de Maputo sur l'Agriculture et la Sécurité Alimentaire en Afrique », promettant 10 % du budget national à l'agriculture et au développement rural. En Afrique de l'Ouest, la CEDEAO, représentant 15 pays ouest-africains, a développé son propre PDDAA, connu en tant qu'ECOWAP et servant de plan directeur pour les stratégies de développement national et d'investissement pour l'agriculture développées par les États membres (Tableau 1).

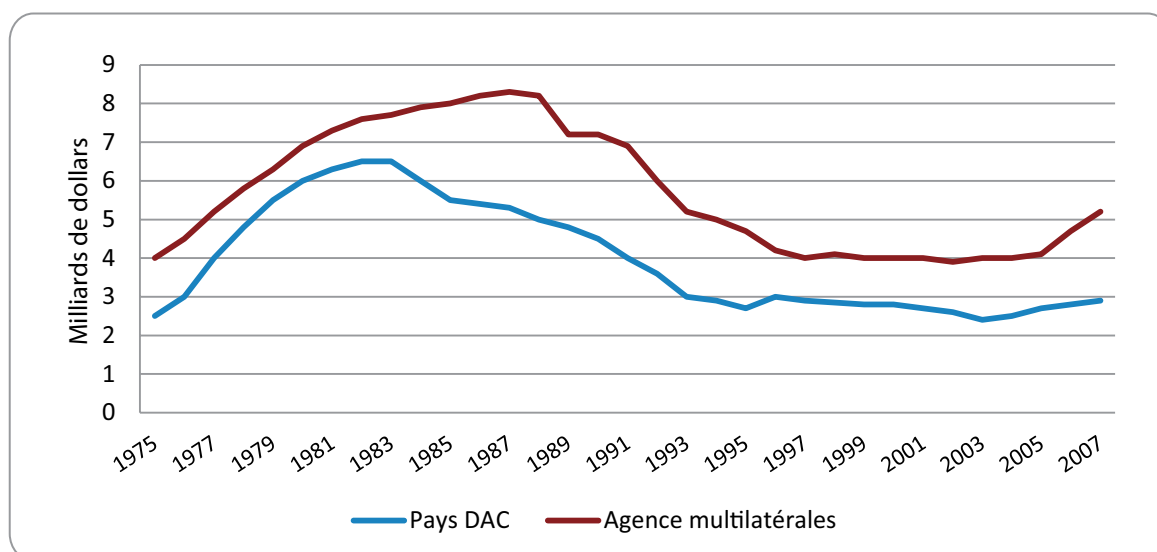
Tableau 1. Sélection d'événements clés globaux et africains liés au développement agricole

ANNEE	LIEU	EVENEMENT
Novembre 1999	Seattle, Washington	Rencontre ministérielle de l'OMC pour lancer un nouveau round violemment bouleversée par les manifestants
Septembre 2000	Ville de New York, New York, États-Unis	150 chefs d'État se sont rencontrés au Sommet du Millénaire aux Nations Unies pour signer les Objectifs du Millénaire pour le Développement visant à réduire la pauvreté de moitié d'ici à 2015
Juillet 2001	Lusaka, Zambie	Le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) – un programme de développement économique de l'Union Africaine – est mis en place (le NEPAD est articulé autour de quatre objectifs : l'éradication de la pauvreté, une croissance et un développement durables, une intégration économique et l'autonomisation des femmes)
Mars 2002	Monterrey, Mexique	50 Chefs d'État et 200 ministres, y compris de pays développés, s'engagent à augmenter leur aide au développement à 0.7 % du PIB
2003		Lancement du Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA), visant à augmenter la productivité agricole en Afrique
Juillet 2003	Maputo, Mozambique	Les chefs d'État et de Gouvernement africains ont adopté la « Déclaration de Maputo sur l'Agriculture et la Sécurité Alimentaire en Afrique », promettant de consacrer 10% du budget national à l'agriculture et au développement rural
2005	Gleneagles, Ecosse	Les leaders des pays du G8 se sont mis d'accord pour effacer la dette auprès de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International des 18 pays les plus pauvres (14 d'entre eux en Afrique)
2005		Les chefs d'État de la CEDEAO ont adopté la Politique Agricole de la CEDEAO (ECOWAP) en tant qu'instrument de coordination pour le PDDAA, la composante agricole du NEPAD
Juin 2008	Tokyo, Japon	Le sommet du G8 a mis en place un fonds de 10 milliards d'euros pour les projets agricoles et a lancé un <i>Partenariat global</i> sur la sécurité alimentaire et organisé la première rencontre des Ministères de l'Agriculture du G8, à partir de 2009
Novembre 2009	Rome, Italie	La FAO a organisé un sommet global sur la sécurité alimentaire suite à la crise des prix alimentaires de 2007 - 2008

Source : Compilation effectuée par les auteurs.

Toutefois, le progrès sur le terrain est relativement lent et seul un petit impact fut ressenti au niveau local, soit par les producteurs soit par les petites agro-entreprises. Cela est dû au fait que les nouveaux investissements dans l'agriculture n'ont pas été concrétisés par les agences de développement et les gouvernements nationaux. La tendance lourde de réduction de l'aide publique et de l'investissement pour l'agriculture dure depuis le milieu des années 1980 (Graphique 2). Ceci est en partie lié au fait que les nouveaux investissements promis pour les OMD se focalisaient sur des secteurs ne concernant pas l'agriculture (santé, éducation, instruction des filles etc.). Aussi, le modèle prévalent au sein des agences de développement se basait sur l'idée que les investissements dans le transport, l'infrastructure et l'aide au commerce pouvaient être plus efficaces pour relancer le développement agricole.

Graphique 2. Évolution de l'aide à l'agriculture et au développement rural (ADR) ; 1971 - 2009, moyennes sur 5 ans, prix constants de 2009



Source : OCDE (2009), les données viennent de l'Aide Publique au Développement (APD) et de flux multilatéraux concessionnels pour le secteur agricole (y compris la pêche et la foresterie) et le développement rural. DAC fait référence aux 24 pays de l'OCDE membres du Comité d'Aide au Développement.

La réorientation vers l'agriculture s'est effectuée avec la crise des prix alimentaires de 2007 - 2008, qui a poussé les gouvernements et les donateurs à l'action. Un nouveau consensus a émergé rapidement, appelant à des investissements importants pour l'agriculture et le développement rural ainsi que l'augmentation de la productivité agricole pour répondre au défi de la sécurité alimentaire, en particulier au sein des pays pauvres, dont une large part est en Afrique Sub-saharienne. En 2008, le sommet du G8 à Tokyo (Japon), a mis en place un fonds de 10 milliards d'euros pour les projets agricoles et a lancé un *Partenariat global* sur la sécurité alimentaire et organisé la première rencontre des Ministères de l'Agriculture du G8 en 2009.

En parallèle à l'intérêt et aux engagements politiques renouvelés vers l'agriculture et la sécurité alimentaire, les gouvernements africains ont aussi commencé à porter une attention particulière aux produits alimentaires de base en réponse aux inquiétudes élevées en matière de sécurité alimentaire et de bouleversement des flux commerciaux alimentaires. Soutenues par des donateurs et des investissements agricoles renouvelés, un certain nombre d'initiatives ont été lancées pour stimuler la production domestique des produits de base tels que le riz, le maïs et le manioc. Cela représente un changement de paradigme majeur pour une région qui était traditionnellement focalisée sur des produits d'exportation (coton, café, cacao, arachide) en tant que moteurs de développement agricole.

Toutefois, développer les systèmes de produits vivriers pour la sécurité alimentaire requiert non seulement de stimuler la production mais aussi de porter un intérêt réparti sur l'ensemble de la filière, y compris la transformation et la commercialisation. De plus, un développement cohérent des filières vivrières pour la sécurité alimentaire exige non seulement de renforcer la compétitivité mais aussi d'assurer l'inclusion des petits producteurs afin d'améliorer les revenus de manière plus large. Ceci requiert un modèle de développement des filières différent de ceux des produits d'exportation et de rente.

La question centrale de ce chapitre est de définir les caractéristiques d'un modèle approprié de développement des filières vivrières, contrastant avec le modèle des produits traditionnels d'exportation. Les filières vivrières sont caractérisées par une multiplicité des débouchés et marchés (consommation

personnelle, ventes de surplus aux marchés locaux, régionaux ou internationaux) et domination des petits producteurs qui sont typiquement confrontés à de plus grandes difficultés pour accéder aux intrants et au crédit et font face à de plus grands risques et incertitudes liés à la production et la commercialisation. Ces filières vivrières manquent aussi d'incitations appropriées pour réduire les risques et pour fournir des garanties aux agro-entreprises, industries ou consommateurs dans le domaine de la qualité ou du respect de normes plus contraignantes. De plus, les petits producteurs, ayant un faible pouvoir de négociation, captent une trop petite part de la valeur ajoutée générée le long de la filière. Enfin, les filières vivrières souffrent en général d'un soutien public inadéquat et d'un partenariat insuffisant avec les agro-entreprises.

1.2 Les objectifs de l'étude

Dans ce chapitre, nous explorons la question centrale de la promotion des filières vivrières à travers un modèle de développement différent des modèles de filière qui ont prévalu par le passé pour les produits d'exportation. Cela est fait pour plusieurs raisons. Tout d'abord, comprendre les processus politiques et l'organisation institutionnelle ayant amené aux modèles des filières d'exportation permet d'en savoir plus sur ce à quoi un modèle approprié pour les filières vivrières ressemblerait en étant une synthèse entre les filières vivrières et celles de rente. Deuxièmement, répondre à cette question est important pour la conception de politiques de filières et des stratégies d'investissement efficaces étant donné l'intérêt renouvelé pour les filières vivrières. Dans certains pays, les gouvernements tentent de réappliquer aux produits vivriers des schémas utilisés pour les filières d'exportation traditionnelles. Cela peut ne pas être l'option optimale dans la mesure où des structures institutionnelles et de marché différentes sont à l'œuvre et exigent différentes approches. D'autres appellent à un retour au rôle de contrôle du marché et la réactivation des agences paraétatiques ; tandis que d'autres appellent à des modèles hybrides combinant les rôles des acteurs privés et publics dans la gestion des filières vivrières. Toutefois, un point de vue croissant accorde une importance prééminente au rôle qu'a le secteur privé pour mener le développement de ces filières. Le rôle des organisations de producteurs est aussi souligné comme central pour une filière inclusive au vu de la domination des petits producteurs et productrices et le besoin de les regrouper pour qu'ils puissent acquérir une dimension suffisante pour devenir des acteurs économiques efficaces sur les marchés.

Afin de mener cette analyse comparative, nous prenons une perspective historique et séparons les modèles de développement des filières en trois catégories coïncidant avec trois grandes époques dans l'histoire récente de l'Afrique de l'Ouest : (1) la période coloniale (jusqu'en 1960) et la période postcoloniale orientée vers les exportations (des années 1960 aux années 1980) ; (2) la période post-ajustements structurels (1980 - 2000) avec un nouvel élan donné à la privatisation, le retrait de l'État (et des partenaires de développement) de l'agriculture et l'émergence des exportations alimentaires non traditionnelles ; et (3) la période post-2000 (débutant avec les OMD et l'accent mis sur la réduction de la pauvreté) et la réorientation des intérêts vers les filières vivrières. Le tableau 2 résume ces périodes clés pour l'Afrique de l'Ouest par rapport à la prévalence de ces modèles:

Tableau 2. Époques clés pour les modèles de développement des filières en Afrique de l'Ouest

Période	Modèle de filière prévalent	Produits clés/acteurs clés
Période coloniale (Des années 1920 à 1960)	Soutenues par l'État, filières menées par le secteur privé se concentrant sur les produits non transformés exportables	Cacao, café, coton, arachide Agences paraétatiques, acteurs privés de la filière, Consommateurs internationaux/européens
Post-indépendance (1960 - 1980)	Contrôlées par l'État (agences paraétatiques), filières intégrées pour des produits non transformés exportables	Cacao, café, coton, arachide Agences paraétatiques
Post-ajustements structurels (1980 - 2000)	Retrait de l'État des filières, émergence d'exportations de produits alimentaires non traditionnels	Filières menées par le secteur privé dans des niches d'exportation à forte valeur ajoutée (produits maraîchers)
Post-OMD (2000 - 2007)	Nouvelles priorités pour des filières de substitution d'importations alimentaires (sécurité alimentaire)	Période de transition (libéralisation des produits contrôlés par l'État ; montée sélective des filières menées par des agro-entreprises)
Post-crise alimentaire (depuis 2007)	Nouvelles initiatives pour soutenir la production et l'offre de vivriers ; alignement des nouvelles politiques et stratégies d'investissement se focalisant sur les vivriers	Initiatives pour le riz, le maïs, le manioc ; nombreux acteurs privés et publics ; nouvel intérêt pour les partenariats public-privé ; rôle plus important des organisations de producteurs

Source : Auteurs .

L'objectif de cet article est de conduire une analyse comparative des trois modèles de développement des filières agricoles en Afrique de l'Ouest - qui coïncident avec trois périodes historiques dans la région. Ces trois modèles sont:

1. Les filières d'exportation traditionnelles contrôlées par l'État (café, cacao, coton, arachide).
2. Les filières des produits non traditionnels d'exportation menées par les agro-entreprises (horticulture).
3. Les filières vivrières ; modèle multi-acteurs et multi-marchés (céréales, racines et tubercules, élevage).

Le but est d'examiner les caractéristiques clés des deux premiers modèles de filières d'exportation, en comparaison avec le troisième modèle de filières locales de produits vivriers et de tirer les conclusions appropriées par rapport aux caractéristiques clés d'un modèle de filière approprié pour les produits vivriers. L'approche comparative est basée sur une vision historique des modèles de développement et tire des leçons de leurs succès et de leurs échecs.

Pour l'analyse des politiques, l'approche choisie se réfère à l'économie institutionnelle et se concentre sur les processus politiques, en distinguant les actions de politiques (instruments) des acteurs de politiques (institutions). Nous voyons les politiques et stratégies sectorielles comme dépendantes d'une trajectoire, construite sur les expériences passées et difficile à inverser à moins que l'économie ne subisse de manière inattendue des chocs externes importants. Des exemples dans ce cas précis pourraient être la crise pétrolière de 1973 et la crise mondiale des prix des denrées alimentaires de 2007 - 2008.

Pour chaque filière d'exportation examinée, nous suivons un cadre d'analyse simple, décrit par le tableau 3 et résumé ci-dessous:

- Les instruments de politiques (actions) à travers des indicateurs de performance : (i) *efficience* ; (ii) *incidence de l'instrument sur les bénéficiaires ciblés* ; et (iii) *coût/durabilité de l'action*.
- Les acteurs des politiques (institutions) qui lancent et gèrent ces instruments sont examinés sur la base de : (i) *leurs objectifs et buts* ; (ii) *les moyens mobilisés pour les atteindre* ; (iii) *la concordance*

ou les conflits entre les objectifs des différents acteurs, et (iv) la gouvernance et le relatif pouvoir ou faiblesse des différents acteurs

- Les cas de filière examinés sont évalués à travers : (i) les tendances d'amélioration de productivité ;(ii) la distribution de valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière, y compris les producteurs ; (iii) les mécanismes de gestion des risques pour les produits sujets à des conditions internationales, etc.
- Une revue des facteurs internes et externes, développements ou chocs ayant contribué soit à la bonne performance de la filière soit à sa stagnation ou à son recul.

Tableau 3. Cadre conceptuel pour l'analyse politique des modèles de filières en Afrique de l'Ouest

Cadre conceptuel pour l'analyse politique des modèles de filières en Afrique de l'Ouest		
	ACTIONS (Instruments/Mesures)	ACTORS (Institutions)
Acteurs et actions de politiques analysés	<ul style="list-style-type: none"> • Subventions (engrais; crédit) • Taxes • Règlements (lois; licences) • Régulation/Contrôle des prix 	<ul style="list-style-type: none"> • Ministères/Agences spécialisées • Agences paraétatiques (par filière) • Agro-industrie/acteurs privés • Groupes de producteurs; Coopératives/OP • Organisations professionnelles/ONG
Analyse des institutions et processus de politique	<ul style="list-style-type: none"> • Efficience • Effet sur les bénéficiaires ciblés • Coûts/Bénéfices 	<ul style="list-style-type: none"> • Objectifs de l'agence (maximiser les revenus; profits; part des marchés) • Gouvernance: structure de pouvoir; capacité de négociation; information partagée • Relations entre les acteurs (coordination; harmonisation, conflit; manque de confiance) • Partage des bénéfices et des risques entre les acteurs
Moteurs de performance et durabilité de la filière	<p><i>INTERNES</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicateurs de tendance de productivité à long terme • Distribution de la valeur ajoutée entre les acteurs de la filière • Instruments de gestion des risques et leur efficacité <p><i>EXTERNES</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Développements technologiques • Évolution de la demande alimentaire • Émergence de produits de substitution • Évolution de la concurrence avec les autres fournisseurs • Chocs externes 	

Source : Auteurs.

Le cadre ci-dessus est appliqué à l'analyse de trois produits d'exportation (arachide, cacao et coton), deux produits d'exportation à forte valeur ajoutée (ananas et banane) et deux produits vivriers (manioc, maïs). Les ensembles pays-produits examinés sont résumés dans le tableau 4 avec leurs principales caractéristiques.

