



Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest:

Politiques et incitations du marché pour la promotion des filières alimentaires intégrant les petits producteurs



Enabling poor rural people to overcome poverty



Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest:

Politiques et incitations du marché pour la promotion des
filères alimentaires intégrant les petits producteurs

Sous la direction de
Aziz Elbehri

L'Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture et
Le Fonds international de développement agricole

Rome 2013

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de la FAO, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités.

Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement les vues ou les politiques de la FAO.

ISBN 978-92-5-207530-1 (version imprimée)

E-ISBN 978-92-5-207531-8 (PDF)

© FAO 2013

La FAO encourage l'utilisation, la reproduction et la diffusion des informations figurant dans ce produit d'information. Sauf indication contraire, le contenu peut être copié, téléchargé et imprimé aux fins d'étude privée, de recherches ou d'enseignement, ainsi que pour utilisation dans des produits ou services non commerciaux, sous réserve que la FAO soit correctement mentionnée comme source et comme titulaire du droit d'auteur et à condition qu'il ne soit sous-entendu en aucune manière que la FAO approuverait les opinions, produits ou services des utilisateurs.

Toute demande relative aux droits de traduction ou d'adaptation, à la revente ou à d'autres droits d'utilisation commerciale doit être présentée au moyen du formulaire en ligne disponible à www.fao.org/contact-us/licence-request ou adressée par courriel à copyright@fao.org.

Les produits d'information de la FAO sont disponibles sur le site web de la FAO (www.fao.org/publications) et peuvent être achetés par courriel adressé à publications-sales@fao.org.

Droits de photos : FAO Mediabase

Table des matières

Avant-propos	V
Notes de la rédaction et remerciements	VII
Liste des tableaux, des encadrés et des graphiques	IX
Liste des abréviations	XXI
Reconstruire le potentiel alimentaire de l’Afrique de l’Ouest : Synthèse et recommandations Aziz ELBEHRI	XXVII
Introduction générale et contenu de l’ouvrage Aziz ELBEHRI	LI
PART 1 : POLITIQUES, INITIATIVES PRIVÉES ET ROLES DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS DANS LES STRATÉGIES DE FILIERES ALIMENTAIRES	
Chapitre 1. Les systèmes alimentaires de base de l’Afrique de l’Ouest : Vue générale des tendances et des indicateurs de la demande, de l’offre et du commerce Aziz ELBEHRI, Jonathan KAMINSKI, Suffyan KOROMA, Massimo IAFRATE, et Marwan BENALI	1
Chapitre 2. Une analyse historique comparative des modèles de développement des filières en Afrique de l’Ouest et les implications pour les filières vivrières Aziz ELBEHRI et Marwan BENALI	47
Chapitre 3. Revue analytique des stratégies nationales d’investissement et de politiques agricoles destinées aux filières de base en Afrique de l’ouest Bio Goura SOULE	91
Chapitre 4. Revue et analyse des stratégies nationales d’investissements et des politiques agricoles en Afrique du Centre : Cas du Cameroun Valantine ACHANCHO	125
Chapitre 5. Effet des politiques alimentaires et agricoles au Mali : Évaluation des dépenses publiques et des mesures incitatives à la production de 2005 à 2010 Alban MAS APARISI, Jean BALIE, Fatoumata DIALLO, Joanna KOMOROWSKA, et Naman KEITA	161
Chapitre 6. Le rôle du secteur privé et l’implication des petits exploitants agricoles dans les chaînes de valeur des produits alimentaires : Initiatives et cas réussis au Nigeria, au Sénégal et au Ghana Ndidì NWUNELI, Arona DIAW, Festus KWADZOKPO et Aziz ELBEHRI	197

Chapitre 7. Méthodologie GAIN pour transformer les organisations de producteurs en acteurs économiques autonomes : Applications en Afrique de l'Ouest Aziz ELBEHRI, Maria LEE, Carina HIRSCH, et Marwan BENALI	225
--	-----

PART II : ETUDES DE CAS SUR LES FILIERES ALIMENTAIRES PAR PAYS

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 ABBOTT	265
--	-----

Chapitre 9. Contraintes pesant sur la participation des petits exploitants à une agriculture à forte valeur ajoutée en Afrique de l'Ouest Johan SWINNEN, Liesbeth COLEN et Miet MAERTENS	309
--	-----

Chapitre 10. Analyse comparative des chaînes de valeur de la mangue au Bénin, au Ghana et au Burkina Faso Cathelijne Van MELLE et Sönke BUSCHMANN	339
---	-----

Chapitre 11. Croissance de la filière huile de palme au Ghana : Implications pour les petits agriculteurs et viabilité à long terme K. OFOSU-BUDU et Daniel SARPONG	373
---	-----

Chapitre 12. Participation des petits exploitants aux chaînes de valeur agricoles : Le cas de la production locale de riz au Sénégal Liesbeth COLEN, Matty DEMONT et Johan SWINNEN	423
--	-----

Chapitre 13. Le riz au Mali : Améliorer la compétitivité et les politiques de soutien à un développement intégrateur de la filière riz Adam-Yaboua N'KRUMAH, Aziz ELBEHRI, et Bogui LEGRET	453
--	-----

Chapitre 14. Analyse de la filière maïs et compétitivité au Burkina Faso : politiques et initiatives d'intégration des petits producteurs au marché Jonathan KAMINSKI, Aziz ELBEHRI, et Jean-Baptiste ZOMA	489
--	-----

Chapitre 15. Une évaluation des filières sorgho et mil au Mali et les implications pour une politique cohérente de développement Jonathan KAMINSKI, Aziz ELBEHRI, et Michel SAMAKE	523
--	-----

Chapitre 16. Amélioration de la commercialisation et de transformation du manioc au Cameroun : contraintes et perspectives de la chaîne de valeur Tolly Lolo EMMANUEL	549
---	-----

Avant-propos

La flambée des prix sur les marchés alimentaires mondiaux de 2007-2008 a marqué un tournant dans l'agriculture mondiale. Malgré la montée des prix des denrées alimentaires, la réponse par l'offre, attendue de la part des petits agriculteurs, en particulier en Afrique, n'a pas eu lieu. La crise a provoqué un large consensus demandant des investissements substantiels dans l'agriculture et le développement rural afin de réduire l'insécurité alimentaire et la pauvreté affectant principalement les zones rurales. La flambée des prix a également mis en évidence l'urgente nécessité de faire fonctionner les marchés pour les petits producteurs et de mieux intégrer ces derniers.

En Afrique de l'Ouest, cet épisode a engendré un engagement plus fort pour une politique de sécurité alimentaire orientée vers une meilleure performance du secteur agricole. Ceci incluait des engagements renouvelés pour la création d'un environnement propice à plus d'investissements dans les filières agricoles de base, longtemps négligées au profit de quelques produits d'exportation. Cet épisode a également donné un nouvel élan au processus du PDDAA (Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine) qui a façonné les stratégies nationales de développement agricole et les programmes d'investissement connexes.

Le présent ouvrage se concentrant sur l'Afrique de l'Ouest apporte une analyse approfondie des politiques passées et actuelles relatives aux filières alimentaires de base sans négliger les produits d'exportation. Il examine de manière détaillée différentes études de cas sur des filières agricoles dans plusieurs pays, couvrant à la fois les produits alimentaires de base (riz, maïs, sorgho, mil et manioc) et les cultures d'exportation (cacao, coton, huile de palme, mangues et produits horticoles). De plus, il passe en revue les initiatives publiques et privées et comprend des analyses thématiques non seulement sur le secteur privé mais aussi les organisations paysannes perçues comme des agents des marchés.

Cet ouvrage a pour but de contribuer à combler une lacune dans la documentation sur les filières alimentaires en Afrique de l'Ouest. Il recense les bonnes pratiques en matière de développement des filières et fournit des orientations politiques pour les acteurs du développement agricole et rural. Il est destiné à être un guide de référence pour les décideurs, en particulier à un moment où de nombreux pays de la région se sont engagés dans la mise en œuvre de leurs stratégies agricoles nationales découlant du processus du PDDAA.

L'ouvrage recommande plusieurs actions prioritaires. Parmi celles-ci : (a) le soutien politique à l'agriculture visant à assurer la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté doit mettre davantage l'accent sur les cultures vivrières de base et la formation d'incitations de marché fortes pour l'intégration des petits exploitants, avec un accent particulier sur l'accès des femmes aux intrants, au crédit, une meilleure organisation et capacité commerciale; (b) les stratégies d'investissement alignées avec le PDDAA doivent assurer une plus grande coordination des politiques entre les acteurs publics et privés et améliorer les opportunités de marché, notamment à travers la commercialisation intérieure et le commerce intra-régional; (c) le soutien aux politiques devrait se concentrer sur le développement de services de livraison d'intrants et services fondés sur le marché, le renforcement des capacités pour les organisations de producteurs afin d'acquérir une autonomie d'action, d'accès à l'information, aux intrants, au crédit et à forger des liens commerciaux crédibles avec les autres acteurs de la filière.



David Hallam
Directeur
Division du commerce et des marchés
Organisation des nations unies pour l'alimentation
et l'agriculture



Ides de Willebois
Directeur
Division Afrique de l'ouest et du centre
Fonds international de développement agricole

Notes de la rédaction et remerciements

La question centrale traitée dans cet ouvrage est de savoir comment reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest compte tenu de l'inquiétude croissante pour la sécurité alimentaire dans la région, en particulier au lendemain de la crise alimentaire de 2007 - 2008. Le livre s'intéresse à la région de la CEDEAO (15 pays de l'Afrique de l'Ouest), et au Cameroun et au Tchad (qui font partie de la région de l'Afrique Centrale). Le livre met un accent particulier sur les chaînes de valeur des produits alimentaires de base, même si les produits d'exportation sont également étudiés. L'objectif principal de l'ouvrage était d'identifier les caractéristiques essentielles d'un modèle de développement adapté à des chaînes de valeur des produits alimentaires de base, pour qu'elles soient à la fois compétitives et inclusives des petits exploitants. L'ouvrage propose un schéma directeur cohérent pour les investissements, qui pourrait être appliqué dans le cadre des stratégies en ligne avec le programme PDDAA, destinées à promouvoir les filières vivrières de base, à la fois compétitives et inclusives, en Afrique de l'Ouest.

Plusieurs études présentées dans cet ouvrage ont été réalisées par la Division du Commerce et des Marchés (EST) de la FAO, dans le cadre du Programme « All-ACP Program on Basic Commodities » (Programme relatif aux produits de base pour tous les pays des zones ACP) (2008 - 2011), financé par la Commission Européenne. D'autres études ont été initiées par EST dans le cadre du travail de normalisation de l'intégration des petits agriculteurs au marché. Enfin, quelques études ont également été rendues possibles grâce au financement du FIDA dans le cadre d'une subvention fournie à la FAO pour co-parrainer des ateliers et pour financer la publication d'un ouvrage de synthèse (ce livre).

Avec le soutien financier du FIDA, la FAO et le FIDA ont co-parrainé deux ateliers sur le sujet ; le premier atelier a eu lieu à Rome en Novembre 2011, et était axé sur la conception d'un modèle approprié aux chaînes de valeur alimentaires de base. Le deuxième atelier, plus orienté sur les politiques, s'est tenu à Accra, Ghana en Juillet 2012. Un grand nombre de responsables de la région de l'Afrique de l'Ouest ont participé à cet atelier.

De toute évidence, un grand nombre de personnes ont contribué à ce livre. En plus des auteurs, dont les noms figurent au début de chaque chapitre, plusieurs consultants venant de l'Afrique de l'Ouest ont contribué indirectement à ce livre, du fait de leur participation au programme « All-ACP » consistant à organiser et à animer des ateliers et des tables rondes réunissant les différentes parties prenantes. Des remerciements spéciaux vont à : Salif Foulani Sissoko, Ibrahima Coulibaly, et Fatoumatou Diallo Sireballa (Mali) ; Idrissa Wade, Abdoulaye Fall, et Papa Dieye (Sénégal) ; Jean-Baptiste Zoma et Ouédraogo Salifou (Burkina Faso) ; Martin Tseunkeu, Norbert Monkam et Christine Andela (Cameroun).

Les participants au premier atelier FAO-FIDA qui s'est tenu à Rome (Novembre 2011) ont apporté une contribution importante à un modèle approprié pour les chaînes de valeur des produits de base, en particulier : David Hallam, David Neven, Siobhan Kelly (FAO) ; Ides Willebois, Steven Schonberger (FIDA) ; Michael Morris, John Baffes (Banque Mondiale) ; Michael Weber (Michigan State University) ; Ethel del Pozo-Vergnes (IIED) ; Michel Benoit-Cattin (CIRAD) ; Tanguy Bernard (IFPRI) ; et Jonathan Coulter, consultant.

Le deuxième atelier FAO-FIDA, qui s'est tenu à Accra, au Ghana en Juillet 2012 a réuni un grand nombre d'intervenants de toute l'Afrique de l'Ouest et représentant les gouvernements, l'agro-industrie, les représentants des agriculteurs, les ONG et partenaires du développement. Beaucoup de sujets qui ont été présentés lors de cet atelier ont été incorporés dans le livre. Cet atelier, couronné de

succès, a bénéficié d'une coordination étroite entre la Direction de la FAO représentée par M. Mbenga Moussa, coordonnateur régional adjoint de la FAO pour l'Afrique de l'Ouest et M. Han Ulaş Demirag, représentant régional du FIDA.

Le travail consistant à mener les différentes études à terme et à les encadrer tout au long du processus de préparation de l'ouvrage a exigé un grand dévouement de la part de toute une équipe faite de cadres techniques et administratifs. Emily Carroll et Sugi Yoo ont apporté avec compétence le soutien administratif nécessaire pendant le déroulement du programme « All-ACP » 2008-2011. Daniela Piergentili a géré l'organisation de l'atelier de Rome (novembre 2011) ; Patricia Arquero, Antonia Caggiani (Siège de la FAO) et Henrietta Appiah (FAO-Ghana) ont assuré la logistique de l'atelier régional à Accra, au Ghana (juillet 2012); Patricia Taylor, Nadia Laouini et Rita Ashton (FAO-EST), Francesca DEmidio (FAO-TCSR), et Michelle Calcatelli (FIDA) ont assuré un soutien administratif continu pour le présent livre. Une mention spéciale va à Marwan Benali qui a contribué à l'organisation des ateliers de Rome et d'Accra, et qui a apporté une assistance éditoriale lors de rédaction initiale de plusieurs chapitres.

Etant donné que le livre a été écrit simultanément en anglais et en français, tous les chapitres ont dû être traduits dans l'une ou l'autre langue. Des remerciements spéciaux vont à Brett Shapiro pour ses grandes qualités de contrôleur rédactionnel pour l'anglais et à Eric Juillard pour ses traductions de l'anglais vers le français ainsi que la relecture finale du manuscrit en français. Des traductions supplémentaires ont été réalisées par Chantal Zinettin et Illia Rosenthal, tandis que Fergus Mulligan a effectué une relecture finale du manuscrit en anglais. La mise en page de l'ouvrage a été réalisée avec une grande compétence par Ana Filipa Amaro Costa qui a fait preuve de talent et de patience pour mener à terme la réalisation simultanée deux volumes identiques.

Le manuscrit final a été revu par David Hallam, Directeur de la Division du Commerce et des Marchés à la FAO et plusieurs chapitres ont fait l'objet d'une relecture critique par plusieurs collègues de la FAO, parmi lesquels: Suffyan Koroma, Felix Baquedano, Concepcion « Concha » Calpe, Peter Thoenes, EIMamoun Amrouk et Jamie Morrison. Le manuscrit a été également revue par Barry Abdoul et ses collègues à la division Afrique de l'ouest et du centre (FIDA) et leur commentaires ont été inclus dans le chapitre de synthèse.

Liste des tableaux, des encadrés et des graphiques

Chapitre 1

Liste des tableaux

Tableau 1. Caloric consumption (in Kcal/day/habitant) in West Africa in 2003	6
Tableau 2. Coûts indirects et invisibles, exprimés en pourcentage des ventes des entreprises	15
Tableau 3. Les 20 cultures alimentaires les plus importantes en Afrique de l'Ouest classées par surface cultivée, volumes produits et valeur (moyenne 2005 – 2010)	19
Tableau 4. Évolution de la production et de la consommation d'huile de palme et d'arachide en Afrique de l'Ouest, 1990 – 2010	25
Tableau 5. Flux commerciaux pour six produits de base stratégique dans six pays clés de la CEDEAO	43

Liste des encadrés

Encadré 1. La croissance phénoménale de la consommation de riz en Afrique de l'Ouest	8
Encadré 2. Amélioration du commerce régional et des chaînes de valeur	35

Liste des graphiques

Graphique 1. Croissance de la population de l'Afrique de l'Ouest en millions	5
Graphique 2. Taux d'urbanisation (en %) en Afrique de l'Ouest de 1950 à 2010	5
Graphique 3. Pourcentages d'utilisation des récoltes de produits de base (en %) pour les principaux producteurs (2009)	10
Graphique 4. Pourcentage de routes pavées (2004)	13
Graphique 5. Consommation électrique par personne (kWh par personne) (à gauche) et consommation d'énergie (en équivalents de kilos de pétrole, par personne) (à droite)	14
Graphique 6. Coût de l'électricité dans certains pays d'Afrique de l'Ouest (FCFA par kWh)	14
Graphique 7. Part de la R&D dans le PIB total pour l'Afrique de l'Ouest et d'autres régions comparables et le monde entier	16
Graphique 8. Tendances pour la productivité totale des facteurs pour l'Afrique Sub- Sahélienne et d'autres régions en développement	16
Graphique 9. Productivité agricole (valeur ajoutée agricole par travailleur)	17
Graphique 10. Superficie disponible par tête en Afrique de l'Ouest et dans d'autres régions (hectares par personne)	18
Graphique 11. Distribution géographique des principales cultures alimentaires en Afrique de l'Ouest	19
Graphique 12. Principales productions, en termes de volume (12A), superficie cultivée (12B) et valeur (12C)	20
Graphique 13. Part du Nigéria dans la production des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest (MT)	21
Graphique 14. Tendances de la production de céréales en Afrique de l'Ouest depuis 1990	22
Graphique 15. Principaux producteurs ouest africains de manioc (x 1000 tonnes)	23
Graphique 16. Les 4 principaux producteurs d'huile de palme en Afrique de l'Ouest (x 1000 tonnes)	24
Graphique 17. Consommation d'engrais en Afrique de l'Ouest, 2007 - 2009	28
Graphique 18. Évolution des rendements des céréales en Afrique de l'Ouest	28
Graphique 19. Évolution des rendements du manioc (tonne/ha)	31

Chapitre 2

Liste des tableaux

Tableau 1. Sélection d'événements clés globaux et africains liés au développement agricole	51
Tableau 2. Époques clés pour les modèles de développement des filières en Afrique de l'Ouest	54
Tableau 3. Cadre conceptuel pour l'analyse politique des modèles de filières en Afrique de l'Ouest	55
Tableau 4. Filières analysées et leurs principales caractéristiques	56
Tableau 5. Dates d'introduction des filières traditionnelles en Afrique de l'Ouest	57
Tableau 6. Le processus de libéralisation de quelques filières agricoles traditionnelles sélectionnées en Afrique de l'Ouest	63
Tableau 7. Emploi dans les filières horticoles exportatrices au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Sénégal	73
Annexe 1. Quelques organismes paraétatiques et leurs fonctions	89

Liste des graphiques

Graphique 1. Croissance de la population vivant dans la pauvreté absolue (moins d'un dollar par jour)	50
Graphique 2. Évolution de l'aide à l'agriculture et au développement rural (ADR) ; 1971 - 2009, moyennes sur 5 ans, prix constants de 2009	52
Graphique 3. Part (en %) des revenus tirés des exportations de cacao par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000	58
Graphique 4. Part (en %) des revenus tirés des exportations de café par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000	58
Graphique 5. Part (en %) des revenus tirés des exportations de coton par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000	59
Graphique 6. Part (en %) des revenus tirés des exportations d'arachide par rapport aux exportations agricoles totales, 1961 - 2000	59
Graphique 7. Évolution des cours internationaux des produits d'exportation de base (1960 - 1990)	61
Graphique 8. Évolution des rendements (Hg/Ha) dans la filière cacao pour quelques uns des principaux pays producteurs (1961 - 2005)	61
Graphique 9. Évolution des rendements (Hg/Ha) dans la filière café pour quelques uns des principaux pays producteurs (1961 - 2005)	62
Graphique 10. Evolution des rendements (Hg/Ha) dans la filière arachide pour quelques uns des principaux pays producteurs (1961 - 2005)	64
Graphique 11. Prix au producteur comparés aux cours mondiaux dans la filière cacao en Côte d'Ivoire (en dollars par tonne), 1971 - 2009	66
Graphique 12. Évolution du prix au producteur (en FCFA par tonne) dans la filière cacao en Côte d'Ivoire (1991 - 2009)	67
Graphique 13. Prix au producteur comparés aux cours mondiaux dans la filière coton (fibres) au Mali (en dollars par tonne), 1966 - 1990	68
Graphique 14. Évolution de la production d'ananas (en tonnes) au Ghana, 1990 - 2000	73

Chapitre 3

Liste des tableaux

Tableau 1. Récapitulatif des axes d'intervention des Programmes Nationaux d'Investissement Agricole	110
---	-----

Liste des encadrés

Encadré 1. Les coûts du transport en Afrique de l'Ouest	102
---	-----

Liste des graphiques

Graphique 1. Variation de l'indice des prix à la consommation des céréales en Afrique de l'Ouest. Exemples des marchés de Niamey, Dakar et Ouagadougou.	101
--	-----

Chapitre 4

Liste des tableaux

Tableau 1. Zones agro-écologiques de l'Afrique du Centre	129
Tableau 2. Vue synoptique des politiques agricoles dans certains pays de la zone CEMAC	133
Tableau 3. Objectifs de production agricole du Cameroun à l'horizon 2015	143
Tableau 4. Évolution de la production des principaux produits vivriers de base (tonnes)	144
Tableau 5. Programmes et projets du MINADER impliqués dans l'aide apportée aux chaînes alimentaires	146
Tableau 6. Évolution du budget du MINADER de 2007 à 2011	150
Tableau 7. Évolution sectorielle du PIB au Cameroun	154
Tableau 8. Contribution sectorielle à la croissance du PIB, 2001-2006	155

Liste des encadrés

Encadré 1. Gestion des filières cacao et café entre 1960 et 1986	136
Encadré 2. Promotion de la diversification des organisations paysannes et des cultures vivrières	139
Encadré 3. Promotion de la filière manioc	141

Chapitre 5

Liste des tableaux

Tableau 1. PNB des principaux sous-secteurs au Mali, en % du total du PNB du secteur primaire, 2005-2010	166
Tableau 2. Population vivant sous le seuil de pauvreté national (0,95 dollars US) et avec moins de 1,25 dollars US par jour au Mali, en %, 2001-2010	166
Tableau 3. Dépense publique au Mali, totale et en faveur de l'agriculture : allocations budgétaires et dépense effective, en %, 2004-2010	167
Tableau 4. Dépenses publiques dans le secteur agro-alimentaire au Mali (dépenses réelles)	168
Tableau 5. Part des transferts de politique agricole et des coûts d'administration dans le total des dépenses publiques, en %, 2004 - 2010	176
Tableau 6. Allocation budgétaire et dépense réelle au Mali, en milliards de FCFA et en %, 2004 - 2010	176
Tableau 7. Prix plafond du riz (prix de gros et de détail) au Mali, en FCFA/tonne et FCFA/kg, 2008 - 2009	188

Liste des graphiques

Graphique 1. Croissance annuelle de l'agriculture et du PNB total au Mali, en %, 1985 - 2010	165
Graphique 2. L'agriculture dans le total des dépenses gouvernementales au Mali : dépense prévue et réelle, 2004-2009 %	167
Graphique 3. Répartition des dépenses publiques en soutien de l'agriculture au Mali de 2006 à 2010 en milliards de FCFA	169
Graphique 4. Ventilation des dépenses propres à l'agriculture au Mali en %, moyenne 2006 - 2010	170
Graphique 5. Ventilation des dépenses en soutien de l'agriculture au Mali, en %, moyenne 2006 - 2010	171
Graphique 6. Dépenses propres à l'agriculture au Mali : soutien aux produits de base, en milliards de FCFA, 2006 - 2010	172
Graphique 7. Aide aux produits de base individuels et aux groupes de produits de base au Mali, en % moyenne 2006 - 2010	173
Graphique 8. Part moyenne de l'aide dans le total des dépenses au Mali, en milliards de FCFA, 2006 - 2010	174
Graphique 9. Présentation simplifiée de la méthodologie MAFAP pour le calcul des incitations, pour un produit importé	177
Graphique 10. Couloirs commerciaux desservant les pays enclavés : le Mali, le Burkina Faso, le Niger	179
Graphique 11. Taux nominal de protection observé (TNPo) par groupe de produits et pour le secteur, en %, 2005 - 2010	181
Graphique 12. Comparaison des taux nominaux de protection (TNPs) au niveau des producteurs pour les produits exportés, en %, 2005 - 2010	182
Graphique 13. Taux nominal de protection ajusté (TNPa) par groupe de produits et pour le secteur, en %, 2005 - 2010	183
Graphique 14. Écarts de développement des marchés (MDG) par produit, en %, 2005-2010	184
Graphique 15. Représentation simplifiée du processus politique	185
Graphique 16. Cadre logique pour l'analyse de cohérence politique du projet MAFAP	186
Graphique 17. Représentation visuelle des principaux cadres politiques et opérationnels du Mali	187
Graphique 18. Production, importations et exportations de riz au Mali de 1980 à 2010	188
Graphique 19. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de riz au Mali, 2005-2010	189
Graphique 20. Production de bétail au Mali, en milliers de têtes, 1961-2010	190
Graphique 21. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de bétail au Mali, 2005 - 2010	191
Graphique 22. Superficie cultivée en millet, production et rendement au Mali, 1991 - 2011	192
Graphique 23. Superficie cultivée en sorgho, production et rendement au Mali, 1991 - 2011	192
Graphique 24. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de millet au Mali, 2005 - 2010	193
Graphique 25. NRP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de sorgho au Mali, 2005 - 2010	193

Chapitre 6

Liste des tableaux

Tableau 1. Relations entre petits exploitants et agro-industrie : facteurs de succès	207
--	-----

Liste des graphiques

Graphique 1. Degré d'intégration des petits agriculteurs au marché	199
Graphique 2. Zones et centres de collecte du lait pour la LdB	211
Graphique 3. Évolution des volumes de lait collectés par LdB	212
Graphique 4. Organigramme de l'approvisionnement en lait pour la LdB	214
Graphique 5. Phases du développement des OPs	216

Chapitre 7

Liste des tableaux

Tableau 1. Principales composantes de l'analyse interne de l'OP (selon GAIN)	233
Tableau 2. Principales activités génératrices de revenus des membres de Union des Groupements Ten-Tietaa (UGTT)	238
Tableau 3. Atouts et faiblesses de l'Union Ten-Tietaa concernant ses capacités et ressources	241
Tableau 4. Partenaires locaux de l'Union Ten-Tietaa et les services rendus	244
Tableau 5. Partenaires nationaux de l'Union Ten-Tietaa et les services rendus	245
Tableau 6. Éléments du plan d'action pour la mutuelle élaboré durant l'atelier GAIN	249
Tableau 7. Éléments du plan d'action pour la production semencière élaboré durant l'atelier GAIN	250
Tableau 8. Éléments du plan d'action pour la commercialisation groupée élaboré durant l'atelier GAIN	251
Tableau 9. Perspectives des partenaires vis-à-vis de l'Union Ten-Tietaa (consultations bilatérales)	252
Tableau 10. Plan d'Action de l'Union Ten-Tietaa après consultations avec les partenaires	253
Tableau 11. Principales activités économiques des trois organisations étudiées	256
Tableau 12. Comparaison des trois OP au niveau de la gouvernance et capacité interne des membres.	257
Tableau 13. Récapitulatif entre les trois OP vis-à-vis des partenaires économiques et institutionnels	258
Tableau 14. Modalités d'accès au marché pour les trois OP examinés	259

Liste des graphiques

Graphique 1. Représentation schématique de l'organisation et son environnement immédiat selon GAIN	230
Graphique 2. Les 4 principes de la méthodologie GAIN	231
Graphique 3. Les principales étapes de la méthodologie GAIN	231
Graphique 4. Le schéma itératif de GAIN pour le développement de la nouvelle vision de l'organisation	235

Chapitre 8

Liste des tableaux

Tableau 1. Exportations du coton et de cacao, 2005 and 2009	268
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	271
Tableau 3. Liens entre les prix du cacao, 2002 – Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana et Nigeria	278
Tableau 4. Liens entre les prix du coton, 2005 – Burkina Faso, Mali, et Côte d'Ivoire	281

Liste des graphiques

Graphique 1. Prix mensuel international du cacao et du coton, 1970 - 2011	272
Graphique 2. La filière du cacao en Afrique de l'Ouest	277
Graphique 3. Prix du cacao à la production (prix à la ferme) comparés aux prix ICCO, 1970 - 2007	279
Graphique 4. Schéma stylisé d'une filière du coton en Afrique de l'Ouest	280
Graphique 5. Prix du coton à la ferme, comparés à l'Indice A, 1970 - 2007	282

Chapitre 9

Liste des tableaux

Tableau 1. Achats destinés à l'exportation réalisés par les chaînes d'approvisionnement auprès des petits producteurs de l'Afrique subsaharienne	322
Tableau 2. Emplois créés par les chaînes d'approvisionnement de produits horticoles destinés à l'exportation en Afrique subsaharienne	326

Liste des graphiques

Graphique 1. Modifications du schéma des exportations de produits agroalimentaires des pays en développement, 1985 - 2005	312
Graphique 2. Indices des exportations agricoles de l'Afrique de l'Ouest, 1991 - 2005	312
Graphique 3. Exportations de produits horticoles (tonnes) du Sénégal, 1997 - 2006	313
Graphique 4. Valeur des exportations de quelques fruits par la Côte d'Ivoire	314
Graphique 5. Parts des principales cultures traditionnelles dans la valeur totale des exportations agricoles du Sénégal, du Ghana et du Togo (1985 - 2006)	315
Graphique 6. Tendances de participation aux contrats et effet sur l'emploi dans les agro-industries travaillant à l'exportation	327
Graphique 7. Incidence sur les revenus pour les agriculteurs sous contrat, les employés, et les non participants dans l'agro-industrie	328
Graphique 8. Incidence sur la pauvreté pour les agriculteurs sous contrats, les employés, et les non participants dans l'agro-industrie	328
Graphique 9. Incidence sur les revenus pour les agriculteurs travaillant ou non dans la transformation de la tomate	329
Graphique 10. Incidence sur la pauvreté selon la participation dans la transformation de la tomate	329

Liste des encadrés

Encadré 1. Croissance des exportations sénégalaises de fruits et de légumes	313
Encadré 2. La Côte d'Ivoire : le plus gros exportateur de fruits et de légumes de l'Afrique de l'Ouest	314
Encadré 3. La rigueur des normes privées : le référentiel EurepGAP/GlobalGAP	317
Encadré 4. Problèmes de coordination parmi les organisations de producteurs au Sénégal	323
Encadré 5. Soutien aux organisations de producteurs émanant du privé au Ghana	324
Encadré 6. Revenus et effets sur la pauvreté attribuables au secteur de l'exportation de haricots verts au Sénégal	327
Encadré 7. Intégration verticale totale du secteur de l'exportation de la tomate au Sénégal	329

Chapitre 10**Liste des tableaux**

Tableau 1. Indicateurs du choix des modèles de filières étudiés	344
Tableau 2. Caractéristiques de la mangue au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana	350
Tableau 3. Trois catégories de modèles de chaînes de valeur de la mangue	351
Tableau 4. Contraintes fréquentes et interventions extérieures dans les chaînes de valeur de la mangue	353
Tableau 5. Modèles de chaînes les plus courants au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana	354
Tableau 6. Vue d'ensemble des cinq modèles de chaînes de la filière mangue	354
Tableau 7. Échantillon de producteurs de mangues pour les cinq études de cas	355
Tableau 8. Efficacité de la commercialisation selon les modèles de chaînes	362
Tableau 9. Contribution de la culture de la mangue au revenu global	364
Tableau 10. Vue d'ensemble des résultats de l'évaluation des modèles de chaînes	365
Tableau 11. Indice d'investissement par modèle de filière étudié	366
Tableau 12. Principales recommandations sortant de l'analyse des filières	368

Liste des graphiques

Graphique 1. Composition d'APROMAB	348
Graphique 2. Représentations schématiques des trois modèles de chaînes de valeur de la mangue	352
Graphique 3. Aperçu schématique de la structure des ventes de COOPAKE	359
Graphique 4. Représentation schématique des marchés des intrants et des produits de DAFANI	361
Graphique 5. Indice d'investissement brut des petits producteurs selon les différents modèles de chaînes	363
Graphique 6. Indice d'investissement net des petits producteurs selon les différents modèles de chaînes	363
Graphique 7. Perception de la situation et des tendances actuelles	365

Chapitre 11

Liste des tableaux

Tableau 1. Part des produits utilisant de l'huile de palme dans la demande totale : Ghana et Afrique de l'Ouest	380
Tableau 2. Production et consommation d'huile de palme dans la sous-région en 2007	381
Tableau 3. Importations d'huile de palme dans la sous-région (2008)	381
Tableau 4. Demande en huile de palme et huile de palmiste en 2011 : Ghana, Nigeria and Côte d'Ivoire (en milliers de tonnes)	382
Tableau 5. Demande et déficit de produits dérivés de l'huile de palme : le Ghana et l'Afrique de l'Ouest	382
Tableau 6. Exportations et importations d'huiles végétales, en tonnes, Ghana 2000 - 2010	383
Tableau 7. Principales compagnies productrices de palmier à huile et superficies cultivées	389
Tableau 8. Les principales compagnies produisant du palmier à huile et les surfaces cultivées (par ordre de grandeur)	390
Tableau 9. Nombre et sexe des travailleurs impliqués dans le traitement artisanal	392
Tableau 10. Estimation du coût d'entretien d'un acre (environ 0,40 hectare) planté de palmiers à huile pour produire des fruits	393
Tableau 11. Coût du traitement du palmier à huile et revenu obtenu	398
Tableau 12. Synthèse de l'analyse de la rentabilité pour WAML Industries Limited	402
Tableau 13. Répartition hommes/femmes selon la taille de l'entreprise	403
Tableau 14. Répartition hommes/femmes par superficie en acres plantée en palmier à huile	403
Tableau 15. Répartition hommes/femmes par type de producteur	404
Tableau 16. Répartition hommes/femmes et type de relations entre les petits exploitants et les acheteurs de grappes de fruits frais (FFB)	404
Tableau 17. Répartition hommes/femmes et quantité récoltée par acre (2,5 acres=1 ha)	404
Tableau 18. Nouveaux projets de production à grande échelle de palmier à huile en Afrique de l'Ouest	410
Tableau 19. Comparaison des coûts de production, de la production de FFB et pourcentage d'OER - Le Ghana et les principaux producteurs de palmier à huile dans le monde	412

Liste des graphiques

Graphique 1. Carte du Ghana montrant les zones où pousse le palmier à huile	376
Graphique 2. Carte du Ghana montrant la région étudiée, dans la zone de croissance du palmier à huile	378
Graphique 3. Volume des importations d'huile végétale au Ghana, 2000 - 2010	384
Graphique 4. Moyenne (2000 - 2010) des volumes importés d'huile végétale	384
Graphique 5. La chaîne de production du palmier à huile	386
Graphique 6. La chaîne de valeur de la production du palmier à huile	386
Graphique 7. Carte des nouveaux projets dans la région	410
Graphique 8. Un modèle incluant les petits exploitants pour la production de palmiers à huile	417

Liste des encadrés

Encadré 1. Un exploitant agricole producteur « à grande échelle » à Pramkese	394
Encadré 2. Joe's Palm Oil Mill and Farms – un transformateur privé à « l'échelle moyenne »	398

Chapitre 12

Liste des tableaux

Tableau 1. Consommation de céréales et leur contribution en termes d'apport calorique journalier au Sénégal en 1975, 1990 et 2005	426
Tableau 2. Superficies cultivées, production de riz, et distribution de la production vers les différentes destinations concernant les cultivateurs du delta du fleuve Sénégal	435
Tableau 3. Capitaux dont disposent les ménages et caractéristiques des cultivateurs vendant le riz et de ceux qui ne le vendent pas	437
Tableau 4. Caractéristiques des principaux vendeurs et des petits vendeurs de riz opérant à titre individuel	438
Tableau 5. Pourcentage de cultivateurs vendant leur riz à titre individuel et prix moyens par catégories de négociants	440

Liste des graphiques

Graphique 1. Consommation, production et commerce du riz au Sénégal, 2000 - 2009	426
Graphique 2. Superficies cultivées par région	427
Graphique A.1. Sources de revenus des ménages dans la région de l'enquête (calculs des auteurs)	448

Liste des encadrés

Encadré 1. Nouvelles initiatives d'amélioration de la qualité du riz de la vallée du fleuve Sénégal	444
Encadré 2. Le modèle de gouvernance des chaînes d'approvisionnement de la vallée du fleuve Sénégal pour les produits agricoles à forte valeur ajoutée peut-il être appliqué au développement des chaînes de commercialisation des denrées alimentaires de base	445

Chapitre 13

Liste des tableaux

Tableau 1. Répartition des terres aptes à l'irrigation selon les régions	460
Tableau 2. Typologie des marchés du riz du Mali	467
Tableau 3. Répartition de la valeur ajoutée le long des filières riz gambiaka, étuvé et brisures dans les régions de Ségou et Sikasso	473

Liste des graphiques

Graphique 1. Niveau estimé des nouvelles demandes de riz du Mali	456
Graphique 2. Illustration du décrochage entre l'offre nationale et la consommation malienne	457
Graphique 3. Effet macroéconomique de l'alternative «importations» en millions de francs CFA	458
Graphique 4. Effet macroéconomique de l'alternative « production » en millions de francs CFA	458
Graphique 5. Répartition régionale des 2,2 millions d'ha de potentiel de terres irrigables du Mali	461
Graphique 6. Pourcentage de terres cultivées du Mali, selon les régions	461
Graphique 7. Niveaux de rendement selon les régions et les systèmes de production du Mali	462
Graphique 8. Evolution des rendements du riz au Mali	463
Graphique 9. Allocation des terres rizicoles en fonction des modes de production	463
Graphique 10. Liens fonctionnels entre acteurs et entre différents marchés du riz au Mali	468

Graphique 11. Estimation des superficies à aménager pour satisfaire les surcroûts de demande et reconquérir le marché des importations	471
Graphique 12. Valeur ajoutée par kg selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Ségou	474
Graphique 13. Valeur ajoutée par ha selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Ségou	475
Graphique 14. Valeur ajoutée par kg selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Sikasso	476
Graphique 15. Valeurs ajoutées plancher et plafond par ha selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Sikasso	476
Graphique 16. Arbre à problèmes du volet productif de la filière riz du Mali	478
Graphique 17. Arbre à problèmes du volet commercial de la filière riz du Mali	479
Graphique 18. Arbre à objectifs du volet productif de la filière riz du Mali	480
Graphique 19. Arbre à objectifs du volet commercial de la filière riz du Mali	482

Chapitre 14

Liste des tableaux

Tableau 1. Caractéristiques du maïs selon l'utilisation des produits transformés	504
Tableau 2. Prix saisonnier du maïs	513
Tableau 3. Coûts de transport sur les principaux corridors de la région ouest-africaine	516

Liste des graphiques

Graphique 1. Part des dépenses dans la consommation alimentaire des ménages burkinabés	494
Graphique 2. Part des dépenses dans la consommation alimentaire des ménages ruraux burkinabés	494
Graphique 3. Juxtaposition de la production de coton et de maïs dans les régions ouest-africaine et du Centre	495
Graphique 4. Schémas de la production céréalière burkinabé en tonnes	496
Graphique 5. Schémas sur les rendements de céréales au Burkina Faso en Hg/Ha	496
Graphique 6. Filière du maïs et canaux de commercialisation	508
Graphique 7. Tendances des prix du maïs	511
Graphique 8. Fluctuations intra-annuelles des prix pour le Burkina Faso (2006-2008)	512

Liste des encadrés

Encadré 1. Les banques de céréales et les récépissés d'entreposage en Afrique de l'Ouest	498
Encadré 2. Améliorer le commerce régional des céréales en Afrique de l'Ouest	515
Encadré 3. Exemples d'organisations de producteurs actives dans le maïs au Burkina Faso	517

Chapitre 15

Liste des graphiques

Graphique 1. Emplacements des bassins de production du coton, du mil et du sorgho en Afrique de l'Ouest	529
Graphique 2. Production céréalière au Mali en milliers de tonnes	529
Graphique 3. Tendances des rendements agricoles des cultures au Mali tonne/ha	530
Graphique 4. Prix réels moyens annuels du sorgho en FCFA/Kg, 1993 - 2007 (Base : 2000)	539
Graphique 5. Relation empirique entre les prix mensuels du sorgho au producteur et au consommateur, prix courants du sorgho en FCFA/Kg, 1993 - 2007	540

Liste des encadrés

Encadré 1. L'entreposage récépissé (warrantage) comme instrument fiable pour la facilitation du crédit	532
Encadré 2. Le projet INTSORMIL et les technologies améliorées de sorgho et mil	533
Encadré 3. Sorgho biofortifié pour l'Afrique de l'Ouest– exemple de partenariat public-privé	535
Encadré 4. Les bourses aux céréales	538

Chapitre 16

Liste des tableaux

Tableau 1. Les dépenses de consommation en produits dérivés du manioc par catégorie socioprofessionnelle du chef du ménage (en millions de F CFA) en 2007	553
Tableau 2. Comparaison des dépenses de consommation en produits dérivés du manioc (Gari, fufu, Water fufu) dans les ménages entre 2001 et 2007	554
Tableau 3. Producteurs de manioc selon la taille de leur exploitation	555
Tableau 4. Principaux bassins de production de manioc au Cameroun	556
Tableau 5. Structure des prix des grossistes en franc CFA	562
Tableau 6. Structure des prix de vente au détail (sur les marchés de Douala et Yaoundé)	563
Tableau 7. Exportations des produits dérivés du manioc (en tonnes) vers l'UE et les USA en 2000/2001	565
Tableau 8. Exportations des produits dérivés du manioc (en tonnes) vers les pays voisins en 2000/2001	565
Tableau 9. Volume de la pâte de manioc utilisé par les exportateurs à l'international	566
Tableau 10. État des produits en cours d'étude dans les canaux modernes de distribution de détail	566

Liste des encadrés

Encadré 1. Le Programme National de Développement des Racines et Tubercules	568
Encadré 2. Le groupe de femmes transformatrices FEDDMA (de Mbouda)	572
Encadré 3. Le groupe de productrices du CVC de Bityili	573
Encadré 4. Exemples de groupes ayant réussi en matière de crédit, de transformation et de commercialisation	576

Liste des abréviations

Chapitre 1

CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CFA	Communauté Financière Africaine
CILSS	Comité Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse au Sahel
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
FIDA	Fonds International de Développement Agricole
IDE	Investissement Direct à l'Etranger
IFPRI	Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
PIB	Produit Intérieur Brut
PPP	Partenariat Public-Privé
R&D	Recherche et Développement
SSA	Afrique Sub-Saharienne
TEC	Tarif Extérieur Commun
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
USAID	Agence Américaine pour le Développement International
USD	Dollar Américain
BM	Banque Mondiale

Chapitre 2

ACP	Afrique Caraïbes et Pacifique
PDDAA	Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine
CAISTAB	Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles, Côte d'Ivoire
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CFDT	Compagnie Française pour le Développement des Textiles, Mali
CIC-B	Comité Interprofessionnel des Filières Céréales et niébé du Burkina Faso
COCOBOD	Office du Cacao au Ghana
COFRUCI	Coopérative Fruitière de Côte d'Ivoire
COPACO	Compagnie Cotonnière Française
CSIR	Conseil pour la Recherche Scientifique et Industrielle, Ghana
ECOWAP	Politique agricole régionale de l'Afrique de l'Ouest de la CEDEAO
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FMI	Fonds Monétaire International
IDE	Investissements Directs à l'Étranger
IGG	Groupes Intergouvernementaux sur les produits de la FAO

INERA	Institut de l'Environnement et Recherches Agricoles, Burkina Faso
NCB	Office du Cacao au Nigéria
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le Développement Africain
OCAB	Organisation Centrale des Producteurs d'Ananas et de Bananes
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économique
PMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONCAD	Office National de Coopération et de l'Assistance au Développement, Sénégal
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
ROPFA	Réseau des Organisations Paysannes et de Producteurs d'Afrique de l'Ouest
SOMOBAF	Société d'Assistance Technique pour la Modernisation de la Culture Bananière et Fruitière
SONACO	Société Nationale de Conditionnement, Côte d'Ivoire
SONACOS	Société Nationale de Commercialisation de Semences, Sénégal
SONAGESS	Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité, Burkina Faso
SYCOV	SYndicat des producteurs de Coton et de Vivriers, Mali
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine

Chapitre 3

ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CILSS	Comité Inter États de Lutte contre la Sécheresse au Sahel
ECOWAP	Economic Community of West African Agricultural Policy
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'alimentation
FARM	Fondation pour la Ruralité dans le Monde
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
OCDE	Organisation Commune de Développement Économique
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OP	Organisations Paysannes
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PDDAA	Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine
PNIA	Plan National d'Investissement Agricole
PRIA	Plan Régional d'Investissement Agricole
RESOGES	Réseau des Offices de Gestion des Stocks
SONAGES	Société Nationale de Gestion
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
UGP	Union des Groupements des Producteurs

Chapitre 4

ACP	Afrique, Caraïbe, Pacifique
APE	Accord de Partenariat Économique
BAD	Banque Africaine de Développement
CE	Commission Européenne
CEEAC	Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale
CEMAC	Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CICC	Conseil Interprofessionnel des filières Cacao et Café
C2D	Contrat de Désendettement et de Développement
FAO	Food and Agricultural Organisation
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FIDA	Fonds International de Développement Agricole
FODEC	Fonds de Développement du Cacao et du Café
FONADER	Fonds d'Appui au Développement Rural
GIC	Groupe d'Initiative Commune
IDA	Association Internationale pour le Développement
MINADER	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONCPB	Office National de Commercialisation des Produits de Base
PACA	Projet d'Appui à la Compétitivité Agricole
PADFA	Programme d'Appui au Développement des Filières Agricoles
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAS	Plan d'Ajustement Structurel
PDDAA	Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine
PIB	Produit Intérieur Brut
PNDRT	Programme National de Développement des Racines et Tubercules
PPTE	Pays Pauvre Très Endetté
UDE	Union Douanière Équatoriale
UDEAC	Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale

Chapitre 13

AFD	Agence Française pour le Développement
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CSA	Commissariat à la Sécurité Alimentaire
ha	Hectare
km	Kilomètre
OMA	Observatoire des Marchés
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG	Organisations Non Gouvernementales

OPA	Organisations Professionnelles Agricoles
OPAM	Office des Produits Agricoles du Mali
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAO	Professional Agricultural Organizations
SAP	Système d'Alerte Précoce
SIE	Stock d'Intervention de l'État
SNSA	Stock National de Sécurité Alimentaire
TEC	Tarif Extérieur Commun
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine
XOF	Franc CFA

Chapitre 14

ATP	Programme de l'USAID pour l'agroindustrie et le commerce en Afrique
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
CICB	Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina Faso
CIMMYT	Centre International pour l'amélioration du maïs et du blé (Wheat and Maize Improvement International Center)
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
ECOWAP	Politiques agricoles de la Communauté économique et de développement des États de l'Afrique de l'Ouest
CEDEAO	Communauté économique et de développement des États de l'Afrique de l'Ouest
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
IITA	Institut international de la recherche en agronomie tropicale
INERA	Institut National de l'Environnement et de Recherches Agricoles (Burkina)
OCDE	Organisation de la coopération et du développement économique
PDDAA	Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine
INERA	Institut National de l'Environnement et de Recherches Agricoles (Burkina)
PAFASP	Programme d'Appui aux Filières Agro-sylvo-pastorales
PO	Organisations de producteurs
PPP	Partenariat public-privé
ROPPA	Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs de l'Afrique de l'Ouest
RPCB	Réseau des Producteurs de Coton du Burkina Faso
SACRED Africa	Sustainable Agriculture Centre for Research and Development in Africa
ROPPA	Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs de l'Afrique de l'Ouest
PME	Petites et moyennes entreprises
SONAGESS	Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire
SME	Small and medium enterprises
UEMOA	Unité Économique Monétaire Ouest-Africaine
CNUCD	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
UEMAO	Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest
ZMAO	Zone monétaire de l'Afrique de l'Ouest (WAMZ)

Chapitre 15

AMASSA	Commissariat à la Sécurité Alimentaire, Direction Nationale de l'Agriculture
APCAM	Association Professionnelle des Chambres d'Agriculture du Mali
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CFA	Communauté Financière Africaine
CIRAD	Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement
CMDT	Compagnie Malienne des Fibres Textiles
CONOESAM	Coordination Nationale des Opérateurs Économiques du Secteur Agro-Alimentaire du Mali
CSAO	Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest (fait partie de l'OCDE)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
INTSORMIL	Programme International de recherche sur le SORgho et le MII
IER	Institut d'Économie Rurale (Mali)
IMS	Initiative Mil-Sorgho
MSU	Michigan State University (Université de l'État du Michigan)
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
OCDE	Organisation de la Coopération et du Développement Économique
OMA	Observatoire du Marché Agricole (Mali)
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OPAM	Office des Produits Alimentaires du Mali
PACCEM	Programme d'Appui à la Commercialisation des Céréales au Mali (UPA-Canada)
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PDDAA	Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PO	Organisations de producteurs
PPP	Partenariat Public-Privé
PRMC	Programme de Restructuration des Marchés Céréaliers
SODOUF	Société Doucouré et Frères
UEMOA	Unité Économique Monétaire Ouest-Africaine
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

Chapitre 16

BAD	Banque Africaine de Développement
CCI	Centre du Commerce International
CEMAC	Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale)
CICAM	Cotonnière Industrielle du Cameroun
CIP	Centre d'Incubation Pilote
CCM	Comités de concertation des marchés
CCIM	Chambre de Commerce et d'Industrie du Cameroun
CM	Comité de Marché
Cons	Consommation

CVC	Comité Villageois de Concertation
DGRST	Direction Générale de la Recherche Scientifique et Technique (Sénégal)
DSCE	Document Stratégique sur la Croissance et l'Emploi
ECAM	Enquête Camerounaise sur les Ménages
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FIDA	Fonds International pour le Développement de l'Agriculture
FEDMA	Femmes Dynamiques pour le développement du manioc
GIC	Groupement d'Intérêt Commun
GPATRA	Groupement des Professionnels des Aliments Traditionnels au Cameroun
IITA	International Institute for Tropical Agriculture
INS	Institut National de la Statistique
IRTCM	Initiative Régionale pour la Transformation et la Commercialisation du Manioc
Max	Maximum
Min	Minimum
MINADER	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
MINEPAT	Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire
NPA	Nouvelle Politique Agricole
OAP	Organismes d'Appui de Proximité
OP	Organisations Paysannes
ONU	Organisation des Nations Unies
ORSTOM	Office de la Recherche Scientifique et Technique d'Outre Mer
PADMIR	Projet d'Appui à la Microfinance Rurale
PCT	Part dans la Consommation Totale du pays
PDEA	Programme de diversification des exploitations agricoles
PIB	Produit Intérieur Brut
PNDRT	Programme National de Développement des Racines et Tubercules
PPMF	Projet d'Appui au Programme National de Microfinance
PPTF	Pays Pauvres très endettés
SDSR	Stratégie de Développement du Secteur Rural
SNI	Société Nationale des Investissements
UPMAN	Union des Producteurs de Manioc de Nkenglikok

Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest :

Synthèse et recommandations

Par Aziz ELBEHRI

1. Pourquoi reconstruire ?

La flambée des prix dans les marchés alimentaires mondiaux de 2007-2008 a marqué une étape charnière dans l'agriculture mondiale. La crise a ébranlé à la fois les gouvernements des pays en développement et leurs partenaires pour leur développement et a généré une attention renouvelée à l'agriculture après une longue période de relative négligence. Un large consensus a émergé afin d'encourager les investissements dans l'agriculture et le développement rural, d'améliorer la productivité, et de répondre au défi grandissant de la sécurité. La crise a également eu pour conséquence une prise de conscience plus grande de l'importance de la vulnérabilité de la majorité des agriculteurs dans les pays en développement, qui ne pouvaient pas répondre en augmentant leur production. La réponse en termes d'augmentation de la production que l'on attendait en réaction à l'augmentation des prix n'a pas eu lieu.

Pour l'Afrique de l'Ouest en particulier, cet épisode renforça l'urgence de repenser complètement le développement agricole, et provoqua une correction politique en faveur des aliments de base, longtemps négligés au profit d'un petit nombre de produits destinés à l'exportation. Ainsi, les gouvernements de l'Afrique de l'Ouest répondirent aux perturbations du commerce des denrées alimentaires en remettant l'accent sur la sécurité alimentaire, en termes d'autosuffisance, de recours accru à la production nationale de produits de base et de dépendance réduite aux importations. À court terme, ceci se traduisit par des interventions qui étaient des conséquences directes de la crise pour stimuler la production (initiatives nationales concernant, selon les pays, le riz, le maïs, et le manioc), et un nouvel élan pour accroître la productivité à moyen terme. La crise donna également une nouvelle impulsion au processus PDDAA.

Plus important encore, l'environnement consécutif à la crise donna naissance à un nouveau *mode opératoire* donnant une plus grande crédibilité à une diversification accrue des productions agricoles de base – clés pour la sécurité alimentaire –, qui reçurent une plus grande attention que dans le passé, en prenant en considération l'énorme écart de productivité. En même temps, il faut garder présent à l'esprit qu'une attention portée de manière trop restrictive aux seules denrées alimentaires de base n'est ni faisable ni souhaitable dans la mesure où les marchés de produits de base ne sauraient être suffisants pour exploiter le potentiel agricole de l'Afrique de l'Ouest dans sa totalité, compte tenu de la diversité des conditions de croissance des plantes et des systèmes agro-écologiques. En outre, atteindre une meilleure sécurité alimentaire exige non seulement d'améliorer la disponibilité alimentaire mais aussi un accès plus important aux denrées alimentaires à travers une augmentation des revenus, celle-ci pouvant être facilitée par une plus grande diversification des cultures. La diversification continuera à donner l'importance qui leur est due aux cultures commerciales et aux exportations, qui continuent à générer des revenus importants,

malgré une érosion relative des parts du marché global. Par conséquent, le nouveau modèle de développement propose une diversification qui englobe à la fois les cultures alimentaires de base et les cultures commerciales.

La nécessité de reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest, en se basant sur une agriculture largement diversifiée, devient de ce fait parfaitement évidente. Une telle reconstruction doit être fondée sur le triple objectif d'améliorer la productivité (P), de promouvoir la compétitivité basée sur le marché (C) et assurer l'inclusion des petits exploitants agricoles (I). En Afrique de l'Ouest, les améliorations de la productivité passent par la généralisation des meilleures pratiques permettant d'améliorer le rendement, le traitement de la diminution importante de la fertilité des sols, la pression croissante foncière, et l'amélioration de la rémunération du travail. Améliorer la productivité exige également une meilleure gestion des risques, de lutter contre les vulnérabilités des petits agriculteurs et de renforcer la capacité de résistance des systèmes de production alimentaires de base. Des chaînes de valeur agroalimentaires compétitives doivent pouvoir compter sur une demande importante, sur l'appui des industries, sur des intrants de qualité et sur la concurrence entre les entreprises ; les chaînes de valeur agroalimentaires exigent aussi la mise en place d'un environnement législatif et politique, et la coordination entre les différents acteurs des chaînes de valeur.

Le développement de chaînes de valeur incluant les petits exploitants est essentiel pour arriver à une plus forte croissance du secteur agricole, et est critique pour améliorer les moyens de subsistance des pauvres en milieu rural. Étant donné le très grand nombre de contraintes auxquelles font face les agriculteurs travaillant à petite échelle, des efforts plus importants doivent être faits pour s'assurer que les marchés prennent mieux en compte ces producteurs, y compris les femmes qui jouent un rôle significatif dans les chaînes de valeur de produits alimentaires de base. Les femmes doivent faire face à des contraintes supplémentaires dans l'accès aux ressources (terre, crédit, technologie, formation, conseil) et il faut donc proposer des interventions qui leur soient appropriées. Par exemple, une grande partie du riz produit au Burkina Faso est étuvé par des femmes qui jouent un rôle central dans le développement potentiel de la chaîne de valeur du riz ; pourtant les femmes doivent faire face un grand nombre de contraintes (crédit, formation, organisation et capacité) qui les empêchent de jouer un rôle beaucoup plus dynamique leur permettant de faire évoluer le riz vers une agro-industrie prospère.

Il est clair qu'un soutien politique est une nécessité critique pour initialiser la transformation requise des chaînes de valeur en Afrique de l'Ouest. La compréhension du rôle des principaux intervenants jouant un rôle dans cette transformation est tout aussi importante : il s'agit du secteur public, du secteur agro-industriel privé, du secteur financier, et des producteurs et de leurs organisations. La compréhension du rôle respectif de chacun est un élément essentiel pour formuler les réformes nécessaires du marché et des institutions, et pour tracer les contours de l'environnement politique approprié.

2. Faire des choix politiques judicieux – les priorités pour la transformation des chaînes de valeur de produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest

Les principaux acteurs dans les chaînes de valeur agroalimentaires peuvent être groupés dans quatre grandes catégories (ou agents du marché) : (i) agences publiques, (ii) agro-industries (fournisseurs d'intrants, industries de transformation), (iii) institutions financières, et (iv) producteurs et leurs organ-

isations. Chacun des quatre acteurs joue un rôle critique bien défini au sein du système agroalimentaire. Le rôle du secteur public est de mener des interventions qui agiront comme un catalyseur permettant de créer un environnement propice et la définition des bonnes politiques.

Cependant le développement complet des chaînes de valeur des produits alimentaires de base dépend principalement des acteurs privés de l'agroalimentaire, en incluant ceux qui travaillent à petite et à moyenne échelle, qui contribuent à la création des marchés, à l'innovation et à l'amélioration des standards de qualité. Une agro-industrie dynamique dépend aussi d'institutions de crédit fonctionnant bien, qui établissent des partenariats commerciaux avec les industries de transformation, les fournisseurs d'intrants et les producteurs et contribuent par des financements ainsi qu'avec des formations dans le domaine financier et le développement des capacités. Enfin, aucune chaîne de valeur ne peut prospérer sans les producteurs et leurs organisations – l'agent du marché nécessaire qui peut contribuer à un développement des chaînes de valeur plus dynamiques et plus inclusives.

Le secteur public intervient en faveur du développement des chaînes de valeur des produits alimentaires en définissant l'environnement politique général, s'intégrant dans de grands objectifs stratégiques, à savoir la sécurité alimentaire, la réduction de la pauvreté et la croissance. Le secteur public tend à créer l'environnement approprié pour les affaires (sécurité, législation, infrastructure, recherche et développement), et à faciliter l'intégration au marché des petits exploitants. Dans un contexte de transformation des chaînes de valeur alimentaires, les priorités du soutien politique incluent les points suivants : (a) développer des marchés d'intrants privés et proposer des incitations pour leur utilisation par les agriculteurs ; (b) favoriser la diffusion et le transfert d'informations, y compris les signaux du marché pour stimuler les échanges, et en améliorer la qualité et la valeur ; (c) augmenter les investissements ayant un impact élevé, faciliter le développement et le transfert des technologies et promouvoir la participation du secteur privé, réduire les risques pour les investissements, et promouvoir des partenariats public – privé ; (d) s'assurer que le marché présente les mêmes opportunités pour les producteurs nationaux que pour les importations qui leur font concurrence, et harmoniser les politiques commerciales par le biais de mesures de soutien national ; (e) promouvoir les structures pour encourager un engagement plus important et développer des liens plus forts entre les producteurs et les acheteurs ; et (f) renforcer la capacité des petits agriculteurs et de leurs organisations afin d'accroître leur participation au marché.

2.1 Augmentation de la productivité : promouvoir des marchés privés d'intrants et mettre en place les incitations appropriées pour l'utilisation d'intrants

Parmi les leviers clés permettant d'améliorer la productivité des cultures alimentaires de base, on trouve les incitations et les mesures politiques qui encouragent une plus grande utilisation des intrants par les agriculteurs. L'accent doit être mis sur l'encouragement des initiatives privées et les systèmes basés sur le marché, alors que les agences publiques peuvent jouer un important rôle direct dans la recherche et le développement dans le domaine des semences ainsi qu'en agissant comme un catalyseur pour la production et la distribution de semences commerciales réalisées par le secteur privé. Dans les phases initiales du développement du marché des intrants, le secteur public peut aussi diminuer le coût des intrants pour les producteurs en subventionnant des achats en grande quantité auprès du secteur privé et en offrant des incitations fiscales pour les réseaux et les distributeurs privés d'intrants. Une autre mission critique du secteur public est d'assurer les contrôles de qualité sur les engrais et les semences.

