
Chapitre 8

Filières cacao et coton en Afrique de l'Ouest : Rôles des politiques et des institutions dans l'intégration des petits agriculteurs au système de marché*

Philip ABBOTT¹

* Référence exacte : Abbott, P. (2013), *Filières cacao et coton en Afrique de l'Ouest: Rôles des politiques et des institutions dans l'intégration des petits agriculteurs aux systèmes des marchés*, Dans : *Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest*, A. Elbehri (ed.), FAO/FIDA.

¹ Professeur, Département d'agroéconomie, Université de Purdue.
Ce document a été commandé par la Division du commerce et des marchés de la FAO et a été présenté à l'Atelier sur « Les innovations institutionnelles et des interventions politiques à l'appui de la participation au marché des petits exploitants », organisé par la FAO à Rome les 3 et 4 juin 2010. L'article synthétise et prolonge des travaux antérieurs financés par l'IITA, l'USAID et la Banque Mondiale.

Table des matières

1. Introduction	267
2. Content	269
2.1 Le cacao et le coton en Afrique de l'Ouest	269
2.2 Ajustement structurel et privatisation	272
2.3 Impacts de l'agronomie et de l'environnement sur les filières	275
2.4 Prix tout au long de la chaîne de valeur	276
2.5 Les petits exploitants agricoles	282
2.6 Interventions internationales	284
3. Questions d'importance	285
3.1 « Raccourcir » la chaîne de commercialisation	285
3.2 Incidences fiscales	287
3.3 Services publics suite à la phase de privatisation	288
3.4 Qualité des produits	289
3.5 Intrants et crédit	290
4. Stratégies politiques	291
4.1 Privatisation	292
4.2 Détermination des prix et régime fiscal	293
4.3 Le développement institutionnel	295
5. Innovations fructueuses	296
5.1 Les organisations de producteurs	296
5.2 Le commerce équitable	298
5.3 Le crédit	299
5.4 Les multinationales	299
6. Implications pour les petits exploitants agricoles	301
7. Bibliographie	304

1. Introduction

Le cacao et le coton sont des produits d'exportation d'une grande importance pour l'Afrique de l'Ouest. Environ 70 pour cent des exportations mondiales de cacao sont assurées par le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigeria (FAOSTAT, 2012). Les exportateurs de coton de l'Afrique occidentale, qui réalisent 11 pour cent du commerce mondial, constituent le deuxième plus grand groupe régional. Le Mali et le Burkina Faso sont les deux plus grands exportateurs de coton de la région ouest-africaine, réalisant à eux seuls la moitié des exportations régionales (ERS, 2010). Ces deux denrées constituent non seulement d'importantes sources de recettes d'exportation mais aussi de revenus agricoles, y compris pour les petits exploitants de ces pays. La contribution du cacao à la valeur ajoutée agricole de la Côte d'Ivoire est de 38 pour cent et de 12 pour cent dans le cas du Ghana. Le coton génère 12,7 pour cent de la valeur ajoutée agricole malienne et 7 pour cent au Burkina Faso (FAOSTAT, 2012 et Banque Mondiale, 2012)².

Le cacao et le coton se caractérisent en général par des filières longues au sein desquelles les rémunérations obtenues par les cultivateurs pour la vente de leurs denrées ne constituent qu'une faible part du coût des produits de consommation dérivés de celles-ci. Or, il peut exister de réelles opportunités d'accroître le revenu des producteurs en « raccourcissant la chaîne de commercialisation » et, par conséquent, d'attribuer aux exploitants une plus grande part de la valeur ajoutée réalisée dans le produit final de consommation. L'analyse de la chaîne de valeur a été utilisée comme outil afin de guider les interventions visant à améliorer les revenus des exploitants agricoles dans les filières du cacao et du coton des pays de l'Afrique occidentale. (Cappelle, 2008 ; FIAS, 2007 ; Gilbert, 2006 ; ICCO, 2006 ; Poulton *et al*, 2004 ; RATES, 2005). Ces travaux ont porté en général sur l'augmentation du pouvoir de marché des producteurs à travers le renforcement des organisations paysannes et la correction des imperfections des marchés le long des filières, ayant une incidence sur le crédit, les intrants, la qualité et l'information. L'aide internationale apportée aux pays susmentionnés et consacrée à ces produits a cherché à remédier à l'absence d'institutions commerciales ou au mauvais fonctionnement de celles-ci, suite aux réformes des programmes d'ajustement structurel qui ont réduit le rôle des agences de commercialisation semi-publiques monopolisant les marchés domestiques et l'exportation (Gowkowski, 2008 ; ICCO, 2010). La rhétorique accompagnant ces interventions avance que les initiatives proposées ont visé la mise en place d'innovations destinées à accroître le revenu des petits exploitants agricoles (Voir STCP, 2010 ; Tschirley *et al*, 2009).

² Les données signalées ici pour 2005 et 2009 (voir tableau 1) reflètent le rôle joué par ces pays de l'Afrique de l'Ouest sur les marchés mondiaux du cacao et du coton et l'importance de ces denrées pour l'agriculture de ces pays.

Tableau 1. Exportations du coton et de cacao, 2005 and 2009

Pays		2005		2009	
		Coton	Cacao	Coton	Cacao
Burkina Faso	Exportations (millions de \$ US)	214	0,8	250	
	% transformés*	99	0,0	98	
	% exportations agricoles	77	0,3	81	
	% exportations totales	62	0,2	53	
Cameroun	Exportations (millions de \$ US)	133	247	106	256
	% transformés*	100	15,7	100	9,8
	% exportations agricoles	22	40,9	16	39,0
	% exportations totales	4	8,3	3	7,1
Côte d'Ivoire	Exportations (millions de \$ US)	148	1921	102	2019
	% transformés*	94	55,2	96	59,6
	% exportations agricoles	5	63,6	3	58,1
	% exportations totales	2	26,5	1	23,8
Ghana	Exportations (millions de \$ US)	7	912	5	1044
	% transformés*	72	16,3	53	24,6
	% exportations agricoles	1	79,6	0	74,3
	% exportations totales	0	32,5	0	24,9
Mali	Exportations (millions de \$ US)	267		201	
	% transformés*	99		98	
	% exportations agricoles	83		64	
	% exportations totales	24		13	
Nigeria	Exportations (millions de \$ US)	24	470	24	331
	% transformés*	83	5,6	85	6,0
	% exportations agricoles	4	71,8	4	54,9
	% exportations totales	0	1,0	0	0,5

*Transformés veut dire : conversion des semences du coton en fibres, et conversion de la graine de cacao en beurre, poudre, ou pâte de cacao. Il y a aussi des activités après récolte qui se font sur l'exploitation et qui surviennent avant ce type de transformation, spécialement pour le cacao (fermentation et séchage).

Source : FAO, FAOSTAT, 2012.

L'analyse de la chaîne de valeur porte, dans bien des cas, sur des initiatives qui permettent de mettre en place des mécanismes de passation de contrats commerciaux avec les petits exploitants. Ces mécanismes ne sont évidents que pour les marchés les plus matures du cacao et du coton dans des niches relativement restreintes comme celle du commerce équitable. Par exemple, la Kuapa Kookoo qui est une coopérative ghanéenne jouissant déjà d'une solide réputation, a fait en sorte de détenir des parts de propriété avec ses partenaires en amont de la filière plutôt que de jouer le rôle de la partie contractante. Toutefois, des situations de cet ordre se présentent lorsque l'on examine les dispositifs institutionnels et les options poli-

tiques visant à accroître les revenus agricoles, en particulier du fait que les réformes ont une incidence sur les chaînes de valeur existantes. Il est impératif de traiter la problématique des imperfections des marchés, et les spécificités géographiques et agronomiques doivent être prises en considération ; les économies d'échelle, les répercussions sur les autres marchés ainsi que le rôle des ONG et les interventions de l'aide axées sur le développement institutionnel sont également d'une importance significative.

Le présent document examine les questions soulevées par la mise en place de nouvelles stratégies politiques et les changements institutionnels visant à améliorer le revenu des petits planteurs de cacao et de coton d'Afrique de l'Ouest et les expériences qui ont été faites. Les analyses et les résultats s'appuient sur les travaux préalables menés au Burkina Faso, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Mali et au Nigeria³. La section qui suit donne des informations de référence sur les secteurs cacaoyers et cotonniers de ces pays et présente une description des filières, du rôle des petits exploitants et de la nature des interventions menées. La partie suivante met en évidence les aspects clés relatifs à l'accroissement des revenus agricoles à savoir, les limites des interventions en matière de commercialisation destinées à accroître les revenus agricoles, les changements institutionnels consécutifs aux programmes de privatisation et les défaillances des marchés en termes de qualité, d'intrants et de crédit. Les options politiques sont ensuite examinées à la lumière des questions soulevées et les initiatives qui ont été menées avec succès sont discutées. En conclusion, l'étude s'attache à évaluer les implications de ces changements pour les petits exploitants. Même si la correction des défaillances des marchés et une meilleure organisation des groupements de producteurs peuvent procurer des bénéfices aux paysans, les gains obtenus aux différents stades de la chaîne de valeur sont susceptibles d'être relativement faibles par rapport à ceux résultant d'actions visant l'augmentation de la productivité, du fait des contraintes qui limitent les interventions sur les systèmes de commercialisation des produits. Les marchés matures tels que ceux du coton et du cacao reflètent peut-être, à cet égard, des situations différentes par rapport à des initiatives plus récentes et le développement de mécanismes institutionnels, notamment pour les intrants et le crédit, devra être envisagé au fur et à mesure de la restructuration sectorielle, tout simplement pour maintenir les revenus agricoles actuels.

2. Contient

2.1 Le cacao et le coton en Afrique de l'Ouest

Plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest tirent des recettes d'une importance significative de l'exportation de cacao et de coton et jouent un rôle de premier plan sur les marchés mondiaux de ces produits agricoles. En 2005, les quatre plus grands exportateurs de cacao de la région ont réalisé environ 70 pour cent des exportations mondiales (FAOSTAT, 2012). Les deux plus grands exportateurs de coton de la région, d'une envergure moindre, ont expédié par voie maritime, environ 5,5 pour cent des exportations mondiales pour la même année. Une part supplémentaire de marché, représentant 5,5 pour cent du commerce mondial, est également assurée par les autres exportateurs de coton de la région (ERS, 2010). Le commerce du cacao est étroitement lié à la production du fait que seule une part minime du cacao produit est transformée à l'intérieur des pays. La distribution du commerce Mondial du coton, montre que dans quelques-uns des plus grands pays producteurs, une part substantielle de la production est absorbée à l'échelle domestique. En ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest, les schémas du commerce du cacao et du

³ Les travaux de recherche sur le cacao ont été menés en collaboration avec le Programme de développement durable des cultures pérennes (STCP) de l'IITA. L'USAID a financé ces recherches ainsi que celles sur le coton au Burkina Faso et au Mali. Par la suite, la Banque mondiale a donné un soutien financier à l'étude des politiques agricoles en Côte d'Ivoire. La FAO apporte son appui à l'actualisation de ces travaux et examine également les interventions sous l'angle de la chaîne de valeur.

coton sont assez similaires puisque la plus grande partie de la production est exportée plutôt qu'utilisée par les pays eux-mêmes, après avoir fait l'objet de divers degrés de transformation primaire.

Trois des pays examinés ici, à savoir le Burkina Faso, le Ghana et le Mali, sont largement tributaires d'une seule denrée d'exportation, tandis que le Cameroun, la Côte d'Ivoire et le Nigeria exportent plusieurs produits agricoles. Le Tableau 1 dresse la liste des exportations de cacao et de coton réalisées en 2005 et 2009 dans les six pays étudiés. La Côte d'Ivoire exporte pour une valeur d'environ deux milliards **de dollars de cacao, soit 26 pour cent de ses exportations totales, alors que le Ghana réalise**, de son côté, un chiffre d'un milliard de dollars pour le même produit en 2005, soit un tiers de ses exportations. Les recettes d'exportation du Burkina Faso et du Mali, provenant du coton, dépassent les 200 millions de dollars, représentant respectivement 62 pour cent et 24 pour cent des exportations totales et environ 60 pour cent des exportations agricoles pour les deux nations en 2005 (FAOSTAT, 2010). La croissance dans d'autres secteurs de l'économie a baissé dans certains cas en 2009.

Ces deux denrées subissent un certain degré de transformation primaire. Le coton-graine est transformé en fibres dans les usines d'égrenage implantées près des fermes des zones rurales et, de ce fait, une grande partie du coton est exportée sous forme transformée. La transformation ultérieure du coton-fibre en fils, textiles et vêtements est effectuée en général ailleurs. Les fèves de cacao sont triées et nettoyées dans les ports d'expédition durant un processus que l'on appelle « l'usinage » et sont, pour l'essentiel, transformées à l'étranger en sous-produits tels que le beurre, la poudre et la pâte de cacao. Une part croissante de cacao est traitée à Accra et Abidjan du fait que les principaux producteurs (ADM, Cargill, Barry Callebaut) ont récemment implanté des usines modernes près des ports de ces deux villes. En 2005, environ la moitié du volume des fèves de cacao a été traitée en Côte d'Ivoire et 16 pour cent au Ghana, qui s'est doté d'ailleurs d'une capacité de transformation notable au cours des dernières années. L'utilisation des produits dérivés du cacao pour la production de chocolat et d'aliments préparés reste l'apanage de l'Europe et de l'Amérique du Nord.

Le Tableau 2 nous renseigne sur la contribution du coton-graine et des fèves de cacao à la production agricole, à la valeur ajoutée tirée de l'agriculture et au produit intérieur brut (PIB)⁴. Étant donné que l'utilisation d'intrants est faible, en particulier pour le cacao et les produits vivriers, des valeurs similaires sont relevées en termes de production et de valeur ajoutée. Ces parts sont particulièrement élevées pour le cacao en Côte d'Ivoire et au Ghana et représentent respectivement 22 pour cent et 18 pour cent de la valeur ajoutée. La contribution à la valeur ajoutée est également élevée pour le coton au Mali avec un pourcentage de 12 pour cent. Des économies rurales à plus large échelle et plus diversifiées et des proportions plus élevées de cultures vivrières génèrent des valeurs moins importantes pour les autres pays. La contribution de l'agriculture au produit intérieur brut de ces pays a affiché une baisse mais il a été constaté que ces cultures pouvaient générer, dans certains cas, des parts relativement importantes du produit intérieur brut. La production de coton représente 4,3 pour cent du PIB du Burkina Faso et 4,0 pour cent pour le Mali. On estime à 4,9 pour cent la contribution de la production de cacao au PIB de la Côte d'Ivoire et à 6,9 pour cent dans le cas du Ghana. Ces statistiques mettent en évidence l'importance capitale de ces deux cultures dans l'économie rurale des pays ouest-africains et, en conséquence, le rôle qu'elles jouent sur la détermination des revenus agricoles.

⁴ Les données de 2005 et 2009 ont été tirées de FAOSTAT (2012) et celles relatives à la valeur ajoutée et au PIB proviennent des Indicateurs mondiaux de développement (Banque Mondiale, 2012). La plupart des études consultées pour ce document ont fourni des statistiques similaires sur le rôle de ces cultures au niveau des exportations et des revenus agricoles et sur les variations substantielles dans ce domaine d'un produit à l'autre. Ceci est probablement dû aux lacunes que ces informations présentent plutôt qu'au changement du rôle de ces cultures sur les marchés d'exportation ou dans les secteurs agricoles des pays.

Tableau 2. Valeur de production brute (VPB) exprimée en pourcentage de la production agricole, de la valeur ajoutée à partir de l'agriculture et du PNB, 2005 et 2009

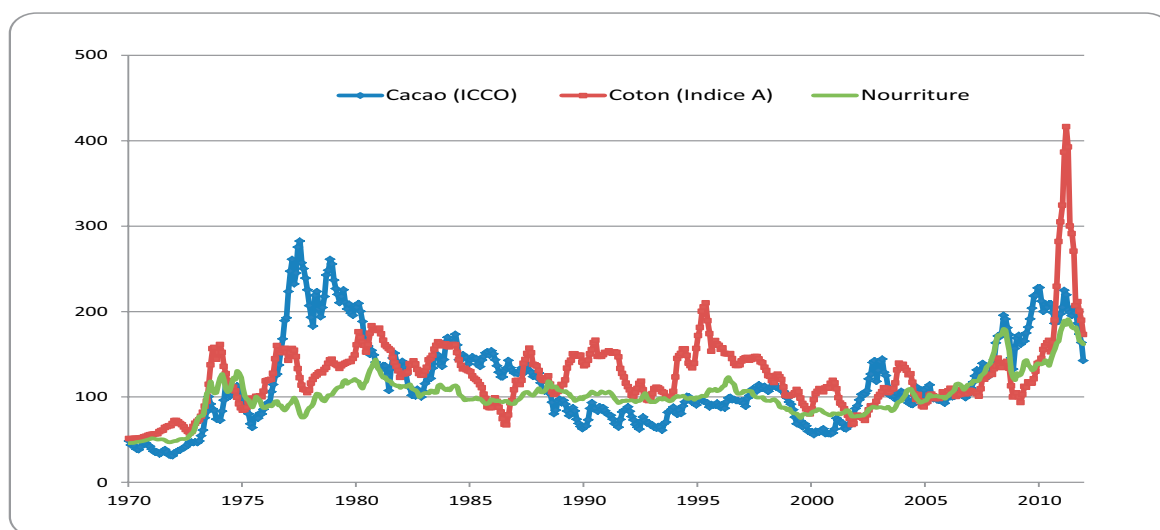
Pays	VPB comme % de	Semences de coton		Graine de cacao	
		2005	2009	2005	2009
Burkina Faso	Agriculture	14,58	8,66		
	Valeur ajoutée	13,23	..	98	
	PNB	4,34	2,60	81	
Cameroun	Agriculture	2,45	0,81	5,03	7,91
	Valeur ajoutée	3,51	..	7,22	..
	PNB	0,67	0,26	1,37	2,51
Côte d'Ivoire	Agriculture	2,77	0,75	19,72	24,55
	Valeur ajoutée	3,03	0,86	21,54	28,34
	PNB	0,69	0,21	4,91	6,99
Ghana	Agriculture	0,10	0,10	8,98	6,31
	Valeur ajoutée	0,20	0,16	18,28	10,28
	PNB	0,07	0,05	6,85	3,19
Mali	Agriculture	6,92	1,46		
	Valeur ajoutée	11,91	..		
	PNB	4,02	1,08		
Nigeria	Agriculture	0,42	0,40	1,09	0,93
	Valeur ajoutée	0,79	..	2,08	..
	PNB	0,26	0,19	0,67	0,44

Sources : FAO, FAOSTAT pour la production brute en agriculture, semences du coton, et graines de cacao ; Banque Mondiale pour les indicateurs du développement mondial, pour la valeur ajoutée de l'agriculture, et pour le PNB.