Tableau 4. Filières analysées et leurs principales caractéristiques

	Produit /pays	Acteur(s) clé(s)	Principal marché	Degré d'intégration	Rôle des petits producteurs	Potentiel de croissance
Filières d'exportation traditionnelles	Arachide (Sénégal)	État ; Agences paraétatiques	Exportation et national	Intégration interne jusqu'aux exportations	Important nombre de petits producteurs ; absorbés par le segment de transformation et de commercialisation	Limité (forte concurrence des produits de substitution, sols dégradés)
	Cacao (Côte d'Ivoire)	État ; Agences paraétatiques	Exportation (Europe)	Intégration verticale avec les multinationales	Nombreux petits producteurs ; diverses tailles de producteurs ; attachés à la collecte et à la transformation initiale de cacao	Croissance limitée, un peu de reprise grâce à des prix améliorés mais le retour sur investissement est faible
	Coton (Mali)	État ; Agences paraétatiques	Exportation (Europe)	Intégration verticale jusqu'aux exportations	Nombreux petits producteurs ; étroitement liés aux acheteurs de coton (intrants, prix)	Faible ; prix et rendements faibles ; évolution des incitations peu probable pour un retour significatif du coton
Filières d'exportation non traditionnelles à forte valeur ajoutée	Banane (Côte d'Ivoire)	Secteur privé ; agro-industrie	Exportations (internationales et régionales)	Intégration avec des revendeurs du Nord	Deux segments de marché – petits producteurs exclus des opportunités d'exportation	Croissance moyenne ; les normes peuvent être un facteur limitant
	Ananas (Ghana)	Secteur privé ; agro-industrie	Exportations (internationales et régionales)	Intégration avec des revendeurs du Nord	Deux segments de marché – petits producteurs exclus des opportunités d'exportation	Croissance moyenne ; les normes peuvent être un facteur limitant
Filières vivrières	Manioc (Ghana)	Privé ; principalement à petite échelle	National ; régional	Limité	Les petits producteurs dominant la filière, en particulier les femmes	Grand potentiel de croissance ; demande alimentaire ; demande industrielle
	Maïs (Burkina Faso)	Privé ; Multiples acteurs	National ; régional ; débouchés multi-acteurs	Limité	Les petits producteurs dominant la filière, en particulier les femmes	Grand potentiel de croissance ; demande alimentaire ; demande industrielle

Source : Auteurs.

2. Le modèle des filières d'exportation traditionnelles : revue historique et études de cas

2.1 Revue générale du modèle

Héritage colonial

En Afrique de l'Ouest, durant la période coloniale, un grand effort a été mené pour introduire de nouvelles filières jugées adaptées aux conditions agro-écologiques de la sous-région. Le but des administrations coloniales était de lancer des nouvelles filières agricoles à grand potentiel de demande dans les centres de transformation et de consommation en Europe. Les principales cultures de rente introduites dans la région furent le cacao, le café, le coton et l'arachide (l'huile de palme étant native de la région) (Blein et al., 2008). Le tableau ci-dessous résume les dates d'introduction de ces cultures dans la région.

Tableau 5. Dates d'introduction des filières traditionnelles en Afrique de l'Ouest

Culture	Dates d'introduction	Quelques exemples
Café	1790 - 1930	Cap Vert - 1790 : Arabica Liberia - 1875: Arabica – 1945 : Robusta Côte d'Ivoire - Fin XIXème-Début XXème Guinée - 1895: Arabica – 1910 : Robusta Cameroun - 1913 : Arabica – 1930 : Robusta Togo - 1923 : Robusta Bénin - 1930 : Robusta
Cacao	1822 - 1920	Sao Tome et Principe - 1822 Ghana - 1871 Côte d'Ivoire - 1890 Cameroun - 1920
Coton	1820 - 1921	Tentatives au Sénégal - à partir de 1820 Togo - 1900 1914 : Bassin du Niger
Arachide	à partir de 1830	Débuts de la production en Afrique de l'Ouest - 1830

Sources : CEDEAO-CSAO/OCDE (2007a, b et c).

Des agences et sociétés étatiques ont été mises en place pour mener l'encadrement et le renforcement de ces nouvelles filières. Par exemple pour le coton, la France a créé la Compagnie Française de Développement des Fibres Textiles (CFDT) pour développer les filières nationales avec l'appui de l'Institut de Recherche du Coton et des Textiles exotiques (IRCT).

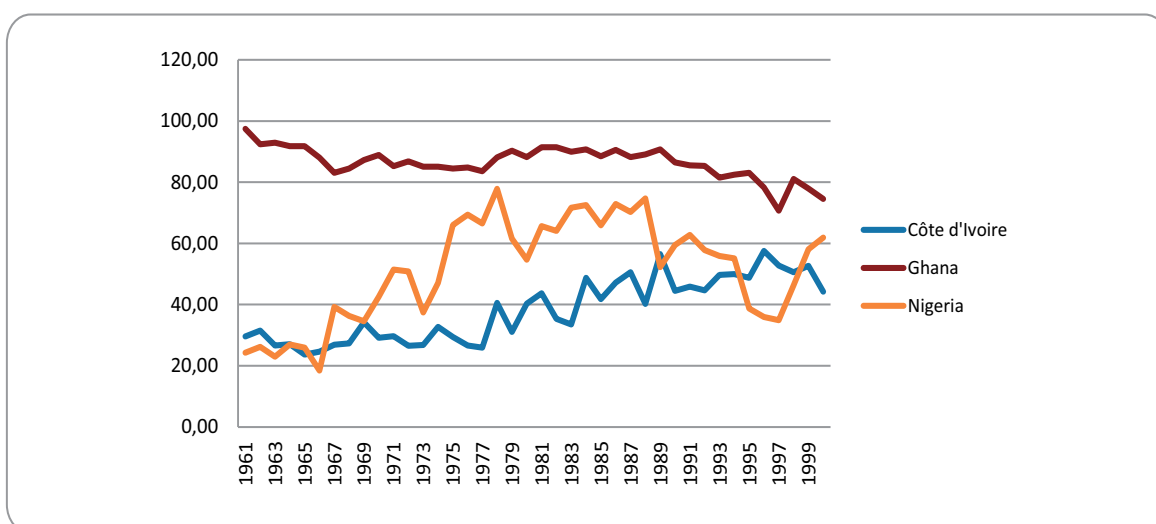
Continuité après l'indépendance

Une fois leur indépendance acquise, les États ouest-africains ont perpétué les mêmes structures et modes de gestion de ces filières tout en nationalisant certaines agences. Les nouveaux États indépendants avaient grandement besoin de s'appropriier ces revenus tirés des exportations pour subvenir à leurs besoins de développement (Akiyama et al., 2001 ; Delpeuch et al., 2010). Gardant la même priorité pour ces filières d'exportation déjà bien développées et structurées, les États ont ouvert le champ aux producteurs nationaux qui en étaient exclus sous l'administration coloniale. Cette stratégie centrée sur l'exportation brute de quelques produits agricoles a conféré à l'agriculture de cette région une configuration très peu diversifiée avec un

nombre limité de filières représentant une part importante, voire majoritaire dans certains pays, des revenus tirés des exportations agricoles, en particulier pour le café et le cacao entre les années 1960 et 1990, l'arachide dans les années 1960 - 1970 et le coton à partir des années 1970.

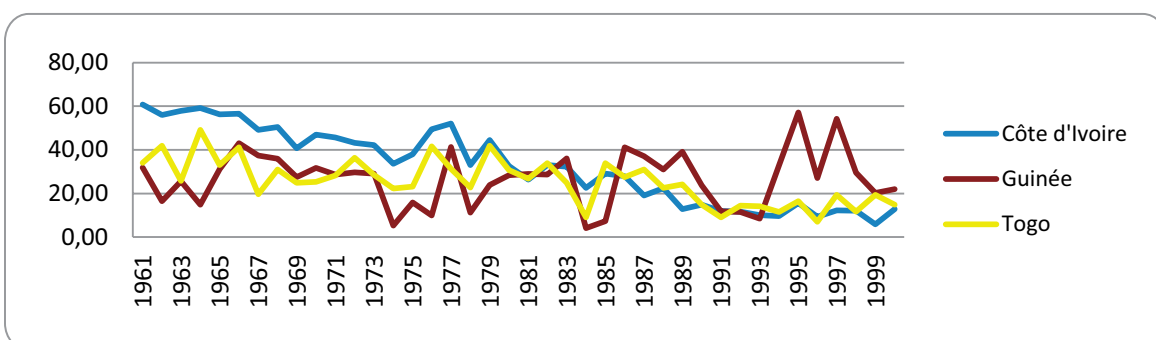
En effet, comme le suggèrent les graphiques 3 à 6 ci-dessous, les pays d'Afrique de l'Ouest ont fortement privilégié certaines de ces cultures. Ainsi, entre les années 1960 et 2000, les exportations de cacao ont représenté plus ou près de la moitié des exportations agricoles de pays tels que la Côte d'Ivoire, le Ghana ou encore le Nigéria. Le café a aussi connu une évolution similaire, représentant entre 30 et 60 % des exportations agricoles des principaux pays producteurs dans les années 1960 et le début des années 1970 pour la Côte d'Ivoire, la Guinée et le Togo même si une tendance à la baisse est constatée depuis pour la Côte d'Ivoire et le Togo. L'arachide et le coton ont connu des trajectoires opposées dans cette perspective. En effet, la première a fortement dominé les exportations agricoles des deux grands producteurs que sont le Nigéria et le Sénégal dans les années 1960, mais une forte tendance à la baisse s'est imposée et a conduit à la forte réduction de sa part dans les années 1970. Le coton, quant à lui, connu une évolution contraire avec une influence grandissante à partir des années 1970 jusqu'à devenir rapidement une réelle force d'exportation agricole dans des pays comme le Bénin, le Mali ou encore le Burkina Faso (à l'exception de la période 1995 - 1997).

Graphique 3. Part (en %) des revenus tirés des exportations de cacao par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000



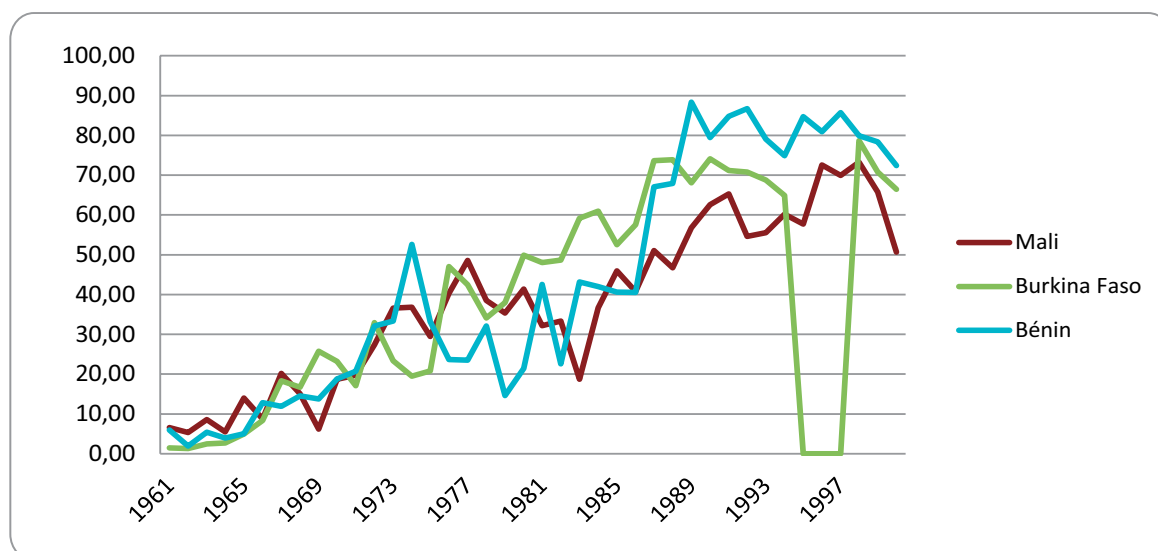
Source : FAOSTAT (2012).

Graphique 4. Part (en %) des revenus tirés des exportations de café par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000



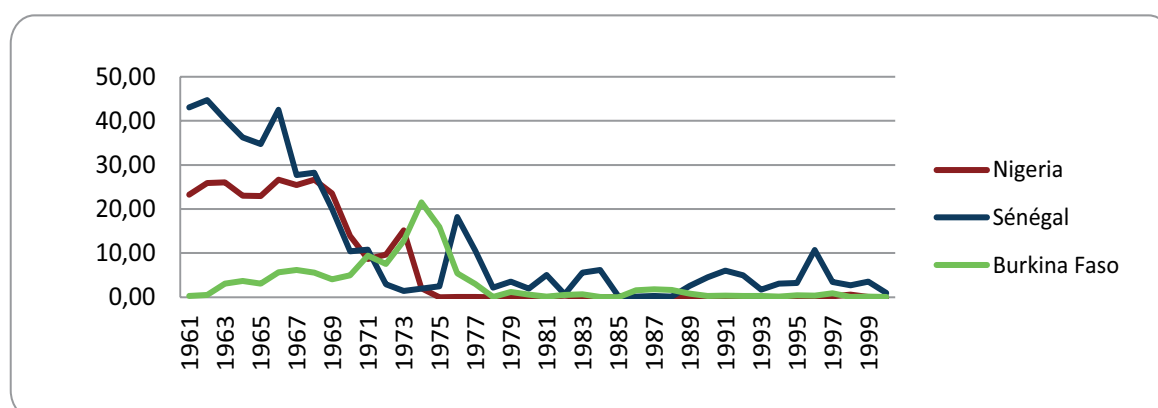
Source : FAOSTAT (2012).

Graphique 5. Part (en %) des revenus tirés des exportations de coton par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000



Source : FAOSTAT (2012).

Graphique 6. Part (en %) des revenus tirés des exportations d'arachide par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000



Source : FAOSTAT (2012).

Pour un certain nombre de pays, le développement économique a été largement centré sur ces cultures de rente phares, comme par exemple l'arachide au Sénégal, le cacao au Ghana et en Côte d'Ivoire, le coton pour le Mali, le Burkina Faso et le Bénin.

Organisation institutionnelle

Ces filières de rente étaient fortement encadrées par l'État à travers des organismes paraétatiques (appelés *parastatals* dans les pays anglophones) qui agissaient à la fois en amont et en aval de la production. Ce modèle a par exemple été utilisé dans la filière cacao en Côte d'Ivoire jusqu'en 1999 avec la CAISTAB ou les filières café/cacao au Cameroun avec l'Office National du Café et du Cacao (ONCC) jusqu'en 1994 (Varangis et Schreiber, 2001). Parmi ces organismes se trouvaient les offices étatiques de commercialisation qui jouissaient d'un monopole de la commercialisation, y compris au niveau de l'exportation (Varangis et Schreiber, 2001). Ces offices étatiques contrôlaient aussi la transformation et déterminaient le montant des prix alloués aux producteurs (Akiyama *et al.* 2001; Akiyama, 2001 ; Varangis et Schreiber, 2001). Dans

certains pays, des caisses de stabilisation ont été établies. Selon Varangis et Schreiber (2001), ces dernières régulaient le marché national, intérieur et les exportations, ainsi que le prix des producteurs. L'émergence et la consolidation d'accords internationaux sur certaines de ces cultures (Organisation Internationale du Café, Organisation Internationale du Cacao) ont aussi justifié l'existence de ces organisations paraétatiques puisque ces dernières étaient en charge au niveau national du contrôle des quotas d'exportation et de la participation aux négociations, par exemple pour le compte de la filière café (Akiyama, 2001). L'encadrement de ces filières s'est donc aussi organisé à l'échelle internationale.

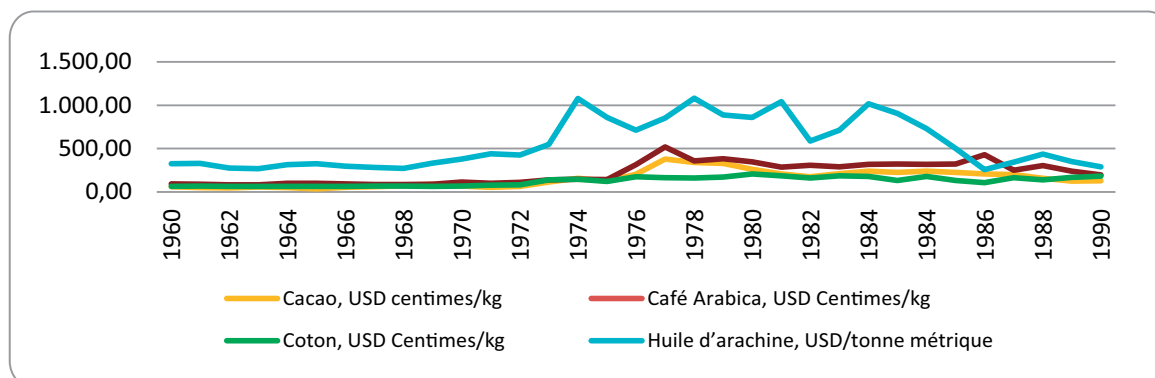
Les États ouest-africains se sont de plus appuyés sur d'autres types d'organisations comme les sociétés de développement (par exemple la Société pour le Développement du Palmier à Huile (SODEPALM) en Côte d'Ivoire ou encore la Société Sucrière de la Comoé (SOSUCO) au Burkina Faso) qui étaient directement impliquées dans la production. Les États ont aussi soutenu la mise en place de coopératives d'État qui les ont aidés à encadrer les petits producteurs de chacune de ces filières. Ces coopératives avaient aussi pour rôle de fournir les intrants et autres services aux producteurs. Surtout, elles répondaient à une volonté de la puissance publique de se doter d'un interlocuteur dans le monde rural, comme ce fut le cas au Sénégal (Gagné *et al.*, 2008). Sous un autre angle, elles ont aussi pu être faiblement organisées du fait d'une volonté propre dans la mesure où les États ont souvent cherché à contrôler les producteurs en limitant le nombre d'organisations et en favorisant leurs « champions » pour obtenir le soutien politique des populations rurales (Murphy, 2010).