Cela dit, les subventions directes proposées aux agriculteurs par le Gouvernement pour les engrais ou les semences ont rarement fonctionné, ne sont pas durables, sont sujette à des fuites (en particulier la

contrebande Transfrontalière) et ont très peu d'impact si ce n'est une augmentation temporaire de la production. Plus sérieusement, les subventions directes aux intrants ont pour résultat de décourager l'émergence d'un système de fourniture viable et privée d'intrants aux producteurs. Par exemple, le Nigéria a expérimenté un programme de subventions des engrais pour ensuite l'abandonner car difficile à mettre en œuvre, sujet à des fuites, et inefficace. Pour le remplacer, le Nigéria s'est orienté vers un soutien indirect à l'utilisation des intrants par une facilitation de l'accès au crédit. Il ya, cependant, des expériences réussies avec des subventions ciblées utilisées ailleurs en Afrique (Rwanda, Malawi) qui peuvent être reproduites en Afrique de l'Ouest.

Proposer des crédits pour augmenter l'utilisation des intrants présente beaucoup d'avantages, parmi lesquels l'un des plus importants est la flexibilité qu'il offre aux producteurs dans le choix d'une gestion optimisée des engrais pour leur situation en fonction de leurs systèmes de production ainsi que du niveau de fertilité des sols. Au Bénin, le *Projet de Gestion Intégrée de la Production et des Déprédateurs* (GIPD) est un exemple réussi de programme intégré d'utilisation d'engrais qui combine des techniques d'engrais organiques et minéraux pour traiter le problème de la diminution de fertilité des sols, résultant de l'utilisation excessive d'engrais par le passé.

L'augmentation de l'utilisation des intrants n'est que la première étape pour améliorer la productivité. Cette dernière exige également un meilleur accès aux technologies et équipements appropriés par les petits agriculteurs et les petites et moyennes entreprises. Cela nécessite diverses interventions et mesures de soutien y compris l'octroi de crédits subventionnés et des investissements pour l'acquisition des moyens de production visés ; il faut également résoudre les contraintes foncières qui bloquent les possibilités d'investissement des petits producteurs et productrices et limitent leur accès au crédit. Un meilleur accès aux intrants, équipements et technologies auquel s'ajoute une formation en techniques de production et en gestion (par le biais des centres de formation, écoles champs pour les agriculteurs) sont nécessaires pour améliorer le revenu unitaire du travail. Ces mesures doivent être intégrées dans le cadre de stratégies sectorielles de développement.

2.2 Résolution du problème persistant du crédit pour les agriculteurs travaillant à petite échelle : solutions innovantes pour les chaînes de valeur de produits alimentaires de base

L'accès à la finance pour les producteurs travaillant à petite échelle et les opérateurs des chaînes de valeur est la pierre angulaire pour une chaîne de valeur fonctionnant correctement et une garantie pour un développement agricole continu. Pour la majorité des petits producteurs et productrices, le crédit pour les cultures vivrières est souvent inaccessible, ou offert avec des taux d'intérêt trop élevés. La suppression des contraintes en matière de crédit et de financement reste un immense défi pour le développement des chaînes agroalimentaires. Les principes de Kampala constituent des lignes directrices utiles pour la recherche de solutions. Certains des principes applicables visent à : (i) mettre en œuvre une législation pour supprimer les barrières au financement des opérations agricoles telles que les récépissés d'entrepôts, la production agricole sous contrat, et le soutien à l'émergence d'institutions financières locales viable ; (ii) développer les marchés financiers pour supporter la capacité accrue des institutions financières à prêter et à satisfaire la demande du marché ; (iii) renforcer les organisations d'agriculteurs de manière à ce que l'extrémité (côté production) des chaînes de valeurs agricoles devienne un élément influent de la définition des politiques de financement de l'agriculture ; (iv) améliorer les connaissances financières et la formation au commerce agricole, en incluant les femmes et les jeunes ; et (v) assurer durablement un flux d'information sur les marchés, les prix à la production, les coûts des intrants et les coûts et les conditions du financement et du crédit.

Des solutions innovantes sont nécessaires pour les cultures alimentaires de base et devraient inclure le secteur public ou des partenariats public-privé. Certains modèles financiers qui sont utilisés avec un certain succès pour les cultures commerciales ou d'exportation pourraient également être expérimentés avec les cultures de produits de base. Parmi ceux-ci on peut citer : (i) le modèle du prêteur social (qui met l'accent sur des prêts directs aux organisations de producteurs et aux entreprises de petite taille) ; (ii) le financement direct de structures de sous-traitance lorsque des relations entre les producteurs et les acheteurs existent déjà ; (iii) des systèmes de financement qui impliquent deux ou trois partenaires, incluant une institution financière, une organisation de producteurs et une agence gouvernementale (parfois avec le soutien financier d'un donateur) qui offre souvent un fonds de garantie pour venir en aide au programme.

On peut citer comme exemple le Programme National de Croissance Rurale du Ghana (*Ghana's National Rural Growth Programme - NRGP*) qui a réalisé un test pilote d'un nouveau système de crédit dans le cadre du développement des chaînes de valeur des cultures industrielles, des fruits et légumes exportés, des cultures réalisées essentiellement par les femmes, et des animaux. Dans ce programme, des groupes d'agriculteurs, y compris ceux qui participent à des structures de sous-traitance peuvent s'enregistrer comme une entreprise connue sous le nom de Fonds Spécialisé (*Special Purpose Vehicle - SPV*). Les SPV ont un accès au financement par les banques commerciales et peuvent proposer aux fermiers (aux sous-traitants) des crédits aux intrants (engrais, herbicides, etc.), des machines et d'autres services mécaniques, ainsi que de la formation dans le domaine de la cohésion du groupe et de la coordination. Ce programme semble fonctionner avec une croissance continue et concerne plus de 2 500 fermiers Ghanéens (en juillet 2012) qui bénéficient du système de crédit, avec un taux élevé de remboursement (91 à 98 %).

Le Nigéria propose un modèle différent pour faciliter l'accès au crédit pour les chaînes de valeur. Dans le cadre du Système Partagé Basé sur des Incitations (*Incentives-Based Shared System*), le gouvernement du Nigéria, par le biais de la Banque Centrale, offre des incitations aux banques commerciales pour qu'elles prêtent aux industries agro-alimentaires privées en réduisant leurs risques d'investissements dans le secteur agricole. Il en résulte que de nombreuses banques commerciales au Nigéria ont développé leurs activités de prêt et d'investissement, en mettant particulièrement l'accent sur la production de semences, domaine dans lequel elles ont recherché activement des partenaires potentiels pour développer la production et la distribution de semences.

Une autre approche prometteuse pour faciliter l'accès au crédit pour les producteurs dans les chaînes de valeur de produits alimentaires de base est le crédit-stockage ou warrantage. Dans ce système, les producteurs stockent des quantités spécifiées de leurs excédents de production (en général des céréales ou d'autres types de récolte facile à stocker) dans un entrepôt fiable, géré conjointement par une institution financière. La récolte stockée est utilisée comme garantie pour accéder au crédit. Lorsque le crédit est remboursé, le producteur peut reprendre sa production et la vendre quand les prix du marché sont au plus haut. Le *warrantage*, initialement introduit par la FAO au Niger, s'est depuis répandu dans plusieurs pays de la région et est adopté par un nombre croissant d'organisation de producteurs essentiellement dans le domaine des céréales. Dans le cadre du projet financé par l'union européenne « *Programme ALL-ACP pour les produits de base dans les pays Afrique-Caraïbes-Pacifique* » (*ALL-ACP Programme for Basic Commodities in the ACP countries*), la FAO a étudié plusieurs organisations de producteurs en Afrique de l'Ouest et en a tiré la conclusion que si le *warrantage* est une innovation institutionnelle puissante pour l'accès au crédit, son succès dépend d'un nombre de conditions critiques qui doivent être satisfaites telles que (i) la présence d'un partenaire financier local ; (ii) une organisation de producteurs fonctionnelle avec suffisamment de capacité de coordination interne et suffisamment de capacité de stockage ; (iii) un produit stockable sujet à des cycles de prix prévisible (maximum et

minimum au cours d'une saison) ; et (iv) la capacité de l'organisation de producteurs à satisfaire ses obligations contractuelles vis-à-vis du partenaire financier.

2.3 Mise en œuvre de politiques pour favoriser des industries agro-alimentaires inclusives et le rôle de catalyseur des partenariats public-privé

La grande majorité des produits alimentaires de base (céréales, racines et tubercules, produits de l'élevage, horticulture) est destinée aux marchés nationaux informels dans les pays en développement. Malgré le développement de supermarchés, la grande majorité des petits exploitants agricoles (entre 60 et 80 %) continue à vendre leurs produits par le biais de canaux traditionnels informels et de marchés de rue.

Il faut étudier sérieusement l'organisation dans laquelle les industries agro-alimentaires travaillent directement avec les petits exploitants agricoles, dans la mesure où elles peuvent tirer profit de l'efficacité reconnue de ces derniers et des avantages comparatifs des petits exploitants, ainsi que de la fiabilité d'approvisionnements sécurisés. La réponse dépend du niveau de risques et de la manière dont ils sont pris en compte. Parmi les risques auxquels doivent faire face les agro-industries, on peut citer les difficultés pour les petits exploitants agricoles à satisfaire aux exigences des standards et normes de qualité, à l'exécution de leurs engagements, ainsi que les problèmes de communication et de coordination. Les agriculteurs travaillant directement avec les agro-industries ont en général besoin d'une capacité plus élevée dans le domaine de la négociation, d'une meilleure coordination interne pour satisfaire les obligations contractuelles, tout cela reposant sur une meilleure organisation et d'un niveau plus élevé de connaissance du marché et des affaires.

Pour les agriculteurs travaillant à petite échelle, la transition d'une agriculture de subsistance à une agriculture commerciale dépend de la manière dont ces petits exploitants peuvent progresser le long de l'échelle d'intégration du commerce et du marché, et dans l'autre sens des opportunités pour les entreprises agro-alimentaires pour se procurer une plus grande partie de leurs matières premières agricoles auprès des producteurs travaillant à petite échelle.

Une forme particulière de relations gérant les approvisionnements entre l'agro-industrie et les producteurs à petite échelle est la structure de sous-traitance, ou de plantations satellites – un accord contractuel d'approvisionnement dans lequel l'industrie privée fournit des services aux petits agriculteurs sous la forme de conseil, de formation et d'intrants, en échange de la fourniture de matières premières agricoles à un prix convenu. Les structures de sous-traitance, trouvées essentiellement dans les chaînes de valeur de produits destinés à l'exportation, ont la faveur des gouvernements et des partenaires de développement, pour encourager un plus grand nombre de producteurs à petite échelle à participer dans les chaînes de valeur. Pourtant en pratique, la structure de sous-traitance ne fonctionne pas toujours bien et il arrive souvent qu'elle ait pour conséquence des ventes parallèles ou des ruptures de contrat de la part des producteurs. C'est le cas pour l'industrie du palmier à huile au Ghana où la vente parallèle par les agriculteurs est justifiée par le fait que les moulins à huile augmentent leurs prix pour les intrants et baissent les prix offerts pour les grappes de fruits frais (FFB) sans consultation ni coordination avec les agriculteurs qui les approvisionnent. Ces derniers réagissent souvent en vendant plutôt sur le marché ouvert où les prix sont plus élevés. Ce cas met en lumière l'importance d'une coordination étroite dans les négociations tarifaires entre les agro-industries et les agriculteurs qui les approvisionnent, ce qui implique des relations qui valorisent la confiance et qui ont pour objectif la recherche d'arrangements gagnant-gagnant sur les prix, la qualité et l'approvisionnement, pour les deux parties. D'autres conditions de succès incluent la sélection des agriculteurs participants, en se

basant sur leurs mérites et l'importance de la formation des agriculteurs. Les mêmes exigences pour une coordination étroite et des négociations transparentes s'appliquent aux accords commerciaux entre les producteurs sous-traitants et les fournisseurs d'intrants.

Il existe également des cas de bon fonctionnement de relation entre l'industrie agro-alimentaire et les producteurs à petite échelle. Le Sénégal en offre un bon exemple, impliquant une entreprise agro-alimentaire dans le domaine laitier et des producteurs de lait, située à Richard Toll à l'est de Dakar. Dans ce cas, une initiative gérée par un acteur privé (Laiterie du Berger) s'est développée pour produire des produits laitiers en utilisant du lait provenant de fermes locales. L'établissement de traitement des produits laitiers collecte, traite et vend du lait sur le marché de Dakar et propose à ses fournisseurs de lait des services sur les techniques permettant d'améliorer la qualité et le rendement. De plus, une ONG est impliquée et propose des formations aux agriculteurs participants, en mettant l'accent sur le développement de capacités non fournies par l'établissement industriel. Toutefois, le succès de cette expérience est lié à la nature localisée d'un marché laitier monopolisé avec une seule entreprise agro-alimentaire opérant dans la région. Ces conditions agissent fortement en faveur de relations commerciales étroites qui favorisent la coordination et la collaboration.

Les partenariats public-privé pour le développement des chaînes de valeur

Les secteurs publics et privés sont tous les deux des acteurs essentiels pour reconstruire le potentiel alimentaire de la région, mais avec des rôles et des objectifs différents. Les partenariats public-privé peuvent être un instrument efficace pour créer la synergie nécessaire pour mettre en place des chaînes de valeur compétitives et inclusives. Il existe nombre de bonnes pratiques pour illustrer comment celles-ci peuvent fonctionner dans les chaînes de valeur de produits alimentaires de base. Un exemple nous vient de la chaîne de valeur du riz au Sénégal où le gouvernement, soucieux d'améliorer l'approvisionnement en riz local, a encouragé la création d'un consortium géré par le secteur privé pour traiter et distribuer le riz local aux marchés urbains en utilisant un réseau d'importateurs de riz. Le consortium connu sous le nom de SPCRS est constitué de 13 commerçants-importateurs, six organisations de producteurs et des transformateurs. Après une courte période, l'entreprise a réussi à améliorer la qualité du riz proposé sur le marché, et travaillait sur le renforcement des capacités de collecte et de traitement du riz, ce qui nécessite des investissements importants dans les machines de traitement.

Un second exemple vient du Ghana, qui a lancé le Fonds pour la Sous-Traitance et la Chaîne de Valeur (*Out grower and value chain fund - OVCF*). Grâce à ce programme, le gouvernement souhaite améliorer l'accès à des financements à moyen et à long terme pour des investissements productifs réalisés par des agriculteurs travaillant à petite échelle et participant à des modèles de sous-traitance. Le programme OVCF amena les agriculteurs, les opérateurs techniques (industriels de transformation, exportateurs ou agrégateurs) et les banques à se rencontrer. Plusieurs facteurs ont contribué au succès du programme OVCF parmi lesquels : (i) des accords contractuels tripartites (entre les agriculteurs, les opérateurs techniques, les banques) ; (ii) la fourniture de services de bonne qualité dans les domaines techniques et financiers et l'accès à la formation ; (iii) une tarification transparente et la connaissance du financement par les banques participant aux chaînes de valeur et des liens. Une des caractéristiques remarquable du programme est l'application de critères d'éligibilité basés sur le mérite pour chacun des trois principales catégories de participants.

Un autre exemple réussi de partenariat public-privé vient également du Ghana : c'est le programme géré par le secteur privé et soutenu par le gouvernement appelé Programme d'Amélioration et de Commercialisation des Racines et Tubercules (*Root and Tuber Improvement and Marketing Programme -*

RTIMP). Ce programme propose des services aux producteurs de manioc et aux transformateurs pour améliorer les étapes post- production. Le RTIMP fonctionne avec des groupes de producteurs de manioc et met l'accent sur les activités visant à améliorer la productivité telles que la multiplication et la distribution de produits de plantation améliorés, les centres de bonnes pratiques, les visites sur le terrain, l'analyse financière des activités de la chaîne. Le programme supervise également un réseau de petites parcelles exploitées par des agriculteurs participants, qui cultivent des variétés améliorées ainsi que des centres de bonnes pratiques pour traiter le manioc en utilisant des équipements standardisés. Une caractéristique remarquable de ce programme est qu'il est demandé aux agriculteurs de payer pour tous les services de formation qu'ils reçoivent. Un autre critère très important est une présélection des groupes de producteurs pour vérifier leur niveau de préparation avant de les enrôler, et d'assurer la durabilité du programme. Pour assurer la durabilité du programme, un comité consultatif sur les affaires met l'accent sur les options d'autofinancement comme composants d'une stratégie de sortie au moment où le soutien financier du gouvernement et des donateurs s'arrête.

2.4 Le rôle critique du commerce intra-régional dans la reconstruction du potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest

L'amélioration de l'accès aux marchés, qu'il s'agisse du marché local, régional ou international, est la pierre angulaire d'une transformation durable des chaînes de valeur alimentaires en Afrique de l'Ouest. Pourtant il est tout à fait évident que la région dans son ensemble continue à souffrir d'un niveau insuffisant d'échanges commerciaux comparés à son potentiel, le commerce intra-régional étant particulièrement faible. Par exemple, le maïs produit localement, ne représentait que 3 % des importations de la CEDEAO entre 2005 et 2009, ce qui est un pourcentage trop faible même s'il est doublé ou triplé par le biais du commerce informel. De même, le sorgho et le mil – deux autres produits de base dans la région – pourraient être beaucoup plus commercialisés au niveau intra-régional que ce n'est le cas actuellement, dans la mesure où les industries de transformation alimentaire (brasserie, producteurs d'aliments pour animaux, et autres) trouvent beaucoup plus simple d'importer du sorgho et du mil de l'extérieur de la région plutôt que de s'approvisionner localement.

Même si le commerce transfrontalier informel a bien lieu et concerne une grande variété de produits alimentaires (huile de palme, maïs, sorgho, niébé, oignons, animaux vivants), il continue à ne représenter que de petites quantités qui traversent les frontières essentiellement par le biais d'un réseau de relations commerciales personnelles. Les coûts de transaction des flux transfrontaliers sont très élevés comme l'indiquent les importants différentiels de prix (souvent le double voire plus) entre les centres de production et les centres de consommation urbains. Ces coûts de transaction élevés sont dus en grande partie à des infrastructures de transport et de communication obsolètes, à des marchés régionaux fragmentés et à l'absence de politique commerciale prévisible. De plus, le réseau commercial est faible dans la mesure où il y a très peu d'intermédiaires commerciaux travaillant à grande échelle (comme il en existe beaucoup en Afrique du Sud) qui exercent les fonctions de régulateur du marché à une plus grande échelle et ont la souplesse de passer d'un corridor commercial à un autre et de tirer profit de nouvelles opportunités commerciales.

Le véritable défi pour l'Afrique de l'Ouest est de savoir comment débloquer le potentiel du commerce intra-régional et développer les marchés de produits alimentaires de base comme composants d'une stratégie plus vaste visant à reconstruire le potentiel alimentaire de la région.. C'est là un défi de taille, car il exige de surmonter bon nombre de contraintes qui relèvent à la fois des institutions, des règlements, de l'infrastructure et de la technologie. De plus ceci demande une approche régionale

et nécessite un alignement et une harmonisation politiques entre les pays de la région. Le cadre institutionnel est fourni par la CEDEAO et l'UEMOA ; les deux organisations régionales ont reçu pour mandat de travailler à une plus grande intégration économique ; de plus, le cadre stratégique existe et il est défini par le processus PDDAA et sa stratégie régionale agricole associée c'est-à-dire l'ECOWAP pour la CEDEAO et la Politique Agricole de l'Union (PAU) pour l'UEMOA. En théorie, la facilitation du commerce et le développement du marché figurent en bonne place dans le PDDAA (en particulier dans le pilier II). Mais en pratique, il existe de nombreux obstacles sur la route permettant de réaliser une plus grande intégration grâce au commerce. Parmi ceux-ci, on retrouve le non-respect du protocole de la CEDEAO relatif à la libre circulation des personnes, des biens et des services, ainsi que la faible mise en œuvre d'autres instruments politiques tels que le tarif extérieur commun (TEC) et le schéma de libéralisation des échanges (SLE) de la CEDEAO.

Des stratégies et des approches innovantes sont nécessaires pour surmonter les obstacles s'opposant à la facilitation commerciale, et pour concilier les objectifs contradictoires parmi des pays qui cherchent une plus grande intégration économique tout en promulguant des politiques commerciales divergentes. Ces dernières sont souvent réversibles et sont basées sur des objectifs sans grande envergure et à court terme ; elles ne sont donc pas propices à la création d'un climat favorable aux investissements. L'amélioration du commerce intra-régional des produits alimentaires de base demanderait entre autres des efforts plus importants pour attirer l'attention sur le véritable coût économique des barrières au commerce intra-régional. Ceci demande une quantification améliorée et plus systématique des coûts économiques et commerciaux des restrictions commerciales existantes. En utilisant les conclusions de ces études il faut communiquer avec les décideurs politiques sur le thème de l'importance de la sécurité alimentaire d'un point de vue régional et le rôle que le commerce peut jouer dans le processus. Peu d'initiatives ont été lancées pour quantifier les coûts commerciaux. Par exemple, les études entamées par la CEDEAO avec le support de l'USAID ATP fournissent des premières estimations très utiles des coûts économiques provenant des délais subis le long des principales routes commerciales en Afrique de l'Ouest, et montrent comment ils s'ajoutent aux coûts de transaction proprement dits, ce qui rend les produits commercialisés non compétitifs. Au-delà des engagements politiques, il y a également le besoin pour une plus grande coordination entre les agences à l'intérieur des pays, particulièrement entre les ministères concernés (agriculture, commerce, santé), et les agences de sécurité interne et transfrontalière (police, douane, etc.)

D'une manière générale certaines mesures doivent être sérieusement prises en compte pour améliorer les conditions du commerce au sein de la région. Parmi celles-ci on peut citer :

- (i) promouvoir la prise de conscience et l'adhésion aux règles du commerce, particulièrement au niveau des agents frontaliers, des officiers de police et d'autres agents chargés des contrôles, qui sont souvent peu ou pas informés des règlements exacts applicables ;
- (ii) insister pour des engagements plus forts en faveur de la liberté du commerce, en s'assurant que les mesures politiques nationales concernant le commerce (telles que les interdictions saisonnières sur les exportations) n'entrent pas en conflit avec l'ouverture du commerce régional et les engagements pris dans le cadre du schéma de libéralisation des échanges de la CEDEAO (SLEC) et le tarif extérieur commun (CET) ;
- (iii) adopter des règlements et réglementations harmonisés (par exemple standards sanitaires et phytosanitaires, standards de qualité) ;
- (iv) initialiser des mesures pour réduire les coûts de transport, qui restent trop élevés, en particulier en raison du mauvais état des camions, des réglementations excessives ; et
- (v) lutter contre la corruption aux points de passage et aux autres points de contrôle de type commercial.

2.5 Le rôle essentiel des organisations de producteurs comme agent de marché dans la transformation des chaînes de valeurs alimentaires

La relation des petits agriculteurs au marché est globalement subdivisée entre ceux qui produisent pour l'auto consommation (30 à 50% du total), ventes occasionnelles au marché (20 à 30%), ventes régulières sur le marché (3 à 15%) et exploitations purement commerciales (moins de 2%). La majorité des agriculteurs travaillant à petite échelle ne sont pas « organisés » et quand ils le sont, ils choisissent des groupes et des structures, à la fois traditionnels ou formels, qui répondent à leurs besoins variés, au plan économique, social et même politique. Au moment où les agriculteurs évoluent d'un mode de subsistance vers la commercialisation, le marché devient un facteur important et les agriculteurs trouvent souvent qu'il est nécessaire de se regrouper en groupements ou en organisations qui peuvent mieux réduire les coûts de transaction, améliorer l'accès au crédit et aux outils de production et développer les capacités nécessaires pour négocier des accords économiques ou commerciaux avec les partenaires (fournisseurs d'intrants, fournisseurs de services, industries agroalimentaires).

Comme cela a été indiqué précédemment, les organisations de producteurs (OP) sont l'un des quatre agents de marché principaux, nécessaires pour la transformation des chaînes de valeur des produits alimentaires de base (les trois autres étant le secteur public, l'industrie agroalimentaire et le secteur financier). Dans presque toutes les initiatives, les schémas et les programmes impliquant la participation des agriculteurs, les organisations de producteurs deviennent l'intermédiaire préféré pour atteindre ces agriculteurs et mettre en œuvre les interventions.

En Afrique de l'Ouest, un grand nombre d'organisations de producteurs ont été formés dans les années 1990 suite aux programmes d'ajustements structurels, la privatisation du secteur agricole, et le recul de l'Etat. Ces OP ont été regroupées au sein des fédérations nationales (comme CNOP-Mali, CNOP-Guinée) devenus actifs dans le plaidoyer au nom des agriculteurs dans la formulation des politiques agricoles. Au niveau régional, le ROPPA (Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'ouest) a été formé pour jouer un rôle de plaidoyer au nom des agriculteurs de la sous-région et a contribué à l'élaboration de la stratégie agricole régionale (ECOWAP).

Pourtant, la plupart des organisations de producteurs au niveau local sont restées faiblement structurés avec une fonctionnalité économique limitée. Les quelques exceptions notables (Fédération Paysanne de Fouta Djallon en Guinée, Faso Jigi au Mali, UGCPA dans Burina Faso) ont toutes bénéficié d'un grand appui auprès des bailleurs de fonds qui leurs ont aidés à améliorer leur performance sur le marché et à atteindre un certain degré d'autonomie. Mais la majorité des organisations de producteurs ayant des objectifs économiques présentent une faible capacité d'insertion sur le marché due aussi bien à des facteurs internes limitant (gouvernance inadaptée, manque de transparence, capacités techniques et de gestion limitées, faible cohésion de groupe) qu'externes (manque de soutien des institutions publiques, faible ou manque d'opportunités commerciales/d'affaires avec les fournisseurs d'intrants, manque de relations rapprochés avec les institutions de finances, faible pouvoir de négociations avec les agents de l'industrie agro-alimentaire).

Une telle généralisation trouve ses racines dans la manière dont ces organisations ont été formées, par qui elles ont été formées, et dans quel but. Typiquement les organisations de producteurs initialisées par les gouvernements pour des tâches liées à un seul objectif ont tendance à avoir un faible niveau de performance quand on les considère comme des agents du marché. Par exemple *au Sénégal*, les coopératives établies par le gouvernement ne sont que faiblement efficaces dans la mesure où leurs membres limitent leur participation à vendre juste la quantité nécessaire pour compenser leurs dettes. *Au Nigéria*, on observe un problème similaire, car les groupements d'agriculteurs formés par

le gouvernement ne sont que faiblement efficaces dans la mesure où ils ne sont utilisés que comme canaux de fourniture de services gouvernementaux aux agriculteurs sans étendre leurs capacités à devenir des institutions autonomes et autogérées s'appuyant sur les opportunités existantes du marché. Au Libéria, le gouvernement et les bailleurs de fonds ont également poussé à la création de coopératives d'agriculteurs, mais ils ont connu un succès limité dans la mesure où les groupes bailleurs de fonds uniquement l'acquisition d'outils de travail et de ressources fournis gratuitement, créant ainsi un moteur de coopération non viable. Les groupes à but unique créés par l'industrie agroalimentaire ne réussissent pas forcément mieux, et ils restent également fragiles si leur seul objectif est simplement de faciliter la livraison des produits de l'industriel agroalimentaire, sans les mesures d'accompagnement qui permettent aux groupes de producteurs d'améliorer leurs capacités internes à négocier efficacement sur le marché et à développer des relations commerciales fiables.

La mise en place d'organisations de producteurs autogérées, autonomes et capables de se développer de façon indépendante sur le marché exige de satisfaire un certain nombre de conditions essentielles. La première est l'existence d'un potentiel d'affaires ou d'opportunités de marché sur lesquels les organisations de producteurs focaliseront leurs stratégies, leurs interventions et leur organisation. Vient ensuite l'exigence d'une bonne gouvernance et coordination interne, ce qui constitue la pierre angulaire pour des décisions efficaces et une bonne coopération permettant d'atteindre des performances élevées. Troisièmement, on trouve la nécessité pour ces organisations de producteurs d'avoir des membres proches en termes d'objectifs et d'attentes afin d'éviter les conflits, les paralysies et l'absence d'action collective.

Il ne s'agit là que des exigences essentielles minimales, qui doivent être satisfaites pour assurer que l'organisation de producteurs puisse devenir un agent du marché efficace. Au-delà de ces exigences, avec le temps et l'expérience, l'organisation de producteurs doit avoir pour objectif de développer ses capacités et sa crédibilité, premièrement entre ses dirigeants et ses membres, et ensuite entre l'organisation de producteurs elle-même et ses partenaires techniques (industrie agroalimentaire, secteur financier, etc.). La vitesse à laquelle une organisation de producteurs peut atteindre sa pleine capacité dépend beaucoup de l'existence d'un environnement favorable, à la fois économique et institutionnel. L'existence d'organismes publics chargés de fournir un accompagnement stratégique aux OP est une condition institutionnelle essentielle. Aussi, vis-à-vis des partenaires du secteur privé, l'existence d'options alternatives pour les agriculteurs pour accéder aux intrants et pour vendre leurs produits peut renforcer leur pouvoir de négociation au nom des membres avec un partenaire technique particulier et augmenter ainsi la probabilité d'arriver à des accords gagnant-gagnant pour les deux parties.

Une condition importante est que l'aide fournie aux organisations de producteurs doit impliquer le partage des coûts par les agriculteurs recevant les services. Non seulement cela renforcera la demande pour des formations répondant à des besoins, mais cela encouragera aussi l'appartenance basée sur le mérite à des projets financés par les donateurs. En particulier, il est nécessaire d'insister sur le partage des coûts avec les agriculteurs bénéficiaires et éviter de fournir des services gratuits, car cela envoie des signaux erronés aux agriculteurs et ne peut être poursuivi au-delà de la courte durée de vie du projet.

Alors qu'il existe un consensus général pour dire que les organisations de producteurs orientées vers le marché doivent être renforcées, il existe peu d'approches ayant fait leurs preuves, applicables à cet objectif. Une approche consiste à examiner les expériences réussies et en tirer les enseignements nécessaires. Il s'agit des expériences réussies de la Confédération Nationale des Organisations Paysannes de la Guinée (CNOP-G), la FONGS au Sénégal (Fédération des organisations non-gouvernementales du Sénégal) et de l'UGCPA au Burkina Faso. On peut également utiliser les principes du « modèle d'entreprise inclusif », permettant de diagnostiquer les contraintes et de proposer des solutions pour améliorer les liens entre les producteurs et les acheteurs. Cette méthode a ciblé plus particulièrement des coopératives spécialisées

dans des marchés de niche concernant des produits de haute valeur ou des produits d'exportation. L'approche peut être efficace dans les cas où des opportunités de valeur ajoutée non exploitées existent. Toutefois l'application des principes économiques dans le cas d'organisations de producteurs ou de coopératives reste d'envergure limitée car elle s'adresse à un seul segment au sein d'une chaîne de valeur prix en l'isolant d'exigences plus vastes telles que la gouvernance, la coordination et la capacité d'adresser un ensemble de difficultés du marché auxquelles font face les producteurs.

Une autre approche, développée par la FAO, est la méthodologie GAIN (Gouvernance, Autonomie, Intégration, basé sur les Besoins, en anglais : *Governance, Autonomy, Integration, Needs based*) qui réalise un diagnostic complet d'une organisation de producteurs avec l'objectif d'initier des processus de changement endogène qui transforment progressivement l'organisation de producteurs en un agent du marché autosuffisant et autonome économiquement parlant. La méthodologie GAIN met en œuvre un cadre de travail participatif et itératif pour s'attaquer aux opportunités du marché et aux problèmes de gouvernance et de coordination interne, et pour examiner les partenariats potentiels avec des partenaires économiques et institutionnels externes. La méthodologie génère une feuille de route avec les mesures correctives pour développer la capacité ainsi que des objectifs de formation nécessaires pour exploiter les nouvelles opportunités du marché identifiées, ainsi que la structure institutionnelle et de gouvernance pour l'organisation de producteurs. La méthodologie GAIN a été utilisée avec succès dans deux pays d'Afrique de l'Ouest à savoir : le Burkina Faso et le Mali, ainsi que le Cameroun en Afrique Centrale, dans le cadre du programme *ALL-ACP program for basic commodities in ACP countries (Programme ALL-ACP pour les produits de base dans les pays de la région ACP)*.

Certains gouvernements ouest africains ont initié des programmes spécialement conçus pour renforcer les organisations de producteurs dans un cadre lié au PDDAA pour le développement des chaînes de valeur. Par exemple, le Ghana a établi un bureau pour aider les organisations économiques d'agriculteurs à développer leurs capacités et a établi une direction générale pour les femmes dans l'agriculture (*Women in Agriculture*) pour vérifier que les initiatives d'investissement ne sont pas sexistes. Au Ghana, le "Programme pour une Agriculture Orientée vers le Marché" (*Market Oriented Agricultural Programme -MOAP*) s'adresse aux organisations de producteurs et réalise un test en mode pilote d'une approche qui vise à amener les organisations de producteurs dans un processus progressif de développement, comportant plusieurs étapes permettant d'atteindre le niveau « prêt pour les affaires » (*business ready*). Ceci est réalisé par un ensemble d'incitations destinées aux organisations de producteurs, et de programmes de formation pour les membres adaptés aux différents niveaux de la préparation aux affaires. Toutefois, ce programme est encore dans sa phase pilote et devrait être intégré avec succès dans un service de conseil remanié

3. Priorités spécifiques aux produits pour une transformation des chaînes de valeur en Afrique de l'Ouest

3.1 Produits d'exportation

Produits d'exportation traditionnels (coton, café, cacao) : nécessité d'achever la transition d'un modèle contrôlé par l'État vers un modèle de développement de chaînes de valeur assisté par l'État et géré par le privé

Les chaînes de valeur des produits destinés à l'exportation vont continuer à avoir un poids significatif dans les programmes gouvernementaux et les stratégies de développement malgré les revers subis sur

les marchés d'exportation depuis les années 1990, et l'effondrement du modèle de développement contrôlé par l'État. Dans le nouveau paradigme applicable à l'agriculture, fondé sur des chaînes de valeur assistées par l'État et gérées par le secteur privé, les produits d'exportation traditionnels, en tant que groupe, continueront à jouer un rôle significatif dans la génération de revenus et l'emploi. Les réformes politiques et institutionnelles sont pour la plupart encore en cours de déploiement pour atteindre un marché libéralisé. Dans ce nouveau modèle, on s'attend à ce que les acteurs de l'industrie alimentaire et les organisations de producteurs jouent des rôles plus importants, alors que le rôle du secteur public évoluera d'un contrôle direct vers un soutien indirect. L'État continuera à aider dans le domaine des services destinés au marché (information sur les marchés, recherche, conseil, contrôle des maladies et de la qualité), à améliorer la productivité, à traiter les défauts du marché (crédit, intrants) et à renforcer le cadre législatif pour les transactions commerciales et les accords économiques. Ces mesures de soutien associées à de fortes incitations destinées aux organisations de producteurs, permettent de réduire de manière significative le nombre d'intermédiaires dans la chaîne de valeur et d'aider des agriculteurs à obtenir une plus grande partie de la valeur ajoutée.

Produits exportés non traditionnels (par exemple : horticulture) : accroître les opportunités du marché et améliorer l'inclusion des petits agriculteurs

Les cultures horticoles d'exportation à forte valeur font face à deux défis : comment augmenter les opportunités des marchés d'exportation et en même temps, faire bénéficier les petits agriculteurs qui ont tendance à être exclus de ces marchés à haute valeur ajoutée. Les marchés d'exportation à forte valeur sont un segment important dans un portefeuille agricole diversifié de la région. Le développement des cultures horticoles dans les années 1990 en Afrique de l'Ouest, est un indicateur fort de l'énorme potentiel de la région vis-à-vis d'un certain nombre de fruits et de légumes tropicaux destinés à l'exportation. Mais un potentiel de croissance encore plus grand est envisageable si l'on arrive à exploiter aussi les marchés locaux et régionaux. Ceci permettrait de développer une base plus étendue pour développer une industrie de traitement des fruits et légumes. Mais en contrepartie, ceci implique de surmonter un certain nombre d'obstacles du marché en raison d'une industrie agroalimentaire étroitement intégrée et coordonnée, souvent dirigée par des entreprises alimentaires internationales ou des négociants en produits alimentaires intervenant à l'échelon global. Ceux-ci sont les principaux moteurs de la demande, et ils imposent des critères de standardisation et de certification très stricts pour satisfaire les demandes des marchés des consommateurs à haut revenu. Dans cette structure, les petits producteurs en Afrique de l'Ouest sont facilement mis hors-jeu et tendent à être exclus des marchés à haute valeur ajoutée. Il en résulte un marché segmenté où le haut de gamme est desservi seulement par des fermes ou domaines travaillant à grande échelle, ce qui ne laisse aux agriculteurs travaillant à petite échelle que la production destinée au marché bas de gamme où les exigences en matière de qualité et les prix sont plus bas.

Cela pose un dilemme pour les gouvernements qui cherchent à promouvoir ces cultures à forte valeur ajoutée comme filières favorables aux plus pauvres et demande des actions correctives pour assurer une plus grande participation au marché des petits exploitants. Des études sur les exportations horticoles à partir de l'Afrique de l'Ouest montrent que des interventions efficaces et ciblées peuvent inclure : (1) le renforcement des coopératives d'agriculteurs ; (2) des investissements subventionnés et ciblés pour des groupes de producteurs qualifiés ; (3) des incitations croissantes pour diversifier les marchés en donnant plus d'importance au marché nationaux et régionaux. Une stratégie agro-industrielle qui cible les marchés locaux et nationaux peut constituer un important tremplin stratégique en direction d'une industrie agroalimentaire plus compétitive capable d'améliorer sa pénétration du marché international. Deuxièmement, en mettant l'accent sur les marchés régionaux avec des standards moins contraignants (c'est-à-dire, la traçabilité) peut libérer de l'espace et du temps pour développer des marchés plus inclusifs en donnant aux groupements

de petits exploitants agricoles une opportunité de développer leurs capacités commerciales pour prendre leur part de la valeur ajoutée. Certains groupes d'agriculteurs peuvent également devenir suffisamment compétitifs pour entrer en concurrence sur les marchés internationaux.

3.2 Les chaînes de valeur des produits de base

Les chaînes de valeur des produits de base montrent en général un plus faible niveau d'intégration et un beaucoup plus grand nombre de canaux commerciaux quand on les compare aux chaînes de valeur des produits exportés. De plus, les agriculteurs sont à la fois producteurs et consommateurs de produits de base. Du fait de leur faible valeur unitaire, les produits de base sont également moins incitatifs pour assumer les risques consistant à assurer la fourniture, la qualité des produits et les standards. Les chaînes de valeur des produits de base en Afrique de l'Ouest subissent des désavantages en termes de coûts quand le marché devient régional et international, en particulier en raison des coûts logistiques élevés (par exemple, le riz). De plus, la compétitivité à long terme est un sujet de préoccupation en Afrique de l'Ouest dans la mesure où l'exploitation des sols et leur épuisement ne sont pas supportables alors que la rémunération du travail reste comparativement faible.

Alors que les cultures de base, en particulier les céréales, les racines et tubercules, demandent une amélioration importante des capacités de transformation des produits agricoles et de meilleures stratégies de coordination entre les agriculteurs et les industries de transformation agricole, tous les pays n'en sont pas au même stade de développement. Dans certains pays, il existe peu de capacités de traitement post-production (Burkina Faso) ce qui implique de mettre la priorité sur l'introduction d'un transfert de technologie de traitement pour développer la capacité initiale de traitement. Au contraire, des pays comme le Nigéria et le Ghana disposent d'une industrie de transformation agricole plus développée et par conséquent peuvent donner une priorité plus importante à l'amélioration des incitations tarifaires, l'accès au crédit, et la création d'un environnement économique favorable.

Les cultures de produits de base regroupent un grand nombre de produits. Dans ce chapitre nous groupons six des produits les plus importants de la région dans quatre grandes catégories. Ces catégories sont :

1. les produits de base possédant un très grand potentiel de croissance à la fois régional et international, et qui font l'objet d'un commerce dans les deux sens (importation et exportation) (HUILE DE PALME)
2. les produits de base présentant un énorme déficit au niveau de la production et une grande dépendance aux importations mais qui ont un grand potentiel pour développer la production nationale (RIZ)
3. les produits de base qui ont un grand potentiel d'augmentation de la production et de la productivité, et un grand potentiel pour approvisionner l'industrie agroalimentaire compte tenu de leurs nombreux usages commerciaux (MAÏS, MANIOC)
4. les produits de base très répandus dans la région, d'une importance critique pour la sécurité alimentaire, mais victime d'une faible productivité due au manque d'intérêt montré par les politiques, malgré un énorme potentiel pour leur transformation dans des chaînes de valeur commerciale (SORGHO, MILLET).

La chaîne de valeur du palmier à huile – faire en sorte d'inclure les petits agriculteurs et les PME parallèlement à l'expansion du secteur déterminée par la demande

Le secteur du palmier à huile en Afrique de l'Ouest dispose d'un important potentiel de croissance dû à la demande en augmentation au plan national et international. Les importantes économies

d'échelle dans les plantations de palmiers à huile favorisent les investissements à grande échelle et créent une structure de marché bimodal où quelques plantations à grande échelle coexistent avec un grand nombre de producteurs de taille petite et moyenne. La production d'huile de palme en Afrique de l'Ouest se conforme dans une large mesure à ce modèle à cette structure de marché bimodal dans la plupart des principaux pays producteurs (le Ghana le Nigéria, la Côte d'Ivoire, le Cameroun). Il en résulte que la chaîne de valeur du palmier à huile est gérée par le secteur privé, le gouvernement jouant un rôle indirect de soutien, qui encourage les schémas de sous-traitance considérée comme le modèle préféré pour inclure les petits exploitants agricoles. Une étude au Ghana montre que le schéma de sous-traitance subit des fuites avec de nombreux problèmes de ventes en parallèle (ou ruptures de contrat) dans la mesure où les agriculteurs participants se plaignent d'avoir peu de contrôle sur les prix des intrants (engrais) ou les prix obtenus pour les grappes de fruits frais (*Fresh Fruit Bunch - FFB*). Dans ce cas, l'absence d'une plate-forme participative pour fixer les prix des FFB, couplée avec la faible capacité de négociation des agriculteurs (qui ne sont pas organisés en groupements), et la possibilité pour les agriculteurs de vendre sur le marché ouvert, contribuent à la fréquence importante des ventes parallèles.

La principale leçon à tirer de ce cas est que le secteur public peut faire plus pour corriger les défauts existants du marché et pour faciliter les conditions d'une plus grande transparence dans le marché de l'huile de palme. Une des possibilités d'intervention consiste à établir des règles du jeu équitable entre les grands et les petits moulins, en créant des fonds d'investissement pour les moulins à huile de palme de taille petite et moyenne, et liés à des accords commerciaux avec les producteurs à petite échelle. Ces investissements permettraient d'accroître la capacité des moulins, d'améliorer la qualité des produits, ainsi que les rendements, et de faciliter la passation de marchés pour les producteurs travaillant à petite échelle, qu'il s'agisse d'hommes ou de femmes. Une deuxième intervention potentielle est d'allouer des fonds pour aider à la création autonome de groupements de producteurs de palmier à huile, et d'encourager une plus grande capacité de coordination pour s'assurer un meilleur accès au crédit, pour accroître les opportunités de marché, et pour augmenter la capacité de négociation des groupes de producteurs avec les transformateurs de palmier à huile. Ces leçons, et les réponses qui seront données, s'appliquent également aux autres pays producteurs de palmier à huile dans la mesure où ils ont la même structure de marché et où les petits exploitants doivent faire face aux mêmes obstacles pour participer au marché.

Chaîne de valeur du riz : comment améliorer la compétitivité et la production de riz local et réduire la dépendance aux importations

Parmi les principaux produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest, le riz occupe une position bien particulière. C'est l'un des rares produits alimentaires dont la consommation a augmenté beaucoup plus vite que la production au cours des deux dernières décennies. Ceci est principalement dû à un taux très élevé d'urbanisation et à une faible croissance de la productivité de la culture du riz, ce qui a rendu la région de plus en plus dépendante des importations, cette dépendance étant de moins en moins viable. Le pourcentage de la consommation de riz satisfait par la production nationale est ainsi tombé de 70 % au milieu des années 1990 à moins de 30 % aujourd'hui. De plus, au fur et à mesure que le riz importé a commencé à dominer les marchés de consommation dans la plus grande partie de la région, il est devenu de plus en plus difficile pour le riz local de le concurrencer, ce qui a découragé les investissements, ce qui a davantage réduit les incitations à produire et à fournir du riz au marché local.

Cette tendance est devenue insoutenable, et politiquement inacceptable, à la suite de la crise alimentaire de 2007 – 2008, ce qui a amené les gouvernements de la région à repenser leur

dépendance aux importations de produits alimentaires et à faire évoluer leurs stratégies de sécurité alimentaire en termes d'autosuffisance. Cependant, une telle évolution demanderait un ensemble de mesures pour améliorer la productivité de la culture du riz et pour enlever les barrières commerciales et institutionnelles pour augmenter la fourniture de riz local aux marchés urbains. Les premières réponses furent principalement dictées par la crise et consistaient essentiellement à subventionner les engrais et les semences, pratique connue pour n'avoir qu'un impact limité à court terme. Ce qui était nécessaire était le type d'incitations qui peut garantir la fourniture durable d'excédents de production de plus en plus importants aux marchés urbains et assurer la croissance des parts de marché du riz local. Les incitations nécessaires incluraient la facilitation de stockage collectif, l'amélioration de la qualité et de la commercialisation du riz, et une meilleure coordination entre les acteurs de la chaîne de valeur, compte tenu de la faiblesse des liens existant au sein de la chaîne de valeur du riz entre les agriculteurs, les fournisseurs d'intrants et les rizeries.

Une stratégie cohérente de développement de la culture du riz doit s'efforcer de faire disparaître les facteurs dissuasifs existants révélés dans le cas du Mali par une étude OCDE-FAO sur les dépenses et les investissements dans l'agriculture. L'étude a montré que malgré des investissements élevés dans le secteur du riz (comparé à d'autres céréales), des facteurs dissuasifs pour la culture du riz subsistaient car il manquait des mesures complémentaires critiques, parmi lesquelles le renforcement des organisations de producteurs, l'amélioration de la coordination entre les acteurs de la chaîne de valeur et l'harmonisation des politiques d'importation avec les objectifs de production nationale.

La même chose s'est produite au Sénégal, un pays qui dépend encore plus que le Mali de ses importations de riz. Les actions engagées au Sénégal suite à la crise alimentaire ont consisté en des interventions limitées qui ont eu un impact minimum et limité dans le long terme en termes d'augmentation du pourcentage du riz local dans le marché national, malgré l'augmentation de la production de riz qui a suivi 2008. La réponse du Sénégal à la crise a consisté à soutenir les subventions aux engrais et aux semences et à faire des investissements d'infrastructure majeurs dans la région de la Vallée du Fleuve. Pourtant, l'impact a été très limité dans la mesure où la commercialisation n'est pas bien organisée et où les volumes échangés ne sont pas très élevés malgré un accroissement des rendements et une demande non satisfaite pour le riz de haute qualité produit. La leçon à tirer de ces exemples est qu'une politique cohérente de développement de la culture du riz doit venir en complément des investissements nécessaires pour accroître la productivité et inclure des mesures qui visent à renforcer les organisations de producteurs, à améliorer la coordination entre les acteurs de la chaîne de valeur, et à harmoniser la politique d'importation du riz avec les aides à la production nationale de riz.

La chaîne de valeur du maïs – ou comment maîtriser le potentiel d'une matière première clé pour l'industrie agroalimentaire de la région

Le maïs est produit en quantités importantes, sur de grandes surfaces, dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest. Le maïs est une culture de subsistance qui est de plus en plus utilisée comme culture commerciale. La croissance potentielle de la demande pour le maïs est importante compte tenu de ses nombreuses applications sur le marché, particulièrement dans le cadre d'un commerce régional libéralisé. Compte tenu du faible niveau d'utilisation des engrais et des limitations du réseau en charge de la distribution des semences, il existe un potentiel important d'amélioration de la productivité du maïs. Tout au long de la chaîne de valeur, le maïs connaît une grande variabilité dans les prix, la qualité et la quantité, qui provient des déficiences du système d'information des marchés, des obstacles au niveau du transport et des infrastructures, ainsi que de l'application déficiente de la législation et des contrats commerciaux.

La prise en charge de l'écart de productivité du maïs et des contraintes du marché exigent des stratégies de tarification et d'investissement cohérentes qui combinent à la fois des réformes commerciales et institutionnelles. On trouvera ci-dessous une liste d'actions prioritaires qui peuvent être entreprises (avec des niveaux de priorité variable en fonction des pays et des conditions locales des marchés et des structures) :

- (1) Soutenir des plans d'accès au crédit innovants, en incluant des partenariats public-privé et le crédit-stockage (*warrantage*), pour permettre aux producteurs d'avoir un accès plus facile et durable aux engrais, aux semences et aux techniques d'amélioration de la qualité ;
- (2) Des systèmes d'information sur les prix et les marchés faisant appel à la technologie, mis en œuvre et utilisés par les acteurs de la chaîne de valeur (par exemple l'interprofession du maïs) dans le cadre d'initiatives public-privé ;
- (3) Des investissements subventionnés ciblés dans des installations de stockage pour les organisations de producteurs et les coopératives ;
- (4) Des investissements subventionnés ciblés pour des modernisations à petite et moyenne échelle dans des installations agroalimentaires ou des moulins pour augmenter les capacités de traitement et améliorer les standards de qualité ;
- (5) Des programmes de formation, répondant aux besoins réels, financés par le secteur public et mis en œuvre par le secteur privé, destinés aux responsables et aux membres d'organisations de producteurs orientées vers le marché et éligible pour ces formations ;
- (6) Mettre en place des cadres réglementaires pour régir les transactions commerciales et forcer l'adhésion aux standards et règles de sécurité et de qualité ;
- (7) Établir des cadres institutionnels pour la création d'organisations de producteurs, de coopératives, de réseaux commerciaux, et d'interprofessions pour améliorer la coordination des chaînes de valeur et renforcer les liens ;
- (8) Animer des forums faisant intervenir toutes les parties prenantes pour échanger des informations sur la chaîne de valeur du maïs, développer les opportunités de partenariat (par exemple PPP), et débattre des politiques et des initiatives concernant le secteur du maïs.

Sorgho – mil - mettre fin au manque d'intérêt politique pour améliorer la sécurité alimentaire, encourager le traitement des produits agricoles et promouvoir la pénétration du marché pour le sorgho et le mil

Le sorgho et le mil sont deux des cultures dont l'importance est la plus critique en matière de sécurité alimentaire dans le Sahel (15 pays composés du groupe CILSS s'étendant du Sénégal au Tchad). Leur adaptabilité à des sols légers et à de faibles précipitations les rend parfaitement adaptés là où d'autres cultures ne sont pas envisageables. Plus de 50 % de la population du Sahel dépend du sorgho et du mil comme sa principale source de nourriture. Pourtant, compte tenu du manque d'intérêt des politiques (ceci étant dû en grande partie à une tendance à favoriser les produits destinés à l'exportation ou ceux destinés aux marchés urbains nationaux) et du manque d'incitations qui en est la conséquence, ces cultures sont traditionnellement pratiquées avec peu ou pas d'intrants et n'obtiennent que de faibles rendements, ce phénomène étant amplifié par la faible fertilité des sols. Par conséquent ces cultures demeurent, dans une large mesure, des cultures de subsistance avec peu de surplus à commercialiser et une faible pénétration du marché, comparée à celle du maïs ou du riz. Il en résulte que les chaînes de valeur du sorgho et du mil demeurent sous-développées et ces produits font l'objet de peu de transformation, si l'on met à part quelques moulins fonctionnant à petite échelle.

La contribution potentielle de ces cultures à la sécurité alimentaire est beaucoup plus grande que ce qu'elle n'est actuellement. Les rendements moyens pour le sorgho et le mil dans toute la région sont d'environ une demie tonne par hectare et pourraient facilement être doublés ou triplés avec les technologies

existantes (variétés améliorées et techniques de gestion des engrais développées ces dernières années par le projet INTSORMIL, et testées sur le terrain dans le cadre du projet Sasakawa 2000).

Dans les pays du Sahel, l'absence d'incitations politiques et l'absence de toute stratégie sérieuse de développement pour ces produits de sécurité alimentaire, par ailleurs stratégiques, ne sont pas surprenantes, mais doivent être corrigées de toute urgence. Aucune stratégie de sécurité alimentaire dans la région du Sahel ne peut exclure le sorgho et le mil qui doivent faire l'objet d'un soutien prioritaire. Compte tenu de l'état de développement similaire de ces cultures dans la plupart des pays sahéliens de l'Afrique de l'Ouest, une politique et un programme d'investissement cohérents du sorgho et du mil devraient cibler les priorités suivantes : a) création des incitations nécessaires pour le marché, les prix et le crédit, nécessaires pour encourager l'utilisation de technologies améliorées par les agriculteurs et pour augmenter les rendements ; b) promouvoir l'augmentation des surplus de production commercialisables en subventionnant les investissements dans des installations de stockage gérées par les producteurs pour améliorer la commercialisation et introduire des méthodes de gestion des risques en matière de production et des prix ; c) fournir des crédits subventionnés et des investissements pour les installations de transformation des produits alimentaires de petite et de moyenne taille, par le biais de partenariats public-privé afin de construire des moulins de transformation (qui utilisent le sorgho et le mil pour produire de la nourriture pour les animaux, et des produits transformés ou semi transformés pour des produits alimentaires et des boissons) ; d) encourager la demande pour les produits alimentaires à base de sorgho et de mil en renforçant les mesures de contrôle de qualité et en aidant à l'amélioration de la qualité du conditionnement par des investissements subventionnés ; e) faciliter l'émergence d'organisations de producteurs fortes et orientées vers le marché pour le sorgho et le mil en finançant la formation et des capacités en fonction des besoins réels, et en subventionnant les investissements dans les capacités de stockage et en encourageant les partenariats public-privé faisant intervenir les organisations de producteurs, les institutions financières, et les industries de transformation de produits agricoles.

Le manioc – Accélérer la transformation pour passer d'une chaîne de valeur de subsistance à une chaîne de valeur commerciale

Le manioc (comme le maïs) est également beaucoup cultivé et consommé dans une grande partie de l'Afrique de l'Ouest et joue un rôle de premier plan dans la sécurité alimentaire de la région. Dans toute la région, la production de manioc est caractérisée par des techniques traditionnelles faisant appel à beaucoup de main-d'œuvre, constituée essentiellement par les femmes. Comme le sorgho et le mil, on peut dire, en simplifiant, que le manioc présente une chaîne de valeur à moitié développée, caractérisée en particulier par de faibles niveaux de surplus commercialisables, de valeur ajoutée du travail, et de rendements. Les canaux commerciaux sont en général sous-développés (mis à part quelques petites niches d'exportation), et la chaîne de valeur du manioc présente un faible niveau d'organisation et de liens parmi les participants.

Comme le maïs, le manioc a un énorme potentiel pour être utilisé comme matière première pour un grand nombre de produits alimentaires pour les hommes et les animaux, et de produits industriels. Contrairement aux céréales qui sont facilement stockables, le manioc est un tubercule qui est rapidement périssable après la récolte, ce qui rend nécessaire une étape critique de traitement immédiatement après la récolte pour obtenir des produits commercialisables. C'est pourquoi la seule augmentation des rendements n'est pas suffisante pour transformer les surplus de production en produits commercialisables le long de la chaîne de valeur. Un traitement approprié à la suite de la récolte est un prérequis.

Plusieurs gouvernements de la région ont initialisé des programmes pour développer la production de manioc, particulièrement à la suite de la crise alimentaire de 2008. Au Cameroun, un programme de huit ans pour le manioc financé par le FIDA met en évidence ce type d'approche déséquilibré dans le développement d'un produit, quand trop d'efforts sont faits pour l'augmentation de la production et des rendements, sans les mesures nécessaires et complémentaires dans le domaine de la transformation et de la commercialisation. En fait, le programme connut une certaine réussite en introduisant des variétés à plus haut rendement et en augmentant la production par les agriculteurs participants ; mais il n'y eut pas autant d'impact au-delà des limites de la ferme, dans la mesure où très peu d'efforts furent faits dans le domaine de la transformation et de la commercialisation et qu'une bonne partie de la production supplémentaire ne put pas être traitée de façon appropriée et commercialisée comme cela avait été prévu. La capacité de transformation limitée présente au début du programme (due à la faiblesse des organisations de producteurs et à des fournisseurs de matériel de transformation peu fiables) ainsi que l'absence de canaux de commercialisation fiables pour les produits dérivés du manioc ne connurent que peu d'amélioration au cours du projet. Au contraire du Cameroun, le Ghana initia un Programme d'Amélioration et de Commercialisation des Racines et Tubercules (*Root and Tubers Improvement and Market Programme - RTIMP*) qui cibra dès le début l'aide aux entreprises de transformation du manioc, et développa des initiatives pilotes pour s'assurer que les liens entre la production et le traitement étaient intégrés. Le programme se poursuit actuellement mais il apparaît déjà qu'il est couronné de succès compte tenu de son choix judicieux de mettre l'accent sur la transformation après la production, par le biais de développement des capacités et d'incitations.

Les leçons tirées de ces expériences nationales montrent que compte tenu du niveau actuel de développement pré-commercial du manioc dans la plus grande partie de l'Afrique de l'Ouest, une stratégie pour une chaîne de valeur compétitive et inclusive du manioc devrait inclure les initiatives et priorités suivantes :

1. Les initiatives pour améliorer la productivité de la culture du manioc grâce à de nouvelles variétés, aux écoles pratiques d'agriculture et aux technologies permettant de réduire la main-d'œuvre, en particulier celles s'adressant aux femmes qui réalisent les tâches pénibles associées aux opérations dans les champs.
2. Introduire et apporter un soutien aux technologies de transformation à petite échelle destinées à être utilisées par des coopératives de producteurs de manioc fonctionnelles ; un tel soutien nécessite d'avoir accès à des machines, à la formation et au suivi ; le soutien devrait être facilité par le gouvernement, et si possible fourni par le secteur privé et impliquer les fournisseurs d'équipements, les fournisseurs de crédit et les acheteurs.
3. Des investissements subventionnés pour les installations de transformation de taille petite et moyenne et la fourniture de la capacité de formation nécessaire aux producteurs et aux transformateurs spécialisés.
4. Fournir des crédits subventionnés, de la formation, et une supervision réglementaire aux fournisseurs de matériel de transformation ;
5. En utilisant la technologie, développer un système d'information du marché et des prix pour les produits dérivés du manioc, à l'échelle des marchés locaux et régionaux ; rendre accessible en temps utile les informations utiles aux producteurs et aux acheteurs, en s'appuyant sur les technologies de l'information.
6. Encourager un réseau de producteurs de manioc, de transformateurs et d'intermédiaires commerciaux au niveau national et régional pour partager les meilleures pratiques, pour coordonner les marchés, et pour contribuer efficacement à la formulation de politiques, de régulations industrielles et d'initiatives public-privé concernant le développement de la chaîne de valeur du manioc dans la région.

4. Conclusions : vers une transformation accélérée des filières alimentaires en Afrique de l'Ouest

Ce chapitre a argumenté la nécessité de relancer la capacité productive alimentaire en Afrique de l'Ouest, identifié les rôles respectifs des principaux acteurs du marché (public, agro-industrie, institutions financières, et les producteurs), et examiné les besoins spécifiques de développement des principales filières alimentaires dans la région (mis à part les produits de l'élevage et de la pêche). Il reste la question sur les implications de cette analyse sur la mise en œuvre du processus ECOWAP/PDDAA et les programmes nationaux qui en découlent.

Dans le cadre du processus PDDAA et suite à la politique régionale agricole de la CEDEAO (ECOWAP), les pays de la région ont élaboré des Plans Nationaux d'Investissement Agricole (PNIA) qui représentent le cadre de programmation des interventions et des investissements dans le secteur agricole ainsi que la mobilisation des ressources de financement internes et externes (assistance des donateurs). Ces PNIA ont identifié des filières prioritaires sur la base de leur potentiel agro-écologique et leur impact socio-économique. Au niveau régional, la CEDEAO a élaboré son Programme Régional d'Investissement Agricole (PRIA) pour compléter les PNIA en se concentrant sur un nombre limité d'enjeux régionaux stratégiques clés en lien avec la production, le commerce, l'accès aux denrées alimentaires ainsi que l'environnement porteur général pour les investissements régionaux. Le PRIA vise à renforcer l'interdépendance entre les pays et accélérer la transformation agricole dans la sous-région.

Parmi les objectifs du PRIA, on retrouve «la promotion des produits stratégiques pour la sécurité alimentaire » choisis sur la base de leur potentiel de production, l'importance et l'évolution des habitudes alimentaires des populations, et la substitution des importations des produits caractérisés par une grande dépendance aux importations. Compte tenu de ces critères, les filières prioritaires dans le cadre du PRIA sont: le riz, le manioc, le maïs, le bétail et les produits carnés, ainsi que des produits de la pêche.