Les pays de l'Afrique de l'Ouest étudiés ici se trouvent confrontés, depuis des décennies, à la volatilité de ces produits agricoles dans les marchés mondiaux. Le graphique 1 donne les indices mensuels des cours internationaux du cacao et du coton de 1970 à 2011 (FMI, 2012). En 2005, ces indices atteignaient tous la valeur de 100. Il ressort du graphique que les prix du cacao et du coton ont affiché une plus grande instabilité que celle qu'ont connue les prix agricoles en général (comme illustré par l'indice des prix internationaux des aliments du Fonds Monétaire International ([FMI, 2012])). Dans le cas du cacao, le prix de l'Organisation Internationale du Cacao (ICCO), basé sur une moyenne des cours des marchés des bourses d'échanges des matières premières agricoles de New York et de Londres, est habituellement utilisé pour l'estimation des prix à l'échelle mondiale. Les cours internationaux du coton sont déterminés à partir de l'Indice A de Cotlook, basé sur les tarifs des fournitures de coton-fibre des principales sources d'exportation mondiales vers l'Extrême-Orient, comme mentionnés dans *Cotton Outlook*

(*Perspectives sur le coton*) par Cotlook ⁵. En 1970, les cours du cacao et du coton n'étaient que de la moitié des valeurs atteintes en 2005. De la fin des années 1970 et jusqu'en 1981, les cours de cacao étaient d'environ trois fois supérieurs à leurs niveaux de 2005 et ceux du coton représentaient quasiment le double des chiffres de cette année-là. Les cours du coton ont atteint le double des valeurs de 2005 également en 1996 et les prix du cacao en 2010 ont aujourd'hui plus que doublé par rapport à 2005. Les prix du cacao ont connu une baisse tendancielle à partir de 1985 et ce, jusqu'à l'augmentation enregistrée au début de 2007, mais ont été parmi les derniers produits à afficher une hausse. Les cours du coton ont été particulièrement volatiles et ont chuté à partir de la moitié des années 1990, en partie à cause de la concurrence imposée par les fibres synthétiques et les nouvelles technologies de production issues de la biotechnologie telles que les organismes génétiquement modifiés (OGM). Ils n'ont pas subi les augmentations vertigineuses qu'on connues les autres produits agricoles en 2007 et 2008, mais ont fortement augmentés quand les assolements du coton ont baissé au niveau mondial. La variabilité des prix mondiaux aussi bien que les tendances à la baisse de ces cours ont posé problème aux agriculteurs de l'Afrique de l'Ouest ainsi qu'aux institutions publiques qui se sont efforcées d'exercer une influence sur les prix à la production. Les institutions publiques ont toujours veillé à tirer des revenus fiscaux et à garantir la stabilité des prix à la production mais les tendances à la baisse des cours ont limité la capacité des gouvernements à capturer des recettes fiscales par le biais d'impositions explicites ou implicites.

Graphique 1. Prix mensuel international du cacao et du coton, 1970 - 2011



Source : IMF, *Statistiques Financières Internationales*, 2012.

2.2 Ajustement structurel et privatisation

Après l'Indépendance, les pays ont mis en place des agences de commercialisation parastatales sur le modèle des institutions coloniales chargées de la commercialisation du cacao et du coton (Bassette, 1988). Celles-ci présentaient quelques différences en fonction du produit et de l'héritage colonial. Dans les colonies britanniques, à savoir au Ghana et au Nigeria, la vente du cacao était assurée par des entreprises publiques tandis qu'au Cameroun et en Côte d'Ivoire, ce secteur était aux mains d'entités privées soumises à une stricte réglementation. Pour ce qui est du coton, le processus de transformation en fibres s'effectuait dans des usines d'égrenage de propriété publique dont le cadre institutionnel était similaire à celui du secteur cacaoyer des

⁵ Les données sur les prix du cacao de l'ICCO et de l'Indice A pour le coton proviennent du FMI (2010). La définition de l'Indice A de Cotlook pour le coton a été revue au cours des années. Dans le passé, des indices régionaux affichant des tendances qualitativement similaires ont été publiés.

colonies britanniques et que l'on retrouvait également dans la partie ouest-africaine francophone (Abbott, 2008 ; Baffes, 2008). Les programmes d'ajustement structurel proposés par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale ont poursuivi la réforme structurelle de ces institutions. La privatisation des institutions étatiques, considérées comme inefficaces et engendrant des coûts trop élevés, a été un aspect clé de ces remaniements. Ces organes s'étaient donnés pour mission de poursuivre de grands objectifs de développement en sus de la commercialisation du cacao et du coton. Ils employaient plus de personnel que des compagnies privées et allouaient des sommes élevées à la stabilisation des prix tandis que chutaient les cours mondiaux du cacao et du coton. Dans plusieurs cas, des financements publics et des prêts octroyés par le FMI se sont avérés nécessaires pour sauver les organismes parastataux de la faillite.

Ce n'est que très progressivement que s'est fait le remplacement, en Afrique de l'Ouest, des organes de commercialisation publics par des entités privées notamment pour le coton, en comparaison avec le rythme des réformes conduites ailleurs sur le continent. Alors que la pression pour la mise en place des réformes du programme d'ajustement structurel s'est fait ressentir au milieu des années 1980, la dévaluation du franc CFA de 1994 a constitué un tournant décisif de la privatisation des organes agricoles parapublics dans la partie francophone de la région. Toutefois, les réformes prévues à partir de cette période n'ont été conduites que très progressivement. La libéralisation des institutions commerciales axées sur le commerce intérieur a été effectuée avant celle des agences d'exportation et des structures de transformation. Une fois engagée dans le processus de privatisation, la libéralisation progressive visant à réformer les institutions commerciales s'est faite avec beaucoup d'incertitudes quant à la forme qu'il convenait de leur donner. Il a été craint que les efforts ayant déjà été déployés pour mener à bien la libéralisation des économies dans nombre de pays africains n'aient pas abouti aux réformes institutionnelles appropriées et que les marchés en subissent les conséquences. En effet, les exemples à suivre n'étaient pas particulièrement nombreux.

En ce qui concerne le coton, les expériences négatives qui ont été faites dans le cadre du programme d'ajustement structurel, notamment en Afrique de l'Est, ont incité les gouvernements de l'Afrique occidentale à agir avec précaution (Banquedano, 2009). Au Burkina Faso et au Mali, l'État est resté partiellement propriétaire des usines d'égrenage. En 1999, les usines d'égrenage burkinabées ont été regroupées au niveau régional sous la forme d'un partenariat public-privé (Akiyama *et al*, 2001). Sous la pression du FMI, le gouvernement malien a tenté de vendre ses parts des usines de coton mais leurs piètres conditions financières et le faible prix du coton ont reporté la vente de ces structures.

La réforme des organismes parapublics a progressé plus rapidement au Nigeria et au Cameroun qu'en Côte d'Ivoire ou au Ghana. Le Nigeria a démantelé ses structures parastatales en 1986. Au Cameroun, les réformes amorcées en 1991 ont été finalisées en 1994. La Côte d'Ivoire s'est engagée dans la voie de la privatisation en 1999 et n'est que très progressivement intervenue sur le monopole d'exportation qu'elle détenait. Toutefois, elle disposait déjà de structures en place au sein desquelles des entreprises commerciales privées telles que Cargill, ADM et Barry Callebaut assuraient les activités d'exportation. En 1991, le Ghana a partiellement remanié ses structures de commercialisation visant le marché national, en permettant à des sociétés d'achat privées et agréées d'acheter le cacao aux agriculteurs, mais sa compagnie parastatale – la Cocobod – détient toujours le monopole des exportations. Le Ghana et la Côte d'Ivoire sont devenus, avec la mise en place de cette réforme, les deux principaux exportateurs de cacao tandis que la production et les parts de marchés ont chuté pour le Nigeria et le Cameroun. Aujourd'hui, l'industrie du chocolat encourage le maintien du monopole d'exportation public détenu par la compagnie Cocobod au Ghana, du fait qu'elle est l'unique organe ayant su maintenir l'exportation de fèves de cacao de haute qualité.

L'existence d'organismes semi-publics signifiaient que des entités gouvernementales (ou des organes privés fortement réglementés) fournissaient les institutions et les services nécessaires à la commercialisation du cacao et du coton. Le processus de privatisation a entraîné la mise en place d'institutions nouvelles et différentes qui

se sont substituées à celles appartenant à l'État. La diffusion de l'information sur les marchés en est un exemple type. Avant la réforme, les organismes paragouvernementaux fixaient des prix officiels pour l'ensemble du territoire et des saisons et, par conséquent, le recours à un système d'information sur les marchés n'était pas nécessaire. Après la réforme, les prix des marchés ont varié dans le temps, l'espace et en fonction de la qualité. Ceci a rendu plus difficile, non seulement la collecte d'informations sur les prix à la production, mais aussi la possibilité pour les agriculteurs de connaître les prix des marchés privés. Divers projets se sont efforcés d'améliorer l'accès des petits exploitants à l'information sur les marchés mais se sont limités en général à fournir des renseignements sur les prix de l'ICCO ou sur l'Indice Cotlook A (cours mondiaux), qui n'avaient souvent rien à voir avec les prix proposés aux agriculteurs au niveau local. Les organismes parastataux assuraient des fonctions d'intérêt public autres que la diffusion de l'information sur les marchés tels que la recherche, la vulgarisation ou le contrôle des maladies. Le secteur privé s'était dit prêt à prendre la relève des activités de commercialisation visant l'exportation après la période de réformes mais il se trouve que les fonctions d'intérêt public émanant initialement des autorités publiques n'ont pas souvent été fournies après la privatisation. La mise en place de nouveaux cadres juridiques s'est imposée à partir du moment où les activités de commercialisation sont passées de la sphère publique aux mains d'opérateurs privés.

Les organismes parastataux ont imposé un système de taxation explicite et implicite sur les exportations du cacao et du coton. L'un des objectifs clairement déclarés des initiatives de la libéralisation économique était d'augmenter les revenus agricoles à travers la réduction de ces taxes. L'analyse des prix tout au long de la chaîne commerciale, qui sera présentée ci-après, montrera que les prélèvements fiscaux pouvaient être particulièrement élevés. Mais la réforme n'a pas toujours abouti à l'élimination des taxes imposées par l'État ni à l'augmentation des revenus agricoles, lorsque celles-ci ont été supprimées. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, les taxes à l'exportation ont été baissées à partir de 1999 et ce jusqu'aux alentours de 2003, mais ce sont les exportateurs qui ont pu ajuster leurs marges le plus en réponse à cette baisse des taxes. Par la suite, le coût de la guerre civile a poussé le gouvernement à trouver de nouveaux mécanismes institutionnels pour relever le niveau des taxes, à peu près à leur niveau initial.

L'évaluation de la taxation à l'exportation est quelque peu faussée par les politiques de stabilisation des organismes d'état. En raison du fait que les gouvernements déterminaient les prix planchers à la production, les taxes implicites sur les exportations grossissaient lorsque les prix mondiaux augmentaient et baissaient avec leur fléchissement. Les difficultés financières des organismes d'état dérivait en grande partie du fait que les prix planchers stabilisaient les prix à des niveaux équivalents aux prix internationaux voire à des niveaux supérieurs et les taxes implicites sont tombées à zéro ou plus bas. Avec l'envolée qu'ont subie les prix mondiaux et le cacao en particulier, les taxes implicites ont augmenté à nouveau ; certains voient dans la réduction desdits prélèvements une opportunité d'accroissement des revenus pour les exploitants agricoles. Dans le cas du coton, l'augmentation des prix a couvert une grande partie des pertes subies par les usines d'égrenage publiques.

Les filières du cacao et du coton de l'Afrique de l'Ouest sont restées similaires à celles existant dans le système d'une gestion parastatale. Les réformes institutionnelles ont avancé lentement sous l'effet d'une privatisation progressive. Durant cette phase, les responsables de l'aide au développement ont estimé que seuls un petit nombre de fonctions d'intérêt public étaient efficacement fournies par le secteur public et qu'il devrait donc revenir au secteur privé de veiller à la prestation des services initialement offerts par les structures parastatales. Même l'information sur les marchés a été considérée, dans certains cas, comme une activité devant relever du privé. Les efforts déployés par l'aide internationale ne sont pas toujours parvenus à fournir l'appui institutionnel nécessaire au bon fonctionnement des marchés. Les activités consacrées à la recherche ont diminué et les services de vulgarisation ont été réduits au minimum. Toutefois, certaines innovations fructueuses ont été réalisées dans le processus de réforme des marchés et celles-ci seront examinées dans les chapitres suivants.

2.3 Impacts de l'agronomie et de l'environnement sur les filières

Les filières cacao et coton impliquent des activités agricoles ayant une incidence sur la qualité des produits, le recours à des intermédiaires qui assurent le transport vers les ports d'expédition ou les usines de transformation, à des sociétés exportatrices et à des fabricants qui finalisent les produits transformés en biens de consommation. Les filières varient d'un produit à l'autre en raison de l'incidence de facteurs agronomiques et environnementaux particuliers. Certaines des questions inhérentes à la chaîne de commercialisation ainsi que les solutions envisagées pour accroître les revenus des producteurs sont spécifiques à un produit en particulier alors que d'autres se chevauchent.

La transformation des fèves de cacao en beurre, poudre et pâte est effectuée habituellement en Europe et en Amérique du nord. Les efforts initialement déployés en Afrique pour transformer les fèves de cacao en produits intermédiaires ont abouti à la création de produits d'une qualité médiocre. De nouvelles usines de traitement, dont le fonctionnement est assuré par des sociétés multinationales régissant la transformation et la distribution auxquelles, ont été créées près des ports africains d'Abidjan et d'Accra. Les dirigeants de ces compagnies affirment que le niveau de qualité a aujourd'hui atteint celui des usines des pays développés mais il s'avère que les coûts demeurent plus élevés en Afrique. La diminution des taxes à l'exportation et la possibilité de contrevenir aux restrictions sur les parts de marchés à l'exportation ont encouragé les multinationales à implanter des structures de transformation en Afrique. La fabrication et la consommation de chocolat ainsi que l'utilisation du cacao dans les aliments transformés reste en grande partie le fait des pays développés.

En Afrique de l'Ouest, le traitement du coton-graine en fibres s'effectue dans des usines d'égrenage situées dans les zones rurales. L'emplacement de structures de transformation à proximité des exploitations rurales permet de réduire le coût de transport du fait qu'à peu près seul 40 pour cent du poids du coton-graine est utilisé pour obtenir des fibres. La transformation des fibres de coton en filés, fils, tissus et textiles est réalisée majoritairement par les pays à économie en développement hors du continent africain. Même si une certaine industrie du vêtement est implantée en Afrique, il est moins probable d'y trouver des usines de tissus et de textiles. Alors que la production de coton et la fabrication de vêtements se caractérisent par une forte intensité de main-d'œuvre, la production de textiles exige en général l'investissement de gros capitaux.

Les pratiques agricoles et les activités post-récolte ont une incidence sur la qualité des produits et ce, pour le coton comme le cacao. La fermentation et le séchage des fèves de cacao après la récolte des cabosses sont des étapes critiques du travail réalisé dans les exploitations et ne sont pas toujours menées à bien. Dans les cas où les agriculteurs vendent des fèves encore humides, le séchage est susceptible d'être effectué par les négociants ou les exportateurs eux-mêmes dans les ports d'expédition. Les fabricants de chocolat ont depuis longtemps recours à des procédés chimiques pour faire face aux problèmes de qualité rencontrés avec le cacao en provenance d'Afrique.

Pour ce qui est du coton, la décision de recourir aux intrants, et notamment d'utiliser des pesticides, peut avoir également des retombées significatives sur la qualité du produit et des incidences en aval de la chaîne qui déterminent les paiements effectués par les exportateurs et les négociants mais les primes de qualité ne reviennent que très rarement aux producteurs et restent minimales dans le contexte des marchés africains (Poulton 2006).

La fourniture d'intrants et de crédit sont deux composantes essentielles de la chaîne de valeur et présentent quelques variantes d'un produit à l'autre. Le coton est une culture à forte intensité d'intrants, qui requiert le recours aux engrais et aux pesticides. L'accès au crédit est donc essentiel pour financer l'utilisation de ces intrants. Les problèmes qui sont survenus dans d'autres pays africains suite aux réformes sont souvent imputables aux difficultés rencontrées sur les marchés du crédit et d'intrants après la libéralisation de

l'économie (Goreaux, 2003 ; Baffes, 2004). Le cacao nécessite relativement peu d'intrants mais le crédit est considéré comme étant d'une importance capitale pour les activités de commercialisation et, par voie de conséquence, pour le succès des organisations de producteurs dont la fonction première est (ou devrait être) d'acheter le cacao aux agriculteurs et de le revendre aux exportateurs.

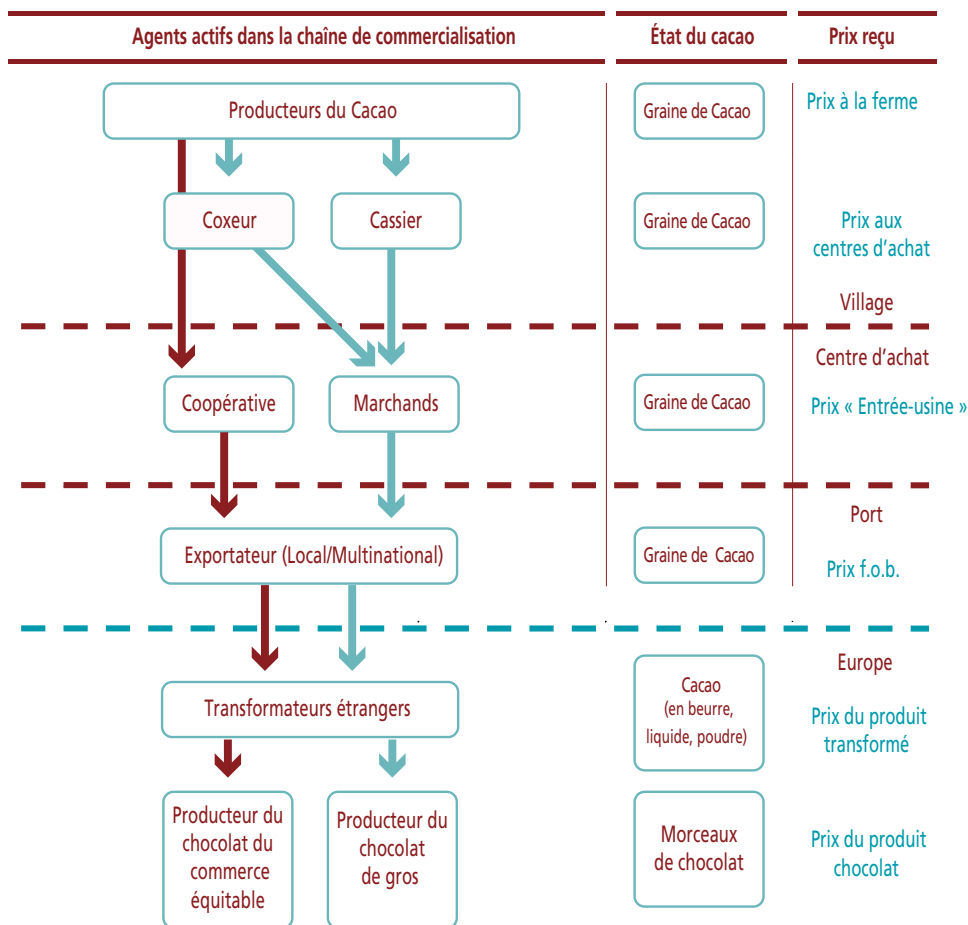
L'une des différences les plus évidentes entre le cacao et le coton réside dans le système de transport du producteur vers les ports d'expédition ou les centres de transformation. Le cacao est planté dans la canopée des forêts tropicales et récolté durant la saison des pluies. L'état des routes est en général médiocre et oblige les négociants à investir dans des véhicules tout terrain. Les agents, dont l'appellation varie d'un pays à l'autre, « pisteur » en Côte d'Ivoire, « cassier » au Cameroun, se rendent dans les fermes pour acheter le cacao.⁶ Les problèmes dus à un mauvais séchage et une fermentation inadéquate des fèves, et probablement au pouvoir de marché des négociants locaux, dérivent du système d'acquisition directe du cacao à la ferme. Les organisations de producteurs ne disposent en général pas d'un système de commissaires à l'achat, ce qui rend ardue la concurrence avec les négociants. Le coton est souvent transporté par les agriculteurs eux-mêmes aux agents des usines d'égrenage ou aux acheteurs. Il y a plus de chance que les cotonculteurs se trouvent dans des endroits moins éloignés et mieux desservis par les réseaux de transport. Les voies de communication routières des zones cotonnières ont été en général construites par les organismes parastataux.