Le lent déclin et l'effondrement du modèle de filières d'exportation

A partir de la seconde moitié des années 1970, le changement de conjuncture économique a eu d'importants effets sur la durabilité de cette orientation, notamment avec la baisse des cours internationaux de ces produits (Graphique 7). Après le choc pétrolier de 1973, la flambée des prix des autres produits agricoles a augmenté les recettes de ces pays mais aussi les cours d'énergie et les prix des intrants agricoles (notamment les engrais) importés. Du fait de l'augmentation de leurs recettes, les pays se sont lourdement endettés, se basant sur des projections optimistes de recettes d'exportations futures.

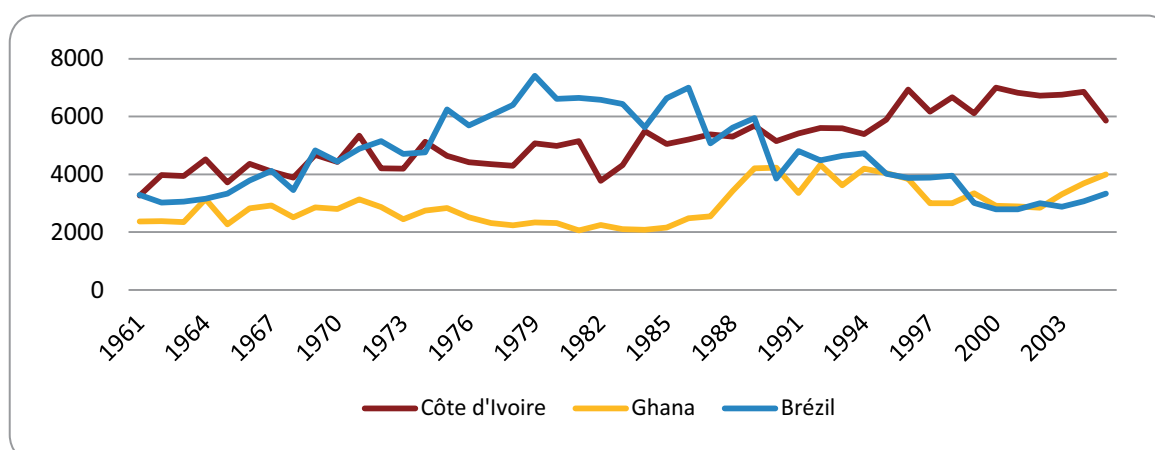
Mais l'effondrement des prix qui s'en est suivi a vu ces pays lourdement endettés être incapables de rembourser leurs dettes avec des recettes amaigries.

Cette baisse des prix a aussi provoqué la chute des accords internationaux sur ces productions et marchandises, mettant ainsi fin à toute régulation internationale des échanges de ces dernières. Les pays de la région ont donc accusé une perte importante de leurs revenus – agricoles comme non agricoles – qu'ils tiraient en majeure partie de ces exportations. Ils ont aussi progressivement perdu de leurs parts de marché dans ces filières à partir des années 1980, face à la montée d'autres régions concurrentes, comme l'Asie du Sud-est. De plus, c'est lors de cette période que le continent africain, Afrique de l'Ouest incluse, est devenu importateur alimentaire net, en particulier à cause de l'accroissement important de la population à partir des années 1960 et de l'augmentation de la consommation par tête (Rakotoarisa *et al.*, 2011). La perte des revenus liés aux exportations a aussi rendu difficile le financement de ces importations.

Graphique 7. Évolution des cours internationaux des produits d'exportation de base (1960 - 1990)

Source : World Bank Data (2012).

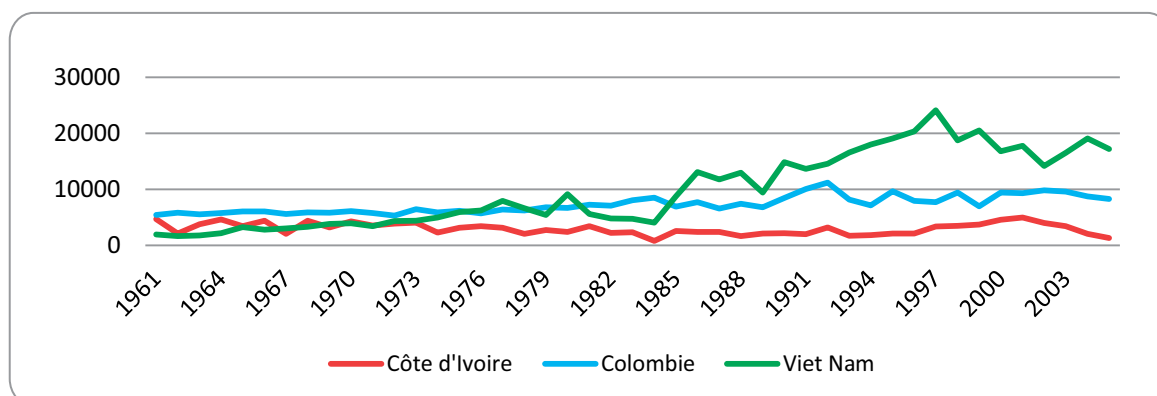
La configuration institutionnelle de cette stratégie a aussi vu ses failles être exacerbées et révélées par cette nouvelle conjoncture. Ainsi, les agences paraétatiques agricoles ont dû faire face à des prix extrêmement bas et donc de plus en plus difficiles à subventionner, ce qui a créé de nombreux déficits fiscaux. Au niveau national, cette pression financière a été accentuée par la mauvaise gestion de ces organismes, impliquant des coûts de fonctionnement importants, des lourdeurs administratives et une corruption rampante (Murphy, 2010). Tout ceci a entraîné une baisse, voire un effondrement de la qualité des services fournis par ces agences tout au long de la filière. La baisse des prix n'a pas non plus pu être rattrapée par des gains en productivité au sein des filières, notamment en raison de la position monopolistique des agences paraétatiques qui a eu pour conséquence un manque d'incitations à la compétitivité. De plus, les bénéfices tirés au préalable par l'État du contrôle de ces filières n'ont été réinvestis que très peu dans le secteur de la recherche et du développement², les rendements réalisés dans ces filières n'ont évolué que très faiblement dans les années 1970 et 1980 (Graphiques 8, 9 et 10), ne permettant donc pas aux rendements de s'accroître régulièrement, notamment en comparaison avec d'autres régions concurrentes.

Graphique 8. Évolution des rendements (Hg/Ha) dans la filière cacao pour quelques uns des principaux pays producteurs (1961 - 2005)

Source : FAOSTAT (2012).

² Les dépenses de consommation ayant été préférées, notamment pour répondre aux besoins des populations croissantes

Graphique 9. Évolution des rendements (Hg/Ha) dans la filière café pour quelques uns des principaux pays producteurs (1961 - 2005).



Source : FAOSTAT (2012).

Aussi, la prédominance des agents publics dans les filières concernées a affaibli les autres acteurs potentiellement impliqués dans ces filières et a eu pour conséquence qu'ils n'ont pu s'y insérer pleinement: on pense ici aux organisations et associations de producteurs ainsi que les autres acteurs privés tels que les commerçants de toutes catégories, les entreprises spécialisées, les unités de transformation des produits, souvent dépendants de l'octroi d'une licence de la part des autorités publiques et cantonnés à un rôle mineur sur le marché national. L'affaiblissement de ces acteurs a, en quelque sorte, privé le système d'alternatives face à ces difficultés et a surtout favorisé la perte de compétitivité et de productivité des filières.

Face aux difficultés rencontrées par ces filières et au revirement de paradigme économique dominant, les donneurs de fonds et les organisations internationales pour le développement ont commencé à promouvoir la dérégulation et le retrait progressif de l'État à travers la mise en place de Programmes d'Ajustement Structurel (PAS). Ces derniers cherchaient à relancer les économies des pays en développement et les moins avancés via une restructuration des différents secteurs impliquant leur libéralisation. Parallèlement, les groupes intergouvernementaux (IGG) se sont plus focalisés sur le renforcement des marchés, devenus la pierre angulaire du développement des filières agricoles dans le cadre du nouveau paradigme dominant. La libéralisation a été rapidement mise au centre de la conditionnalité de l'aide et s'est effectuée en Afrique de l'Ouest selon un long processus. Le tableau 6 ci-dessous donne un aperçu de la progression dans le temps de la phase de libéralisation et de la fin progressive de l'encadrement des filières :

Tableau 6. Le processus de libéralisation de quelques filières agricoles traditionnelles sélectionnées en Afrique de l'Ouest

Pays	Filière(s) concernée(s)	Date d'achèvement du processus de libéralisation
Nigeria	Cacao	1986
Niger	Arachide	1988
Cameroun	Café-Cacao	1994
Ghana	Cacao	1995
Ghana	Coton	1995
Burkina Faso	Coton	1996
Togo	Toutes	1996
Côte d'Ivoire	Cacao	1999
Benin	Coton	2000
Côte d'Ivoire	Coton	2004
Sénégal	Arachide	2004
Mali	Coton	En cours

Source : Compilation réalisée par les auteurs à partir de diverses sources.

En fait, comme le montre le tableau ci-dessous, si les PAS ont été promus dès le début des années 1980, le processus de libéralisation a pris beaucoup de temps, et s'est effectué de façon fragmentée avec de nombreux degrés d'achèvement. Les raisons sont nombreuses : tout d'abord le haut niveau de dépendance des gouvernements vis-à-vis des revenus tirés de ces filières de rente a rendu difficile le retrait du contrôle de l'État ; le manque d'alternatives viables, de préparation et d'empressement du secteur privé pour reprendre les filières sont un autre facteur ; de même pour la faiblesse des organisations de producteurs ne pouvant pas gérer les services autrefois assurés par l'État. Toutefois, l'endettement croissant et intenable des agences paraétatiques et les déséquilibres macroéconomiques importants que ce dernier a causés ont rendu la résistance des gouvernements difficiles et a inversé la tendance.

2.2 Études de cas

A. La filière arachide au Sénégal : le lent déclin d'une filière contrôlée par l'État

L'administration coloniale a, dès le départ, appuyé le développement de la filière arachide au Sénégal avec la construction d'infrastructures nécessaires pour le transport des productions (le premier tronçon étant achevé en 1923) et la mise en place d'agences de développement et centres de recherches pour soutenir les producteurs (Freud, 1997). Ainsi, en 1936, huit sociétés étaient actives dans la filière arachidière (Freud, 1997). Suite à son indépendance, l'économie sénégalaise a continué à soutenir la filière arachide, notamment pour en exporter la production, qui représentait 80 % des exportations du pays (Brüntrup *et al.*, 2008).

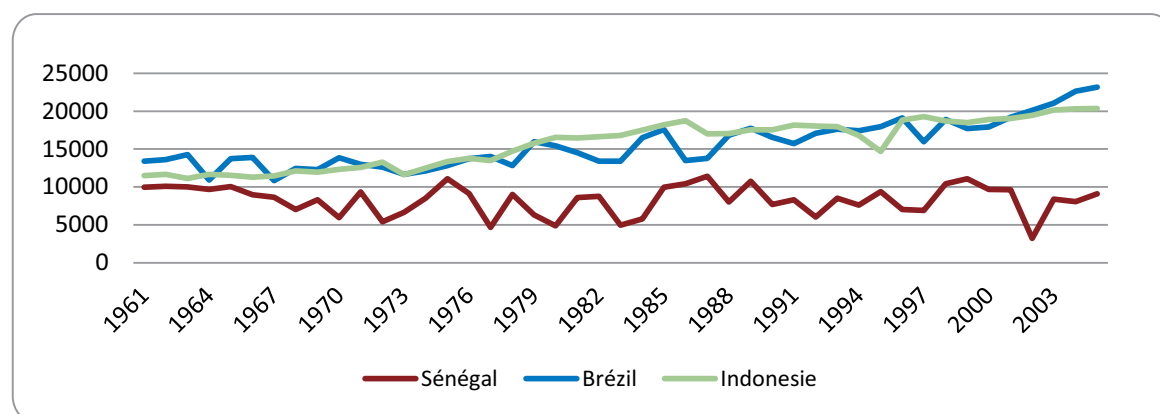
L'État sénégalais a fortement encadré la filière à travers de nombreuses institutions paraétatiques qui se sont succédées au fil des ans (Brüntrup *et al.*, 2008 ; Ndiaye, 2008). Ainsi, à partir de 1966,

l'Office National de la Commercialisation et de l'Assistance au Développement (ONCAD) a constitué la pierre angulaire de la politique arachidière du Sénégal. En effet, celui-ci fixait annuellement le prix à la production (Ndiaye, 2008) et était responsable de l'approvisionnement notamment en intrants et semences, de la modernisation de l'équipement et du transport, de la commercialisation des productions et surtout de l'encadrement des coopératives, en majorité créées par initiative gouvernementale et dont il commercialisait les récoltes (Freud, 1997). La SISCOMA, une unité de fabrication publique créée en 1963, accaparait toutes les productions d'arachides qui transitaient pour y être transformées, bénéficiant ainsi d'une solide position monopolistique. La filière était d'autant plus contrôlée que l'État sénégalais a appuyé et surtout encadré les principales associations et organisations de producteurs, notamment dans les années 1970. La nationalisation des huileries donna naissance à la Société Nationale de Commercialisation de Semences (SONACOS), en charge de la commercialisation des huiles d'arachide et jouissant d'une position de monopole au niveau des exportations des productions. Des stratégies de vulgarisation agricole étaient aussi développées par le biais de la SODEVA (Société de Développement et de Vulgarisation Agricole) qui a remplacé la SATEC (Société d'Aide Technique et de Coopération) française ayant assuré la vulgarisation agricole dans la filière de 1964 à 1968.

La France a continué à subventionner le secteur arachidier au Sénégal en partie du fait de la forte présence de la compagnie française Lesieur qui jouissait d'une position monopolistique locale sur les marchés d'huiles végétales. Toutefois, à partir des années 1980, la filière a dû faire face à des difficultés croissantes en partie liées à la nouvelle gestion confrontée à une lourdeur bureaucratique et de faibles capacités et expertises, avec pour conséquence des prises de décision inefficaces et donc une performance en baisse.

Ces difficultés ont progressivement conduit à la libéralisation de la filière. Dès 1979, l'ONCAD a été supprimé afin de réduire l'endettement lié aux contraintes administratives. En 1985, l'État a cessé de soutenir l'accès au crédit des producteurs qui se sont vus obligés de recourir à des taux d'intérêt plus élevés sur le marché et à des conditions plus contraignantes. Cela a été suivi d'une lente érosion des rendements (Graphique 10). A partir des années 1990, la filière s'est retrouvée dans une véritable situation de crise, résultat d'une érosion progressive de compétitivité due à la montée de produits oléagineux alternatifs sur le marché mondial (huile de palme, graines de coton, colza et sésame) provoquant l'érosion des parts de marché et la chute des prix à l'exportation de l'arachide. Les bénéfices tirés auparavant du système n'ont pas été assez réinvestis, ni dans la recherche ni dans l'infrastructure, pour maintenir la productivité et la compétitivité du secteur. Après avoir maintenu la filière en vie à travers des subventions durant de nombreuses années malgré un déclin constant, la France a finalement retiré son soutien.

Graphique 10. Evolution des rendements (Hg/Ha) dans la filière arachide pour quelques uns des principaux pays producteurs (1961 - 2005)



Source : FAOSTAT (2012).

Le retrait de l'État fut catastrophique pour l'ensemble des zones à forte concentration d'arachide du pays, avec une aggravation de la pauvreté rurale. L'État s'est aussi retiré de l'amont de la filière en réduisant ses activités de vulgarisation agricole (la SODEVA a été supprimée en 1998) et en cessant de soutenir l'approvisionnement des producteurs en intrants. Enfin, en 2004, la libéralisation de la SONAGRAINES et la vente de la majorité des parts de l'État dans la société a achevé ce processus de désengagement de l'État, laissant le champ libre à la production et l'exportation d'arachide suivant les conditions d'un marché libéralisé. La seule exception est le prix dit « de sauvegarde », maintenu par l'État à hauteur de 120 FCFA, mais celui-ci est jugé bien trop bas par les producteurs (Brüntrup *et al.*, 2008). Malgré le maintien d'un prix subventionné par l'État, la libéralisation de la filière arachide a eu des répercussions négatives sur le secteur: le secteur privé, n'ayant pas d'incitations à investir dans un marché perdant en compétitivité par rapport aux produits concurrents, un vide institutionnel s'est installé dans la première filière d'exportation du Sénégal.

Il y eut donc une dégradation sérieuse des revenus des producteurs d'arachide, qui se sont fortement appauvris, entraînant avec eux les économies rurales et une accentuation généralisée de la pauvreté. Pire encore, un grand nombre d'agriculteurs n'ont pas pu remplacer l'arachide par d'autres cultures plus rentables puisque, dans plusieurs cas, les sols sableux (plus propices à l'arachide) se sont tellement appauvris qu'ils ne peuvent plus aisément supporter d'autres cultures. Un grand nombre de producteurs d'arachide ont donc été obligés de continuer à cultiver l'arachide malgré une plus faible rémunération.

Le dénouement tragique de la filière arachide au Sénégal illustre clairement la faiblesse de l'option consistant à rendre le secteur agricole dans son ensemble dépendant d'une seule culture phare, qui fut jadis porteuse mais sans possibilité de durabilité sur le long terme. La filière arachide avait été pendant longtemps fortement encadrée et gérée par le biais des efforts des différentes organisations paraétatiques sénégalaises ou à travers les subventions acheminées par l'État français. Cela a permis pendant un temps le maintien d'une filière dynamique mais la structure étatique ne pouvait pas se maintenir face à une conjoncture économique internationale progressivement défavorable et la montée sur le marché mondial de produits de substitution plus rentables et plus compétitifs (comme le sésame ou le colza). Lorsque le Sénégal a été forcé de libéraliser la filière en même temps que la France a retiré son soutien financier, l'écroulement de la filière a entraîné une précarisation de pans entiers de l'économie du pays et de petits producteurs impliqués dans la filière dans la mesure où les acteurs du secteur privé n'ont pas investi dans la filière et ne s'y sont pas impliqués.