Dans de nombreux pays de la région de la CEDEAO, la mise en œuvre des PNIA a commencé. Il y a donc un besoin urgent de soutenir ce processus de mise en œuvre et de le guider afin de transformer le cadre stratégique en un plan d'action efficace. En outre, comme le processus de finalisation des PNIA et du PRIA dans la sous-région devrait se poursuivre jusque l'horizon 2015, il est également nécessaire d'évaluer l'impact de ces programmes sur la croissance et le développement des filières prioritaires dans la région.

Sur cette base, quelles leçons et recommandations peut-on tirer de la présente étude qui puisse servir de guide au processus PDDAA et accélérer la mise en œuvre des PNIA/PRIA en Afrique de l'Ouest ? En réponse, les recommandations peuvent être articulées sous trois angles :

- (i) Le besoin stratégique de diversification du développement agricole à la recherche d'un équilibre entre les filières alimentaires de base et les filières d'exportation; il sera aussi important de décrire les critères qui sous-tendent une mise en œuvre réussie de cette diversification ;
- (ii) Comment concevoir un plan de mise en œuvre faisable pour un programme d'investissement cohérent dans le cadre du PNIA, basé sur une évaluation selon trois critères : Besoins, Capacités et Impacts ;
- (iii) Exécution, mise en œuvre et coordination prenant en compte les conditions de gouvernance participative, décentralisation et subsidiarité.

4.1 Vers une stratégie de diversification pour le développement des filières agricoles

Pendant longtemps, l'Afrique de l'Ouest a privilégié un nombre restreint de produits d'exportation dans le cadre de sa stratégie de développement agricole au niveau national (arachides, cacao, café, coton) tandis que les produits alimentaires de base et animaliers ont reçu beaucoup moins d'appui politique. A titre d'exemple, un examen attentif de la composition des dépenses publiques totales en agriculture au Mali montre une forte préférence pour quelques produits alimentaires urbains (riz) ou les produits d'exportation (coton). De manière générale, dans la sous-région, les investissements privés dans l'agro-alimentaire aussi ont tendance à privilégier quelques produits à fort potentiel d'exportation (huile de palme, fruits tropicaux). On retrouve les mêmes préférences au sein des initiatives de développement privées, tels que l'Initiative pour le développement (accélééré) de l'agrobusiness et des agro-industries en Afrique (3ADI), Grow Africa, le Fonds Africain pour l'Agriculture (AAF) etc. De même, les groupes nationaux de producteurs (fédérations, plates-formes etc.) tendent à se concentrer sur les produits alimentaires de base les plus cultivés et consommés par les producteurs, dans la mesure où ils représentent une importante part de leurs sources de sécurité alimentaire, de revenus et de subsistance.

Dans le cadre du processus du PDDAA, la commission de la CEDEAO applique le critère de «souveraineté alimentaire» dans le choix des produits stratégiques (riz, maïs, manioc, produits à base de viande et de poisson), cibles d'investissements prioritaires dans la région. Au niveau national, les gouvernements des pays de la sous-région ont chacun défini leur liste de filières stratégiques prioritaires pour les investissements dans le cadre des PNIAS. Pourtant, un développement agricole diversifié exige une stratégie de croissance à long terme et nécessite plusieurs critères clés pour sélectionner les filières prioritaires pour les interventions précoces et concentrées ayant un potentiel important de retombées positives élevées pour le reste de l'agriculture. Parmi les critères essentiels à prendre en considération on peut citer :

- (i) Contribution à la sécurité alimentaire et nutritionnelle, mesurée par le volume de la production, la part de la consommation dans les habitudes alimentaires domestiques, et le potentiel de substitution des importations;
- (ii) La contribution aux revenus et moyens de subsistance des ménages ruraux, mesurée par le nombre d'hommes et de femmes employés dans la filière y compris la production, la transformation et la commercialisation;
- (iii) La contribution à l'économie et au budget général nationaux, mesurée par la valeur ajoutée totale, la valeur des recettes d'exportation, etc.

A l'évidence, tenir compte de ces critères devrait donner lieu à une liste des filières prioritaire qui variera nécessairement d'un pays à un autre. Un programme de développement intégré et accéléré pour développer ces filières prioritaires pourrait servir de locomotive tirant le développement agro-industriel du pays et touchant d'autres filières mineures d'une grande importance au niveau local en matière de sécurité alimentaire ou ayant un fort potentiel d'exportation et donc l'amélioration des revenus des producteurs (noix de cajou, sésame, beurre de karité, etc.).

4.2 Appuyer la mise en œuvre des PNIAs: Une évaluation tridimensionnelle pour une stratégie d'investissement intégrée

Pour faciliter la mise en œuvre des PNIAs, les actions prioritaires et des interventions nécessaires ciblant les filières prioritaires devraient être développées sur la base d'une évaluation systématique couvrant trois critères principaux, à savoir:

- (i) **Besoins** : Des actions ou interventions nécessitant des investissements devraient être hiérarchisées en se basant sur une lecture approfondie des besoins de développement spécifiques de la filière tels que déterminés par l'agronomie, les conditions agro-écologiques, les possibilités d'augmentation de la productivité, les goulots d'étranglement identifiés le long de la filière, y compris les phases post-récolte, de transformation et de commercialisation. Une telle évaluation des besoins de la filière – à la quelle devrait contribuer tous les acteurs de la filière - permettra d'identifier non seulement les domaines d'interventions les plus critiques mais aussi leur échelonnement pour un impact optimal
- (ii) **Capacité** : Ce critère renvoie à la mesure de la capacité disponible au niveau de l'expertise humaine (savoir-faire technique, y compris la recherche et la vulgarisation, capacité de gestion et de planification), financière (tenant compte de toutes les sources possibles de financement), et en infrastructure (stockage, laboratoires de contrôle de qualité, systèmes de communication, routes et transport etc.). L'évaluation des capacités devrait aussi être étroitement liée aux résultats de l'évaluation des besoins de la filière (cités dans le point (i) ci-dessus) et devrait être formulée au niveau de la filière, si nécessaire
- (iii) **Impact**: Ce critère évalue ou mesure les possibilités d'expansion de la production (tels que le potentiel d'irrigation, l'amélioration aisément réalisable des rendements, le niveau de substitution des produits d'importation etc.), du potentiel d'augmentation des revenus et de la capacité à créer l'emploi.

Ces évaluations devraient être entreprises de manière participative avec le concours des principaux acteurs concernés et devraient être facilitées par une équipe technique ayant l'expertise requise pour pondérer les différentes options possibles et traiter la mesure des enjeux et les arbitrages

Au-delà des options et interventions spécifiques aux filières identifiées, une stratégie intégrée d'investissement doit également inclure un certain nombre de besoins transversaux essentiels qui doivent être considérés et soutenus pour aboutir aux résultats escomptés. Ces actions transversaux peuvent varier en fonction des pays et de filières, et peuvent inclure entre autres :

- (i) La création d'instituts d'enseignement et de formation pour assurer la formation professionnelle et technique nécessaire, ciblant les dirigeants agricoles, les agents techniques et les experts de produits/filières, en matière de techniques de production, transformation, commercialisation, gestion financière etc.
- (ii) Des institutions ou agences publiques dédiées au renforcement des capacités des organisations de producteurs et leurs dirigeants, y compris les organisations de producteur à majorité féminine;
- (iii) Des centres nationaux pour l'évaluation des risques spécifiques aux filières, la gestion des risques, et la formation financière;
- (iv) Des observatoires pour suivre et développer, entre autres, l'information, les règles et la coordination sur les échanges commerciaux.

4.3 Coordination de la mise en œuvre de la stratégie

La mise en œuvre du PNIA et son éventuel succès dépendra en grande partie du degré de participation des quatre agences clés du marché (public, agro-industrie, finance, producteurs) et l'importance donnée à une gouvernance participative et une coordination effective. Cette gouvernance inclusive peut réussir dans la mesure où on tient pleinement compte des objectifs respectifs de chacun des 4 acteurs clés à partir des quels des synergies, complémentarité et des options gagnant-gagnant sont identifiés. Cette gouvernance participative doit intervenir dès la phase de formulation et de

développement des actions et interventions prioritaires (décrite sous 4.2 ci-dessus). Aussi, pour une gouvernance inclusive, il est nécessaire d'établir un mécanisme transparent de partage de données et d'informations entre les acteurs/agences clés du marché afin de formuler des positions clairement articulées vis-à-vis de ce schéma directeur. Il s'agit là d'une étape essentielle qui assurerait que tous les parties prenantes contribuent dans les stratégies nationales d'investissement du PDDAA, ou inspirées du PDDAA. Ceci demande ensuite de traiter les faiblesses dans l'organisation et la cohésion interne parmi les acteurs de l'industrie agroalimentaire. Ce dernier point exige le renforcement de l'organisation interne et le degré de coordination au sein de l'agro-industry ou bien auprès des organisations des producteurs.

Encore plus critique est le degré de préparation des organisations de producteurs et des méta-structures associées (plates-formes, organisations régionales) pour contribuer de façon crédible au processus. Une institution particulièrement pertinente, qui pourrait jouer un rôle catalyseur dans le développement d'un schéma directeur, est l'organisation interprofessionnelle propre à chaque chaîne de valeur. De nombreux pays de l'Afrique de l'Ouest sont à différents stades de réformes législatives et institutionnelles pour encourager l'émergence d'interprofessions dans les chaînes de valeur. Cependant, la crédibilité de ces institutions, ou leur performance, serait très dépendante de la puissance et de la capacité des associations qui en sont membres.

Une gouvernance inclusive est essentielle pour une mise en œuvre réussie d'une stratégie intégrée d'investissement au niveau de la filière découlant des PNIA. Des initiatives couronnées de succès dans la région, ainsi que les meilleures pratiques, peuvent illustrer l'importance critique d'une bonne gouvernance dans de tels processus. Un bon exemple est celui du Plan d'Investissement à Moyen Terme dans le Secteur Agricole du Ghana (*Ghana Medium Term Agriculture Sector Investment Plan - METASIP*) qui illustre le développement d'une stratégie inclusive du secteur et une gouvernance inclusive appliquée aux investissements dans les chaînes de valeur de produits prioritaires. Le programme met en œuvre une approche à l'échelle du secteur, pratique des consultations à grande échelle entre les agences pour la conception, la supervision et la mise en œuvre de ses activités, lesquelles sont toutes dirigées par un Comité Directeur dont les membres incluent les agences gouvernementales pertinentes, les ministères, et les organisations de producteurs. Un élément du programme méritant d'être noté est l'attention portée à l'augmentation de la capacité des organisations de producteurs pour renforcer leurs capacités de négociation et leur permettre d'établir des liens avec les groupements régionaux.

Un exemple de coordination impliquant plusieurs parties prenantes pour le développement de chaînes de valeur au niveau local et celui du Programme de développement rural du Nord Ghana (NRGP) qui a mis en place le Comité des Chaînes de Valeur du District (*District Value Chain Committee - DVCC*) qui regroupe des organisations de producteurs, des institutions financières, des distributeurs d'intrants agricoles et des entreprises commerciales dont la présence est nécessaire non seulement au niveau national mais également au niveau local (district). De tels forums propres à une zone géographique peuvent être plus efficaces quand ils mettent l'accent sur des problèmes spécifiques de valeur ajoutée avec l'apport des participants pour partager des informations et développer des partenariats. La coordination du DVCC a permis la mobilisation renouvelée de nouveaux financements et a fait venir de nouveaux participants dans le programme NRGF, en particulier les banques locales dont le nombre est passé de 2 en 2009 à 24 en 2012.

D'une manière générale, le schéma directeur décrit ci-dessus peut servir comme un guide facilitant la mise en œuvre des plans nationaux d'investissements agricoles (PNIA) dérivés du processus du PDDAA en Afrique de l'Ouest. La proposition arrive également au bon moment dans la mesure où plus de la moitié des pays de la région vient de commencer la mise en œuvre de stratégies nationales qui

étaient en préparation depuis plusieurs années. On peut espérer que les leçons tirées des études de cas résumées dans ce chapitre, et détaillées dans le reste de l'ouvrage, fourniront les éléments nécessaires pour accélérer le processus.

Introduction générale et contenu de l'ouvrage

Par Aziz ELBEHRI

À la suite de la crise alimentaire de 2007 – 2008, un sommet mondial sur la sécurité alimentaire fut organisé par l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (*United Nations Food Agriculture Organization - FAO*) en novembre 2009. Parmi les conclusions du sommet se trouvait l'affirmation que de plus grands efforts devaient être déployés pour s'assurer que les marchés travaillent pour les producteurs à petite échelle, et les intègrent mieux, spécialement dans les pays en développement. Cette conclusion était une reconnaissance du fait que, malgré l'augmentation des prix alimentaires, les petits exploitants agricoles dans les pays en développement n'avaient pas eu la possibilité d'en bénéficier en réagissant par la fourniture d'une plus grande quantité de produits alimentaires. La réponse attendue en termes d'augmentation de production à l'augmentation des prix ne s'était pas produite. Un grand nombre de défauts des marchés publics et privés jouaient le rôle d'inhibiteur et ils devinrent absolument évidents à la suite de cette crise alimentaire.

Pour l'Afrique de l'Ouest en particulier, cet épisode renforça l'urgence de faire une correction majeure des politiques alimentaires et de les réorienter vers les produits alimentaires de base, longtemps négligés en faveur de quelques produits destinés à l'exportation. Bien que le principe d'un tel changement d'orientation remontât au lancement des Objectifs de Développement du Millénaire (*Millennium Development Goals - MDG*) et au Programme de Développement de l'Agriculture Africaine (*African Agricultural Development Programme - PDDAA*) du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (*New Partnership for Africa's Development - NEPAD*), il n'avait jamais été suivi par le coup d'accélérateur nécessaire pour de nouveaux investissements dans l'agriculture. Il y eut un changement apparent des tendances en déclin des investissements agricoles depuis le milieu des années 1980. Les aides au développement et les investissements qui suivirent les MDGs après l'an 2000 concernèrent principalement des domaines non agricoles (santé, éducation, scolarisation des filles etc.), et mirent l'accent sur les transports, les infrastructures, ou l'aide au commerce, dont on pensait qu'ils seraient plus efficaces dans le développement de la productivité de l'agriculture que des investissements directs.

Il fallut la crise des prix alimentaires de 2007 – 2008 pour faire réagir d'un seul coup à la fois les gouvernements et les partenaires du développement. Un nouveau consensus émergea rapidement, préconisant des investissements substantiels dans l'agriculture et le développement rural pour améliorer la productivité agricole afin de surmonter les défis de la sécurité alimentaire – un domaine qui devenait une fois de plus une priorité internationale majeure.

Dans ce contexte, les gouvernements de l'Afrique de l'Ouest répondirent aux inquiétudes accrues en matière d'insécurité alimentaire et de perturbations du commerce alimentaire en portant leur attention sur les produits alimentaires de base longtemps négligés. Avec l'aide des donateurs, et dopées par un renouveau d'intérêt dans les investissements agricoles, un grand nombre d'initiatives nationales furent initialisées pour stimuler la production nationale de produits de base telle que le riz, le maïs et le manioc. Bien plus qu'un simple changement de direction, ces développements exigeaient un changement majeur de paradigme dans le développement agricole, délaissant ce qui avait été traditionnellement un intérêt étroit porté à un petit nombre de produits destinés à l'exportation (coton, cacao, café, arachide) et englobant une orientation plus diversifiée vers le développement agricole.

Pourtant, en pratique, ces réponses prirent la forme des outils interventionnistes habituels, tels que les subventions directes aux intrants (pour une augmentation rapide de la production) et, quand c'était possible,

d'investissements dans des projets étendus d'irrigation. Du côté de la demande, de nombreux gouvernements répondirent également en abaissant les barrières douanières pour faciliter plus d'importations. Pourtant ces mesures n'aboutirent pas à une stratégie complète et cohérente, ayant le souci de reconstruire le potentiel alimentaire à long terme. Ce qui manquait à ces initiatives nationales était une réponse politique complètement intégrée ayant pour objectif d'améliorer la compétitivité grâce à des investissements permettant de réduire les coûts, et de concevoir des incitations pour des chaînes de valeur alimentaires efficaces et inclusives.

Il est largement admis dans le milieu des spécialistes du développement que les modèles de développement des produits alimentaires de base nécessiteraient, entre autres choses, les prérequis suivants : (i) un schéma directeur des investissements cohérent, concernant les produits alimentaires de base ; (ii) une prise en considération uniforme dans une approche du développement par les chaînes de valeur, pour les étapes de production et de post-production ; et (iii) la prise de conscience que, pour obtenir à la fois la compétitivité et l'inclusion des petits producteurs, l'implication active des agences publiques, des entrepreneurs privés et des producteurs représentés par des organisations puissantes était impérative.

Dans un tel contexte, les modèles destinés aux produits alimentaires de base présenteraient de grandes différences par rapport aux modèles destinés aux cultures commerciales destinées à l'exportation. Les cultures de produits alimentaires de base présentent un certain nombre de caractéristiques particulières, parmi lesquelles l'implication d'un grand nombre de petits exploitants agricoles, très hétérogènes, les femmes jouant souvent un rôle direct important dans la production, la commercialisation et le traitement à petite échelle des produits agricoles. Les agriculteurs cultivant des produits alimentaires de base ont également tendance à avoir de plus grandes difficultés pour accéder aux intrants, sont exposés à des risques plus importants (production, commercialisation, prix) et ont un accès limité au marché pour leurs produits. Du côté de la demande, les produits alimentaires de base peuvent avoir des débouchés multiples incluant les marchés locaux, nationaux ou régionaux. De plus, les cultures de produits de base, particulièrement les céréales, les racines et les tubercules qui prédominent en Afrique de l'Ouest, ont besoin d'une modernisation importante des capacités de traitement des produits agricoles, ce qui inclut de meilleures stratégies de coordination entre les agriculteurs et les transformateurs de produits agricoles.

Du côté aval de la chaîne de valeur, le développement de chaînes de valeur de produits alimentaires de base qui soient inclusives exige de traiter des problèmes liés à l'environnement général des affaires, une application faible ou inefficace des contrats, des insuffisances d'infrastructures et dans la diffusion des recherches dans le domaine agricole. De plus, le développement d'une compétitivité à long terme des produits de base est particulièrement problématique en Afrique de l'Ouest dans la mesure où la fertilité des sols est un problème sérieux et qui ne fait qu'empirer, alors que la rémunération du travail est relativement faible. Pourtant, compte tenu de la faible productivité et de la faible compétitivité des produits alimentaires de base en général, il y a une grande marge pour des améliorations et pour des réductions supplémentaires des coûts unitaires. Il est clair que c'est un champ d'action pour un engagement public et privé, mais la question est de savoir comment et dans quel cadre institutionnel il devrait être abordé, compte tenu des spécificités des systèmes applicables aux produits alimentaires de base.

Les chapitres de cet ouvrage représentent une contribution empirique et normative proposée comme cadre au développement des modèles de chaînes de valeur appropriés pour l'Afrique de l'Ouest et ses principaux produits agricoles. Cet ouvrage concerne l'ensemble de la région, et traite des 15 pays de l'Afrique de l'Ouest, ainsi que du Cameroun et du Tchad (qui font partie de l'Afrique Centrale, la région CEMAC). Les études de cas de chaînes de valeur étudiées dans cet ouvrage ont une portée générale et sont assez représentatives des principaux systèmes agricoles de la région, en incluant les cultures traditionnelles d'exportation (coton, cacao, arachide), les produits d'exportation à haute valeur (horticulture, mangue, banane, ananas), les cultures alimentaires de base (huile de palme, riz, maïs, sorgho, mil et manioc), et le lait. Les études de cas nationales

concernent : le Burkina Faso (maïs, coton, mangue) ; le Cameroun (cacao, manioc) ; la Côte d'Ivoire (coton, cacao, banane) ; le Ghana (manioc, mangue, palmier à huile, ananas) ; le Mali (coton, riz, sorgho, mil) ; et le Sénégal (riz, arachide, horticulture, lait).

Contenu de l'ouvrage

L'ouvrage est divisé en deux parties. La première partie présente une analyse des moteurs commerciaux, politiques et institutionnels, et les problèmes associés aux chaînes de valeur des produits alimentaires avec un accent particulier sur les produits de base, en Afrique de l'Ouest. La deuxième partie présente un grand nombre d'études de cas traitant de chaînes de valeur particulières, dans des pays ou des groupes de pays.

La **partie I** commence par un **chapitre 1** d'introduction, écrit par *Elbehri, Kaminski, Koroma, lafrate et Benali*, qui décrit les tendances et les indicateurs de la demande et de l'offre de nourriture en Afrique de l'Ouest. Du côté de la demande, le chapitre présente les tendances dans les domaines de la population, de l'urbanisation, et des modèles de consommation alimentaire les plus répandus dans la région. Du côté de l'offre, les systèmes agricoles ainsi que les principaux produits de culture ou d'élevage sont présentés en termes d'importance, de répartition et de niveau de productivité. Des indicateurs de développement tel que les infrastructures, la réglementation, la recherche et développement (R&D), les investissements directs d'origine étrangère et les flux commerciaux sont présentés, et ils montrent que la région dans son ensemble est en retard, même si on la compare à d'autres parties de l'Afrique. Cette situation précaire trouve son origine dans les voies du développement agricole suivies par la plupart des pays de la région depuis leur indépendance et que l'on peut résumer par une spécialisation étroite dans un petit nombre de matières premières destinées à l'exportation, présentant relativement peu d'effet d'entraînement sur le secteur agricole au sens large, ou sur l'économie nationale.

Ce dernier point est évoqué dans le **chapitre 2**, écrit par *Elbehri et Benali*, qui énonce également la principale thèse de l'ouvrage, à savoir la nécessité pour l'Afrique de l'Ouest d'élargir sa stratégie de développement de l'agriculture et des matières premières au-delà des cultures destinées à l'exportation, et de remettre aussi l'accent sur les cultures des produits de base. Dans ce chapitre, les auteurs fournissent une analyse fondée sur une comparaison historique de différents modèles de développement des produits de base. Les trois groupes de produits de base comparés dans ce document sont les suivants : (a) les modèles contrôlés par l'État concernant les produits de base traditionnellement exportée (cacao, coton, café, arachide) qui ont dominé une grande partie de l'agriculture en Afrique de l'Ouest à partir de la période coloniale, après l'indépendance, et jusque dans les années 1980 ; (b) les produits non traditionnels de haute valeur destinés à l'exportation sous le contrôle de l'agro-business privé ; et (c) les modèles de produits alimentaires de base qui commencèrent à attirer l'attention des gouvernements à partir de l'an 2000 avec le début des MDGs, et de manière plus urgente à la suite de la crise alimentaire de 2007 – 2008. Les modèles s'adressant aux produits d'exportation constituent la continuation de l'héritage colonial de l'Afrique de l'Ouest et ont montré les limites et le manque d'efficacité inhérents à un système de production des produits contrôlé par l'État. Dans toute la région, ces modèles d'exportation ont subi de graves implosions au début des années 1990. Le modèle des produits non traditionnels à haute valeur destinés à l'exportation (qui a pris son essor au cours des années 1990) a coïncidé avec des ajustements post-structurels, un retrait de l'État du secteur agricole, la consolidation progressive des systèmes agroalimentaires et l'émergence de chaînes de valeur globale (dont la meilleure représentation est le développement de supermarchés alimentaires). Ce modèle de chaîne de valeur gérée par le secteur privé offrait un contraste saisissant avec le précédent modèle géré par l'État et a montré les effets de

l'accent mis par le secteur privé sur l'efficacité et la compétitivité, mais avec souvent pour contrepartie le fait que l'inclusion des petits exploitants agricoles était impossible dans ces chaînes de valeur dans la mesure où ils étaient moins capables d'être concurrentiels face à des producteurs assurés d'avoir plus de ressources et aux acteurs de la chaîne de valeur situés en aval (les acheteurs), disposant d'un plus grand pouvoir de marché. Les leçons de ces deux modèles d'exportation de produits ont été tirées pour les chaînes de valeur alimentaire de base, destinées également aux marchés nationaux et d'exportation. Le chapitre conclut par une description à grands traits du modèle de développement des produits alimentaires de base, impliquant de multiples acteurs – l'État, les industries privées de transformation de produits agricoles, les producteurs, les fournisseurs de crédit, tous étant amenés à jouer des rôles d'une importance critique.

Le **chapitre 3**, écrit par *Soule*, et le **chapitre 4**, écrit par *Achancho*, passent en revue les stratégies nationales d'investissement pour les chaînes de valeur alimentaire respectivement en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale. Dans le chapitre 3, l'auteur décrit les processus de développement de la stratégie et les priorités nationales et évalue leurs forces et leurs lacunes à la lumière des capacités de chaque pays et des objectifs de développement annoncés. Ensuite l'auteur passe en revue le programme d'investissement régional de la CEDEAO pour la promotion des produits stratégiques et examine sa cohérence avec les stratégies d'investissement national. Le chapitre 4 introduit les développements actuels de la politique agricole dans la région de l'Afrique Centrale, mais analyse plus en détail le cas du Cameroun. L'auteur note que, malgré une attitude récente favorable à l'agriculture, les politiques applicables aux produits alimentaires de base du Cameroun manquent généralement d'une approche cohérente pour le développement des chaînes de valeur, et la transformation des produits ainsi que leur commercialisation sont prises en compte de manière moins importante dans les programmes existants. Il manque également un ensemble de structures adaptées de crédit et de financement pour satisfaire les besoins de développement des chaînes de valeur.

Le **chapitre 5**, écrit par *Mas Aparisi, Balié, Diallo, Komorowska, et Keita*, fournit une analyse détaillée de la politique nationale de la filière au **Mali** en examinant les **dépenses nationales pour l'agriculture**. Cette étude, qui fait partie du projet MAFAP, a utilisé les données concernant les dépenses entre 2005 et 2010 et a quantifié les incitations et les facteurs dissuasifs applicables à la production agricole. Cette étude montre à quel point les résultats des décisions politiques sur les incitations peuvent dans la réalité diverger des objectifs annoncés pour aider les chaînes de valeur alimentaire. Les auteurs se sont aperçus que, au cours de la période étudiée, les dépenses publiques (dont 70 % proviennent des donateurs) ont grandement favorisé les céréales, en particulier le riz, avec des montants disproportionnés affectés aux subventions aux intrants, et des sommes très inférieures allant aux services de recherche et de conseil – qui sont les types d'investissement généralement reconnus pour des retours plus élevés en termes d'amélioration de la productivité. Les modèles de dépenses montrent également une préférence en faveur de certains produits d'exportation (coton) alors que les produits de substitution aux importations ont été victimes de mesures dissuasives substantielles. À la suite de la crise alimentaire, les produits peu échangés (maïs, mil et sorgho) sont devenus plus désavantagés, dans la mesure où le gouvernement a encouragé les importations (en particulier de riz), ce qui a désavantagé les producteurs. L'étude montre très bien l'absence de cohérence politique entre des objectifs annoncés visant à développer la production et des politiques tarifaires contradictoires qui découragent la production nationale. Malgré des dépenses publiques élevées en faveur du riz, les politiques parallèles facilitant les importations ont bénéficié aux consommateurs mais ont pénalisé des producteurs et les grossistes qui n'ont pas bénéficié autant qu'ils auraient dû des prix internationaux élevés. Des études comme celle-ci peuvent avoir un énorme impact sur la conception des politiques et faire avancer notre compréhension de l'incohérence largement reconnue, mais mal définie, entre les politiques alimentaires nationales et commerciales.

Le **chapitre 6** nous fait quitter la sphère publique et nous fait entrer dans le domaine de la **transformation des produits agricoles par le secteur privé**. Dans ce chapitre, *Nwuneli, Diaw, Kwadzokpo et Elbehri*, ont utilisé plusieurs études de cas en Afrique de l'Ouest pour traiter la double question consistant à savoir comment inciter les entreprises agro-alimentaires de taille petite et moyenne à développer les chaînes de valeur en partant du marché domestique, et comment inclure les petits exploitants dans le processus. Pour les deux questions, les auteurs affirment qu'un soutien politique majeur est nécessaire pour atteindre les deux objectifs. De même les programmes d'investissement soutenus par le gouvernement doivent inclure les entreprises de taille petite et moyenne qui transforment les produits alimentaires produits localement et contribuent à créer des emplois. De telles mesures auraient de fortes implications sur les politiques commerciales, demandant une harmonisation avec les mesures de soutien national visant à stimuler la production de produits alimentaires au niveau national. Pour faire des affaires en travaillant avec les petits exploitants, il est nécessaire que les producteurs participants et leurs organisations soient orientés vers le marché et qu'ils soient choisis sur un système fondé sur le mérite et sur leurs capacités à livrer leurs produits conformément aux accords contractuels. Les partenariats réussis entre les petits exploitants et l'industrie agro-alimentaire demandent de prendre en compte des risques divers liés la difficulté de respecter les standards et la traçabilité, aux problèmes de confiance et de loyauté (c'est-à-dire les ventes parallèles dans les schémas de sous-traitance), et aux problèmes de communication et de coordination. En fin de compte, la possibilité pour l'industrie agroalimentaire de s'approvisionner avec succès auprès des petits exploitants agricoles dépend du fait que ces derniers soient bien organisés, et que leurs organisations disposent d'une crédibilité démontrée et de suffisamment de compétences pour s'engager dans des activités économiques et commerciales au nom de leurs membres. Un soutien politique pour les institutions du marché est un élément critique dans le processus.

Le **chapitre 7**, écrit par *Elbehri, Lee, Hirsch et Benali*, approfondit la question centrale des **organisations de producteurs** en tant qu'agents du marché et la manière d'en faire des acteurs incontournables contribuant au développement de chaînes de valeurs alimentaires inclusives. Bien que le renforcement des organisations de producteurs soit souvent cité dans toutes les analyses portant sur le développement des produits alimentaires, il existe peu d'approches efficaces qui montrent comment transformer au mieux des associations ou des groupements de producteurs en agents économiques crédibles et en partenaires d'affaires fiables. Dans ce chapitre, les auteurs décrivent une méthodologie appelée GAIN (gouvernance, autonomie, intégration, axée sur les besoins – en anglais : *Governance, Autonomy, Integration, Needs based*) et présentent un outil de diagnostic et une piste de transformation pour faciliter la participation progressive des petits exploitants agricoles au marché et améliorer leurs capacités pour devenir des acteurs efficaces et crédibles sur le marché. La méthodologie GAIN pratique une approche itérative combinant une évaluation interne « stratégique » de l'organisation avec une évaluation des opportunités de partenariat avec ses partenaires économiques directs et institutionnels ; elle en déduit une marche à suivre pour arriver à devenir autonome sur le plan économique. La méthodologie a été appliquée avec succès à plusieurs organisations de producteurs en Afrique de l'Ouest, à savoir au Burkina Faso, au Cameroun et au Mali. Les auteurs concluent que la méthodologie GAIN est souple et peut être adaptée à différentes situations d'organisations et différents degrés de complexité et peut être étendue au niveau national pour être utilisée comme composante des instruments politiques et des réformes institutionnelles.

La **deuxième partie** de l'ouvrage présente une vaste palette d'études de cas concernant les chaînes de valeur et traite, dans cet ordre, des produits traditionnellement exportés : le cacao et le coton (Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire) ; des cultures à haute valeur, non traditionnelles, destinées à l'exportation : l'horticulture (Sénégal) et les mangues (Bénin, Burkina Faso, Ghana) ; des produits faisant l'objet à la fois d'importation et d'exportation : l'huile de palme (Ghana) ; des produits faisant l'objet d'importations importantes : le riz (Mali, Sénégal) ; et des produits de base peu échangés : le maïs (Burkina Faso), le sorgho et le mil (Mali), et le manioc (Cameroun).

Le **chapitre 8**, écrit par Abbott, propose une analyse détaillée des secteurs du **cacao** et du **coton**, en se basant sur les recherches effectuées par l'auteur lui-même au Burkina Faso, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Mali et au Nigéria. Ce chapitre procède à un vaste examen et traite des processus politiques, des réformes institutionnelles et des moteurs du marché et comment ils affectent les revenus des petits agriculteurs dans ces secteurs. L'auteur affirme que l'on pourrait augmenter les revenus des petits agriculteurs produisant ces produits de base destinés à l'exportation en « raccourcissant la chaîne commerciale », ce qui procurerait aux agriculteurs une plus une plus grande partie de la valeur ajoutée dans les produits finals destinés aux consommateurs. Ceci peut être réalisé en augmentant le pouvoir de marché des agriculteurs en renforçant les organisations d'agriculteurs et en corrigeant les défauts du marché tout le long de la chaîne de valeur, qui ont un effet sur le crédit, les intrants, la qualité et l'information. De plus, l'auteur approfondit de manière importante l'étude des institutions et des options politiques visant à augmenter le revenu des petits exploitants agricoles, en particulier lorsque les réformes modifient les chaînes de valeur existantes. Le traitement des défauts du marché doit prendre en compte les spécificités géographiques et agronomiques, les économies d'échelle et les effets induits sur les autres marchés. L'auteur insiste fortement sur les régimes politiques qui encouragent le développement institutionnel des marchés, ce qui inclut la fourniture de services publics (information sur les marchés, recherche, conseil, contrôle des maladies) et la création d'un cadre législatif pour le commerce privé des produits de base (système des reçus d'entrepôts). Cependant, l'auteur conclut que des augmentations beaucoup plus importantes du revenu des petits agriculteurs pourraient être obtenues en améliorant la productivité, compte tenu des contraintes pesant sur les interventions commerciales.

Le **chapitre 9**, écrit par Swinnen, Colen et Maertens, traite du problème des **cultures horticoles** non traditionnelles, de haute valeur et destinées à l'exportation et de leur développement en Afrique de l'Ouest, et s'intéresse aux obstacles à la participation au marché des petits agriculteurs. Le chapitre traite des produits horticoles en s'appuyant sur diverses études de cas en **Afrique de l'Ouest**, avec un accent particulier mis sur les haricots verts et les tomates industrielles au Sénégal. La croissance du commerce horticole s'est développée depuis les années 1990 dans différents pays africains, même si l'Afrique de l'Ouest, considérée comme une région, était en retard par rapport à d'autres régions du continent. La participation au marché des petits exploitants connaît de grandes variations en fonction des cultures horticoles. Parmi les moteurs principaux on peut citer la consolidation des industries de transformation des aliments, et la montée en puissance des standards privés, qui d'une manière générale, ont eu pour résultat de réduire la participation des petits exploitants à ces marchés. Les auteurs soulignent l'impact positif des cultures horticoles destinées à l'exportation sur le revenu des agriculteurs participants et sur l'emploi pour la main d'œuvre rurale locale ; pourtant, ces impacts sont éclipsés par la tendance générale à l'exclusion des petits exploitants dans la mesure où ils sont mis hors course dans les chaînes de valeur horticoles intégrées verticalement.

Ces résultats affaiblissent quelque peu l'argument du gouvernement disant que la promotion de ces cultures à haute valeur destinée à l'exportation est bénéfique pour les plus pauvres. Bien qu'il y ait des tentatives explicites visant à encourager l'approvisionnement auprès de petits exploitants, en faisant la promotion de l'agriculture sous contrat, il s'agit essentiellement de transactions privées qui sont sujettes aux forces du marché (opportunités et risques). Une solution souvent mentionnée est de faire la promotion de partenariats durables entre les organisations de producteurs, les entreprises de transformation des produits agricoles et les acheteurs. Cependant, cela aussi exige des approches innovantes et est conditionné à l'existence d'organisations de producteurs fortes et crédibles. De plus, la possibilité pour les agriculteurs de devenir autonomes et leur capacité de devenir des acteurs efficaces dépend de l'existence d'options alternatives pour accéder aux intrants et pour vendre leurs produits. Par conséquent, la diversification des options pour les agriculteurs dans les marchés des intrants et des produits agricoles est considérée comme un prérequis clé.

Le **chapitre 10**, écrit par *Van Melle et Buschmann*, examine les chaînes de valeur de la **mangue** dans le cadre d'enquêtes sur les différents modèles économiques dans trois pays: **le Burkina Faso, le Bénin et le Ghana**. Les auteurs comparent trois modèles concernant la participation des petits exploitants agricoles au marché : a) les mangues pour les marchés locaux ; b) les mangues transformées pour les marchés urbains ; et c) les mangues faisant l'objet d'accords contractuels intensifs. Les résultats des enquêtes ont montré que l'inclusion des petits producteurs dans le marché dépendait de : (a) la qualité des produits positivement liée à la présence d'acheteurs fixes qui proposent de meilleures incitations pour lutter contre la mouche drosophile (mouche des fruits) très fréquemment rencontrée ; (b) la capacité de négociation des prix par les agriculteurs, plus faible pour les agriculteurs dans les zones éloignées, compte tenu du caractère périssable des mangues ; (c) les coûts de transaction liés à l'éloignement des installations agricoles, à la mauvaise qualité des routes et du transport, et au pourcentage élevé de pertes après récolte.

En comparant les différents modèles l'étude a mis en évidence que pour les mangues transformées destinées aux marchés urbains, un niveau plus important de coopération entre les agriculteurs améliore la performance opérationnelle des petits exploitants ce qui se traduit par des investissements nets plus élevés. Le Ghana, qui dispose d'un environnement économique relativement meilleur, a montré un niveau d'investissements nets plus élevé, si on le compare au Burkina Faso. Dans le modèle contractuel intensif, la performance économique des petits exploitants et l'efficacité du marché se sont aussi améliorées, mais les investissements nets sont restés moins élevés que dans le cas précédent, du fait de la dépendance à l'entreprise chef de file et à la position plus faible des agriculteurs autonomes. Ici aussi, une plus forte coopération entre les agriculteurs pourrait réduire cette contrainte. Les auteurs ont conclu qu'un soutien institutionnel et politique aux petits exploitants destiné à accroître leur participation au marché doit mettre l'accent : (1) sur le renforcement des coopératives d'agriculteurs ; (2) sur la fourniture d'une aide externe par le biais d'investissements subventionnés ; (3) sur des incitations plus importantes pour cibler les marchés nationaux et régionaux dans la mesure où la tentative de conquérir les marchés à l'exportation n'est peut-être pas toujours la meilleure option économique. S'il est vrai que les marchés d'exportation sont recherchés en raison de leurs prix plus élevés, ils sont aussi caractérisés par des coûts et des risques élevés, et un faible avantage compétitif.

Le **chapitre 11**, écrit par *Ofosu-Budu et Sarpong*, propose une évaluation en profondeur de l'industrie **du palmier à huile** au **Ghana** et examine à quelles conditions on pourrait réaliser une plus grande intégration des petits exploitants agricoles dans cette industrie du palmier à huile. Le secteur du palmier à huile, tiré par une forte demande, à la fois nationale et internationale, se développe dans plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest. Dans le cas du Ghana, les auteurs comparent les trois principaux modèles de production du palmier à huile, à savoir : a) des entreprises agroalimentaires complètement intégrées ; b) des entreprises de transformation qui s'approvisionnent auprès de producteurs de petite taille, en appliquant des modèles de sous-traitance et c) des producteurs travaillant à petite échelle et indépendants. En notant que le développement actuel du palmier à huile au Ghana est tiré par l'industrie agroalimentaire à grande échelle, les auteurs ont examiné les pistes grâce auxquelles les producteurs à petite échelle pourraient aussi participer au processus. Les auteurs ont aussi examiné les stratégies politiques et d'investissement en vigueur à l'heure actuelle, ainsi que les types d'accords contractuels entre les transformateurs et les producteurs. Les auteurs ont conclu que l'amélioration de l'inclusion des petits exploitants réside dans l'amélioration de la compétitivité des coûts des transformateurs de palmier à huile travaillant à petite échelle.

Les auteurs ont également mis le doigt sur les problèmes rencontrés dans les schémas de sous-traitance dus en partie à un management trop faible et à une mauvaise coordination, ce qui se traduit par des problèmes de ventes parallèles (ventes hors contrat). Ce résultat affaiblit les gouvernements et

les partenaires au développement (la Banque Mondiale – *World Bank*) qui considèrent ces schémas comme un moyen d'assurer la participation des producteurs à petite échelle dans un programme de développement dominé par les grandes entreprises privées de transformation des produits agricoles. Une solution permettant de remédier aux limitations des schémas de sous-traitance consiste à s'attaquer à la tendance des producteurs à opérer individuellement, ce qui nécessite des incitations pour encourager l'émergence de groupes organisés de producteurs permettant d'améliorer leurs relations avec les fournisseurs d'intrants, d'accroître la production et de renforcer leur pouvoir de négociation des prix avec les moulins réalisant la transformation de leurs produits. Les auteurs concluent que la meilleure stratégie pour promouvoir le développement du secteur du palmier à huile exige des mesures de soutien politique appropriées, destinées aux transformateurs travaillant à petite et moyenne échelle, considérés comme des agents intermédiaires clés entre les producteurs à petite échelle et le reste de la chaîne de valeur du palmier à huile. Le soutien politique devrait aussi inclure des mesures et des incitations pour renforcer les organisations de producteurs proches du marché.

Les chapitres 12 et 13 s'intéressent à la chaîne de valeur du riz en Afrique de l'Ouest. Le **chapitre 12**, écrit par *Colen, Demont and Swinnen*, examine le cas du riz au Sénégal et évalue la récente initiative du gouvernement pour développer la production de riz et atteindre l'autosuffisance à la suite de la crise alimentaire de 2007 – 2008. Au Sénégal, le riz, comme dans une grande partie l'Afrique de l'Ouest est l'objet d'importantes importations, dans la mesure où la demande dépasse de loin la production locale. Comme les consommateurs urbains ont développé une forte préférence pour le riz (essentiellement de type riz brisé), le gouvernement a pendant longtemps appliqué un régime libéralisé des importations commerciales qui entre en conflit avec les efforts du même gouvernement visant à développer la production nationale. Un autre défi auquel doit faire face le marché du riz national au Sénégal réside dans la manière de réaliser avec succès la liaison entre les petits producteurs de riz avec les grands marchés urbains. Ce qui est en jeu, c'est la nécessité d'accroître les excédents commercialisables et d'améliorer la qualité du riz pour se conformer aux standards des consommateurs urbains.

Les auteurs ont examiné les raisons de la faible pénétration du riz local dans les marchés urbains, et ont découvert que la production de riz est limitée par l'absence d'un marché totalement fonctionnel des engrais et les semences. Parmi les solutions, on trouve le besoin d'encourager de nouveaux types de coopératives d'agriculteurs qui peuvent agir collectivement pour réduire les coûts de transaction, améliorer l'accès au crédit, et augmenter la pénétration du marché. Les organisations actuelles de producteurs sont peu performantes ; cela est dû en particulier à l'hétérogénéité de leurs membres, ce qui limite les actions collectives telles que la négociation de crédits commerciaux ou le développement de relations ou d'accords à long terme avec les acheteurs et les intermédiaires. Un autre obstacle clé auquel fait face le riz national est la perception par les consommateurs urbains d'une faible qualité. De plus, les rizeries industrielle ne disposent pas d'un fonds de roulement suffisant pour acheter le riz paddy et ont un accès très limité au crédit pour la commercialisation. D'une manière générale, le manque de coordination entre les différents acteurs, combiné avec la proportion prédominante de faibles volumes de transactions, réduit de manière significative les marges commerciales pour le riz local et réduit les incitations aux investissements qui permettraient d'améliorer la fourniture de riz local aux consommateurs urbains. La crise alimentaire de 2007 – 2008 a poussé les importateurs de riz à se tourner vers le riz local mais les obstacles évoqués ci-dessus doivent être surmontés pour libérer le marché potentiel du riz national.

Le **chapitre 13**, écrit par *N'krumah, Elbehri et Legret*, examine l'état de la chaîne de valeur du riz dans l'environnement consécutif à la crise alimentaire, au Mali. Au Mali, le riz représente le troisième produit le plus important en termes de valeur, derrière l'élevage et le coton. Le potentiel de production de riz au Mali est élevé si on le compare aux pays voisins en raison de la disponibilité de terres irrigables non exploitées.

De plus, les préférences des consommateurs de riz au Mali sont largement en faveur des variétés locales. Le secteur du riz est compétitif d'une manière générale, pourtant il existe encore d'énormes écarts en termes de productivité du riz et de nouvelles améliorations sont nécessaires pour éliminer diverses contraintes commerciales. Parmi les mesures critiques permettant d'améliorer la production nationale on trouve l'extension des plans d'irrigation (par le biais de partenariats d'investissement public – privé), une meilleure distribution des engrais, et une plus grande adoption de la variété améliorée NERICA.

La nécessité de réformes institutionnelles est également critique, en commençant par le développement d'organisations professionnelles de producteurs capables de faciliter l'accès au crédit (en partie grâce à la pratique du *warrantage*), de gérer les plans locaux d'irrigation, et de fournir des services de conseil (en utilisant des agriculteurs déjà formés comme relais). Pour améliorer la commercialisation, il est également nécessaire, et ce de manière urgente, d'améliorer la qualité du riz paddy et de renforcer les systèmes de diffusion des informations agricoles. Sur le plan politique, à ce jour, l'État a été impliqué, essentiellement par le biais de subventions aux intrants et d'investissement pour étendre les zones irriguées ; pourtant, le renforcement des organisations de producteurs, l'amélioration de la coordination entre les acteurs de la chaîne de valeur, et l'harmonisation des politiques d'importation avec les initiatives nationales en faveur du riz, font partie des chaînons manquants en attendant une stratégie de développement d'une chaîne de valeur cohérente et inclusive du riz au Mali.

Le **chapitre 14**, écrit par *Kaminski, Elbehri and Zoma*, examine la chaîne de valeur du **maïs** au **Burkina Faso**. En Afrique de l'ouest, le maïs est extrêmement important pour la transformation de l'agriculture, l'intégration du commerce intra-régional et la sécurité alimentaire. Le maïs peut être utilisé par de nombreux débouchés commerciaux (nourriture humaine et animale et applications industrielles), ce qui offre des opportunités importantes pour la croissance et le développement des entreprises de transformation. Dans le cas du Burkina Faso, les auteurs examinent les principaux obstacles auxquels se heurte le développement de la chaîne de valeur du maïs et passent en revue les incitations permettant de transformer le maïs en le faisant passer d'un produit essentiellement auto-consommé sur place en un produit commercial permettant de satisfaire les besoins de plusieurs débouchés commerciaux en croissance (aliments transformés, alimentation animale, brasserie).

Dopées par des sources de demande importantes et nombreuses, des incitations existent pour une plus grande utilisation des techniques productives (engrais, semences) et une qualité améliorée de la production de maïs (en incluant l'après récolte). Cependant, le secteur du maïs continue à être handicapé par de nombreux défauts du marché et des institutions. Sur le plan commercial, les acteurs de la chaîne de valeur du maïs sont soumis à une grande variabilité saisonnière des prix, et à des variations des quantités produites et de la qualité. Parmi les obstacles institutionnels, on peut citer l'absence d'un système législatif efficace et la faiblesse des transactions commerciales et du marché, tous ces facteurs contribuant à limiter le potentiel de croissance du secteur de la transformation des produits agricoles.

Les réformes de type institutionnel incluent le soutien aux formules de crédit et les incitations telles que le fait de subventionner les installations de stockage collectif destiné à être utilisé pour le crédit sur inventaire (*warrantage*). Comme cela a été souligné pour d'autres produits, le succès des réformes institutionnelles dépend de l'émergence d'organisations de producteurs crédibles et orientées vers le marché, capable de jouer le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les institutions de crédit, de faciliter l'adoption de nouvelles technologies, et de réaliser des achats et des ventes groupés.

Le commerce du maïs, en Afrique de l'Ouest, est très inférieur à son potentiel. Cependant, améliorer le commerce intra-régional du maïs demande une meilleure compréhension et une meilleure quantification des coûts économiques et commerciaux des barrières commerciales actuelles, et une

meilleure communication aux décideurs politiques de l'importance des coûts qui en résultent en matière de sécurité alimentaire nationale. Les décideurs politiques doivent également être convaincus que la suppression de ces barrières peut générer des bénéfices bien plus importants (et plus durables) que les bénéfices obtenus à court terme en bloquant les échanges commerciaux à l'intérieur des frontières nationales, sur la base d'inquiétudes temporaires et à courte vue liées à l'insécurité alimentaire.

Le **chapitre 15**, écrit par *Kaminski, Elbehri et Samake*, propose une analyse du sorgho et du mil au Mali. Ces deux végétaux sont parmi les produits les plus importants pour la sécurité alimentaire pour la plus grande partie des populations dans toute la région du Sahel. Pourtant ces cultures ont été, et de loin, parmi celles qui ont été les plus négligées avec très peu de soutien national et politique malgré leur énorme importance. La culture très répandue du sorgho et du mil dans toute la région du Sahel provient de l'adaptation de ces plantes aux types de sols les plus fréquemment rencontrés dans la région – profonds et à texture légère, avec une capacité élevée de rétention d'eau -, ce qui permet au sorgho et au mil d'être cultivés même dans des conditions de faibles précipitations. Cependant, ces mêmes sols font preuve d'une fertilité basse – un problème endémique, qui demande des programmes spécifiques d'amélioration de la fertilité pour augmenter la productivité.

D'une manière générale la production de sorgho et de mil présente des rendements très bas (qui peuvent être facilement doublés même en utilisant les technologies facilement disponibles), et l'essentiel de la production est auto consommé, ce qui laisse des surplus commercialisables très variables. Par conséquent, les chaînes de valeur du sorgho et du mil restent relativement sous-développées, ces produits sont peu échangés et subissent peu de transformation, mis à part de l'usinage à petite échelle. Le soutien politique pour améliorer la productivité de ces cultures a été virtuellement absent, à l'exception notable du programme de recherche INSORMIL, financé par les États-Unis, qui a permis de développer des variétés améliorées et de tester des engrais et d'autres techniques de gestion propres au sorgho et au mil dans le Sahel. Cependant ces innovations technologiques n'ont pas été adoptées par les agriculteurs en raison de l'absence d'incitations commerciales et tarifaires.

L'absence de soutien politique pour ces cultures est surprenante au vu de leur importance pour la sécurité alimentaire nationale. Une politique et un programme d'investissements cohérents pour le sorgho et le mil devrait tenir compte des priorités suivantes : a) fournir des incitations au niveau des prix et des crédits pour encourager une plus grande utilisation des intrants et pour mieux utiliser les variétés adaptées pour accroître les rendements ; b) développer des surplus commercialisables plus importants en subventionnant les installations de stockage opérées par les producteurs et gérées de manière à améliorer la commercialisation et à prendre en compte les risques liés à la production et aux prix ; c) encourager les entreprises de transformation de taille moyenne par des crédits subventionnés et des investissements et promouvoir des partenariats public-privé dans les investissements réalisés dans les installations de transformation pour stimuler la demande (les brasseries utilisant le sorgho et le mil, la nourriture animale, et les produits alimentaires transformés et semis transformés) ; d) encourager la demande pour les produits alimentaires dérivés du sorgho et du mil en renforçant les mesures de contrôle de qualité et en soutenant l'amélioration de la qualité des conditionnement (spécialement pour les produits destinés aux marchés urbains, en croissance rapide) ; e) aider à l'émergence d'organisations de producteurs qualifiées et de coopératives grâce à des investissements subventionnés, à la formation et au développement de la capacité technique et managériale des responsables pour les aider à améliorer leur participation au marché.

Le **chapitre 16**, dernier chapitre de cet ouvrage, écrit par *Emmanuel*, a passé en revue la chaîne de valeur du manioc au Cameroun. Le manioc, comme le maïs, est un autre produit potentiellement extrêmement important en Afrique de l'Ouest (Sud du Sahel) pour la transformation agricole et la

sécurité alimentaire. Au Cameroun, le manioc est le produit alimentaire de base le plus consommé (20 % des terres cultivées ; 46 % de la production nationale de cultures alimentaires). La production, qui nécessite beaucoup de main-d'œuvre quand on utilise des techniques traditionnelles, est principalement assurée par les femmes. Cette culture est confrontée au même type de goulots d'étranglements que l'on rencontre dans les chaînes de valeur sous développées : de faibles rendements, la non disponibilité de variétés améliorées permettant de faire plus de transformation et de meilleure qualité ; des approvisionnements irréguliers en sous-produits du manioc ; des difficultés d'accès au marché ou des contraintes importantes d'accès au marché, et un faible niveau de l'organisation de la chaîne de valeur.

Le chapitre passe en revue un programme national, démarré en 2004, destiné à développer la production de manioc. Ce programme a permis d'augmenter de manière significative les rendements pour les fermiers participants, grâce à l'introduction de nouvelles variétés offrant un meilleur rendement. Toutefois, le programme s'est heurté à des goulots d'étranglement importants dans le domaine de la transformation et de la commercialisation, ce qui a fait apparaître d'importantes faiblesses politiques et institutionnelles et des interventions inadaptées en aval de la chaîne de valeur du manioc. Du fait du caractère rapidement périssable du manioc, il reste à résoudre d'importantes difficultés en matière de logistique et de qualité. Une étape importante consiste à résoudre le problème du traitement du manioc après la production en réalisant une transformation semi industrielle pour développer le potentiel de production du manioc et lui ouvrir les multiples débouchés commerciaux permettant de stimuler à la fois la demande et l'offre d'un produit aussi versatile. La résolution des problèmes commerciaux nécessiterait, entre autres choses, le développement d'un système d'information du marché sur mesure et la fourniture d'incitations aux organisations de producteurs pour s'engager dans des activités économiques, pour sécuriser l'accès au crédit, pour améliorer la transformation du manioc à petite échelle et pour développer des options commerciales plus efficaces.

Part 1

POLITIQUES, INITIATIVES PRIVÉES
ET ROLES DES ORGANISATIONS DE
PRODUCTEURS DANS LES STRATÉGIES
DE FILIERES ALIMENTAIRES

Chapitre 1

Les systèmes alimentaires de base de l'Afrique de l'Ouest : vue générale des tendances et des indicateurs de la demande, de l'offre et du commerce

Aziz ELBEHRI, Jonathan KAMINSKI, Suffyan KOROMA, Massimo IAFRATE, et Marwan BENALI ¹

¹ Les auteurs sont respectivement : économiste principal (Division du Commerce et des Marchés, FAO), consultant (Paris, France), économiste, statisticien et assistant de recherche (Division du Commerce et des Marchés, FAO).

Table des matières

1. Introduction	3
2. La situation des aliments de base en Afrique de l'Ouest : passage en revue des moteurs de la demande	4
2.1 Tendances de la démographie et de l'urbanisation	4
2.2 Tendances de la demande en produits alimentaires : utilisation et consommation des produits alimentaires	6
3. Produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest : une vue d'ensemble des moteurs de l'offre	12
3.1 Renforcement de l'environnement d'aide à la production	12
3.2 Productions des produits alimentaires de base : composition et tendances	18
3.3 Évolution de la productivité des cultures	26
4. Commerce des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest : présentation générale des tendances	31
4.1 Flux commerciaux formels	31
4.2 Le commerce intra régional des produits alimentaires de base	33
5. Les chaînes de valeur des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest – une sélection de problèmes prioritaires	36
5.1 Le riz	36
5.2 Le maïs	36
5.3 La volaille	37
5.4 Le manioc	38
5.5 Les oléagineux	40
6. Conclusion	41
7. Bibliographie	44

1. Introduction

La crise des prix alimentaires de 2007 – 2008 a provoqué une secousse, qui était nécessaire, auprès des gouvernements d'Afrique de l'Ouest, et ailleurs dans les pays en développement, et a donné un nouvel élan au problème des aliments de base, caractérisé par : (i) un renouveau de l'intérêt porté aux investissements destinés aux chaînes de valeur des aliments de base ; (ii) la reconnaissance de l'importance de prendre en considération l'ensemble de la chaîne de valeur en incluant les phases de post-production, et (iii) une prise de conscience que des chaînes de valeur des aliments de base efficaces demandent l'implication active à la fois du secteur public et des entrepreneurs privés ainsi que des organisations de producteurs fortes et crédible jouant leur rôle.

Les études économiques sur les chaînes de valeur des aliments de base en Afrique de l'Ouest sont relativement rares et ne remontent que très peu dans le temps, dans la mesure où la plupart ont été effectuées à la suite de la crise des prix alimentaires de 2007 – 2008. De plus, les études existantes ont tendance à être inégalement réparties, avec en général plus de travaux effectués pour les produits faisant l'objet d'échanges importants, tels que le riz, et on sait beaucoup moins sur les principaux produits de substitution aux importations de la région, en particulier le sorgho, le millet, et le manioc. Cet ouvrage s'efforce de combler ces manques et propose une analyse globale et équilibrée, portant sur une vaste sélection de systèmes alimentaires de base parmi les plus importants de la région.

Le développement des cultures alimentaires de base pose un certain nombre de défis liés au grand nombre de petits agriculteurs impliqués, à la faible mobilisation des intervenants, à la mauvaise qualité des sols et des semences, et aux capacités insuffisantes des petits exploitants agricoles. Les récoltes de produits de base, en particulier des céréales, des racines et des tubercules, peuvent être soit stockées ou consommées sur place à la ferme ou être dirigés vers les différents débouchés du marché. En Afrique de l'Ouest, à l'heure actuelle, les aliments de base ont besoin d'une amélioration importante de la capacité de traitement des produits agricoles, ce qui inclut des meilleures stratégies de coordination entre les agriculteurs et les transformateurs de produits agricoles. Pourtant les investissements dans les chaînes de valeur des produits alimentaires de base continuent à être victime d'une perception de faible motivation et de risques élevés par les agriculteurs et les acteurs des entreprises agro-alimentaires. De tels défis demandent que l'on s'attaque aux problèmes liés à l'environnement général des affaires, au niveau d'exécution des contrats faible ou inefficace, au déficit en matière d'infrastructure et dans la diffusion de la recherche agricole. Par ailleurs, le fait de développer une compétitivité à long terme dans le domaine des aliments de base est problématique dans la mesure où la fertilité des sols est un problème sérieux et qui ne fait qu'empirer, alors que la rémunération du travail est relativement faible. Étant donné la faible productivité et la faible compétitivité dans les aliments de base en général, il existe encore un vaste champ pour des améliorations de rendement et d'efficacité, et pour de nouvelles réductions dans les coûts unitaires. C'est évidemment un où un engagement actif des secteurs publics et privés est nécessaire ; pourtant la vraie question est de savoir comment ; et dans quel cadre institutionnel compte tenu des spécificités des cultures de produits alimentaires de base.

Le développement des chaînes de valeur des produits alimentaires de base exige une nouvelle façon de penser et un mode opératoire différent de ceux utilisés pour les produits d'exportation (coton, café, cacao). Les moteurs de la demande pour les produits alimentaires de base (céréales, racines et tubercules, oléagineux, et produits de l'élevage) sont nationaux, et leur importance peut varier au niveau local ou régional. Les produits alimentaires de base présentent des défis particuliers pour leur développement dans la mesure où ils impliquent un grand nombre de producteurs à petite échelle qui sont très hétérogènes, qui travaillent sous de plus fortes contraintes, et où les femmes sont souvent des acteurs

importants dans la production, le commerce, et la transformation des produits alimentaires à petite échelle. De ce fait, ces produits demandent des modèles de développement très différents de ceux qui sont utilisés en général pour les produits traditionnellement exportés.

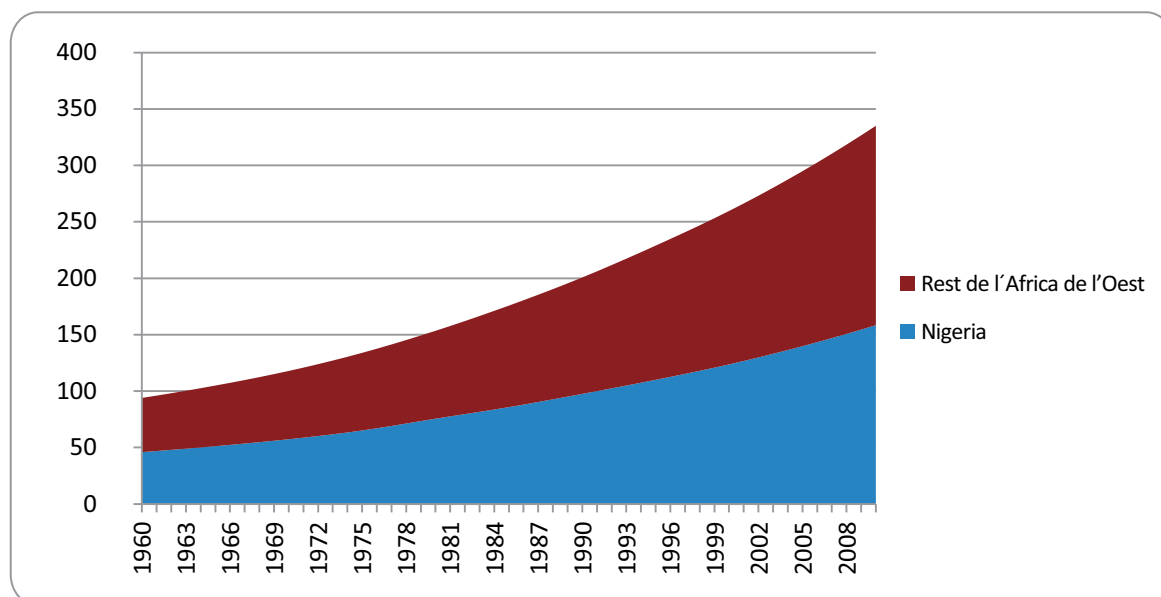
Les premières priorités des politiques permettant de reconstruire la capacité de production de l'Afrique de l'Ouest pourraient être d'étendre la base de connaissances sur les chaînes de valeur des produits de base en Afrique de l'Ouest, de conforter des investissements du secteur public, ciblés de manière appropriée, et combinés à des engagements du secteur privé pour améliorer les systèmes concurrentiels, et de promouvoir l'inclusion des petits exploitants agricoles dans la chaîne de valeur en améliorant le rôle et la capacité des organisations de producteurs.