2.4 Prix tout au long de la chaîne de valeur

Le graphique 2 décrit – avec quelques références aux appellations locales – la filière du cacao en Afrique de l'Ouest en prenant le Cameroun comme exemple. Les fèves de cacao sont produites par de petits cultivateurs et vendues à la ferme à des agents commerciaux (cassiers, coxeurs, pisteurs) qui travaillent soit en tant qu'indépendants, soit pour le compte de négociants. Les petits et gros négociants, ainsi que les associations de coopératives de producteurs, opèrent à partir des centres d'achat à proximité de villages importants ou de villes. Les planteurs ou les agents commerciaux ont aussi la possibilité de vendre les produits aux coopératives. Les négociants et les coopératives livrent les fèves de cacao aux sociétés exportatrices locales et internationales basées dans les ports, qui expédieront la marchandise par voie maritime vers les centres de transformation à l'étranger. Les structures de traitement qui ont été implantées en Afrique appartiennent à des multinationales régissant l'exportation. Ces structures transforment les fèves en beurre, poudre, pâte et liqueur et ces sous-produits seront livrés aux fabricants de chocolat et aux industries agroalimentaires. Les prix du chocolat sont ceux observés à la production, dans les centres d'achat, dans les ports d'expédition et sur les marchés étrangers.

⁶ Au Cameroun, les exploitants livrant leur cacao aux centres d'achat ont obtenu des prix inférieurs, avant même la prise en compte des coûts de transport, à ceux obtenus par les planteurs qui ont attendu que les agents se rendent dans leurs fermes (Wilcox, 2006).

Graphique 2. La filière du cacao en Afrique de l'Ouest



Source : Abbott, Muir et Wilcox, 2006.

Le Tableau 3 donne les estimations du prix du cacao tout au long de la filière en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Nigeria et au Cameroun pour l'année 2002 (Abbott, Wilcox et Muir, 2005). Les coûts des transactions mentionnés dans le tableau sont pour la plupart des estimations basées sur les prix observés habituellement aux différents segments de la chaîne de valeur. Le prix mondial (prix de l'ICCO) est fixé à la frontière des pays européens ou des États-Unis. Les primes de qualité liées à l'indication géographique ou les décotes sont appliquées sur le prix de l'ICCO. Le Ghana exporte un cacao d'une qualité supérieure et bénéficie, par conséquent, de primes substantielles. Le cacao provenant du Cameroun est vendu à un tarif inférieur tandis que celui de la Côte d'Ivoire et du Nigeria reçoit plus ou moins le prix de l'ICCO. Les données sur les taux de fret maritime sont également disponibles, ce qui permet d'estimer les taxes à l'exportation. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, on notera l'application de taxes explicites à l'exportation. Pour le Ghana, l'imposition explicite sur les exportations semble être relativement faible mais les marges de la société Cocobod sont beaucoup plus importantes que celles obtenues dans les trois autres pays, ce qui laisse supposer l'application d'une imposition implicite élevée à l'exportation. Il est allégué que ces exportateurs exercent un pouvoir de marché à ce niveau et donc, que ces marges incluent des rentes de monopole. Les rentes sont reversées aux agents privés ou au gouvernement, selon les cas. Il est avancé également que les fabricants et les responsables de la transformation du chocolat sont susceptibles d'exercer un pouvoir de marché (Oxfam, 2001). Le Tableau 3 présente une estimation des marges obtenues par les transformateurs et les fabricants de chocolat en Europe et aux États-Unis. Même si elles semblent élevées, toutes les activités survenant le long de la chaîne de valeur induisent des coûts. Ce sont ces marges que les partisans

du « raccourcissement de la chaîne de commercialisation » souhaiteraient voir réduites. Cependant, les agents privés, en particulier les multinationales assurant la distribution, soutiennent qu'il s'agit de coûts de transaction et de transformation.

Tableau 3. Liens entre les prix du cacao, 2002 – Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana et Nigeria*

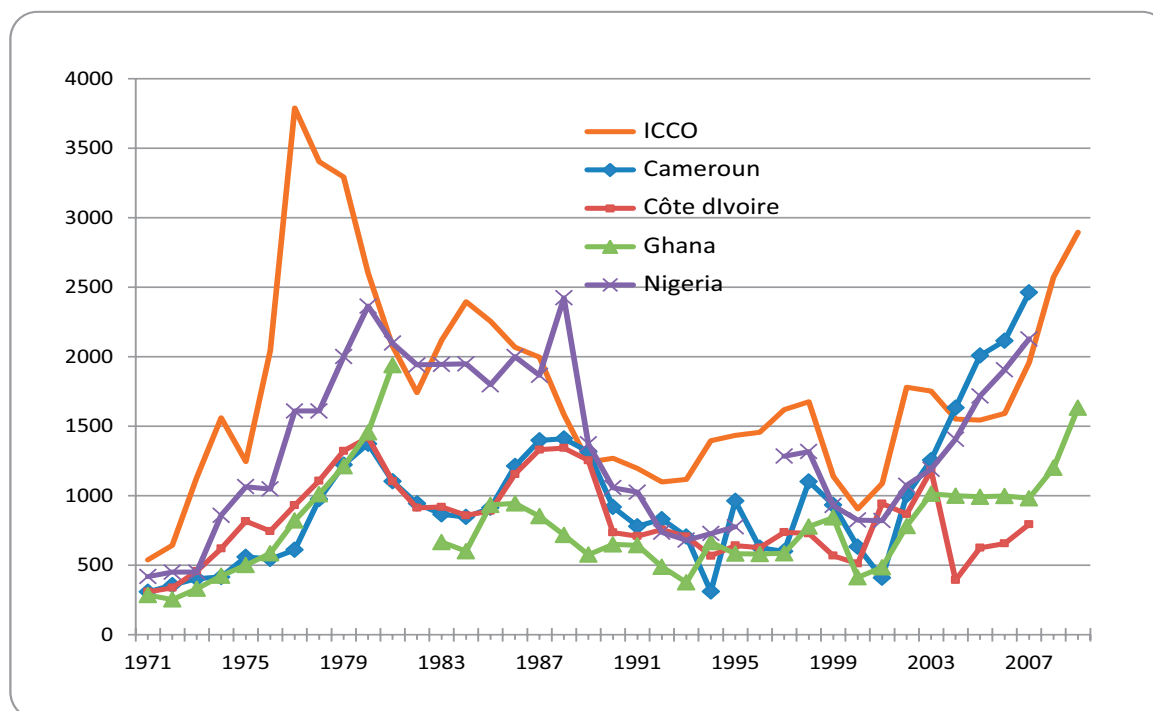
Pays	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigeria	Cameroun
Prix à la ferme	625	974	1 232	1 135
Prix " Pisteur »	57	57	57	129
Prix au Centre d'achat	682	1 031	1 289	1 264
Coûts des marchands	105	90	64	77
Prix à l'exportation	786	1 121	1 352	1 342
Taxe à l'exportation	501	169	6	0
Coût du transport maritime	78	91	80	75
Marge de l'exportateur	470	737	437	331
Prix à la transformation (cif)	1 836	2 117	1 876	1 748
Surplus ou réduction lié au pays d'origine	-29	252	11	-117
	U.E./É.U.			
Prix ICCO/prix moyen à la transformation	1 865			
Coûts de transformation	411			
Prix du chocolat à l'usine	2 277			
Coûts industriels	1 873			
Prix pour le consommateur final	4 151			

Prix en dollars américains par tonne métrique, mesurée sur la base de l'équivalent d'une tonne de la graine de cacao.

Source : Abbott, Muir et Wilcox, 2004.

Le graphique 3 donne les prix à la production, observés au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Nigeria de 1970 à 2007 ainsi que les prix de l'ICCO. Il est important de garder à l'esprit que les coûts de transaction survenant entre les prix à la production et ceux de l'ICCO sont substantiels mais cette relation est révélatrice des effets de la réforme et des objectifs de stabilisation des organes parastataux. Le Nigeria a été le premier pays à amorcer la libéralisation économique et son prix à la production est celui qui suit de plus près le cours de l'ICCO et qui présente également la plus petite marge. Pour le Cameroun, dont la libéralisation des marchés s'est produite dans le début des années 1990, le prix à la production suit aussi celui de l'ICCO. La Côte d'Ivoire et le Ghana affichent une stabilité dans le domaine avec des cours bien en-deçà de celui de l'ICCO. Les effets de la libéralisation amorcée en Côte d'Ivoire en 1999, et qui a été suivie par la réimposition des taxes à l'exportation en 2003, au début de la guerre civile, ressortent clairement. En outre, l'escalade récente des prix mondiaux du cacao se reflète dans les prix observés en Côte d'Ivoire et au Ghana, où des taxes substantielles ont été maintenues sur les exportations. Les marges obtenues par les fabricants et les traiteurs de chocolat varient également en fonction des prix mondiaux.

Graphique 3. Prix du cacao à la production (prix à la ferme) comparés aux prix ICCO, 1970 - 2007



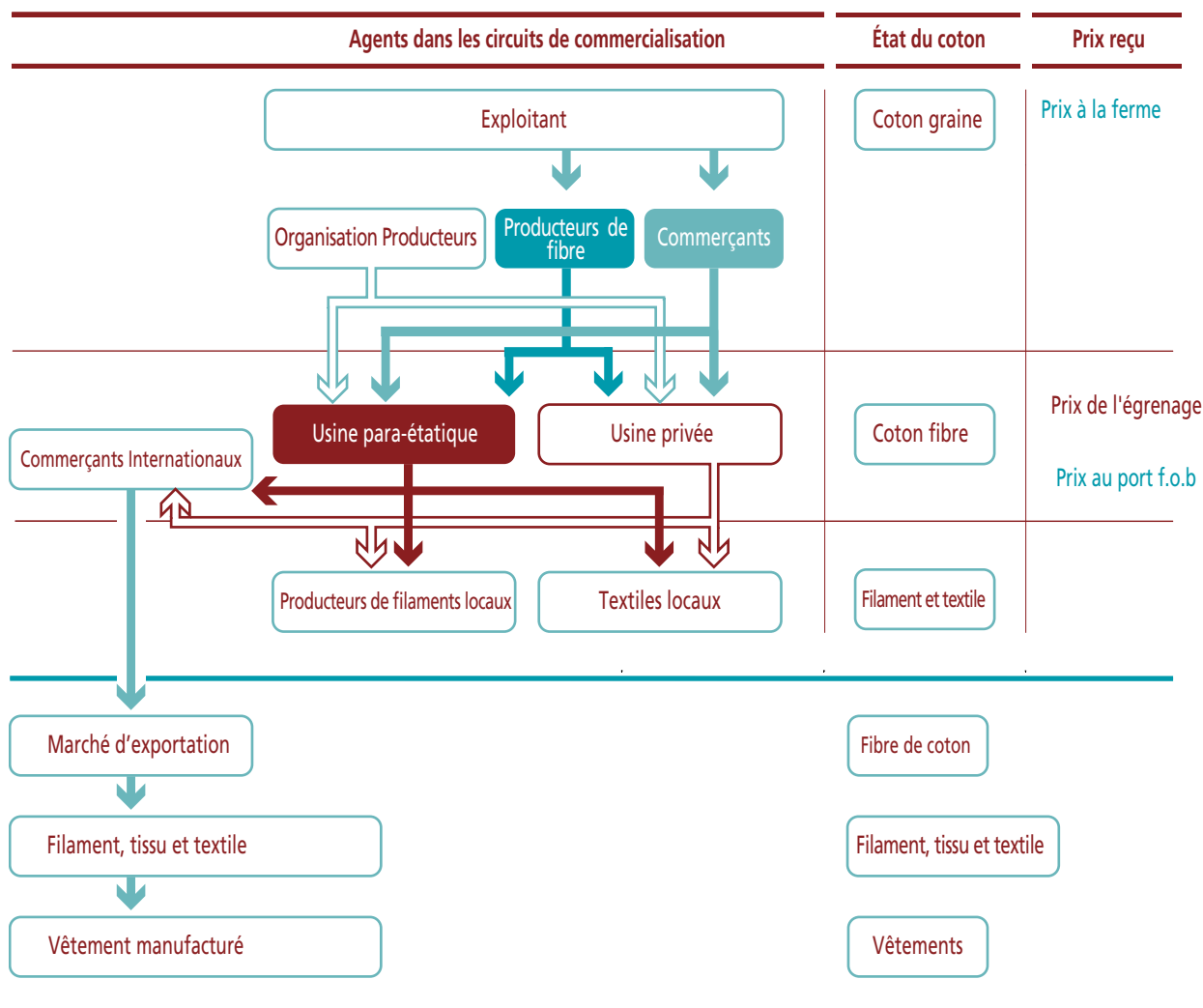
*Les prix sont en dollars américains par tonne métrique.

Sources : FAO, FAOSTAT, 2010 ; Abbott et Wilcox, 2004 pour les prix à la ferme.

IMF, Statistiques Financières Internationales, 2010 pour les prix ICCO.

Le graphique 4 présente le schéma stylisé d'une filière coton en Afrique occidentale s'inspirant de la description du marché du coton de Baffes (2007) et d'une filière en Tanzanie élaborée par RATES (2005). Les agriculteurs vendent le coton-graine aux agents des usines d'égrenage, négociants ou groupements de producteurs. Des usines d'égrenage parastatales ou privées procèdent à la transformation du produit en fibres avec un rendement de 40 per cent. Le prix du coton peut être exprimé sur la base du coton-graine ou du coton-fibre, en utilisant le taux de rendement et les estimations des coûts pour passer de l'un à l'autre. Les fibres pourront être vendues à des filatures et des fabricants de textiles au niveau local afin de soutenir les industries nationales de textiles et de vêtements mais elles sont le plus souvent destinées à des négociants internationaux implantés en Afrique de l'Ouest. Le coton-fibre est exporté vers des usines de filés et des fabricants de textile à l'étranger, qui, à leur tour, fournissent les confectionneurs de vêtements. Les prix mondiaux du coton sont signalés sous la forme de l'Indice A, une mesure de prix appliquée aux frontières des pays importateurs de coton-fibre.

Graphique 4. Schéma stylisé d'une filière du coton en Afrique de l'Ouest



Source : Adapté de RATES, 2005 et Baffes, 2007.

Le Tableau 4 donne les prix du coton de 2005 pour le Burkina Faso, le Mali et la Côte d'Ivoire, négociés à la production, dans les usines d'égrenage, dans les ports d'expédition et aux frontières européennes (Indice A). Les prix à la production sont au même niveau pour les deux principaux pays exportateurs et légèrement plus bas pour la Côte d'Ivoire. Au vu des estimations des coûts de transaction et d'égrenage de Baffes (2007), il semblerait que, pour les trois pays en question, les usines enregistrent des pertes. Les marges dans les coûts de transport sont inférieures à celles observées pour le cacao. L'industrie cotonnière est considérée comme étant plus concurrentielle sur les segments de la transformation et de la fabrication.

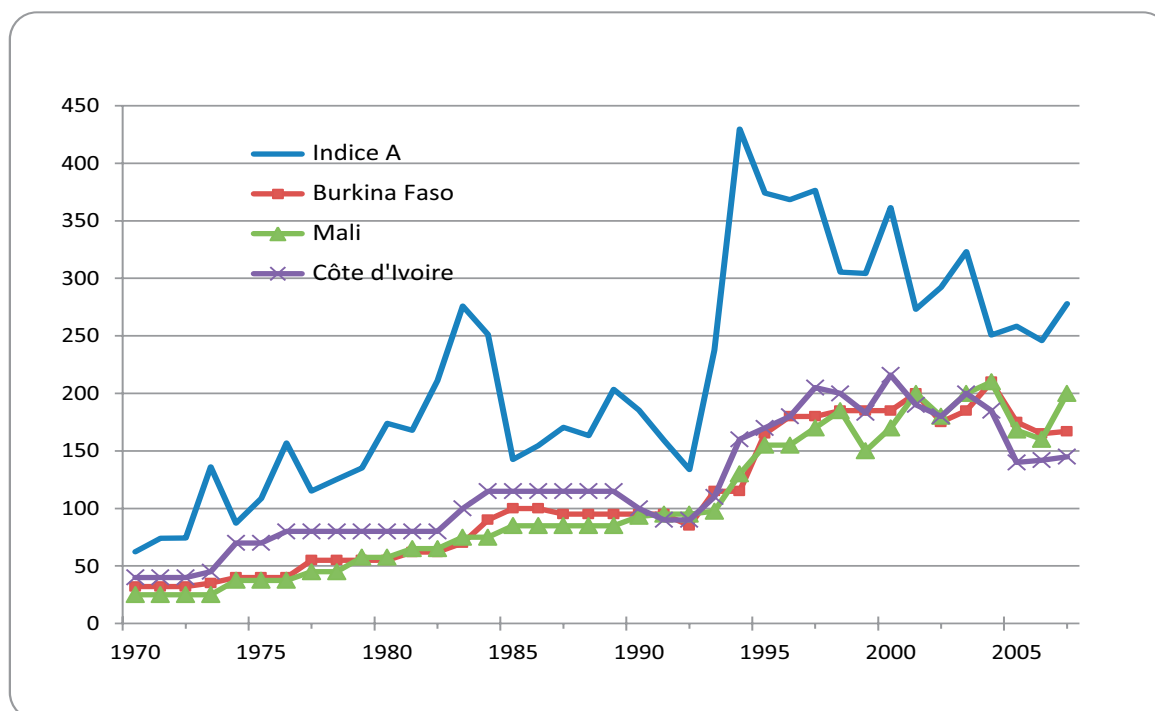
Tableau 4. Liens entre les prix du coton, 2005 – Burkina Faso, Mali, et Côte d'Ivoire*

		Burkina Faso	Mali	Côte d'Ivoire
Prix à la ferme	coton graine	175	168	140
	coton fibre	422	405	337
Pertes dans la transformation du coton		-106	-89	-21
Afrique de l'Ouest				
Coûts de transformation (égrenage)		225		
Prix à la transformation (Gin price)	coton fibre	541		
Coûts de transport - (dans le pays producteur)		75		
Prix au port (f.o.b.)		616		
EU				
Tarif du transport maritime		49		
Indice A		665		

*Les prix sont en FCFA /kilogramme sur la base de la fibre du coton. Le prix à la ferme est aussi exprimé sur la base du coton graine en monnaie locale. Les prix à la transformation du coton fibre (prix de l'égrenage) et les autres prix plus en aval sont observés après transformation des semences du coton en fibre (à partir de données de Burkina Faso).