En résumé, la filière arachide au Sénégal est un cas classique de secteur géré de manière inefficace par l'État sans l'introduction de garanties suffisantes pour assurer une hausse continue de la productivité et donc une durabilité sur le long terme. L'État contrôlait la totalité de la filière, s'accaparant la grande partie de la valeur ajoutée tant que les prix mondiaux étaient assez supérieurs aux prix planchers garantis aux producteurs. Un agro-transformateur privé (y compris le monopole possédé par la compagnie Lesieur) a bénéficié d'un quasi-monopole sur le marché des huiles végétales, privant la filière d'une concurrence saine qui aurait assuré un investissement continu dans des technologies améliorant la productivité et renforçant la compétitivité. Les producteurs d'arachide, en dépit de leur structuration autour de coopératives, étaient le maillon faible de la filière. Les agences gouvernementales ont simplement utilisé les coopératives pour fournir les intrants nécessaires et collecter la production brute pour la transformer et la commercialiser. Les producteurs avaient un faible pouvoir de négociation pour influencer les prix, assurer une valorisation des technologies ou obtenir une plus grande part de la valeur ajoutée. Au cours du temps, la filière a vu sa compétitivité s'effriter du fait de la perte de fertilité des sols (due à une culture permanente) et de la montée des produits de substitution sur le marché mondial des oléagineux. Ces facteurs ont aussi été combinés à la mauvaise gestion des agences paraétatiques et à l'érosion de la demande globale pour l'arachide et l'huile d'arachide et la baisse de ses prix. Enfin, les agences paraétatiques ont commencé à opérer à perte, ce qui ne pouvait être réglé qu'à travers la mise en place temporaire de subventions, sans aucune stratégie pour redresser le niveau de compétitivité. Le

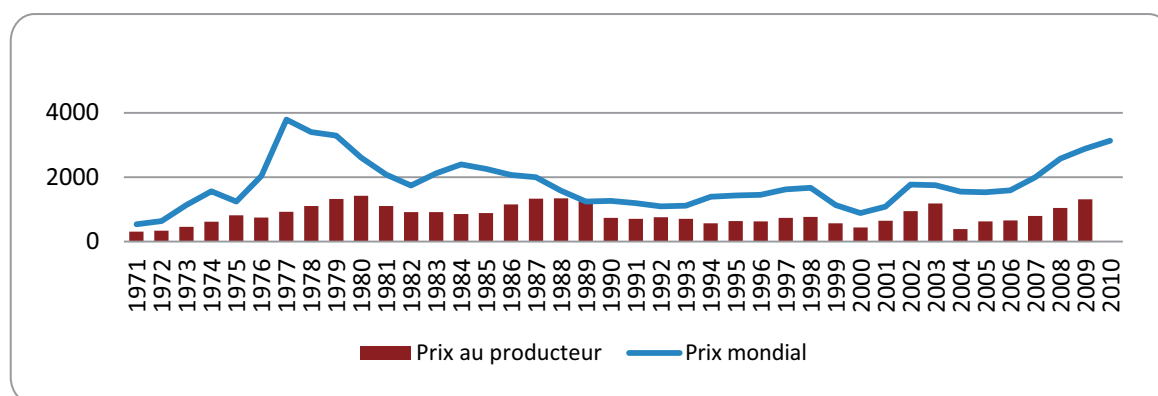
manque de volonté du secteur pour investir dans une filière en déclin a précipité la chute finale du modèle de contrôle par l'État pour la filière arachide.

B. La filière cacao en Côte d'Ivoire : un échec de contrôle des coopératives

À l'image de l'arachide au Sénégal, le cacao a été soutenu par les autorités coloniales françaises, même si cela s'est fait à un degré moindre et plus tardivement par rapport à la filière arachidière sénégalaise. Ainsi, en Côte d'Ivoire, l'administration coloniale s'est intéressée à la culture du cacao à partir de 1912 en se basant sur une exploitation de type colonial (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2007a). Pour soutenir la production cacaoyère, l'administration coloniale a aussi mis en place un centre de recherche mais aussi un système de prix qui a exclu les producteurs nationaux de la filière jusqu'à son abolition en 1944 (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2007a). En 1955, l'autorité coloniale a implanté la caisse de stabilisation qui sera maintenue après l'indépendance survenue en 1960, reprise par le président Houphouët-Boigny. En effet, dès l'indépendance, le gouvernement de Côte d'Ivoire a cherché à contrôler la filière nationale de production de cacao étant donné la part importante qu'elle occupait sur le marché mondial (FAOSTAT, 2012). À partir des années 1960, le premier modèle de gestion du cacao en Côte d'Ivoire s'est grandement appuyé sur la CAISTAB (caisse de stabilisation), qui couvrait une large gamme de prérogatives dont la fixation des prix tout au long de la filière influençant ainsi les revenus de tous les acteurs impliqués selon un barème fixant les coûts et marges autorisés (Varangis et Schreiber, 2001). La CAISTAB a aussi monopolisé la commercialisation et l'exportation du cacao.

En effet, toute exportation par des opérateurs individuels devait recevoir l'aval de la CAISTAB. La commercialisation interne du cacao pouvait se faire par des opérateurs privés, des exploitants ou des organisations/coopératives de producteurs, mais toujours sous le contrôle de la CAISTAB, qui définissait notamment les marges de chacun d'entre eux ou encore aplanissait les prix de transport à travers un système de subventionnement et de remboursement des commerçants qui assuraient ce transport (Varangis et Schreiber, 2001). La CAISTAB était aussi responsable de la qualité des produits. Enfin, elle contrôlait les prix affectés aux producteurs, leur garantissant des revenus minimaux. Ces prix palliaient aussi aux variations des prix internationaux à travers des ventes anticipées à la moyenne (futurs marchés) qui assuraient une certaine stabilisation des prix sur l'année. Dans ce système sous monopole étatique, les producteurs n'avaient pas la capacité d'infléchir le monopole de l'État. Dans ce système, les organisations de producteurs manquaient de ressources face à ce monopole dont elles dépendaient. Les opérateurs privés étaient pour la plupart des intermédiaires français « spécialisés dans le négoce » et qui tiraient profit d'opérations d'import-export.

Graphique 11. Prix au producteur comparés aux cours mondiaux dans la filière cacao en Côte d'Ivoire (en dollars par tonne), 1971 - 2009

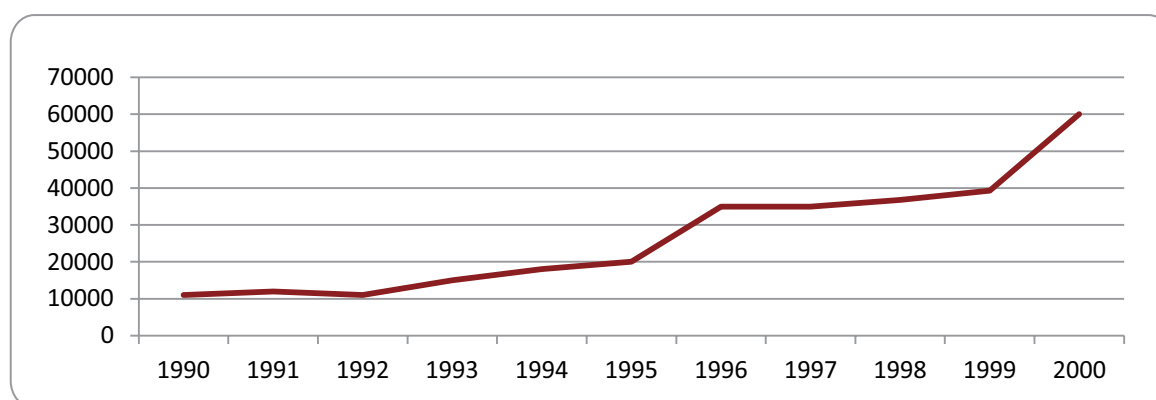


Source : FAOSTAT (2012) et Organisation Internationale du Cacao (2012).

Avec le système de monopolisation de la filière par l'État (à travers la CAISTAB), les risques sont poussés à l'amont et absorbés par les producteurs, alors que les bénéfices sont largement capturés par l'État sous forme de revenus importants liés à la taxation indirecte de la production mais aussi par les intermédiaires qui se partagent les marges de vente et d'exportation. La CAISTAB a aussi fait face à des difficultés financières pour diverses raisons. Tout d'abord, la gestion administrative et organisationnelle s'est avérée inefficace et mal adaptée à la gestion des risques des prix avec des conséquences lourdes lorsque les prix du cacao ont chuté. En effet, une baisse importante des prix du cacao a conduit à l'effondrement du système international de stock de l'Organisation Internationale du Cacao en 1988 et à de fortes pressions budgétaires pour la CAISTAB. Selon Varangis et Schreiber (2001), jusqu'en 1986, la CAISTAB a pu aménager les variations de prix simplement en ajustant les prix offerts aux producteurs. Mais la chute des prix en-dessous de 3 dollars le kilogramme, notamment à cause de l'échec de l'accord international sur les prix, a engendré des difficultés très lourdes pour les pays producteurs tels que la Côte d'Ivoire et pour les agences telles que la CAISTAB, ce qui a engendré une chute réelle des prix à la production de moitié (1989 -1990). La filière ne pouvait perdurer dans cet état de crise, en particulier financière.

La libéralisation et la privatisation de la filière étaient devenues inévitables. En 1996, les prix nationaux fixés par la CAISTAB ont été partiellement supprimés³, tandis que la commercialisation du cacao par la CAISTAB a été limitée à 15 % de la production annuelle, laissant ainsi une place aux opérateurs privés. Enfin les dépenses et le budget de la caisse ont été revus à la baisse. Trois années après, en 1999, devant l'insuffisance constatée de ces réformes limitées, l'État a invité les opérateurs privés à faire partie de l'organigramme de la CAISTAB, tandis que la fixation et la régulation des prix ont été abandonnées. Bien que ces libéralisations aient permis une plus grande participation des acteurs privés, l'effet sur les producteurs fut dans l'ensemble négatif car cela les a exposés à une volatilité des prix plus grande. En effet, si les prix au producteur ont augmenté dès l'officialisation de la libéralisation, ils ont directement chuté lors des années qui ont immédiatement suivi (comme cela est montré par le graphique 12 ci-dessous).

Graphique 12. Évolution du prix au producteur (en FCFA par tonne) dans la filière cacao en Côte d'Ivoire (1991 - 2009)



Source : FAOSTAT (2012).

Pour les petits agriculteurs qui dépendent de ces cultures de rente pour leurs revenus, les effets négatifs des chutes des prix (telle que celle de 2004) peuvent avoir des effets négatifs beaucoup plus durables que les augmentations temporaires des prix (telles que celles de 2002 et 2003). Un des critères de viabilité à long terme de ces filières d'exportation repose sur un système de stabilisation des prix efficace.

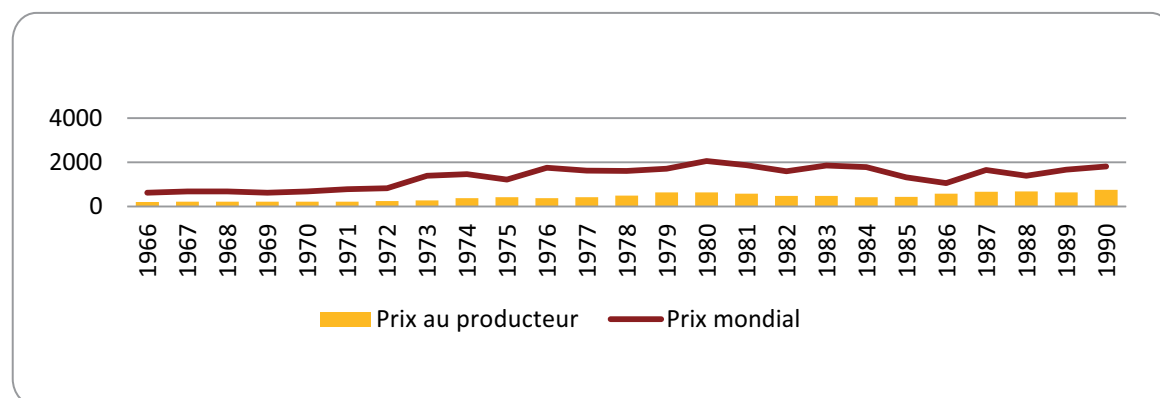
² En 1996, ils ne sont supprimés qu'au niveau des centres d'achat des graines de cacao et de leur transport.

En résumé, c'est un bon exemple de filière contrôlée par une unique agence paraétatique dont l'objectif est d'obtenir un maximum de revenus, sans réinvestir dans la filière pour en assurer la durabilité et viabilité sur le long terme, en particulier du fait que le cacao est produit et vendu sous forme brute dans un marché global de plus en plus concurrentiel et sujet à une forte volatilité des prix. La filière était aussi gérée avec peu de considération pour l'intégration des petits producteurs qui absorbent une part importante du risque par rapport aux agences paraétatiques et acteurs privés en aval de la filière. De plus, il n'y eut pas de tentative pour briser le monopole des multinationales et lancer des opportunités locales de transformation, ni même l'introduction d'instruments de gestion du risque de marché. Tout ceci a condamné le système à perdre de sa viabilité sur le long terme. C'est aussi un exemple évident de filière non liée aux multinationales et sujette au marché mais plutôt entièrement gérée par une agence paraétatique (dans ce cas-ci la CAISTAB), de la régulation des prix à la définition des marges et profits de chaque acteur. Un tel système est instable et incapable de tenir et survivre face à des revirements important des prix mondiaux comme cela a pu être le cas par le passé.

C. La filière coton au Mali : une filière affaiblie, trop importante pour être privatisée

L'intérêt de la France pour le coton au Mali a commencé dès 1921, avec la construction des premiers jalons d'infrastructure aboutissant dans les années 1940 à la création de l'Institut de Recherche Cotonnière et des Fibres Textiles (IRCT) (1946) et la création de la Compagnie Française pour le Développement des Textiles (CFDT) (1949) mandatée pour jouer le rôle de caisse de stabilisation en garantissant les prix au producteur. Après l'indépendance, la CFDT a été maintenue par l'État malien pour encadrer la filière (Tefft, 2004). La stratégie de la CFDT était basée sur l'intensification de la production, à travers le développement des engrais de qualité et fournis aux producteurs, ainsi que la promotion de la traction animale, en facilitant les prêts d'achat (Tefft, 2004). Cette stratégie d'intensification de la production dans un système fortement encadré par l'État a porté ses fruits pendant plusieurs années avec une amélioration sensible des rendements. La CFDT s'est aussi livrée à la fixation administrative des prix et protégeait les producteurs contre la volatilité des cours internationaux. Entre 1960 et 1972, les producteurs de coton recevaient en moyenne 30 % des prix mondiaux. Enfin, la CFDT a exercé un rôle monopolistique dans la collecte, l'égrenage ou encore la commercialisation. L'exportation de la production du coton se faisait à travers la Compagnie Cotonnière Française (COPACO).

Graphique 13. Prix au producteur comparés aux cours mondiaux dans la filière coton (fibres) au Mali (en dollars par tonne), 1966 - 1990



Source : FAOSTAT (2012) et World Bank Data (2012).

Une fois le contrat entre la CFDT française et le Gouvernement du Mali expiré, l'État malien a en partie nationalisé la filière en créant la Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles (CMDT)⁴ et contrôlé les exportations grâce à la Société Malienne d'Importation et d'Exportation (SOMIEX). L'État a donc cherché à renforcer son contrôle d'une filière de rente de première importance qui a généré à l'État près de 33 millions de dollars en 1974 et passant à près de 96 millions de dollars en 1985 (avec un triplement des revenus en dix ans) (FAOSTAT, 2012). Le rôle de la CMDT a été élargi par rapport à la CFDT avec l'apport de nouveaux services tels que la formation agricole (production de maïs, ferronnerie), la fourniture d'équipements, l'entretien et construction de routes rurales et des infrastructures de santé et d'eau potable, la recherche agricole (Tefft, 2004 ;). Tout cela en plus du rôle traditionnel de la CFDT à savoir: les services directement liés à la production du coton ; le système de fixation des prix au producteur ; la fourniture d'intrants ; l'accès au crédit⁵.

Plus de 30 % des ménages ruraux au Mali produisent du coton. Étant donné l'importance dont jouissait le coton dans l'économie rurale du Mali, il était normal que les producteurs de coton s'organisent pour mieux servir leurs intérêts et peser sur la gestion de la filière dominée par l'État. Un grand nombre d'associations villageoises (AV) se sont formées au Mali à partir de 1974, date de la création de la CMDT : vers 1987, le nombre d'AV est passé à 950 (Tefft, 2004). Voyant qu'elle ne pouvait pas les bloquer, la CMDT a décidé de les impliquer comme relais local pour atteindre les producteurs de coton, leur fournir des services, intrants et crédit nécessaires recevant en retour la collecte du coton produit (Bonnassieux, 2002 ; Tefft, 2004).

La période sous l'égide de la CMDT s'est caractérisée par une faible rentabilité de la production (comparée à la CFDT). Cela pourrait indiquer que la nouvelle direction de la CMDT n'a pas impliqué (au niveau technique et gestionnaire) des agents qualifiés comme le faisait la structure précédente aux mains de la France. La crise a aussi pointé de nombreuses insuffisances de la CMDT comme des coûts excessifs, une mauvaise gestion des ressources, une duplication des responsabilités. La conjoncture internationale des prix n'était pas favorable non plus. Ainsi, la CMDT a perdu entre 1974 et le milieu des années 1980 près de 130 FCFA/kilogramme de fibre de coton (Tefft, 2004). Dans ces conditions, le maintien des prix subventionnés est devenu plus difficile et à plusieurs reprises (1985, 1992, 1995 et 1999), la CMDT fut obligée de fournir aux producteurs des prix faibles par rapport aux prix mondiaux.