Dans ce chapitre d'introduction, nous donnons une rapide vue d'ensemble des principaux indicateurs et moteurs affectant l'offre et la demande des chaînes de valeur de produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest. À la suite de cette introduction, la section 2 passe en revue les différents moteurs affectant la demande actuelle et future en matière de produits alimentaires en Afrique de l'Ouest, en particulier le rôle critique de la croissance de la population et l'urbanisation rapide de la région. Cette section passe également rapidement en revue les principales caractéristiques de l'utilisation des produits alimentaires de base, les modèles de consommation et la demande globale. La section 3 passe en revue les moteurs de l'offre de produits alimentaires et fait la synthèse de quelques indicateurs clés de productivité, tels que le rendement, l'utilisation des terres, et la fertilité des sols. La section 4 traite du commerce des produits agricoles qui relie l'offre et la demande. Cette section fait la distinction entre les flux commerciaux formalisés, et le commerce trans-frontalier informel au sein de l'Afrique de l'Ouest, qui est très important, et qui a commencé seulement très récemment à être documenté. La section 5 passe en revue un certain nombre de problèmes importants, propres à certaines des principales chaînes de valeur des produits alimentaires de base dans la région, et fournit un aperçu introduisant le traitement plus détaillé des études de cas que l'on trouvera plus loin dans cet ouvrage.

2. La situation des aliments de base en Afrique de l'Ouest : passage en revue des moteurs de la demande

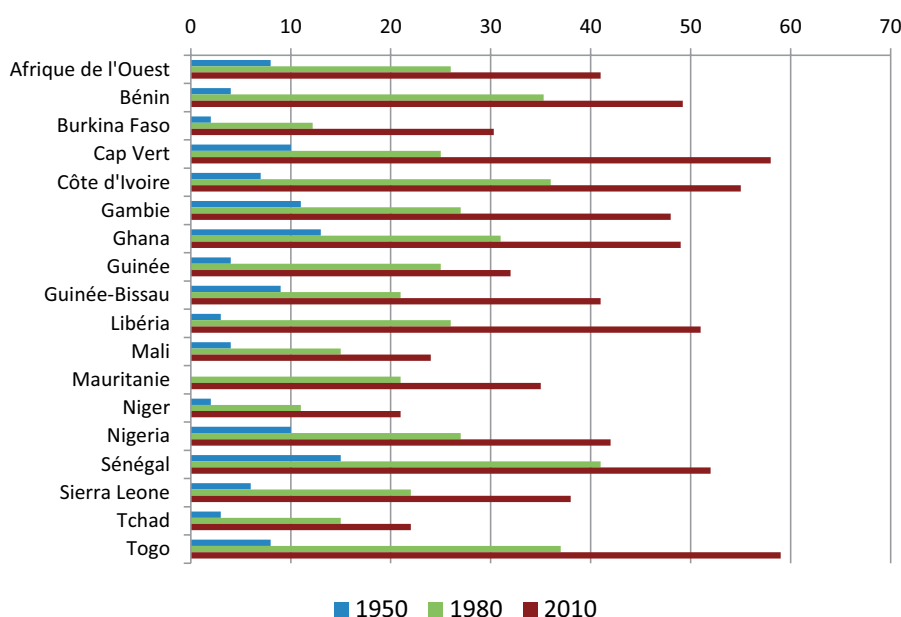
2.1 Tendances de la démographie et de l'urbanisation

Depuis 1960, date à laquelle la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest ont accédé à l'indépendance, et où le total de la population de la région (en incluant le Cameroun et le Tchad) dépassait de peu 90 millions, et au cours des 50 dernières années, la population a presque quadruplé pour atteindre 342 millions en 2011 (voir le graphique 1). Une augmentation de la population aussi importante a eu un impact fondamental sur le positionnement économique de la région, et sur la demande en ressources, en particulier l'alimentation.

Graphique 1. Croissance de la population de l'Afrique de l'Ouest (plus le Cameroun et le Tchad) en millions

Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde 2012.

En parallèle à la croissance de la population, un deuxième phénomène, tout aussi significatif, a été la modification importante de la répartition de la population, passant d'un modèle rural à un modèle urbain (voir le graphique 2 ci-dessous). Des migrations très importantes en direction des villes se sont traduites par une croissance des agglomérations urbaines, beaucoup plus importante que ce que la croissance moyenne de la population ne le laisserait supposer. Cela a également contribué à modifier la répartition des forces de travail entre la campagne et les villes, et a créé une pression énorme sur la demande de produits alimentaires dans la mesure où le nombre de consommateurs augmentait plus que les populations rurales (composées de producteurs et de consommateurs). Les changements des préférences des consommateurs sont tout aussi significatifs pour les systèmes agricoles et alimentaires dans la mesure où cela crée un moteur puissant pour la demande de certains produits alimentaires.

Graphique 2. Taux d'urbanisation (en %) en Afrique de l'Ouest de 1950 à 2010

Source : OCDE-CSAO (2013).

2.2 Tendances de la demande en produits alimentaires : utilisation et consommation des produits alimentaires

A. Consommation des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest : régimes alimentaires et tendances récentes

L'Afrique de l'Ouest s'étend sur un grand nombre de systèmes agro-écologiques, avec des climats allant de aride, semi aride, subhumide à humide. Ces climats dictent ce qui est typiquement cultivé et consommé. Les modèles de consommation varient en fonction des pays, des régions, ou même des localités dans un même pays qui est soumis à divers climats. On peut identifier deux grands groupes de pays sur la base de la consommation des principaux produits alimentaires (A. C. I., 2011) :

- les pays dépendant principalement des **céréales** : cela concerne essentiellement les pays du CILSS incluant : le Burkina Faso, la Gambie, la Guinée Bissau, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Sénégal, la Sierra Leone et le Tchad. Ce groupe se subdivise entre ceux qui dépendent essentiellement du sorgho et du millet (le Burkina Faso, la Gambie, le Mali, le Niger, le Tchad), ceux qui consomment essentiellement du blé (la Mauritanie) et ceux qui consomment du riz (la Guinée Bissau, le Sénégal, la Sierra Leone).
- Les pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest, qui dépendent à part égale **des racines et tubercules** et des **céréales** pour leurs régimes alimentaires de base. Ces pays incluent : le Bénin la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Guinée, le Libéria, le Nigéria, le Togo. Dans tous ces pays, le manioc occupe la première place suivie par l'igname (sauf pour la Côte d'Ivoire l'igname est préféré au manioc). La banane plantain est également consommée en quantité importante au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana et en Guinée. La consommation de riz et de maïs est également importante dans ces pays est atteint au minimum 85 kg par personne et par an.

Le tableau 1 ci-dessous compare les modèles de consommation entre les pays côtiers et les pays du Sahel. Compte tenu de sa taille et de l'importance dans la région, le cas du Nigéria est traité séparément.

Tableau 1. Caloric consumption (in Kcal/day/habitant) in West Africa in 2003

Afrique de l'Ouest			
	Sahel	Pays côtiers	Nigéria
Céréales	1684	934	1253
<i>Maïs</i>	191	307	179
<i>Sorgho</i>	374	64	362
<i>Millet</i>	604	36	294
<i>Riz</i>	372	441	284
<i>Blé</i>	122	116	127
Racines riches en féculents	29	676	511
<i>Manioc</i>	15	371	249
<i>igname</i>	4	231	204
<i>Patate douce</i>	7	11	37
Oléagineux	75	98	90
<i>Arachides</i>	69	66	39
Viande/Élevage	78	54	39
<i>Bœuf</i>	29	13	12
<i>Volaille</i>	12	15	4
<i>Chèvres et moutons</i>	22	5	7

Source : Haggblade et al., (2012), extrait des « FAOSTAT Food Balance Sheets »

B. Modèle de consommation et différences entre les marchés urbains et ruraux

Une grande partie de la production de produits alimentaires de base de la région est auto consommée, avec les deux tiers de la production consommée par les foyers ruraux (ACI, 2011). Parmi les céréales sèches, le maïs constitue un produit relativement plus commercialisé avec un ratio de 58/42 entre part commercialisée et auto consommée. De plus, les centres de population locale et rurale (par opposition aux grands centres urbains) constitue également des débouchés pour le marché alimentaire des céréales, des racines et tubercules, dans la mesure où les marchés urbains souffrent toujours d'une insuffisante intégration des marchés.

Les marchés urbains représentent un débouché commercial en croissance pour les produits de base locaux, et absorbent une part notable de la consommation totale. Les estimations pour les principaux produits consommés sont de 60 % pour le riz, 42 % pour le maïs, au minimum de 40 % pour les racines et tubercules, en incluant le manioc, 23 % pour le sorgho et 19 % pour le millet. Parmi les céréales consommées dans les marchés urbains, le riz détient de loin la plus grande part de ces marchés urbains. Cette part a été estimée à 76 % au Burkina Faso, à 92 % en Côte d'Ivoire, à 60 % au Ghana et au Sénégal, et à 72 % au Nigéria. Pour le manioc, près de 50 % de la production régionale est consommée en dehors des zones rurales.

La croissance des marchés urbains représente un moteur clé pour la croissance des chaînes de valeur de produits alimentaires de base et pour les systèmes agricoles locaux. En plus des modèles d'urbanisation et démographique, l'émergence d'une classe moyenne plus exigeante en matière de produits alimentaires de bonne qualité et sains constituent un autre moteur de la demande. Ceci montre qu'il existe des débouchés potentiels générateurs de valeur pour la production locale si des stratégies appropriées de commercialisation et de traitement sont exploitées dans la région. Selon une étude AFD-CIRAD-IFAD (2011) (simplement nommée ACI par la suite), les marchés urbains représentent un pouvoir d'achat de 150 000 à 200 000 FCFA par habitant, et constituent une source de demande majeure pour les produits alimentaires de base dans la région – bien supérieure aux débouchés des marchés d'exportation. Par exemple au Burkina Faso en 2009, les marchés urbains pour les produits alimentaires de base (les marchés de détail) ont généré des transactions pour 297 millions de dollars américains, alors que les marchés d'exportation n'enregistraient que 260 millions de dollars américains de revenus. En Côte d'Ivoire, les marchés urbains locaux ont généré 1 090 millions, à comparer aux 634 millions de revenus d'exportation. Au Sénégal les marchés urbains locaux ont généré 740 millions de dollars américains à comparer à 34 millions pour les revenus d'exportation (ACI 2011).

Encadré 1. La croissance phénoménale de la consommation de riz en Afrique de l'Ouest : une combinaison de la croissance démographique, de l'urbanisation et des politiques de facilitation des importations.

Le riz fait partie des produits alimentaires de base les plus étroitement corrélés à l'urbanisation croissante en Afrique de l'Ouest, du fait que l'on a fait de plus en plus appel à des politiques d'importation et de facilitation des importations. La demande de riz a augmenté de manière continue depuis les années 1960, et a été satisfaite essentiellement par des importations. La consommation de riz en Afrique de l'Ouest a augmenté, passant d'une moyenne de 1,3 millions de tonnes dans les années 1960 à environ 6 millions de tonnes dans les années 1990 et près de 10 millions de tonnes en 2006. L'augmentation de la population est responsable d'une bonne partie de cette augmentation mais pas sa totalité : la consommation a augmenté de 13 kg par personne dans les années 1960 à 19 kg en 2006. La croissance démographique (qui a été en moyenne de 2,7 % dans les années 1990, pour diminuer légèrement et passer à 2,6 % entre 2000 et 2005), ne peut pas expliquer l'augmentation accélérée de consommation de riz au cours de ces dernières années. Il semble qu'elle soit principalement le résultat de deux facteurs : croissance des revenus et urbanisation. En Afrique de l'Ouest, la consommation de riz vient en complément d'autres produits alimentaires de base telle que le sorgho et le millet, dans la mesure où ces aliments ont tendance à être consommés à différentes heures de la journée. Des variantes de sorgho, de millet et de riz sont également consommées sous forme de gâteaux et de beignets essentiellement comme nourriture achetée dans la rue ou comme collation. Le principal produit de substitution pour le riz dans les zones urbaines est le manioc (gari, fufu) où l'igname pilé et le banku (fait avec du maïs), ou l'acheke.

Les préférences des consommateurs varient beaucoup d'un pays à l'autre et à l'intérieur d'un pays. En matière de riz par exemple, les préférences varient d'un marché à l'autre. Au Ghana, la variété Thai non aromatisée avec au maximum 5 % de brisures domine, mais la variété Thai aromatisée au jasmin a gagné des parts de marché et a représenté plus de 20 % des importations de riz au cours des années récentes.

Le marché du riz en Afrique de l'Ouest est de plus en plus hétérogène comme le reflètent les pratiques d'achat de plusieurs grands importateurs internationaux de riz, tels que Louis Dreyfus, Olam, CIC et d'autres, qui conduisent leurs opérations par le biais de bureaux nationaux spécifiques qui comprennent et satisfont les besoins spécifiques et les préférences des consommateurs de ces pays.

Dans beaucoup de marchés ouest africains, le riz local continue à être handicapé par une mauvaise qualité (taux élevé d'impuretés) ce qui se traduit par des prix au rabais et une demande plus faible. La préférence pour le riz importé par rapport au riz local est plus apparente dans les pays côtiers qui dépendent plus du riz importé. Toutefois au Mali et en Guinée, les consommateurs préfèrent le riz local en termes de fraîcheur et de goût. Le riz local joue également un rôle important dans certains marchés urbains au Sénégal (région de Saint-Louis) et au Nigéria (région de Kano) (USAID, 2011).

Si l'on en croit le Centre Africain pour le Riz (Africa Rice Center), les préférences des consommateurs en Afrique de l'Ouest peuvent être résumées comme suit :

- (a) *Le riz blanc à grain long* avec un taux moyen de féculents domine les marchés dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, à l'exception des marchés qui préfèrent le riz étuvé ou brisé (voir ci-dessous). Les préférences pour le riz brisé diffèrent d'un pays à l'autre. Au Ghana la plupart des consommateurs préfèrent le riz avec un taux de 0 à 5 % de brisures, mais du riz à 25 % de brisures est également utilisé en quantité limitée alors que du riz aromatisé avec 100 % de brisures provenant d'Inde et du Pakistan peut également être vendu. En Côte d'Ivoire, au Mali et au Burkina Faso, la préférence générale des consommateurs va au riz à 25 % de brisures.

Encadré 1. La croissance phénoménale de la consommation de riz en Afrique de l'Ouest : une combinaison de la croissance démographique, de l'urbanisation et des politiques de facilitation des importations. (suite)

- (b) *Les brisures de riz* sont vendues comme produit de moindre qualité et pas cher sur la plupart des marchés mais c'est le produit préféré au Sénégal et en Mauritanie. Selon Slayton, environ 500 000 t de brisure de riz Thaï au jasmin sont importées en Afrique de l'Ouest sachant que les trois quarts de cette quantité sont importés par le Sénégal et environ 15 % par la Mauritanie. Globalement les importations de brisures de riz en Afrique de l'Ouest sont calculées par ITC en utilisant les données de UN COMTRADE et s'élèvent à 1,5 millions de tonnes dont 50 % sont importés par le Sénégal (USAID, 2011).
- (c) *Le riz étuvé* peut être soit un produit de haute qualité (avec une teinte dorée) ou un produit de basse qualité (avec une couleur sombre et parfois une odeur) le Burkina Faso transforme une grande partie de sa production de riz en riz étuvé, le travail étant effectué en général par les femmes. Le Nigéria est l'un des plus grands importateurs de riz étuvé de haute qualité complètement blanchi, et le Libéria est l'un des principaux importateurs d'Afrique de l'ouest de riz étuvé de basse qualité.
- (d) *Le riz aromatisé* est un segment en croissance du marché du riz sur lequel se pratiquent des prix supérieurs (300 à 400 \$ américains par tonne au-dessus du prix du riz non aromatisé). Ce produit est essentiellement apporté de Thaïlande (le produit de référence) et du Vietnam. Le Ghana a démarré cette tendance vers ce segment du marché, mais elle touche également des populations dans d'autres parties de l'Afrique de l'Ouest

Comme on prévoit que 60 % des habitants d'Afrique de l'Ouest vivront dans les zones urbaines en 2020 et que le nombre de villes de plus de 100 000 habitants va augmenter et passer de 78 en 2006 à plus de 200 en 2030, la demande pour des produits de base importés tels que le riz va probablement augmenter. Cela demande des capacités de traitement des produits alimentaires de base grandement augmentées par rapport à la situation actuelle.

C. Cultures de produits alimentaires de base et marchés non alimentaires

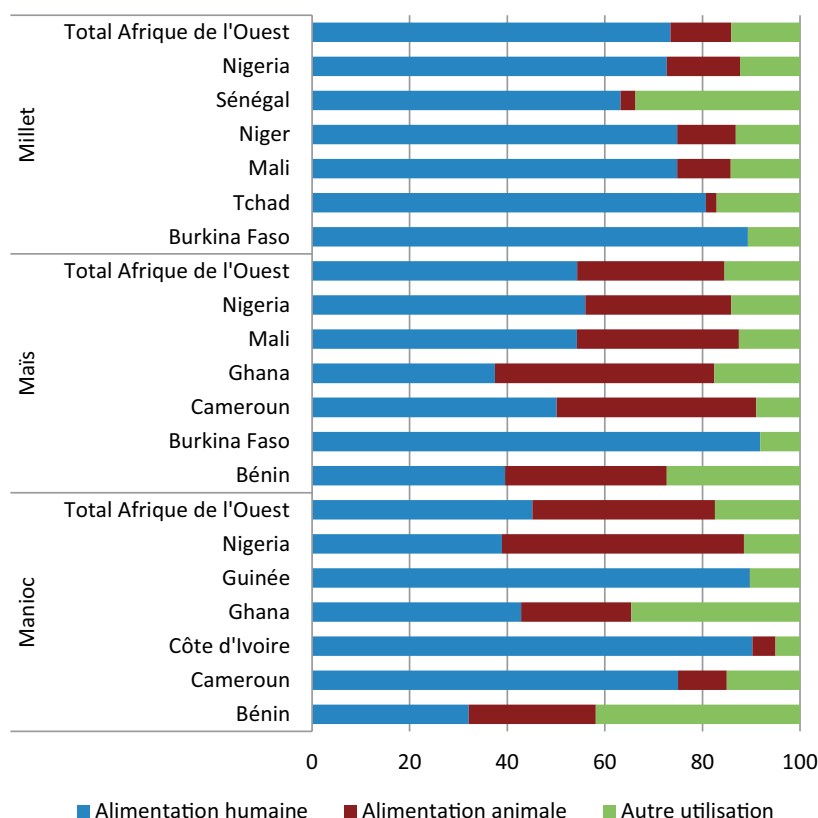
Les récoltes de produits alimentaires de base peuvent se trouver un grand nombre de débouchés commerciaux en dehors de la consommation directe de nourriture. Les produits tels que le maïs² et le manioc³ peuvent être utilisés comme matière première dans un grand nombre de produits alimentaires, de nourriture pour les animaux et de produits industriels, ce qui offre de très nombreuses possibilités pour le développement de l'agro-industrie et un très grand effet multiplicateur au sein des économies locales et régionales.

² Farine de maïs, ou semoule (sadza, nshima, ugali, et mealie pap, Afrique) ; farine de maïs (à la place de farine de blé) ; pain de maïs et autres produits de boulangerie ; sirop de maïs (édulcorant utilisé à la place du sucre) ; dans des milliers de produits alimentaires : soda, bonbons, biscuits et pain ; amidon de maïs (agent épaississant dans les soupes) ; Maïs pour la nourriture des vaches, des cochons, des poissons-chats et des poulets.

³ Parmi les utilisations du manioc, on trouve l'amidon pour les adhésifs, le carton nodule, les gommes et colles, le papier peint, la fonderie, le forage des puits, l'industrie papetière, l'industrie textile, le mobilier en bois, les panneaux de particules ; les biocarburants ; les produits alcooliques ; les poudres de saupoudrage ; les médicaments ; les matières plastiques ; les emballages, le détachant, le stabilisant pour le béton ; et les colles à humidifier.

Le graphique 3 ci-dessous résume la part respective des trois types d'utilisation (alimentation humaine, nourriture pour les animaux et traitement industriel) pour le maïs, le manioc et le millet pour les six principaux pays producteurs en Afrique de l'Ouest.

Graphique 3. Pourcentages d'utilisation des récoltes de produits de base (en %) pour les principaux producteurs (2009)



Source : FAOSTAT (2012).

Maïs

Quand on observe l'utilisation du maïs par pays dans la région on constate une croissance de l'utilisation du maïs comme nourriture pour les animaux, toutefois avec un degré élevé de variabilité entre les pays et régions. Au Bénin, la nourriture pour animaux à base de maïs représente un tiers de la production nationale alors qu'elle n'était que de moins de 8 % au début des années 1990. Le Burkina Faso a une faible capacité de traitement du maïs dans la mesure où 92 % de la production nationale est utilisée directement comme nourriture. Pour le Mali et le Cameroun la part du maïs dans la nourriture dans l'alimentation humaine a diminué de 80 % à 55 % au cours de la même période. Cette part est restée aux environs de 70 % au Togo, de 65 % en Côte d'Ivoire et d'environ 55 % au Nigéria au cours des deux dernières décennies. Le Ghana a affiché une augmentation importante de l'utilisation du maïs comme nourriture pour les animaux passant de 40 % en 1990 à 55 % récemment. D'autres utilisations ont également augmenté en valeur relative, ce pourcentage passant au-dessus de 15 %. Toutefois, les produits transformés continuent à représenter une fraction marginale pour le maïs (et en fait elle a diminué).

Manioc

Une analyse des tendances de l'utilisation du manioc au cours des deux dernières décennies montre que la part de la production utilisée pour des produits non alimentaires a augmenté dans beaucoup de pays comme le Bénin et le Nigéria (mais pas pour le Cameroun où la transformation et la commercialisation du manioc

restent relativement peu développés). Au Nigéria l'utilisation dans la nourriture animale est devenue plus importante que l'utilisation alimentaire au cours des années récentes et représente environ la moitié de la production nationale à comparer à seulement un tiers au début des années 1990. Au Bénin la consommation de manioc dans l'alimentation humaine a augmenté constamment, mais l'utilisation non alimentaire a augmenté encore plus rapidement. Il n'y a qu'au Cameroun que l'on constate peu d'évolution dans la transformation du manioc alors que la consommation alimentaire a augmenté de manière importante au cours des années récentes. (Voir le chapitre 16 pour une étude détaillée des contraintes subies par la commercialisation et la transformation du manioc au Cameroun). Quant à la Côte d'Ivoire, ces chiffres sont restés stables aux environs de 5 % chacun pour la production nationale, ce qui est tout à fait comparable à ce que l'on a observé au Togo. Au Ghana, les usages dans l'alimentation animale ont augmenté de 15 à 25 % de la production nationale alors que les autres utilisations sont restées aux environs de 30 à 35 %. D'une manière générale en Afrique de l'Ouest, la part utilisée dans l'alimentation animale a crû de 23 à 37 % de la production régionale de manioc entre 1990 et 2009.

Millet

Le millet est produit dans une large mesure pour une consommation directe dans l'alimentation ; une petite partie du millet est utilisée à d'autres fins ; au Sénégal, environ 100 000 t (soit 20 % de la production totale) sont destinées à des usages non alimentaires ; ce pourcentage est resté stable mais a augmenté au cours des années récentes pour croître jusqu'à un tiers de la production totale de millet et les deux autres tiers étant utilisés par la consommation directe sous forme d'aliments. En Guinée, il y a eu aussi une augmentation récente dans l'utilisation du millet pour des usages non alimentaires au cours des années récentes. On peut constater la même tendance au Mali, montrant une lente adoption du millet dans des usages non alimentaires au cours de la dernière décennie mais la consommation alimentaire de millet a cru encore plus vite au cours de cette dernière décennie. Toutefois, certains pays comme le Sénégal ou la Guinée ont diversifié partiellement l'utilisation du millet pour d'autres utilisations.

Oléagineux

La plus grande partie de la production d'huile (arachide et huile de palme) est de plus en plus destinée au marché d'exportation et donc de moins en moins dirigée vers les marchés régionaux. Pour l'huile de palme, la plupart des grands pays producteurs répartissent la production entre l'utilisation nationale à des fins alimentaires et les exportations (vers les pays voisins ou à l'international). La Côte d'Ivoire a le taux le plus élevé d'auto consommation de l'huile de palme avec 95 % de la production locale consommée dans l'alimentation, à comparer à 40 % pour le Cameroun et le Nigéria et seulement un tiers pour le Ghana. Au cours des années, le pourcentage des exportations d'huile de palme a augmenté pour les principaux producteurs, en particulier le Ghana (de un tiers à deux tiers) et le Nigéria (de 30 à 70 % de la production exportée).

Élevage et produits de l'élevage

On peut qualifier le secteur de l'élevage en Afrique de l'Ouest de « géant silencieux ». Ce secteur est très important avec plus de 60 millions de têtes de bétail, 160 millions de petits ruminants, et 400 millions de volailles (OECD/CSAO). En plus de son importance pour la sécurité alimentaire et l'alimentation, dans la mesure où c'est une source de protéines qui sont en déficit dans la région d'une manière générale, l'élevage joue un rôle très important comme source de capital et de sécurité pour les petits éleveurs et les fermiers. Cependant malgré cela, l'élevage n'est pas vraiment l'objet de la priorité d'investissements qu'il mérite et par conséquent, la production continue à être sérieusement sous optimisée.

Par ailleurs, les statistiques de consommation sont rares et aucune analyse fiable quantifiant la consommation de viande et de protéines par les ménages dans la région n'a été faite. On voit apparaître quelques informations sur la consommation de volaille, dans la mesure où ce sous-secteur montre des signes de croissance sur certains marchés, particulièrement dans les pays côtiers, près des grandes agglomérations urbaines. On pense que la consommation de volaille est essentiellement satisfaite par la production

nationale qui représente plus de 80 % de la consommation (Schneider and Plotnick, 2010), bien que les importations de poulet surgelé aient augmenté, en provenance essentiellement du Brésil et de l'Union Européenne. On prévoit que la consommation de volaille va augmenter et sera de plus en plus dépendante des importations (en particulier des produits associés à la volaille subventionnés en provenance de l'Europe). On s'attend à voir un écart de plus en plus grand entre la demande et la production régionale. À l'heure actuelle, les importations ne représentent que 28 % de la consommation des marchés (FAOSTAT, 2012). De fait, l'écart entre la production nationale et la demande a augmenté au cours des années passant de 16 000 t en 1990 à 50 000 t en 2000, et on prévoit une augmentation supplémentaire jusqu'à 62 000 t en 2015 (Dieye *et al.*, 2004).

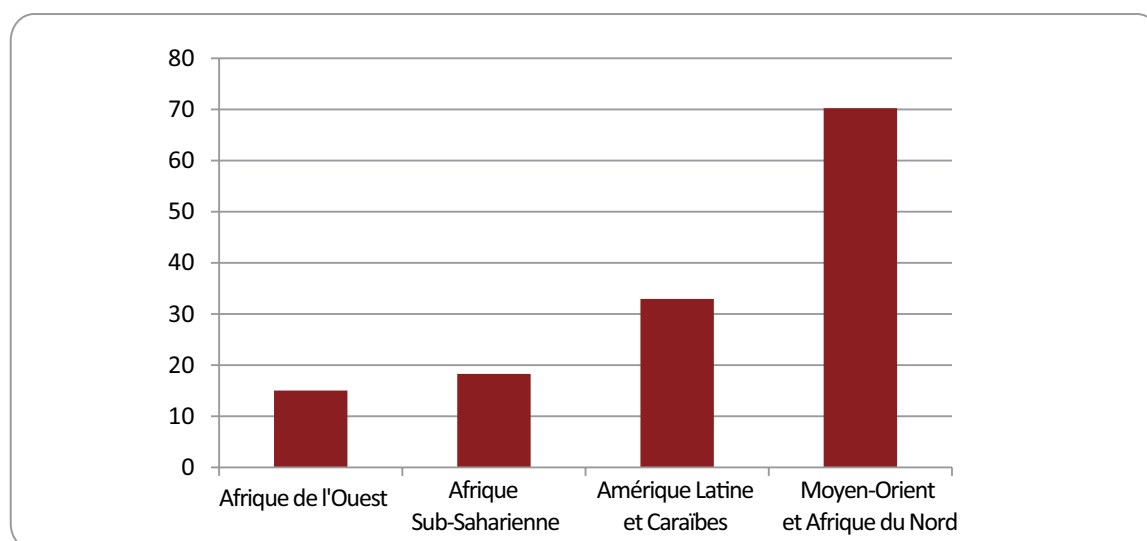
3. Produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest : une vue d'ensemble des moteurs de l'offre

3.1 Renforcement de l'environnement d'aide à la production

Dans cette section, nous passerons rapidement en revue l'état des principaux moteurs affectant le coût unitaire de la production, qu'il s'agisse d'infrastructure (matérielle et immatérielle), de la terre, de l'énergie et d'autres intrants aussi bien que du cadre institutionnel tel que l'environnement des affaires, la mise en application légale des règles et la transparence ou les obstacles bureaucratiques et d'autres obstacles aux transactions. Toutes ces améliorations sont essentielles pour assurer la reconstruction de la capacité de production des systèmes alimentaires de base et pour renforcer les opportunités de transformation agricole et de création de marchés, qui devrait stimuler la demande pour une production améliorée et de bonne qualité, et des produits de valeur élevée bénéficiant aussi bien aux producteurs à petite échelle, aux petites entreprises, qu'aux opérateurs travaillant à grande échelle.

A. Infrastructure (routes ; communications)

Infrastructure matérielle : la mise en place d'infrastructures est avant toute une responsabilité d'intérêt public, bien qu'il existe des opportunités d'engager le secteur privé dans des investissements joints dans le cadre de ce que l'on appelle opportunément des PPPs (Partenariat Public Privé). Le faible pourcentage de routes pavées (voir le graphique 4 ci-dessous) et d'infrastructures en bon état sont un obstacle aux opérations commerciales et économiques et ralentissent les possibilités d'une intégration plus rapide. Cet état non optimal de l'infrastructure routière augmente aussi les risques pour les affaires et les marchés, les délais, les coûts et fait obstacle à la compétitivité. Par ailleurs les contraintes d'infrastructures (transport, communication) empêchent les agriculteurs de répondre aux signaux des prix du marché et aux incitations de la chaîne de valeur. En Afrique de l'Ouest, on estime qu'environ 40 % du coût de l'alimentation est constituée par des coûts de transport.

Graphique 4. Pourcentage de routes pavées (2004)

Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde (2012) e; calculs effectués par les auteurs.

Infrastructure immatérielle : Étant donnée l'absence d'infrastructure de communication appropriée, la facilitation des échanges commerciaux est sérieusement handicapée, en particulier pour les pays enclavés. Ces derniers sont en fait doublement handicapés à la fois par le mauvais état des routes et par une régulation inefficace de l'industrie des transports routiers, ce qui se traduit par des coûts exorbitants des transports terrestres (Teravaninthorn and Raballand, 2008) qui sont bien plus élevés que dans d'autres parties de l'Afrique sub-sahélienne. Si l'on en croit un rapport de la Banque Mondiale en 2009, seulement 16 % des routes au Burkina Faso sont pavées et ne demandent qu'un faible entretien. Le fret aérien est limité du fait que la plupart des aéroports ont une faible capacité. Troisièmement le commerce transfrontalier est également coûteux du fait d'institutions douanières inefficaces, en dépit de la relance du corridor avec le Togo, le Ghana et le Bénin. Les mauvaises performances des communications téléphoniques (malgré des améliorations pour l'accès mobile) et d'Internet, avec des coûts associés élevés, privent les opérateurs d'opportunités de réduire les coûts de transaction et d'améliorer leurs affaires et la commercialisation.

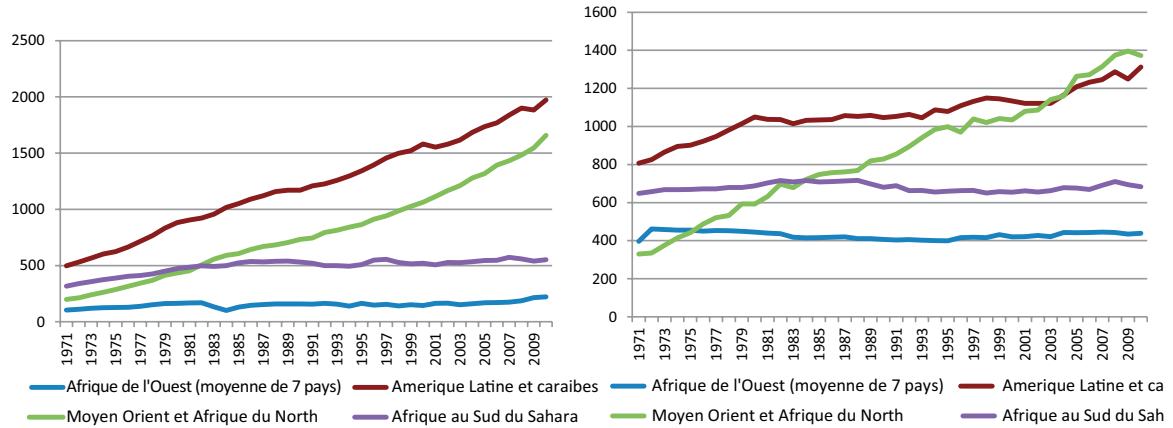
B. Utilisation, services et coûts de l'énergie

Les données sur l'utilisation de l'électricité et de l'énergie, sur une base individuelle, mettent en évidence un déficit sérieux pour l'Afrique de l'Ouest en tant que région. Il n'y a eu aucun progrès dans la construction de l'infrastructure énergétique nécessaire depuis le début des années 70, permettant de faire mieux que simplement suivre la croissance de la population (comme le montrent les courbes plates pour l'Afrique de l'Ouest dans les graphiques 5A et 5B ci-dessous). Contrastant avec cette situation, parmi les pays en développement, l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient ont montré une croissance forte et constante comparable aux tendances observées en Amérique latine. Cette sombre image de l'utilisation de l'énergie en Afrique de l'Ouest est étroitement liée aux capacités très limitées de transformation des produits agricoles qui continuent à souffrir d'une insuffisance énergétique et de coûts élevés de l'énergie.

Graphique 5. Consommation électrique par personne (kWh par personne) (à gauche) et consommation d'énergie (en équivalents de kilos de pétrole, par personne) (à droite)

5A. Consommation d'énergie électrique

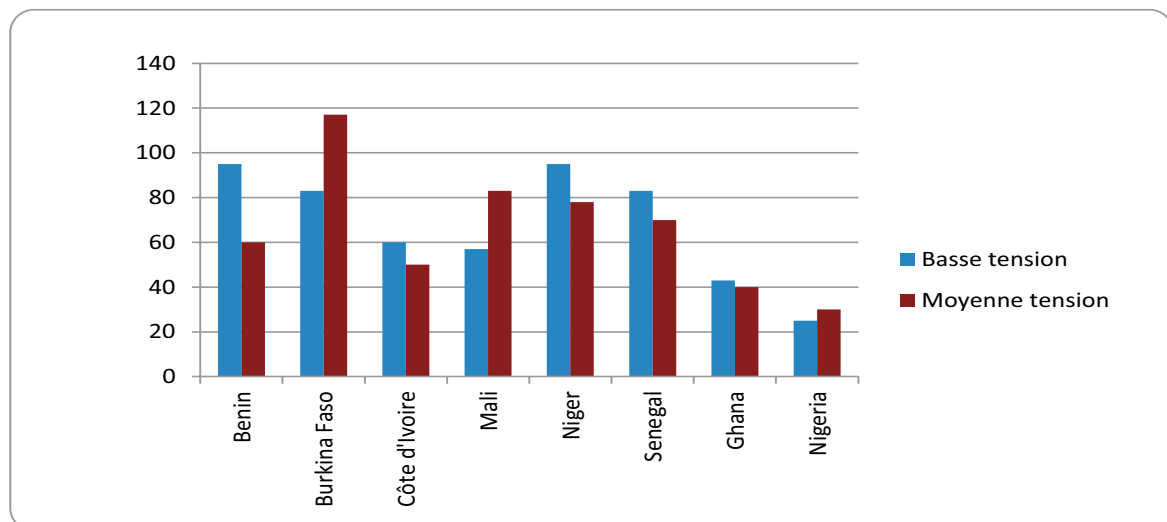
5B. Utilisation d'énergie



Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde (2012) : calculs effectués par les auteurs.

Une alimentation en courant électrique peu fiable constitue une contrainte très importante et se traduit par des coûts additionnels et une perte de compétitivité pour les pays qui en sont victimes, tels que le Bénin et le Burkina Faso, comme on peut le voir dans le graphique 6 ci-dessous. Dans les pays où la production d'électricité est limitée et où les importations sont importantes, des difficultés dues à cette situation peuvent se présenter en conjonction avec d'autres problèmes tels que la distribution monopolistique comme c'est le cas au Burkina Faso (prix élevé et mauvaise qualité de la distribution).

Graphique 6. Coût de l'électricité dans certains pays d'Afrique de l'Ouest (FCFA par kWh)



Source : Banque Mondiale, CEM Burkina Faso (2009).

C. Réglementation et corruption

La mise en place et la crédibilité de l'État de droit et le cadre réglementaire formel sont des facteurs majeurs qui déterminent l'environnement des affaires, et leur faiblesse peut constituer un obstacle sérieux

à l'investissement et au développement de l'industrie agroalimentaire. Une étude effectuée par la Banque Mondiale et couvrant plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, a quantifié ces coûts pour les entreprises privées dans plusieurs pays africains. Les résultats de cette étude sont résumés dans le tableau 6 ci-dessous. Si l'on ajoute les coûts de la sécurité et la valorisation du temps nécessaire pour importer et exporter, environ cinq à 8 % des ventes sont perdus en raison des inefficacités mentionnées ci-dessus, ce qui place une contrainte forte sur la compétitivité globale des entreprises.

Tableau 2. Coûts indirects et invisibles, exprimés en pourcentage des ventes des entreprises

	Coûts indirects			Coûts invisibles				Total des coûts indirects et invisibles
	Transport	Télécommunications.	Douanes	Pertes dues aux coupures de courant	Coût du temps passé par les managers à traiter des problèmes de réglementation	Coût de la corruption : paiements informels pour faire avancer les choses	Coût des mesures de sécurité	
Burkina Faso, 2006	2.23	0.70	1.63	1.20	0.05	1.48	0.86	8.20
Benin, 2004	-	-	0.48	1.16	0.06	4.27	0.57	6.55
Mali, 2007	1.96	0.86	0.26	1.39	0.05	0.24	0.12	4.60
Ouganda, 2006	1.08	0.50	0.52	28.16	0.06	2.18	0.43	32.93
Zambie, 2007	0.61	0.71	0.68	1.79	0.04	0.05	0.93	4.81

Source : Banque Mondiale, Enterprise Surveys 2004-2007. Les estimations sont basées sur un minimum de 15 observations.

D. Transport

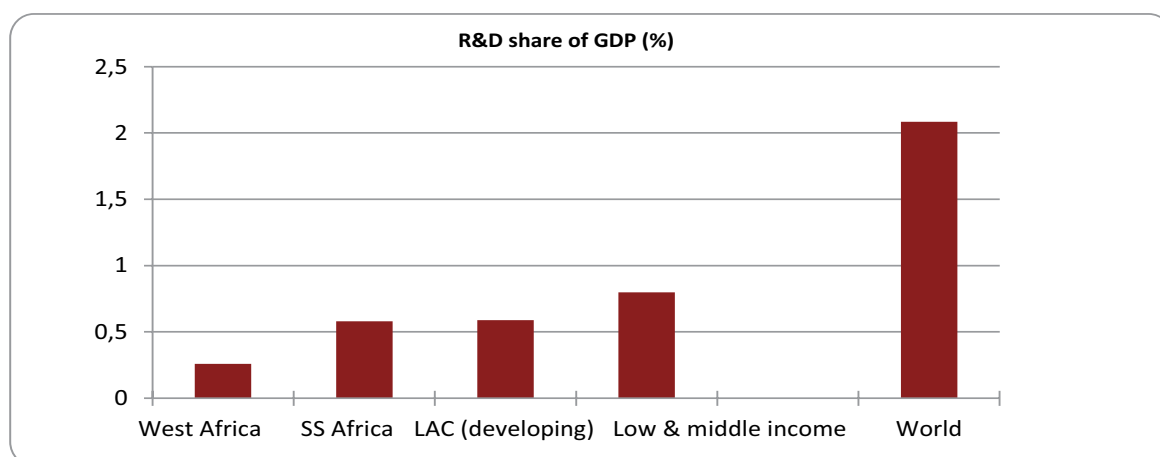
Les services de transport entrent pour une part importante dans les coûts de marketing et de commercialisation. L'état actuel des services de transport en Afrique de l'Ouest constitue un obstacle important à tout nouveau développement et à l'expansion du commerce intra-régional si l'on considère l'immense potentiel non exploité. En Afrique de l'Ouest, les coûts de transport sont plus élevés que ceux observés dans d'autres régions d'Afrique (fonctionnement du véhicule, permis, assurances, péages, etc.). En matière de transport d'une manière générale, on trouve des services de moins bonne qualité à des prix plus élevés, et cela est dû dans une large mesure à la réglementation et aux limites d'accès au marché imposé à l'industrie du transport routier, en plus des pratiques de corruption dans les systèmes de partage du fret qui permettent l'utilisation prolongée de flottes de véhicules vieillissants. D'une manière générale le mauvais état des routes est la cause principale des coûts d'exploitation élevés, d'une consommation plus élevée de carburant, et de coûts d'entretien supérieurs, ainsi que de la réduction de la durée de vie des véhicules (Teravaninthorn and Raballand, 2008).

En Afrique de l'Ouest, même pour les routes de couloirs internationaux où la qualité des chaussées est bonne ou adéquate, les coûts de transport sont encore trop élevés en raison de l'influence des cartels de camionneurs (arrangements informel pour le partage du marché) et des réglementations existantes (créées par les bureaux d'affrètement et les conseils de chargeurs), et de l'absence de concurrence de la part d'autres moyens de transport (transport ferroviaire).

E. Investissements –recherche et productivité agricoles

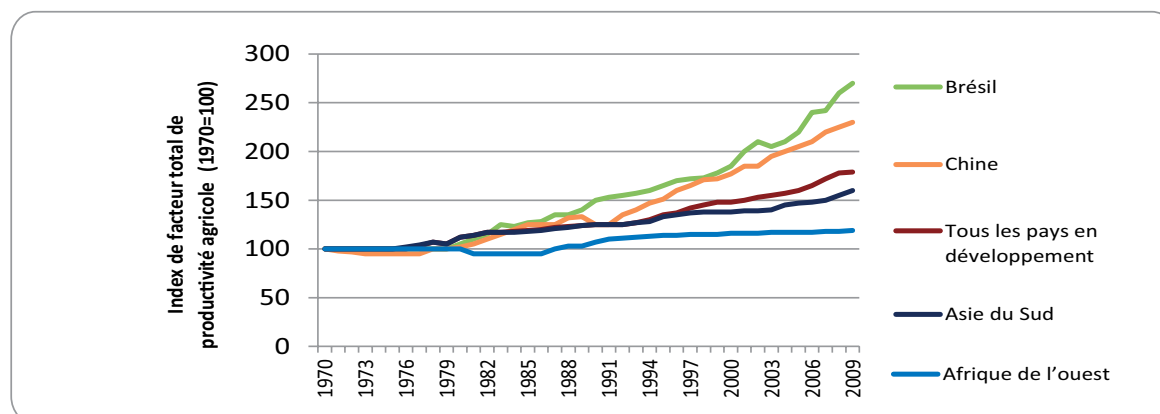
En Afrique de l'Ouest, les dépenses consacrées à la recherche et au développement (R&D) sont minimales, et représentent en moyenne environ 0,25 % du PIB, sans changement depuis les années 1990⁴. Cette valeur est petite même comparée au reste de l'Afrique (la dépense globale en Afrique en matière de R&D est en moyenne supérieure à 0,55 %). Selon un rapport d'évaluation globale produit par ASTI sur la recherche et développement agricole en 2012 (Bientema et al., 2012), de 2000 à 2008, près de la moitié des pays étudiés en Afrique subsaharienne ont affiché une croissance annuelle négative en matière de dépenses publiques de recherche et développement agricole, s'échelonnant de -0,2 à -12 % par an, malgré une augmentation des dépenses cumulées pour l'Afrique subsaharienne d'environ un tiers pour la même période. La décroissance des niveaux de dépenses a été particulièrement importante en Afrique de l'Ouest francophone. Pour un certain nombre de pays d'Afrique de l'Ouest, tels que le Burkina Faso, la Guinée, le Sénégal et le Togo, la fin de grands projets financés par les donateurs avec un financement de la Banque Mondiale, a laissé des traces importantes sur la recherche et développement dans ces pays (IFPRI, 2012).

Graphique 7. Part de la R&D dans le PIB total pour l'Afrique de l'Ouest et d'autres régions comparables et le monde entier (moyennes sur la période 1997 - 2009 ; rapports publiés à des dates différentes)



Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde (2012).

Graphique 8. Tendances pour la productivité totale des facteurs pour l'Afrique Sub-Sahélienne et d'autres régions en développement



Source : Fuglie 2012.

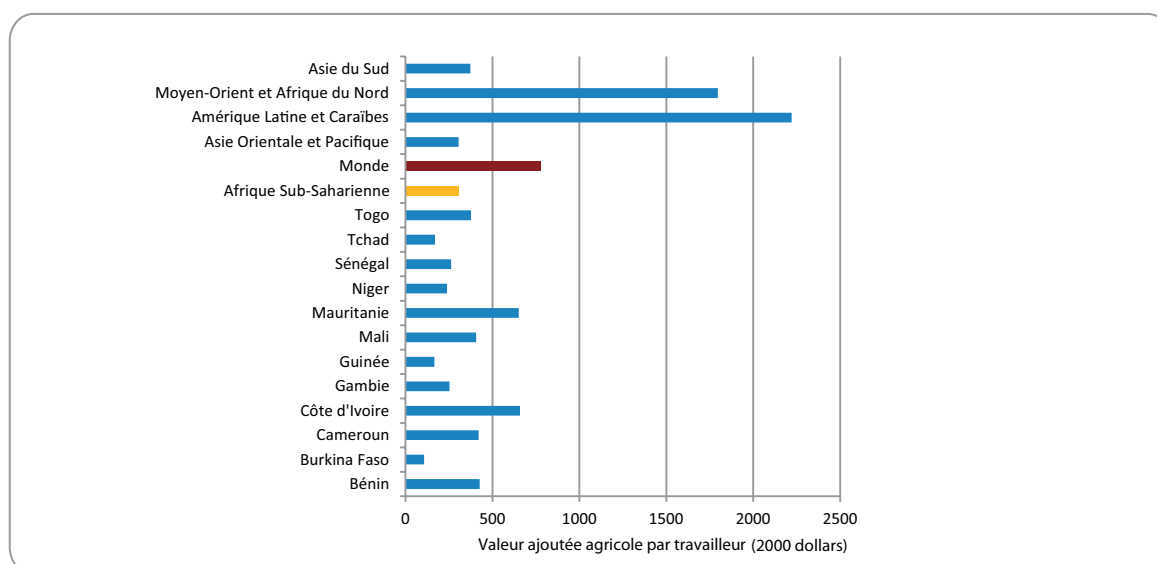
⁴ Moyenne sur 10 ans pour les pays faisant l'objet de rapport : Burkina Faso, Ghana, Mali, Nigeria et Sénégal (World Bank, WDI).

Les pays en développement dont l'agriculture a connu une croissance plus importante de manière soutenue depuis les années 1980 – mesurée par la productivité totale des facteurs (TFP), ont fait preuve d'un engagement fort dans des politiques complémentaires et des réformes institutionnelles, en plus de dépenses accrues en matière de recherche et développement agricole. Parmi ces réformes on trouve des incitations accrues pour les agriculteurs, une stabilité macro-économique, des systèmes relativement forts de vulgarisation et d'éducation en milieu rural, et des améliorations en matière d'infrastructure rurale et d'accès au marché (Bientema *et al.*, 2012).

Les données disponibles montrent que 50 % du flux d'investissement direct étranger total (Foreign Direct Investments - FDI) en Afrique subsaharienne sont dirigés vers le secteur des ressources naturelles. Le secteur agricole dans la région n'a attiré qu'une faible part du FDI. Un dossier de UNCTADI FDI montre que dans le cas du Nigéria, la capitalisation FDI dans ce pays est 17 fois supérieure pour les industries d'extraction comparée à l'agriculture (6 417 millions de dollars américains à comparer à 386 millions de dollars américains en 1992). De plus, l'essentiel des fonds FDI destinés à l'agriculture est destiné aux produits d'exportation présentant une valeur élevée. Des exemples des années 1990 montrent que les principaux projets FDI incluent l'investissement de Del Monte pour plus de 9 millions de dollars américains dans les bananes au Cameroun, celui de Lonrho pour 7,5 millions de dollars américains dans les propriétés productrices de thé en Tanzanie, ainsi que l'investissement de plusieurs millions de dollars de Aberfoyle Holding dans l'huile de palme au Zimbabwe (Mugabe, non daté).

Il n'est pas surprenant que la productivité agricole (mesurée comme la valeur ajoutée par 100 travailleurs) reste relativement basse comparée à celle d'autres régions en développement comme cela est montré dans le graphique 9 ci-dessous. Contrairement à l'Afrique de l'Ouest, les taux relativement bas pour les pays en développement d'Asie sont dus plus à une densité de population beaucoup plus grande qu'à une productivité basse en tant que telle.

Graphique 9. Productivité agricole (valeur ajoutée agricole par travailleur)



Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde (2012) ; calculs effectués par les auteurs.

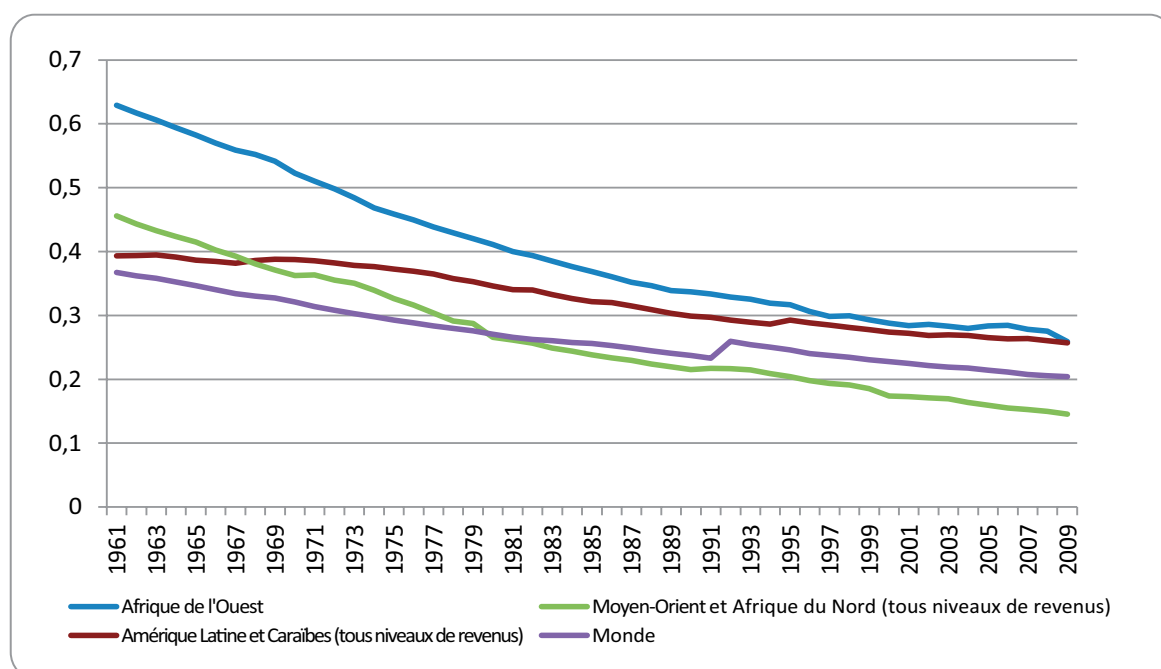
Après avoir passé en revue un certain nombre d'indicateurs économiques clés qui affectent le potentiel de production de nourriture en Afrique de l'Ouest, nous allons maintenant nous tourner vers les systèmes de produits alimentaires de base, décrire les modèles de production et passer en revue les niveaux actuels et potentiels de productivité, avec une attention particulière aux cultures de produits

alimentaires de base dans la région. Parmi les variables affectant la productivité que nous passerons en revue, on trouve les structures de rendement ainsi que la fertilité des sols – une entrave clé à une croissance future de la productivité agricole dans la région.

3.2. Productions des produits alimentaires de base : composition et tendances

Si on la compare à d'autres régions, l'Afrique de l'Ouest (et de la même manière d'autres parties de l'Afrique) ont démarré avec un ratio relativement élevé de superficie par tête (plus de deux tiers d'hectares par tête en 1960). Mais depuis cette date, la forte croissance démographique a beaucoup réduit ce ratio à moins de 1 ha par personne. Si on la compare à l'Amérique latine, l'Afrique de l'Ouest avait plus de 50 % de superficie en plus par tête au début des années 1960. Mais cet avantage a quasiment disparu et les deux régions sont pratiquement au même niveau : environ 0,26 ha par tête chacune en 2009.

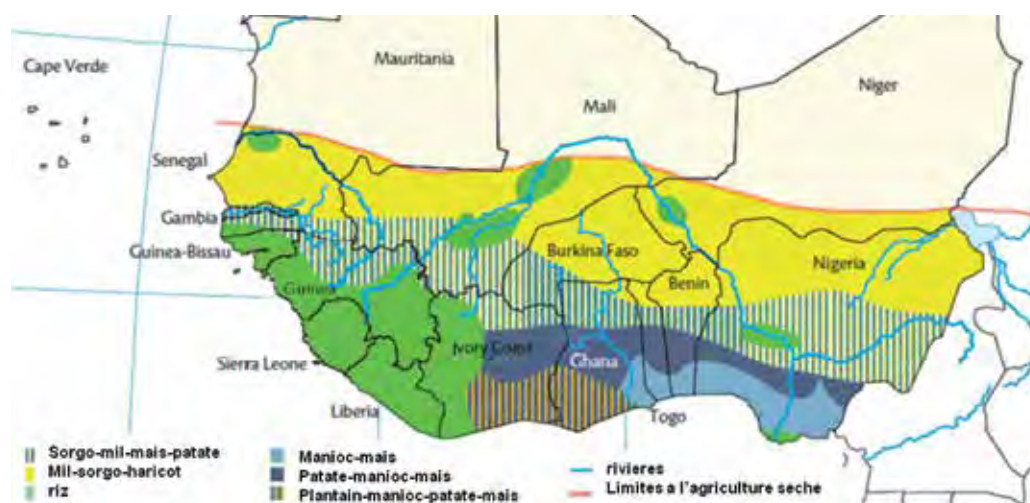
Graphique 10. Superficie disponible par tête en Afrique de l'Ouest et dans d'autres régions (hectares par personne)



Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde (2012) ; calculs effectués par les auteurs.

Les principales cultures alimentaires produites en Afrique de l'Ouest sont décrites dans le tableau 3 et les graphiques 11,12A à 12C. Nous voyons dans le tableau 3 la prédominance des céréales et des racines et tubercules dans les 10 cultures les plus importantes ; mais également une variété d'autres cultures commerciales, de fruits et de légumes dans les 20 cultures les plus importantes. La région a aussi une importante production d'élevage avec une moyenne de plus de 216 millions de têtes de bétail, 69 millions de têtes d'ovins et de caprins et plus de 450 millions de têtes de poulet en moyenne sur 2005 – 2010. Sur le graphique 11, nous voyons la distribution géographique des principales cultures alimentaires, avec les pays du Sahel dominé par les céréales (sorgho, millet, maïs, riz et fonio) et dans d'autres pays de la côte sud nous trouvons également des racines et tubercules (manioc, igname et plantain).

Graphique 11. Distribution géographique des principales cultures alimentaires en Afrique de l'Ouest



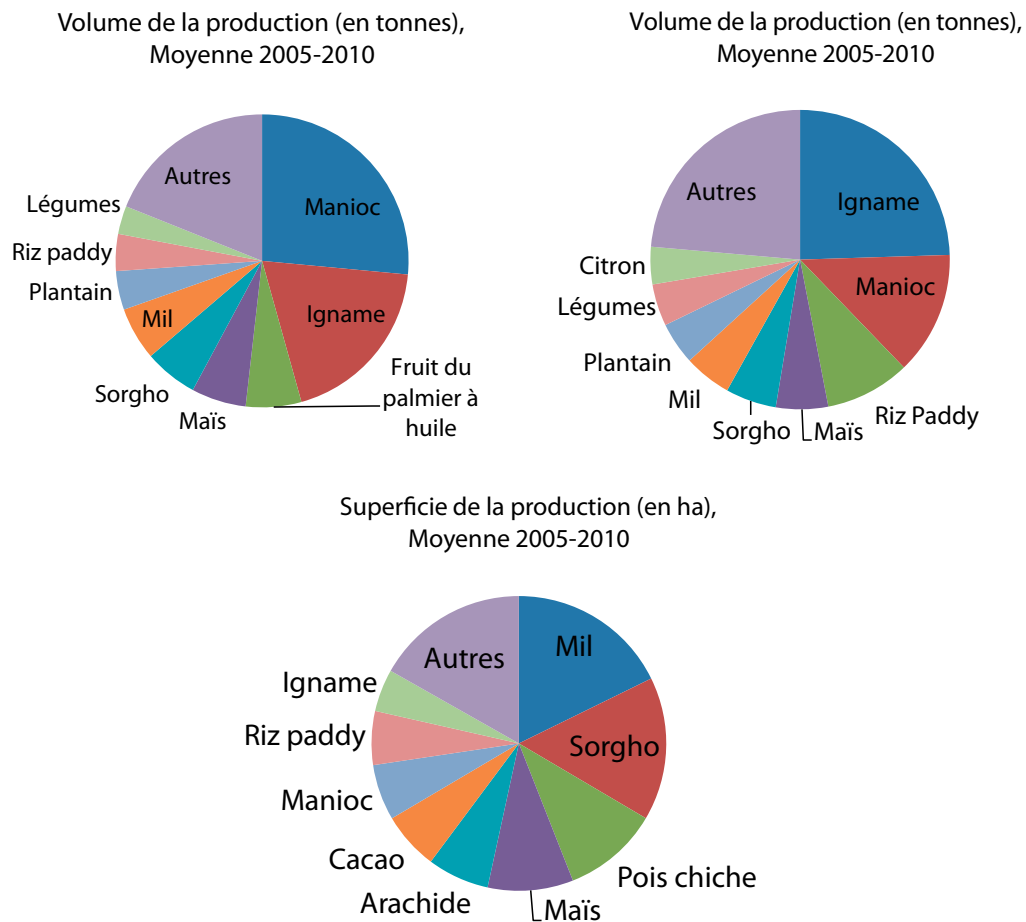
Source : Bureau Issala, Chaléard JL. et CSAO ; extrait de Blein *et al.*, 2008.

Tableau 3. Les 20 cultures alimentaires les plus importantes en Afrique de l'Ouest classées par surface cultivée, volumes produits et valeur (moyenne 2005 – 2010)

Surface cultivée (en milliers d'ha)*			Volume de production (en milliers de tonnes)*			Valeur (million de dollars actuels)*		
Culture	Moyenne 2005-2010	Rang	Culture	Moyenne 2005-2010	Rang	Culture	Moyenne 2005-2010	Rang
Millet	16,68	1	Manioc	65,65	1	Igname	24 996,16	1
Sorgho	14,79	2	Igname	47,54	2	Manioc	13 568,50	2
Pois chiches, secs	9,92	3	Huile de palme	15,19	3	Riz paddy	9 358,16	3
Maïs	8,82	4	Maïs	14,98	4	Maïs	5 749,33	4
Arachides	6,37	5	Sorgho	14,64	5	Sorgho	5 603,33	5
Fèves de cacao	5,94	6	Millet	14,51	6	Millet	5 236	6
Manioc	5,75	7	Plantain	10,62	7	Plantain	4 666,33	7
Riz paddy	5,54	8	Riz paddy	10,09	8	Légumes frais	4 626,66	8
Igname	4,38	9	Légumes	7,71	9	Agrumes	4 119,16	9
Fruit du palmier à huile	4,24	10	Taro (cocoyam)	7,68	10	Fèves de cacao	3 535,16	10
Graines de coton	2,23	11	Sucre de canne	7,16	11	Arachides	3 031	11
Noix de cajou	1,72	12	Arachides	6,94	12	Pois chiches, secs	2 966,83	12
Plantain	1,52	13	Pois chiches, secs	4,71	13	Huile de palme	2 859,33	13
Patates douces	1,30	14	Patates douces	4,20	14	Piments/Poivrons verts	2 182	14
Taro (cocoyam)	1,14	15	Agrumes	3,95	15	Tomates	2 082,83	15
Légumes	1,04	16	Tomates	3,24	16	Taro (cocoyam)	1 762,16	16
Café vert	0,95	17	Fèves de cacao	2,70	17	Noix de cajou	1 717,33	17
Légumineuses	0,82	18	Graines de coton	2,35	18	Maïs fermier	1 441,33	18
Pépin de melon	0,82	19	Autres fruits	1,98	19	Patates douces	1 414,50	19
Agrumes	0,79	20	Oignons secs	1,95	20	Oignons secs	1 108,16	20

Source : FAOSTAT (2012); *Note: Les données sont pour l'Afrique de l'Ouest plus le Cameroun et le Tchad; pour la valeur de la production, le Tchad n'est pas inclus.