Source : Baffes, 2007.

Le graphique 5 compare les prix des producteurs de coton relatif au coton-graine, s'entendant en francs CFA et par kilogramme à l'Indice A. Le degré d'intervention des usines d'égrenage parastatales dans la stabilisation des prix à la production est encore plus évident pour le coton que pour le cacao. Même si les prix mondiaux ont fait l'objet de variations substantielles de 1970 à 1993, les prix à la production du coton-graine sont restés stables, avec des augmentations intermédiaires pour les prix nationaux suite à la hausse des cours mondiaux enregistrée aux alentours de 1975 et de 1985. En 1995, alors que les cours mondiaux libellés en devises nationales ont augmenté à nouveau, principalement à cause de la dévaluation du franc CFA, les prix à la production ont fait l'objet d'une augmentation, mais une différence relative substantielle s'est maintenue notamment lorsque les prix mondiaux ont atteint un pic. Avec la baisse de ces derniers, en particulier après 1995, les prix domestiques du coton sont restés constants et la diminution des marges a entraîné des pertes pour les usines d'égrenage. Les devises jouent un rôle déterminant dans l'évolution des tendances – les prix du coton exprimés en francs CFA ont affiché une baisse constante et plus marquée depuis le milieu des années 1990 par rapport à ceux libellés en dollars (comme illustré dans le graphique 1).

Graphique 5. Prix du coton à la ferme, comparés à l'Indice A, 1970 - 2007

Les prix sont en FCFA par kilogramme, sur la base du coton-graine.

Sources : FAO, FAOSTAT, 2010 et Baffes, 2007 pour les prix à la ferme.

Baffes, 2007 pour l' « Indice A » f.o.b. pour l'Afrique de l'Ouest sur la base du coton-graine.

Les comparaisons entre les prix à la production et les cours mondiaux indiquent, pour le cacao comme pour le coton, que les marges pourraient être réduites afin d'améliorer les revenus agricoles. De nombreuses études ont tout simplement recours à cet argument pour soutenir, au vu des grosses différences entre les prix à la production et à la consommation, la mise en place d'interventions en matière de commercialisation visant l'amélioration des conditions de vie des exploitants. Or, les chaînes de valeur se caractérisent par des coûts de transaction et de transformation d'une importance significative. Toutefois, le fait que ces marges diminuent lorsque les cours mondiaux chutent ou qu'elles augmentent lorsqu'ils subissent une hausse, laisse supposer qu'il existe des possibilités pour que ces marges soient réduites. Il reste à savoir si cette réduction peut éventuellement se traduire par des prix plus élevés à la production, ce que nous essaierons de voir dans les paragraphes suivants.

2.5 Les petits exploitants agricoles

L'analyse qui suit explore les choix en matière de politiques d'orientation, les réformes institutionnelles et les innovations commerciales susceptibles d'accroître les prix à la production et, en conséquence, les revenus agricoles. Il s'agit avant tout de savoir si les bénéfices résultant de ces interventions pourront procurer des avantages ou non aux petits agriculteurs, en particulier à ceux possédant moins de deux hectares de terre. En Afrique de l'Ouest, le cacao et le coton fournissent aux exploitants des revenus plus élevés que ceux réalisés par les paysans pratiquant une agriculture vivrière comme celle du millet et du sorgho. Le cacao, en particulier, est considéré comme une culture de plantation, ce qui laisse supposer que les cacaoculteurs possèdent des biens fonciers plus importants que la majeure partie des paysans. Cependant, la rhétorique accompagnant les projets d'assistance et les innovations des ONG, tels que le commerce équitable et la production de cacao et de coton organiques, avance que les interventions doivent viser spécifiquement les petits fermiers.

Il n'est pas aisé de recueillir des données sur la taille des plantations de cacao ou de coton. D'après

l'Oxfam (Cappelle, 2008), les cacaoculteurs ghanéens exploitent des fermes d'une moyenne de 10 hectares, dont la taille varie considérablement selon les régions. Pour ce qui est de la Côte d'Ivoire, il a été estimé que les exploitations familiales faisaient entre 1,5 et 5 hectares. La moyenne des exploitations cotonnières du Burkina Faso est d'environ 3,3 hectares alors qu'elle est de 1,5 hectare pour le Mali. À l'exception des cotonculteurs maliens, ces moyennes se situent au-delà de celles généralement enregistrées pour les paysans pratiquant une agriculture de subsistance.

Ces données doivent être considérées avec une certaine prudence puisque des variations substantielles ont été observées en termes de superficies agraires, tant d'une région à l'autre qu'entre les fermes d'une même zone. Des différences apparaissent également entre les pays du fait que la mise à disposition de nouvelles terres a été un facteur important de l'expansion de la production pour ces deux cultures. Pour les planteurs de cacao, l'abandon de terres dégradées par la propagation de maladies et le déplacement vers de nouveaux espaces (forêts tropicales vierges) est une pratique courante (Ruf, 1995). En outre, l'attribution de terres nouvellement ouvertes à des immigrants étrangers pour la culture du cacao est une question politique sensible et d'importance en Côte d'Ivoire et une initiative qui a contribué à promouvoir son expansion dans les années 1980 et 1990 et a abouti aux tensions politiques des années 2000 (Woods, 2003 ; Abbott, 2007). Cette démarche a abouti à la possession d'exploitations plus petites que celles que l'on retrouve au Ghana mais la distribution de nouveaux espaces agraires a aussi eu lieu pour la culture du cacao au Ghana. Quant au coton burkinabé, l'éradication de la mouche tsé-tsé et des maladies qu'elle a propagées a permis la mise en valeur de nouvelles terres pour sa culture et le développement d'exploitations plus grandes que dans le pays malien voisin.

La manière dont les terres sont utilisées pour la culture du cacao, du coton et des produits vivriers n'est pas tout à fait comparable. Les cacaoyers sont plantés dans la canopée de forêts tropicales et la collecte d'informations dans ce domaine se fait sur la base du nombre d'arbustes plutôt que sur le nombre d'hectares plantés (Wilcox, 2006). Le coton est cultivé dans des régions spécifiques de l'Afrique de l'Ouest de préférence à des cultures vivrières et, dans les zones où se pratique une agriculture de subsistance, les terres sont habituellement d'une qualité inférieure. Un grand nombre de paysans intègrent l'exploitation de cultures vivrières à celle du cacao et du coton. Un autre aspect de l'agriculture africaine est que la mise à disposition de terres de qualité inférieure n'est peut-être pas une contrainte majeure à l'exploitation des fermes ; en effet les agriculteurs pauvres peuvent capitaliser leurs biens et agrandir leurs propriétés en ayant recours à la traction animale et à de nouvelles technologies. Les obstacles rencontrés en termes d'accès au crédit peuvent aussi limiter la capacité des planteurs à étendre la superficie de leurs fermes. La taille des familles est également un concept aux nombreuses variantes et des exploitations de dimension équivalente mais abritant des familles plus nombreuses génèrent moins de revenus par tête. Même si des terres de meilleure qualité et des revenus plus élevés provenant de l'exportation de produits agricoles signifient que les producteurs de cacao et de coton ne sont pas aussi pauvres en moyenne que ceux vivant d'une agriculture de subsistance, la distribution des biens fonciers à une grande échelle laisse supposer qu'il existe un grand nombre d'exploitants vivant dans une indigence extrême même dans les régions productrices de cacao et de coton.

Il s'agit également de savoir si les mesures proposées sont favorables ou non aux petits cultivateurs. On peut se demander, par exemple, s'il est plus difficile pour les petits exploitants de se regrouper en organisations de producteurs ou s'il existe des restrictions en termes d'adhésion qui sont liées à la dimension des exploitations. En ce qui concerne les interventions examinées dans ce document, il y a peu de raisons de croire qu'il existe un parti pris contre les petits agriculteurs. La plupart des interventions proposées prônent explicitement l'appui à un objectif axé sur les petits exploitants et n'ont aucun intérêt à exclure ces derniers. Mais les économies d'échelle réalisées dans la commercialisation et la distribution et sur les marchés du crédit peuvent faire en sorte qu'il soit difficile pour les petits exploitants de tirer parti des avantages émanant d'interventions spécifiques sur la chaîne de valeur. Par ailleurs, les actions visant à accroître le prix à la production génèrent des bénéfices qui sont proportionnels à la taille des exploitations.

2.6 Interventions internationales

Plusieurs initiatives internationales ont proposé des interventions sur les filières du cacao et du coton dans le but d'accroître le revenu des petits planteurs. Le FMI, la Banque Mondiale, les agences d'aide continuent à soutenir les programmes de privatisation des secteurs cacaoyers et cotonniers qui, pour plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest, n'ont pas encore été achevés. Des ONG privées privilégient les stratégies de niches commerciales comme solutions via le commerce équitable, les programmes sur la production biologique et la traçabilité des produits. L'ICCO, l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), le Programme de développement durable des cultures arbustives pérennes (STCP) et autres organismes ont aussi mené des programmes d'aide comprenant des composantes sur la commercialisation et qui sont axés sur le revenu des petits exploitants.

Le parachèvement de la privatisation reste problématique pour plusieurs raisons. Les exportateurs de coton de la région ouest-africaine ont mis énormément de temps à privatiser les usines d'égrenage. Alors que des plans avaient été élaborés pour que ces usines deviennent des copropriétés publiques-privées, les cours particulièrement bas du coton et les conditions financières difficiles dans lesquelles elles se sont retrouvées ont fait qu'il a été difficile d'identifier des acheteurs intéressés. Faute d'une soumission d'offre de la part du partenaire français Dagrif, la vente des usines d'égrenage maliennes a été reportée de plusieurs années. Le maintien d'usines opérationnelles dans les zones rurales est d'une importance capitale pour la viabilité de l'industrie cotonnière. Dans le cas du cacao, c'est au Ghana – où la Cocobod continue à préserver le monopole public sur les opérations d'exportation – que le processus de privatisation est le plus partiel. L'industrie du chocolat défend la position de la Cocobod et s'oppose à la privatisation du fait que le Ghana reste le seul pays sur le marché mondial à fournir un cacao d'une qualité supérieure. Le pays continue à recevoir une prime substantielle à la qualité sur le cours de l'ICCO. La plupart du cacao vendu dans le monde est livré en vrac et reste de qualité moyenne ; la demande d'un produit de qualité supérieure, qui est certes limitée, est satisfaite aujourd'hui par la production ghanéenne. Dans les autres pays, la cession des usines au secteur privé a progressé mais les réformes institutionnelles visant à fournir les composantes essentielles au bon fonctionnement des marchés privés, à la réglementation de ceux-ci et à la fourniture des services publics faisant défaut, restent incomplètes.

Des petites niches commerciales ont été développées par des ONG privées, tant pour le secteur cacaoyer que cotonnier, avec un plus grand succès à ce jour pour le cacao. La coopérative ghanéenne Kuapa Kookoo assure aujourd'hui 45 pour cent du volume mondial de cacao issu du commerce équitable (Fair Trade Foundation, 2010). La Fair Trade Foundation et l'ICCO (Organisation internationale sur le cacao, 2005) ont indiqué qu'il existait une autre compagnie africaine, de plus petite taille, impliquée dans le commerce équitable du cacao, et que le reste de l'approvisionnement était assuré pour l'essentiel par l'Amérique latine. La Kuapa Kookoo est devenue une compagnie de grande envergure qui jouit d'une solide réputation mais elle n'exporte aujourd'hui que 12 pour cent de son cacao sous le label du commerce équitable et vend le reste de sa production en vrac. Elle évolue encore dans un marché réglementé par une structure publique et laisse la responsabilité de ses opérations d'exportation à la Cocobod. Étant donné que les autorités ghanéennes continuent à fixer les cours officiels du cacao, la Kuapa Kookoo utilise les primes issues du commerce équitable pour financer des projets de développement. La Fair Trade Foundation (2010) a fait savoir que des initiatives avaient été mises en place dans la région ouest-africaine, tant pour le commerce équitable que pour le coton biologique, mais que les volumes exportés par ces organismes restaient extrêmement faibles. La demande restreinte de produits issus du commerce équitable ou de produits biologiques limite fortement la marge de manœuvre dont ces initiatives disposent pour étendre leurs activités et octroyer une part significative de revenus aux petits planteurs de cacao et de coton de l'Afrique de l'Ouest.

Le programme de développement durable des cultures pérennes, (STCP), exécuté par l'Institut International de Recherche en Agronomie Tropicale (IITA) et financé par l'USAID, cherche à améliorer les condi-

tions de vie des petits cacaoculteurs du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigeria. Le STCP s'efforce de renforcer les organisations de producteurs et de leur permettre d'être plus concurrentiels face aux acheteurs locaux en vue d'obtenir des primes dans la chaîne commerciale. L'un des objectifs implicites du STCP, qui était de reproduire le modèle de la Kuapa Kookoo dans tous les pays exportateurs de cacao de l'Afrique occidentale, n'a pas été réalisé. Le programme a eu davantage de succès dans le domaine scientifique notamment en ce qui concerne la lutte contre les champignons pathogènes et dans l'amélioration des services de vulgarisation en encourageant la création d'écoles pratiques d'agriculture. L'USAID est également intervenue sur les marchés cotonniers de l'Afrique de l'Ouest, en réponse, en partie, à l'initiative de la Table ronde sur le Cycle de Doha de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) visant le secteur cotonnier de la région. Le projet comprend des activités abordant la question de la chaîne de valeur dont la portée est relativement restreinte en comparaison avec l'importance du secteur cotonnier dans les divers pays de l'Afrique occidentale servis par le projet. L'ICCO, plusieurs ONG et autres entités internationales ont, en outre, soutenu des projets de développement dans les secteurs du cacao et du coton. Ceux-ci sont en général axés sur l'amélioration des institutions commerciales.

3. Questions d'importance

Cinq thèmes d'importance majeure déterminent la probabilité que les efforts visant à capturer une part de valeur ajoutée plus importante sur la chaîne de commercialisation en faveur des petits exploitants se concrétisent réellement. Il s'agit des perspectives de raccourcissement des chaînes logistiques, de l'incidence fiscale, de l'identification de la quote-part des réductions en matière d'imposition et de coûts de transaction (ou marges) qui reviendra aux petits exploitants, de la fourniture des services publics dans la période suivant la privatisation et de l'insuffisance des marchés d'intrants et du crédit ou de l'absence de ceux-ci. Chacun de ces aspects limite la mesure dans laquelle le processus de privatisation et de réduction des taxes ou des coûts peut aboutir à des revenus plus élevés pour les petits exploitants agricoles.

3.1 « Raccourcir » la chaîne de commercialisation

Le prix du cacao et du coton à la production ne représente qu'une infime part du prix à la consommation des produits finis qui en dérivent (Voir les données sur les couplages de prix aux Tableaux 3 et 4). De nombreuses études mettent en avant ce constat pour indiquer que les prix à la production pourraient être augmentés en capturant des gains plus importants pour les agriculteurs le long de la chaîne de valeur. Le concept de « raccourcissement de la chaîne de commercialisation » fait valoir qu'il est possible de diminuer les coûts (ou les marges) sur les chaînes de valeur qui sont non compétitives. Les données sont quelque peu faussées par les effets de la stabilisation des prix exercée par les agences de commercialisation parastatales et les baisses tendancielle sur le long terme que subissent, à certaines périodes, ces deux produits agricoles. Les chaînes de commercialisation s'allongent lorsque les prix mondiaux augmentent et se raccourcissent lorsque ces derniers chutent. Dans le cas du coton par exemple, les pertes subies par les usines d'égrenage de 2005 à 2007 suggèrent que ces gains sont illusoire. Les négociants et les grandes sociétés exportatrices soutiennent que les chaînes de commercialisation sont aujourd'hui efficaces et que les coûts de transaction qui en découlent sont tout à fait réalistes et donc difficile à diminuer.

Les activités de recherche portant sur les marchés africains des produits agricoles s'intéressent depuis très longtemps au concept de raccourcissement de la chaîne de commercialisation. Le thème des débats antérieurs qui portaient sur la question de savoir si les marchés agricoles africains étaient compétitifs ou oli-

gopolistiques a été utilisé pour justifier le remplacement des négociants non performants par des agences de commercialisation parastatales. D'autres ont argué, à cette époque-là, que ces marchés agricoles impliquaient des coûts élevés mais qu'ils restaient néanmoins compétitifs même avec une kyrielle d'agents récupérant de petits bénéfices tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Il avait été donc suggéré que la réduction du nombre d'agents, et par voie de conséquence, le raccourcissement de la chaîne d'approvisionnement, contribuerait à diminuer les coûts de transaction (issus de la somme de toutes les petites marges), et permettrait, de ce fait, d'augmenter les prix à la production (Duncan and Jones, 1993). La conviction que ces chaînes de commercialisation sont inefficaces et que les coûts de transaction pourraient être abaissés, persiste. Certains invoquent l'inefficacité du mode de fonctionnement des chaînes de commercialisation alors que d'autres récusent le pouvoir de marché des négociants et continuent à soutenir que les gros négociants gérant ces produits et les commissaires à l'exportation détiennent un pouvoir de marché d'une importance significative (Oxfam, 2001 et Cappelle, 2008).

L'amélioration des infrastructures est un moyen qui permettrait de réduire les coûts de transaction dans le contexte de chaînes de commercialisation inefficaces. En ce qui concerne le coton, les agences parastatales ont développé des voies routières dans les zones de production afin de réduire ces coûts mais l'état des routes des plantations de cacao reste médiocre et les acheteurs, confrontés à l'absence de travaux sur les réseaux routiers, ont dû investir dans l'acquisition de camions (Banque mondiale, 2007). En outre, des investissements dans les infrastructures appuyant la commercialisation telles qu'un accès accru à l'information sur les marchés et des réformes encourageant la mise en place de systèmes de réceptionnés d'entrepôt offriraient donc, de leur côté, des possibilités de diminuer les coûts de transaction.

Cette étude révèle qu'il existe des coûts fixes significatifs et des économies d'échelle dans les segments de la commercialisation et de la transformation du cacao et du coton. L'initiative fructueuse lancée par Cargill, et qui sera discutée plus tard, a été de tirer parti de ces économies d'échelle en s'équipant de plus gros camions pour le transport du cacao vers le port d'expédition et de structures industrielles de séchage au gaz permettant de faire baisser le coût par unité. Les problèmes rencontrés également par les coopératives cacaoyères découlent souvent d'investissements insuffisants dans les moyens de transport. De petits véhicules tout terrain peuvent suffire à la collecte du cacao chez les paysans vivant dans des zones reculées mais, à mesure que l'on se rapproche de la zone portuaire, des camions de gros gabarit sont plus rentables. Le marché de la location de véhicules offre un service limité et irrégulier. En règle générale, les négociants qui réussissent sont ceux qui font partie des entreprises les plus grandes et qui peuvent assumer les coûts fixes survenant dans les échanges en achetant de plus gros volumes de marchandises. De même, les coûts fixes et les économies d'échelle semblent être des aspects caractéristiques des activités de la transformation primaire. Les coûts fixes ont un impact sur les opérations d'égrenage de coton, sur le processus d'« usinage » (séchage et tri des fèves de cacao) et la transformation primaire du cacao. Il est primordial que les agents de commercialisation, y compris les groupements de producteurs, s'organisent afin d'exploiter ces économies d'échelle.