Devant ces difficultés, les mutations institutionnelles au sein de la filière ont conduit à un renforcement -quoique limité- du rôle des acteurs privés. La CMDT est passée à une structure publique-privée mixte (à 60 % contrôlée par l'État malien et 40 % par des acteurs privés français sous le groupe DAGRIS). Au niveau des producteurs, les associations villageoises se sont encore plus développées et regroupées sous un syndicat unique (Syndicat des producteurs de coton et de vivriers, SYCOV). Mais leur marge de manœuvre est restée très limitée tout comme leur capacité à influencer la gestion de la filière, alors que la conjoncture internationale sur le coton tendait progressivement à s'aggraver. La dévaluation du Franc CFA en 1994 a permis une certaine remontée des prix au producteur pour un laps de temps, toutefois, au début des années 2000, les prix du coton ont chuté⁶, engendrant une vraie crise financière pour la filière et la CMDT.

⁴ A noter que la CFDT a gardé une part de 40% au sein de la nouvelle compagnie nationale, ce qui a permis de continuer la collaboration technique et financière avec la CFDT et le gouvernement français (Tefft, 2004).

⁵ Le crédit était géré par la Société de Crédit Agricole et Équipement Rural (SCAER) jusqu'en 1980 (Ministère de l'Agriculture Malien, 2011) avant que la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) ne prenne le relais pour pallier aux différents problèmes de gestion rencontrés par la SCAER (Tefft, 2004).

⁶ En 2001 les prix du coton ont baissé de 42% (Tefft, 2004).

Face à ces difficultés, l'encadrement de la filière a perdu de sa vigueur. Cela s'est par exemple traduit par des difficultés à fournir les intrants en quantité et qualité suffisantes, voire aussi à une augmentation de leurs prix. De même, les contrôles qualité dont certains de ces organismes étaient responsables ont aussi pu perdre de leur efficacité et ont entraîné une dégradation de la qualité de la production. En fin de compte, ni les associations villageoises, ni le syndicat des producteurs n'étaient assez puissants ou crédibles pour construire un pouvoir de négociation efficace au nom des producteurs. De plus, ils avaient un faible pouvoir économique face au égreneurs de coton dans la mesure où les producteurs avaient peu d'alternatives (étant donné la négligence de l'État vis-à-vis des filières alimentaires qui ont stagné au niveau des rendements et avaient de faibles canaux de commercialisation⁷). En conséquence, la production de coton a connu une forte baisse en 2004 puisque de nombreux producteurs se sont détournés de cette culture. Depuis lors, le pays n'a pas la capacité de forger une nouvelle stratégie viable sur le long terme pour cette filière dont continuent à dépendre un grand nombre de ménages maliens, contribuant ainsi à une crise endémique structurelle. La libéralisation du secteur n'étant toujours pas achevée, la CMDT continue à assumer certaines fonctions traditionnelles de gestion de la filière coton.

En résumé, la filière coton au Mali a traversé une longue série d'épisodes de contrôle étatique, d'abord par la France (CFDT) puis par le gouvernement malien (CMDT). La filière était étroitement contrôlée et intégrée verticalement. Pendant une certaine période, les rendements se sont améliorés et la demande mondiale était forte. Toutefois, au fil du temps, la combinaison de facteurs internes et externes a affaibli la viabilité de cette filière stratégique. De mauvaises décisions et une mauvaise gestion par la CMDT, associées à des prix mondiaux en chute (en raison de subventions des pays riches, de la montée de fibres de substitutions, et des améliorations de la productivité de fournisseurs compétitifs comme la Chine et le Brésil) ont offert une perspective peu enthousiasmante pour cette filière pour tous les grands producteurs en Afrique de l'Ouest. Du fait que les producteurs de coton n'avaient aucun levier économique ou de négociation (en dépit de leur structuration dans des groupes ou unions de village), l'État pouvait définir de manière arbitraire les prix qu'ils recevaient, juste au-dessus du prix minimum pour assurer une incitation à la production de coton puisque les prix moyens étaient bien en-dessous des prix mondiaux (graphique 13). Avec le fort déclin des prix mondiaux, l'État lui-même a commencé à perdre de l'argent et à enregistrer des pertes avant de finalement pousser la filière vers une situation de crise. Mais une libéralisation totale du système s'est avérée trop difficile à maintenir, d'où la mise en place d'une période prolongée de demi-mesures et de libéralisation partielle. Dans le même temps, de nombreux producteurs de coton ont commencé à réduire les surfaces de coton cultivées en se tournant vers des produits alternatifs (riz, sésame, maïs etc.).

D. Leçons tirées des études de cas

Le modèle de filières d'exportation traditionnelles, comme illustré par les trois cas analysés, présente un certain nombre de caractéristiques. Il est dirigé par l'État (en général par une agence paraétatique qui intervient le long de la filière), tandis que les acteurs privés (agro-transformateurs) et producteurs ont relativement peu de pouvoir de négociation qu'ils soient organisés (arachide, coton) ou non (cacao). Au départ, les producteurs de ces filières d'exportation tiraient profit du modèle car ils bénéficiaient de rendements en amélioration (à travers des investissements dans la recherche et la fourniture d'intrants). Ils en bénéficiaient seulement tant que les prix mondiaux étaient bien supérieurs aux prix reçus par les producteurs, même en prenant en compte la volatilité des prix (cf. graphique 11 pour le cacao et graphique 13 pour le coton). Par exemple, les producteurs de cacao en Côte d'Ivoire « recevaient rarement plus de 50 % du prix d'exportation » (Varangis et Schreiber, 2011). Aussi, tant que les prix fluctuaient au-dessus du prix plancher (reçu), les producteurs pouvaient compter sur cette stabilité prix

⁷ Cf. Chapitre 15 sur le cas du sorgho et du mil.

et continuer à s'engager dans ces filières – en particulier parce que les alternatives (filières alimentaires ou de rente) offraient moins de revenus. Toutefois, au fil du temps, les agences paraétatiques ont réduit les prix au producteur fixés (par rapport à leur position stable dans les années 1980) dans la mesure où les prix mondiaux chutaient, parfois même de moitié comme ce fut le cas avec le cacao en Côte d'Ivoire. Les pertes étaient simplement transférées aux producteurs.

En plus des activités basiques de transformation en dehors du champ (égrenage du coton, torréfaction du cacao), la plupart des acteurs privés étaient des intermédiaires de marché et commerçants qui avaient mis en place des relations commerciales avec les importateurs européens, s'assurant ainsi des marges et profits, devenant ainsi moins vulnérables aux fluctuations des prix. Cela n'était pas le cas pour les producteurs qui ont dû non seulement faire face à un déclin des prix mais aussi subir une augmentation du coût des intrants, réduisant ainsi leurs marges et leurs revenus. Ainsi, avec ce modèle, les producteurs ont absorbé la majeure partie du risque.

Dans les trois cas analysés, les producteurs ont été les grands perdants lorsque les marchés ont été en crise. Cela est en partie une conséquence de la structure monopolistique du modèle ; mais c'est aussi lié au manque d'alternatives attractives vers lesquelles ils pourraient s'orienter. Un autre résultat important est que les organisations de producteurs, lorsque celles-ci existaient (coopératives de producteurs d'arachide au Sénégal, groupes de producteurs de coton au Mali) étaient largement inefficaces pour mobiliser leur pouvoir organisationnel et pouvaient donc être facilement contrôlées par les agences étatiques, ce qui suggère une sérieuse faiblesse organisationnelle de ces organisations de producteurs et le besoin d'adopter différentes formes de gouvernance et structures appropriées pour une orientation vers le marché. Tout ceci exige une sérieuse analyse de la façon dont ces organisations de producteurs devraient être structurées et gouvernées, et de la façon dont leurs capacités renforcées peuvent leur permettre de devenir des partenaires économiques crédibles capables de s'engager sur les marchés.⁸

La structure de la gouvernance de ce modèle de filière d'exportation est déséquilibrée d'une telle manière qu'une trop faible part des revenus extraits des filières (et capturés de manière disproportionnée par les agences paraétatiques et à un degré moindre les intermédiaires de marché) pouvait être réinvestie dans l'amélioration de la productivité au niveau de l'exploitation, le maintien de la compétitivité de la filière et l'introduction de mesures de réduction des risques (par exemple les assurances) afin de renforcer la résilience des producteurs contre les risques, l'incertitude et ainsi assurer une certaine durabilité.

Lorsque ces facteurs internes furent associés à des tendances externes (déclin des prix sur le long terme, augmentation de la concurrence, émergence de produits de substitution etc.), les revenus tirés de ces produits d'exportation ont diminué, entraînant tous les acteurs dans une situation précaire, ce qui a finalement conduit à la chute de ces filières et à l'échec du modèle des filières d'exportation contrôlées par l'État.

La libéralisation de ces secteurs ne fut pas non plus la panacée. Les producteurs étant restés dans ces filières (avec une plus faible surface cultivée) ont dû faire face à des coûts de production et de transport accrus et ont eu plus de difficultés à accéder aux intrants et au crédit (Murphy, 2010). Ils ont aussi été plus exposés à la volatilité des prix avec l'abolition des prix minimaux. La libéralisation a exposé les producteurs à des variations des prix mondiaux accrues avec peu d'amélioration au niveau des prix moyens reçus⁹. Ces pertes ont plus que neutralisé les gains financiers de l'arrêt de la taxation.

⁸ Cf. le chapitre 7 pour un traitement complet du sujet et la méthodologie proposée pour créer de telles organisations orientées vers le marché.

⁹ Delpeuch *et al.* (2010) montrent que les prix réels à la production de coton en Afrique de l'Ouest n'ont pas réellement augmenté avec la libéralisation.

3. Le modèle des filières d'exportation à forte valeur ajoutée tirées par le secteur privé

3.1 Contexte et importance

L'effritement continu de la compétitivité des filières d'exportation traditionnelles au long des années 1980 et 1990, ainsi que la libéralisation qui s'en est suivie ont ouvert le champ à la croissance et aux investissements dans plusieurs produits et filières d'exportation non-traditionnels et à forte valeur ajoutée dans de nombreux pays ouest-africains, en particulier l'horticulture et la floriculture. Swinnen *et al.* (2009), ont calculé un indice de croissance de la production agricole et ont montré qu'une décennie après les réformes, les filières d'exportation traditionnelles ont enregistré seulement 35 % de croissance de la production, contre 50 % à 60 % pour les filières non-traditionnelles à forte valeur ajoutée et les filières vivrières de base.

Dans quelques pays africains, les agro-entreprises privées ont réussi à intégrer le système alimentaire global – qui connaît une rapide transformation – et ses niches de production et d'exportation, notamment l'horticulture et la floriculture. Dans les années 1980, le système alimentaire global a connu des changements structurels importants dus à une demande croissante, des changements de préférences alimentaires, la croissance des supermarchés et des avancées technologiques qui ont facilité le commerce des produits périssables sur des longues distances et des périodes réduites (Takane, 2004 ; Murphy, 2010). La demande en matière de fruits et légumes frais a fortement augmenté dans les pays à hauts revenus, comme en Europe (Singh, 2002), créant ainsi de nouvelles opportunités d'exportation pour une variété de produits à forte valeur pour les producteurs africains. Ces développements ont grandement facilité les échanges à grande distance tout en ouvrant de nouvelles opportunités pour le développement ou l'expansion de nouvelles filières, y compris en Afrique de l'Ouest, la région ayant un avantage comparatif (faibles coûts de production et du travail) et la possibilité de produire hors-saison. De plus, les producteurs et exportateurs africains furent capables d'exploiter les liens déjà existants avec les acheteurs européens, ce qui a permis une pénétration dans les marchés plus facile.

Au contraire des filières et produits traditionnels d'exportation, ces filières d'exportation à forte valeur ajoutée sont largement tirées par les acteurs et agro-entreprises privés, l'État jouant seulement un rôle indirect. Ces filières à forte valeur ajoutée sont organisées selon une coordination verticale dominée par un très petit nombre de multinationales agro-alimentaires. L'acteur dominant de la filière est le vendeur en aval de la chaîne, qui dicte les termes de l'échange, définit les spécifications de qualité du produit et impose les normes et autres conditions aux fournisseurs (comme *EurepGap*). Les producteurs et fournisseurs en amont peuvent soit répondre à ces attentes, soient être mis ensemble à l'écart du marché. Cela implique que les producteurs et agro-transformateurs ont besoin d'avoir une dimension, une capacité et une capitalisation suffisantes pour supporter les coûts liés à la mise en conformité et effectuer les investissements nécessaires pour capturer des parts de marché.

Du côté des points positifs, ces filières non traditionnelles d'exportation ont offert de nouvelles possibilités de diversification avec d'importants retours sur investissement et des bénéfices en termes d'emploi local. Par exemple, la filière banane employait 10 000 personnes au Cameroun en 2003, celles de la banane et de l'ananas 35 000 personnes en Côte d'Ivoire en 2002 tandis que celle des haricots verts au Sénégal employait 12 000 personnes en 2005 (Maertens *et al.*, 2009). En revanche, ces filières d'exportation non traditionnelles ont eu un impact limité pour le développement agricole et n'ont pas offert d'alternative de taille similaire aux filières d'exportation traditionnelles, qui demeuraient bien plus importantes pour l'économie nationale.

Tableau 7. Emploi dans les filières horticoles exportatrices au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Sénégal

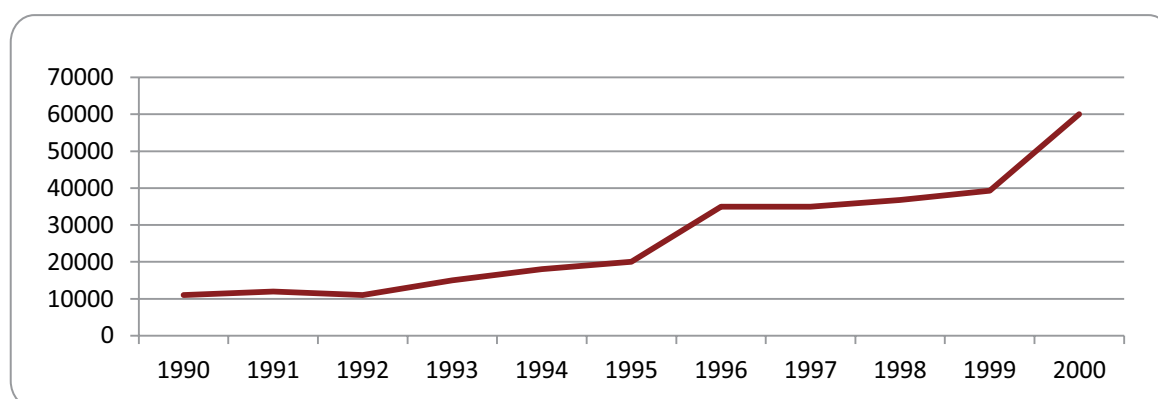
Pays	Production	Années de l'enquête	Number of employees in the sector
Cameroun	Banane	2003	10 000
Côte d'Ivoire	Banane et Ananas	2002	35 000
Senegal	Haricots verts	2005	12 000
	Tomates cerise	2006	3 000

Source : Maertens et al. (2009).

3.2 Études de cas

A. La filière ananas au Ghana : un fort potentiel mais pas pour les petits producteurs

L'ananas est aujourd'hui la première culture horticole du Ghana (Danielou et Ravry, 2005). Les exportations d'ananas ont doublé de volume entre 1997 et 2004 avec 70 000 tonnes vendues pour une valeur de 22 millions de dollars (Danielou et Ravry, 2005). Le Ghana s'est rapidement construit un avantage comparatif par rapport à certains de ses concurrents, utilisant des lignes aériennes et un port fiables ainsi que des coûts de production plus faibles (Danielou et Ravry, 2005). La filière ananas est essentiellement tenue par le secteur privé, et dominée par des fermes de taille moyenne à grande et des compagnies d'exportation approvisionnant les supermarchés européens. Les fermes produisant de l'ananas se reposent sur leurs solides capacités à pouvoir répondre aux normes imposées et à s'ajuster aux évolutions de la demande des acheteurs européens.

Graphique 14. Évolution de la production d'ananas (en tonnes) au Ghana, 1990 - 2000

Source : FAOSTAT (2012).

L'ananas est aussi cultivé par les petits exploitants pour qui ce produit est accessible, avantageux et pour lequel ils disposent d'un avantage comparatif en raison de l'intensité du travail (Takane, 2004). Cependant, les petits exploitants semblent être exclus de la filière ananas destinée à l'exportation en raison de leur incapacité à répondre aux normes strictes et spécifications de qualité imposées par les vendeurs européens. Parmi celles-ci, on retrouve la nécessité d'acheter l'ananas de type Cayenne Lisse uniquement. Les petits producteurs ne furent pas capables de passer facilement des variétés existantes aux variétés Cayenne Lisse en raison des dépenses et investissements requis. Ils se sont donc retrouvés exclus des marchés européens. Les revenus des petits producteurs ont chuté étant donné qu'ils ont

perdu leurs marchés d'exportation en raison de ce changement de variété demandé par les acheteurs. Le secteur est segmenté : les fermes de dimension moyenne ou grande dominent la production destinée à l'exportation tandis que les petits producteurs produisent des ananas pour le marché local avec de plus petites perspectives de revenus. Ainsi, les normes contraignantes agissent comme une réelle barrière pour les petits producteurs qui, autrement, auraient les capacités de produire et de fournir ces produits exportables puisqu'ils n'ont aucune difficulté à acquérir le capital productif ou à obtenir du crédit pour les intrants (Danielou et Ravry, 2005).