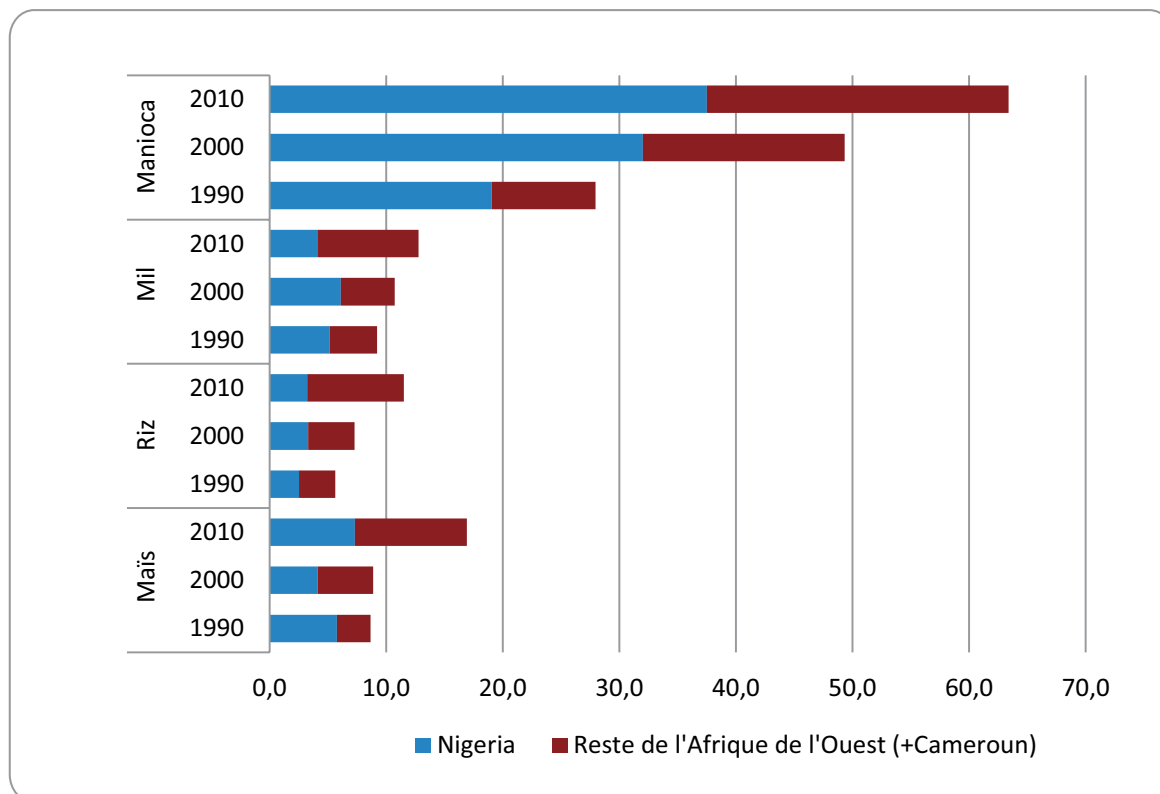
Graphique 12. *Principales productions, en termes de volume (12A), superficie cultivée (12B) et valeur (12C)



***Note :** Les données sont pour l'Afrique de l'Ouest plus le Cameroun et le Tchad; pour la valeur de la production, le Tchad n'est pas inclus

Source : FAOSTAT (2012).

Le Nigéria représente environ la moitié de l'Afrique de l'Ouest en termes de population, et la taille de son économie domine de manière et écrasante celle des autres pays de la région. Pour la plupart des produits de base, le Nigéria à lui tout seul produit la moitié, ou plus de la moitié, de ce qui est produit par tous les autres pays de la région. Toutefois, le taux de croissance de la production des produits de base au Nigéria a été plus lent que celui des pays voisins, leur permettant de le rattraper et de réduire un petit peu sa part du marché régional (graphique 13).

Graphique 13. Part du Nigéria dans la production des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest (MT)

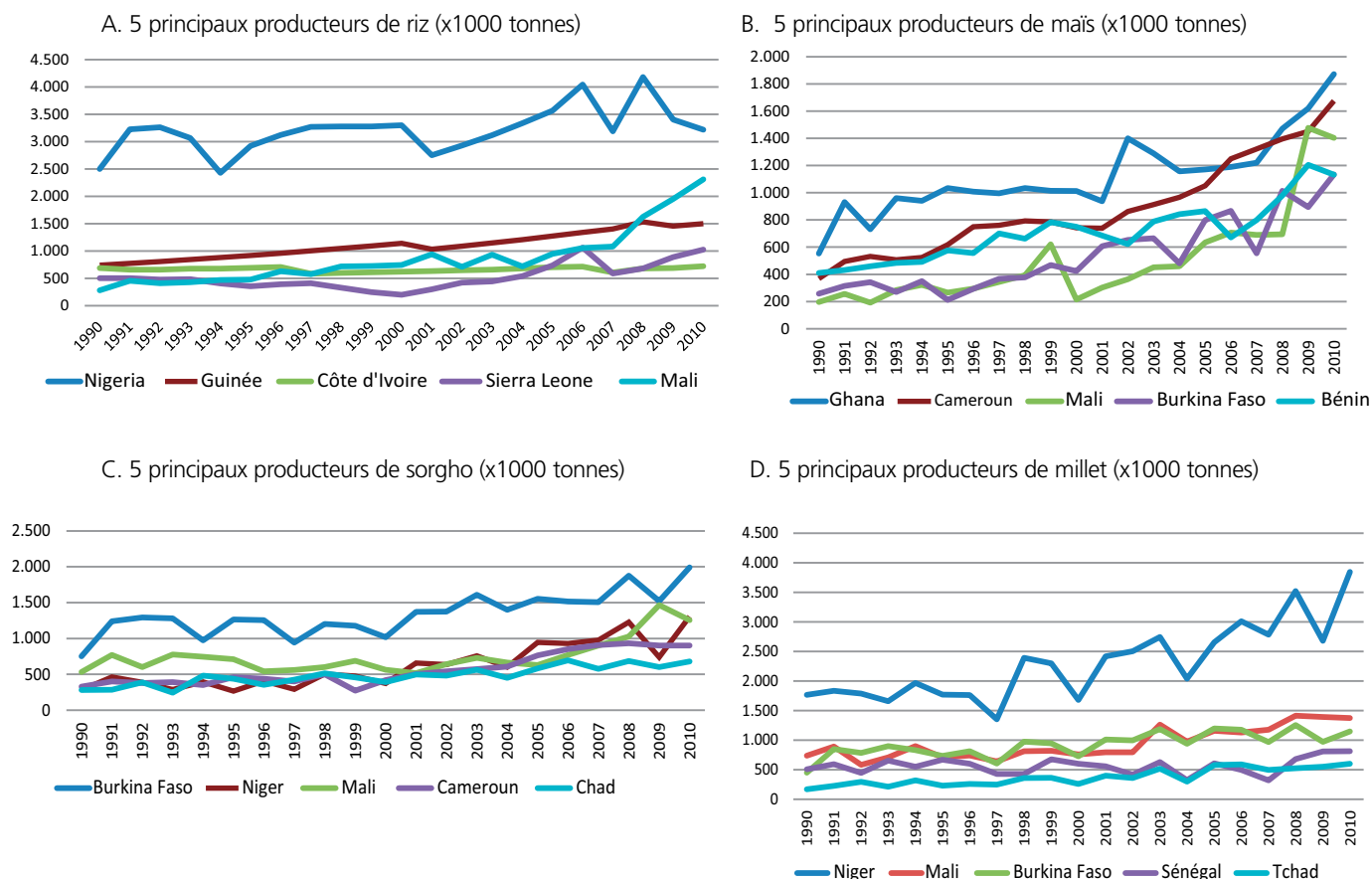
Source: FAOSTAT (2012).

En termes de structure de production, la production des cultures alimentaires de base a augmenté plus lentement au cours des années 1990 de manière globale, mais a accéléré depuis 2000. La tendance est générale pour l'ensemble des cultures de produits de base et pour beaucoup de pays dans la région. Parmi ces cultures, les productions de maïs, de riz et de manioc ont montré les taux de croissance annuelle les plus élevés (avec un facteur compris entre 2 et 2,7) alors que le sorgho et le millet ont augmenté plus modestement (facteur de 1,5)⁵. La croissance de la production a été permise par la mise en production de plus de terres, avec quelques augmentations de la force de travail et de la productivité agricole. Toutefois, ces augmentations modestes de productivité sont bien en dessous des niveaux requis pour assurer une plus grande sécurité alimentaire et réduire les déficits commerciaux. D'autres augmentations de la productivité sont fort probables dans la mesure où la plupart des rendements de ces cultures sont plutôt bas comparés à la performance d'autres pays africains et de pays en développement.

a) Production de céréales en Afrique de l'Ouest

Les tendances de la production de céréales par produit sont montrées dans les graphiques 14A à 14D.

⁵ La croissance de la production a également été importante pour d'autres racines et tubercules, tels que les pommes de terre dont la production a été multipliée par 10 depuis les années 1980. (AFD-CIRAD-IFAD 2011).

Graphique 14. Tendances de la production de céréales en Afrique de l'Ouest depuis 1990

Source : FAOSTAT (2012).

L'étude ACI (2011) a montré que, aussi bien dans les régions rurales qu'urbaines, la demande régionale de riz a largement dépassé les niveaux de production depuis le milieu des années 1970, la différence étant comblée par des importations toujours croissantes, essentiellement en provenance d'Asie. Près de la moitié de la consommation de riz (48 %) provient actuellement des importations et les consommateurs urbains ne se tournent plus vers les récoltes locales même quand les prix du riz augmentent. Des pays comme la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal produisent même moins de la moitié de leur consommation. Les projections de consommation en 2025 montrent un doublement de la demande de riz (demande essentiellement en provenance des marchés urbains), ce qui demanderait un triplement de la production si l'on veut éviter une plus grande dépendance aux importations.

Le graphique 14A ci-dessus montre que pendant la période de 1990 à 2009, il n'y a pratiquement pas eu de changement dans la production en Côte d'Ivoire, une croissance continue pour la Guinée, et des variations de production désordonnées pour le Nigeria. Plusieurs autres pays d'Afrique de l'Ouest ont fortement développé leur production depuis 2007, en particulier la Sierra Leone. L'augmentation la plus spectaculaire de la production de riz a eu lieu au Mali depuis le début de la crise alimentaire en 2007 – 2008.

Pour le maïs (graphique 14 D), en dehors du Nigeria (qui, à lui tout seul, produit autant que les sept principaux pays producteurs de la région) dont la production de maïs a été fluctuante, les structures de production de maïs parmi les principaux producteurs ont montré une stagnation relative au cours des années 1990 mais présentent quelques augmentations depuis l'an 2000 jusqu'à aujourd'hui. Le Cameroun, le Ghana et le Bénin

ont vu leur production de maïs croître depuis l'an 2000. La production du Burkina Faso a été en croissance continue depuis le milieu des années 1990 ; alors que c'est au Mali qu'on a constaté la plus spectaculaire augmentation de production de maïs depuis 2008, avec une tendance similaire à celle observée pour le riz.

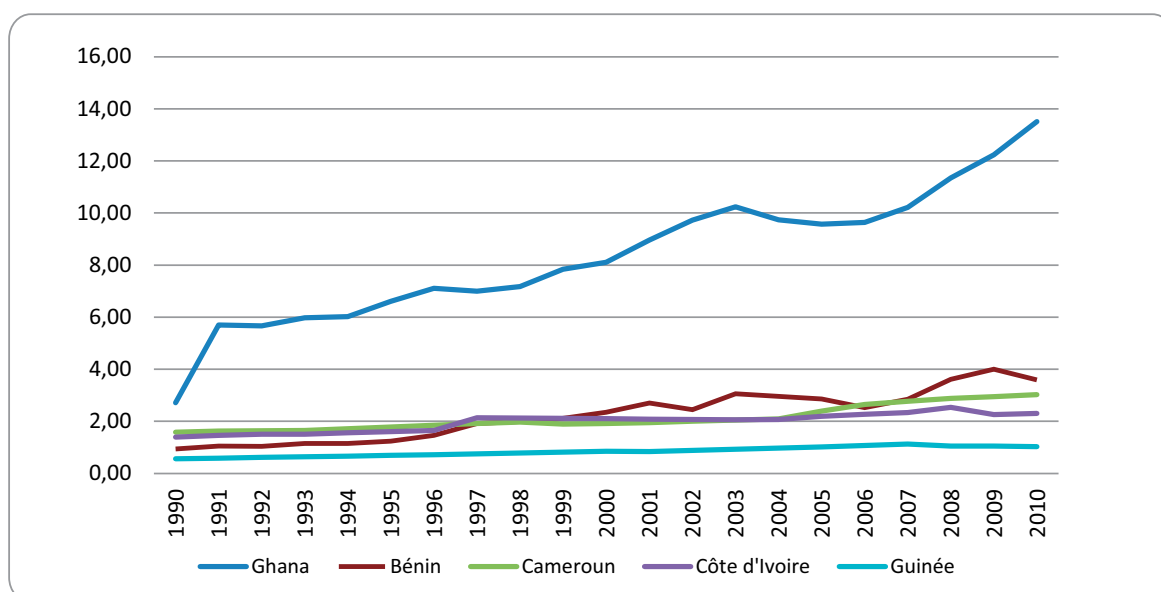
La plupart des principaux producteurs de sorgho, en dehors du Nigéria, ont tous connu une légère augmentation de la production au cours de la dernière décennie (surtout depuis l'an 2000) (graphique 14 C). Au Mali on a constaté une augmentation relativement importante dans la production de sorgho entre 2005 et 2009, alors que la production de sorgho au Tchad n'a affiché qu'une lente tendance à la croissance depuis l'an 2000. Le Burkina Faso est le deuxième plus grand producteur de sorgho (en dehors du Nigéria) mais les niveaux de production sont très variables d'une année à l'autre.

Pour ce qui est du millet, il n'y a pas d'augmentation significative de la production dans la région et il y a eu seulement une légère augmentation parmi les principaux producteurs, sauf au Niger (en dehors du Nigéria) (graphique 14 D). Au niveau agrégé pour la région, la production a été plus ou moins stable au cours des années 1990 dans toute la région mais a augmenté au cours de la dernière décennie dans la mesure où les superficies augmentaient ; une explication possible est que les agriculteurs se sont plus retournés vers le millet dans la mesure où des cultures d'exportation traditionnelle se réduisaient du fait de l'effondrement des prix. Le Tchad a vu sa production croître de manière lente et continue pour atteindre maintenant une production de 0,5 millions de tonnes, pratiquement au même niveau que le Sénégal. Ce dernier n'a pas vu sa production de millet augmenter de manière significative sauf depuis 2009.

D'une manière générale les niveaux de production de millet et de sorgho ne seront pas suffisants pour faire face à la croissance attendue de la demande, en particulier dans les régions rurales du Sahel (de 35 à 75 kg par tête et par an) (ACI, 2011). Même une augmentation brusque de 20 % de la production ne sera pas suffisante, et de loin, pour satisfaire des augmentations de consommation plus élevée. Un déficit régional de 4,8 millions de tonnes de millet et de 2,5 millions de tonnes de sorgho sont à prévoir pour 2050 si de nouvelles améliorations de productivité ne sont pas obtenues.

b) Racines et tubercules

Graphique 15. Principaux producteurs ouest africains de manioc (x 1000 tonnes)

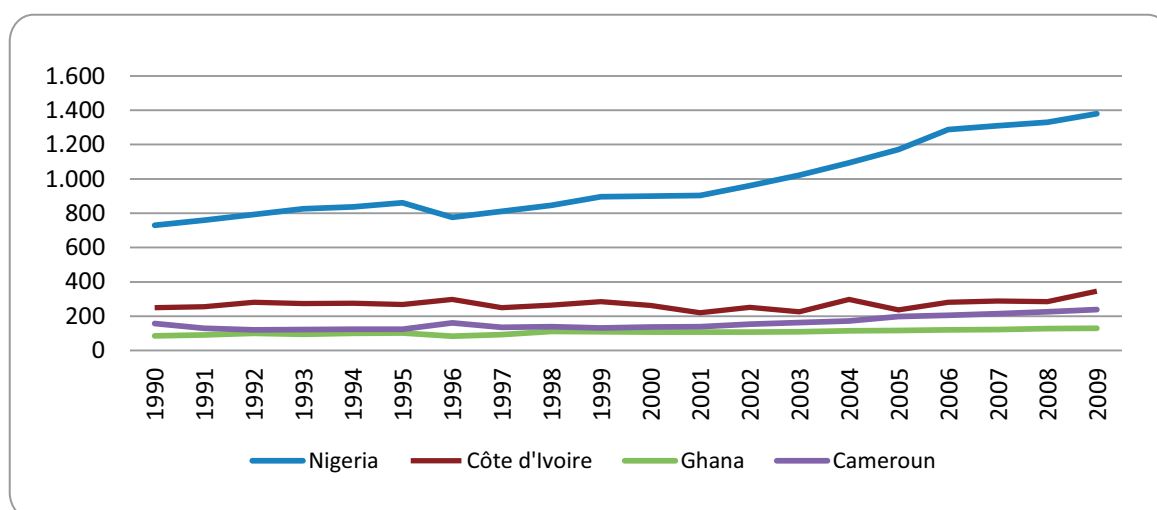


Source : FAOSTAT (2012).

On constate très peu de changement parmi les petits pays producteurs dans la région au cours des deux dernières décennies. Parmi les cinq principaux pays producteurs (produisant plus de 1 million de tonnes en 2010), c'est au Ghana que l'on a constaté l'augmentation la plus spectaculaire de la production ou elle est passée de 6 millions de tonnes en 1980 à plus de 13 millions de tonnes en 2010. Les autres producteurs importants (le Bénin, le Cameroun et la Côte d'Ivoire) ont également augmenté leur production de manioc mais à un rythme plus lent. Le géant régional (le Nigéria) a également augmenté sa production de manioc qui est passée d'environ 20 millions de tonnes en 1990 à plus de 45 millions de tonnes aux environs de 2008 et qui a chuté en dessous de 40 millions de tonnes en 2010.

c) Huiles végétales : la croissance du palmier à huile et la décroissance des arachides

Graphique 16. Les 4 principaux producteurs d'huile de palme en Afrique de l'Ouest (x 1000 tonnes)



Source : FAOSTAT (2012).

La croissance la plus importante de production d'huile de palme au cours des deux dernières décennies a été observée au Nigéria où la production a augmenté de 84 % entre 1990 et 2010 ; la production agrégée pour tous les autres pays dans la région, y compris le Cameroun, a diminué de 22 % au cours de la période 1990 à 2010. Donc la croissance de la production d'huile de palme en Afrique de l'Ouest est due uniquement à l'extension de la production du Nigéria. Une collecte des données insuffisantes peut aussi être responsable de cette observation.

La production régionale d'oléagineux reste faible (la production d'huile de palme et d'arachide représente seulement 3 % de la production mondiale d'oléagineux et 1 % des exportations totales) comparée à la demande globale et comparée à l'énorme potentiel d'exportation de l'Afrique de l'Ouest (FAOSTAT 2012r).

Tableau 4. Évolution de la production et de la consommation d'huile de palme et d'arachide en Afrique de l'Ouest, 1990 – 2010

	Production d'huile de palme	Production d'arachides (avec les coques)	Rendements Pour les arachides	Consommation d'huile de palme	Consommation d'arachides
1990	1.2 MT	2.6 MT	978 kg/Ha	1.1 MT	2.4 MT
2000	1.5 MT	5.2 MT	1132 kg/Ha	1.6 MT	5.4 MT
2010	2 MT	6.4 MT	978 kg/Ha	2.7 MT	6.4 MT
90-2000 AAGR	2.3%	7.2%	1.5%	3.8 %	8.4 %
2000-10 AAGR	2.9%	2.1%	-1.5%	5.4 %	1.7 %

Source : FAOSTAT (2012). AAGR : taux de croissance annuel moyen.

d) Produits de l'élevage

Le secteur de l'élevage occupe une place importante dans les économies ouest africaines. La région possède environ 25 % du bétail dans l'Afrique sub-saharienne, 33 % des moutons, 40 % des chèvres et 20 % des chameaux (Mulumba *et al.*, 2008). La part de la production animale dans le PIB agricole va de 5 % en Côte d'Ivoire à 44 % au Mali. Dans les pays enclavés du Sahel la contribution de l'élevage au PIB agricole est de 40 %.

Les systèmes de production animale peuvent grossièrement être divisés entre : les systèmes de pastoralisme, l'élevage combiné à la production fermière, et l'élevage des petits ruminants. Les systèmes de pastoralisme représentent un tiers du bétail et la moitié des petits ruminants, mais produisent 60 % de la viande en provenance du bétail, 40 % de la viande des petits ruminants et 70 % du lait. Les systèmes agro-pastoraux ou les petits systèmes d'agriculture mixte sont en expansion si on les compare aux systèmes de pastoralisme purs. L'élevage des animaux monogastriques joue un rôle important dans les économies des pays côtiers. Dans ce domaine, l'Afrique de l'Ouest est le principal producteur de viande porcine du continent, avec le Burkina Faso, le Cameroun et le Nigéria en tête des producteurs. La production de viande porcine a connu une croissance importante depuis 1980, passant de 106 000 t cette année-là à 330 000 t en 2005 (Mulumba *et al.*, 2008). La production de volailles (poulets de chair et œufs) a connu le même type de croissance au cours des deux dernières décennies, passant d'un peu plus de 300 000 t au début des années 1990 pour finalement grimper à 495 055 t en 2007 et 551 386 t l'année dernière (FAOSTAT, 2012).

Pourtant, la production régionale de viande et de produits laitiers est encore loin de faire face à la demande croissante de la population et à la croissance urbaine. En 2015, la demande est estimée à 3,5 millions de tonnes pour la viande (bétail, petits ruminants, volailles et porcs) et 4,5 millions de tonnes pour les produits laitiers. Alors que la production a doublé depuis 1961 avec une croissance annuelle moyenne de 2 %, la croissance a présenté des variations désordonnées, alternant des périodes de croissance suivies par des années de décroissance (1971 et 1975 (-2,2 %) et entre 1986 et 1989 (-5 %)). La région est également très disparate en termes de production de bétail par habitant. Bien que le Nigéria ait produit 280 000 t de viande, soit 33 % de la production régionale en 2005, au niveau du pays cela représente seulement 2,13 kg par habitant, une production *par tête* inférieure à la moyenne régionale (Mulumba *et al.*, 2008). Dans les pays du Sahel, la production annuelle *par tête* de bœuf et de veau est plus élevée qu'au Nigéria (8 kg au Burkina Faso, 7 kg au Mali et 6 kg au Niger). La production de produits laitiers *par tête* est faible comparée à son potentiel. Gonçalves (1995) a estimé que les rendements de lait varient de 0,5 à 2 l par jour, en fonction de la race,

de la manière dont est géré le bétail, et de la méthode de traite. On considère généralement que des races produisant 0,5 l par jour pourraient produire plus de 2 l avec des améliorations de gestion et de nourriture (Agyemang *et al.*, 1997).

La région ouest africaine est reconnue comme étant un réservoir possédant une grande diversité génétique, avec son élevage multifonctionnel. On a dénombré environ 13 variétés de bétail du type shorthorn et 12 du type zébu. Pourtant, les caractéristiques zootechniques intrinsèques des petits ruminants, de la volaille et des porcs ne sont pas bien documentées, même si leur diversité génétique et le potentiel pour augmenter leurs rendements en matière de viande (grands animaux) et de lait (moutons et chèvres) sont incontestables au niveau de la région (Gbangboche *et al.*, 2005).

La consommation de protéines requises dans une alimentation quotidienne minimum est loin d'être satisfaite en moyenne dans la région. La quantité minimum de calories nécessaires pour une personne de 65 kg en situation de sécurité alimentaire et de 2400 kcal (la norme établie par la FAO), procurées en général par des céréales, des racines et des tubercules. Le régime doit également comprendre au moins 55 g de protéines pour les personnes bien nourries mais peut descendre jusqu'à 17 g pour celles qui sont moins fortunées. Toutefois, au niveau régional la consommation quotidienne *par tête* est d'environ 2320 kcal, en dessous de la norme FAO. De plus, le déficit en protéines est plus répandu dans les pays côtiers, où la ration quotidienne typique contient seulement 45 g de protéines, à comparer à 60 g dans les pays du Sahel.

Le commerce intra régional de bétail est trop faible comparé à son potentiel, mais l'essentiel des transferts se fait des pays sahéliens enclavés en direction des pays côtiers. L'Afrique de l'Ouest peut être divisée en trois grands blocs : (i) les pays du golfe de Guinée (le Bénin, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et le Togo), (ii) les pays de la côte atlantique (la Gambie, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Libéria, la Mauritanie, le Sénégal et la Sierra Leone) et (iii) les pays enclavés du Sahel (le Burkina Faso, le Tchad, le Mali et le Niger). Mis à part le Nigéria, les pays du golfe de Guinée sont des importateurs nets de produits de l'élevage, ceux de la côte atlantique font très peu de commerce entre eux, et les pays enclavés fournissent ceux du golfe de Guinée (à l'exception du Cameroun) en produits provenant de la chaîne de valeur du bœuf et du veau. Par exemple, entre 2000 et 2003, le Mali a exporté près de 6 500 t de bétail sur pied au Sénégal (pour une valeur de 5,75 milliards de FCFA, soit plus de 12 millions de dollars américains) et 16 617 tonnes en direction de la Côte d'Ivoire (pour une valeur de 11,84 milliards de FCFA, soit plus de 25 millions de dollars américains).

3.3 Évolution de la productivité des cultures

A. Prise en compte du problème de la fertilité des sols : un prérequis clé pour reconstruire le potentiel de la production en Afrique de l'Ouest

Plus de la moitié de la production alimentaire dans les pays du Sahel est constituée de sorgho, et de millet, de céréales qui poussent typiquement dans les zones sèches. Dès que les précipitations sont plus importantes ou lorsque l'irrigation est possible, ces récoltes sont remplacées par le maïs ou par le riz, des produits qui sont préférés par les consommateurs urbains.

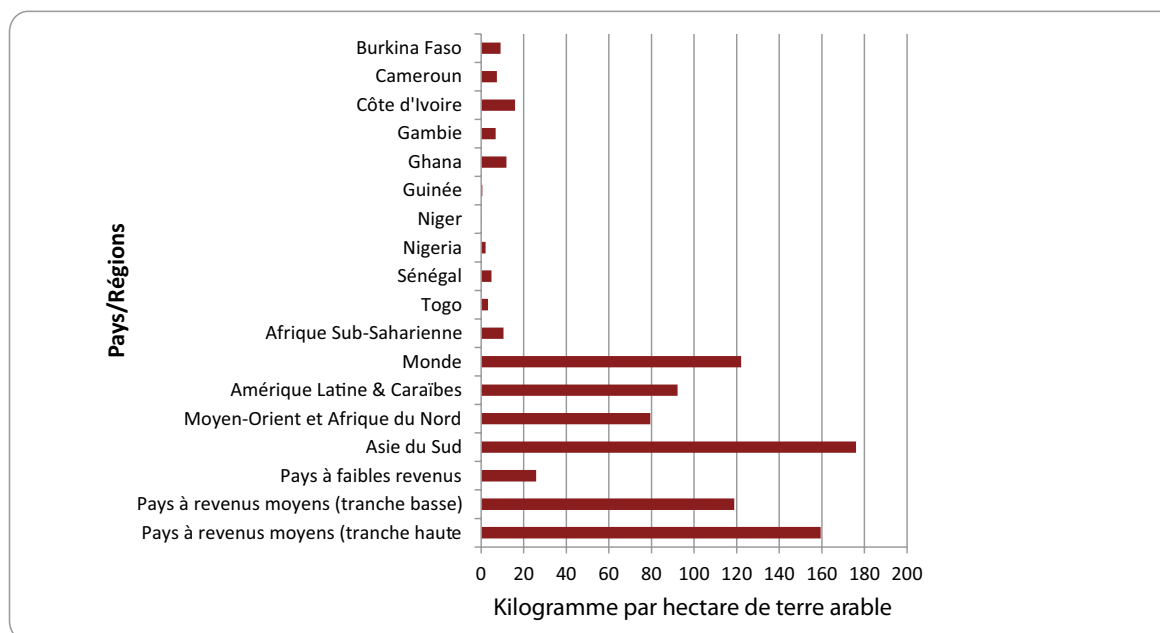
L'évolution de la fertilité des sols dans la région est inquiétante. D'un point de vue agro-écologique, la production de millet et de sorgho en grains, particulièrement au Sahel, s'est développée historiquement sur les sols les plus légers de la région (par exemple le bassin arachidier du Sénégal, la zone Maradi au Niger) ce qui se traduit par plusieurs avantages tels que la réduction de la dureté des travaux manuels des champs, la simplification de la préparation des terres, et la possibilité de plantations plus précoces (Jouve, 2012). Mais leur principal avantage tient à la propriété de rétention de l'eau de ces sols due à sa

texture sablonneuse qui limite l'évaporation directe, minimise le ruissellement et optimise l'absorption des chutes de pluie et à sa possibilité de stocker en profondeur presque toute l'eau de pluie. Toutes ces propriétés ont rendu ces sols adaptés à l'aridité et ont favorisé des récoltes telles que le sorgho et le millet. L'inconvénient est que la fertilité des sols est très éphémère et diminue rapidement après quelques années de culture ce qui se traduit par une diminution du rendement des récoltes. Ces sols sablonneux légers contiennent un faible pourcentage de complexes argiles/humus – une source importante de minéraux qui peuvent être libérés dans le sol pour l'utilisation par les plantes et leur nourriture. Cette déficience minérale en argile/humus est telle que ces sols sont appauvris en matière de fertilité, assez rapidement après quelques années de récolte ce qui transparaît dans des rendements diminués. Le souci est que cette situation n'est pas isolée mais concerne une large bande des terres cultivées dans la région.

À l'époque la densité de la population était faible, les agriculteurs pratiquaient des jachères longues (permettant à la terre de se reconstituer entre des récoltes), ce qui permettait la restauration de la fertilité du sol. Mais ceci n'est plus possible, en raison de la pression exercée par l'accroissement de population et l'extension des terres cultivées qui en résulte. Dans la mesure où les jachères sont de moins en moins pratiquées, on constate un taux croissant de perte de fertilité des sols (avec l'impact sur les rendements qui en découle) (Jouve, 2012). Ceci oblige à réfléchir à une nouvelle gestion de la fertilité des sols si l'on veut augmenter les rendements ou les maintenir. Une telle gestion de la gestion du sol devrait idéalement combiner des engrais minéraux et organiques. De nouvelles méthodes de restauration de la fertilité devraient inclure l'association de céréales et de légumes, l'épandage de fumier ou de compost et l'introduction d'arbres dans les surfaces cultivées. Ces pratiques sont connues et sont déjà mises en œuvre à petite échelle par les agriculteurs, particulièrement à proximité de leurs fermes (ce qui donne à ces systèmes de gestion un caractère intensif). Mais la plus grande partie des terres cultivées n'est pas concernée. Par conséquent, pour une grande partie des terres, on assiste à une évolution régressive de la fertilité et à des rendements décroissants.

L'utilisation d'engrais est essentielle, en particulier celle des phosphates, qui font en général défaut dans le sol. De même, l'ajout d'azote a un impact rapide et positif sur l'augmentation de la biomasse et du rendement (comme le montrent les tests réalisés par la FAO, ICRISAT, et IFDC). Toutefois la fertilité du sol ne peut pas être gérée uniquement par un apport continu d'engrais minéraux en raison de l'acidification des sols sur le long terme. Il est également nécessaire de mettre en œuvre d'autres moyens pour gérer cette fertilité endogène. Compte tenu du faible niveau d'utilisation des engrais en Afrique de l'Ouest (comme on le constatera sur le graphique 17 ci-dessous), il y a encore plus de possibilités d'améliorer cette fertilité grâce un système de gestion judicieux.

Graphique 17. Consommation d'engrais en Afrique de l'Ouest, 2007 - 2009



Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement dans le Monde, calculs effectués par les auteurs (2012).

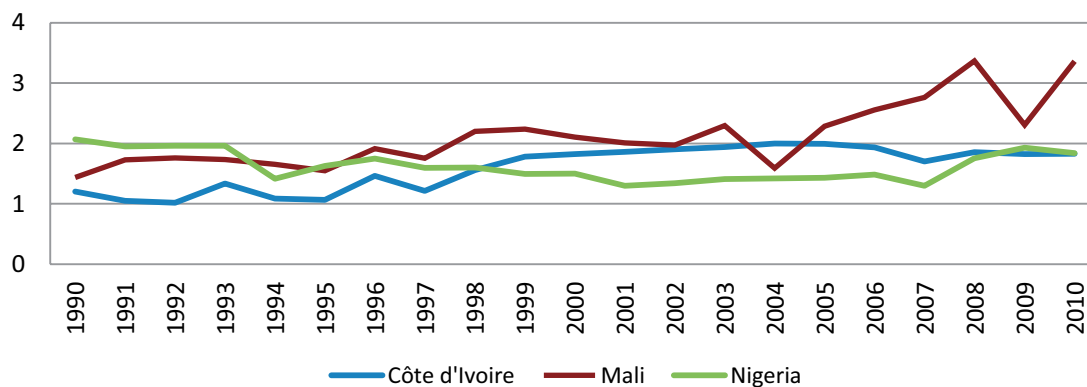
B. Rendements des récoltes de produits de base

a) Rendements des céréales

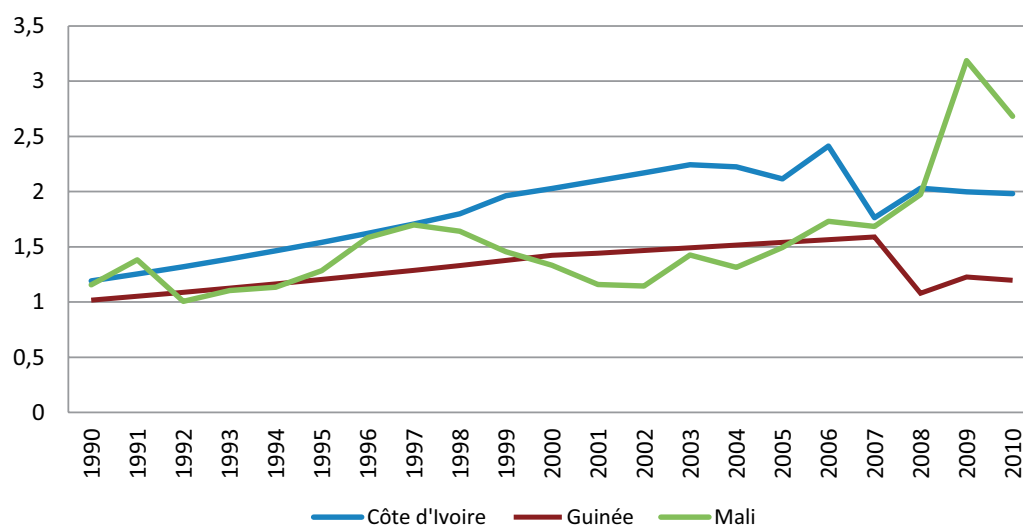
Le rendement des céréales dans la région peut facilement être doublé si l'on réussit à améliorer la fertilité des sols. Cela suppose obligatoirement d'améliorer l'accès aux intrants, et donc des crédits. Une augmentation aussi importante du rendement exige aussi de minimiser les risques climatiques affectant la production dans les zones sèches, par exemple en améliorant les capacités de stockage individuel et collectif, et en stabilisant les prix dans la mesure où la variabilité des prix est le principal risque économique auquel sont confrontés les petits agriculteurs de la région.

Graphique 18. Évolution des rendements des céréales en Afrique de l'Ouest

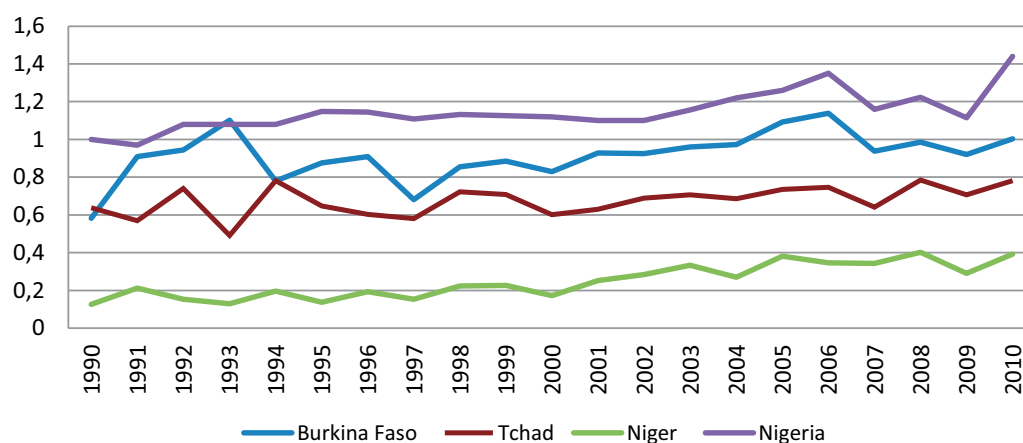
A. Paddy rice yield (tonnes/ha)



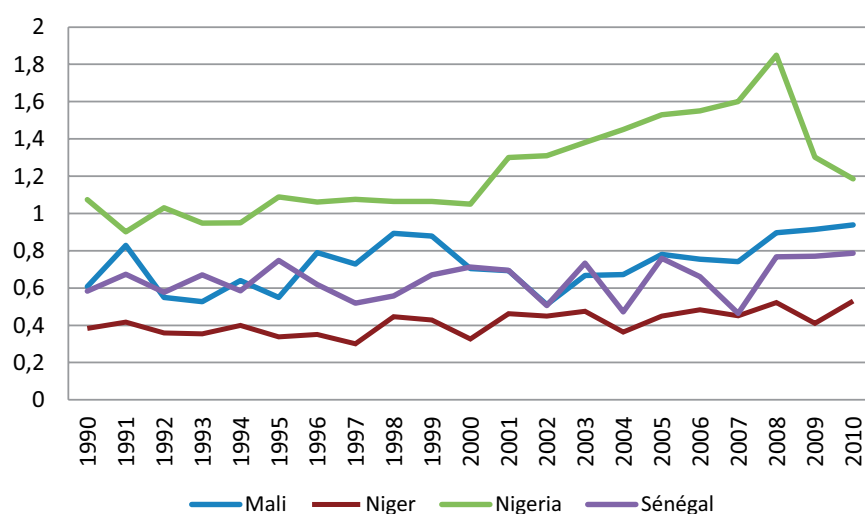
B. Rendement du maïs (tonnes/ha)



C. Rendement du sorgho (tonnes/ha)



D. Rendement du millet (tonnes/ha)



Source : FAOSTAT (2012).

Le graphique 18 montre l'évolution du rendement des principales cultures de céréales depuis 1990. D'une manière générale les rendements du riz ont stagné au cours des deux dernières décennies. Les rendements ne se sont améliorés qu'au cours des quatre dernières années à la suite de la crise alimentaire de 2007 – 2008). En Côte d'Ivoire, qui est un grand producteur de riz dans la région on n'a observé aucun changement de rendement pendant la période ; des augmentations de rendement importantes ont été observées au Nigéria. La plus importante augmentation du rendement a eu lieu au Mali. Typiquement, les rendements du riz varient de 1 tonne à un peu moins de 4 t par hectare, en fonction de l'efficacité de l'irrigation et des techniques de culture dans les plaines (ACI 2011).

Dans la plupart des pays, les rendements du maïs ont stagné depuis les années 1990. En Côte d'Ivoire, on a constaté une croissance importante du rendement du maïs pendant environ cinq ans au cours de la deuxième moitié des années 1990, et ensuite les rendements ont stagné. Au contraire, au Mali on constate une lente amélioration du rendement depuis 2002 suivie d'une augmentation importante du rendement depuis 2008 avec le lancement de l'initiative nationale pour le maïs et ses distributions d'intrants, en particulier d'engrais, qui ont affecté les rendements du maïs de manière notable.

Les rendements du sorgho sont très bas, en dessous d'une tonne par hectare pour tous les pays à l'exception du Nigéria, où les rendements du sorgho sont également faibles, dans la mesure où il reste en dessous de l'une, 4 t par hectare. Les rendements sont également bas, et très variables sans aucune évolution notable depuis les années 1990.

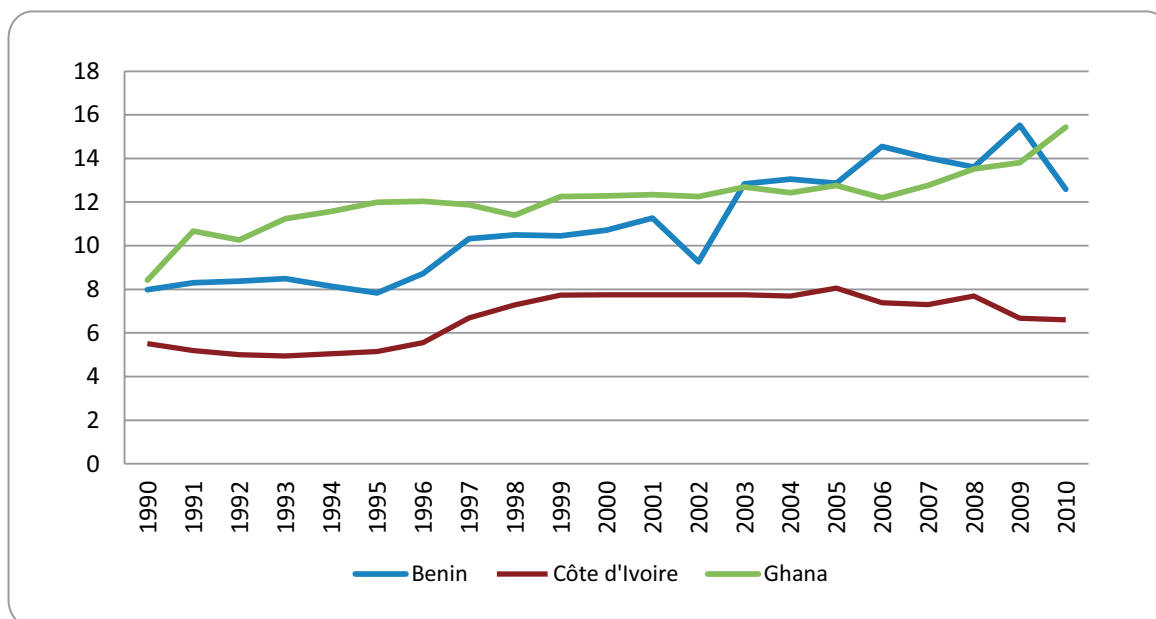
Les rendements du millet sont faibles et stagnent ; la plupart sont en dessous d'une tonne par hectare (excepté au Nigéria). Un des principaux producteurs de la région, le Niger, obtient à peine 0,5 t par hectare en moyenne. Dans les autres grands pays producteurs (le Mali et le Sénégal) le rendement stagne entre 0,5 et 1 t.

Avec des rendements aussi bas, il est difficile d'envisager le développement d'une chaîne de valeur avec des excédents commercialisables conduisant à des opportunités de transformation. Le défi principal reste les faibles rendements ; cependant le potentiel de croissance est énorme compte tenu de la croissance potentielle de ces rendements.

D'une manière générale, il y a eu peu d'amélioration des rendements du millet ou du sorgho au cours des dernières décennies, en raison d'une absence presque complète d'investissements publics en R&D ; ces produits (le millet, le sorgho et le maïs) ne sont en effet pas considérés comme une priorité pour les investissements malgré leur rôle immense dans la sécurité alimentaire pour les foyers ruraux qui globalement les considèrent comme faisant partie des principales récoltes de la région.

b) Racine et tubercules : le manioc

Le rendement moyen du manioc dans la région est resté inchangé aux alentours de 10 t par hectare pendant la plus grande partie des deux dernières décennies ; il a seulement augmenté un peu au cours des dernières années pour atteindre environ 12 t par hectare. Ceci est très en dessous des rendements moyens obtenus avec les nouvelles variétés qui atteignent entre 20 et 30 tonnes par hectare en n'utilisant que l'eau de pluie, et jusqu'à 60 t par hectare à l'aide de l'irrigation. Au niveau des pays, deux des principaux producteurs ont obtenu des progrès continus dans les rendements moyens de manioc : le Ghana et le Bénin. Le Nigéria aussi a connu une amélioration du rendement du manioc dans les années récentes, mais le nouveau rendement moyen de 12 t par hectare est environ le même que celui qu'il était en 1990. Au contraire, la Côte d'Ivoire qui est un grand producteur de manioc, n'a pas connu d'évolution significative de son rendement en manioc qui reste aux environs de 8 t par hectare.

Graphique 19. Évolution des rendements du manioc (tonne/ha)

Source : FAOSTAT (2012).

En conclusion, ces modèles généraux masquent non seulement d'importantes différences entre les récoltes mais aussi entre les pays et les bassins de production, en fonction de la faisabilité de l'irrigation, de la qualité des services de vulgarisation et de R&D, de l'accumulation de capital agricole et humain, et de la disponibilité des intrants agricoles. Encore plus important, des accroissements de productivité importants et durables sont nécessaires dans toutes les chaînes de valeur de produits alimentaires de base pour rattraper les autres pays en développement et pour faire face à la demande future telle qu'elle est projetée à la fois au niveau régional et mondial.

4. Commerce des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest : présentation générale des tendances

Au vu du commerce informel important, souvent non documenté, et des échanges transfrontaliers de produits en Afrique de l'Ouest, nous avons jugé nécessaire de traiter les flux commerciaux formels séparément des flux informels.

4.1 Flux commerciaux formels

Dans cette présentation générale, nous passons en revue les flux commerciaux, en séparant les flux au sein de l'ECOWAS de ceux qui ont lieu en dehors de la région. En examinant les statistiques commerciales synthétisées dans le tableau 5, on voit que les flux d'importations de produits alimentaires dans la région ECOWAS sont largement dominés par des exportateurs extérieurs à la région. Le tableau 6 résume les opérations commerciales pour le riz, le maïs, le palmier à huile, les huiles provenant de cultures au sol, la volaille et le manioc au sein de et à l'extérieur de la région ECOWAS en s'intéressant particulièrement à un petit nombre de pays clés : le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Mali, le Nigéria et le Sénégal.

Dans le cas du riz, nous avons vu que la consommation et la demande de nourriture dans la région dépassaient de loin la production locale. Les importations de riz dans la région ECOWAS ont continué à croître de façon importante au cours des 12 dernières années en provenance de divers pays, sachant que le reste du monde (l'Asie) a dominé les importations dans la période la plus récente. Certains pays ne sont devenus importateurs qu'après l'an 2000 (le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire). Il est important de mentionner que ces flux d'importations documentées ne représentent que les importations commerciales de riz à l'exclusion de l'aide alimentaire qui peut être importante dans la région.

L'origine des importations de riz varie d'un pays à l'autre selon que le pays est situé sur la côte où est enclavé. Le Mali et le Burkina Faso dépendent plus du commerce intra régional et ont développé leurs importations depuis les pays de l'ECOWAS⁶, alors que les pays côtiers comme le Sénégal importent directement de l'étranger, et n'importent que très peu de produits de la région. Par ailleurs les importations de riz au Nigéria ont diminué en raison de décisions politiques (interdiction des importations).

La production de maïs est beaucoup plus importante dans la région que celle du riz. Et la région pourrait très bien être autosuffisante. Les importations dans la région sont surtout composées de produits primaire (grains) pour la consommation alimentaire directe et il y a très peu de commerce de produits semis transformés (fleurs) et transformés (amidon). Il y a également eu une augmentation très importante des importations de grains de maïs en provenance de l'extérieur de l'ECOWAS. Mais le reste du monde domine les marchés des produits du maïs semis transformés ou totalement transformés. Les pays enclavés tels que le Mali et le Burkina Faso dépendent plus de la région ECOWAS pour s'approvisionner en importations de grains de maïs que les pays côtiers tels que la Côte d'Ivoire et le Ghana qui importent plus facilement depuis l'extérieur de la région.

Les importations importantes de volaille et d'œufs en provenance de l'extérieur de l'ECOWAS pour faire face à la demande croissante dans les centres urbains en croissance rapide sont un phénomène récent qui est très étonnant compte tenu de l'énorme potentiel de la production locale. Ceci met en évidence une industrie nationale de la volaille, très importante et pourtant non encore exploitée, en particulier si elle était complètement intégrée avec les systèmes producteurs de céréales qui dominent dans la région. À l'heure actuelle, la demande des consommateurs est satisfaite par des importations de volailles vivantes en provenance essentiellement de l'Europe. Si l'on examine la production et les tendances que du commerce, on s'aperçoit que seuls peu de pays ont fait des efforts significatifs pour accroître la production de volailles, il s'agit de la Côte d'Ivoire et du Ghana. Le Nigéria, compte tenu de sa taille, a aussi essayé de restreindre les importations (les seules qui ont diminué dans la région pour la période analysée) par le biais de politiques très restrictives d'importations. Le Nigéria a imposé une interdiction d'importations pour un grand nombre de produits alimentaires pour stimuler la production nationale. Pour les produits semis transformés et transformés, il y a eu un accroissement très important des importations pour les autres pays de l'ECOWAS en provenance à la fois de l'Europe et du reste du monde. Tous ces développements peuvent indiquer le potentiel énorme pour des systèmes plus intégrés maïs – volaille dans la région. Toutefois, pour que cela se produise, les goulots d'étranglement existant lié à l'énergie (électricité) aux installations de stockage réfrigérées et au coût des transports devraient être éliminés.

Dans le domaine de l'huile végétale, l'huile de palme fait l'objet d'un commerce important à la fois officiel et non officiel, plus particulièrement huile de palme brute, la forme la plus utilisée pour la consommation alimentaire en Afrique. Le Nigéria domine les importations dans la région en matière de produits primaires (amande de palmiers et noyaux), alors que ces importations sont très faibles dans les

⁶ Il existe aussi un important commerce informel du riz entre des pays voisins, réalisé par des négociants informels qui transportent du riz (en contrebande) depuis les pays à bas prix en direction de pays très protectionnistes en échappant au contrôle douanier.

autres pays. Pour l'huile de palme (transformée), les données font apparaître une explosion des importations de la part de la région ECOWAS dans beaucoup de pays tels que le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal qui importent l'huile de palme depuis les pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest essentiellement de la Côte d'Ivoire. Le Nigéria a développé sa production de palmier à huile ce qui lui permet de dépendre de façon moins importante des importations. En ce qui concerne l'huile d'arachide, la deuxième huile végétale la plus importante dans la région, on a également constaté des importations en augmentation dans la région ECOWAS, avec le Mali et le Sénégal important relativement plus que les autres pays. Du côté des exportations, le Sénégal domine le marché avec la poursuite d'exportations d'huile d'arachide en direction du reste du monde mais seulement de quantités minimales en direction des autres pays de l'ECOWAS. La production et la transformation locales dans beaucoup de pays sont responsables d'une partie importante de la consommation nationale.

Le manioc non transformé (tubercules) est exporté depuis la région ECOWAS à destination de l'Europe (en grande partie pour alimenter la diaspora africaine). Il y a également du commerce à l'intérieur de la zone ECOWAS pour le manioc non transformé. Seule la Côte d'Ivoire exporte du manioc transformé essentiellement à partir de la région. Des pays comme le Ghana, le Nigéria et le Sénégal importent du manioc transformé (amidon) principalement d'Asie ou d'Amérique latine. Compte tenu de l'énorme potentiel de production de manioc dans la région, les importations d'amidon de manioc mettent en évidence les faiblesses d'une industrie de transformation agricole, et par conséquent le potentiel encore non exploité pour le développement de la chaîne de valeur de cette récolte alimentaires régionale cruciale.

En résumé, cette revue très succincte des modèles d'importations en direction de, et depuis la région ECOWAS amène à deux conclusions générales. La première est la faiblesse de la capacité agro-industrielle de la région dans son ensemble en ce qui concerne les principaux produits alimentaires produits, consommés et commercialisés. Cela explique la dépendance aux importations beaucoup plus importante que son potentiel et son avantage comparatif ne laisseraient supposer. La deuxième est que les pays côtiers (la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Ghana) importent plus de l'étranger alors que les pays enclavés importent depuis les pays de la région, ce qui met en évidence des goulots d'étranglement très importants en matière de transport et d'infrastructures, qui limitent le commerce régional.

4.2 Le commerce intra régional des produits alimentaires de base

La faible intégration du marché intra régional, comme c'est encore le cas pour l'Afrique de l'Ouest, se traduit par une plus grande variabilité des prix et de plus grands risques non couverts pour les producteurs, ainsi que pour les négociants et les autres participants. Par conséquent, quand les marchés intra régionaux sont sous-exploités, les opportunités commerciales sont affaiblies, ce qui a un effet dissuasif pour les investissements régionaux. Au contraire, en développant le commerce intra régional pour les chaînes de valeur alimentaire on pourrait générer des retombées importantes sur l'ensemble des économies locales et créer un marché régional pour les produits haut de gamme.

Le cadre institutionnel pour l'intégration commerciale et économique en Afrique de l'Ouest a été mis en place depuis 1993, quand l'ECOWAS a été constitué pour promouvoir une zone de commerce libre au sein de l'Afrique de l'Ouest et développer une libre circulation des biens et services ainsi que des accords préférentiels pour les investissements et les migrations (UNCTAD, 2009)⁷. ECOWAS a créé une union douanière pour l'ensemble de la région en capitalisant sur les régimes existants dans le WAEMU.

⁷ Au sein de l'ECOWAS, le WAEMU est constitué par les pays francophones disposant d'une monnaie commune (le franc CFA), de lois commerciales harmonisées, et d'une certaine convergence dans les politiques macro-économiques. Il existe également le WAMZr qui regroupe les pays n'utilisant pas la devise FCFA.

C'est la seule région en Afrique qui ait réussi à mettre en place, au moins officiellement, une libre circulation des marchandises, des services et des facteurs de production. Cependant, en pratique il reste de nombreux obstacles empêchant de traduire cet engagement dans une réalité sur le terrain.

Parmi ces obstacles on trouve les conséquences de la géographie. Les pays enclavés sont particulièrement vulnérables dans la mesure où ils sont encore liés au commerce extérieur avec ECOWAS, mais font face à de mauvaises infrastructures et souvent à des barrières non tarifaires lourdes. Par conséquent ces pays subissent les coûts associés au franchissement des frontières des pays voisins (sur lesquels ils n'ont aucun contrôle) en plus des leurs, ce qui se traduit par des coûts commerciaux élevés. Un autre facteur déterminant affectant l'intégration régionale est le « pacte colonial » signé par les pays francophones qui donnent mandat à la France pour avoir une supervision complète de 60 % de leurs réserves financières et attache le franc CFA à l'euro, ce qui ces économies aux cycles macro-économiques européens (c'est-à-dire l'inflation, et les taux d'intérêt et de change) ce qui rend très difficile la réussite d'une intégration économique et monétaire dans de telles conditions.

Un autre facteur empêchant une plus grande intégration du commerce un train régional est regroupé sous les coûts de transaction, qui incluent de faibles forces attractives (culturelles, historiques et géographiques) et de fortes forces répulsives telles que des procédures commerciales pénibles et lentes et une taxation informelle aux frontières sous la forme de barrières non tarifaires. Les procédures administrative peuvent également être très coûteuses comme cela a été montré par les données de la Banque Mondiale (2009, les procédures d'import-export sont plus longues et coûteuses (plus de documents) que dans n'importe quelle autre région du monde. De nombreuses raisons peuvent être invoquées : les pannes électriques, le manque de capacité et de coordination des services d'inspection, les lourdeurs administratives, les délais dans le remboursement des droits, des heures d'ouverture insuffisantes, ce qui se traduit des délais importants.

La volonté politique de développer le commerce transfrontalier comme un moteur de croissance économique est encore faible en partie à cause de l'absence de preuves montrant de façon crédible les coûts pour les budgets gouvernementaux, les acteurs privés et l'économie locale dans son ensemble, résultant des diverses barrières au commerce intra régional. Aussi longtemps que de telles analyses coûts/bénéfices ne seront pas faites d'une manière crédible et systématique il sera difficile de faire évoluer la volonté politique dans une direction favorable à cette initiative. Des projets récents dans la région, tels que le projet USAID/ATP pour promouvoir le commerce régional (Encadré 2 ci-dessous) contribuent à combler cet immense déficit d'information. De plus, il y a une perception très répandue que le fait de restreindre le commerce transfrontalier est bon pour la sécurité alimentaire nationale particulièrement pendant les années de sécheresse ou dans des situations de production déficitaire. Encore un autre facteur est la méfiance répandue et l'absence de dialogue crédible entre les auteurs de politiques et le secteur privé, ce qui s'est souvent traduit par des restrictions commerciales (interdiction des exportations par exemple).

Among these are the effects of geography. Landlocked countries are particularly vulnerable as they are still tied to outside ECOWAS trade but face poor infrastructures and other burdensome non-tariff barriers. As a consequence, these countries incur the costs of crossing the borders of their neighbouring countries (on which they have no control) in addition to their own, which results in high trade costs. Another key determinant affecting regional integration is the "Colonial Pact" signed by the Francophone countries which mandates France to have complete oversight on 60% of their financial reserves and euro-peg of the CFA, which ties these economies with European macro-economic cycles (i.e. inflation, interest/exchange rates) making successful economic and monetary integration under such conditions difficult.

Encadré 2. Amélioration du commerce régional et des chaînes de valeur : le projet USAID pour la promotion de l'agrobusiness et du commerce

Le commerce régional a toujours existé et a toujours été important en Afrique de l'Ouest, mais essentiellement de manière informelle et les chiffres réels et les statistiques sont difficiles à obtenir. L'USAID a financé depuis 2008 le projet pour la Promotion de l'Agrobusiness et du Commerce (Agribusiness and Trade Promotion (ATP)) dans la région, avec pour objectif d'accroître le volume et la valeur du commerce intra régional formel de certains produits, en particulier des produits alimentaires de base tels que le maïs, le bétail, le riz et le millet/sorgho mais aussi l'oignon. Ce projet a permis de rassembler plus de connaissances concernant le commerce réel dans la région y compris dans ses aspects informels, et à examiner les différentes contraintes qui handicapent le commerce régional en Afrique de l'Ouest, ainsi que les flux réel dans la région. Cela a contribué à une bonne identification des contraintes commerciales au niveau de la ferme, au niveau des transports et des infrastructures, au niveau des liens entre et parmi les acteurs, et au niveau des politiques et des régulations.

Ce projet est unique dans son genre dans la mesure où c'est la première fois qu'un effort aussi important de collecte de données est effectué dans la région, et en particulier parce qu'il a pris en considération le commerce sur une grande période et au niveau du marché. De ce fait, le projet a mis en œuvre des solutions permettant de traiter les problèmes et de faciliter un commerce plus officiel et formel, fondé sur une plus grande prévisibilité, une meilleure logistique de transport et des marchés ouverts : par suite, le développement des capacités et les efforts de formation au niveau de la ferme pour améliorer les technologies utilisées ; la constitution de ressources humaines et institutionnelles ; la promotion des améliorations des transports est également effectuée ; l'amélioration des systèmes d'information des marchés ; et le développement de politiques de facilitation.

Le projet s'appuie aussi sur des partenariats avec des organisations locales et régionales telle que CILSS, WAEMU et ECOWAS à des fins de collecte de données, mais il travaille aussi en s'efforçant de traiter les contraintes susmentionnées. Cela permettra aussi d'améliorer la durabilité de ces efforts au-delà de la fin du projet et du financement qui lui est lié car on peut penser que ces organisations continueront la collecte de données dans le long terme.

5. Les chaînes de valeur des produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest – une sélection de problèmes prioritaires

Dans cette section nous passerons en revue quelques-uns des problèmes principaux pour améliorer une sélection de chaînes de valeur de produits alimentaires de base en Afrique de l'Ouest en mettant l'accent sur des mesures prioritaires et les initiatives les plus susceptibles d'améliorer la compétitivité et la capacité d'inclusion. À l'exception de la volaille, les chaînes de valeur de produits décrites dans cette section sont traitées avec plus de détails dans les chapitres suivants de cet ouvrage.