Le STCP et l'ICCO ont également proposé des interventions dans le domaine de la commercialisation pour mettre en place un système de traçabilité des exportations de cacao jusqu'au village d'origine, qui soit en quelque sorte similaire au procédé français de l'appellation contrôlée. L'objectif initial du STCP était d'utiliser l'appellation de « village d'origine » comme support à l'obtention de primes de qualité pour le commerce du cacao. Mais les membres du STCP impliqués dans l'industrie chocolatière ont rétorqué que la demande de cacao de qualité supérieure était restreinte et que des primes basées sur l'indication géographique ne seraient pas créées. L'attention que continue à porter l'Organisation internationale du cacao sur le projet de traçabilité reflète probablement davantage les préoccupations émanant des pays européens en matière de sécurité sanitaire que des considérations relatives aux coûts ou aux primes octroyées aux filières cacaoyères. L'aspect sanitaire est bien moins important pour le coton étant donné qu'il ne s'agit pas d'une denrée alimentaire. L'adoption d'un système de traçabilité augmentera les coûts de transaction le long de la chaîne de valeur et ne les fera pas baisser.

Les solutions des niches commerciales, par exemple les produits issus du commerce équitable ou les produits biologiques, visent également l'obtention de primes de qualité le long de la chaîne logistique et requièrent la mise en place d'un système de traçabilité. Il y a de fortes chances que ces options entraînent des coûts plus élevés que ceux survenant dans le commerce du cacao et du coton en vrac. Le but de ces stratégies est de créer des primes et non de réduire les coûts de transaction. Encore une fois, la demande limitée pour les produits de haute qualité fait qu'un grand nombre de cultivateurs n'ont pas la possibilité de bénéficier de telles primes.

3.2 Incidences fiscales

Toute réduction en matière de taxes, de rentes ou de coûts de transaction le long des chaînes de valeur se traduit par une part d'avantage pour les consommateurs, intermédiaires, transformateurs, fabricants et agriculteurs. L'incidence fiscale sur ces segments dépend de la réponse des marchés, telle que mesurée par les élasticités. Les taxes ont une incidence majeure sur les agents les plus inélastiques et qui seront sûrement les intermédiaires, les responsables de la transformation ou les fabricants. Il est fort probable que l'approvisionnement de cacao et de coton par les agriculteurs ne soit pas très élastique et la demande des consommateurs pour ces produits est également peu élastique, tout comme dans le cas des intermédiaires. Les coûts de transaction survenant près de l'exploitation constituent une part beaucoup plus faible du prix des produits à la consommation par rapport à celle du prix à la production et ont donc une incidence plus faible sur les parts relatives des changements des taxes et des coûts de transaction. Abbott, Wilcox et Muir (2005) ont simulé plusieurs types d'interventions le long de la filière cacao et ont constaté qu'une petite part des réductions fiscales ou des économies de coûts revenait aux agriculteurs. Même s'il est nécessaire d'avancer des hypothèses et bien que l'ampleur de l'élasticité ne fasse pas l'unanimité en ce qui concerne la demande des consommateurs, il est indéniable que les variations sur les prix à la production ne constitueront qu'une fraction des changements survenant le long de la chaîne de valeur, même si ces parts ne sont pas précisément connues.

Deux facteurs supplémentaires viennent ajouter une certaine complexité à la distribution des bénéfices découlant de la réduction des taxes et des coûts de transaction. Selon plusieurs études qui ont été menées, les agents à l'exportation, les transformateurs et les fabricants de chocolat sont des entreprises oligopolistiques qui détiennent donc des avantages concurrentiels significatifs. Sexton *et al.* (2007) indiquent que le pouvoir de marché augmente les rentes perçues par les intermédiaires et joue de ce fait sur l'incidence des taxes à leur niveau. En outre, la Côte d'Ivoire et le Ghana, qui sont les plus grands pays exportateurs de cacao, disposent d'un certain pouvoir de marché sur la sphère internationale, exercé par les gouvernements qui imposent une taxation à l'exportation. Dans les cas de ce genre, caractérisés par l'existence d'un pouvoir de marché, une part des taxes d'exportation est acquittée par des pays tiers, le but d'une telle manœuvre étant de percevoir des revenus extérieurs. La diminution desdites taxes profite davantage aux pays étrangers qu'aux agriculteurs. La plupart des études sur le sujet s'accordent à reconnaître que, du moins en ce qui concerne la Côte d'Ivoire, les taxes à l'exportation constituaient une option politique optimale (Yilmaz, 1999 ; Organisation internationale du cacao, 2007). Lorsque la Côte d'Ivoire a baissé ses taxes à l'exportation en 1999, il est fort probable que les bénéfices résultant de cette mesure ont profité non seulement aux consommateurs mais aussi aux compagnies exportatrices dont les rentes de monopole semblent avoir augmenté au cours de cette période. Ces rentes ont chuté avec la réimposition de la taxation sur les échanges internationaux en 2003 (Wilcox et Abbott, 2005). Les intermédiaires sont sûrement ceux qui font preuve du moins d'élasticité dans la chaîne d'approvisionnement et de ce fait, de tels résultats ne sont pas surprenants. L'une des observations qui corrobore l'importance potentielle du pouvoir de marché est que les transformateurs ont cherché à favoriser l'intégration en amont de la chaîne. Wilcox et Abbott avancent que cette démarche pourrait non seulement profiter aux économies d'échelle réalisées au niveau de la commercialisation mais qu'elle permettrait également de conférer un pouvoir de marché au niveau local aux transformateurs/agents d'exportation, lequel serait autrement détenu par les négociants locaux.

L'intégration à des marchés imparfaits est un facteur qui peut également limiter les bénéfices que pourraient retirer les agriculteurs de la réduction des coûts de transaction. Les estimations du pourcentage de prix transmis des prix mondiaux aux prix à la production affichent des valeurs faibles aussi bien pour le cacao que pour le coton. Une transmission inadéquate des pourcentages de prix peut dériver des efforts de stabilisation des gouvernements et de l'intégration à des marchés imparfaits. Dans son étude sur les prix à la production au Cameroun et de leurs relations aux prix sur les ports d'expédition et aux valeurs mondiales, Wilcox (2006) a fait état de fortes variations régionales dans la transmission des pourcentages de prix et d'une intégration à des marchés imparfaits, du moins pour certains marchés camerounais. Des possibilités d'arbitrage qui restent inexplicables apparaissent dans les données relatives aux prix locaux. Le Cameroun a amorcé la libéralisation économique au début des années 1990 et a cessé, à partir de ce moment-là, d'appliquer un régime de stabilisation sur les prix nationaux. De ce fait, une transmission inadéquate des changements intervenus sur les prix témoigne, à ce niveau-là, de l'existence de marchés imparfaits. Encore une fois, ce mécanisme limite la mesure dans laquelle les changements affectant les coûts de transaction en aval de la chaîne ou la distribution de la valeur ajoutée pourraient profiter aux agriculteurs.

Même des innovations telles que celle de Fair Trade, qui visent en premier lieu à accroître les prix à la production et à ne pas accepter les offres commerciales diminuant les bénéfices transmis aux planteurs, peuvent porter préjudice à d'autres exploitants. Abbott, Wilcox et Muir (2005) ont fait remarquer que les interventions relatives au développement de niches commerciales aboutissent à de tels effets en ce sens que ces institutions font augmenter les prix que reçoivent les agriculteurs impliqués directement dans ces créneaux et baisser ceux octroyés au reste des producteurs sur le marché. Cet effet est d'une faible portée tant que la stratégie des niches commerciales demeure une petite composante du marché global. La décision que prend un seul pays de baisser les taxes peut avoir une incidence similaire se traduisant par une augmentation des prix agricoles sur le marché national du pays mais aussi par une baisse des prix pour les agriculteurs des autres nations. Ce mécanisme se heurte aux problèmes qui ont été soulevés plus haut et qui limitent la transmission aux paysans, d'avantages issus des changements relatifs aux coûts en aval de la chaîne, indépendamment du type d'intervention.

Le partage des effets de la taxation est fonction des élasticités relatives, du pouvoir de marché et de l'accès à des marchés imparfaits qui sont autant de mécanismes qui ont des répercussions négatives sur la transmission effective de la valeur ajoutée et des bénéfices résultant des interventions sur les taxes, les rentes et les coûts de transaction aux agriculteurs.

3.3 Les services publics suite à la phase de privatisation

Le fait que le secteur privé ne se soit pas montré favorable à la fourniture d'avantages publics après la libéralisation des marchés consécutive aux réformes des programmes d'ajustement structurel est une question qui a été soulevée plus haut et qui mérite que l'on s'y penche à nouveau. Il est clair que la prestation de services publics a diminué de façon significative après la conduite des réformes dans les six pays africains qui font l'objet de cette étude. Les budgets alloués aux activités de recherche et à la vulgarisation, et qui dépendaient des recettes provenant de l'imposition sur l'exportation et des profits des agences parastatales, ont été réduits bien avant le démantèlement de ces structures. L'information sur les marchés n'était pas un service nécessaire lorsque les prix officiels étaient annoncés et appliqués sur l'ensemble du pays et ce, tout au long de l'année, mais elle est devenue essentielle à partir du moment où les échanges commerciaux ont été dominés par les cours des marchés privés. Dans le cas du cacao en particulier, le contrôle des maladies était assuré par des services gouvernementaux qui se chargeaient de l'application de fongicides pour prévenir la propagation des maladies autour des plantations de cacaoyers et de ce fait, le contrôle de la prolifération des champignons pathogènes permettait de protéger les exploitations voi-

sines. Il semblerait que ce service ne soit pas efficacement fourni dans les pays producteurs de cacao dont le niveau de libéralisation économique est plus avancé. La stabilisation des prix était sûrement considérée comme un avantage public par les cacaoculteurs, qui ont fait part de leur préférence, lorsqu'ils ont été sollicités, pour un système de stabilisation du cours du cacao face à l'extrême instabilité des marchés après la libéralisation commerciale. En ce qui concerne le coton, les instances parastatales ont poursuivi le développement d'infrastructures routières mais ces initiatives ont pris fin lorsque les programmes d'ajustement structurels ont exercé un contrôle sur les activités desdites institutions.

Une série de débats a eu lieu dans le cadre de la privatisation pour identifier les activités qui relevaient de la sphère publique et celles qu'il convenait de laisser aux mains du privé. Ces discussions ont abouti à des interventions extrêmes en matière d'aide avec des projets proposant d'accroître l'information sur les marchés mais qui prétendaient obtenir une rétribution de la part des agriculteurs pour les renseignements fournis. En fait, il a été commis l'erreur de trop compter sur le privé. D'après les sources disponibles, les structures privées auraient choisi de ne pas assumer la prestation de certaines activités après la réforme. L'intervention efficace des gouvernements s'avère nécessaire pour la prestation des services mentionnés plus haut et qui sont essentiels au bon fonctionnement des marchés du cacao et du coton.

3.4 Qualité des produits

La qualité des produits est un facteur déterminant du succès commercial des négociants, y compris des coopératives et des groupements de producteurs. Le cacao et le coton provenant de la région ouest-africaine sont habituellement vendus en vrac, et seules quelques niches offrent des produits qui soient d'une qualité supérieure. L'industrie chocolatière a mis l'accent sur le fait que le cacao est présent dans la plupart des produits transformés ou qu'il est utilisé pour produire du chocolat en vrac et que le chocolat de qualité supérieure ne constitue donc qu'une faible part du marché. Il est requis également de respecter les normes de qualité minimales imposées dans les échanges internationaux régissant ces produits-là. Du moins dans le cas du cacao, les spécifications appliquées dans les achats des agents à l'exportation sont plus simples que celles en vigueur dans les contrats internationaux.

Les pratiques agricoles à forte intensité de main-d'oeuvre ont un impact sur la qualité du cacao et du coton. Les commissaires à l'exportation et les responsables de la transformation insistent en particulier sur la nécessité d'être approvisionnés en fèves de cacao qui soient bien séchées et fermentées alors que d'autres normes de qualité sont secondaires. Les activités de séchage et de fermentation ont lieu dans les fermes mais les défaillances qui caractérisent les marchés résultent souvent de la vente de fèves humides, moisies ou qui n'ont pas fait l'objet d'un processus de fermentation adéquat. La hausse des prix, l'accroissement de la demande et la baisse de la production provoquent la précipitation vers les marchés qui font fi des normes de qualité. Dans le cas du coton, l'utilisation de pesticides a une incidence sur les caractéristiques des fibres et permet aux usines d'égrenage d'obtenir une coton-fibre de meilleure qualité. Quant au cacao, les transformateurs et les fabricants de chocolat ont parfois recours à des procédés chimiques pour remédier aux problèmes de qualité que présentent les produits en provenance d'Afrique. Dans ces cas, les producteurs ne bénéficient pas des primes aux prix due à la qualité, puisqu'ils doivent couvrir les coûts additionnels de transformation.

Il est indéniable que la qualité des exportations africaines de cacao s'est détériorée après la privatisation mais la question suscite certaines controverses (Gilbert, 2006). En effet, le fait que les primes à la qualité, dont le Cameroun jouissait pour l'exportation de son cacao brun, ne sont plus ajoutées au prix de l'ICCO, est au coeur des débats. En Côte d'Ivoire, le volume de cacao d'une « qualité inférieure » à celui dit de « première qualité » acheté sur le port d'expédition, a augmenté de manière substantielle après les réformes mais les exportateurs ont su maintenir le niveau de qualité du cacao destiné aux marchés mondiaux en mélangeant les différents

produits achetés aux négociants. Cependant, Poulton (2006) a fait remarquer que les primes à la qualité pour le cacao et le coton étaient soit très basses, soit inexistantes après la privatisation et, qu'en conséquence, les planteurs n'ont ni investi pour maintenir la qualité, ni généré des revenus plus élevés qui auraient pu contribuer à la production d'une meilleure qualité et à un approvisionnement régulier. Si des primes de qualité existent encore pour le cacao, elles sont versées aux négociants situés dans les ports d'expédition par les commissaires à l'exportation. Dans le cas du coton, elles seraient versées par les usines d'égrenage. Les normes de qualité ne sont pas régulièrement appliquées pour les produits sortant de la ferme et les organisations de producteurs ne s'y conforment pas toujours lorsqu'elles achètent les produits. Avec la frénésie qui s'est emparée du commerce du cacao, il n'est pas rare que les associations paysannes payent le même prix pour les produits, indépendamment de leur qualité, et qu'elles acceptent un cacao d'une qualité inférieure pour satisfaire la demande.

La question du maintien de la qualité des produits revient souvent au centre des discussions des négociants. Il est clair, par exemple, que certains acheteurs ont renoncé aux possibilités d'arbitrage lorsqu'ils n'ont plus été en mesure de maintenir la qualité sur les marchés. Les coopératives et les négociants les mieux établis entretenaient des relations professionnelles avec les instances achetant leurs produits, c'est-à-dire, les commissaires à l'exportation dans le cas du cacao et les usines d'égrenage pour le coton. Le maintien de ces relations dépendait de la capacité à assurer un approvisionnement régulier de gros volumes de produits de qualité supérieure. Les tests de qualité n'étaient donc que très rarement effectués sur les transactions des négociants et des coopératives jouissant d'une solide réputation. Les innovations qui, le cas échéant, permettraient aux petits planteurs de réaliser de plus grands bénéfices sur la chaîne de valeur devront accorder une attention particulière aux mécanismes qui garantissent la qualité des produits.

3.5 Intrants et crédit

Les marchés d'intrants et du crédit sont d'une importance capitale pour le secteur cotonnier de l'Afrique occidentale. Comme il a été mentionné précédemment, le recours aux engrais et aux pesticides est essentiel à une culture optimale du coton. Avant la phase de libéralisation de l'économie, ces intrants étaient généralement fournis par les usines d'égrenage parastatales. Le remboursement des crédits octroyés sous forme d'intrants par lesdites structures s'effectuait en déduisant les gains rapportés par la culture de coton au moment où les planteurs livraient leurs produits aux usines d'égrenage. La production de coton servait de garantie aux emprunts permettant l'acquisition des intrants nécessaires. Ce système de relations a disparu après les réformes et il n'a pas été aisé de maintenir le lien entre les intrants, la production et le crédit. Durant les réformes qui ont eu lieu dans la région est-africaine puis dans les pays de l'Afrique de l'Ouest, notamment au Bénin, il n'était pas rare que les cotonculteurs vendent leurs produits à des agents autres que ceux qui leur avaient octroyé le crédit et que les emprunts restent donc impayés. Goreux (2003) a créé le terme de « maraudage » pour désigner la pratique consistant à ne pas honorer les dettes en vendant à un autre agent.⁷ L'effondrement du secteur cotonnier de l'Afrique de l'Est consécutif aux réformes de l'ajustement structurel, serait imputable aux carences des marchés d'intrants et du crédit (Srinivasan, 2008).

D'autres problèmes sont survenus en matière d'intrants et de crédit dans la période de l'après-réforme en raison de la disparition des pratiques du système parastatal et de l'absence d'institutions assurant la fourniture de crédits et d'intrants aux exploitants. La part importante de crédits consacrée au coton a eu des retombées négatives sur les cultures vivrières du fait que les alternatives en matière de services financiers étaient soit inexistantes, soit trop onéreuses. En Afrique de l'Ouest, la majeure partie des engrais utilisés pour la culture de maïs et du sorgho étaient initialement destinés au coton et ont été fournis par les organismes d'état gérant le coton. Même si cette pratique a contribué à améliorer les rendements des cultures de subsistance, une

⁷ Le maraudage se réfère à la pratique de la « vente parallèle » pratiquée dans certaines filières. Dans chaque cas, les agriculteurs n'ont pas honoré les contrats relatifs au crédit dans lesquels les récoltes servaient de garantie.

utilisation moindre d'engrais sur cette culture d'exportation s'est soldée par une baisse des rendements. En outre, ces organismes ont eu tendance à financer certains intrants par d'autres en imposant aux paysans le paiement d'intrants spécifiques dont le coût n'était pas le même que celui assumé par lesdits organismes. En conséquence, les paysans n'étaient pas poussés à faire les choix qui auraient pu apporter quelques bénéfices au niveau des intrants face aux prix non justifiés qui leur étaient imposés (Banquedano, 2009).

Alors que le crédit est une composante cruciale de la culture du coton et l'un des aspects essentiels du développement de son secteur privé, il est également un élément fondamental de la production de cacao dans la région ouest-africaine, même si les exigences dans ce domaine sont beaucoup moins importantes. Dans les filières cacao, les demandes de crédit portent principalement sur des investissements visant les opérations de commercialisation et les infrastructures d'appui au commerce. Les négociants achetant le cacao doivent payer en espèces. Ils ont aussi besoin de camions et d'entrepôts ainsi que de structures pour le séchage des fèves. Les négociants et les groupements de producteurs qui jouissent d'une solide réputation et qui ont réussi à mettre en place des liens professionnels avec les commissaires à l'exportation, ont obtenu des prêts auprès de ces agents afin de mener à bien les opérations de commercialisation. Les sociétés multinationales d'exportation garantissent une grande partie des prêts accordés au secteur cacaoyer. Avant la réforme, les crédits octroyés aux agents commerciaux étaient délivrés par des organismes d'état, mais ces agents se sont retrouvés dans la difficulté d'accès au crédit après les réformes. Les sociétés multinationales ne prêtent qu'aux agents les plus crédibles qu'elles ont elles-mêmes identifiés.