En résumé, la filière ananas au Ghana illustre l'exemple d'une filière focalisée sur les marchés d'exportation inévitablement tirée par un vendeur agro-alimentaire multinational dont l'objectif premier est de répondre aux exigences de consommateurs à hauts revenus en termes de qualité et de diversité des produits alimentaires. Cela a pour effet de favoriser en amont les grands exploitants et producteurs avec un important capital leur permettant de s'insérer avec succès sur les marchés. Les petits producteurs capables de produire sont handicapés par leur incapacité à répondre aux coûts de mise en conformité. Ainsi, la filière, dans la mesure où elle offre d'importantes possibilités de croissance et d'expansion nécessite un cadre politique qui permet non seulement une compétitivité durable mais renforce aussi la capacité des petits producteurs à s'insérer dans la filière. Cela peut être fait en étendant les débouchés de marché et en fournissant des incitations pour l'augmentation de la valeur des produits sur les marchés domestiques ou régionaux, contribuant ainsi au développement d'une filière plus inclusive. Clairement, la croissance impressionnante des volumes des exportations d'ananas (et leur valeur) en provenance du Ghana met en valeur un réel avantage comparatif ; toutefois, l'exclusion des petits producteurs souligne l'écart qui doit être corrigé dans le contexte d'une stratégie de croissance agricole basée sur une large diversification de filières inclusives.

B. La filière banane en Côte d'Ivoire : la libéralisation améliore la compétitivité mais marginalise les petits producteurs

En Côte d'Ivoire, la filière banane est combinée aux filières mangue et ananas pour constituer la filière dite « fruitière » qui représente la deuxième source d'exportation du pays (OCAB, 2000). C'est une culture orientée qui privilégie presque essentiellement l'exportation puisque moins d'un tiers de la production vise le marché local. La filière banane a été fortement encadrée dès son lancement durant la période coloniale. Après l'indépendance, de nouvelles institutions ont été créées, avec en premier lieu la Société d'Assistance Technique pour la Modernisation de la Culture Bananière et Fruitière (SOMOBAF) créée en 1962 et la Société Nationale de Conditionnement (SONACO) instaurée en 1963. La banane a aussi été encadrée par différentes coopératives regroupées sous l'égide d'une coopérative unique : la Coopérative Agricole de Production Bananière et Fruitière de Côte d'Ivoire (COFRUCI), remplacée en 1975 par la Société Ivoirienne de Commercialisation des Fruits et Légumes (Kouassi Koffi *et al.*, 2005), une société d'État. Toutefois, en 1978, l'échec de cette agence a ouvert la porte au retour des coopératives avec la création de la COFRUITEL. Les difficultés managériales et techniques de cette dernière ont entraîné la filière banane vers une situation de crise se traduisant par une chute notable de la production (de 166 000 tonnes en 1974 à 86 000 tonnes en 1982) et une importante dégradation de la qualité des fruits (Kouassi Koffi *et al.*, 2005). La COFRUITEL a été dissoute en 1986 ouvrant ainsi des opportunités à des structures d'exportation autonomes tandis que le gouvernement se retirait de la production. Depuis 1991, c'est l'Organisation Centrale des Producteurs-Exportateurs d'Ananas et de Bananes (OCAB) qui organise la filière et la profession. Elle est aussi responsable du transport tandis que les structures de commercialisation autonomes qui en sont membres sont directement en contact avec les importateurs avec qui ils tissent des relations commerciales directes, sans intervention étatique. En 1992, la filière banane a été totalement libéralisée, incitant l'entrée de multinationales comme les groupes SCB et Banador qui ont investi dans le secteur (COGEA, 2005).

La dérégulation de la filière banane et l'entrée en action des entrepreneurs privés a eu un effet économique notable avec une augmentation de la part de la banane dans le PIB agricole (8 à 10 %) alors que la Côte d'Ivoire est devenue « le premier fournisseur africain de bananes sur le marché de l'Union Européenne » (Kouassi Koffi *et al.*, 2005). La situation économique des petits producteurs ne s'est pourtant pas améliorée, bien au contraire. En effet, en 1982, ces derniers détenaient 24 % des exportations, mais leur part a considérablement baissé à partir de la deuxième moitié des années 1980, surtout après la constitution des structures d'exportation autonomes au début des années 1990. Déjà en 1988, leur participation ne représentait que 5 % des exportations totales, générées par environ 160 plantations de petits planteurs. En 2000, ils ne restaient que 52 petites plantations de banane dans le pays (de moins de 10 ha) (Kouassi Koffi *et al.*, 2005). Il s'avère donc que la libéralisation de la filière a entraîné une marginalisation progressive des petits producteurs/planteurs, puisque la plupart d'entre eux sont insuffisamment encadrés et équipés et ne disposent pas des moyens suffisants pour répondre aux exigences de la production d'exportation, notamment avec un niveau de rendement très faible (5t/ha) et une capacité somme toute limitée pour déployer des investissements afin de soutenir leur compétitivité (OCAB, 2000). La filière s'est donc, du fait de la libéralisation, retrouvée plus concentrée avec un plus petit effectif de grands producteurs tandis que de nombreux petits planteurs ont été contraints de quitter la filière (Kouassi Koffi *et al.*, 2005).

En résumé, les leçons tirées de la filière banane en Côte d'Ivoire sont les suivantes : (a) Une société d'État ou une coopérative de producteurs (dans le cas où elle serait gérée comme une agence paraétatique) sont inefficaces pour gérer une filière orientée vers les exportations avec de multiples concurrents multinationaux et de nombreux marchés d'importation réclamant des normes et spécificités de qualité contraignantes. L'échec des nombreuses organisations qui se sont succédées dans la gestion du segment d'exportation de la filière de bananes souligne les faiblesses du leadership interne et de la gestion ainsi que l'absence de structures de gouvernance adaptées ; (b) Lorsque le secteur est entièrement libéralisé et que la concurrence entre les différents acteurs privés est permise, la coordination (comme celle effectuée par l'OCAB) est facilitée et a pour conséquence une compétitivité et une performance accrues comme cela est montré par les gains en termes de parts de marché suite à la dérégulation. En revanche, la compétition accrue et l'arrivée des multinationales a aussi entraîné une éviction des petits producteurs qui sont finalement marginalisés ; (c) Il semble clair avec ce cas qu'il est nécessaire de promouvoir une interprofession de la banane, qui intègre les représentants des petits producteurs ; ces derniers ont besoin d'incitations claires pour renforcer leur capacité de négociation, améliorer leur capacité à être conformes aux plus normes les plus contraignantes. Il est important de leur fournir les formations adéquates dans les secteurs techniques, de gestion et de commercialisation afin qu'ils puissent devenir des acteurs plus efficaces au sein de la filière. Le rôle de l'État doit donc mieux se concentrer sur la création d'incitations correctes, nécessaires pour renforcer l'aspect d'intégration, laissant l'objectif de compétitivité aux processus de marché et à la coordination entre acteurs privés.

C. Leçons tirées des études de cas : conséquences pour l'intégration des petits producteurs

Les petits producteurs des filières de rente traditionnelles (arachide, cacao, coton) n'ont pas toujours été capables de diversifier leurs activités et de s'orienter vers d'autres cultures, en particulier sur les marchés d'exportation. Capturer ces parts de marchés dans les filières non traditionnelles à forte valeur ajoutée requiert des investissements importants et l'ajout de coûts de mise en conformité avec les normes et autres conditions de qualité contraignantes. De plus, le succès sur ces marchés exige une capacité organisationnelle forte et bien établie, des infrastructures de qualité pour l'après-récolte et une logistique flexible. Vis-à-vis de toutes ces conditions, les petits producteurs sont désavantagés en comparaison avec les fermes de petites tailles (Fontan, 2006). Les capacités internes limitées et les faibles atouts des petits producteurs provoquent leur exclusion des filières d'exportation.

La combinaison de l'étroite intégration des filières d'exportation alimentaire à forte valeur ajoutée, la recherche permanente de réduction des coûts (y compris de coordination) et le constant besoin de s'ajuster aux rapides évolutions des préférences des consommateurs des pays à hauts revenus ont porté préjudice à la participation des petits producteurs. En conséquence, les producteurs se sont retrouvés *de facto* marginalisés et ont progressivement fait face à un effritement de leur part sur les marchés d'exportation. Par exemple, à l'image de la filière banane en Côte d'Ivoire, les petits producteurs de haricots verts au Sénégal ont vu leur part dans les exportations baisser de 95 % en 1999 à 52 % en 2005 (Maertens *et al.*, 2005).

Toutefois, il existe plusieurs marchés de niches et de filières à forte valeur ajoutée pour lesquelles les petits producteurs peuvent offrir un avantage comparatif et s'allier avec succès aux agro-entreprises. C'est particulièrement le cas pour les filières à forte valeur ajoutée orientées vers les marchés nationaux ou lorsque les filières reposent sur une production à forte intensité en travail pour laquelle les petits producteurs peuvent être plus avantageux. On peut citer en exemple le segment national de la filière ananas au Ghana où les petits producteurs sont encore présents. Les mécanismes de contrats de sous-traitance ont aussi facilité l'intégration et la protection des petits producteurs, en particulier pour les produits moins périssables. Maertens *et al.*, (2009) ont développé l'exemple des contrats de sous-traitance dans la filière haricots verts au Sénégal. Humphrey (2007) affirme que « les petits producteurs organisés selon des mécanismes de sous-traitances sont capables de répondre aux conditions et exigences de marchés les plus difficiles ». Toutefois, des cas comme ceux-ci demeurent rares et, tant que d'autres opportunités existent, ils restent encore à développer entièrement.

Un mécanisme fiable consiste à renforcer les organisations de producteur afin qu'elles deviennent des acteurs économiques crédibles, servant efficacement d'intermédiaires entre les petits producteurs et leurs partenaires économiques et commerciaux. Les organisations de producteurs avec une capacité de gestion suffisante peuvent combler le fossé entre la production et les conditions de qualité du produit pour assurer une capacité renforcée à être conforme aux normes privées et pour répondre aux conditions du marché et obligations contractuelles avec succès. Une stratégie pour le renforcement efficace des capacités des organisations de producteurs est donc un prérequis central pour un développement cohérent de filières compétitives et qui intègrent les petits producteurs. Le secteur public a aussi un rôle clé à jouer pour promouvoir un environnement porteur pour le développement des filières.

4. Les filières vivrières et la recherche d'un modèle de développement approprié

4.1 Les caractéristiques des filières vivrières

Par rapport aux filières d'exportation, les filières vivrières peuvent avoir un impact bien plus important sur la sécurité alimentaire nationale et la réduction de la pauvreté en Afrique de l'Ouest. Par exemple, la filière maïs se concentre dans la région sur des acteurs locaux et régionaux, des producteurs aux consommateurs en passant par les différents revendeurs, transformateurs et autres intermédiaires (Boone *et al.*, 2008). De la même manière, le mil et l'huile de palme sont fortement consommés au niveau local dans le bassin Ouest (CILSS *et al.*, 2010) et sur les 50 000 tonnes d'huile de palme produites par la Guinée, seules 9,000 sont exportées, impliquant que le reste est consommé au niveau local. Autre exemple, le riz produit en Guinée est presque entièrement commercialisé à l'échelle nationale (CILSS *et al.*, 2010).

Une configuration institutionnelle

Une des caractéristiques clés des filières vivrières est que celles-ci ne sont ni entièrement gérées par l'État (multiples utilisations, nombreuses possibilités de commercialisation, peu de revenus pouvant être directement absorbés par les gouvernements), ni par les seuls acteurs privés (faibles marges et recettes, importants risques et incertitudes liés à la production et à la commercialisation). Il est plutôt ici question d'un modèle mixte, avec les décideurs politiques et partenaires de développement qui favorisent des partenariats public-privé (PPP)¹⁰ appropriés pour soutenir les investissements dans les filières vivrières. Cet objectif est retrouvé dans de nombreuses stratégies sectorielles de la PDDAA dans lesquelles une priorité importante a été accordée au besoin d'établir ces Partenariats Public-Privé (PPP). Toutefois, la participation du secteur privé dans les filières vivrières est beaucoup plus faible qu'espérée, soulignant ainsi de nombreuses contraintes (environnement défavorable et non porteur).

Dans les filières vivrières, le rôle public est resserré, concentré sur la facilitation d'initiatives menées par le secteur privé pour stimuler la production, la commercialisation et les échanges.

Les politiques commerciales jouent aussi un rôle important pour le développement des filières vivrières. Dans ce secteur, les gouvernements dans la région ont eu tendance à être interventionnistes, sans avoir la cohésion nécessaire pour harmoniser les différents buts des stratégies déclarées. Les gouvernements « ont recours ponctuellement à des mesures protectionnistes en cas de mauvaises récoltes céréalières » (Araujo Bonjean *et al.*, 2008). Par exemple, le Nigéria, le Ghana et le Sénégal ont à certains moments taxé les importations de riz afin de contrôler ces dernières et de protéger leurs productions nationales (Lancon et David-Benz, 2007). De même, le Burkina Faso, le Mali et le Niger n'ont aussi pas hésité à interdire les exportations de céréales afin de réduire les augmentations des prix et permettre l'approvisionnement des populations et des marchés et locaux (Boone *et al.*, 2008).

Les entraves structurelles des filières vivrières

Les filières vivrières font face à de nombreuses limites structurelles qui entravent leur développement :

- Les cultures vivrières sont largement dominées par la petite agriculture avec une grande majorité d'exploitations de moins de 5 ha. Cela implique qu'ils ont des capitaux insuffisants, des investissements limités et un manque d'accès aux intrants et à la technologie pour obtenir des rendements plus élevés de façon durable.
- Le problème de fertilité des sols est sérieux et plutôt généralisé, aggravé par le fait que les produits vivriers ont tendance à être cultivés dans des zones où les précipitations ne sont pas toujours suffisantes ou abondantes et sujettes à une importante variabilité. Cela contribue aussi à réduire les rendements en-deçà de leur potentiel.

D'autres limitations de ces filières sont étroitement liées aux versants amont et aval de la production et aux producteurs faisant face à de nombreux obstacles et défis :

- Les producteurs de produits vivriers font face à un cadre politique défavorable et à une absence d'incitations à la commercialisation. Cela inclut un accès limité à l'information, aux intrants (engrais, graines etc.) et au crédit ainsi que des services de vulgarisation inadéquats (Boone *et al.*, 2008 ; CILSS, 2010).
- Les filières vivrières font face à des obstacles au commerce, en particulier au niveau régional où le potentiel d'échange est plus fort. Le commerce régional de produits vivriers est grandement bou-

¹⁰ S'il n'existe pas de définition universellement acceptée des PPP, le Forum Économique Mondial de 2005 a tenté de définir le concept comme le fait d'avoir « une organisation privée issue de la société civile, avec ou sans but lucratif travaillant en partenariat avec les agences gouvernementales, y compris les institutions officielles pour le développement. Ce partenariat implique des obligations réciproques et une responsabilité mutuelle, des relations volontaires ou contractuelles, le partage d'un investissement et des risques et une responsabilité partagée pour la conception et la mise en œuvre des activités » WEF (2005).

leversé par des tracasseries administratives aux frontières, des politiques incohérentes et contradictoires et des standards de commerce et de mesures différents.

Les deux études de cas suivantes fourniront un contexte spécifique pour traiter ces obstacles et montreront des voies pour les surmonter afin d'atteindre et de réaliser le potentiel présumé de ces systèmes vivriers dans la région.

4.2 Étude de cas

A. La filière manioc au Ghana : Une dichotomie entre marchés locaux et filières d'exportation

Le manioc est l'une des cultures les plus importantes au Ghana tant d'un point de vue strictement économique que du point de vue de la sécurité alimentaire. En effet, il s'agit de la première culture produite en termes de quantité et de la seconde en termes de valeur (FAOSTAT, 2012) mais aussi vis-à-vis de la consommation dans la mesure où elle constitue 20 % des apports caloriques journaliers dans le pays (MAFAP, *publié prochainement*).

La filière manioc dispose de trois grandes possibilités de transformation à savoir, le gari, qui est principalement destiné à la consommation locale, l'amidon de manioc et enfin les chips de manioc, tous deux destinés aux exportations. Cela dit, les études ont montré que la filière privilégie la consommation et les marchés locaux avec en effet, seulement 0,0003 % de la production qui était exportée en 2009 (MAFAP, *publié prochainement*). Le manioc joue un rôle critique dans la réduction de l'insécurité alimentaire puisqu'il s'agit d'une culture compatible avec des conditions de production difficiles et offrant des résultats rapides en termes d'alimentation.

Il y a toutefois un potentiel varié de transformation à exploiter pour le développement de la filière à l'image des efforts mis en œuvre par l'État ghanéen au début du siècle, notamment avec la *Presidential Special Initiative* (Initiative Présidentielle Spéciale – PSI) lancée en 2001 afin d'orienter les débouchés de la filière vers une vocation exportatrice, en particulier centrée sur la sous-filière d'amidon de manioc pour l'exportation. Dans cette optique, l'État a mis en place l'*Ayensu Starch Company* (ASCO), une entreprise issue d'un partenariat public-privé en charge de transformer la production de manioc frais en amidon. Cette initiative impliquait la mise en place de contrats de sous-traitance entre les producteurs de manioc et l'ASCO, dans le cadre desquels les producteurs recevaient des intrants et un suivi technique. La mise en place de l'ASCO a aussi favorisé l'organisation de ces derniers en plusieurs associations, mais elles demeurent encore faibles pour la plupart (Global Donor Platform for Rural Development, 2011). Cette stratégie a finalement échoué dans la mesure où elle a sous-estimé la concurrence des autres finalités du manioc, en particulier pour la consommation locale (MAFAP, *publié prochainement*). L'ASCO a aussi fait long feu et dut fermer ses portes en 2008 en raison d'une sous-utilisation liée au fait que les producteurs préféraient au final orienter leur production vers les marchés locaux car ils y recevaient des prix supérieurs à ceux offerts par l'ASCO.