5.1 Le riz

Dans plusieurs pays de la région, la chaîne de valeur du riz offre un important potentiel de croissance et d'expansion à condition qu'elle soit aidée par de nouveaux investissements dans les infrastructures rurales, un accès amélioré à la production, au stockage et au financement du commerce ainsi qu'une amélioration de l'organisation et de l'irrégularité des producteurs permettant d'améliorer la qualité du riz produit et proposé au marché. Il y a beaucoup de limites qui continuent à handicaper la compétitivité du secteur, parmi lesquelles des capacités de traitement industriel limitées et des infrastructures d'irrigation obsolètes.

Pour la chaîne de valeur du riz, une grande partie du développement potentiel dépend de la capacité des producteurs et des transformateurs à améliorer la productivité grâce à des rendements plus élevés (par des plans d'irrigation) et l'amélioration de la qualité du riz proposé aux consommateurs, tout cela contribuant à améliorer la compétitivité du riz local vis-à-vis des importations. De récents efforts induits par les politiques consacrées aux améliorations de la production commencent à porter leurs fruits (distribution de variétés NERICA à plus haut rendement). Toutefois, peu d'attention a été portée à la post-production (traitement, commercialisation) ce qui se traduit par un effet d'immersion de l'augmentation de production, faisant baisser les prix, et agissant donc comme des mesures dissuasives à la poursuite de la production de riz. Un des problèmes principaux est la faible qualité du riz local, et le niveau élevé d'impuretés du riz paddy, qui se retrouve tout au long des étapes du traitement jusqu'au produit final avec pour résultat un prix réduit qui rend le riz local moins compétitif. En liaison avec cette contrainte on trouve l'absence d'organisation et de groupes de producteurs bons connaisseurs du marché permettant d'assurer une meilleure qualité au riz produit localement et de défendre des politiques cohérentes pour uniformiser les règles du jeu entre les riz nationaux et importés. Au contraire, les importateurs de riz ont tendance à être bien organisés, suffisamment informés des prix et capable d'exercer un lobbying politique efficace pour des politiques d'importation ouvertes. De plus, l'absence d'un système d'information fiable et donc d'informations en temps voulu (avec des informations crédibles sur les stocks, les ruptures de production par localité) empêche de prendre les bonnes décisions politiques concernant les importations de riz. Par conséquent ; améliorer la pénétration du riz local sur les marchés urbains reste un grand défi⁸.

5.2 Le maïs

Le maïs présente un potentiel énorme non seulement comme une chaîne de valeur multi-marchés (alimentation humaine, nourriture animale, utilisation industrielle) mais également pour un plus grand

⁸ Pour une analyse détaillée des initiatives d'amélioration de la productivité, voir le chapitre 13 pour le Mali ; le chapitre 12 s'intéresse au riz au Sénégal et traite les problèmes de qualité locale auxquels fait face le riz local ; et le chapitre cinq, également dans le cas du Mali, examine comment des choix politiques et des choix d'investissement peuvent gêner les producteurs de riz même si le gouvernement s'engage à faire la promotion de la production de riz national.

commerce intra régional et pour le développement de liens de la chaîne de valeur avec le secteur naissant de la volaille. Une plus grande compétitivité du maïs commence par une productivité améliorée grâce à l'augmentation des rendements. Les faibles rendements moyens suggèrent la possibilité d'améliorer le rendement même avec les technologies existantes si un système efficace de distribution d'intrants de qualité et une bonne gestion de la fertilité des sols est mis en place. L'utilisation des engrais est clé pour une augmentation significative du rendement du maïs, et une stratégie appropriée (non centrée sur une politique inefficace de subvention des engrais) doit être proposée d'urgence, ce qui demande le développement d'un marché des intrants efficaces permettant d'assurer la disponibilité et l'accès aux engrais pour les producteurs de maïs. Une telle stratégie doit également inclure un système de contrôle de la qualité ainsi que des centres éducatifs et de vulgarisation pour les fermiers pour former les agriculteurs à la bonne utilisation des engrais. Encore plus critique, une telle stratégie doit traiter les liens entre crédit et intrants et encourager les structures orientées marchés telles que *warrantage* pour venir à bout des problèmes d'accès au crédit. Que l'on fasse pousser du maïs au milieu de systèmes coton – céréales ou en dehors (maïs – manioc), la chaîne de valeur du maïs dispose d'un potentiel si énorme qu'il doit être exploité avec une stratégie de développement qui combine le développement du secteur de la volaille et augmente le commerce intra régional de ce produit régional stratégique.

À la suite de la crise alimentaire de 2007 – 2008,, beaucoup de gouvernements ouest africains ont porté leur attention au développement du maïs, voyant dans le maïs un objectif convoité pour améliorer la sécurité alimentaire. Pour traiter le problème du déficit crédit – intrants, plusieurs initiatives privées – publiques (ou tripartites) visant à la facilitation du crédit ont été initialisées. De telles initiatives ont impliqué trois partenaires : le gouvernement (par le biais d'un donateur proposant un financement), une institution de micro finance établie localement et une organisation de fermiers bien établie représentant les agriculteurs bénéficiaires. De plus, d'autres schémas tels que le crédit-stockage (*warrantage*) sont promus en Afrique de l'Ouest et on les trouve parmi les organisations de producteurs de céréales qui ont été parmi les premiers à l'adopter (au Niger, au Burkina Faso et au Mali). La chaîne de valeur du maïs et ses organisations professionnelles doivent être développées en partant du bas. Un autre objectif pour le développement de la chaîne de valeur du maïs et de redonner de la force au rôle des interprofessions qui couvrent l'ensemble des participants à la chaîne de valeur du maïs y compris les utilisateurs finaux (tels que les producteurs de nourriture animale). Le cadre légal ou la base pour ses interprofessions propres à la chaîne de valeur et menée par le secteur privé ont beaucoup progressé dans beaucoup de législations nationales. Toutefois, le cadre légal n'est que la première étape, dans la mesure où les fonctionnalités de ce type d'interprofessions peuvent évoluer en même temps que la structure et le développement de la chaîne de valeur du maïs à proprement parler⁹.

5.3 La volaille

La demande pour les produits à base de volaille est en croissance rapide dans la région car l'urbanisation et les préférences changeantes des consommateurs sont en évolution. Toutefois la chaîne de valeur de la volaille est encore dans son enfance et fait face à de nombreux défis. La chaîne de valeur a une productivité très faible, en particulier dans les zones rurales, et des poulets sont élevés de manière traditionnelle avec des pratiques peu productives et des services vétérinaires faibles, ce qui a un impact sur la qualité de la production et la possibilité de commercialiser les produits. À l'autre extrémité de la chaîne de valeur, les possibilités de conservation sont très limitées alors que les transports et les infrastructures globales sont encore sous-développés. La corruption bien connue aux frontières et les lourdeurs administratives sont de toute évidence un frein au commerce régional de la volaille ce qui

⁹ Les chapitres 2 et 14 examinent en détail la chaîne de valeur du maïs dans le cas du Burkina Faso.

permet aux produits d'importation de conquérir facilement les marchés urbains en croissance rapide. Les importations de produits à base de volaille en provenance de l'Europe se sont développées plus particulièrement depuis la mise en œuvre du tarif extérieur commun (Common External Tariff (CET)) au sein de l'ECOWAS. Pour la filière nationale de la volaille, le niveau de formalisme du marché est précaire en raison du manque de services d'information, et de la difficulté d'accès au crédit. L'environnement pour la chaîne de valeur est également très défavorable du fait des politiques gouvernementales faibles en soutien du secteur de l'élevage en général et de la volaille et en particulier ; quand un tel soutien existe, il est en général mal mis en œuvre.

D'une manière générale deux systèmes de production de la volaille coexistent : (1) une production traditionnelle pour l'auto consommation ou les marchés locaux ; et (2) une production de volailles moderne qui approvisionne les centres urbains. Cette dernière se développe très rapidement mais en partant d'un niveau très bas. Les pays côtiers (c'est-à-dire la Côte d'Ivoire) ont des chaînes de valeur de la volaille plus développées que les pays enclavés (comme le Burkina Faso) qui rencontrent des difficultés pour exporter en direction des pays voisins du fait des standards de qualité ou des demandes en contenu de protéines (maïs, sorgho). Pour la volaille, les barrières non tarifaires jouent un rôle d'inhibiteur plus important pour le commerce intra régional, qui est très faible comparé au taux potentiellement nul des droits de douane dans la région.

Étant donnée cette forte concurrence avec les importations, le développement de la production nationale demande des mesures frontalières complémentaires. L'application des restrictions d'importations de volaille au Sénégal et au Nigéria ne joue pas un petit rôle dans la croissance de la production nationale. Le défi consiste à savoir si la production locale de poulet et d'œufs a réalisé des gains en matière d'efficacité, ou peut les atteindre pour résister toute seule à la concurrence externe. Cependant, ces défis sont énormes et doivent être surmontés.

Du côté positif, l'industrie de la volaille est relativement bien structurée avec des syndicats d'éleveurs puissants, et des organisations interprofessionnelles qui peuvent jouer un rôle important dans le développement futur des chaînes de valeur de la volaille dans la région. Les répercussions sur les autres secteurs sont nombreuses, et sont illustrées par les bénéfices de l'intégration régionale pour plusieurs pays dans la reproduction, l'alimentation, l'abattage, l'équipement et les sous-produits agricoles. Le cadre politique peut être amélioré pour harmoniser les niveaux de protection dans la région. Il devrait aussi être plus directif pour le secteur de la volaille avec des standards et des normes forts en matière de biosécurité, une meilleure infrastructure pour le commerce et l'accès au marché, et un accès facilité aux ressources financières pour les petits exploitants. De plus, les meilleures pratiques de production, incluant également les dimensions de biosécurité, devrait être propagées parmi les producteurs de volaille de la région pour assurer une productivité plus élevée.

5.4 Le manioc

Le manioc est une culture alimentaire de base très importante pour une grande partie de l'Afrique de l'ouest au sud du Sahel. Comme le maïs, le manioc et ses sous-produits sont utilisés dans une large gamme de produits alimentaires à valeur ajoutée, parmi lesquels on trouve la farine, l'amidon et les biocarburants. De plus le développement du sous- secteur de la nourriture animale et les liens en aval la avec les secteurs de la volaille et du bœuf représentent des débouchés commerciaux pour le manioc dans toute la région. De même que le maïs, le manioc peut aussi jouer un rôle important dans le commerce régional et la sécurité alimentaire étant donnée l'importance de la base de consommateurs dans la région. La chaîne de valeur du manioc peut-être brièvement résumée, en la simplifiant, par les faits suivants :

(a) un grand nombre de produits finals ; (b) une récolte périssable rapidement (tubercules) demandant un traitement immédiat pour produire des produits destinés à un marché étendu ; (c) une récolte sous forme de tubercules qui peut être consommée directement à la ferme ; (d) une production réalisée dans une large mesure par des fermiers travaillant à petite échelle, spécialement par les femmes ; (e) une faible valeur du produit brut constitué essentiellement d'amidon. Toutefois, le potentiel pour le développement de la chaîne de valeur du manioc est énorme comparé à la situation actuelle avec beaucoup d'opportunités encore non exploitées dans la chaîne de valeur, en partant du sous secteur du manioc sec, des secteurs de la farine et de l'alimentation animale, et de la demande croissante en provenance des supermarchés et de l'industrie de la pâtisserie.

Toutefois, les chaînes de valeur du manioc sont beaucoup moins développées dans la plus grande partie de l'Afrique de l'Ouest, comparée aux grands producteurs asiatiques (l'Inde et la Thaïlande). Comme c'est une culture traditionnellement auto consommée, le manioc continue à souffrir de faibles rendements et de chaînes de valeur sous-développées, à qui font défaut des canaux bien développés pour le traitement et la commercialisation. Traditionnellement, cette culture n'a pas fait l'objet de l'attention qu'elle méritait de la part des gouvernements, et relativement peu d'investissement ont été faits dans cette culture, en particulier dans le domaine de la recherche et le développement de nouvelles variétés, pourtant bien nécessaires pour améliorer les rendements, et des technologies pour améliorer le traitement, surtout pour les producteurs et les groupes travaillant à petite échelle. Les femmes jouent un grand rôle dans la production du manioc, et son traitement et sa commercialisation traditionnels. Des initiatives de développement récentes concernant le manioc dans la région ont montré les améliorations potentielles de productivité pour cette culture. L'introduction de nouvelles variétés de manioc au Cameroun, dans le cadre d'un programme de développement financé par IFAD, se sont traduits par des augmentations significatives de rendement, avec un potentiel pour des excédents de production pouvant être dirigés vers un traitement agro-industriel. Cependant, l'augmentation de la production d'une culture volumineuse, et difficilement stockable, pose des problèmes si l'on ne réalise pas en parallèle des progrès dans le traitement et la commercialisation.

Une stratégie de développement cohérente pour le développement de la chaîne de valeur du manioc doit être centrée sur un réseau d'installations de transformation à petite échelle pour traiter les excédents de production. En plus d'une grande diversité de produits finals pour l'alimentation humaine, les applications pour la nourriture animale provenant du manioc et l'amidon pour les applications industrielles constitueront un générateur de demande important. Plusieurs chaînes de valeur différenciée pour le manioc peuvent se développer. Elles incluent la production de manioc sec pour les marchés locaux et le commerce transfrontalier ; la farine de manioc de haute qualité pour la production de nourriture et l'utilisation industrielle ; et les produits de nourriture animale pour les marchés régionaux. Pour la chaîne de valeur du manioc sec, l'efficacité des organisations d'agriculteurs (pour le groupage, le stockage et la commercialisation) est un facteur clé du succès. Dans la chaîne de valeur de la farine de manioc, le principal goulot d'étranglement est l'assurance d'avoir une bonne qualité ainsi que son contrôle, qui pourrait être effectué par un chef de file reconnu dans les domaines de la meunerie et de l'emballage. Les liens commerciaux entre les meuniers et les supermarchés/boulangers constitue un autre lien important pour une expansion future de la chaîne de valeur. Pour les débouchés commerciaux dans le domaine de la nourriture animale provenant du manioc, la gestion d'énormes quantités (coûts logistiques) et la concurrence avec d'autres sources de nourriture animale et d'autres produits (essentiellement le maïs) sont des facteurs importants. Alors que des efforts récents ont démontré les possibilités d'augmenter les rendements du manioc, les principaux défis pour la chaîne de valeur du manioc résident dans le développement simultané de la transformation et de la commercialisation des produits dérivés du manioc. Une stratégie de développement cohérent est nécessaire, dans la mesure où la plus grande partie des producteurs travaille

à petite échelle, est constituée essentiellement de femmes, et que ces producteurs travaillent souvent avec des techniques rudimentaires et un accès limité au crédit et aux informations commerciales nécessaires ainsi qu'un savoir-faire également limité ¹⁰.

5.5 Les oléagineux

Le secteur des oléagineux présente un potentiel de croissance important en raison de l'importance de la demande pour les huiles végétales, en croissance rapide sur le marché national, régional et international. Le groupe des oléagineux en Afrique de l'Ouest est dominé par l'huile de palme, l'arachide et les graines de coton. Parmi les marchés de niche on trouve le sésame, le cajou, la noix de coco et le karité. En ce qui concerne l'huile de palme, les principaux producteurs de la région sont la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria, qui ont, à eux seuls, le potentiel satisfaire la demande de toute la région.

Comme pour tous les autres produits principaux en Afrique de l'Ouest, la transformation des produits oléagineux continue à être limitée comparée à son potentiel. Le secteur des oléagineux a connu une transformation importante en Afrique de l'Ouest au cours des dernières décennies, caractérisée principalement par un retournement de la position commerciale, passant d'exportateur net d'oléagineux à importateur net. Le Sénégal qui était autrefois un producteur et un exportateur majeur d'arachides, a connu une implosion du secteur et est devenu un importateur net huile végétales (huile de palme, de colza et de soja), ces importations dépassant de beaucoup les exportations d'arachide en diminution constante¹¹.

La chaîne de valeur de l'huile de palme est le secteur qui reçoit une attention accrue, à la fois des gouvernements nationaux et des investisseurs. La principale difficulté est de savoir comment s'assurer que le développement de la chaîne de valeur de l'huile de palme possède de solides fondations concurrentielles, qu'elle inclut les transformateurs de petite et moyenne taille, et qu'elle crée efficacement le lien entre le secteur de la transformation et les petits exploitants producteurs. Ceci ne peut être réalisé que par le biais de politiques gouvernementales qui reconnaissent complètement le rôle central de l'industrie privée mais qui mettent en place des garanties pour l'inclusion des petits exploitants¹².

Pour les marchés de niche des oléagineux, les possibilités de valeur ajoutée sont très importantes si l'on compare le potentiel avec la situation actuelle. Par exemple, le Burkina Faso est le premier producteur mondial de noix de karité, mais moins de 10 % des exportations se font sous la forme de beurre de karité du fait de l'absence d'installations d'extraction chimique pour le traitement et d'emballage, et l'absence d'interprofessions organisées capables d'exploiter les marchés d'exportation lucratifs d'Amérique du Nord (Banque Mondiale, 2009) où les prix du beurre de karité sont au moins trois fois supérieurs à ceux pratiqués en Afrique ou même plus si l'on offre une assurance de qualité (USAID, 2004).

¹⁰ Le chapitre 16 traite du cas particulier de la chaîne de valeur du manioc au Cameroun.

¹¹ Voir le chapitre 2 pour un chapitre sur l'arachide au Sénégal.

¹² Le chapitre 11 traite ce problème dans le cas de l'industrie du palmier à huile au Ghana.

En conclusion, le commerce de l'huile végétale dans la région est très important, bien qu'informel et non enregistré officiellement, ce qui augmente les coûts de transaction, les incertitudes et les délais, et qui, de ce fait, limite les échanges en deçà de leur potentiel. En général, et malgré la forte complémentarité dans l'offre et la demande en huile végétale parmi les états membres de l'ECOWAS (à l'exception du Sénégal et du Bénin), le commerce d'oléagineux intra régional continue à être handicapé par un grand nombre de contraintes parmi lesquelles on trouve les incertitudes politiques, telles que celles qui apparaissent quand des pays mettent en place des droits de douane sur les produits de leurs voisins malgré l'existence d'un tarif extérieur commun (CET).

6. Conclusion

Ce chapitre d'introduction a donné les résultats d'une vaste enquête sur les moteurs de l'offre et de la demande affectant la croissance et le développement des systèmes alimentaires de base en Afrique de l'Ouest. En ce qui concerne la demande, l'accroissement de la population, l'urbanisation se développant rapidement et les changements dans les préférences des consommateurs ont un effet non seulement sur la demande future en produits alimentaires mais également sur la composition, la qualité et la forme des aliments qui seront consommés, et par conséquent influencent la forme et l'étendue du développement des chaînes de valeur alimentaires dans la région. De plus, comme la croissance de la demande continue à être plus importante que la croissance de l'offre, il est peu probable que la dépendance aux importations se réduise, et la seule question est de savoir si le modèle du commerce des produits alimentaires peut évoluer de manière significative en direction d'un commerce intra régional plus important ou va continuer à dépendre dans une large mesure de flux commerciaux extérieurs à la région de l'Afrique de l'Ouest. En ce qui concerne l'offre, la croissance plus faible de la productivité couplée avec les défis posés par la fertilité des sols font obstacle l'augmentation potentielle de la production dans la région pour les principales cultures alimentaires produites et consommées. Les récents événements (la crise alimentaire de 2007 - 2008 et ses contrecoups) ont repositionné le développement de l'agriculture au centre de la stratégie de développement régional et l'Afrique de l'ouest pourrait entreprendre sa propre révolution verte ; mais le chemin pour y arriver ne sera pas aisé et demandera une combinaison judicieuse de politiques, d'initiative privées et d'engagement plus efficace des producteurs pour s'assurer que les marchés visés, les chaînes de valeur et les systèmes alimentaires sont non seulement concurrentiels mais qu'ils incluent également les producteurs à petite échelle, hommes et femmes, en garantissant la plus grande distribution possible des retombées économiques et par conséquent une meilleure sécurité alimentaire et une réduction de la faim dans la région. Les chapitres suivants dans cet ouvrage traitent ce problème principal avec un plus grand niveau de détail.

Tableau 5. Flux commerciaux pour six produits de base stratégique dans six pays clés de la CEDEAO

Pays / Region	RIZ ¹		MAIS				ARACHIDE	
			Graines		Produits du maïs			
	CEDEAO	Reste du monde	CEDEAO	Reste du monde	CEDEAO	Reste du monde	CEDEAO	Reste du monde
Vers : CEDEAO								
1997-00	2.511	307.002	1.829	13.936	155	5.232	356	509
2001-04	8.500	719.620	5.086	18.863	457	13.779	233	2.192
2005-08	14.757	1.470.369	3.106	45.839	563	29.102	770	3.852
Vers : Burkina Faso								
1997-00	0	0	0	0	0	0	0	0
2001-04	3.248	34.782	654	20	156	510	47	32
2005-08	9.563	59.930	430	111	21	781	7	0
Vers : Côte d'Ivoire								
1997-00	0	0	0	0	0	0	0	0
2001-04	3	167.399	21	1.175	0	4.866	6	19
2005-08	1	334.886	2	3.457	58	8.200	6	35
Vers : Ghana								
1997-00	0	0	0	0	0	0	0	0
2001-04	0	117.295	0	66	0	970	243	39
2005-08	1.669	156.803	42	9.499	75	627	26	16
Vers : Mali								
1997-00	927	16.775	62	1	15	793	67	17
2001-04	2.108	24.768	266	32	5	796	36	167
2005-08	4.409	48.502	734	223	215	1.658	482	420
Vers : Nigeria								
1997-00	3.270	110.960	0	20	828	528	194	26
2001-04	1.639	222.935	0	1.335	2.825	3.047	11	86
2005-08	768	332.770	0	127	3.285	9.549	0	333
Vers : Sénégal								
1997-00	5	137.649	74	5.104	1	920	0	5
2001-04	0	196.709	0	11.610	50	1.199	0	714
2005-08	0	396.995	0	23.847	7	2.728	179	1.029

Source : WITS - Sept. 2010.

Note : " 0 " implique une valeur minuscule ; ¹ Riz : riz paddy + riz blanchi; ² Manioc : produits du manioc (amidon);

Tableau 5. Flux commerciaux pour six produits de base stratégique dans six pays clés de la CEDEAO (Suiv)

Pays / Region	HUILE DE PALME		MANIOC ²		VOLAILLE			
					Volaille vivante		Viande de volaille	
	CEDEAO	Reste du monde	CEDEAO	Reste du monde	CEDEAO	Reste du monde	CEDEAO	Reste du monde
Vers : CEDEAO								
1997-00	28.592	8.340	59	45	21	1.117	196	36.469
2001-04	41.347	51.115	21	222	151	2.017	552	121.218
2005-08	56.789	85.722	77	721	18	4.572	316	149.686
Vers : Burkina Faso								
1997-00	0	0	0	0	0	0	0	0
2001-04	3.452	1.136	0	0	20	63	8	25
2005-08	12.820	642	0	0	13	82	15	20
Vers : Côte d'Ivoire								
1997-00	0	0	0	0	0	0	0	0
2001-04	7	15.549	0	0	0	704	46	9.351
2005-08	3	5.151	55	1	0	1.168	15	4.454
Vers : Ghana								
1997-00	0	0	0	0	0	0	0	0
2001-04	1	13.897	0	3	0	941	18	35.627
2005-08	205	25.063	0	100	8	2.713	33	59.145
Vers : Mali								
1997-00	843	119	0	0	12	39	7	27
2001-04	4.639	1.024	0	0	7	36	40	117
2005-08	20.874	3.675	1	0	0	152	37	212
Vers : Nigeria								
1997-00	204	1.501	0	0	0	931	0	13.244
2001-04	649	10.910	0	49	0	462	338	33.882
2005-08	560	3.076	0	76	0	0	159	49.545
Vers : Sénégal								
1997-00	878	5.149	2	44	0	280	0	2.062
2001-04	7.670	5.654	4	68	0	175	0	17.296
2005-08	21.012	19.164	10	397	0	263	0	11.578

Source : WITS - Sept. 2010.

Note : " 0 " implique une valeur minuscule ; ¹ Riz : riz paddy + riz blanchi; ² Manioc : produits du manioc (amidon);

7. Bibliographie

- AFD, CIRAD and IFAD(2011), Les cultures vivrières en Afrique de l'Ouest et du Centre : Eléments d'analyse et propositions pour l'action, Collection À Savoir, Agence Française de Développement, Paris, France.
- Agyemang, K., Dwinger, R.H., Little, D.A. and Rowlands, G.J. (1997), Village N'Dama cattle production in West Africa : Six years of research in The Gambia. Nairobi, Kenya, International Livestock Research Institute; Banjul, The Gambia International Trypanotolerance Centre, 131 p.
- Akoroda, (2010), Presentation on global perspectives for the cassava supply chain.
- Badiane, O., and Shively, G., (1998), Spatial Integration, Transport Costs, and the Response of Local Prices to Policy Changes in Ghana. *Journal of Development Economics* 56: 411-31.
- Banque Mondiale, (2009). Country Economic Memorandum of Burkina Faso.
- Banque Mondiale, http://www.enterprisesurveys.org/?cid=FPD_EnterSurveyAlertEN_EXT_Enterprise_Surveys
- Banque Mondiale (2012), les Indicateurs de Développement dans le Monde, disponible en ligne à: <http://data.worldbank.org/indicator>
- Beintema, Nienke, Gert-Jan Stads, Keith Fuglie, and Paul Heisey/IFPRI (2012), ASTI Global Assessment of Agricultural R&D Spending: Developing Countries Accelerate Investment, IFPRI, October 2012.
- Blein R., Soulé B.G., Faivre Dupaigne B. and Yerima B. (2008), Agricultural Potential of West Africa (ECOWAS), Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde, Presles, France.
- Coste, J., Egg, J., Bricas, N., Benoit, D., Diaz-Corvalan, P., Gentil, D., Hibou, B., Igue, J., Lambert, A., and Olivier, V., (1991), Cereals trade and Agricultural policies in the Western Sub-Market, Regional processes and the Prospects for Integration. Summary Report. OECD/ Permanent Interstates Committee for Drought/ Club du Sahel: Paris.
- Dieye, PN., Duteurtre, G., Curon, JR., and Dia, D., (2004), Livestock, Liberalization and Trade Negotiations in West Africa, Communication to the 1st Inaugural Symposium of the African Association of Agricultural Economists (AAAE), Nairobi, Kenya, 5-9 December, 2004.
- Ezendenma, C., (2009), Impact of Trade on Domestic Rice Production and the Challenge of Self-Sufficiency in Nigeria. IITA, Ibadan, Nigeria.
- FAOSTAT, (2012), Statistical databases on African countries' food commodities' trade, production, consumption, and utilization, FAO, Rome, Italy.
- Gbangboche A.B., Hornick J.-L., Adamou-N'diaye M., Edoth A.P., Farnir E., Abiola F.A. et Leroy P.L. (2005), Caractérisation et maîtrise des paramètres de la reproduction et de la croissance des ovins Djallonké (Ovis amon aries), *Ann. Méd. Vét.* (149):148-160.

Gonçalves, Picão, V.S. (1995), Livestock production in Guinea-Bissau: development potentials and constraints. PhD dissertation, University of Reading, 226 p.

Haggblade S., Longabaugh S., Boughton D., Dembelé N., Diallo B., Staatz J., and Tschirley D (2012), Staple Food Market Sheds in West Africa, MSU International Development Working Paper

Hirsch R., (1999), AFD Working paper on the oilseed sectors in West Africa.

Mugabe, J. (undated), Foreign direct investment, R&D and technology transfer in Africa: An Overview of Policies and Practices (mimeo); downloaded from UNCTAD website: http://unctad.org/Sections/meetings/docs/mugabe_en.pdf

Mulumba J.B. Kamuanga, Mulumba, Somda, Jacques, Sanon, Yacouba Sanon, and Kagnoe, Hamade, (2008), Livestock and regional market in the Sahel and West Africa *Potentials and challenges*. ECOWAS and SWAC/OECD (2008).

OECD-CSAO (2013), Peuplement, marché et sécurité alimentaire, Perspectives Ouest-Africaines.

Schneider, K. and Plotnick, R., (2010). Poultry Market in West Africa: Overview and Comparative Analysis, EPAR Brief No.82, Evans School of Public Affairs, University of Washington, Seattle, United States.

Teravaninthorn, S., and G. Raballand, (2008). Transport Prices and Costs in Africa. A Review of the International Corridors. World Bank. Washington DC, United States.

UNCTAD, (2009). Economic Development in Africa Report. Strengthening Regional Economic Integration for Africa's Development.

USAID, (2004). The Shea Butter Value Chain, Production, transformation and marketing in West Africa, WATH Technical Report no. 2.

USAID, (2009). Global food security response: West Africa rice value chain analysis. October 2009.

World Bank, (2009). Country Economic Memorandum of Burkina Faso.

Chapitre 2

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

Aziz ELBEHRI et Marwan BENALI¹

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

Table des matières

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

1. Introduction : Motivation et objectifs

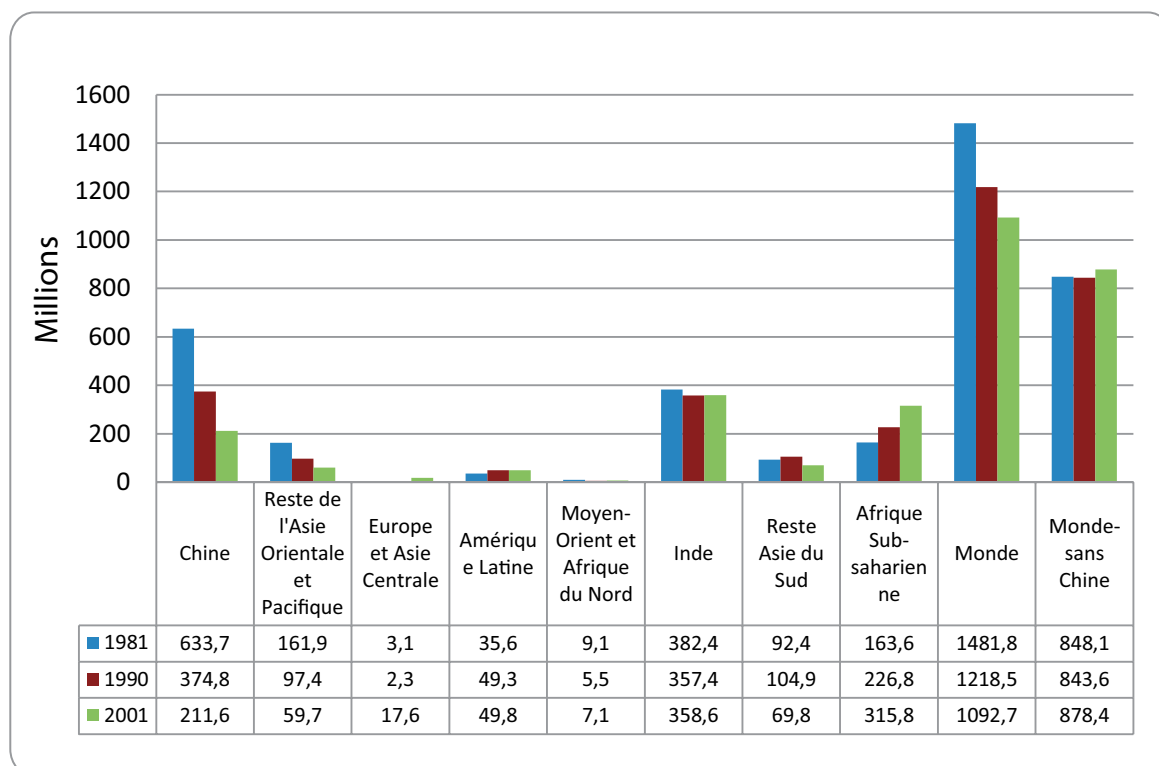
1.1 Contexte général et cadrage

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

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

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

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



Source : Banque Mondiale (2004).

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

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

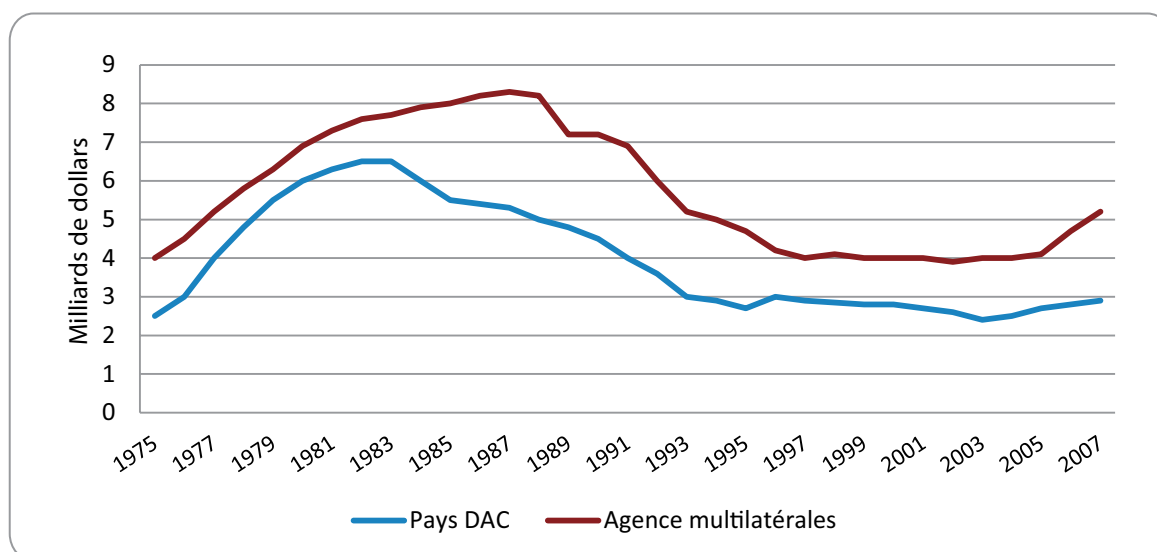
Tableau 1. Sélection d'événements clés globaux et africains liés au développement agricole

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

Source : Compilation effectuée par les auteurs.

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

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



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

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

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

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

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

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

1.2 Les objectifs de l'étude

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

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

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

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

Source : Auteurs .

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Source : Auteurs.

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

Tableau 4. Filières analysées et leurs principales caractéristiques

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

Source : Auteurs.

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

2.1 Revue générale du modèle

Héritage colonial

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

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

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

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

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

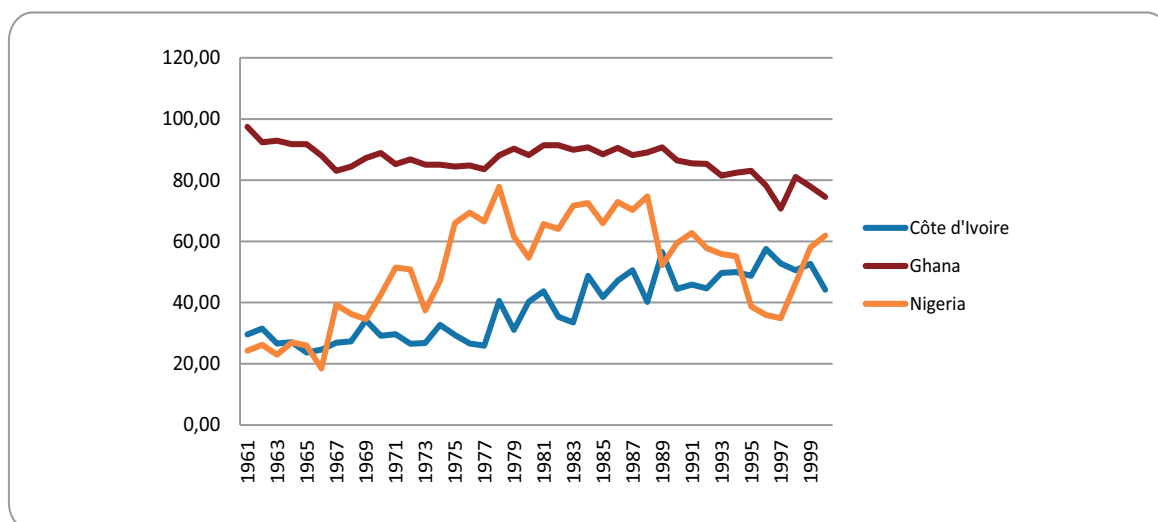
Continuité après l'indépendance

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

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

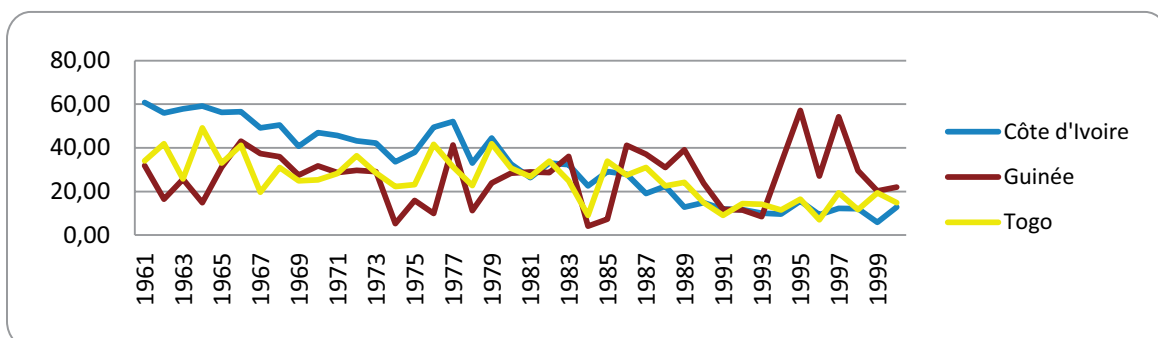
En effet, comme le suggèrent les graphiques 3 à 6 ci-dessous, les pays d'Afrique de l'Ouest ont fortement privilégié certaines de ces cultures. Ainsi, entre les années 1960 et 2000, les exportations de cacao ont représenté plus ou près de la moitié des exportations agricoles de pays tels que la Côte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

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



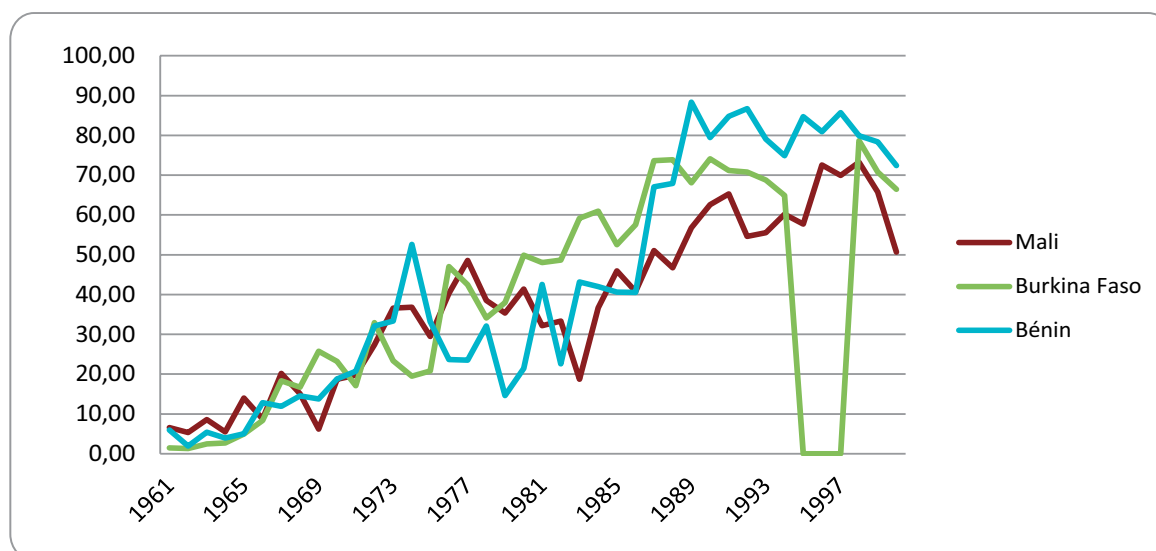
Source : FAOSTAT (2012).

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



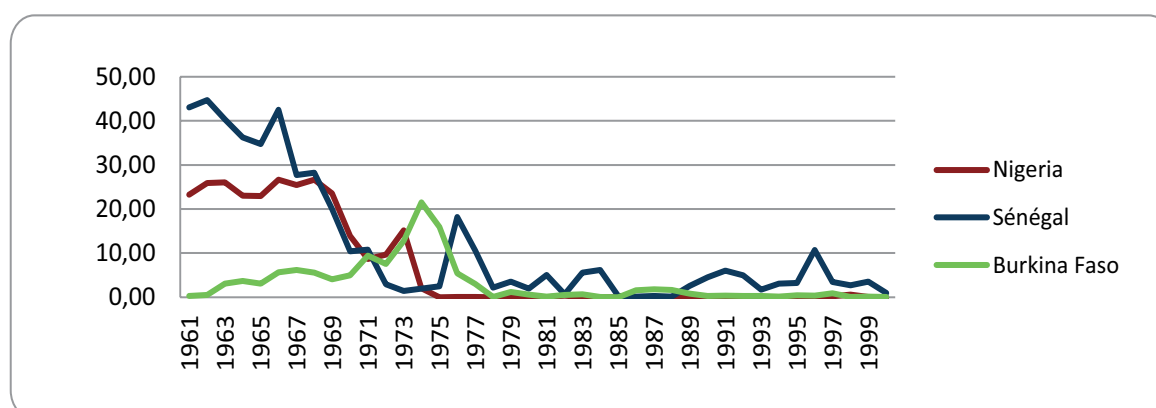
Source : FAOSTAT (2012).

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



Source : FAOSTAT (2012).

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



Source : FAOSTAT (2012).

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

Organisation institutionnelle

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

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

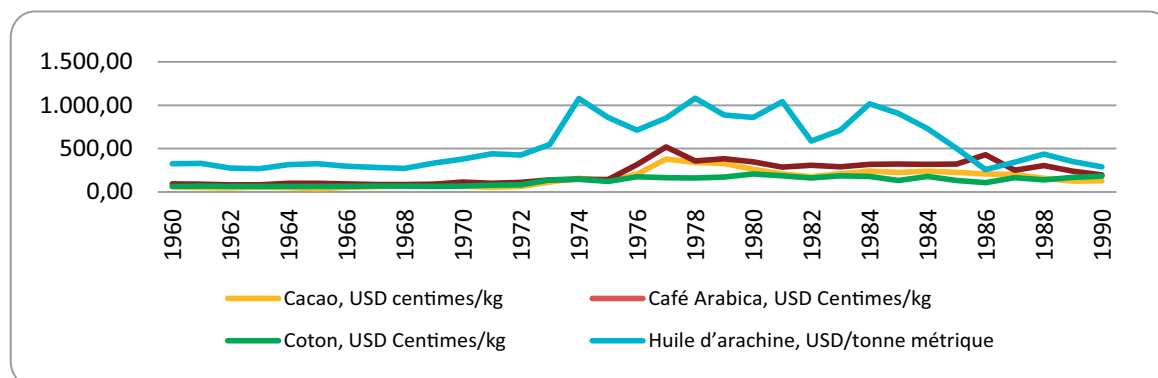
Les États ouest-africains se sont de plus appuyés sur d'autres types d'organisations comme les sociétés de développement (par exemple la Société pour le Développement du Palmier à Huile (SODEPALM) en Côte d'Ivoire ou encore la Société Sucrière de la Comoé (SOSUCO) au Burkina Faso) qui étaient directement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

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

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

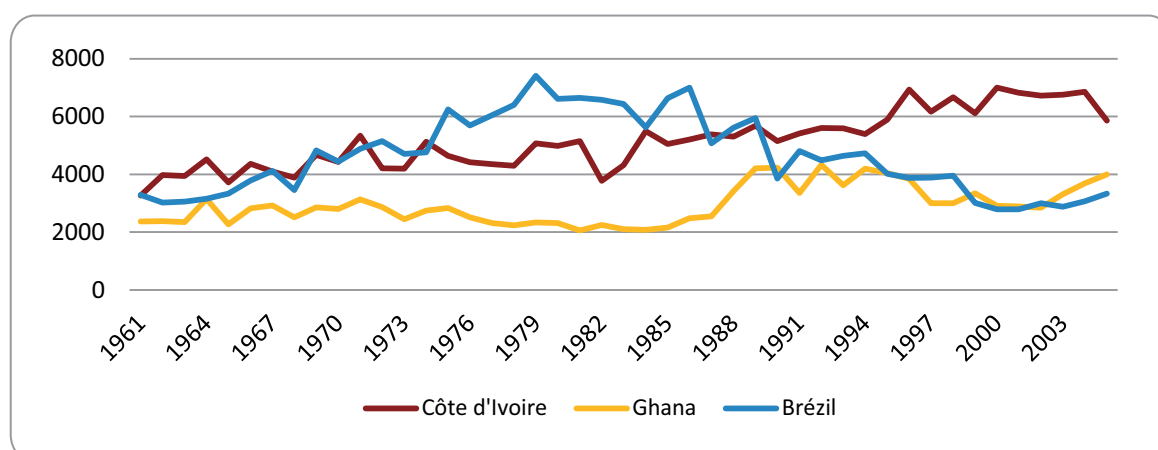
Mais l'effondrement des prix qui s'en est suivi a vu ces pays lourdement endettés être incapables de rembourser leurs dettes avec des recettes amaigries.

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

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

Source : World Bank Data (2012).

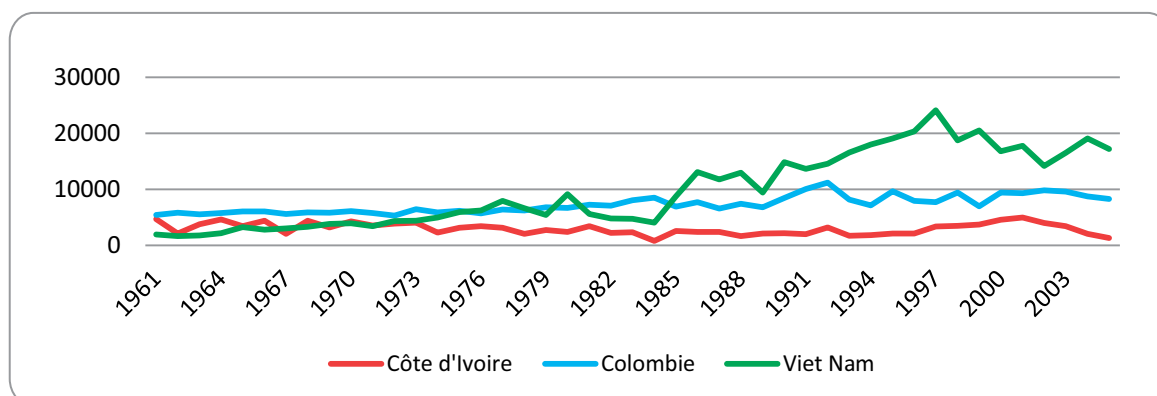
La configuration institutionnelle de cette stratégie a aussi vu ses failles être exacerbées et révélées par cette nouvelle conjoncture. Ainsi, les agences paraétatiques agricoles ont dû faire face à des prix extrêmement bas et donc de plus en plus difficiles à subventionner, ce qui a créé de nombreux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

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

Source : FAOSTAT (2012).

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

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



Source : FAOSTAT (2012).

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

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

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

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

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

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

2.2 Études de cas

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

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

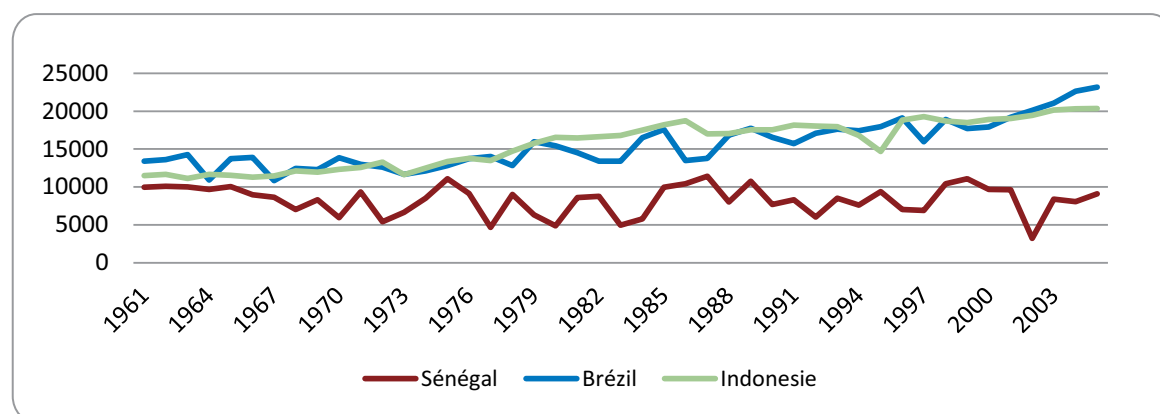
L'État sénégalais a fortement encadré la filière à travers de nombreuses institutions paraétatiques qui se sont succédées au fil des ans (Brüntrup *et al.*, 2008 ; Ndiaye, 2008). Ainsi, à partir de 1966,

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

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

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

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



Source : FAOSTAT (2012).

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

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

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

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

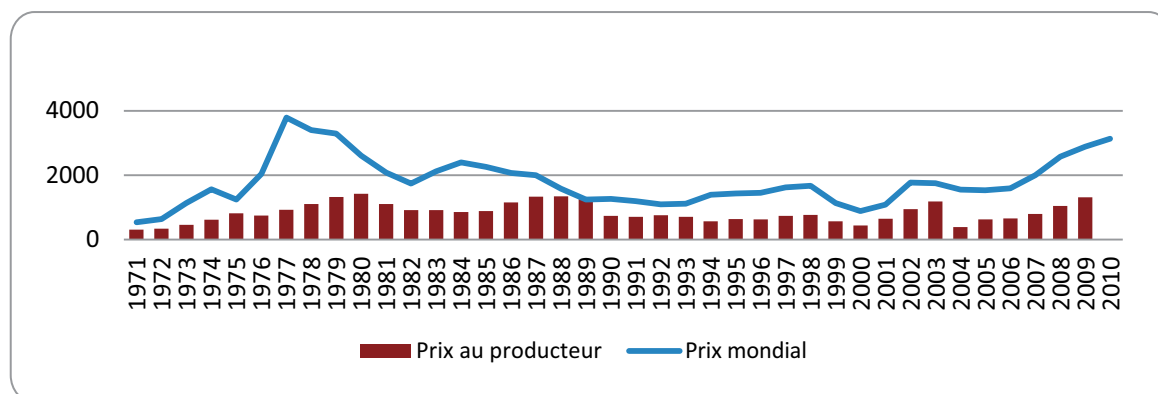
manque de volonté du secteur pour investir dans une filière en déclin a précipité la chute finale du modèle de contrôle par l'État pour la filière arachide.

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

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

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

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

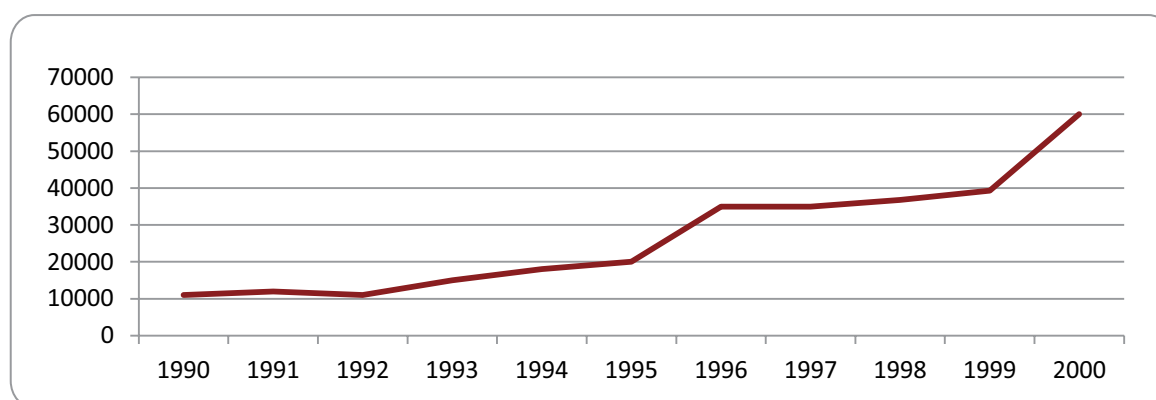


Source : FAOSTAT (2012) et Organisation Internationale du Cacao (2012).

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

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

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



Source : FAOSTAT (2012).

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

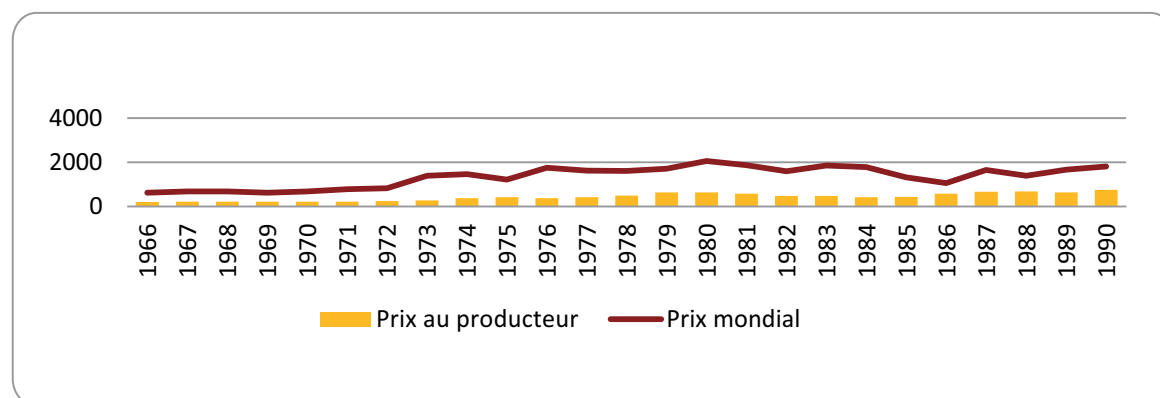
² En 1996, ils ne sont supprimés qu'au niveau des centres d'achat des graines de cacao et de leur transport.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

D. Leçons tirées des études de cas

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1 Contexte et importance

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

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

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

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

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

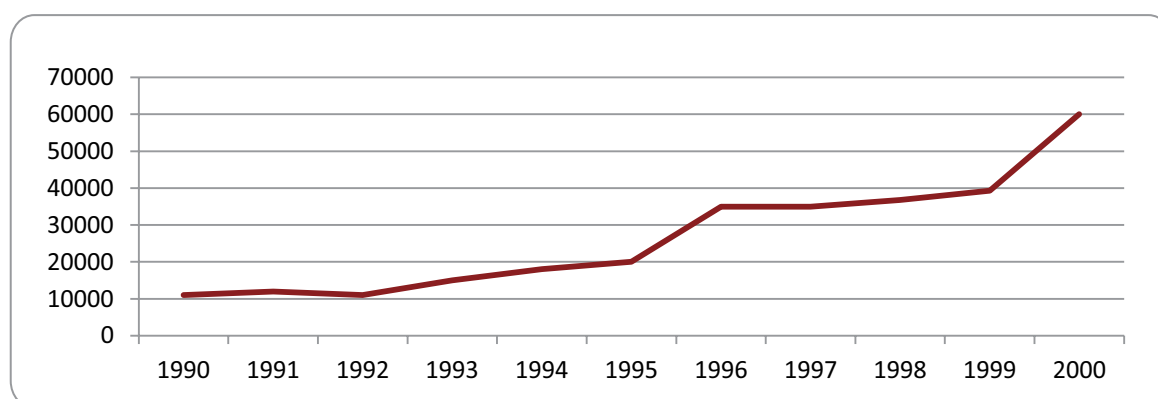
Pays	Production	Années de l'enquête	Number of employees in the sector
Cameroun	Banane	2003	10 000
Côte d'Ivoire	Banane et Ananas	2002	35 000
Senegal	Haricots verts	2005	12 000
	Tomates cerise	2006	3 000

Source : Maertens et al. (2009).

3.2 Études de cas

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

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

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

Source : FAOSTAT (2012).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1 Les caractéristiques des filières vivrières

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

Une configuration institutionnelle

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

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

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

Les entraves structurelles des filières vivrières

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

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

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

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

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

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

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

4.2 Étude de cas

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. Conclusion

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

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

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

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

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

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

Recommandations :

Reconstruire le modèle des filières d'exportation traditionnelles :

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

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

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

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

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

Construire un modèle de filières vivrières :

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

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

6. Bibliographie

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

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

d'Ivoire, *Document pour le séminaire sur le commerce, l'environnement et le développement durable pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre*, ICTSD, 13-14 Juillet 2000, Libreville, Gabon.

Rakotoarisoa M.A., lafrate M., and Paschali M. (2011), Why has Africa become a net food importer ? Explaining Africa agricultural and food trade deficits, Division du Commerce et des MArchés, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, Italie.

Singh B.P. (2002), Nontraditional crop production in Africa for export, in Janick J. and Whipkey A., Trends in new crops and new uses, ASHS Press.

Swinnen J., Vandeplass A., et Maertens M. (2009), Liberalization with Endogenous Institutions: A Comparative Analysis of Agricultural Reform in Africa, Asia, and Europe, *LICOS Discussion Paper* No. 233/2009, Katholieke Universiteit Leuven, Belgique

Takane T. (2004), Smallholders and nontraditional exports under economic liberalization: the case of pineapples in Ghana, *African Study Monographs*, Vol.25, No.1, pp. 29-43.

Tefft J. (2004), Mali's White Revolution: Smallholder Cotton from 1960 to 2003, Conference Paper No.10, presented at the *NEPAD/IIGAD regional conference "Agricultural Successes in the Greater Horn of Africa"*, November 22-25, 2004, Nairobi, Kenya.

Varangis P. et Schreiber G. (2001), Cocoa Market Reforms in West Africa, in Akiyama, T., Baffes, J., Larson, D., and Varangis, P. (2001), *Commodity Markets Reforms: Lessons of Two Decades*, World Bank editions, Washington D.C., USA, pp.191-257

World Bank Data (2012), Base de données de la Banque Mondiale

World Economic Forum (2005) Building on the Monterrey Consensus: the growing role for public-private partnerships in mobilising resources for development, World Economic Forum, Geneva,

Yiriwa Conseil (2001), Etude pour la promotion des filières agro-industrielles, Bamako, Mali.

Annexe

Annexe 1. Quelques organismes paraétatiques et leurs fonctions

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

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

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

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

Chapitre 3

Revue analytique des stratégies nationales
d'investissement et de politiques agricoles
destinées aux filières de base
en Afrique de l'ouest

Bio Goura SOULE¹

¹ Consultant auprès de LARES (Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale), Cotonou, Bénin.

Table des matières

1. Introduction	93
1.1 Les questions de l'étude	96
1.2 Les objectifs de l'étude	96
1.3 Démarche méthodologique	96
1.4 Les limites de l'étude	97
2. Analyse rétrospective des contraintes et des stratégies de développement du secteur agricole en Afrique de l'Ouest	98
2.1 Les problèmes majeurs de l'agriculture ouest africaine	98
2.2 Background sur les stratégies de développement des filières agricoles en Afrique de l'Ouest	103
3. Les innovations des politiques agricoles récentes	106
3.1 Portée et limites des plans nationaux d'investissement	107
3.2 Portée et limites du Plan Régional d'Investissement	112
4. Quelles stratégies pour promouvoir les filières agricoles en Afrique de l'Ouest	115
4.1 La résolution de l'épineuse question du financement de l'activité agricole	116
4.2 La garantie de l'accès aux ressources de développement agricole : le foncier et l'eau	117
4.3 Le développement des actions collectives	118
4.4 La réforme des politiques commerciales	119
4.5 Une approche sectorielle des investissements agricoles : études de cas	120
5. Conclusion	122
6. Bibliographie	124

1. Introduction

L'agriculture constitue une des bases essentielles de l'économie des États de l'Afrique de l'Ouest. En effet elle contribue pour environ 35% à la formation du Produit intérieur Brut régional, participe pour 15% aux recettes d'exportation avec un niveau qui peut atteindre 30 % si on exclut le Nigeria. Dans certains pays comme la Guinée Bissau, l'agriculture participe pour plus de 60 % à la formation de la richesse nationale (PIB, et recettes d'exportation comprises). La solidité de l'économie de certains pays tient à la vigueur de leur secteur agricole. C'est le cas de la Côte-d'Ivoire qui contribue, à elle seule, pour environ 53% à la formation des recettes d'exportations de produits agricoles de la région.

Le secteur agricole ouest africain demeure le principal pourvoyeur d'emplois au niveau régional. En effet plus de 65 % des actifs de la région travaillent dans le secteur agricole. Plus de la moitié de ces actifs agricoles sont constitués de femmes et plus de deux tiers, de jeunes. Ils évoluent pour l'essentiel dans des exploitations familiales agricoles dont la taille moyenne des emblavures tourne autour d'un hectare et demi. Ces exploitations fournissent plus de 80 % des besoins alimentaires des populations de la région.