L'une des initiatives visant à accroître le revenu des petits exploitants agricoles des secteurs cacaoyer et cotonnier est la mise sur pied de groupements de producteurs. Afin qu'ils puissent fonctionner en tant qu'entreprises commerciales efficaces en mesure d'acheter le cacao et le coton aux membres et de le revendre sur les ports d'expédition ou aux usines d'égrenage, ces structures devront avoir recours au crédit pour mener à bien leurs opérations. Par exemple, une coopérative de cacao qui fonctionne devrait disposer de son propre camion et d'un entrepôt et pouvoir obtenir des crédits de façon à pouvoir investir. Selon les groupements de producteurs, l'accès au crédit est d'une importance capitale. Alors que les organismes parastataux gèrent encore le secteur du coton, la privatisation du secteur cacaoyer a fait que certains organismes publics se sont mobilisés pour fournir des services financiers aux groupements de producteurs. Plusieurs programmes examinés par l'auteur de cette étude se sont soldés par des échecs du fait que les taux de défaillances appliqués aux coopératives sur les emprunts effectués étaient particulièrement élevés. Seules quelques règles de discipline ont été imposées aux coopératives n'ayant pas honoré leurs engagements.

Il n'est pas rare de constater que le secteur privé n'assume plus la fourniture d'intrants après les réformes, un avantage qu'il se doit de procurer. Il est probable que les défaillances dans le développement des marchés d'intrants dérivent en partie des problèmes liés aux services financiers. L'absence ou l'insuffisance des marchés du crédit et, par voie de conséquence, l'absence et l'insuffisance des marchés d'intrants est lié à l'existence un cadre juridique inapproprié. Il est impératif de remédier aux problèmes de crédit et d'intrants pour permettre aux marchés du coton et du cacao de prendre leur essor dans le cadre de la privatisation. Un grand nombre d'expériences réussies sont des initiatives privées, toutefois la mise en place d'un cadre de politiques de soutien s'impose.

4. Stratégies politiques

Les alternatives en matière de politiques doivent être axées sur des objectifs à large portée ; elles devront se focaliser sur le développement institutionnel, proposer des solutions sur les différences de prix qui pourront être modifiées et veiller à offrir des mesures incitatives. Étant donné que les interventions sur les filières consistent en

grande partie à soutenir des activités émanant du secteur privé, les politiques se concentrent principalement sur la mise en place d'environnements propices à leur réalisation. Les mesures permettant de mener à bien le processus de privatisation, l'adoption de décisions qui ont un impact sur la fixation des prix et la taxation, les réformes juridiques et le développement institutionnel figurent parmi les stratégies politiques visant à accroître le revenu des petits exploitants agricoles. Chacun de ces objectifs offre une possibilité d'augmenter les bénéfices des agriculteurs tout en tenant compte des contraintes et des limites qui ont été mentionnées plus haut dans les questions d'ordre économique.

4.1 Privatisation

Comme mentionné précédemment, le processus de privatisation reste partiel et incomplet pour les secteurs cotonniers et cacaoyers des divers pays ouest-africains étudiés ici. Au Ghana, la Cocobod maintient le monopole public de l'exportation du cacao mais les opérations de commercialisation réalisées à l'intérieur du pays sont passées aux mains du privé. Le Burkina Faso a opté pour la mise en place de monopoles régionaux et partiellement détenus par l'État. Une solution similaire a été proposée au Mali mais la vente des usines d'égrenage à des instances privées a été reportée en raison des piètres conditions financières dans lesquelles elles se trouvaient. Les gouvernements ne sont pas montrés très favorables à la privatisation de ces deux secteurs, qui sont d'une importance capitale pour les pays et font preuve d'une certaine résistance face à la finalisation du processus de privatisation.

L'une des solutions préconisées pour le secteur cotonnier de la région ouest-africaine, et qui a également reçu le soutien de la Banque Mondiale, semble être celle adoptée par le Burkina Faso, à savoir le recours à un système de monopoles régionaux partiellement détenus par l'État (Goreux, 2003). Les problèmes de fourniture de crédits et d'intrants ont été particulièrement sérieux dans le contexte de privatisations plus agressives en raison de la diffusion des pratiques des ventes parallèles et du maraudage. Il semble que le secteur public doive continuer à intervenir dans le domaine des services financiers, lesquels sont essentiels à la fourniture des intrants nécessaires au développement du secteur cotonnier. Dans tous les cas, le dégagement de crédits visant à soutenir la production doit reposer sur des engagements crédibles. Quelle que soit la solution envisagée, et que ce soit dans un contexte de privatisation ou non, il importe que la question du crédit, qui reste problématique dans la plupart des pays ouest-africains dont la libéralisation économique est plus avancée, soit traitée avec la plus grande attention. Il peut s'agir de mettre en place des réformes juridiques et de veiller à une meilleure application des contrats plutôt que d'assurer la fourniture de services financiers. Cependant, les cas d'expériences réussies en termes d'octroi de crédit par le privé dans le secteur cotonnier africain ne sont pas, à ce jour, très nombreux. En outre, le maintien des usines d'égrenage est d'une importance capitale pour la viabilité du secteur cotonnier. Il est simplement hors de question de laisser ces structures déposer leur bilan.

La Côte d'Ivoire s'est montrée très réticente à privatiser le secteur cacaoyer. Le gouvernement, qui avait annoncé que le processus serait poursuivi, a cependant reporté l'application des mesures visant à sa mise en place. Les politiques les plus problématiques de la gestion de la commercialisation du cacao poursuivies par le secteur public, notamment l'application d'une taxation élevée sur les exportations, ont été maintenues. Au Ghana, le système de monopole sur les exportations continue d'assurer l'approvisionnement d'un cacao de haute qualité sur les marchés mondiaux, si bien que l'industrie chocolatière hésite à ce qu'il soit privatisé. La détérioration de la qualité est aussi un problème qui survient dans les pays où le processus de libéralisation des marchés a été réalisé et les principaux opérateurs industriels espèrent que cette situation ne se produira pas au Ghana. En conséquence, comme pour le coton, le projet d'une privatisation totale des structures qui sont encore partiellement aux mains du gouvernement ou dont le processus n'est pas complété, n'est pas considéré comme la meilleure option stratégique, et de ce fait, les gouvernements continuent à se montrer réticents face aux perspectives de changement.

Le problème de l'absence de marchés ou des défaillances des agences de commercialisation reste une préoccupation majeure de la privatisation. Le cas du crédit pour le coton en est le meilleur exemple mais les difficultés rencontrées dans le domaine du développement institutionnel ont eu de lourdes répercussions pour le cacao également. La lenteur avec laquelle s'est effectuée la privatisation du secteur cacayoer ivoirien tient au fait que les autorités gouvernementales avaient décidé qu'il était impératif de développer les dispositifs institutionnels avant d'élaborer les mesures visant la poursuite de la privatisation, cependant des incertitudes persistaient sur la nature des dispositions à prendre. La démarche de privatisation mise en place plus tôt au Nigeria et au Cameroun a été assez rapide et, dans les cas les plus récents de restructuration, des réformes échelonnées ont été souhaitées.

En Afrique, les défaillances émanant du gouvernement et les carences des marchés privés contribuent à créer un climat de tensions. L'argument en faveur de la privatisation, motivé par l'inefficacité et la corruption des exportateurs dans les organismes d'état et les usines d'égrenage reste une question sensible. L'inefficacité résulte en partie, soit de la focalisation des instances parastatales sur des objectifs de développement de large portée au détriment des activités de commercialisation des produits agricoles, soit de l'évolution des cours des marchés mondiaux qui affectent la viabilité financière de ces institutions. La participation du secteur privé poussera sûrement certaines entreprises publiques à se concentrer uniquement sur les activités de commercialisation et de développement des structures de transformation. Mais il convient de trouver un juste équilibre et de permettre aux gouvernements de continuer à jouer un rôle du fait que le secteur privé n'assurera pas la fourniture de services publics dans le contexte de la privatisation qui impose aux autorités gouvernementales de mettre un terme à la prestation de certaines activités publiques. La principale préoccupation politique reste donc, dans le cadre des réformes qui sont conduites, de soutenir des systèmes de commercialisation, tout en reconnaissant le rôle des gouvernements et les potentialités de gain d'efficacité que peut apporter la participation du secteur privé. La préoccupation principale en matière de politique est de développer un cadre institutionnel pour la commercialisation, reposant sur un équilibrage entre le rôle du gouvernement national et les gains potentiels en efficacité dus à la participation du secteur privé.

4.2 Détermination des prix et régime fiscal

Le développement du soutien aux mécanismes du marché fait certainement partie des préoccupations politiques majeures à traiter mais une attention particulière continue à être accordée à la détermination des prix et au régime fiscal. Les organismes d'état, qui se chargeaient de fixer les prix officiels sur une base panterritoriale et pansaisonnière, assuraient de cette façon, la stabilisation des prix et avaient fait de la détermination des coûts du cacao et du coton une question hautement politique. Avec la privatisation, les prix ont été déterminés par les forces des marchés privés mais les instances politiques, y compris les groupements de producteurs, ont voulu continuer à exercer une influence sur ces prix, ce qui s'est soldé par un succès limité. Les producteurs ont toujours fait part de leur intérêt pour la stabilisation des prix et, de ce fait, les options politiques soutenant une telle optique ont été prises en ligne de compte. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, le gouvernement a trouvé de nouveaux moyens institutionnels pour remettre en place les stratégies politiques précédentes. Des taxes d'exportation élevées et implicites ont été maintenues après un bref répit consécutif à la phase initiale de la privatisation. La Cocobod, au Ghana, a profité du monopole d'exportation public pour continuer à imposer un système de taxation élevée et indirecte sur les échanges extérieurs. Pour les pays producteurs de coton, les faibles cours des marchés mondiaux n'ont pas permis de percevoir des recettes substantielles alors que les prix à la production étaient stabilisés en-deça des niveaux record. L'option consistant à laisser tomber ces prix en-deça des niveaux historiques et de se rapprocher des cours mondiaux s'est heurtée à de vives réticences de la part des gouvernements.

La réduction ou l'élimination des taxes à l'exportation est l'un des objectifs des réformes politiques conduites sur ces secteurs, dans l'espoir que la démarche aboutisse à l'accroissement des prix à la production. Toutefois, cet objectif n'a pas été atteint dans tous les cas et ne sert pas toujours l'intérêt du pays exportateur, et cela, pour deux raisons. Premièrement, ce ne sont pas toujours les agriculteurs qui voient leurs prix changer avec l'élimination des taxes à l'exportation. Il se peut que les changements apportés au régime fiscal aient des retombées positives sur les intermédiaires, les responsables de la transformation, les fabricants ou les consommateurs et non sur les exploitants agricoles, et donc l'élimination des taxes profite à ceux qui les ont payées. La plus grande part des taxes est payée par les acteurs qui font preuve de la plus grande inélasticité sur les marchés et il y a peu de chances que ce soient les agriculteurs ; cette incidence est exacerbée lorsqu'il existe un pouvoir de marché compensateur le long de la chaîne d'approvisionnement. Abbott, Wilcox, et Muir (2005) ont constaté que les agriculteurs ne retireraient que des parts limitées des bénéfices résultant de l'élimination des taxes à l'exportation. Deuxièmement, lorsque le pays est un gros fournisseur au niveau mondial et détient un pouvoir de marché, la taxation à l'exportation peut être une politique optimale. Ce sont les gouvernements et non le secteur privé, qui ont le pouvoir de mettre en place de telles politiques. La Côte d'Ivoire et le Ghana exercent certainement un pouvoir de marché sur les exportations de cacao alors que les sociétés exportatrices de coton et de cacao des autres pays détiennent de trop petites parts du marché mondial pour imposer un niveau optimal de taxes à l'exportation. Une telle situation se produit du fait que les pays étrangers payent une partie de ces taxes et, par conséquent, l'élimination de l'imposition fiscale profiterait aux pays en question et non aux agriculteurs. Aussi, les forces de marché sont telles que, dans la plupart des cas, l'élimination des taxes explicites ou implicites à l'exportation ne se traduira probablement pas par une augmentation substantielle des prix à la production.

Nombres d'interventions sur les prix ont été envisagées dans le but d'accroître les revenus agricoles. Afin de maintenir des prix stables, certains ont suggéré de réglementer les bandes-prix sur les marchés privés. La taxation à l'exportation ou l'octroi de subventions nationales a été proposée en vue d'établir les prix plafonds et planchers pour le cacao et le coton. Cependant, les problèmes rencontrés par les instances parastatales, notamment les coûts élevés face à la baisse des prix sur les marchés mondiaux, ont persisté dans des régimes de ce type. Par ailleurs, la détermination des prix est restée une question politique alors que les prix observés ne permettaient pas de répartir les ressources de façon équitable. Les spécialistes des politiques de stabilisation des prix ont conclu que ces régimes étaient en général coûteux et inefficaces (Wright, 2001).

Les interventions sur les prix ont été également proposées pour corriger les imperfections sur les marchés des intrants et du crédit. Dans d'autres parties de l'Afrique, les subventions aux intrants ont pour but de soutenir le développement agricole, en dépit des inefficiences potentielles et des dépenses élevées que ces subsides entraînent. Le problème principal dérive du fait que le système des subventions ne peut être efficace dans un contexte où les marchés d'intrants et du crédit font défaut ou sont insuffisants. Il s'avère que les défaillances de ces marchés découlent plus souvent de questions institutionnelles que des conséquences des politiques en matière de prix, et ne peuvent donc être simplement traitées par l'octroi de subventions.

Dans le cas du coton, la détermination du prix des semences influence également la décision relative à l'éventuelle adoption des méthodes de production reposant sur les biotechnologies. Les semences de coton hybride vendues par la compagnie Monsanto comprennent un coût technologique qui pourrait réaccaparer tout le bénéfice apporté par cette nouvelle technologie, laissant les agriculteurs dans la même situation financière qu'avant. La compagnie Monsanto et les autorités burkinabées ont tenté de trouver un terrain d'entente sur le montant de ce coût technologique. Le gouvernement a affirmé sa volonté de maintenir le plus de bénéfices possibles pour ses agriculteurs, alors que la compagnie Monsanto ne s'est pas montrée disposée à proposer des coûts moins élevés que ceux pratiqués sur les autres marchés. Les préoccupations soulevées également par le recours aux biotechnologies, notamment les éventuelles

répercussions sur le commerce avec l'Union européenne, font que la plupart des pays africains se montrent réticents à mettre en place les stratégies d'adoption de ces nouvelles technologies. En outre, la plupart des gouvernements ont fait peu d'efforts pour établir les politiques et les cadres réglementaires permettant d'intégrer les méthodes de la biotechnologie et de répondre aux questions liées à la détermination des prix, et aux aspects technologiques et environnementaux qu'elles soulèvent (Vitale *et al*, 2007).

L'octroi de primes résultant du commerce équitable de denrées aux agriculteurs constitue également une autre problématique en matière de tarification. La Kuapa Kookoo, qui est basée au Ghana, où prévaut un système de prix fixé par l'État, est le seul grand opérateur du commerce équitable. Les agriculteurs ne perçoivent pas de sommes plus élevées pour leur cacao portant le label du commerce équitable mais le produit des institutions financières de développement pour le commerce équitable et l'éthique en finance peuvent servir à améliorer l'environnement des agriculteurs au quotidien. Ces recettes sont utilisées pour construire des écoles, des routes, des dispensaires et des infrastructures. Abbott, Wilcox, et Muir (2005) ont indiqué que le maintien artificiel de prix élevés pour le cacao entraînerait les problèmes qui surviennent habituellement avec les politiques agricoles ailleurs dans le monde, comme le surapprovisionnement dans le long terme, en particulier dans les endroits ne disposant pas d'avantages comparatifs. Des paiements découplés sont préférés pour ces denrées et ils sont en passe d'être réalisés par le biais des fonds de développement.

Pour résumer, les interventions sur les prix n'apporteront probablement pas de grands avantages aux agriculteurs et pourraient même être à l'origine de certaines inefficiences des marchés. Les options les plus adaptées sont les régimes politiques qui favorisent le développement institutionnel des marchés.

4.3 Le développement institutionnel

Les deux principales composantes du développement du soutien institutionnel aux marchés sont d'une part, la fourniture de services publics et de l'autre, la création d'un cadre juridique appuyant le commerce privé des produits agricoles. Comme mentionné précédemment, la privatisation a mis un terme à la prestation d'un certain nombre de services publics, et, par conséquent, de nouveaux dispositifs institutionnels doivent être mis en place après les réformes structurelles. Ceux-ci ont trait à l'information sur les marchés, la recherche, la vulgarisation, le contrôle des maladies et autres activités. En outre, des innovations institutionnelles devront être apportées aux marchés privés qui se sont révélés être peu performants après la restructuration, notamment les marchés d'intrants et du crédit. De plus, la mise en place de nouvelles institutions juridiques s'impose dans le domaine de la commercialisation des denrées sur les marchés privés, alors que de telles structures n'avaient pas de raison d'être lorsque les gouvernements avaient la charge de ce secteur. Les pays africains ont opté récemment pour l'échelonnement de la privatisation afin qu'un certain degré de développement institutionnel puisse avoir lieu avant la privatisation.

Le système de récépissés d'entrepôt est l'exemple parfait d'innovations juridiques à mettre en place. Ce mécanisme institutionnel permet le commerce de produits agricoles à partir de reçus et n'exige pas la présence physique d'individus pour livrer les marchandises vendues. Des cadres juridiques veillant au respect des dispositions contractuelles, de la certification de la qualité et des exigences en matière d'entreposage doivent être définis. De tels dispositifs n'avaient pas lieu d'être lorsque les denrées passaient aux mains des opérateurs du secteur public une fois sorties de la ferme. Ce système n'a été appliqué que très lentement dans le processus de réforme du marché du cacao.

L'établissement de normes de qualité et de régimes réglementaires pour les organismes génétiquement modifiés (OGM) ainsi que l'adoption des biotechnologies sont parmi les mécanismes institutionnels devant être également introduits. Une nouvelle législation s'impose pour chacun de ces cas. Les organismes parastataux ont maintenu l'application de normes de qualité dans les procédures d'achat des denrées mais n'ont mis en

place aucun cadre juridique pour le commerce privé des produits agricoles et les normes de qualité à appliquer dans le cadre de contrats exécutoires. Les solutions envisagées par le privé ont évolué pour répondre aux impératifs de qualité. Dans le cas de l'exportation du cacao, les firmes appliquent des normes de qualité relativement simples au niveau des achats réalisés sur le port d'expédition. Ces normes sont reconnues mais ne se traduisent pas toujours par le paiement de primes aux agriculteurs respectant les exigences requises. En raison de l'absence des normes nationales de qualité, les institutions comme les groupements de producteurs ont des difficultés à appliquer les normes de qualité lors des procédures d'achat. L'adoption des biotechnologies constitue en soi une toute nouvelle démarche, qui exige la mise en place d'une législation absolument nouvelle.