Cette stratégie est toutefois révélatrice de l'implication de tous les acteurs au sein de la filière. Ainsi, dans le domaine de la recherche, ce sont les institutions publiques qui dominent entièrement avec des organismes tels que le *Council for Scientific and Industrial Research* (Conseil pour la Recherche Scientifique et Industrielle - CSIR) ou encore le *Crop Research Institute* (Institut de Recherche sur les Cultures - CRI) qui sont tous deux impliqués dans des recherches pour la production (recherche agricole et agronomique), mais aussi sa commercialisation. L'État est aussi grandement impliqué dans les opérations de vulgarisation agricole et de conseil technique, notamment à travers le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation ; toutefois une nouvelle orientation vise à impliquer davantage le secteur privé dans

la fourniture de conseil technique et de services de vulgarisation (Djigma, 2011a). Le segment productif de la filière est quant à lui grandement dominé par les petits producteurs en partie puisqu'il s'agit d'une culture flexible adaptée à des conditions climatiques variables et qui peut être cultivée même sur des sols peu fertiles dans la mesure où le manioc requiert moins ou pas d'engrais (Djigma, 2011a).

Le développement de la filière manioc repose sur un segment dynamique de transformation. Les options incluent d'une part, de mieux répondre à la demande des marchés locaux à travers un approvisionnement régulier de gari, et d'autre part, de développer une transformation à forte valeur ajoutée de l'amidon de manioc. Cette stratégie double requiert la participation active de tous les acteurs. Dans un premier temps, l'État doit prendre l'initiative pour améliorer les infrastructures routières déficientes, qui sont un obstacle clé. L'État a aussi un rôle à jouer dans la promotion de systèmes d'information transparents pour encourager la compétitivité le long de la filière et attirer plus d'acteurs du secteur privé.

Un autre objectif clé pour le développement de la filière manioc consiste à mieux promouvoir une transformation alimentaire qui augmente la valeur ajoutée mais réduit aussi les importantes pertes post-transformation. C'est principalement du domaine des acteurs du secteur privé qui peuvent apporter leur expertise et leurs capacités techniques. Dans le domaine de la recherche, tant pour stimuler la productivité (recherche de nouvelles variétés, procédés de production) que le développement de nouvelles technologies de transformation, de forts liens entre secteurs public et privé semblent plus appropriés.

Le rôle des producteurs et de leurs organisations est crucial pour la stratégie de développement de la filière. Ils doivent directement bénéficier d'un soutien à la production et des résultats de la recherche. A travers des organisations de producteurs fortes et autonomes, les producteurs de manioc peuvent plus facilement mobiliser ou accéder au crédit et aux opportunités de marchés nécessaires pour leur production. Les contrats de sous-traitance (avec les transformateurs, agences financières etc.) sont aussi une option. Au final, le succès de la stratégie de développement de la filière manioc au Ghana repose sur le degré d'intégration effectif des producteurs dans la filière et sur la nature des marchés (exportation ou locaux).

Il est clair que le développement de la filière manioc au Ghana, mais aussi en Afrique de l'Ouest, doit se concentrer sur les bonnes dynamiques dans le secteur permettant à des sous-produits du manioc déterminés par le marché d'être produits et commercialisés. Alors que les marchés locaux et régionaux sont les moteurs dominants, des opportunités d'exportation pourraient aussi se développer et prospérer comme résultat d'une filière manioc plus dynamique. Toutefois, comme l'expérience décrite ici le démontre clairement, se concentrer uniquement sur les exportations avec une production principalement domestique n'est pas efficace. Il faut plutôt se concentrer sur le renforcement des fondements de la filière en place. Les segments de marché (qu'ils soient locaux, régionaux ou internationaux) suivront les opportunités qui se présenteront.

B. La filière maïs au Burkina Faso : obstacles et opportunités pour le développement d'une filière multi-marchés

Le maïs est une culture importante en Afrique de l'Ouest, notamment en termes de sécurité alimentaire. Le Burkina Faso, l'un des principaux producteurs, cherche à la développer et à la faire passer d'une filière de subsistance à une filière de rente pour approvisionner les marchés nationaux et d'exportation. En effet, depuis 2005, les importations de maïs ont décliné tandis que les exportations ont augmenté (Djigma, 2011b). Dans le même temps, le taux de pénétration des marchés a pratiquement atteint les 75 % de la production en 2008 (Boone *et al.*, 2008). La filière maïs au Burkina Faso fait face aux contraintes habituelles des filières vivrières sur le point de devenir une filière développée et orientée vers les marchés.

Le potentiel du maïs est énorme au vu de son adaptabilité aux différentes conditions locales et aux multiples opportunités de marché, qu'il s'agisse de la consommation alimentaire, de la nourriture animale ou de l'utilisation industrielle (à travers l'amidon). Les effets multiplicateurs pour l'économie, l'emploi et l'agro-industrie locaux sont aussi importants. Afin d'atteindre le potentiel complet des filières maïs, un certain nombre de contraintes et goulots d'étranglements doivent être supprimés. Pour les producteurs, il existe deux contraintes clés à surmonter : un meilleur accès au crédit pour les intrants afin d'augmenter les rendements et la productivité, et d'autre part un meilleur conditionnement de la commercialisation du surplus de maïs et qui soit efficace et rémunérateur. Ces contraintes exigent aussi des instruments pour réduire les risques (production, commercialisation) et volatilité des prix.

Le potentiel et les contraintes pour le maïs requièrent un modèle de filière différent de ceux qui ont prévalu pour les filières d'exportation. Dans le cas du maïs (et autres filières vivrières similaires), dont la production, la transformation et la commercialisation sont largement aux mains d'acteurs privés, le modèle optimal de filières devrait être multi-acteurs et basé sur une coordination plutôt qu'une intégration verticale entièrement. Dans ce modèle, le gouvernement joue un rôle critique mais seulement de soutien. Quelques-unes des interventions actuelles (subventions partielles des engrais, achats directs pour le stockage de sécurité alimentaire nationale à travers la Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité (SONAGESS), subvention des prix pour les régions en déficit) pourraient être revues ou améliorées alors que d'autres interventions pourraient être renforcées (soutien à la recherche et à la diffusion de graines améliorées à travers l'Institut de l'Environnement et Recherches Agricoles (INERA), services de vulgarisation et renforcement des capacités, construction d'un cadre juridique de meilleure qualité, information sur les prix et les marchés).

La transformation et la commercialisation du maïs sont aussi dominées par un grand nombre d'acteurs de petite dimension avec une capacité limitée pour une expansion ou l'introduction de technologies qui augmentent la productivité. Le maïs est collecté en dehors du champ par des collecteurs, nombreux et de différentes dimensions, qui les vendent à des grossistes, qui vont à leur tour transporter le maïs via des transporteurs indépendants vers des marchés secondaires ou urbains. En aval de la filière, la commercialisation du maïs est gênée par la faiblesse des protections légales et le manque de transparence qui en résulte. En conséquence, les marchés de maïs demeurent informels, opérant sans le soutien d'un système d'information sur les marchés transparent et ouvert permettant de fluidifier les transactions (par exemple en termes de poids, prix et qualité des produits). De plus, les infrastructures inadéquates combinées aux procédures douanières et administratives onéreuses (y compris les tracasseries et la corruption excessives) maintiennent le coût unitaire de transport à un niveau trop élevé et entravent le commerce régional.

La transformation du maïs (mouture) est principalement prise en charge par un nombre important de petits moulins. Les petits transformateurs visent à répondre à la demande de consommation de maïs au niveau des exploitations tandis que les rares moulins industriels de grande dimension se concentrent sur les marchés urbains (Djigma, 2011b). Afin d'encourager davantage l'agro-transformation du maïs, des initiatives spécifiques peuvent être prises par le gouvernement, comme par exemple la mise en place de facilités de crédit pour les moulins de petite et moyenne dimension afin d'étendre leurs capacités et technologies. Il existe aussi un besoin d'élargir les capacités de transformation du maïs afin de répondre au marché domestique urbain en plein croissance. Cet effort devrait être mené par le secteur privé avec les incitations appropriées de la part du gouvernement. Le rôle du gouvernement est d'autant plus important pour promouvoir un environnement porteur afin de faciliter les échanges de maïs aux niveaux local et régional (à travers les frontières).

Au niveau productif, résoudre toutes les contraintes rencontrées par les petits producteurs nécessite la présence d'organisations de producteurs fortes et crédibles capables de répondre aux besoins de leurs

membres. Les organisations de producteurs structurées convenablement et gérées de manière compétente peuvent faciliter l'accès des producteurs aux financements, prêts et intrants de qualité. Les organisations de producteurs peuvent aussi faciliter la formation des producteurs et les transferts de technologie (Djigma, 2011b). Au Burkina Faso, les organisations de producteurs ont encore un long chemin à parcourir avant de devenir des acteurs économiques crédibles et efficaces. Apparues dans les années 1990, ces organisations ont émergé comme substituts à un État en retrait dans le soutien aux producteurs (achat d'intrants pour les producteurs, conseil technique et vulgarisation, commercialisation des produits etc.). Toutefois, ces organisations étaient grandement inefficaces dans l'exécution de ces missions du fait de limites endogènes (gouvernance, structures, objectifs larges) et exogènes (environnement défavorable). Même la loi des coopératives (n°014/99/AN) qui visaient à ancrer les organisations de producteurs au sein des filières et à un objectif économique, n'a pas beaucoup aidé dans la mesure où ces organisations étaient plus structurées pour des missions de plaidoyer que de fourniture tangible de services à leurs membres. Ces faiblesses au sein des organisations de producteurs ont été lentement reconnues et une nouvelle génération de coopératives et d'unions sont en train de se développer en reconnaissant l'importance de la fourniture de services économiques à leurs membres, ce qui les force à se concentrer sur des filières spécifiques.

Au Burkina Faso, les céréales ont été représentées par une entité quasi-interprofessionnelle, le Comité Interprofessionnel des filières Céréales et niébé du Burkina Faso (CIC-B), qui est soutenu par l'État et a pour mission de jouer le rôle autrefois tenu par les agences paraétatiques. En principe, le CIC-B est ouvert à tous les acteurs de la filière céréales (producteurs, transformateurs, transporteurs, commerçants et fournisseurs de services etc.), mais sa structure demeure dominée par quelques organisations de producteurs et une direction hiérarchisée. En conséquence, la large couverture de son mandat (toutes les céréales à l'exception du riz) et la représentation inégale de tous les acteurs de la filière ont limité l'efficacité du CIC-B à jouer le rôle traditionnel d'une interprofession de filière.

L'accès aux intrants (graines améliorées, engrais) et au crédit demeure l'obstacle clé pour atteindre des rendements et une productivité améliorés. Le développement et la distribution de graines améliorées est mené par l'État ; toutefois, de l'espace subsiste pour des partenariats public-privé effectifs. Par rapport aux engrais, le subventionnement direct du gouvernement est à la fois hautement inefficace, partiel et financièrement non durable. Des alternatives plus efficaces pourraient inclure des régimes privés – comme l'utilisation du *warrantage* comme moyen de sécuriser les prêts pour les intrants et autres activités génératrices de revenus. Le système de crédit de *warrantage* consiste à mettre en place un accord entre une institution financière et un groupe de producteurs pour étendre leur crédit en échange du stockage des céréales ou autres produits commercialisables pour une certaine période au cours d'une saison. Le prêt est fourni pour des activités génératrices de revenus et devrait être rendu avec les intérêts ou le produit stocké serait confisqué et remis à la banque qui peut le vendre ou le garder comme paiement du prêt. Les prêts sont donnés individuellement aux producteurs mais l'organisation offre une garantie.

Depuis son introduction par la FAO au Niger à la fin des années 1990, le *warrantage* a attiré un certain intérêt et est promu dans de nombreuses régions productrices de céréales en Afrique de l'Ouest. Le *warrantage* est actuellement appliqué à un nombre croissant d'organisations de producteurs spécialisées dans les céréales au Burkina Faso. Toutefois, le *warrantage* a ses propres pré-requis et conditions de succès. Parmi ceux-ci, on retrouve : (1) des producteurs bien informés et entraînés ; (2) une installation de stockage de qualité ; (3) la présence de produits stockables ; (4) des volumes suffisants et de bonne qualité offerts pour le stockage ; (5) une variation cyclique des prix ; (6) une disponibilité du crédit et de son niveau ; (7) un contrôle des stocks ; (8) des comptes de qualité de l'exploitation pour déterminer les surplus effectifs des producteurs participants ; et (9) une surveillance effective des stocks. Les organisations de producteurs qui ont pratiqué le *warrantage* sont encore dans un processus d'apprentissage pour s'assurer que ces conditions sont bien respectées.

La commercialisation du surplus de maïs par les producteurs requiert une coordination entre producteurs mais aussi des structures appropriées pour générer et diffuser l'information sur les prix et les marchés ainsi que des instruments efficaces pour gérer et limiter les risques – un prérequis clé pour un meilleur accès aux financements. Le développement d'un système d'information de marché transparent exige une solide base institutionnelle pour assurer une certaine ouverture, utilité, accessibilité et durabilité. Un tel système devrait aider les producteurs et acteurs de la filière à mieux planifier leurs ventes de maïs et à négocier de manière efficace avec les acheteurs ; à mieux gérer les stocks entre les régions en déficit et celles avec du surplus ; et aider les autorités nationales à mieux planifier en termes de sécurité alimentaire nationale. Les informations importantes dont ont besoin les acteurs de la filière maïs pourraient inclure : la qualité du maïs, les quantités par zone, les variétés, les prix de détail et de gros, les stocks, les coûts et la disponibilité du transport ; les prix sur les marchés locaux, régionaux et internationaux ; les techniques pour la production et la transformation, ainsi que les informations sur les différentes lois et réglementations, y compris les règles et conditions pour accéder au crédit (intrants etc.).

Ces différents types de systèmes d'information sont actuellement fragmentés et souvent inutilisables par les acteurs (tant en termes de délais que de canaux d'information). Un modèle multipartenaires pour l'information de marché pourrait être conçu et préférablement hébergé par une interprofession dédiée au maïs. Un tel système doit aussi être autofinancé et ancré dans une structure qui assure un contrôle et une évaluation appropriée. Un système multipartenaires, tiré par le secteur privé et visant à être largement disponible pour tous les acteurs de la filière serait le plus approprié. Le financement d'un tel système à un niveau durable inclurait : (1) des charges pour les services payées par les destinataires de l'information ; (2) des frais pour les organisations de producteurs, ONG, coopératives ou autres, participant et bénéficiant du système ; et (3) des frais pour l'utilisation de téléphones mobiles pour la réception de l'information. Il apparaît clairement que le développement d'un tel système pleinement opérationnel devrait exiger le soutien de l'État ainsi que des protocoles d'accord entre les multiples acteurs tels que l'interprofession de maïs, la compagnie téléphonique et tous les acteurs de la filière intéressés.

5. Conclusion

Cet article a examiné trois modèles de filières majeurs prédominants en Afrique de l'Ouest en utilisant un cadre historique pour l'analyse politique et institutionnelle dans le but de tirer des leçons pour un nouveau modèle approprié pour les filières vivrières..

L'analyse des trois études de cas du modèle de filières d'exportations traditionnelles a révélé les conclusions principales suivantes : la faible gouvernance peut affecter négativement la durabilité de la compétitivité et de la productivité sur le long terme. Des facteurs internes ou externes peuvent aussi se combiner pour réduire la compétitivité de la filière et entraîner son déclin final. Dans les trois cas analysés, le contrôle étatique de la filière a compromis les incitations à des investissements soutenus et a empêché la recherche en technologies de renforcement de la productivité pour améliorer les rendements, éviter la chute de la fertilité des sols ou l'utilisation efficace de ressources limitées. Aussi, les agences étatiques ont souffert d'un effritement des talents techniques et managériaux qualifiés, les privant de la capacité de mettre en œuvre des analyses, prévisions et planifications, provoquant ainsi des décisions de mauvaise qualité et une vision à courte vue de la filière et des tendances futures. De la même manière, les faibles rôles des producteurs et de leurs organisations étaient évidents dans la plupart des cas (même lorsque les producteurs étaient organisés comme au Mali et au Sénégal). Sans une direction forte, capable et compétente des organisations de producteurs, il est difficile d'assurer de manière durable une forte performance au sein de la filière. En conséquence, une bonne gouvernance inclusive devrait

mener à une meilleure planification à long terme, en particulier si les acteurs clés sont impliqués. Les agro-transformateurs nécessitent de se coordonner et de chercher des opportunités « gagnant-gagnant » avec les agences étatiques et les organisations de producteurs crédibles pour forger des arrangements « acheteur-vendeur ». Renforcer les organisations de producteurs pour qu'elles obtiennent de la crédibilité économique et des marchés est un pas essentiel vers le développement des filières.

Pour les filières d'exportation à forte valeur ajoutée tirées par le secteur privé et fortement liées aux filières globales tirées par les revendeurs dans les pays à forts revenus, la principale leçon retenue tient au fait que lorsque l'État n'interfère pas et permet aux acteurs privés de se coordonner librement, ces derniers vont obtenir de meilleurs résultats que lorsque l'État pilote la filière. Des exemples de marchés d'exportation et de parts de marché capturées croissantes peuvent être trouvés en Afrique de l'Ouest. Toutefois, ce système est invariablement défavorable aux petits producteurs qui sont marginalisés. De plus grandes opportunités existent pour les produits à forte valeur ajoutée avec des débouchés importants sur les marchés nationaux. Dans ces cas-là, il y a de plus grandes chances de voir des agro-entreprises mettre en place des schémas contractuels ou de sous-traitance avec les producteurs étant donné leur avantage comparatif. Néanmoins, les expériences montrent que ces cas concrets demeurent rares et que davantage peut être fait pour promouvoir des partenariats « acheteur-vendeur » plus solides entre les agro-entreprises et les petits producteurs.