Cependant le secteur agricole ouest africain demeure extrêmement vulnérable aux chocs internes et externes. Au titre des chocs internes, on peut mentionner les effets des aléas climatiques (sécheresse, inondation), la faible maîtrise de l'eau, les attaques des prédateurs, l'absence ou l'insuffisance des services techniques, économiques et financiers appropriés aux exploitations agricoles familiales. À ces problèmes récurrents, s'ajoutent le caractère inadapté ou l'incomplétude et les défaillances des politiques publiques.

Les chocs externes portent principalement sur les effets déstructurants des politiques agricoles des pays du Nord, notamment ceux des subventions et autres soutiens à l'agriculture et les pratiques de dumping. A ces facteurs, il faut ajouter ceux relatifs aux règles du commerce international, notamment l'orientation très défavorable aux exploitations agricoles familiales de l'accord sur l'agriculture. En effet comme le soulignait Jadot, 1998, « l'accord sur l'agriculture est, dans son essence, nettement plus " favorable aux agricultures intensives des pays développés ", que pour celles, extensives et paysannes, des États en développement. En dépit du traitement spécial et différencié qu'il incorpore, l'accord sur l'agriculture reste fondamentalement une réactualisation de celui de" Blair House "conclu entre les États-Unis et l'Europe. Il inscrit " les politiques agricoles dans un cadre de disciplines fortement influencées par la pensée libérale. Ainsi, les outils de politique agricole sont appréhendés sous l'angle de leurs effets plus ou moins négatifs sur les échanges internationaux et non sous l'angle des objectifs qu'ils visent à atteindre (sécurité alimentaire, emploi rural, aménagement du territoire) "».²

Cette situation explique très largement les caractéristiques actuelles du secteur agricole régional ouest africain, marqué par une faible productivité. La productivité des actifs est parmi les plus faibles au monde. Les rendements de certaines productions sont parfois dix fois inférieurs au niveau atteint par les pays du Nord. De ce fait les augmentations de production résultent davantage de l'accroissement des superficies que des rendements.

Au cours des 20 à 25 dernières années, les accroissements de production se sont opérés, en tendance générale, sur la base d'une augmentation des surfaces et à rendement quasi constant (excepté quelques cas, notamment celui du riz à l'office du Niger). Dans le cas des céréales, l'augmentation des productions s'explique par le doublement des surfaces cultivées, alors que les rendements ne progressent que de 14 % (FARM, 2008). En ce qui concerne les tubercules, les volumes de production ont été multipliés par 7 entre 1980 et 2000 contre une multiplication des surfaces par 9 au cours de la même période.

² Solagral, 2001, Libéralisation commerciale et sécurité alimentaire, document de travail, 5 pages.

Les variations interannuelles des productions sont parfois considérables et interviennent dans un contexte marqué par la faiblesse, voire l'inadéquation des infrastructures de stockage et de conservation. Il en résulte une des caractéristiques essentielles que véhicule le secteur agricole ouest africain : la très forte variation et volatilité des prix des produits de base en général, et des produits alimentaires en particulier.

La faible productivité et la forte variation et volatilité des prix ont débouché sur des pertes de parts de marché des produits pour lesquels l'Afrique disposait d'un avantage comparatif évident. L'Afrique est concurrencée par les pays émergents d'Asie du Sud Est. Ainsi, au cours des trente dernières années, l'Afrique a vu « sa part de marché mondial de la fève de cacao passer de 80 % à 67 %, celle du café baisser de 26 à 15 % et celle du coton chuter de 30% à 16 % »³. Le même rapport mentionne que la perte des recettes résultant de cette perte de part de marché n'a pas été compensée par les bénéfices enregistrés dans d'autres secteurs. On a plutôt assisté à un phénomène contraire ; « *entre 1965 et 1985, le rapport biens manufacturés/exportations totales est tombé de 7,8 % à 5,9 % en Afrique subsaharienne, alors qu'il est passé de 28,3 à 58,5 % en Asie du Sud* », (OCDE, 2001, op, cit.). La situation s'est détériorée de façon substantielle depuis cette date, comme en témoignent les effets de la crise alimentaire de 2007-2008 en Afrique de l'Ouest : augmentation du nombre de personnes vulnérables et accroissement des importations de biens alimentaires, notamment du riz.

De même, dans le secteur des produits oléicoles, l'Afrique de l'Ouest qui était le leader mondial incontesté de la production et des exportations durant les années 1960 et 1970, se place aujourd'hui loin derrière les pays asiatiques ; elle en est devenue un importateur net. Cette situation contribue à l'aggravation du déficit de la balance commerciale de l'Afrique subsaharienne.

Cette faible performance explique très largement le niveau très élevé de la prévalence de la pauvreté. Celle-ci touche environ 30 % de la population de la région, et frappe plus de 60 % de celle du milieu rural, pour l'essentiel constituée d'agriculteurs. L'insécurité alimentaire touche environ 17 % des 300 millions d'ouest africains. Elle concerne de façon chronique environ 40 millions de personnes, avec des pointes de 45 à 50 millions au cours de certaines années.

Ce piètre niveau de performance du secteur agricole contraste singulièrement avec les potentialités et atouts de ce secteur (importante disponibilité de terres cultivables: moins de 40 % du potentiel régional est exploité par an, moins de 15 % du potentiel de terres irrigables est mis en valeur) et la montée en puissance d'acteurs de mieux en mieux organisés tant au niveau national, que régional.

De même le développement du secteur agricole a toujours occupé une place importante dans les politiques économiques affichées des États de la région. Dans la quasi-totalité des pays, l'agriculture est considérée comme le moteur du développement économique et social. On peut cependant s'interroger sur la portée et l'efficacité des politiques et stratégies déployées. En effet les politiques agricoles régionales ont alterné des stratégies où l'État régentait tout, à des retranchements sévères ou l'action publique dans le secteur agricole est faible (en moyenne 4 % des budgets d'investissements publics sont consacrés au développement agricole dans la région). Il n'est donc pas exagéré de dire que pendant longtemps, l'agriculture n'a pas bénéficié de véritables stratégies de développement, ni d'instruments d'incitation et de régulation soutenus sur le long terme. Il est vrai que la situation varie d'une culture à une autre et d'un pays à l'autre. Si les produits vivriers de base ne semblent pas avoir retenu l'attention de manière soutenue, il n'en est pas de même des cultures d'exportation, notamment du cacao, de

³ OCDE, 2001, la place de l'Afrique dans le monde, document de travail, 34 pages.

Fort heureusement, le début des années 2000 semble marquer un tournant décisif avec le retour à des politiques publiques marquées par un réel sursaut de volonté de transformation du secteur, consécutivement :

- a. À une sorte de mea-culpa de la Banque Mondiale, qui, constatant les limites des politiques libérales conduites au cours des années 80 et 90, a opportunément suggéré dans son rapport sur le développement, (édition de 2007), le retour à des politiques publiques plus engagées pour i) améliorer le fonctionnement des marchés locaux et régionaux, ii) sécuriser le foncier et l'accès à l'eau et iii) développer les actions collectives pour réduire les coûts de production et de transaction au niveau des exploitations familiales.
- b. À l'approfondissement des processus d'intégration régionale, induisant l'harmonisation des politiques sectorielles (adoption de la Politique Agricole de l'Union, la PAU de l'UEMOA en 2001, et de ECOWAP/PDDAA de la CEDEAO en 2005). Toutes ces politiques ont renforcé et structuré les nombreuses stratégies de développement agricole élaborées et mises en chantier par des organisations intergouvernementales comme le Comité Inter États de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel et les organismes en charge de la gestion des grands bassins fluviaux (Liptako Gourma, Organisation pour la Mise en Valeur du fleuve Sénégal, Autorité du Bassin du Niger, Autorité du bassin du Lac Tchad, etc.).

La politique agricole de la CEDEAO, l'ECOWAP/PDDAA accorde une place importante au développement des exploitations familiales agricoles. Sa vision postule que « *la politique agricole s'inscrit dans la perspective d'une agriculture moderne et durable, fondée sur l'efficacité et l'efficience des exploitations familiales et la promotion des entreprises agricoles grâce à l'implication du secteur privé. Productive et compétitive sur le marché intra-communautaire et sur les marchés internationaux, elle doit permettre d'assurer la sécurité alimentaire et de procurer des revenus décents à ses actifs.* »

Dans sa phase d'opérationnalisation, la politique agricole de la CEDEAO s'est dotée d'un plan régional d'investissement agricole intégrant des instruments de politiques qui, dans leur essence, se fixent comme objectifs de contribuer à *booster* la production agricole régionale, à réguler le fonctionnement du marché et à assurer un meilleur accès des populations vulnérables à l'alimentation. Ces instruments qui seront accompagnés d'un dispositif et de mécanismes de financement sont censés prendre efficacement en compte les goulots d'étranglement des petits producteurs agricoles. Il s'agit de instruments d'incitation à la production, de régulation des marchés et de gestion de la vulnérabilité pour améliorer l'accès des couches vulnérables à l'alimentation.

En support à la mise en œuvre de cette politique, des plans nationaux d'investissement et un plan régional d'investissement agricole ont été élaborés, et adoptés d'un commun accord avec tous les partenaires techniques et financiers et les organisations socioprofessionnelles. Le Plan Régional d'Investissement s'est fixé trois objectifs majeurs. i) la promotion des produits stratégiques pour la sécurité et la souveraineté alimentaires (maïs, riz, manioc, animaux et produits animaux), ii) la promotion d'un environnement favorable au développement agricole régional, iii) la réduction de la vulnérabilité et la promotion de l'accès durable des populations à l'alimentation.

Dans le cas de la politique agricole de l'UEMOA, la PAU, il est envisagé la promotion d'un certain nombre de filières agricoles: riz, maïs, bétail et viande, huile végétale et coton. Outre un certain nombre de mesures incitatives que la PAU entend développer: développement de la petite irrigation et assurance récolte, elle se propose aussi de mettre en place des cadres de concertation autour des filières retenues.

La question fondamentale qui est posée est de savoir si ces politiques et ces instruments de politiques sont à même de « favoriser le développement positif des filières favorisant les petits agriculteurs ? ». Ces politiques sont-elles à même d'aider à une restructuration des Organisations professionnelles agricoles, de façon à favoriser des synergies entre leurs initiatives et celles du secteur privé pour surmonter certaines des contraintes endémiques auxquelles sont confrontés les petits agriculteurs tels que l'approvisionnement en intrants et l'accès aux marchés ».

1.1 Les questions de l'étude

Plusieurs questions spécifiques constituent les fondements de cette étude :

- a. « Quelles actions, initiatives et mécanismes sont mis en place par les décideurs économiques pour une meilleure restructuration des coopératives et les groupes d'intérêt commun (GIC) spécialisés dans les filières vivrières (céréales, racines et tubercules) ?
- b. Quelles sont les initiatives prises par les politiques agricoles pour renforcer le partenariat privé-public dans la facilitation d'accès au crédit aux producteurs et transformateurs au niveau des coopératives et au-dessus ?
- c. Que fait, ou que doit faire, l'État pour mieux réguler les filières et les organisations faitières pour leur permettre de mieux remplir leur rôle au sein des filières dans un cadre intégré ?
- d. Quelle assistance doit apporter la politique agricole afin de mieux créer et distribuer l'information nécessaire aux acteurs au sein des filières vivrières » ?

1.2 Les objectifs de l'étude

L'objectif général de ce travail est de faire une revue des politiques nationales et régionales d'investissement et de leur impact sur les filières de base en Afrique de l'Ouest. De façon spécifique, l'étude vise à :

- (a). Faire un inventaire de l'état de développement des politiques nationales et des stratégies d'investissements dans l'agriculture, déployées par les pays de l'Afrique de l'Ouest, notamment en relation avec le pilier II du processus du PDDAA relatif au développement de la compétitivité des filières agricoles et des accès au marché, et au renforcement de la capacité des organisations professionnelles et paysannes.
- (b). Examiner le rôle que la politique nationale peut jouer pour mieux faciliter une meilleure restructuration des organisations de producteurs, vu la spécificité des filières de produits de base. Quels types de formation et d'assistance paraissent plus aptes à améliorer la capacité économique et technique des coopératives/GICs, y compris une réglementation adaptée des différentes faitières tout au long de la chaîne de valeur (réglementation du cadre déontologique des transformateurs et des agro-industriels) et le support à la commercialisation du surplus de production.
- (c). Analyser à travers des exemples concrets de filières agricoles de base, par quel moyen les politiques, investissements ou initiatives publiques-privées peuvent aider à lever les goulots d'étranglement à un ou plusieurs stades des filières de produits de base, y compris les contraintes de capitalisation, d'accès aux moyens de production et d'écoulement des produits à des prix rémunérateurs.

1.3 Démarche méthodologique

Cette étude s'appuie essentiellement sur une analyse documentaire des politiques et stratégies de développement agricoles des États de l'Afrique de l'Ouest. Ces politiques et stratégies sont non seulement nombreuses, diversifiées dans leur essence, mais aussi très changeantes au gré des conjonctures économiques et politiques auxquelles les États ont fait face. De même la cohérence des politiques de base avec les différents plans d'urgence, à l'instar de ceux adoptés et mis en œuvre à l'occasion de la crise alimentaire résultant de la flambée des prix des produits de base depuis 2007-2008, est rarement réalisée.

Cependant depuis 2003, avec l'engagement des chefs d'État africains de consacrer au moins 10 % des budgets d'investissement de leur pays respectif au secteur agricole, et l'adoption de la politique agricole régionale, l'ECOWAP/PDDAA, en 2005, les stratégies de développement agricole se dotent de contenus plus adaptés aux préoccupations des acteurs du secteur. À la différence des anciennes politiques, les nouvelles :

- a. ont été élaborées selon une approche participative et ont fait l'objet de signature d'un pacte entre les acteurs nationaux (État, secteur privé, Organisations paysannes et société civile) et les partenaires techniques et financiers, assortis d'engagements réciproques de reddition. Elles résultent donc d'un dialogue constructif entre tous les acteurs et prennent en compte les priorités de chacun d'eux.
- b. incorporent une dose de cohérence entre les niveaux national, régional et continental, selon les principes de complémentarité et de subsidiarité. Il existe de ce fait une très forte interdépendance, en matière d'orientation stratégique, entre les plans nationaux d'investissements, quelle que soit leur dénomination, et le plan régional d'investissement agricole.
- c. sont conformes au Plan régional qui prévoit des instruments de politiques incitatives dont la mise en œuvre implique et requiert l'engagement des États, du secteur privé, des organisations paysannes, de la société civile et des partenaires techniques et financiers.

De ce fait la démarche méthodologique de cette étude a consisté à faire :

- a. Une analyse des caractéristiques du secteur agricole ouest africain, en insistant sur les problèmes ayant trait à la production, ainsi qu'à ceux liés à la mise en marché des différents produits, tant au niveau local, régional qu'international
- b. Une étude critique des politiques agricoles nationales et un inventaire des grands axes des politiques nationales d'investissements agricoles telles qu'elles ont été adoptées dans le cadre de la mise en œuvre de l'ECOWAP/PDDAA en Afrique de l'Ouest.
- c. Une analyse critique des instruments de politiques que ces plans intègrent ainsi que de leur capacité à lever les goulots d'étranglements des petits producteurs : amélioration de la productivité et de la compétitivité de leurs produits et accès au marché.
- d. Une analyse des dynamiques des organisations paysannes autour des filières agricoles, les raisons de certains succès et les causes de certaines expériences malheureuses.
- e. Des suggestions de stratégies alternatives pour améliorer et promouvoir les investissements dans le secteur agricole. Ces propositions incorporent également un ensemble de recommandations d'actions publiques spécifiques pour mieux promouvoir l'implication du secteur privé dans le financement et surtout améliorer la synergie entre les actions des Organisations Paysannes et des autres intervenants du secteur agricole.

1.4 Les limites de l'étude

Le simple fait qu'elle soit réalisée à partir d'une étude documentaire ne permet pas, du fait de sa méthodologie, d'avoir une lecture correcte et complète des effets des politiques sur le développement agricole d'une part, et de leur impact sur la structuration des organisations de producteurs d'autre part.

Tous les pays de l'Afrique de l'Ouest n'ont pas encore finalisé leur nouveau plan d'investissement dans le cadre du processus ECOWAP/PDDAA. La Côte d'Ivoire, qui constitue la locomotive agricole de la région n'a pas encore bouclé son plan d'investissement agricole.

Les initiatives de promotion des filières de base sont multiples et intègrent des stratégies très variées. Il serait quasi impossible de toutes les répertorier dans le cadre de ce travail et d'en juger la pertinence. L'analyse essaie de s'appuyer sur un certain nombre d'expériences qui ont contribué à structurer de façon remarquable les Organisations Paysannes tant au niveau local (riz au Mali, au Burkina, au Niger, au Sénégal), oignon au Sénégal et dans une moindre mesure au Niger, pomme de terre en Guinée, qu'au niveau régional (cas du coton et de la filière bétail).

2. Analyse rétrospective des contraintes et des stratégies de développement du secteur agricole en Afrique de l'Ouest

L'agriculture ouest africaine se caractérise par la prévalence de plusieurs produits agricoles dont certains se sont longtemps imposés sur le plan international. L'Afrique de l'Ouest demeure la première région productrice mondiale de cacao avec la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigeria, de l'igname, et du manioc avec le Nigeria. Elle fournit plus de 75 % de la production mondiale de niébé. Sa production d'hévéa au Libéria, au Nigeria et en Côte d'Ivoire commence à être significative. Elle demeure cependant une naine en ce qui concerne la production des céréales (mil, sorgho, maïs, riz) pour lesquelles la région ne contribue qu'à hauteur de moins d'un pour cent à l'offre mondiale.

Le développement de ces filières n'a, non seulement pas connu la même trajectoire, mais on assiste aussi à un recul des performances et du rang qu'occupe l'agriculture ouest africaine sur l'échiquier mondial. Comme nous l'avons mentionné plus haut, certaines filières pour lesquelles l'Afrique en général et de l'Ouest en particulier dispose d'un avantage comparatif évident, connaissent un recul sensible de leur production. Le cas le plus préoccupant est celui du palmier à huile, culture pour laquelle la région s'est fait damer le pion par les pays asiatiques, la Malaisie en tête.

Les politiques de développement du secteur agricole en général et des filières en particulier ont, dans le passé, consisté en un enchaînement de mesures qui plaçaient les institutions publiques au centre des stratégies : mobilisation des ressources financières, pour l'essentiel externes, constitution à la base des groupements de producteurs en coopératives ou groupements villageois, fourniture d'intrants, conseil agricole, collecte de produits à prix pan-territorial selon deux ou trois catégories de produits et placement des produits sur le marché international par des sociétés et autres offices publics.

L'encadrement des produits agricoles destinées pour l'essentiel à la satisfaction du marché international est assuré soit par des offices publics, soit par des institutions paraétatiques, prolongement des dispositifs et mécanismes de l'économie de traite en vigueur pendant la colonisation. La responsabilisation des producteurs, longtemps cantonnés au rôle d'exécutants, n'interviendra que plus tard. Il est résulte une faible internalisation des stratégies tant par les acteurs étatiques que non étatiques ; les différentes initiatives étant généralement plus perçues comme des moyens de captage de l'aide internationale, que comme de véritables projets répondant aux préoccupations des États et des populations. Il en résulte donc une faible internalisation des projets par les différents acteurs locaux, entraînant leur disparition dès la fin du financement extérieur.

2.1. Les problèmes majeurs de l'agriculture ouest africaine

L'agriculture ouest africaine est incontestablement l'une des plus faibles du monde. Si des progrès ont été enregistrés au cours des trente dernières années, elle reste confrontée à de nombreux défis, notamment ceux :

- i. de nourrir convenablement une population sans cesse croissante et qui s'urbanise de plus en plus. En effet selon les travaux du club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, la région abritera en 2030, environ 450 millions d'âmes dont plus de 60 % résideront en ville,
- ii. de procurer des revenus décents aux actifs agricoles, afin de leur permettre de subvenir convenablement aux cinq besoins vitaux de l'homme : se nourrir, se soigner, se vêtir, se loger et s'éduquer.
- iii. de préserver l'environnement dans un contexte de rareté de plus en plus accentuée des ressources naturelles en général et de celles non renouvelables, la terre en particulier.

Les politiques agricoles conduites au cours des trente dernières années ne semblent pas avoir réussi à faire face avec efficacité aux principaux goulots d'étranglement auxquels l'agriculture ouest africaine est confrontée.

A. Les contraintes techniques

a) *Le faible recours aux innovations technologiques.*

Le niveau d'utilisation des intrants et de la mécanisation demeure encore très faible en Afrique de l'Ouest. Les producteurs ouest africains ont encore très faiblement recours aux facteurs incitatifs de production, maintenant ainsi les systèmes de production dans l'archaïsme. Le niveau d'utilisation des intrants : engrais chimiques, semences améliorées et autres équipements techniques de production est le plus faible au monde.

En ce qui concerne les engrais par exemple, alors que l'Europe de l'Ouest arrive en tête de la consommation avec une moyenne de 236 kg/ha, suivie de l'Asie, l'Afrique au Sud du Sahara arrive en queue du peloton avec en moyenne 9 kilogrammes d'engrais par hectare⁴. La consommation d'engrais par ha en Afrique de l'Ouest tourne autour 10 kilogrammes, selon la FAO. Celle des semences améliorées est du même ordre de grandeur.

L'accès à ces deux facteurs est souvent conditionné par l'adhésion des petits producteurs à un groupement engagé dans la production des cultures de rente : coton, arachide, ou opérant dans les périmètres d'aménagement hydro-agricole autour des productions de riz ou d'oignon. Les produits sont souvent acquis à crédit à des coûts très élevés. Les délais de livraison ne sont pas toujours respectés par les fournisseurs et la qualité des produits est parfois douteuse. De même le système de caution solidaire n'a pas pu empêcher des dérives en matière de gouvernance, situation qui débouche généralement sur un fort endettement des petits producteurs.

La mécanisation, -petite ou grande- se développe très lentement dans la région. Cependant l'usage du tracteur reste marginal, en dépit de l'accroissement sensible du parc des engins au cours des vingt dernières années. Ce dernier aurait plus que doublé entre 1980 et 2003 selon les statistiques de la FAO. De même la région a reçu d'importants dons de la part de la République de Chine Populaire et de l'Inde et a acquis un important lot dans le cadre des plans de relance de la production amorcée en 2008, consécutivement à la crise alimentaire née de la flambée des prix des produits de base.

Trois pays tranchent nettement par l'importance de leur parc. Il s'agit du Mali et du Burkina Faso, qui ont vu le nombre de tracteurs utilisés passer respectivement de 115 à 2 000 et 900 à 2 600 sur la période, et du Nigeria qui concentre à lui seul plus de la moitié des machines agricoles de la CEDEAO. Le mode de gestion allie des formes individuelles (dans les grandes fermes agro-pastorales, notamment au Nigeria) et collectives (Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole). Mais dans l'ensemble, les petits producteurs ruraux doivent souvent se contenter du petit matériel rudimentaire, situation qui limite leur productivité, même si des progrès ont été enregistrés sur ce front grâce à la traction animale.

Le recours à la mécanisation pour *booster* la production agricole est encore sujet à d'intenses débats en lien avec la nature des sols ouest africains, fragiles, constamment soumis à un fort lessivage et à des concrétions liés aux variations climatiques. Pour de nombreux experts, la mécanisation contribuerait à accélérer la dégradation des sols et de la biodiversité. Cependant la pression démographique, la

⁴ Hélène David Benz ; les engrais dans le monde et en Afrique subsaharienne, in acte du colloque des observatoires du riz en Afrique de l'Ouest ; CIRAD, CF, IRAM et al.

compétition de plus en plus forte pour les ressources naturelles, imposent une stratégie d'intensification dont la mécanisation peut constituer un des éléments déterminants.

b) Les problèmes relatifs au financement des activités agricoles

La troisième catégorie de problèmes techniques à laquelle l'agriculture ouest africaine est confrontée est liée à son faible niveau de financement. Le financement des activités agricoles constitue un des talons d'Achille du secteur agricole en Afrique au Sud du Sahara. Les investissements publics dans le secteur agricole sont particulièrement faibles ; seulement 4 % des dépenses publiques des États africains vont à l'agriculture (FAO, 2008) ⁵. Ramené au niveau de l'exploitation, le constat est encore plus consternant. Selon la (FAO, 2007), en Afrique, il faut un minimum d'investissement de 240\$ US par hectare de culture dont environ 1,7\$ vient de l'extérieur. Le démantèlement des banques de développement agricole a privé de nombreux producteurs d'instruments adaptés de financement de leurs activités.

Pour l'essentiel, les petits exploitants agricoles ont recours au système de micro crédit, en pleine expansion dans de nombreux pays. Ce système constitue un appoint non négligeable au développement de l'activité agricole : financement du secteur aval, notamment des activités de transformation artisanale et de mise en marché des produits. Il a ainsi permis la promotion, non seulement de nouvelles chaînes de valeur, mais surtout de petites activités assurant un accès équitable, selon le genre, à l'emploi en milieu rural. Mais il reste insuffisant pour faire du secteur agricole un véritable instrument de développement. Il manque un maillon entre les micro crédits qui permettent de gérer la précarité et le système bancaire très rigide dans les produits qu'il propose aux usagers du secteur. L'insertion des exploitants agricoles dans le marché a besoin d'un système de financement qui permet de gérer leur vulnérabilité à de multiples chocs : fluctuation des prix des produits agricoles, catastrophes naturelles (sécheresse et inondation, etc.).

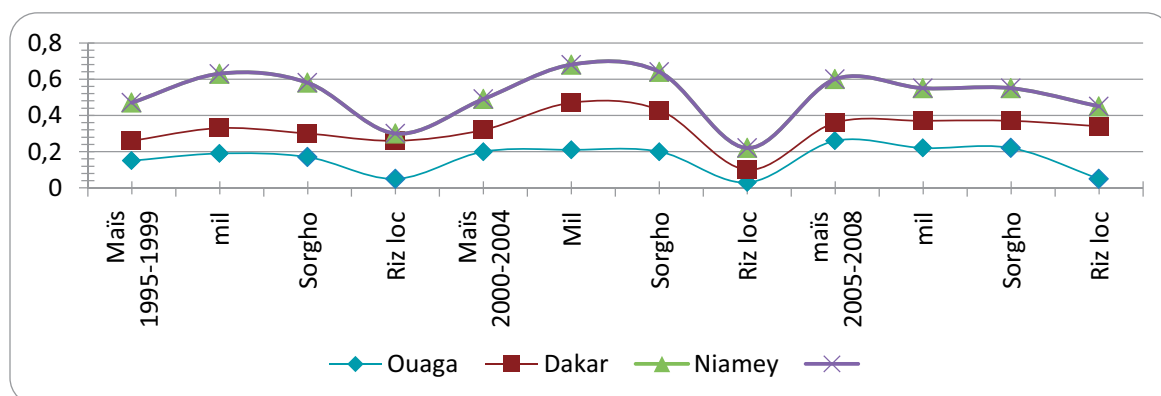
B. L'imperfection du marché des produits agricoles

a) L'instabilité des prix des produits agricoles

L'instabilité des prix constitue une caractéristique structurelle des marchés des produits agricoles ouest africains. Il s'agit d'une double instabilité : intra-annuelle (entre les périodes de récolte et les périodes de soudure) et interannuelle, en fonction notamment du niveau de production. Les variations interannuelles et inter saisonnières peuvent enregistrer des amplitudes qui dépassent parfois 50 % du prix à la récolte dans certains pays et pour certaines céréales.

⁵ En Afrique de l'Ouest, seule une poignée de pays consacrent plus de 10 % de leur budget d'investissement à l'agriculture. Mais dans nombre de cas, les budgets du Ministère de l'agriculture servent plus à payer les fonctionnaires qu'à mettre en place des infrastructures structurantes pour le secteur agricole.

**Graphique 1. Variation de l'indice des prix à la consommation des céréales en Afrique de l'Ouest
Exemples des marchés de Niamey, Dakar et Ouagadougou.**



Source : D'après les données des SIM/CILSS.

Les causes de cette instabilité des prix sont nombreuses. Les analystes en retiennent souvent deux :

- La faible maîtrise des techniques de production, notamment celles de l'irrigation et du stockage. Moins de 15 % des terres cultivables sont irriguées. Il en résulte une très forte exposition des systèmes de cultures aux chocs naturels, inondations, sécheresse, détérioration de la fertilité des sols, qui ne permettent pas en dernier ressort de maîtriser l'offre. À cela s'ajoutent le faible niveau des techniques de conservation et de stockage et les attaques de prédateurs de tout genre. Le niveau des pertes post récolte dépasse parfois les 30 % pour certains produits.
- Les faibles niveaux de transformation, valorisation et normalisation des produits agricoles et alimentaires constituent également une contrainte à leur circulation au niveau régional. La prédominance de l'autoconsommation -plus de 60 % des consommateurs sont des ruraux producteurs- explique pour l'essentiel la faible transformation/valorisation des productions. En dépit de l'émergence d'un artisanat agro-alimentaire en pleine expansion (BRICAS et BROUTIN, 2005), les produits locaux ne font pas encore l'objet d'une transformation à grande échelle selon les standards internationaux. La régularité de la qualité des produits transformés est rarement garantie. De ce fait la circulation des produits sommairement transformés se cantonne à l'exploitation des niches de consommation (locales, régionales ou internationales), souvent ethniques, quand elle ne constitue pas seulement des filets de sécurité alimentaire pour des populations vulnérables. C'est le cas du gari béninois, du bâton camerounais, et cette situation limite l'expansion de leurs transactions.

b) L'incomplétude des marchés domestiques et régionaux

- Les échanges régionaux de produits agricoles et alimentaires, fondateurs d'un marché intégré profitable au développement agricole endogène, sont relativement faibles. Selon les statistiques officielles, le commerce intracommunautaire porte sur environ 15 % de la valeur totale des transactions de la région. Plusieurs raisons sont avancées pour expliquer cette faiblesse des transactions locales et régionales des produits agro-alimentaires :
- L'orientation et la structure sectorielle des économies nationales, notamment la forte similitude de l'offre des produits. Tant au niveau local que régional, les productions présentent de très fortes similitudes, à peine nuancées par la saisonnalité de la culture de certains produits⁶. Si l'Afrique de l'Ouest peut se prévaloir

⁶ Les cultures de contre-saison viennent de plus en plus nuancer la monotonie de l'offre agricole dans certains pays : cas de la patate et des pommes de terre dans les pays sahéliens dont la production est essentiellement céréalière.

d'une exception- dans cette région, l'existence de plusieurs zones agro-écologiques détermine une large gamme de productions complémentaires : céréales, tubercules, légumineuses, produits animaux-dans les autres ensembles économiques africains comme la CEMAC, le problème se pose avec acuité. Ainsi en Afrique de l'Ouest, la quasi-totalité des pays de la région sont producteurs de maïs, qui, avec le mil, le sorgho et les animaux sur pied constituent les produits qui circulent le mieux entre les États.

- L'insuffisante information des acteurs, notamment des petits producteurs familiaux sur les opportunités du marché. En dépit de l'explosion des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication, et du fonctionnement de plusieurs systèmes d'information, la question de l'information sur le fonctionnement du marché se pose à toutes les échelles, tant locale que régionale. Les petits producteurs, générateurs de la majeure partie de l'offre, objet des transactions dans les marchés, en souffrent de façon singulière. Leur faible capacité à satisfaire les exigences du marché, (régularité de l'offre, qualité des produits, mauvaise connaissance du niveau de la demande) est en partie liée à leur sous information.

C. Les défaillances de l'environnement réglementaire

Elles se caractérisent par la prévalence de plusieurs phénomènes qui obèrent la performance des échanges commerciaux tant au niveau local que régional : les carences des services et des infrastructures de transport, la corruption et les tracasseries administratives. Le maillage des territoires et les connexions régionales en infrastructures de transport sont les plus obsolètes du monde en dépit des efforts consentis par les pouvoirs publics au cours des dernières années. Le manque d'entretien a contribué à l'accélération de la dégradation de nombreuses infrastructures, rendant particulièrement onéreux les coûts de transfert des marchandises. De surcroît, des taxes illicites indûment prélevées sur les marchandises, grèvent le prix et le temps de transport (DUPAIGRE et al, 2008). Selon une étude réalisée par la CEDEAO, on dénombrait en 2000 un barrage payant tous les 14 kilomètres sur l'axe Lagos-Abidjan et un barrage tous les 5 km sur le tronçon Cotonou-Lagos (120 km).

Sur ces pratiques anormales, véritables obstacles aux échanges, même à l'intérieur des États, se greffent de nombreuses entraves administratives (taxations abusives, trafic d'influence, tracasseries) et la corruption des agents des services publics, (notamment de la justice et des régies financières) qui renchérissent les coûts des transactions.

Encadré 1. Les coûts du transport en Afrique de l'Ouest

« Il faut compter environ 4 800 US \$ et entre 13 et 22 jours pour déplacer un conteneur d'un navire mouillant l'ancre dans le port de Tema (Ghana) jusqu'à l'importateur situé à Ouagadougou, (Burkina-Faso) », a déclaré le Directeur des Transports du Trade Hub Niels Rasmussen. « Pour déplacer un conteneur aux États-Unis sur une même distance, -par exemple de New-York à Chicago- cela coûtera environ 650\$ et ne prendra que cinq jours. C'est d'autant plus remarquable lorsque l'on sait que les coûts du travail aux États-Unis sont 25 fois plus élevés qu'en Afrique de l'Ouest » (USAID, 2012).

2.2. Background sur les stratégies de développement des filières agricoles en Afrique de l'Ouest

Le développement des filières agricoles constitue une des constantes des politiques agricoles des États de l'Afrique de l'Ouest. Cependant les stratégies qui sous-tendent ces politiques ont évolué au gré des orientations idéologiques et des préoccupations des États. Elles se traduisent par des stratégies différenciées d'orientation des financements, d'encadrement des producteurs, les produits ciblés et les formes et modalités d'allocation des facteurs essentiels de production, notamment les engrais, les semences, le petit matériel et les crédits de campagne. De façon schématique on peut distinguer deux grandes phases d'évolution.

A. La phase post-indépendance

Cette période, qui couvre les décennies 60, 70 et 80, a été marquée par une politique de développement des filières. Elle emprunte des vestiges et des pratiques hérités de l'économie de traite. Cette période coïncide également avec les premières conventions de Yaoundé dans le cadre des relations UE/ACP. Cette convention a été très favorable au développement des produits destinés aux industries européennes, françaises en particulier. Elle a permis le développement de cinq principales filières agricoles : arachide, palmier à huile, café, cacao et coton. Les offices publics, continuum des sociétés coloniales, se sont spécialisés dans l'encadrement de ces produits dans chacun des pays.

Ces sociétés d'intervention organisaient les producteurs en coopératives ou en groupements villageois et avaient structuré les filières de la production autour de la commercialisation et parfois de la transformation primaire des produits. Elles assuraient la fourniture d'intrants à crédit aux producteurs, procédaient à la collecte à des prix administrés, pan-territoriaux et laissant très peu de marges bénéficiaires aux producteurs. Les producteurs jouaient un simple rôle d'exécution encore accru par leur faible organisation et le cantonnement de leurs structures au niveau villageois. Dans ce système, les organisations paysannes n'ont jamais été maîtresses d'ouvrage ou maîtres d'œuvre dans l'exécution des projets, programmes ou sous programmes mis en œuvre au cours de cette période. Cette période aura permis de booster la production de l'arachide (Nigeria et Sénégal), du palmier à huile (Bénin, Ghana et Nigeria) du café et du cacao (Côte-d'Ivoire, Ghana et Nigeria) et du coton (Bénin, Mali, Burkina-Faso).

Dans la pratique, alors que le café et le cacao ont bénéficié d'investissements lourds et de la promotion de grands planteurs, la production des autres produits agricoles de base a été l'apanage des petits exploitants très atomisés. Les cas du cacao et du café en Côte-d'Ivoire, au Nigeria et dans une certaine mesure au Ghana, de l'hévéa au Libéria ont été révélateurs de cette stratégie visant à promouvoir des économies d'échelle au niveau du secteur agricole. On constate que cette stratégie a longtemps occulté le développement de la transformation qui aurait sans nul doute constitué un puissant facteur d'incitation du développement de ces filières.

Par contre la production des autres produits de rente comme l'arachide et le coton a bénéficié d'une stratégie légèrement différente qui a consisté à s'appuyer sur de petites exploitations familiales et de petites et moyennes unités de transformation primaire contrôlées par les firmes internationales. Mais le caractère dérisoire des prix offerts à des producteurs parfois contraints à travailler dans des champs collectifs et à évoluer dans des structures de communautarisation pour mutualiser l'accès à certains facteurs de production n'a pas permis à ces filières de résister aux différents chocs.

Les filières vivrières ont fait l'objet d'une attention moins soutenue, même si de lourds investissements ont été réalisés pour promouvoir certains produits comme le riz. En effet c'est au cours de cette

période que de grands périmètres d'irrigation destinés prioritairement à la production du riz ont été réalisés (reconversion de l'Office du Niger au Mali, initialement destiné à la production du coton, les aménagements de la SAED à Richard Toll au Sénégal, de Jigawa, Kano et de Sokoto au Nigeria, de Malanville au Bénin, de la vallée du Niger au Niger etc).

Le développement des autres filières vivrières par le biais de la recherche variétale et surtout la promotion des offices de régulation des marchés (stockage, commercialisation à prix administrés) a pris une dimension importante, à partir de la seconde moitié des années quatre-vingt, consécutivement aux crises de famine qui ont secoué la partie sahélienne de l'Afrique de l'Ouest. Cette stratégie a surtout permis d'amorcer une stratégie d'implication des organisations de producteurs à la commercialisation de certains produits de base, avec la naissance et le fonctionnement des banques de céréales et autres opérations de collecte et de vente de produits. L'envergure de ces unités locales de commercialisation était cependant trop petite pour jouer efficacement le rôle et la fonction que les pouvoirs publics leur conféraient, à savoir, réguler le marché. Elles ont par endroit permis d'atténuer l'acuité des soudures alimentaires.

De la stratégie de développement de cette période se dégagent quelques enseignements majeurs, qui tiennent à l'inefficacité et l'inefficience des politiques déployées.

- a. Les stratégies de développement des filières n'ont pas permis d'améliorer de façon significative la productivité des cultures, qui demeure parmi les plus faibles du monde.
- b. Elles n'ont pas pu améliorer la position des produits ouest africains sur le marché international. Pire, il en est résulté une détérioration des termes des échanges qui ont contribué, non seulement à l'appauvrissement des producteurs, mais aussi à la marginalisation croissante de la sous région sur l'échiquier international. La région ne contribue que pour environ 0,2 % aux transactions commerciales mondiales.
- c. Elles n'ont jamais réussi à transformer ou à promouvoir des organisations paysannes de façon à en faire des interlocuteurs ou partenaires à part entière des autres acteurs du secteur agricole. Elles les ont plutôt cantonnées dans un simple rôle de faire valoir et d'exécutants à la base.
- d. Enfin, elles n'ont pas réussi à faire jouer pleinement à l'agriculture sa fonction première, celle de garantir la sécurité alimentaire des populations. L'Afrique de l'ouest est devenue une importatrice nette de produits alimentaires au rang desquels les céréales et les abats, denrées pour lesquelles la région dispose d'importantes potentialités inexploitées.
- e. Cependant, ces stratégies ont montré à quel point les volontés politiques sont indispensables pour promouvoir le développement agricole en général, et les filières en particulier. Les filières qui ont bénéficié d'incitations diverses ont engrangé des gains appréciables de productivité.

B. Le tournant des années 1990 et 2000

L'agriculture ouest africaine a particulièrement souffert des réformes structurelles engagées au cours des années 90, consécutivement à la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel. Loin de fonder les réformes sur la promotion de ce secteur qui mobilise près des deux tiers des actifs de la région, et fournit plus du tiers des richesses, elles ont plutôt supprimé les maigres subsides que les États accordaient à l'agriculture à travers des services visant à desserrer les goulots d'étranglement.

Les réformes se sont traduites, entre autres spécificités, par le transfert d'un certain nombre de fonctions jadis assumées par l'État au secteur privé et aux organisations paysannes : approvisionnement et distribution des intrants, conseil agricole et vulgarisation, gestion de la collecte primaire et de la commercialisation des produits agricoles, etc... Les fonctions régaliennes dévolues à l'État (orientation, réglementation et contrôle) sont mal assurées, faute de ressources financières et humaines conséquentes.

Le désengagement de l'État s'est doublé de la libéralisation des politiques commerciales : (i) libéralisation interne d'une part, avec la suppression des monopoles publics de commercialisation, la reconnaissance des opérateurs privés, l'abandon des prix administrés et pan-territoriaux et, (ii) libéralisation externe d'autre part, avec la baisse, voire la suppression, des protections douanières pour de nombreux produits, au niveau de certains ensembles économiques régionaux comme l'UEMOA.

Le bilan de cette période de réformes en profondeur des politiques agricoles et commerciales est pour le moins mitigé et contrasté. Pour les filières les plus encadrées par l'État, généralement destinées à l'exportation (café, cacao, coton), le transfert des compétences vers le secteur privé et les OP a été restreint. Compte tenu des enjeux économiques de ces filières (pouvoyeuses de devises), l'État a préservé quelques fonctions pour marquer sa présence.

- a. Une gestion partagée avec le secteur privé et les OP du système d'approvisionnement et de distribution des engrais et des semences améliorées. Des structures d'intermédiation et de concertation, notamment des interprofessions, ont été instituées pour promouvoir le dialogue entre les différents acteurs. Ces structures ont aussi permis de mettre efficacement en œuvre des mécanismes de prélèvement dont une partie est destinée à la gestion des fonctions dites critiques des filières : entretien des routes et pistes, vulgarisation agricole, recherche, etc... La gestion de la filière coton au Bénin, au Mali, et au Burkina-Faso, répond globalement à cette démarche.
- b. Une régulation du marché, marquée par l'encadrement de la collecte et du placement sur les marchés internationaux de la production, avec une fixation des prix de cession des intrants aux producteurs et ceux de collecte des produits de base. Les prix indexés sur les prix internationaux pondérés par les coûts de production et autres charges faisaient l'objet de négociation entre les différents acteurs de l'interprofession.

Les politiques publiques ont ainsi fait place à des logiques de projets et à une mosaïque d'initiatives, émanant la plupart du temps des bailleurs de fonds, des institutions internationales et des Organisations Non Gouvernementales. Sans instruments de politiques incitatifs clairement mis en œuvre tant au niveau de la production que de la mise en marché, les cultures vivrières ont été délaissées, accentuant ainsi la dépendance alimentaire de la région aux approvisionnements extérieurs (aides alimentaires et importations). Les importations de céréales représentaient pour la période 2004-2006 (avant la hausse des prix sur les marchés internationaux) une facture annuelle de 2,8 milliards de dollars pour l'espace CEDEAO soit 39 % des importations agro-alimentaires. Sur les dix dernières années, cette facture s'est accrue de 230 %.

Cependant, cette quasi-démission de l'État de la sphère agricole a libéré les initiatives non seulement du secteur privé, mais surtout des Organisations Paysannes. Les OP ne se sont pas cantonnées au simple rôle de « partenaires » des nombreuses initiatives des États et des bailleurs de fonds, mais se sont également investies dans des activités multiples qui ont fait d'elles de véritables promoteurs du développement. Elles ont surtout poussé leurs adhérents, à inventer de nouvelles façons de produire et de commercialiser avec, d'une façon générale, un très faible appui extérieur.

Ces initiatives portent sur des actions collectives pour lever les goulots d'étranglement du secteur agricole : i) sécurisation de la production à travers des actions visant à assurer un meilleur accès des producteurs aux facteurs de production, ii) tentative de régulation des marchés locaux à travers des opérations de collecte, de stockage et de vente groupées pour atténuer les effets de variation et de volatilité des prix, très préjudiciables à la stabilisation des revenus des producteurs.

Dans le cas du premier point ci-dessus, dans plusieurs pays, des organisations ont tenté de promouvoir des mécanismes autonomes d'approvisionnement et de distribution des intrants agricoles, notamment des engrais. La Fédération des organisations des producteurs du Bénin a créé une Coopérative d'approvisionnement et de

gestion des intrants agricoles. Cette initiative devait permettre de garantir un accès aux intrants de bonne qualité et en temps voulu aux producteurs agricoles à des prix défiant toute concurrence. Malheureusement l'initiative a été cantonnée à la fourniture des intrants destinés au coton, au détriment des autres filières qui mobilisent plus d'acteurs, mais dont le marché était loin d'être garanti. La forte implication de l'État et le jeu souvent peu transparent des opérateurs économiques ont compromis le succès de cette initiative.

En ce qui concerne les initiatives de régulation des marchés, elles n'ont pas eu une envergure nationale, encore moins régionale, se limitant au stade zonal, au niveau des groupements et autres coopératives. Ces organisations, paysannes à la base, ont profité de la libéralisation du marché pour coupler les initiatives de quête de sécurité alimentaire avec celle de maximisation des revenus des producteurs. La collecte, le stockage et les opérations de vente se développèrent notamment dans les pays sahéliens. Il s'y opéra une mutation des banques de céréales et autres greniers villageois en coopératives de vente et autres systèmes en expansion comme le *warrantage*. L'ampleur de ces initiatives reste trop faible pour influencer le marché des produits agricoles, de celui des céréales en particulier.

Sans suppléer ou se substituer aux instruments de politiques, ces initiatives constituent des expériences sur lesquelles les politiques actuelles devraient capitaliser pour assurer une amélioration de la productivité et de la compétitivité des filières agricoles.

En définitive cette période n'a pas profondément modifié le statut général du secteur agricole, secteur qui bénéficie des plus faibles pourcentages d'investissements publics. Au contraire, elle marque un recul important des efforts de financement, caractérisé par un affaiblissement des ressources publiques, une faible intervention des acteurs privés, sauf à l'aval dans quelques unités de transformation et un afflux insignifiant des investissements directs étrangers.

3. Les innovations des politiques agricoles récentes

Depuis 2010, l'Afrique de l'Ouest a entrepris la définition de politiques sectorielles majeures. Au niveau national, certains pays comme le Sénégal et le Mali, ont franchi le cap des stratégies majeures, pour se doter de lois d'orientation agro-sylvo-pastorale. Au niveau régional, deux politiques agricoles prévalent : la Politique Agricole de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine, la PAU et la politique agricole de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest, l'ECOWAP. Cette dernière couvre non seulement l'ensemble des quinze pays de la communauté, mais prend en compte les orientations, les objectifs et les axes d'intervention de la PAU.

En effet dans le cadre de la mise en œuvre du volet agricole du Nouveau Partenariat pour le Développement en Afrique (NEPAD), c'est-à-dire le Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA), l'Afrique de l'Ouest a défini et adopté sa politique agricole en Janvier 2005 : l'ECOWAP /PDDAA.

L'opérationnalisation de cette politique amorcée dès 2006 avec l'élaboration du premier plan d'action s'est poursuivie avec la définition des programmes nationaux et régionaux d'investissement. Les programmes Régionaux d'investissement ont été conçus à travers six axes qui combinent les trois axes⁷

⁷ Les trois axes de l'ECOWAP portent sur, i) l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de l'agriculture, essentiellement de l'agriculture familiale. ii) la mise en œuvre du régime commercial intracommunautaire fondé sur une zone de libre échange, iii) l'adaptation du régime commercial extérieur en fonction des conditions spécifiques du secteur agricole.

de l'ECOWAP et les quatre piliers du PDDAA⁸. Les six axes concernent:

- **L'amélioration de la gestion de l'eau**, comprenant : i) l'amélioration de l'irrigation ; (ii) la gestion intégrée des végétaux aquatiques envahissants ; (iii) le renforcement des capacités des organisations de bassins transfrontaliers.
- **La gestion améliorée des autres ressources naturelles partagées**, intégrant : (i) l'organisation de la transhumance et l'aménagement des parcours ; (ii) la gestion durable des ressources forestières ; (iii) la gestion durable des ressources halieutiques ;
- **Le développement durable des exploitations agricoles**, prenant en compte : (i) la gestion intégrée de la fertilité des sols ; (ii) le renforcement des services de support aux producteurs ; (iii) la dissémination de technologies améliorées ;
- **Le développement des filières agricoles et la promotion des marchés**, comprenant : (i) le développement des différentes filières (cultures vivrières, agriculture périurbaine, cultures d'exportation, élevage à cycle court, produits agro-forestiers alimentaires, pêche artisanale et aquaculture) ; (ii) le développement de la transformation des produits ; (iii) le renforcement des services de support aux opérateurs ; (iv) la promotion du commerce national, régional et international ;
- **La prévention et la gestion des crises alimentaires et autres calamités naturelles**, focalisée sur : (i) la promotion de systèmes d'alerte précoce ; (ii) le développement de systèmes de gestion des crises ; (iii) l'appui à la réhabilitation des zones après les crises ; (iv) le développement de mécanismes de compensations/assurances contre les calamités ;
- **Le renforcement institutionnel**, comprenant : (i) l'intégration de l'approche genre ; (ii) l'appui à l'amélioration des capacités de formulation des politiques et stratégies agricoles et rurales ; (iii) le financement durable de l'agriculture ; (iv) la communication ; (v) le renforcement des capacités de pilotage et de coordination ; (vi) le renforcement des capacités de suivi et d'évaluation.

3.1 Portée et limites des plans nationaux d'investissement

Plusieurs pays ouest africains ont achevé leurs plans nationaux d'investissement agricole dans le cadre de la mise en œuvre de l'ECOWAP/PDDAA. Ces plans qui découlent des programmes nationaux d'investissement sont censés refléter les priorités de développement agricole de chacun des pays. Ils sont conçus de manière à *booster* la production agricole d'au moins 6 % en taux de croissance annuelle, taux jugé suffisant pour contribuer à réduire la pauvreté de moitié d'ici à l'horizon 2015.

Les programmes d'investissement ont le mérite de couvrir toutes les dimensions du secteur agricole au sens large du terme. Bien que reprenant les six axes d'intervention de l'ECOWAP/PDDAA, les programmes nationaux d'investissement ont pris en compte aussi bien l'agriculture, l'élevage, la pêche, la sylviculture et la foresterie et parfois l'environnement. Les aspects transversaux indispensables au développement agricole, i) infrastructures rurales, infrastructures commerciales, financement, renforcement des capacités des acteurs, coordination des actions des différentes institutions, recherche etc., figurent souvent en bonne position dans les propositions d'actions prioritaires.

Cette large couverture tient à la démarche participative qui a caractérisé le processus d'élaboration des programmes. Tous les acteurs impliqués dans le développement agricole : OP, secteur privé, partenaires techniques et financiers ont été associés à des degrés divers à l'élaboration des programmes nationaux.

⁸ Les quatre piliers du PDDAA portent sur : i) accroître de façon durable les superficies cultivées et desservies par des systèmes fiables de maîtrise de l'eau, ii) améliorer les infrastructures rurales et les capacités commerciales pour faciliter l'accès aux marchés, iii) augmenter les approvisionnements alimentaires, réduire la faim et améliorer les réponses en cas d'urgence alimentaire, iv) améliorer la recherche, la diffusion et l'adoption des technologies.

Les programmes accordent une importante place au développement des filières agricoles. Outre les actions agronomiques envisagées pour améliorer la productivité et la compétitivité des filières, l'accent est mis sur la structuration des filières. À travers la structuration des filières agricoles, les programmes envisagent principalement :

- a. Le développement de l'offre des services de proximité aux producteurs, adaptés à leurs besoins, (approvisionnement en intrants : engrais et semences améliorées, accès à un financement adapté, notamment à des crédits de campagne, conseil agricole et autres besoins logistiques, etc.),
- b. Le renforcement de la structuration et du rôle des organisations de producteurs et des organisations paysannes, via la professionnalisation des agriculteurs,
- c. La mise en place de cadres de concertation multi-acteurs autour des filières stratégiques, en suivant soit le modèle des interprofessions, soit celui des « tables filières »
- d. La création de nouvelles chaînes de valeur (transformation, normalisation et standardisation et mise en place des instruments de traçabilité) pour mieux exploiter les opportunités du marché régional et international.
- e. La promotion du partenariat public-privé, à travers la mise en place de contrats multipartites : organisations de producteurs, institutions de financement, transformateurs, distributeurs de crédits et autres prestataires en milieu rural.

Cependant au-delà des avancées générales et spécifiques que présentent les PNIA, tant sur le plan de leur conception, que de la manière dont les problèmes de développement agricole sont abordés, beaucoup d'analystes doutent de leur capacité à transformer en profondeur l'agriculture ouest africaine. Pour certains, notamment les partenaires techniques et financiers pour le développement, les objectifs des programmes sont trop ambitieux, compte tenu des capacités humaines, institutionnelles, et financières des États de la région.

Cependant à l'actif des pays, on peut s'interroger sur la pertinence des hypothèses de départ : quelles sont les options de développement agricole que le pays devra mettre en œuvre pour engranger au moins 6 % de taux de croissance du secteur pour envisager une réduction de moitié de la pauvreté à l'horizon 2015 ?

Dans ce contexte, les exercices de définition des programmes ont cherché à déterminer, non pas quels types d'actions les pays sont capables de mettre en œuvre, mais plutôt quel niveau d'investissement est indispensable pour atteindre l'objectif de croissance d'au moins 6 %, seuil requis pour espérer une réduction de moitié de l'incidence de la pauvreté à l'horizon 2015.

Au-delà de cette limite fondamentale, il est également mis au passif des Programmes nationaux d'investissements, la faiblesse des propositions d'actions pour promouvoir les filières agricoles. Les propositions soulèvent de nombreuses critiques.

- a. La première est relative à la faible hiérarchisation des filières à promouvoir. Très peu de pays ont réussi à hiérarchiser les filières qui sont considérées comme stratégiques au regard des critères qu'ils auront préalablement établis : économique, social, financier, sécurité alimentaire, etc. Ainsi, on retrouve tous les produits du système agraire de chaque pays dans les listes nationales des filières à promouvoir. Dans le cas du Bénin par exemple, treize filières de produits ont été choisies, avec une concentration des investissements sur trois d'entre elles : le riz et le maïs, à travers le programme d'urgence de sécurité alimentaire et le coton, qui bénéficie d'un encadrement plus ou moins bien suivi. Certains pays comme la Côte d'Ivoire ont fait un effort visant à distinguer des actions spécifiques à l'endroit des filières d'exportation par rapport à celles destinées à la satisfaction des besoins alimentaires locaux. D'autres, comme le Ghana, envisagent de promouvoir deux nouvelles filières par région et par an sur les cinq années que couvre le programme.

- b. Le second problème concerne la faible coordination des choix entre les pays, qui, engagés dans un même espace d'intégration économique, se sont très peu préoccupés des questions de complémentarité fondées sur les avantages comparatifs que possède chaque pays ou bassin de production. Le riz et le maïs par exemple font l'objet de programmes spéciaux dans tous les pays de la région : programmes qui, le plus souvent, projettent des niveaux de production largement supérieurs aux besoins nationaux. Le risque d'arriver à une saturation du marché régional à moyen terme n'est pas exclu. Les options d'une intégration du marché de certaines filières comme celles du coton, pourtant portées par des institutions prestigieuses comme la Banque ouest africaine de développement ne sont pas intégrées dans les stratégies d'investissement national.
- c. Le troisième problème est relatif à la faiblesse des stratégies prévues pour envisager le décollage d'une véritable politique de promotion des filières agricoles. Les stratégies sont très peu lisibles sur les mesures incitatives à mettre en œuvre pour *booster* les productions et faciliter le placement des produits sur les marchés locaux, régionaux et internationaux.
- d. Sur les instruments d'incitation de la production des différents produits, les mesures empruntent les méthodes et démarches classiques de la révolution verte : subvention des intrants (engrais, semences améliorées) financement des aménagements sommaires et du petit matériel agricole. Cette démarche s'est révélée presque inopérante, comme l'ont montré les expériences des mesures d'urgence de 2008. Les importateurs et les distributeurs d'intrants se sont partagé les marges résultant des subventions de 50 % des intrants que les États avaient accordées aux petits producteurs. Non seulement la mesure a été limitée à un petit nombre de producteurs, mais ces derniers n'ont pas eu le bénéfice entier de celle-ci. Sur cette mauvaise gouvernance se sont greffés de multiples autres problèmes, notamment le retard dans la mise en place des produits, la qualité douteuse des intrants, etc.
- e. Pire, aucun programme n'a évalué le coût que représenterait un éventuel élargissement de la mesure de subvention des intrants à tous les producteurs et à tous les produits retenus. Sur les aspects relatifs au financement, les programmes prévoient la mise en place de mécanismes et dispositifs d'allocation de crédit adaptés aux besoins des producteurs, sans spécifier le niveau et les modalités de fonctionnement des différents guichets dédiés à ces fonctions. Le problème est d'autant plus grand qu'aucune définition claire des catégories d'exploitations devant bénéficier des nouveaux instruments n'est clairement spécifiée.
- f. Sur les aspects relatifs au fonctionnement des marchés, les propositions des programmes nationaux d'investissement se cantonnent pour l'essentiel aux mesures de facilitation des échanges : infrastructures routières et de communication et promotion des activités de services de proximité en milieu rural. S'il est vrai que le domaine de la réglementation des échanges relève de la compétence des instances régionales de la CEDEAO et de l'UEMOA, il n'en demeure pas moins que les États se devaient de préciser dans leur programme, les formes et niveaux de protection du marché national souhaités, pour sécuriser les investissements engagés ou prévus.

Tableau 1. Récapitulatif des axes d'intervention des Programmes Nationaux d'Investissement Agricole

Pays	Grands axes d'investissements	Filières de base prioritaires	Instruments d'incitation/stratégies	Coût estimatif
Togo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestion durable des ressources naturelles 2. Infrastructures rurales 3. Développement des filières vivrières 4. Développement des filières d'exportation 	Céréales, racines et tubercules, légumineuses, coton, café et cacao et produits animaux	<ul style="list-style-type: none"> • Production et distribution de semences améliorées, • Mécanisation, • Promotion de PMEAs • Appui à l'approvisionnement des aliments et produits vétérinaires 	570 milliards de FCFA sur cinq ans
Benin	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développement de l'agriculture 2. Développement de l'élevage 3. Développement de la pêche et de l'aquaculture 4. Administration et gestion du secteur 	Maïs, riz, manioc, igname, coton, ananas, anacardes, palmier à huile, cultures maraîchères, viandes, œufs, poisson et crevettes	<ul style="list-style-type: none"> • Semences, engrais de qualité, financement adapté disponibles, • Mécanisation adaptée, • Accès aux connaissances et professionnalisation, • Sécurisation et gestion foncière, marché accessibles 	436 milliards de FCFA sur cinq ans
Nigeria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Élaboration d'une politique agricole et système de réglementation 2. Marché des matières premières agricoles 3. Augmentation des revenus agricoles avec l'environnement durable 4. Maximiser les revenus agricoles dans les entreprises clés 5. Eau, aquaculture et gestion des ressources de l'environnement 	Le riz, le coton, l'horticulture, le manioc, le cacao, le blé, l'huile de palme, le bétail, le maïs et le sorgho	<ul style="list-style-type: none"> • Réhabiliter et compléter les projets d'irrigation existants • Faciliter l'acquisition de terres agricoles et l'obtention des titres de la production agricole • Assurer un niveau élevé d'adoption des techniques de production et l'utilisation de technologies appropriées • Créer une nouvelle génération d'agriculteurs 	13 milliards de nairas sur trois ans
Ghambi Ghana	<ol style="list-style-type: none"> 1. La sécurité alimentaire et la protection civile 2. Améliorer la croissance des revenus et la réduire la variabilité du revenu 3. Accroître la compétitivité et assurer une meilleure intégration dans les marchés nationaux et internationaux 4. Gestion durable des terres et de l'eau 5. La science et la technologie appliquée au développement de l'alimentation et de l'agriculture 6. Renforcement de la coordination institutionnelle 	Le cacao, l'huile de palme, le coton, le manioc, le sorgho, le riz, le maïs, le mil, l'igname, le taro	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer un niveau élevé d'adoption et de l'utilisation de technologies appropriées • Créer une nouvelle génération d'agriculteurs • Le développement des chaînes de valeur pilotes pour deux produits sélectionnés dans chaque zone écologique 	416,1 millions de dollars US sur cinq ans
Mali	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développement des filières végétales 2. Développement de l'agriculture irriguée 3. Développement de l'élevage et des filières animales 4. Développement de la pêche et de l'aquaculture 5. Préservation et gestion décentralisée des ressources naturelles et de la faune sauvage 6. Mesures d'accompagnement et de soutien 	Riz, maïs, blé, sorgho, mil et fonio, coton, mangue, pomme de terre, oignon		1 614,7 milliards de FCFA sur cinq ans

Tableau 1. Récapitulatif des axes d'intervention des Programmes Nationaux d'Investissement Agricole (Suite)

Pays	Grands axes d'investissements	Filières de base prioritaires	Instruments d'incitation/stratégies	Coût estimatif
Niger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Favoriser l'accès des ruraux aux opportunités économiques pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural 2. Prévenir les risques, améliorer la sécurité alimentaire et gérer durablement les ressources naturelles pour sécuriser les conditions de vie des populations 3. Renforcer les capacités des institutions publiques et des organisations rurales pour améliorer la gestion du secteur rural 	Élevage, mil, sorgho, niébé, riz, oignon, souchet	<ul style="list-style-type: none"> • Structuration des filières agricoles, • Sécurisation des revenus • Approvisionnement en intrants agricoles et produits 	1 944,4 milliards de Francs CFA sur neuf ans
Côte d'Ivoire	<ol style="list-style-type: none"> 1. Amélioration de l'accessibilité et de l'utilisation des intrants agricoles et vétérinaires 2. Promotion de la mécanisation des exploitations agricoles et des petites unités de transformation agricoles 3. Renforcement des services de conseil agricole, recherche-développement et formation 4. Renforcement du potentiel de production des produits d'exportation 5. Redynamisation des productions alimentaires végétales, animales et halieutiques 6. Développement de la transformation et la conservation des produits agricoles, halieutiques et d'origine animale 	Café, cacao, riz, maïs, coton, banane, ananas et manioc, hévéa	<ul style="list-style-type: none"> • Professionnalisation des acteurs, • Fourniture d'intrants de bonne qualité • Structuration des filières et de chaînes de valeur, 	897 milliards de francs CFA sur cinq années
Libéria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terres et des eaux de développement 2. La sécurité alimentaire et la nutrition 3. Les chaînes de valeur et les liens avec le marché Compétitive 4. Le développement institutionnel 	Riz, caoutchouc	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer un niveau élevé d'adoption et de l'utilisation de technologies appropriées • Créer une nouvelle génération d'agriculteurs 	227,5 millions de dollars sur cinq ans
Sierra Leone	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intensification de la petite agriculture, diversification de la valeur ajoutée et la commercialisation 2. Développement de l'irrigation à petite échelle 3. Accès au marché 4. Services financiers ruraux 5. Protection sociale pour les petits agriculteurs en vue d'améliorer les moyens de subsistance 6. Planification du secteur agricole, coordination, gestion, suivi et évaluation 	Le riz, le maïs, le manioc	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer un niveau élevé d'adoption et de l'utilisation de technologies appropriées • Créer une nouvelle génération d'agriculteurs 	403 millions de dollars US sur cinq ans
Sénégal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développement de l'agriculture, 2. Développement de l'élevage 3. Développement de la pêche 4. Protection de l'environnement 5. Programmes transversaux 6. Coordination, suivi et évaluation 	mil/sorgho, maïs, riz, légumes, fruits, coton, arachide, blé, pomme de terre, oignon	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités des acteurs, • Structuration des acteurs, • Fourniture d'intrants de qualité, • Assurance agricole 	1632 milliards de francs CFA
Région CEDEAO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promotion des produits stratégiques pour la sécurité et la souveraineté alimentaire 2. Promotion d'un environnement global favorable au développement agricole 3. Réduction de la vulnérabilité et promotion de l'accès durable des populations à l'alimentation 	Riz, maïs, manioc et bétail, viandes et produits dérivés	<ul style="list-style-type: none"> • Co-Subvention des intrants et du matériel agricole • Diffusion des technologies de la petite irrigation • Régulation des marchés 	900 millions de dollars US sur cinq ans, dont 150 millions sur fonds propres et la Commission.