Du fait que l'exportation de cacao est passée aux mains de multinationales, certains pays comme le Cameroun et la Côte d'Ivoire ont mis en place des réglementations en matière d'antitrust pour infléchir le pouvoir des exportateurs. En Côte d'Ivoire, les parts de marché des exportateurs sont limitées par des mesures réglementaires. La propriété mixte a permis de contrevenir à une telle restriction et les compagnies ont créé des usines de transformation dans le pays afin d'exporter une plus grande part de la production. Abbott et Wilcox (2004) ont constaté que ces firmes disposaient paradoxalement d'un plus grand pouvoir de marché que prévu durant la période où l'État a baissé ses taxes étant donné la forte concentration des compagnies d'exportation. Le Cameroun a également interdit aux multinationales d'exporter afin d'atteindre les mêmes objectifs. Pour contourner cette réglementation, les compagnies internationales se sont associées à des partenaires camerounais à travers lesquels ils pouvaient opérer aussi bien sur les marchés nationaux et internationaux sans passer pour autant comme exportateurs. Il n'est pas sûr que les tentatives visant à réduire le pouvoir oligopolistique dont jouissent les multinationales aient été efficaces, à l'exception de l'imposition fiscale à l'exportation, ce qui peut éventuellement permettre de récupérer les rentes qu'auraient alors perçues ces multinationales.

Il est également prévu, dans le cadre du développement du soutien institutionnel aux marchés, d'accroître le rôle des organisations de producteurs. Des projets d'aide ont contribué à renforcer les capacités opérationnelles des coopératives et les gouvernements ont octroyé des prêts subventionnés. Des associations interprofessionnelles ont été mises sur pied pour donner aux agriculteurs plus de poids dans les politiques influençant ces marchés. Les projets d'aide ont également développé – avec un certain succès – de nouvelles structures institutionnelles de commercialisation à travers la mise en place d'un partenariat privé-public. Diverses innovations ont été réalisées tout au long des filières cacao et coton au fur et à mesure de la libéralisation économique, dont certaines ont eu pour effet d'améliorer la situation des petits exploitants agricoles.

5. Innovations fructueuses

En dépit des problèmes cités plus haut, certaines interventions se sont concrétisées par la réalisation d'innovations tout au long de la chaîne de valeur qui ont permis d'accroître le revenu des petits exploitants. Il s'agit de l'établissement d'organisations de producteurs plus efficaces, des stratégies de niches commerciales, notamment le commerce équitable, des démarches relatives à la fourniture du crédit et des efforts déployés par les firmes d'exportation internationales pour améliorer les institutions commerciales.

5.1 Les organisations de producteurs

On attend beaucoup du rôle que peuvent jouer des organisations de producteurs plus efficaces pour accroître les revenus agricoles. Dans le passé, les groupements de producteurs africains se concentraient sur la négociation des prix du cacao et du coton avec les entreprises parastatales et le gouvernement.

Dans la mesure où ces instances disposaient du pouvoir de marché, les groupements de producteurs donnaient un contrepoids au pouvoir des négociants et des commissaires à l'exportation. Les organisations de producteurs qui fonctionnent avec efficacité deviennent également concurrentielles face aux négociants du fait qu'elles fournissent les mêmes services qu'eux, à savoir l'achat et la vente des mêmes produits. En outre, les associations paysannes servent de canaux de transmission pour la fourniture de crédit et d'intrants aux cultivateurs. Nombre d'activités réalisées par les organisations de producteurs sont similaires à celles qu'exécuteraient des entreprises commerciales. Ces structures peuvent donc vraisemblablement jouer un rôle significatif tant sur le plan politique qu'économique.

Dans le cas du coton, des associations interprofessionnelles ont été créées dans certains pays afin de négocier les prix officiels proposés aux producteurs par les usines d'égrenage et de représenter les intérêts de ces derniers. Les exploitants en sont également membres. Ces instances mettent l'accent sur les objectifs relatifs aux politiques poursuivies par les organisations de producteurs, à savoir la négociation des termes de vente pour le cacao et le coton. Ce rôle se justifie dans le cas du coton où les monopoles régionaux perdurent mais, dans le contexte de marchés privatisés qui déterminent les prix, la fonction politique d'une organisation de producteurs ou d'une association interprofessionnelle n'a plus lieu d'être. Le fait que les organisations donnent plus de poids au rôle politique qu'économique est l'une de leurs faiblesses dans un environnement où elles ne disposent plus de pouvoir de marché compensateur et dans lequel les prix ne résultent plus de négociations.

Les organisations de producteurs (coopératives) qui sont dotées de modes de fonctionnement efficaces sont devenues des entreprises commerciales performantes, capables de rapporter des primes à la qualité à leurs membres. Dans le domaine de la commercialisation, le programme STCP a contribué à soutenir les groupements de producteurs camerounais qui ont cherché à se positionner en tant que négociants afin d'obtenir de meilleurs prix pour leurs adhérents. Lors de son enquête auprès des fermiers camerounais, Wilcox (2006) a constaté que les paysans qui vendaient à des coopératives recevaient des prix qui étaient environ supérieurs de 10 pour cent à ceux réalisés par les ventes à des acheteurs indépendants. Par conséquent, il existe bien une marge permettant aux organisations de producteurs d'obtenir des prix plus élevés pour leurs membres si elles fonctionnent en tant qu'opérateurs commerciaux efficaces. L'organisation du transport jusqu'au port d'expédition reste le problème majeur des organisations de producteurs camerounaises du fait que le marché de la location des moyens de transport est inexistant.

Les organisations de producteurs efficaces qui jouent le rôle de négociants et les acheteurs les mieux établis que nous avons rencontrés ont fait savoir qu'ils avaient tous conclu un partenariat avec une des sociétés multinationales d'exportation. Les dispositions mises en place entre les firmes internationales et les négociants ou groupements de producteurs ont permis d'apporter un certain nombre d'avantages. Les organisations ont obtenu des prix plus élevés et contracté des emprunts auprès des multinationales pour mener à bien leurs activités de commercialisation. En outre, les contrôles sur la qualité sont devenus moins stricts dans la mesure où les associations paysannes ont assuré un approvisionnement régulier de produits de haute qualité. Les multinationales ont encouragé l'établissement de partenariats avec des acheteurs et des groupements de producteurs qui étaient en mesure de fournir de gros volumes et des produits de qualité sur une base régulière. Seul un nombre limité d'organisations de producteurs a pu établir des relations professionnelles de ce type ; de tels partenariats ont été plus souvent conclus avec des acheteurs indépendants bien établis.

Pour le Programme STCP, la méga-coopérative Kuapa Kookoo, au Ghana, constitue le modèle de référence en termes d'efforts de commercialisation. Cette coopérative est devenue un acheteur agréé au moment où le Ghana a libéralisé le commerce intérieur du cacao et elle est présente aujourd'hui dans 1 100 villages. C'est la plus grande coopérative du pays et le plus gros fournisseur de cacao portant le label du commerce équitable dans le monde, c'est-à-dire, une entreprise commerciale performante qui assure avec succès toute la logistique de l'achat du cacao aux paysans vivant dans les zones reculées et la livraison au le port d'expédition.

Nous discuterons plus bas de son rôle dans le commerce équitable lorsque nous nous pencherons sur les solutions des niches commerciales, mais cet aspect ne représente qu'une part minimale de ses opérations et son succès n'est pas seulement attribuable à sa participation dans ce créneau. Seules 12 pour cent de ses ventes de cacao sont destinées aux marchés du commerce équitable et cette part est d'ailleurs beaucoup plus importante aujourd'hui que dans un passé tout récent. Comme les autres exemples d'organisations de producteurs qui ont réussi, la caractéristique distinctive de cette organisation est qu'elle a su reconnaître son rôle en tant qu'entité entrepreneuriale plutôt que politique. Les efforts du Programme STCP pour reproduire le modèle de la Kuapa Kookoo ailleurs n'ont, à ce jour, pas encore abouti.

5.2 Le commerce équitable

Le commerce équitable et autres stratégies de niches commerciales comme les produits biologiques sont souvent un moyen d'obtenir une plus grande valeur ajoutée pour les agriculteurs. Pour le cacao et le coton, ces efforts n'ont eu qu'un succès limité et cette stratégie ne profite potentiellement qu'à un petit nombre de producteurs.

Comme mentionné plus haut, la société ghanéenne Kuapa Kookoo est le plus grand opérateur du commerce équitable de cacao dans le monde. Elle fournit environ 45 pour cent du volume mondial de cacao équitable. Il existe seulement un autre petit circuit en Afrique fournissant de très petits volumes de cacao. La Fair Trade Foundation (2010) fait état de deux organisations de producteurs participant au commerce équitable du cacao, mais n'enregistre que les volumes de vente de la Kuapa Kookoo. Le reste du cacao portant le label du commerce équitable, mis à part celui de la Kuapa Kookoo, provient de l'Amérique latine et non de l'Afrique. Les sources industrielles ont également indiqué qu'elles se tournaient vers l'Amérique latine pour s'approvisionner en cacao de qualité. Elles ont insisté sur le fait que la plupart du produit est vendu en vrac et que le marché d'un cacao de qualité supérieure et issu de régions géographiques identifiées est très restreint. Elles soulignent également que la majeure partie du cacao est destinée à l'industrie chocolatière ou à celle des aliments transformés et que les indications géographiques ne seraient pas prises en compte. Les données sur les volumes du cacao issus du commerce équitable viennent corroborer le point de vue de l'industrie chocolatière selon lequel le marché est extrêmement restreint.

Outre les indications géographiques, les mécanismes du commerce équitable prévoient le paiement aux agriculteurs d'un prix minimum et d'une prime. Dans le cas du cacao, le prix minimum, qui est de 1 600 dollars américains par tonne métrique, est bien en-deçà de celui de l'ICCO, bien que cela n'ait pas toujours été le cas. Le cacao issu du commerce équitable continue à bénéficier également d'une prime de 10 pour cent sur la valeur de l'ICCO. Comme mentionné dans les paragraphes précédents, du fait que le prix à la production est fixé par les autorités ghanéennes, la prime est découplée de la production et reversée à une fondation qui gère des projets de développement. Il n'a été identifié aucun autre cas de cacaoculteurs ou de cotonculteurs africains bénéficiant de primes significatives pour leur participation au commerce équitable.

Les dispositions relatives au commerce équitable prévoient, dans bien des cas, la passation de contrats avec les agents situés en aval de la filière sauf dans le cas du cacao. En fait, la Kuapa Kookoo est devenue en partie propriétaire de la Day Chocolate au Royaume-Uni, qui est son principal acheteur et fabricant. Oxfam détient également des parts de ce chocolatier. Le Fonds mondial pour la nature (WWF) a également participé à l'établissement de la Kuapa Kookoo dans le cadre de ces efforts visant à sauvegarder les forêts tropicales. En ce qui concerne les solutions de niches commerciales, les ONG ont participé de façon significative à l'évolution de la Kuapa Kookoo.

La Kuapa Kookoo est une entreprise qui a réussi, non seulement en raison de sa participation au commerce équitable, qui ne représente qu'une part minime de ses activités, mais aussi parce qu'elle a su gérer de façon efficace toute la logistique commerciale. La part minime du cacao équitable provenant de la Kuapa Kookoo et d'ailleurs, et l'incapacité des autres organismes africains à pénétrer ce marché sont révélatrices du créneau limité qu'offre cette option.

5.3 Le crédit

Comme mentionné précédemment, la fourniture de crédit est essentielle, non seulement à la création de revenus agricoles, mais aussi au bon fonctionnement des organisations de producteurs. Dans le cas du cacao, les sociétés multinationales d'exportation fournissent la majeure partie du crédit soutenant les activités de commercialisation. Les négociants et certaines organisations de producteurs tirent parti des dispositions mises en place avec les multinationales et la fourniture du crédit constitue un des avantages les plus importants. Pour ce qui est du coton, qui est une culture à forte intensité d'intrants, le crédit est d'une importance capitale pour l'accès aux facteurs de production. En outre, ce sont les usines d'égrenage qui ont traditionnellement fourni le crédit aux agriculteurs. Alors que les secteurs cotonniers font l'objet d'une restructuration, certains cherchent à ce que les gouvernements ou les usines d'égrenage partiellement détenues par l'État, continuent à assurer les services de crédit.

La microfinance est souvent considérée comme une solution à l'insuffisance du marché du crédit dans les pays en développement. Cependant, ses partisans soutiennent qu'un tel mécanisme ne convient pas au secteur de l'agriculture. Les sommes de crédit requises sont beaucoup plus importantes que les micro-emprunts habituellement octroyés dans le cadre de ce système et la durée des crédits nécessaires à l'agriculture saisonnière est beaucoup plus longue qu'elle ne l'est dans le système de la microfinance. Les taux d'intérêts pourraient être particulièrement élevés dans ce cas. Néanmoins, il semblerait que le Mali ait eu recours au microcrédit afin de venir en aide aux agriculteurs et soutenir la production de coton et l'agriculture de subsistance (Banquedano, 2009).

L'un des arguments avancés en faveur du soutien aux organisations de producteurs est qu'elles constituent le canal de transmission le plus logique pour la fourniture de services financiers. L'apport financier est non seulement fondamental pour la production de coton en raison d'une grande utilisation d'intrants, mais en tant que négociants, ces organisations ont également besoin de capitaux pour investir dans les activités de commercialisation et le transport afin de pouvoir gérer leurs opérations avec toute l'efficacité nécessaire.

5.4 Les multinationales

Dans l'analyse de la chaîne de valeur, où il est espéré qu'une certaine part de la valeur ajoutée perçue par les exportateurs, transformateurs et fabricants puisse revenir aux mains des agriculteurs, les multinationales sont souvent considérées comme les méchants. Certaines des innovations commerciales les plus fructueuses dans les secteurs du coton et du cacao sont attribuables aux initiatives émanant des multinationales, notamment leur partenariat avec les organisations de producteurs. Comme il a été dit auparavant, les coopératives qui fonctionnent le mieux sont celles qui ont maintenu des relations de partenariat avec les firmes internationales. Elles ont également réussi à obtenir des primes à la qualité pour les gros volumes de ventes lorsque les relations professionnelles ont perduré. Elles ont également reçu un soutien et logistique. Outre l'appui aux négociants compétitifs que sont devenues les organisations de producteurs tout au long de la chaîne de valeur, les sociétés multinationales implantées en Côte d'Ivoire ont déployé des efforts pour se mobiliser dans tout le pays et renforcer leur position concurrentielle face aux agents des centres d'achat. Cargill a créé des

stations de collecte du cacao partout dans le pays au lieu d'attendre simplement que le produit arrive au le port d'expédition. La compagnie a donc exploité les économies d'échelle et a eu recours à des sécheurs à gaz et à de gros camions pour transporter le cacao vers le port. L'entreprise a réussi à devenir concurrentielle face aux négociants et a pu offrir de meilleurs prix aux agriculteurs. Le succès de cette initiative s'est heurté à la résistance des négociants locaux et a entraîné des actions politiques qui ont dissuadé la Cargill d'étendre ses activités. Les avantages retirés par la compagnie Cargill découlent aussi bien de l'exploitation des économies d'échelle que du fait de son poids monopolistique sur le marché.

Après avoir créé des stations d'achat sur l'ensemble du pays, les sociétés multinationales ont également accru leur capacité de transformation sur les ports d'expédition africains, en particulier à Abidjan et à Accra. La Côte d'Ivoire avait été initialement ciblée mais la guerre civile sévissant dans le pays a contraint les firmes internationales à choisir le Ghana comme alternative. Les sous-produits du cacao provenant d'Afrique ont acquis la réputation d'être d'une qualité inférieure mais ces multinationales confirment aujourd'hui que la construction d'usines modernes dans la région a permis de créer des produits répondant aux mêmes normes de qualité que ceux fabriqués en Europe et en Amérique du Nord. Il semblerait que les coûts de transformation y soient plus élevés que dans les pays développés mais les taxes à l'exportation sur les produits transformés sont plus basses que celles imposées sur le cacao brut, ce qui encourage le développement de l'industrie de la transformation en Afrique. Par ailleurs, les multinationales sont soumises à des restrictions en termes de parts de marchés sur l'exportation de fèves de cacao et ne peuvent donc exporter des volumes substantiels que dans la mesure où il s'agit de produits transformés. L'implantation d'usines de transformation du cacao exige des investissements relativement importants et restent la propriété des multinationales, de ce fait, les bénéfices réaccaparés par le pays ne se limitent qu'à de petites possibilités d'emplois supplémentaires et des recettes fiscales. Il est peu probable que la part relativement faible d'activités de transformation en Afrique ait une retombée positive sur la demande de main-d'œuvre dans le secteur du cacao et qu'elle ait quelque influence que ce soit au niveau régional. En conséquence, il n'est pas du tout évident que la création d'unités de transformation en Afrique puisse conférer de nouveaux bénéfices aux exploitants agricoles.

Les sociétés multinationales d'exportation du cacao se sont mobilisées pour répondre à la demande d'une plus grande responsabilité sociale dans l'entreprise. Certains fabricants de chocolat ont fait part de leur désir de participer au commerce équitable pour accroître le volume des ventes. L'initiative du programme STCP a aussi reçu le soutien des entreprises internationales de la transformation du cacao et de l'industrie chocolatière dans le cadre de leurs efforts visant à traiter le problème du soi-disant emploi des enfants dans les plantations cacaoyères. De ce fait, ces multinationales ont fourni une part substantielle d'aide au développement dans les pays africains exportateurs de cacao.

Les multinationales avancent que les marges réalisées représentent les coûts effectifs et non les rentes. Si cela est vrai, les possibilités qu'ont les agriculteurs d'obtenir de plus grandes parts de cette valeur ajoutée s'avèrent limitées. Or, ces sociétés d'exportation recherchent la mise en place de partenariats effectifs avec les négociants et les organisations de producteurs également. Le potentiel de bénéfices découlera probablement des économies d'échelles et des actions visant à remédier aux défaillances des marchés en termes de fourniture de la qualité plutôt que du fait de leur poids monopolistique sur le marché.

6. Implications pour les petits exploitants agricoles

Le recours fait à l'analyse de la chaîne de valeur pour identifier de nouvelles opportunités d'accroissement du revenu des petits exploitants est une approche qui compte aujourd'hui beaucoup d'adeptes. L'identification de nouveaux marchés, soutenus par le mécanisme d'une agriculture contractuelle afin d'approvisionner les niches commerciales, illustre le succès d'une telle approche. Le cacao et le coton présentent des chaînes de valorisation dans lesquelles le revenu des agriculteurs représente une composante relativement faible des prix obtenus à la consommation. Les partisans de l'analyse de la chaîne de valeur soutiennent qu'il existe de réelles occasions de « raccourcir la chaîne d'approvisionnement » de ces denrées et, par conséquent, d'octroyer aux exploitants une part plus élevée de la valeur ajoutée. Or, le contexte en question est celui de marchés matures de produits vendus en vrac, caractérisés par des liens déjà bien établis au sein de filières et non celui de marchés émergents. Les opportunités d'intervenir sur la distribution des revenus tout au long de ces filières pourraient se concrétiser une fois que les réformes des programmes d'ajustement structurel auront éliminé le rôle des agences de commercialisation parastatales. Mais les efforts visant à réaccaparer une plus grande part de la valeur ajoutée des sociétés internationales de commercialisation, des transformateurs et des fabricants n'ont eu, dans les meilleurs cas, qu'un succès limité. Toutefois, nombre des questions qui sont soulevées en termes d'identification de nouvelles opportunités commerciales ont un impact sur la restructuration des marchés matures de produits agricoles comme ceux du cacao et du coton. Il est impératif de traiter la problématique des imperfections des marchés et les spécificités géographiques et agronomiques doivent être prises en considération ; les économies d'échelle, les répercussions sur les autres marchés ainsi que le rôle des ONG et les interventions de l'aide axées sur le développement institutionnel sont également d'une importance significative. Comme nous l'avons vu dans le cas du coton, il pourra s'avérer nécessaire de mettre en place des mesures défensives qui pourront protéger les revenus agricoles après les réformes plutôt que de trouver des mesures visant l'accroissement de ces revenus.