Que nous indiquent ces expériences par rapport aux filières vivrières comme le maïs et le manioc, deux produits très importants en Afrique de l'Ouest et sur le point de devenir d'importants produits de rente desservant les vastes marchés nationaux et régionaux ? Les filières vivrières peuvent approvisionner de nombreux débouchés de marché importants, tous étant potentiellement grands (consommation humaine, alimentation animale, industrie). Dans ces filières, le rôle de l'État, bien qu'important, est grandement différent du type d'interventionnisme qui a prévalu (avant sa disparition) avec le modèle de filières d'exportation traditionnelles.

Ce qui suit est un ensemble de recommandations pour la reconstruction des filières vivrières en Afrique de l'Ouest, tout en s'assurant qu'elles soient à la fois compétitives et inclusives pour les petits producteurs.

Recommandations :

Reconstruire le modèle des filières d'exportation traditionnelles :

1. Renforcer les capacités de gestion des risques des producteurs (assurance, information de marché précise et plus transparente, formation technique, managériale financière et en matière de direction).
2. Promouvoir plus de transformation pour ajouter de la valeur : travailler avec les agro-transformateurs et les institutions financières dans le cadre de partenariats public-privé pour coordonner des investissements dans l'infrastructure, la recherche, les initiatives de renforcement de la productivité et la formation pour augmenter la capacité technique des gérants et des employés d'agro-entreprises et faciliter l'achat auprès des producteurs.
3. Une gouvernance plus transparente et inclusive : ceci exige de promouvoir une interprofession et des organisations de producteurs dirigées, tirées avec compétence pour mieux articuler les besoins des producteurs et négocier des solutions « gagnant-gagnant » avec d'autres parties prenantes de la filière. La bonne gouvernance est basée sur des acteurs et parties autonomes ; cela prend du temps mais un cadre institutionnel et réglementaire porteur peut permettre de forger des coopératives et organisations de producteurs fortes capables d'intégrer l'interprofession de la filière.
4. Définir clairement le rôle de l'État comme régulateur et facilitateur et non comme gestionnaire direct des opérations et activités de marchés : l'État doit appliquer les lois et les, règlements et fournir les

bonnes incitations qui permettent aux acteurs du secteur privé de coordonner leurs actions pour créer une plus grande valeur le long de la filière et partager cette valeur ajoutée de manière plus large.

5. Renforcer la capacité économique des organisations de producteurs: tandis que les membres devraient se concentrer sur la qualification et une participation active (et le paiement de frais), les organisations devraient se focaliser sur leur capacité à fournir des services économiques à leurs membres et ne pas simplement remplir la fonction de plaidoyer général auprès du gouvernement pour la fourniture d'assistance aux producteurs pauvres.

Le modèle des filières d'exportation non traditionnelles à forte valeur ajoutée :

1. Le rôle de l'État est de continuer et renforcer les réglementations pour des normes de haute qualité.
2. L'État doit faciliter une plus grande coordination entre les acteurs de la filière pour renforcer la compétitivité sur les marchés d'exportation.
3. Promouvoir la demande nationale pour encourager davantage de participation des petits producteurs et compenser leur marginalisation dans les niches d'exportation.
4. Renforcer les organisations de producteurs, leur capacité à négocier de manière efficace et à avoir un meilleur accès à l'information et aux formations techniques, managériales et en matière de direction.
5. Encourager la coordination entre les producteurs et les agro-transformateurs et faciliter les opportunités pour des arrangements contractuels.
6. L'État devrait parrainer et favoriser des forums, foires et autres rencontres multipartenaires, rassemblant toutes les parties prenantes pour forger de nouvelles relations et partenariats commerciaux.

Construire un modèle de filières vivrières :

1. L'État joue un rôle clé dans le soutien à la recherche, au développement et à la distribution de graines améliorées.
2. Soutenir la réduction des coûts du crédit pour les filières vivrières stratégiques qui ont besoin d'une assistance spéciale via des taux de crédit subventionnés (bonifiés).
3. Soutenir une stratégie d'approvisionnement en engrais basée sur la facilitation de l'achat, du stockage et de la distribution pour réduire les coûts pour les petits producteurs et accroître la disponibilité et permettre un accès en temps opportun.
4. Réduire les risques de commercialisation en soutenant les régimes multipartenaires dirigés par le secteur privé pour générer et distribuer l'information de marché nécessaire aux producteurs et acteurs de la filière. Un tel système d'information de marché doit être basé sur la demande et principalement autofinancé et durable.
5. Encourager le système de *warrantage* en cofinçant le stockage pour les organisations de producteurs.
6. Harmoniser les politiques de commercialisation et commerciales pour encourager le commerce local et régional de produits vivriers.
7. Fournir un soutien aux organisations de producteurs pour qu'elles deviennent des acteurs économiques efficaces : (1) améliorer leur capacité à négocier des crédits et financements ; (2) accroître leur capacité à conclure des arrangements contractuels avec les agro-entreprises y compris les schémas de sous-traitance ; (3) renforcer leur capacité de direction interne et de gouvernance pour assurer un rôle plus important dans l'interprofession ; (4) former les producteurs en matière de qualité des produits fournis, en particulier vis-à-vis de l'agro-transformation avec des conditions de haute qualité ; et (5) subventionner des formations managériales techniques pour des filières et produits spécifiques.

8. Les partenariats public-privé peuvent prendre diverses formes au niveau du modèle des filières vivrières. Celles-ci incluent : (1) l'institutionnalisation d'un dialogue entre les agences publiques et les acteurs privés pour enrayer le manque de confiance, définir le rôle de l'État et du secteur privé et enfin construire de nouvelles opportunités de partenariat et de collaboration ; (2) assurer une participation effective de tous les acteurs privés et producteurs lors de la conception et de la mise en œuvre des politiques ; (3) l'État ne devrait pas choisir des gagnants et des perdants au sein des filières et ne devrait pas non plus pousser un segment de marché en particulier (l'un des préjugés typiques des ministères et agences publiques est d'avoir tendance à favoriser les filières d'exportation plutôt que les des produits pour les marchés nationaux). Au lieu de cela, l'État devrait permettre aux forces du marché de déterminer les opportunités et filières à développer (que ce soit pour divers débouchés nationaux ou pour des marchés d'exportation régionaux ou au-delà).

6. Bibliographie

- Akiyama T. (2001), Coffee Market Liberalization since 1990, in Akiyama, T., Baffes, J., Larson, D., and Varangis, P. (2001), *Commodity Markets Reforms: Lessons of Two Decades*, World Bank editions, Washington D.C. USA, pp.35-82
- Akiyama, T., Baffes, J., Larson, D., and Varangis, P. (2001), *Commodity Markets Reforms: Lessons of Two Decades*, World Bank editions, Washington D.C., USA.
- Araujo Bonjean C., Aubert M. et Egg J. (2008), Commerce du mil en Afrique de l'Ouest : les frontières abolies ?, *Communication au Colloque « Intégration des marchés et sécurité alimentaire dans les PED »*, CERDI, Clermont-Ferrand, France, 3-4 novembre 2008.
- Bonnassieux A. (2002), Filière coton, émergence des organisations de producteurs et transformations territoriales au Mali et au Burkina Faso, *Les Cahiers d'Outre-mer* Vol. 220, Octobre-Décembre 2002
- Boone P., Stathacos Charles J.D. et Lum Wanzie R. (2008), Evaluation sous-régionale de la chaîne de valeur du maïs rapport technique ATP, USAID.
- Brüntrup M., Hönich U., Kaps C., Nguyen T., von Richthofen L. et Wille A. (2008), Politique commerciale et développement agricole au Sénégal, Institut Allemand de Développement, Bonn, Allemagne.
- CILSS, FAO, USAID, le FEWS NET, PAM et RESIMAO (2010), Commerce Transfrontalier et Sécurité Alimentaire en Afrique de l'Ouest / Cas du Bassin Ouest : Gambie, Guinée-Bissau, Guinée, Mali, Mauritanie, Sénégal, Ouagadougou (Burkina Faso).
- COGEA (2005), Evaluation de l'Organisation Commune de Marché (OCM) dans le secteur de la banane, Rapport final, Rome, Italie.
- Conte B. (2004), Côte d'Ivoire : clientélisme, ajustement et conflit, Université Bordeaux IV, France.
- Courade G., Grangeret I. et Janin P. (1991), La liquidation des bijoux du prince : les enjeux de la libéralisation des filières café-cacao au Cameroun, *Politique Africaine*, No 44, pp.121-128.
- Delpeuch C., Vandeplas A. et Swinnen J. (2010), Revisiting the "cotton problem": a comparative analysis of cotton reforms in Sub-Saharan Africa, *84th Annual Conference of the Agricultural Economics Society*, Edimbourg, Grande-Bretagne.
- Djigma A. (2011a), Analyse des instruments de politique agricole pour l'intensification de la production des cultures alimentaires de base : riz, maïs et manioc, Rapport produit pour l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, Italie.
- Djigma A. (2011b), Analyse des instruments de politique agricole pour l'intensification de la production des cultures alimentaires de base au Burkina Faso : riz, maïs et manioc, Rapport produit pour l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, Italie.
- CEDEAO-CSAO/OCDE (2007a), Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest: le cacao, *Série Economie*, CEDEAO-CSAO/OCDE.

- CEDEAO-CSAO/OCDE (2007b), Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest: le coton, *Série Economie*, CEDEAO-CSAO/OCDE.
- CEDEAO-CSAO/OCDE (2007c), Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest: le café, *Série Economie*, CEDEAO-CSAO/OCDE.
- FAOSTAT (2012), Base de données de la FAO.
- Fontan C. (2006), L'«outil» filière agricole pour le développement rural, document de travail du Centre d'économie du développement, Université Bordeaux IV, France.
- Freud C. (1997), L'arachide au Sénégal: un moteur en panne, Editions Karthala, Paris, France.
- Gagné M., Carré G. et Fall M. (2008), Le mouvement coopératif au Sénégal, Société de Coopération pour le Développement International.
- Global Donor Platform for Rural Development (2011), The strategic role of the private sector in agriculture and rural development, Working Paper Ghana, Bonn, Allemagne.
- Humphrey J. (2007), The supermarket revolution in developing countries: tidal wave or though competitive struggle?, *Journal of Economics Geography*, Vol. 7, pp. 433-450.
- Kaminski J. (2007), Réforme de la filière cotonnière burkinabé - Retour sur dix ans de mutations: Analyse des impacts économiques et sociaux sur les producteurs et implications des organisations agricoles, Rapport FARM et Toulouse School of Economics, Toulouse, France.
- Kouassi Koffi S., Adiko A. et N'Guessan A.B.E., Dynamique sectorielle et perspective de développement de la filière banane en Côte d'Ivoire, 2005
- Lancon F. et David Benz H. (2007), Rice imports in West Africa: trade regimes and food policy formulation, presented at the *106th seminar of the EAAE on Pro-poor development in low income countries : food agriculture, trade and environment*, 25-27 Octobre 2007, Montpellier, France.
- MAFAP Project (à paraître), Analysis of incentives and disincitives for cassava in Ghana, Note technique MAFAP, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, Italie.
- Maertens M., Minten B. et Swinnen J.(2009), Growth in high-value export markets in Sub-Saharan Africa and its development implications, *LICOS Discussion Paper No. 245/2009*, Katholieke Universiteit Leuven, Belgique.
- Murphy S. (2010), Changing perspectives: small-scale farmers, markets and globalization, *Hivos Knowledge Programme*, IIED, Londres, Grande-Bretagne.
- Ndiaye M. (2008), State control and poor economic growth performance in Senegal, in Ndulu et al., eds., *The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000: Country Case Studies*, Cambridge University Press, 2008, pp. 402-425.
- Organisation Centrale des producteurs-exportateurs d'Ananas et de Bananes (2000), Le commerce, l'environnement et le développement durable en Afrique de l'Ouest et du Centre dans une perspective sectorielle: cas de la production et de l'exportation de l'ananas, de la banane et de la mangue en Côte

- d'Ivoire, *Document pour le séminaire sur le commerce, l'environnement et le développement durable pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre*, ICTSD, 13-14 Juillet 2000, Libreville, Gabon.
- Rakotoarisoa M.A., lafrate M., and Paschali M. (2011), Why has Africa become a net food importer ? Explaining Africa agricultural and food trade deficits, Division du Commerce et des MArchés, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, Italie.
- Singh B.P. (2002), Nontraditional crop production in Africa for export, in Janick J. and Whipkey A., Trends in new crops and new uses, ASHS Press.
- Swinnen J., Vandeplass A., et Maertens M. (2009), Liberalization with Endogenous Institutions: A Comparative Analysis of Agricultural Reform in Africa, Asia, and Europe, *LICOS Discussion Paper* No. 233/2009, Katholieke Universiteit Leuven, Belgique
- Takane T. (2004), Smallholders and nontraditional exports under economic liberalization: the case of pineapples in Ghana, *African Study Monographs*, Vol.25, No.1, pp. 29-43.
- Tefft J. (2004), Mali's White Revolution: Smallholder Cotton from 1960 to 2003, Conference Paper No.10, presented at the *NEPAD/IGAD regional conference "Agricultural Successes in the Greater Horn of Africa"*, November 22-25, 2004, Nairobi, Kenya.
- Varangis P. et Schreiber G. (2001), Cocoa Market Reforms in West Africa, in Akiyama, T., Baffes, J., Larson, D., and Varangis, P. (2001), *Commodity Markets Reforms: Lessons of Two Decades*, World Bank editions, Washington D.C., USA, pp.191-257
- World Bank Data (2012), Base de données de la Banque Mondiale
- World Economic Forum (2005) Building on the Monterrey Consensus: the growing role for public-private partnerships in mobilising resources for development, World Economic Forum, Geneva,
- Yiriwa Conseil (2001), Etude pour la promotion des filières agro-industrielles, Bamako, Mali.

Annexe

Annexe 1. Quelques organismes paraétatiques et leurs fonctions

Pays-Principales Filière(s)	Organisme	Rôles et outils
Cameroun – Coton, Café, Cacao	Office National de Commercialisation des Produits de base	<ul style="list-style-type: none"> • Entretien des infrastructures • Subventions des intrants • Fixation du prix d'achat aux producteurs • Monopole d'exportation du coton, cacao et café • Taxation des produits • Attribution de visas d'exportation
Côte d'Ivoire – Coton, Café, Cacao	CAISTAB	<ul style="list-style-type: none"> • Fixation des prix le long de la filière à l'aide d'un barème • Contrôle de la qualité des productions • Taxation de la production • Stabilisation des coûts de transport • Commercialisation des produits • Distribution de quotas d'exportation • Programmes de Ventes Anticipées à la Moyenne
Togo – Coton, Café, Cacao	Office des Produits Agricoles Togolais	<ul style="list-style-type: none"> • Fixation des prix d'achats au producteur • Commercialisation de la production agricole (en particulier café et cacao) • Monopole d'exportation
Ghana – Cacao	Office du Cacao au Ghana	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de la qualité des productions • Stabilisation des prix au producteur • Achat de la production aux producteurs à travers le monopole de la <i>Produce Buying Company</i> • Monopole de l'exportation et de la transformation locale • Taxation des exportations
Nigeria – Cacao	Office du Cacao au Nigéria	<ul style="list-style-type: none"> • Distribution des intrants • Achat de la production aux producteurs • Contrôle de la qualité des productions • Monopole de la commercialisation locale à travers la <i>Nigerian Produce Marketing Company</i>
Mali – Coton	Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles	<ul style="list-style-type: none"> • Fourniture d'intrants et de crédits • Fourniture de services publics autour de la production : (formation agricole, fourniture d'équipements, recherche agricole) • Entretien et construction de routes rurales et des infrastructures • Fixation administrative des prix aux producteurs • Maîtrise des Importations/Exportations à travers la Société Malienne d'Importation et d'Exportation
Côte d'Ivoire – Coton	Compagnie Ivoirienne pour le Développement des Textiles	<ul style="list-style-type: none"> • Fourniture de semences • Fourniture de crédit pour les intrants • Entretien des infrastructures (pistes cotonnières) • Fixation du prix d'achat au producteur

Annexe 1. Quelques organismes paraétatiques et leurs fonctions (Suit)

Pays-Principales Filière(s)	Organisme	Rôles et outils
Burkina Faso – Coton	Société Burkinabé des Fibres Textiles	<ul style="list-style-type: none"> • Approvisionnement des producteurs en intrants et fourniture du crédit lié • Services de vulgarisation agricole • Achat, transport et transformation de la production (égrenage du coton) • Fixation du prix d'achat du coton graine • Commercialisation du coton-fibre
Benin – Coton	Société Nationale de Promotion Agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Fourniture d'intrants • Achat du coton graine aux producteurs • Fournir les usines de transformation (égrenage) • Commercialisation des produits transformés au niveau local et à l'exportation
Niger – Arachide	Société Nigérienne de Commercialisation de l'Arachide et du Niébé	<ul style="list-style-type: none"> • Monopole des opérations commerciales (achat, stockage, transformation, transport et ventes) • Monopole à l'exportation • Création de marchés
Sénégal – Arachide/Oléagineux	Office National de Coopération et de l'Assistance d'Aide au Développement (jusqu'en 1980) puis Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal	<ul style="list-style-type: none"> • Fourniture d'équipement • Subvention des prix et intrants • Fixation du prix à la production • Monopole au niveau de la transformation • Monopole de la commercialisation • Monopole d'exportation des arachides • Supervision des coopératives agricoles

Sources : Courade *et al.*, (1991), Tefft (2004), Conte (2004), Akiyama *et al.* (2001), Kaminski (2001), Yiriwa Conseil (2001).