Le débat entre ceux qui incriminent les carences sur les marchés et ceux qui invoquent les défaillances du gouvernement reste pertinent dans le contexte du développement de nouveaux marchés et de la restructuration des marchés matures. Les problèmes d'inefficience et de corruption mettent un frein à la volonté de libéraliser le marché du cacao et du coton. En effet, le processus de réformes mis en place en Afrique de l'Ouest n'a progressé que très lentement, en particulier pour les secteurs cacaoyer et cotonnier. Les autorités gouvernementales ainsi que les opérateurs sectoriels se sont montrés réticents à la mise en œuvre de la restructuration après les problèmes qui ont été observés ailleurs suite à la privatisation. Il devrait désormais être clair que les gouvernements doivent pouvoir continuer à jouer un rôle même si la participation du secteur privé contribuera probablement à apporter une plus grande efficacité aux activités de commercialisation et de transformation.

Deux principales tâches incombent encore aux gouvernements. Premièrement, certains des services publics qui étaient initialement fournis par les instances parastatales ne sont pas assurés par les firmes privées après la privatisation, et donc, les autorités gouvernementales doivent continuer à soutenir les activités de recherche, de vulgarisation, la fourniture d'informations sur les marchés, le contrôle de maladies et autres services publics ayant trait à ces marchés. Deuxièmement, l'État doit créer un environnement réglementaire porteur qui permette le développement de nouvelles institutions commerciales. Il est impératif de renforcer les capacités institutionnelles aussi bien pour les nouvelles activités commerciales que dans la phase de la restructuration. Il appartient aux gouvernements de jouer le rôle de chef de file et de veiller au développement des institutions commerciales appropriées. Cette option permettrait, non seulement de maintenir la prestation de services publics, mais également de garantir le bon fonctionnement des marchés privés les plus importants. Le problème des défaillances du marché du crédit est une préoccupation majeure et doit être traité. Le contrôle de la qualité ne peut être négligé. La politique de stabilisation souhaitée par les agriculteurs reste un sujet de préoccupation après la privatisa-

tion et, par conséquent, il appartient aux gouvernements d'intervenir et de développer des stratégies de gestion des risques dans le contexte de marchés émergents.

Les approches reposant sur l'analyse de la chaîne de valeur doivent pouvoir compter sur l'établissement d'organisations de producteurs plus efficaces. En Afrique, ces groupements se donnent pour mission de rassembler les petits agriculteurs en vue d'accroître le pouvoir de négociation pour pouvoir donner un contrepoids au pouvoir de marché exercé par les agents tout au long de la filière. Le rôle politique de ces organisations est plus important dans le contexte de marchés publics où prévalent des prix fixés par l'État que dans le secteur privé. Le recours aux négociations pourra avoir une certaine influence sur l'imposition de taxes explicites à l'exportation mais au final, ce sont les marchés et non les négociations politiques qui détermineront probablement la part de valeur ajoutée revenant aux cultivateurs. Après les réformes, il se peut que les organisations de producteurs continuent à privilégier leur fonction politique au détriment de leur rôle économique.

Les expériences faites avec les organisations de producteurs en Afrique ont mis en évidence un certain nombre de problèmes et les innovations fructueuses demeurent limitées. Il reste encore à savoir si la participation des petits producteurs est entravée ou non par la structure des organisations de producteurs. Ces organisations de producteurs, dont la structure est hiérarchisée, ont fait office de canaux de transmission à travers lesquels l'État a, (certes de manière inefficace), octroyé le crédit aux agriculteurs, suite à la privatisation. Les groupements de producteurs font face aux mêmes économies d'échelle que les opérateurs commerciaux au niveau de l'acheminement de gros volumes de marchandises et de la fourniture du crédit. On peut s'attendre à ce que ces facteurs incitent les organisations de producteurs à solliciter l'adhésion d'agriculteurs possédant des exploitations de plus grandes tailles. L'accent mis sur le rôle politique plutôt que sur l'entreprenariat et, probablement l'incidence de la corruption, ont fait que ces organisations n'ont apporté qu'une contribution limitée à l'amélioration des conditions de vie des petits planteurs. Néanmoins, il est tout de même possible d'identifier quelques exemples de réussite.

Les organisations de producteurs qui ont réussi à se positionner sur les marchés privés doivent jouer le rôle d'entreprises commerciales efficaces. L'une des fonctions premières est de se mettre en position de concurrence par rapport aux autres opérateurs commerciaux en achetant les denrées aux agriculteurs et en les revendant aux transformateurs ou sur les marchés internationaux. La gestion de la logistique du transport et le maintien du contrôle de la qualité sont des compétences essentielles et qui devront être développées. Ces organisations fonctionnent également comme canaux de transmission des services d'intrants et de crédit aux paysans.

Dans les secteurs du cacao et du coton, les organisations de producteurs qui ont le mieux réussi sont celles qui ont fonctionné en tant qu'opérateurs commerciaux efficaces et qui ont établi de solides relations professionnelles avec une multinationale de l'exportation. Dans le cas du cacao, où le processus de privatisation est plus avancé, les sources les plus fiables de crédit proviennent des sociétés internationales d'exportation. Afin de maintenir ces relations, les organisations de producteurs doivent surmonter les problèmes liés au contrôle de la qualité lors des transactions avec les petits agriculteurs et les opérateurs commerciaux locaux. Les organisations de producteurs de cacao et de coton performantes sont celles qui ont réussi à générer de petites primes pour leurs membres en assurant l'approvisionnement régulier de gros volumes aux firmes internationales partenaires qui régissent la transformation et l'exportation. Ces sociétés ont apprécié le fait que les organisations paysannes aient su devenir des entreprises commerciales efficaces et ont soutenu une telle stratégie. Les politiciens tiennent ces grandes compagnies bien à l'écart mais ces dernières ont réussi à tirer profit de la participation des organisations de producteurs pour accroître l'efficacité du marché interne.

Les attentes relatives aux possibilités de capturer une plus grande part de valeur ajoutée pour les petits planteurs de cacao et de coton doivent tenir compte des réactions des marchés aux changements survenant sur

les coûts de transaction, les taxes et les rentes tout au long de la chaîne de valeur. Les effets de l'incidence des taxes signifient que les changements (réductions) réalisés sur les coûts procurent des avantages aux agents dont l'offre et la demande sont les plus élastiques, et donc qu'au mieux, les bénéfices résultant de la diminution des taxes ou de la réduction des coûts de transaction devront être partagés avec les consommateurs et les intermédiaires. Par ailleurs, les activités commerciales peuvent faire l'objet de coûts fixes substantiels et d'économies d'échelle. Dans les marchés du cacao et du coton, les marges obtenues par les opérateurs commerciaux et les transformateurs peuvent varier alors que les revenus agricoles sont stabilisés et que les fluctuations des prix mondiaux sont absorbées, tout en générant des profits pour couvrir les coûts fixes. Si les intermédiaires détiennent un pouvoir de marché, ils l'exercent dans le contexte d'économies d'échelle de manière variable le long de la filière, et peuvent plus influencer d'autres acteurs ou leurs profits à court terme, plutôt que influencer les revenus des producteurs.

Les stratégies de niches commerciales dans les secteurs du cacao et du coton, comme le commerce équitable et la production biologique, sont les initiatives qui se rapprochent le plus d'une démarche de valorisation de la chaîne. La demande limitée a relégué ces initiatives à des activités qui ne génèrent qu'une contribution minimale aux revenus agricoles. Les deux produits étudiés ici sont avant tout commercialisés sous la forme de marchandises en vrac pour lesquelles l'indication géographique et une qualité supérieure pourraient, au mieux, permettre d'obtenir quelques petites primes. Si ces créneaux devaient devenir plus importants, ils pourraient aboutir à des stratégies du « chacun pour soi » en augmentant le revenu de certains paysans au dépens de leurs pairs. Ces solutions offrent des opportunités intéressantes pour les fermiers qui font déjà partie des créneaux en question mais il est peu probable qu'elles aient les effets positifs recherchés dans le cadre d'une stratégie de développement à large portée visant à procurer des avantages à un grand nombre d'agriculteurs. Comme c'est le cas pour d'autres denrées, il est clair que les secteurs cacaoyer et cotonnier présentent des imperfections de marché qui doivent être corrigées. La privatisation a mis en évidence la nécessité d'appuyer le développement institutionnel des systèmes de commercialisation et de remédier aux défaillances des marchés survenues avec le retrait de l'État de certaines fonctions. Ceci est particulièrement vrai pour le coton où l'effondrement des marchés d'intrants et du crédit suite à la privatisation a entraîné une chute de la production et une baisse des revenus des agriculteurs. Au vu des expériences faites dans le secteur du cacao, les primes issues de la valeur ajoutée le long de la filière seront relativement faibles. Les stratégies visant l'augmentation de la productivité agricole ont plus de chance de contribuer à l'augmentation des revenus des petits agriculteurs que ne le permettront les innovations portées sur la chaîne de commercialisation.

7. Bibliographie

- Abbott, P. (2002) Towards More Socially Responsible Cocoa Trade. *Consumer Driven Agriculture and Trade*. Monterey, CA, International Agricultural Trade Research Consortium.
- Abbott, P. (2007) Distortions to Agricultural Incentives in Côte d'Ivoire. Washington, DC, World Bank.
- Abbott, P. C., Wilcox, M. D. & Muir, W. A. (2005) Corporate Social Responsibility in International Cocoa Trade. *15th Annual World Food and Agribusiness Forum*. Chicago, Illinois, IAMA
- AGRITRADE (2010) Trade issues in the cotton sector: implications for the ACP countries. Wageningen, Netherlands, CTA.
- Akiyama, T., Baffes, J., Larson, D. & Varangis, P. (2003) Policy reform experience in cotton markets. *Commodity Market Reform in Africa: Some Recent Experience*. Washington, DC, World Bank.
- Alston, J., Sumner, D. & Henrich, B. (2007) Impacts of the Reductions in US Cotton Subsidies on West African Cotton Producers. Boston, MA, Oxfam America.
- Badiane, O., Ghura, D., Goreux, L. & Masson, P. (2002) Cotton Sector Strategies in West and Central Africa. Washington DC, World Bank.
- Baffes, J. (2001) Policy reform experience in cotton markets. In T. Akiyama, J. B., D. Larson and P. Varangis (Eds.) *Commodity Market Reforms: Lessons from Two Decades*. Washington, DC, World Bank.
- Baffes, J. (2004) Cotton: Market Setting, Trade Policies, and Issues. Washington DC, World Bank.
- Baffes, J. (2007) Distortions to Cotton Sector Incentives in West and Central Africa. Washington DC, World Bank.
- Baffes, J. & Ajwad, M. I. (2001) Identifying price linkages: a review of the literature and an application to the world market of cotton. *Applied Economics*, 33, 1927-1941.
- Baffes, J. & Gardner, B. (2003) The Transmission of World Commodity Prices to Domestic Markets Under Policy Reforms in Developing Countries. *Policy Reform*, 6, 159-180.
- Baquedano, F. G. (2009) Increasing Incomes of Cotton Farmers in Mali: Effects of Price Increases, Productivity Gains, and Alternative Crops. *Department of Agricultural Economics*. West Lafayette, Indiana, Purdue University.
- Baquedano, F. G., Abbott, P. C. & Sanders, J. H. (2007) The West African Cotton Reform Process: How Much Has Changed? West Lafayette, IN, Department of Agricultural Economics, Purdue University.
- Bassett, T. J. (1988) The Development of Cotton in Northern Ivory Coast, 1910-1965. *Journal of African History* 29, 267-284.
- Bingen, J., Serrano, A. & Howard, J. (2003) Linking farmers to markets: different approaches to human capital development. *Food Policy*, 28, 405-419.

- Bourde, T. Y. (2004) A Tale of Three Countries –Structure, Reform and Performance of the Cotton Sector in Mali, Burkina Faso and Benin. Stockholm, SIDA.
- Bruno, L. (2002) Global Restructuring and Liberalization: Cote d'Ivoire and the End of the International Cocoa Market? *Journal of Agrarian Change*, 2, 206-227.
- Cappelle, J. (2008) Towards a Sustainable Cocoa Chain. Oxford, Oxfam International Research Report.
- Consultative Board on the World Cocoa Economy (2005) Facts and Figures on Fair Traded Cocoa. London, ICCO.
- Consultative Board on the World Cocoa Economy (2007) Optimal Export Taxes in Cocoa Producing Countries. London, ICCO.
- Delpuech, C. (2007) EU and US safeguards against Chinese textile exports: What consequences for West African cotton-producing countries? Paris, Groupe d'Économie Mondiale.
- Dhaoui, L. (2008) Identification of Strategies for Developing the Cotton Value Chain in West and Central Africa (WCA). Geneva, UNCTAD.
- Duncan, A. & Jones, S. (1993) Agricultural marketing and pricing reform: A review of experience. *World Development*, 21, 1495-1514.
- ERS (2010) PSD Online database: <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>. Washington, DC, USDA.
- Fair Trade Foundation (2010) Dougourakoroni Cotton Producers Co-operative, Mali. London, Fair Trade Foundation.
- Fair Trade Foundation (2010) Kuapa Kookoo Union: Cocoa Growers' Co-operative, Ghana London, Fair Trade Foundation.
- FAO (2010) FAOSTAT. Rome, Food and Agriculture Organization of the U.N.
- FIAS: The Foreign Investment Advisory Service (2007) Moving Toward Competitiveness: A Value Chain Approach. Washington DC, World Bank.
- Fold, N. (2002) Lead Firms and Competition in 'Bi-polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-Chocolate Industry. *Journal of Agrarian Change*, 2, 228-247.
- Gilbert, C. (2006) Value Chain Analysis and Market Power in Commodity Processing with Application to the Cocoa and Coffee Sectors. Trento, Italy, Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Trento.
- Glover, D. J. (1987) Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers' organizations and policy makers. *World Development*, 15, 441-448.
- Gockowski, J. (2008) The Analysis of Policies, Productivity and Agricultural Transformation in the Cocoa-Producing Rural Economies of West Africa. Yaounde, Cameroon, STCP, IITA.

- Gockowski, J., Mva, J., Oduwole, S. & Binam, J. N. (2008) Institutional Innovation in the Credit, Input, and Cocoa Markets of West Africa. Accra, Ghana, STCP, IITA.
- Goreux, L. (2003) Reforming the Cotton Sector in Sub Saharan Africa. Second Edition. *Africa Region Working Paper Series*. No. 62. Washington, DC, World Bank.
- Goreux, L. & MacRae, J. (2003) Reforming the Cotton Sector in Sub-Saharan Africa Washington DC, World Bank.
- ICCO (2006) Analysis of the Value Chain in Cocoa Producing Countries: Proposal for Global Comparative Study. London, ICCO.
- ICCO (2007) Supply Chain Management for Total Quality Cocoa in Africa. London, ICCO.
- ICCO (2010) International Cocoa Organization (ICCO) <http://www.icco.org/>. London, ICCO.
- IMF (2010) International Financial Statistics. Washington DC, International Monetary Fund.
- Nubuko, K. K. & Keita, M. S. (2005) L'Impact sur l'Économie Malienne du Nouveau Mécanisme de Fixation du Prix du Coton Graine. Oxford, OXFAM.
- OXFAM (2001) The Cocoa Market – A Background Study. Washington DC, OXFAM.
- OXFAM (2007) Pricing farmers out of cotton: the costs of World Bank reforms in Mali. Washington DC, OXFAM.
- Poulton, C. (2006) Bulk Export Commodities: Trends and Challenges. Washington DC, World Bank.
- Poulton, C., Gibbon, P., Hanyani-Mlambo, B., Kydd, J., Maro, W., Larsen, M. N., Osorio, A., Tschirley, D. & Zulu, B. (2004) Competition and Coordination in Liberalized African Cotton Market Systems. *World Development*, 32, 519-536.
- RATES (2005) Cotton-Textile-Apparel: Value Chain Report. Nairobi, Kenya, The RATES Center.
- RSCE (2009) Guidelines on Best Known Practices in the Cocoa Value Chain. London, ICCO.
- Ruf, F. (1995) *Booms et Crises du Cacao: Les Vertiges de l'or Brun*, Paris, CIRAD-SAR and Karthala.
- Sexton, R. J., Sheldon, I., McCorrison, S. & Wang, H. (2007) Agricultural trade liberalization and economic development: the role of downstream market power. *Agricultural Economics*, 36, 253-270.
- Srinivasan, M. (2008) Price Transmission and the Cotton Sector in Sub-Saharan Africa. *Department of Agricultural Economics*. West Lafayette, Indiana, Purdue University.
- STCP (2010) Sustainable Tree Crops Program (STCP): Program Overview. Accra, Ghana, IITA.
- Tschirley, D., Poulton, C. & Boughton, D. (2006) The many paths of cotton sector reform in Eastern and Southern Africa: Lessons from a decade of experience. East Lansing, MI, Michigan State University.
- Tschirley, D., Poulton, C. & Labaste, P. (2009) Organization and Performance of Cotton Sectors in Africa : *Learning from Reform*, Washington DC, World Bank.

UNCTAD Secretariat (2008) Cocoa Study: Industry Structures and Competition. Geneva, UNCTAD.

Vitale, J., Boyer, T., Uaiene, R. & Sanders, J. (2007) The Economic Impacts of Introducing Bt Technology in Smallholder Cotton Production Systems of West Africa: A Case Study from Mali. *AgBioForum*, 10, 71-84.

Wilcox, M. (2006) Farmgate Prices and Market Power in Liberalized West African Cocoa Markets. *Department of Agricultural Economics*. West Lafayette, Indiana, Purdue University.

Wilcox, M. D. & Abbott, P. C. (2004) Market Power and Structural Adjustment: The Case of West African Cocoa Market Liberalization. *American Agricultural Economics Association Annual Meeting*. Denver, Colorado.

Wilcox, M. D. & Abbott, P. C. (2004) Market Power and Structural Adjustment: The Case of West African Cocoa Market Liberalization. *American Agricultural Economics Association Annual Meeting*. Denver, CO.

Wilcox, M. D. & Abbott, P. C. (2006) Can Cocoa Farmer Organizations Countervail Buyer Market Power? *American Agricultural Economics Association Annual Meeting*. Long Beach, CA.

Woods, D. (2003) The Tragedy of the Cocoa Pod: Rent-seeking, Land and Ethnic Conflict in Ivory Coast. *Journal of Modern African Studies* 41, 224-241.

World Bank (2007) Agriculture for development. *World Development Report*. Washington, DC, World Bank.

World Bank (2010) World Development Indicators. Washington, DC, World Bank.

Wright, B. (2001) Storage and Price Stabilization. In B. Gardner, B. & G. Rausser (Eds.) *Handbook of Agricultural Economics*. Baltimore, MD, Hopkins University.

Yilmaz, K. (1999) Optimal Export Taxes in a Multi-country Framework. *Journal of Development Economics*, 60, 439-465.