3.2. Portée et limites du Plan Régional d'Investissement

Le programme régional d'investissement agricole tranche par sa spécificité quand on le compare aux programmes et plans nationaux d'investissement. Il vise à apporter des réponses aux principaux obstacles qui entravent la croissance agricole et la sécurité alimentaire, en abordant simultanément les enjeux de production, les enjeux commerciaux et l'environnement global du secteur agricole, et enfin les enjeux liés à l'accès à l'alimentation.

Il se distingue nettement des autres programmes majeurs initiés antérieurement dans la région, par le fait qu'il :

- « fédère dans une vision commune les priorités nationales et régionales : les PNIA comportent des programmes prioritaires qui intègrent des dimensions régionales qui dépassent les prérogatives des institutions nationales et que le Plan d'investissement régional prend en charge.
- fédère et articule l'approche par les investissements et l'approche par les instruments de politique publique (réglementations, incitations, etc.) ;
- fédère autour de questions-clés communes les approches développées dans les différents sous-programmes du PRIA. ».

Le plan régional d'investissement agricole est articulé autour de trois objectifs :

- a. **La promotion des produits stratégiques pour la souveraineté alimentaire.** Le plan donne la priorité à trois filières alimentaires considérées comme stratégiques au regard des préoccupations de sécurité et de souveraineté alimentaires en Afrique de l'ouest : le riz, le maïs et le manioc d'une part, le bétail-viandes et produits dérivés d'autre part et enfin les produits halieutiques.
- b. **La promotion d'un environnement global favorable au développement agricole régional.** Cet objectif spécifique vise la construction d'un *environnement commercial, physique, informationnel et institutionnel* favorable à une transformation massive des systèmes de production et des filières agricoles en Afrique de l'Ouest.
- c. **La réduction de la vulnérabilité et la promotion de l'accès durable des populations à l'alimentation.** Cet objectif se fixe pour ambition de contribuer à « *assurer la couverture des besoins alimentaires des populations vulnérables et à réduire la vulnérabilité structurelle des populations tant en milieu rural qu'en milieu urbain* »

A. Les instruments de politiques agricoles initiés : intensification

La politique agricole est renforcée par la définition de trois catégories d'instruments qui visent à créer les conditions incitatives indispensables au développement agricole. Deux de ces instruments concernent particulièrement la promotion des filières agricoles : i) les instruments d'intensification de la production, ii) les instruments de régulation des marchés des produits agricoles.

Ils visent à assurer de façon durable la disponibilité d'intrants et de petits matériels innovants à des prix incitatifs pour les producteurs, ce qui suppose, entre autres, un accès facilité au crédit. Pour ce faire, le plan envisage, entre autres mesures incitatives, la mise en œuvre d'un mécanisme de cofinancement de la subvention des intrants et des petits matériels agricoles, dans le cadre d'un partenariat tripartite entre les États, le Fonds de développement agricole de la CEDEAO, via les institutions financières retenues dans chaque pays et les organisations de producteurs agricoles.

Il s'agit d'une action facultative, donc laissée à l'appréciation des États, avec une possibilité de modulation large par chaque État, mais selon des conditions de conception et de mise en œuvre définies au niveau communautaire.

- Les possibilités de modulation nationale portent sur le :
 - Choix du taux de subvention par le pays dans la limite d'un plafond communautaire. Chaque État qui décide de retenir cette mesure serait libre de fixer le taux de subvention qu'il souhaite, dans la limite du plafond communautaire fixé par la CEDEAO.
 - Choix du ciblage. Chaque pays serait également libre de cibler cette mesure sur telle ou telle catégorie de producteurs, en fonction par exemple de la taille de l'exploitation, des zones agro-écologiques ou sur certaines cultures particulières.
- Les conditions communautaires sont :
 - Un système de *coupons*. Conformément à la stratégie engrais adoptée par la CEDEAO en 2006, le programme de subvention devrait passer obligatoirement par un système de coupons distribués aux agriculteurs.
 - Un taux de subvention *plafond*. Le taux de subvention admissible devrait être plafonné (par exemple à 50 %), pour limiter le coût de la mesure, et éviter une utilisation antiéconomique des engrais et des distorsions de concurrence entre États sur les marchés des produits agricoles. Le niveau de subvention pourrait être modifié en cas de forte variation des cours internationaux.
 - La gestion par une *banque*. Le système des coupons devra être obligatoirement géré par une banque (auprès de laquelle le distributeur se ferait rembourser les coupons qu'il reçoit des agriculteurs),
 - Des distributeurs *agréés*. Seuls les distributeurs agréés seront habilités à participer au programme et à se faire rembourser les coupons qu'ils reçoivent.
 - Un plafond des quantités de coupons par exploitant. Les quantités de coupons distribués devraient être plafonnées par exploitation (à titre d'exemple : 100 kg), de sorte à éviter que le programme profite plus aux gros agriculteurs qu'aux petits. Ce plafond pourrait varier selon les pays, étant donné la variabilité de la taille des exploitations agricoles ».

Cet instrument paraît intéressant et important, du fait qu'il permet de coordonner les instruments de politiques agricoles, entre le niveau régional et national. Il permet aussi de cibler les filières et les types d'exploitation en fonction des priorités des États. Son coût est estimé à 100 millions de dollars sur les cinq années du plan régional d'investissement. Mais il se pose la question de sa faisabilité, en lien avec :

- a. La non-prise en compte de cette dynamique dans les plans nationaux d'investissement. En effet, définis au même moment que le plan régional d'investissement, les plans nationaux n'ont pas pu intégrer cette proposition dans leurs axes, activités et actions à conduire dans les pays au cours des cinq prochaines années.
- b. La faible préparation des acteurs locaux, notamment les organisations de producteurs à la gestion d'un tel dispositif. La gestion de telles expériences suggère un niveau d'organisation, de mobilisation et de gouvernance, que ni les États, ni les OP n'ont encore totalement internalisé. La gestion des expériences analogues en cours en Afrique australe, notamment au Malawi, et qui, par ailleurs, n'impliquent pas le niveau régional, se révèle très ardue. Elle demande une capacité d'organisation assez poussée des structures paysannes tant à la base, qu'au niveau national et régional.

B. Les instruments de politiques agricoles initiés : régulation des marchés

Trois catégories d'instruments de régulation du marché régional des produits agricoles sont envisagés par la CEDEAO ; i) les instruments aux frontières, ii) les instruments de stockage (public et privé) et iii) ceux relatifs à la standardisation et aux interprofessions.

Les instruments aux frontières. Ils sont considérés comme les plus adaptés pour réguler les fluctuations interannuelles et inter-saisonnières des prix des produits et limiter la transmission des imperfections du marché international sur le marché national ou régional. Les prix des produits locaux peuvent aussi être indirectement régulés par les instruments aux frontières dans la mesure où il s'agit de biens échangeables, c'est-à-dire pouvant se substituer aux importations et dont le prix dépend de celui des importations (riz local / riz importé par exemple).

Pour ce faire, il est envisagé la mise en place d'une politique tarifaire commune unique dans l'espace CEDEAO. Le chantier de cette politique est très avancé. En février 2009, les États ont convenu de l'introduction d'une 5ème bande tarifaire au taux de 35 %, portant ainsi la protection maximum pour les pays de la région à 35 %. L'enjeu est donc principalement d'identifier les produits à classer dans la 5ème bande tarifaire et les produits changeant de catégorie à l'intérieur des quatre premières bandes tarifaires du Tarif Extérieur Commun.

Il est aussi envisagé la mise en place d'autres mesures de défense commerciale, notamment des mesures de sauvegarde qui permettent de faire face aux fluctuations et imperfections du marché international. Une taxe de sauvegarde à l'importation a été proposée par des experts à la CEDEAO (TSI) en 2006. Il est cependant important de noter que ces mesures sont quelque peu en décalage par rapport à celles que suggèrent les Organisations de producteurs qui recommandent l'utilisation des prélèvements variables, type de protection agricole de très loin le plus efficace. Mieux, les organisations paysannes exigent au préalable la détermination de droits de douanes consolidés communs pour l'ensemble de la région afin de ne pas figer les produits dans des bandes de droits de douanes appliqués. Tout cela doit être accompagné de l'enregistrement de l'Union Douanière de la CEDEAO comme personnalité juridique de l'OMC, pour négocier au nom de ses 15 États membres.

Les instruments de stockage. Ils constituent un important moyen de régulation, de stabilisation des prix sur les marchés domestiques. Ils conviennent mieux aux produits locaux non périssables tels que le mil / sorgho, les racines et tubercules, généralement considérés comme non échangeables. Les stocks permettent également de réguler les variations intra-annuelles des prix. Cette stratégie vise à dynamiser et renforcer les différentes initiatives en cours tant au niveau des offices de gestion des stocks de sécurité alimentaire (RESOGEST), des organisations de producteurs (vente groupée, *warrantage*, coopérative de gestion, mini bourse de produits vivriers, etc.), que des opérateurs privés. Il peut s'agir de stocks physiques, ou virtuels, notamment financiers.

Au titre des autres instruments, il est prévu :

- a. D'amorcer le processus de standardisation. Il consiste à définir les caractéristiques techniques des produits (calibre, taux d'impuretés, forme, taux de brisures pour le riz par exemple...), mais aussi à homogénéiser les systèmes de mesures qui ont cours sur les marchés périodiques traditionnels. Elle peut contribuer à réduire les variations de prix et à améliorer l'utilisation de certains outils comme le stockage. La standardisation favorise le développement du stockage commercial et l'intervention d'institutions de crédit car elle fournit une base transparente d'évaluation de la valeur des stocks d'un produit.
- b. La dynamisation des dispositifs interprofessionnels. Ces derniers constituent un des plus anciens

instruments de régulation des marchés, expérimentés en Afrique de l'Ouest. Toutes les filières qui ont constitué les fleurons de l'agriculture ouest africaine ont été gérées par des interprofessions : cacao, café, coton. Les formes varient d'un pays à un autre. Elles vont des organisations interprofessionnelles apparentées à des sortes d'agence, par exemple l' « Agence de régulation des marchés agricoles » du Sénégal, aux « Boards » du cacao du Ghana et du Nigeria en passant par les tables filières axées sur la concertation que l'on retrouve au Burkina-Faso autour du karité, et du lait.

- c. Ces dernières années, des produits vivriers locaux autour desquels, il y a de grands enjeux économiques et alimentaires comme le riz, ont vu leur gestion être régie progressivement par les interprofessions. Les interprofessions visent à promouvoir des actions collectives pour lever les goulots d'étranglement qui freinent le développement des filières agricoles : accès aux intrants et aux facteurs de production, infrastructures commerciales (routes et infrastructures de stockage), collecte primaire, niveau des prix etc.
- d. Les choix de politiques publiques engagées pour la promotion de l'agriculture en général et des filières spécifiques recouvrent toutes les dimensions. Mais force est de constater qu'elles ont été relativement plus efficaces pour les filières d'exportation pour lesquelles l'Afrique de l'Ouest occupe une place de choix au plan mondial. C'est le cas du cacao et du coton. La majeure partie des incitations publiques a été concentrée sur ces filières, sources de devises extérieures pour les États.
- e. Par contre, pour les filières traditionnelles, les contraintes à leur promotion demeurent très nombreuses. Au-delà des difficultés d'accès aux intrants et à un financement adapté, les filières vivrières doivent faire face aux problèmes d'accès au marché local, régional et international. L'environnement institutionnel et réglementaire des filières est marqué par de nombreuses défaillances qui ont contribué à les maintenir dans un état de sous-production préjudiciable à l'amélioration des conditions de vie des actifs en général et des petits producteurs en particulier.

4. Quelles stratégies pour promouvoir les filières agricoles en Afrique de l'Ouest

La majeure partie des politiques et stratégies de développement agricole mises en œuvre au cours des vingt-cinq dernières années a été pour l'essentiel calquée sur la gestion des urgences. Celles des années 80 et 90, ont été largement influencées par les Programmes d'ajustement structurel et ont consacré le quasi désengagement de l'État. Elles n'ont pas permis de déployer un certain nombre de stratégies et de mesures permettant d'exploiter au mieux le potentiel de croissance et d'emplois dont regorge le secteur agricole. Elles ont finalement débouché sur la cohabitation de deux systèmes de gestion aux orientations stratégiques contradictoires : un encadrement administratif, voire une « tutellisation » de certaines filières (fourniture d'intrants, prix administrés et pan-territoriaux des produits, collecte des produits, cas du coton en Afrique de l'Ouest) et une libéralisation quasi-totale des filières vivrières marchandes.

Le renforcement de la dualité entre les filières dites de rente et celles dites vivrières marchandes a accentué les dysfonctionnements majeurs au sein du secteur agricole, notamment sa faible capacité à répondre aux incitations de la demande des consommateurs locaux et régionaux. Il n'a surtout pas permis de promouvoir à grande échelle tant en milieu rural qu'urbain le développement des petites entreprises génératrices de valeur ajoutée et d'emplois. Or ces entreprises constituent les supports essentiels d'un partenariat entre le secteur

privé émergent et les organisations paysannes dont le niveau de structuration souffre parfois des ambiguïtés des politiques à leur endroit et de leur très forte dépendance à l'assistance financière et technique extérieure.

Le retour à des politiques publiques plus adaptées devient urgent pour accompagner les mutations actuelles et favoriser l'amélioration de la productivité et la compétitivité de l'ensemble des filières agricoles, de l'élevage et de la pêche. Il s'agit de créer les conditions d'épanouissement des exploitations familiales agricoles, garantes d'emplois moins avilissants et aliénants pour la jeunesse. Ce retour doit en principe consister à mettre en œuvre des mesures incitatives, et à lever les principaux goulots d'étranglement.

4.1 La résolution de l'épineuse question du financement de l'activité agricole

L'Afrique de l'Ouest débourse en moyenne 8 milliards de dollars US pour ses importations alimentaires, soit environ 18 % de la valeur totale des importations tous biens confondus. Mais les États ne consacrent qu'environ 5 % de leur budget aux investissements destinés au développement du secteur agricole. En dépit⁹ de l'engagement ferme que les chefs d'État ont pris en 2003 à Maputo de consacrer au moins 10 % de leur budget d'investissement à l'agriculture, le but est loin d'être atteint.

De toute évidence si la région est capable chaque année de déboursé quelque 8 milliards de dollars pour acquérir des biens alimentaires (CEA, 2008), elle devrait pouvoir mobiliser au moins 4 à 5 milliards de dollars pour constituer des bases de production durables, garantes de sa sécurité alimentaire et du bon fonctionnement de son marché intérieur. Le coût du programme régional d'investissement est estimé à 900 millions de dollars US sur cinq ans. Il y a là un manque de volonté politique que les hausses continues des prix des produits alimentaires (riz, blé, sucre et lait) sur le marché international devraient contribuer à lever.

Cependant, plus que la mobilisation des ressources, c'est leur destination qui pose aussi beaucoup de problèmes. Les plus importants investissements ont jusqu'ici ciblé, non seulement les grandes exploitations agricoles, mais aussi les filières d'exportation. Il est urgent d'élargir l'offre de financement à travers le recours au secteur privé et à des mécanismes qui contribuent à mitiger les nombreux risques qui caractérisent le secteur agricole en général, et les filières traditionnelles en particulier, notamment celles qui portent sur les produits peu ou non échangeables sur le marché international.

Cette stratégie implique la mise en œuvre de guichets de financement dédiés :

- a. À un fonds de garantie pour la couverture partielle des risques liés aux opérations de production (accès aux intrants), à la transformation et à la commercialisation des produits,
- b. À une bonification des taux d'intérêt pour les opérations agricoles et alimentaires,
- c. Aux subventions directes pour améliorer l'accès à des équipements et aux facteurs de production.

Le fonds de développement agricole de la CEDEAO qui sera logé à la BIDC à Lomé prévoit un ensemble de mécanismes de financement qui ont besoin d'être affinés et surtout relayés au niveau des États et des acteurs impliqués dans le développement du secteur agricole. Pour ce faire un travail important incombe aux organisations paysannes, notamment :

- Une meilleure caractérisation et catégorisation des exploitations agricoles dans chaque pays. Il s'agit

⁹ Une bonne partie de cet investissement va surtout au paiement des salaires d'un personnel parfois inadéquat aux besoins du secteur. Des pans entiers d'activités susceptibles de constituer des supports indispensables au développement du secteur sont mal gérés, c'est par exemple le cas de la vulgarisation des innovations techniques, de l'encadrement des producteurs et du conseil agricole.

d'arriver à une définition de la taille optimale (surface par actif selon les zones et production) permettant d'atteindre les objectifs essentiels de la politique agricole régionale : garantie de la sécurité et souveraineté alimentaires, réduction des déséquilibres entre les territoires et garantie de « revenus décents » aux actifs agricoles. Cette caractérisation de l'exploitation familiale permettra de différencier de façon judicieuse les appuis publics indispensables.

- Une meilleure structuration des organisations paysannes actuellement partagées entre les OP filières, plus porteuses de dimension économique, les OP généralistes, très orientées vers les plaidoyers, les OP syndicalistes, très revendicatrices et les OP dites de développement. Il s'agit de clarifier les statuts de toutes ces organisations et leur positionnement dans l'intermédiation avec les autres acteurs, notamment les pouvoirs publics et les institutions partenaires.
- Un renforcement des capacités de gestion des OP dans des domaines où elles ont eu des fortunes diverses ces dernières années : ceux des activités économiques. En effet la gestion du mécanisme de subvention, de bonification requiert un niveau de gouvernance qu'il faut promouvoir à tous les niveaux y compris au niveau des OP.

4.2 La garantie de l'accès aux ressources de développement agricole : le foncier et l'eau

La garantie de l'accès aux ressources de développement agricole, le foncier et l'eau, soulève, au delà de leur aspect institutionnel et juridictionnel, l'épineuse question de la gestion de la transition démographique du continent. Le débat sur le foncier se pose en termes de la viabilité et de l'efficacité des exploitations agricoles familiales : rentabilisation des investissements, capacité à suivre l'évolution de la demande, et de leur survie face à la manière dont les ressources en terres cultivables sont gérées actuellement, notamment leur morcellement successif suite aux partages lors d'héritages. Les besoins en remembrement des terres, qui se profilent à l'horizon, consécutivement aux préoccupations de promotion de la production de biocarburant et le regain d'intérêt pour la mécanisation pour accroître la productivité, soulèvent une question essentielle : vers quels secteurs se fera le transfert de la main-d'œuvre agricole ? (Blein et al, 2008).

La réussite des réformes foncières actuelles, ou plus exactement les stratégies de sécurisation foncière, conduites dans de nombreux pays, pour attirer les investissements productifs dans l'agriculture, passe par une gestion correcte de la transition démographique du continent. Comme le soulignaient Bloom D. et Willam, (en 1998), selon le principe de créneau démographique, « toute transition démographique, en s'accompagnant d'une hausse du taux d'activité, engendre un surplus de croissance économique. Le miracle économique asiatique et la forte croissance des pays d'Asie du sud sont liés à une telle stratégie ». L'Afrique de l'Ouest n'échappera pas, de toute évidence, à cette situation, le système de culture extensive, actuellement dominant, n'est pas soutenable à long terme.

En ce qui concerne les ressources en eau, non seulement de surface, mais aussi souterraines, il reste encore d'importants efforts à faire pour exploiter les énormes potentialités de l'Afrique. Il s'agit pour l'essentiel de développer les infrastructures hydrauliques, les systèmes de retenue d'eau et de maîtrise de la petite irrigation à la portée des exploitations familiales. Les résultats intéressants obtenus autour de certains périmètres (office du Niger au Mali à propos du riz, de Kano et Gigawa au Nigeria en ce qui concerne la tomate, la pomme de terre et l'oignon), militent en faveur de la mise en place de telles incitations. La maîtrise de l'eau permettra de sécuriser les différentes filières tant celles d'exportation que celles destinées aux marchés locaux et régionaux.

Pour ce faire, la généralisation des expériences de partenariat entre pouvoirs publics, société civile et autres usagers de l'eau, sanctionnée par une charte de l'eau, s'impose. Elle permettra, non seulement un usage rationnel de l'eau, mais aussi le développement d'un système de maîtrise de l'eau adapté à tous les usages.

Dans de nombreux pays sahéliens, des expériences de maîtrise de l'eau à petite échelle permettent de développer les cultures de contre-saison et de promouvoir des filières courtes de produits maraîchers. On doit l'expansion de la production de la tomate au Sud du Burkina et au Nord du Ghana à ces retenues d'eau qui facilitent l'irrigation. De la même manière, la gestion rationnelle des bas-fonds a permis de donner un coup de pouce à la production du riz par les femmes dans de nombreux pays.

4.3 Le développement des actions collectives

Le développement des actions collectives peut constituer un puissant facteur de promotion des filières agricoles en Afrique de l'Ouest. En effet les actions collectives peuvent contribuer par la mutualisation des moyens, à la réduction substantielle des coûts de production et de transaction et faciliter la connexion des producteurs aux marchés locaux, régionaux et internationaux. Il s'agit de promouvoir un ensemble d'actions au sein des filières agricoles marchandes, permettant de fournir des services de proximité pour atténuer les effets des multiples contraintes au développement des filières agricoles : approvisionnement en intrants, conseil agricole, maîtrise de l'eau, et dotation en infrastructures de stockage et commerciales.

Les actions collectives portent également sur les mécanismes et autres dispositifs mis en œuvre pour faciliter l'accès des producteurs au financement et leur insertion dans le marché. Elles devront également viser la promotion de nouvelles chaînes de valeur dans le cadre de la diversification des activités et de la valorisation des produits : développement des unités agro-alimentaires et de l'artisanat en milieu rural.

Le développement des actions collectives constitue également un puissant facteur de structuration des organisations paysannes et des filières d'une part, et de mise en place d'un partenariat entre les différents acteurs intervenant dans le secteur agricole d'autre part. Il peut être considéré comme un levier d'organisation des producteurs et un instrument de leur efficacité.

Cependant le développement des actions collectives n'est possible que si les producteurs bénéficient d'un environnement réglementaire favorable : cadre institutionnel assaini et transparent, efficacité de l'administration publique et un minimum d'attention soutenue des pouvoirs publics pour les productions nationales. En effet les nouvelles filières émergentes en Afrique de l'Ouest doivent leur relatif succès à l'existence de conditions spécifiques incitatives, notamment :

- Un partenariat impliquant au moins quatre catégories d'acteurs : i) Les organisations paysannes, moteurs du développement de la production et se trouvant au centre du dispositif, ii) les institutions de crédit et autres institutions de prestation de services de proximité, iii) l'État pour garantir un environnement institutionnel réglementaire adapté au développement des activités économiques et sociales, iv) Les acteurs institutionnels garants de l'acquisition d'une partie des productions des petits producteurs à des prix rémunérateurs pour stabiliser leurs revenus

Le développement de la filière, maïs, mil et sorgho dans la boucle du Moun au Burkina-Faso résulte de ce type de partenariat entre l'UGC-PA et certaines institutions. L'UGC-PA fédère une dizaine de milliers de producteurs à qui elle assure la fourniture des intrants et autres matériels agricoles grâce au financement mobilisé auprès des institutions de crédit. Elle assure la collecte des produits qu'elle revend à des institutions publiques (SONAGES), caritatives (PAM) et autres. Elle commercialise ainsi entre 8 000 et 10 000 tonnes de céréales par an. L'existence d'un débouché garanti par les institutions officielles constitue sans nul doute une des clés de réussite de cette action collective que gère l'UGC-PA.

La structuration de certaines filières, requiert des actions collectives incluant des politiques spécifiques de protection. C'est le cas des filières oignon et pomme de terre respectivement au Sénégal et en Guinée, qui ne doivent leur expansion qu'à la mise en place de mesures de sauvegarde ou plus précisément de défense commerciale comme le contingentement des importations en provenance du marché international. La limitation du volume des importations de ces deux produits à certaines périodes de l'année a permis d'augmenter la production nationale, mais a aussi contribué à structurer les producteurs organisés autour de ces filières.

Le développement des actions collectives qui repose sur une bonne organisation des producteurs et la mise en place de politiques incitatives adéquates permet aux producteurs d'exploiter au mieux les opportunités qu'offrent les marchés domestiques et régionaux dont les estimations les plus optimistes évaluent le volume à environ 150 milliards de dollars à l'horizon 2030. C'est la condition essentielle pour améliorer les revenus des producteurs.

4.4 La réforme des politiques commerciales

A. La promotion du marché régional

Le marché régional fort de quelque 300 millions de consommateurs actuellement et de près de 500 millions à l'horizon 2050 offre une immense opportunité de développement des filières agricoles, tous produits confondus, et pour les filières vivrières en particulier. Actuellement moins de 15 % de la demande de ce marché est satisfaite par les productions régionales. Il s'agit d'inverser cette tendance en mettant en place une politique commerciale qui permet de promouvoir la préférence communautaire. En effet le développement des filières des produits de base n'est possible que si le marché régional bénéficie d'un niveau suffisant de protection qui le sécurise :

- a. La rentabilité et le retour rapide sur les investissements productifs pour les différents acteurs, notamment les investissements directs étrangers ou ceux d'opérateurs privés locaux.
- b. Un débouché sûr, permanent et sécurisé, à l'abri de la concurrence parfois déloyale des importations d'origine étrangère.

La création en cours de l'union douanière de la CEDEAO offre une occasion particulièrement intéressante de mettre en place cette politique commerciale plus en phase avec les préoccupations de développement de l'agriculture dans un environnement régional « sécurisé ».

Le débat actuel sur le riz, produit pour lequel la région dispose de potentialités agronomiques nécessaires pour produire les quantités dont a besoin le marché régional, est révélateur de la nécessité d'une telle politique. La région se trouve dans une sorte de cercle vicieux qui la maintient dans une forme de dépendance croissante du marché mondial en ce qui concerne le riz. « De peur des manifestations de rue, qui peuvent conduire à la remise en cause de la légitimité des régimes en place, les gouvernements se refusent à instaurer un niveau de protection du marché qui encourage fortement les investissements productifs dans la production du riz et permet d'espérer réduire à terme la dépendance vis-à-vis du marché international ».

Cette stratégie est d'autant plus difficile à comprendre, que l'évolution des cours mondiaux de cette céréale marque une tendance à la hausse depuis trois ans. De même la tendance baissière de la production en Chine, qui à terme va transformer ce sous-continent en importateur net, milite en faveur d'une politique régionale plus volontariste de développement de cette céréale.

B. La réforme du régime commercial international

Si on peut concéder à certains analystes que la piètre performance des filières agricoles ouest africaines est tributaire « des carences politiques et institutionnelles des États », on ne peut pas perdre de vue qu'elle résulte surtout pour une large part des imperfections et défaillances du marché international. Les chocs résultant des règles et du fonctionnement du marché international sont préjudiciables au développement de l'agriculture en général et des filières africaines en particulier.

Le régime du commerce est très défavorable aux petits exploitants agricoles africains, qui faute de soutien affrontent à armes inégales leurs concurrents des pays développés sur leur propre marché. Les négociations en cours tant au niveau de l'OMC que de l'Accord de Partenariat Économique entre l'UE et les pays ACP peuvent constituer une énorme opportunité pour redéfinir les contours du marché international et desserrer l'étau autour des marchés africains et leur garantir un meilleur espace de manœuvre.

Ces négociations devront cependant déboucher sur une véritable libéralisation du commerce mondial : suppression de toutes les formes de soutien, des barrières tarifaires et non tarifaires, des *dumpings*, pour constituer une véritable opportunité pour les agriculteurs de l'Afrique de l'ouest et du centre. Le débat est d'autant plus important que le schéma de libéralisation, notamment celui que propose actuellement l'Union Européenne aux différentes régions d'Afrique à travers son offre d'accès au marché dans le cadre de l'APE ne manque pas de soulever quelques problèmes : les questions relatives aux normes ne sont suffisamment prises en compte.

Cependant, il importe à la CEDEAO de hâter la construction du marché régional, notamment la mise en œuvre d'une union douanière et des mesures commerciales de précaution adaptables à l'évolution du marché international. Les orientations de la politique agricole donnent des indications claires dans ce domaine.

4.5 Une approche sectorielle des investissements agricoles : études de cas¹⁰

A. Le cas du Bénin

Au Bénin, le projet GIPD (Projet Gestion Intégrée de La Production et des prédateurs) est axé sur les politiques publiques mises en œuvre au Bénin à l'appui du développement des filières alimentaires. Depuis l'indépendance, le Bénin s'est appuyé sur le coton pour son développement économique dont le niveau de production était tombée à cause des prix bas. À une certaine époque les exportations de coton ont représenté 40 % des recettes d'exportation du pays. Mais depuis l'effondrement du marché du coton, le pays a été contraint de diversifier son secteur agricole afin de réduire la dépendance du pays par rapport au coton. En application de cet objectif, le Bénin a adopté sa stratégie pour la relance du secteur agricole, qui a porté sur quatre produits agricoles, à savoir l'arachide, l'ananas, le riz et la volaille.

La chaîne de valeur du riz a été considérée comme hautement prioritaire en raison de son importance dans la stratégie du pays pour assurer la sécurité alimentaire et aussi parce qu'il avait démontré le plus de succès. La production locale de riz a été en deçà des besoins de consommation, tandis qu'un coup de fouet à la production de riz pourrait même ouvrir des possibilités d'exportation vers les pays voisins du Niger et du Nigeria. L'objectif du Plan stratégique pour le développement agricole était donc de promouvoir la production

¹⁰ Cette section est reprise par l'auteur des actes de l'atelier régional organisé par la FAO et le FIDA à Accra, Ghana le Juillet 4-5, 2012 sur le thème: « Reconstruire le Potentiel Alimentaire de l'Afrique de l'Ouest : Leçons des études de filières, politiques nationales et initiatives privées pour la promotion des filières alimentaires de base compétitives et favorables aux petits producteurs ».

de riz et de minimiser les pertes post-récolte par les marchés de renforcement. L'objectif spécifique du secteur agricole du Plan stratégique a été, entre autres, d'accroître la production de riz paddy de 72 960 tonnes en 2007 à 385 000 tonnes en 2015. Parmi les résultats attendus, un meilleur accès des agriculteurs au programme amélioré d'engrais et de produits phytosanitaires, la transformation et l'amélioration du stockage du riz et de l'ouverture des zones de production de riz pour un accès facile aux marchés.

Le programme sera intégré dans le plan d'investissement agricole nationale dans les structures juridiques et institutionnelles existantes et offrant un environnement global nécessaire.

B. Le cas du Nigeria

L'agriculture du Nigeria a été architecturée sur trois piliers, à savoir la Stratégie Nationale pour l'agriculture et la sécurité alimentaire, la Vision 2020 du Plan Nigérien de transformation économique et le Plan national d'investissement agricole (PDDAA).

Parmi les objectifs du secteur agricole et ses priorités on peut citer : réaliser un développement de filières axée sur le marché, du stockage commercial à la ferme, ainsi que réduire les pertes après récolte de la production agricole d'une moyenne 50 %, accroître les revenus de l'état en devises provenant des exportations et réduire le niveau actuel des importations alimentaires de 50 % en 2015.

Plus important encore, le Nigeria a lancé un système pour faciliter les liens entre les distributeurs d'intrants agricoles et les établissements de finance et de crédit. Il y a aussi des efforts pour intégrer la commercialisation des produits et la commercialisation des intrants, y compris la mise en place d'un service plus efficient d'information sur la commercialisation des aliments afin d'améliorer la transparence du marché et l'efficacité opérationnelle (Échanges de produits pour les marchés à terme). L'objectif est de transformer l'agriculture du Nigeria en un secteur marchand mettant l'accent sur la transformation agro-industrielle des aliments, la promotion des aliments produits localement, et la création de nouveaux emplois.

Les contraintes au développement des filières sont notamment l'insuffisance des infrastructures physiques et financières, de faibles rendements sur les investissements, un climat d'investissement défavorable, et le besoin de se doter de politiques cohérentes pouvant à la fois favoriser la croissance, combattre le changement climatique et promouvoir la gestion des risques. En ce qui concerne la gestion des risques, la Banque centrale du Nigeria a mis en place un nouveau mécanisme visant à atténuer les risques financiers agricoles, à encourager les prêts bancaires privés, et à fournir un soutien financier aux agriculteurs. Le Nigeria a également ciblé un ensemble de zones et des produits prioritaires (manioc, sorgho, etc) pour l'investissement agricole.

C. Le cas du Ghana

Le Ghana a élaboré le Plan d'Investissement Sectoriel Agricole à Moyen Terme (METASIP) dans le cadre de la participation du Ghana aux initiatives sur l'agriculture au sein de la région de la CEDEAO, notamment le programme ECOWAP de l'Afrique de l'Ouest et le programme PDDAA du NEPAD, mais aussi pour mettre en œuvre la politique alimentaire et développement du secteur agricole (FASDEP II). METASIP contient six programmes dont les objectifs étaient généralement d'améliorer la chaîne d'approvisionnement d'aliments de base comme le manioc, le maïs et le riz, ainsi que la commercialisation de l'agriculture pour la génération de revenus plus importants, notamment en puisant dans le potentiel du marché des cultures de rente traditionnelles comme les mangues, les agrumes, l'huile de palme et le caoutchouc. Une caractéristique importante de ce plan était son approche sectorielle impliquant tous les organismes

et acteurs dans les consultations relatives à la conception et à leur participation dans la supervision et de la mise en œuvre de ces activités. À cet égard, le plan a mis en place un comité directeur composé de membres de tous les principaux acteurs, y compris les agences gouvernementales concernées, les ministres, et les organisations (OP). L'un des domaines prioritaires du Comité de pilotage a donc été de renforcer le développement des OP afin de les transformer en unités économiques viables, de renforcer de leur pouvoir de négociation, et leur permettre d'établir des liens avec les groupes régionaux.

Le comité directeur fonctionne comme une plate-forme multi-acteurs où les membres peuvent soulever, discuter et résoudre les problèmes et apporter des commentaires et les communiquer à leur membres. Le Comité de Pilotage est également soutenu par SAKSS (analyse stratégique et systèmes de support du savoir), dont les membres sont des représentants des institutions politiques et des institutions de recherche, les organisations de la société civile (OSC), et le secteur privé. SAKSS est également liée à la plateforme régionale de ReSAKSS (analyse stratégique régionale et systèmes de support du savoir) au niveau de l'Afrique de l'Ouest. Un secrétariat et un dialogue politique sont également mis en place pour soutenir le comité de pilotage. Ce dernier a travaillé à la formulation d'une stratégie de communication afin de rendre le programme METASIP plus prioritaire et de l'intégrer dans les plans et budgets des acteurs étatiques et non étatiques.

Comme de nombreux autres programmes récents, METASIP a également adopté une approche de filière en vue d'intégrer tous les opérateurs et leurs activités dans les chaînes de valeur agricoles pour améliorer l'efficacité, la compétitivité et l'inclusion des petits agriculteurs, leur donnant une orientation plus commerciale et moderne. Cela a exigé le développement des stratégies nécessaires et des approches appropriées pour intégrer les petits agriculteurs dans les filières et de développer leurs organisations (OP). Ces stratégies consistaient notamment à encourager l'évolution des OP à la base et l'intensification des systèmes de contractualisation avec les producteurs. Le gouvernement du Ghana a également développé une politique visant à fournir un cadre pour les partenariats public-privé (PPP) et, avec l'appui des bailleurs de fonds, le gouvernement a mis en place le Projet Agricole Commercial du Ghana dont les objectifs sont d'améliorer le climat d'investissement pour l'agro-industrie et le développement de partenariats public-privé intégrant la participation des petits agriculteurs. Un défi majeur à la mise en œuvre de METASIP comprend la mobilisation de fonds pour permettre aux organisations de la société civile de participer activement et de jouer leur rôle attendu dans le processus METASIP.

5. Conclusion

Les politiques d'investissement, spécifiquement destinées à la promotion des filières agricoles en Afrique de l'Ouest restent très sélectives, voire discriminatoires. Autant les filières d'exportation des produits de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche bénéficient d'une attention soutenue, autant les filières traditionnelles, pourtant essentielles pour la sécurité alimentaire des populations et l'intégration du marché régional continuent d'être marginalisées.

L'essentiel des politiques incitatives est allé aux cultures de rente, perpétuant ainsi l'économie de traite qui a promu ces filières qui sont orientées vers le marché international. En dépit des évolutions récentes résultant des réformes engagées tant au niveau national que régional, les filières agricoles sont encore mal préparées à capter les énormes opportunités que leur offrent les marchés domestiques et régionaux.

Les stratégies et les instruments de politiques mis en œuvre semblent en net décalage avec les tendances lourdes de l'agriculture ouest africaine et l'évolution du contexte international. Elles ont tendance à reproduire les recettes, qui bien qu'ayant contribué à propulser les agricultures asiatiques, semblent moins adaptées actuellement.

Il manque cruellement en Afrique de l'Ouest, non seulement du recul pour effectuer des réflexions stratégiques en direction de l'agriculture, mais aussi la volonté politique pour mettre en œuvre des politiques spécifiques au développement des filières. La complexité du secteur agricole ouest africain, ses relations avec les autres secteurs d'activité, la nature et le niveau d'organisation des acteurs qui l'animent, sa très forte exposition aux chocs internes et externes exigent la mise en œuvre des stratégies d'investissement qui permettent de :

- a. Minimiser les risques liés aux activités agricoles, i) accès facilité aux facteurs de production et aux ressources productives, ii) développement des actions collectives via une meilleure structuration des filières et organisations des acteurs.
- b. Un meilleur ciblage des filières qui permettent de garantir la sécurité et la souveraineté alimentaires, des revenus décents aux actifs agricoles, et un aménagement équilibré des territoires. Ce ciblage doit permettre de mettre en place les incitations publiques indispensables au développement agricole.
- c. Le développement des partenariats mutuellement avantageux entre tous les acteurs impliqués dans le développement rural, en général, et le développement agricole en particulier,
- d. La promotion d'un environnement réglementaire favorable au développement agricole, i) promotion du marché régional, ii) politique incitative (défiscalisation) d'investissement,
- e. La promotion du marché régional pour en faire un des facteurs essentiels de développement de l'agriculture, et des productions des petites exploitations familiales,
- f. La réforme du régime du commerce international qui reste très défavorable aux exploitations familiales.

6. Bibliographie

DAVID-BENZ H., LIAGRE L., DUGUE M.J. (2008), Le réseau des observatoires du riz en Afrique de l'Ouest . *In*: Atelier International agricultures et défis globaux. Expertise collective pour un observatoire des agricultures du monde, 22 au 24 avril 2008, Montpellier. s.l. : s.n., 1 p. Atelier International Agricultures et défis globaux, 2008-04-22/2008-04-28, Montpellier, France.

OCDE (2001), La place de l'Afrique dans le monde, OCDE, Paris. 34 pages.

Solagral (2001), Libéralisation commerciale et sécurité alimentaire. 5 pages.

USAID (2012), Transport and Logistics costs on the Lome-Ouagadougou corridor. USAID West Africa Trade Hub (<http://www.watradehub.com>).

Chapitre 4

Revue et analyse des stratégies nationales d'investissements et des politiques agricoles en Afrique du Centre : Cas du Cameroun

Valantine ACHANCHO¹

¹ Socio-économiste, précédemment auprès du Ministère de l'Agriculture, est cadre auprès du FIDA basé à Yaoundé, Cameroun. Cette étude a été préparée dans le cadre du projet FAO Tout-ACP financé par l'Union Européenne pour la promotion des filières de base dans les pays d'Afrique, des Caraïbes, et du Pacifique.

Table des matières

1. Introduction et objectifs	127
2. État des lieux des politiques nationales de la zone CEMAC	128
2.1 Vue d'ensemble du secteur agricole dans la zone CEMAC	128
2.2 Enjeux de l'intégration régionale dans l'espace CEMAC	131
2.3 Stratégie agricole commune de la CEMAC	132
3. Politique agricole mise en œuvre au Cameroun	135
3.1 Rétrospective historique	135
3.2 Caractéristiques du secteur agricole camerounais et enjeux spécifiques pour les mesures de soutien aux produits agricoles de base	143
3.3 Actions spécifiques menées par l'État en soutien aux filières vivrières au Cameroun	148
4. Conclusion	152
4.1 La promotion des cultures vivrières, une nécessité pour le bien-être des populations	153
4.2 Le regain d'intérêt pour le financement de l'agriculture	153
4.3 Prise en compte de la diversification et le développement des cultures vivrières	154
4.4 Prise en compte de l'ensemble de la filière et soutien aux petits producteurs	155
4.5 L'amélioration de la commercialisation des produits et intégration dans les marchés régionaux et internationaux	156
5. Bibliographie	158

1. Introduction et objectifs

Les politiques agricoles des pays de l'Afrique du Centre et de l'ouest ont longtemps mis l'accent sur le développement des filières traditionnelles d'exportation, sources de rentrée de devises, marginalisant de ce fait les produits de consommation de base (céréales et produits vivriers) dont dépendent les petits exploitants agricoles pour leur survie et leur insertion dans l'économie.

Depuis bientôt une décennie, les questions et enjeux liés à la sécurité alimentaire se posent avec acuité, face à une démographie galopante et à la réduction des actifs agricoles.

Les nouvelles politiques agricoles inspirées du programme directeur PDDAA / NEPAD s'intéressent de plus en plus à l'amélioration de la compétitivité des exploitations familiales agricoles, dont les obstacles majeurs identifiés portent entre autres sur l'approvisionnement en intrants et l'accès au marché. Toutefois l'on constate (i) qu'il existe toujours un *gap* important à franchir pour permettre la participation des petits exploitants à l'élaboration et à la mise en œuvre des politiques agricoles, (ii) que la valeur ajoutée au sein des principales filières de base est distribuée de manière inéquitable, au détriment des petits exploitants, qui représentent pourtant une partie importante de la production agricole, (iii) et que l'organisation inter-professionnelle des filières de base (céréales et produits vivriers) est quasi absente.

Face aux constats cités ci-dessus, et compte tenu de l'importance des cultures vivrières dans la sécurité alimentaire des populations, l'amélioration des revenus des producteurs et des conditions d'existence des populations (lutte contre la pauvreté), particulièrement en milieu rural, il est important d'analyser et de comprendre la situation des principales filières de production vivrières ainsi que les politiques développées pour améliorer leur performance, de manière à identifier les goulots d'étranglement et à sensibiliser les agences étatiques sur les solutions intégrées de soutien aux filières vivrières.

La présente étude porte sur l'analyse des politiques agricoles nationales en Afrique centrale et leur impact sur les filières de base. Cette étude abordera cinq principaux axes de travail à savoir :

1. L'état des lieux des politiques nationales et les stratégies d'investissements dans l'agriculture mises en œuvre par les pays de l'Afrique du Centre (Cameroun en particulier) et autres pays² (tels que le Gabon, la République du Congo et la République Centrafricaine) ;
2. L'analyse des composantes de ces stratégies et politiques qui touchent directement au développement des filières des produits de base. Une identification et une énumération des différentes initiatives directes ou indirectes ayant pour objectif de renforcer la compétitivité des différentes filières, et la capacité des membres (collèges, maillons etc.), et de créer de la valeur ajoutée sera faite ;
3. L'examen des actions en faveur de l'organisation et de la structuration des producteurs en entités économiques viables (coopératives, groupements économiques, Unions, fédérations etc.) et la prise en charge des différentes fonctions de la chaîne de valeur ajoutée sein des filières ;
4. L'analyse des politiques et actions spécifiques menées par l'État pour lever les contraintes de capitalisation, d'accès aux moyens de production et d'écoulement des produits à des prix rémunérateurs ;
5. La mise en évidence par des indicateurs objectifs (y compris une application de la capacité humaine de l'État à mener à bien ces programmes et à identifier les lacunes et déficiences concrètes) de la volonté affichée par ces politiques dites nouvelles de promouvoir les produits stratégiques destinés à la consommation domestique (filières vivrières).

² L'essentiel des analyses porte sur le cas du Cameroun. Pour les autres pays de la sous-région l'étude se limite à la présentation d'une synthèse des données et des orientations clés.

De manière pratique, cette étude a pour objectifs de répondre aux questions suivantes :

- ✓ Dans quelle mesure les stratégies nationales sont-elles susceptibles de favoriser le développement des filières favorisant les petits agriculteurs ?
- ✓ Comment est-ce que le développement et la mise en application de ces stratégies peut permettre une meilleure structuration des organisations de producteurs dans la gestion des filières visées et permettre une répartition plus équitable de la valeur ajoutée de la filière ?
- ✓ Quels sont les mécanismes et les outils mis à la disposition des petits producteurs et de leurs organisations pour assurer de nouvelles synergies entre le secteur privé et le secteur public permettant de gérer les contraintes majeures tels que l'approvisionnement en intrants et l'accès au marché ?

Cette étude est basée sur deux sources d'informations. Premièrement, une revue documentaire consistant en la synthèse des documents existants et des rapports analytiques sur l'efficacité des politiques suivies ainsi que sur les consultations avec différents acteurs et organisations ayant contribué à son élaboration. Deuxièmement, des données primaires ont été collectées auprès de différentes catégories d'acteurs y compris les organisations paysannes appartenant à des filières de base. Des enquêtes approfondies auprès de quatre-vingt organisations paysannes appartenant à plusieurs filières ont été conduites, y compris auprès des coopératives/GIC de base, des unions et fédérations régionales, des opérateurs privés, des partenaires techniques et financiers, ainsi que des responsables de projets et programmes étatiques et des responsables des Ministères au Cameroun. Un des objectifs de ces enquêtes est d'identifier les goulots d'étranglement possibles au sein de ces filières et d'en déduire les liens avec les politiques mises en œuvre.

Les données primaires issues des enquêtes auprès des acteurs ont été dépouillées, codifiées et saisies à l'aide des applications informatiques SPSS 12.0 pour la conception du masque de saisie (interface de saisie) à partir des guides d'entretien et le traitement statistique des données (statistiques descriptives) ; et EXCEL 2007 pour le traitement des tableaux d'analyse complémentaire.

2. État des lieux des politiques nationales de la zone CEMAC³

2.1 Vue d'ensemble du secteur agricole dans la zone CEMAC

La zone CEMAC, qui couvre six pays, à savoir le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Guinée Équatoriale, le Tchad et la République Centrafricaine, s'étend entre le 24ème degré de latitude nord et le 5ème degré de latitude sud et, entre le 8ème et le 28ème degré de longitude est. Elle couvre une superficie totale de plus de 3 millions de km² dont 1,24 million de km² pour le Tchad à lui seul. Cette situation géographique particulière offre à la zone CEMAC, une diversité de zones agro-écologiques que l'on peut regrouper en cinq grands ensembles résumés dans le tableau 1 suivant :

³ Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale.

Tableau 1. Zones agro-écologiques de l'Afrique du Centre

Zone	Couverture/Pluviométrie	Production type
Saharienne	Désertique sur les 2/3 du Tchad ; Pluviométrie entre 0 et 300 mm ;	Sols nus ; oasis avec palmiers ; parcours pour les élevages de chameaux et de caprins nomades.
Sahélienne	Extrême nord du Cameroun ; tiers sud du Tchad ; pluviométrie entre 300 et 700mm.	Zone sèche ; végétation à tapis herbacé (arbustes) ; production des dattes en oasis, chameaux, ânes
Soudano-sahélienne à soudanienne	Nord du Cameroun, de la RCA, et Sud du Tchad ; pluviométrie entre 700 et 1 000 mm jusqu'à 1 200 mm.	Végétation de type savane arbustive ; production de céréales (mil, sorgho, maïs, riz), cultures fruitières et maraîchères, coton et oléagineux (arachide, sésame) ; production animale sur les pâturages naturels.
Soudano-guinéenne à guinéenne	Centre du Cameroun ; Ouest et centre de la RCA ; sud-ouest du Congo ; sud du Gabon ; pluviométrie de 1 200 à 1 600 mm	Végétation de hautes savanes boisées, forêts clairsemées ; production de racines et de tubercules (manioc, igname, taro, pomme de terre) ; céréales (maïs, sorgho, riz) ; et élevage du gros bétail dans les pâturages.
Équatoriale forestière	Sud du Cameroun et de la RCA ; nord et centre du Congo ; grande partie du Gabon ; et toute la Guinée Équatoriale ; zone fortement humide avec une pluviométrie entre 1 600 et 2 500 mm ; même 4 000 mm (littoral et sud-ouest du Cameroun) ou même 12 000 mm (Debunsha au flanc du mont Cameroun).	Production de racines et de tubercules (manioc, igname, taro, macabo), de fruits (avocat, mangue, etc), de bananes, de plantain et des cultures d'exportation (café, cacao, palmier à huile, hévéa, thé) ; également importantes ressources forestières (bois), halieutiques et fauniques.

Source : Compilations par l'auteur de plusieurs sources.

L'agriculture est le principal secteur d'activité économique des pays membres de la CEMAC, après le secteur des hydrocarbures dont la production se développe aujourd'hui dans 5 pays sur 6 de la Communauté. Globalement, plus de 50 % de la population de la CEMAC est tributaire de l'agriculture. Bien que la situation soit très variable d'un pays à un autre, on note que le secteur agricole emploie près de 65 % de la force vive de la zone et contribue pour environ 25 % au produit intérieur brut de la sous-région.

A. L'agriculture de rente

Les produits agricoles d'exportation sont constitués essentiellement d'un nombre réduit de produits primaires dits de rente, à savoir le café (arabica et robusta), le cacao, le coton sous toutes ses formes (fibre et non égrené), l'hévéa, le sucre de canne, le tabac et la banane douce.

En ce qui concerne le cacao et le café, les perspectives d'évolution de ces filières sont très favorables. Au Cameroun par exemple, l'embellie des prix sur le marché et la mise en place des programmes de soutien à la production (traitement et approvisionnement en plants) ont poussé les producteurs à s'engager dans la plantation. La transformation artisanale locale connaît également un essor particulier pour la production du beurre et de la poudre de cacao dont la rentabilité est au moins 3 fois plus élevée que celle des fèves brutes.

Pour ce qui est du coton, qui est cultivé au nord du Cameroun et au Tchad en majorité, la filière se porte relativement mal. Compte tenu des prix bas payés aux producteurs, la plupart des indicateurs importants sont en régression, notamment les superficies exploitées, la production, le nombre de producteurs et le rendement. Au Cameroun par exemple, les superficies exploitées pour la production du coton se sont réduites de 43 % passant de 231 993 hectares en 2005 à 133 000 hectares en 2008. Sur la même période, le nombre de producteurs est passé de 300 000 à 218 000 soit une baisse de près de 27 %.

En ce qui concerne le palmier à huile, c'est le Cameroun qui est le plus gros producteur d'huile de palme de la sous-région CEMAC avec une superficie de terres exploitées estimée à environ 70 000 hectares en 2010. La plus grande partie de la production est assurée par les sociétés industrielles privées. L'huile de palme (ou huile rouge) joue un rôle important dans la sécurité alimentaire, car elle est intégrée dans une gamme étendue de mets locaux.

La demande mondiale en huile de palme brute s'accroît annuellement de près de 4 %, ce qui offre des perspectives positives pour le développement de cette filière dont les sous-produits sont encore largement sous-exploités dans la sous-région. Les défis à relever pour le développement des exploitations portent sur la levée des contraintes d'accès à la terre, l'amélioration du taux d'extraction d'huile et la régénération des vergers.

La banane dessert, quant à elle souffre des conditions difficiles de la conjoncture internationale. La production de la banane dessert est plus développée au Cameroun où elle contribue pour près de 30 milliards de FCFA aux recettes d'exportation

La production de l'hévéa est développée au Cameroun et au Gabon par les grandes firmes agro-industrielles. La filière hévéa est victime des effets de la récente crise économique mondiale qui a eu pour conséquence la chute des ventes de véhicules en Amérique et en Europe, conduisant à la baisse des commandes de caoutchouc. Avec le nombre d'emplois qu'elle génère et sa contribution à la balance commerciale cette filière mérite une attention particulière.

B. L'agriculture vivrière

L'agriculture vivrière reste malgré tout la base de l'alimentation et de la survie des populations, toutefois, elle reste de manière générale une agriculture de subsistance malgré la grande variété des produits concernés : les céréales (maïs, mil et sorgho, riz paddy, etc.), les racines et les tubercules (manioc, macabo, taro, pomme de terre, igname, etc.), les plantes oléagineuses⁴ telles que l'arachide, la graine de coton, etc., les fruits et légumes, notamment les agrumes, les ananas, les fruits tropicaux, les légumineuses et les légumes secs, les épices et les condiments, les légumes feuilles et les champignons, les plantes et les fleurs d'ornement, etc.

Parmi cet ensemble de produits, on note quelques activités d'exportation de la production en petites quantités dans certains marchés de niche ou spécialisés en Europe ou aux États-Unis (pâte de manioc, ananas, papaye, fleurs, poivre etc.)

La dépendance des différents pays de la CEMAC aux importations est très variable d'un pays à un autre. Au Gabon, plus de 70 % des denrées de consommation courante sont importées (lait et produits laitiers, blé, pomme de terre, huiles et matières grasses, légumes, maïs etc.). Le riz est cependant importé à 100 % tandis que 95 % des viandes bovines, porcines et des volailles viennent de l'étranger.

⁴ à l'exception du palmier à huile.

Le Tchad, qui se trouve dans la bande sahélienne, et dont les principales cultures sont le mil, le sorgho et le maïs est exposé de façon permanente aux chocs climatiques et de production : précipitations faibles et irrégulières, invasions de criquets acridiens, qui exposent les populations à la famine. De plus, l'insécurité civile due aux conflits armés, courants à l'intérieur du pays et les pays voisins, contribue à réduire les capacités de production et à favoriser l'insécurité alimentaire.

En République Centrafricaine (RCA), si la production de la viande bovine est importante, l'offre alimentaire demeure cependant insuffisante par rapport aux besoins de la population. Le pays a donc recours de manière permanente à des importations pour pallier au déficit en céréales, particulièrement le riz et les farines, et autres produits : le sucre, les oignons, et les huiles alimentaires.

La Guinée équatoriale n'échappe pas non plus à cette situation de dépendance alimentaire de l'extérieur pour la grande majorité de ses produits alimentaires de consommation courante (riz, maïs, plantain, tubercules divers, huiles etc.).

Concernant le Cameroun, le pays affiche une relative autosuffisance alimentaire mais importe plus de 75 % du riz consommé, malgré des potentialités de production importantes. Le Cameroun reste toutefois le grenier de la CEMAC et le principal fournisseur du Gabon, de la RCA et de la Guinée en produits vivriers (plantain, macabo, manioc, tomate et légumes divers etc.).

Dans l'ensemble on note l'incapacité des différents pays de la CEMAC à satisfaire les besoins alimentaires de leur population et à réduire de manière significative leur dépendance alimentaire aux importations. Ainsi, malgré les potentialités naturelles qu'offre la situation géographique de la zone CEMAC, l'agriculture vivrière reste relativement peu développée. Les faiblesses constatées portent sur l'inefficacité des systèmes de production et des politiques d'appui au développement de l'agriculture, notamment de l'agriculture vivrière dont dépend la survie de la majorité de la population.

Le principal défi à relever dans le domaine des productions vivrières concerne le passage à une production rurale intensive qui permettra : (i) d'assurer la sécurité et l'autosuffisance alimentaires (ii) d'approvisionner l'industrie de transformation et de créer un marché et une consommation internes pour les filières de base et enfin, (iii) de développer les exportations et améliorer la balance commerciale.

2.2 Enjeux de l'intégration régionale dans l'espace CEMAC

La zone CEMAC fait partie d'un ensemble plus grand, dénommé CEEAC, qui comprend, en plus des pays cités ci-dessus les pays des grands lacs (République Démocratique du Congo, Rwanda et Burundi). L'intégration régionale au sein de l'espace CEMAC tire ses origines de la période coloniale lorsque la France créa l'Afrique Équatoriale Française (A.E.F) pour établir les services régionaux tels que la coordination des affaires économiques, la coordination des transports ou encore les services de recherche géologique et minière. Cette intégration régionale, lancée à partir des années post-indépendance, était fondée sur un double enjeu de dépasser les frontières artificielles issues de la colonisation et de construire un marché commun grâce à la levée des barrières douanières. Ce processus se consolidera en 1994 par la création de la CEMAC qui constitue une des avancées les plus significatives de cette volonté affirmée des États de développer la coopération économique et douanière en Afrique Centrale.

La récente crise économique et financière et la crise alimentaire de 2008 n'ont pas épargné les pays de la zone CEMAC. Elles ont mis à nu la fragilité des politiques de soutien et de promotion des agricultures vivrières des pays concernés. Le Cameroun, grenier de cette sous-région a été le théâtre d'émeutes populaires de la faim,

confirmant, une fois de plus, la place de choix que devront occuper les agricultures vivrières dans ces pays.

De manière générale, le secteur agricole reste fragile et vulnérable à la libéralisation des économies et à la mondialisation qui l'expose de plus en plus à la pression des produits agricoles venant d'autres pays en général et de l'Europe en particulier. En plus, avec la forte croissance démographique et l'exploitation minière et forestière, on assiste à une dégradation accrue des ressources naturelles. De plus, les zones rurales se dépeuplent de plus en plus au profit des villes, ce qui a pour conséquence la diminution du nombre d'exploitants agricoles et pose les défis de la compétitivité, de la productivité ainsi que du besoin d'intensification. La situation actuelle expose les pays de la CEMAC à l'insécurité alimentaire et au phénomène récurrent de la pauvreté.

2.3 Stratégie agricole commune de la CEMAC

Les politiques agricoles des Pays d'Afrique subsaharienne ont été soumises ces vingt dernières années à de fortes contraintes macro-économiques, dont les mesures d'ajustement structurel et le processus de la mondialisation, qui ont été les facteurs clefs d'orientation des politiques économiques. Dans ce contexte, l'intégration régionale par la relance et la création des zones de « libre échange » ou d'intégration économique sont apparues de plus en plus comme étant des voies de survie. Ainsi, la stratégie agricole commune de la CEMAC vise à coordonner et à harmoniser les politiques agricoles des États membres. Elle place la question de la sécurité alimentaire au centre de ses préoccupations et consacre un programme spécifique à ce thème : Programme Régional de Sécurité Alimentaire (PRSA). Les études pour la mise en œuvre de ce programme ont été réalisées en 2011 avec le concours de la BAD et de la FAO.

La stratégie agricole commune de la CEMAC s'inscrit donc dans un large processus de politique économique commune dont le rôle est de « promouvoir la constitution d'un marché communautaire des États membres notamment en coordonnant les politiques sectorielles et en harmonisant les réglementations en vigueur pour atteindre une intégration économique progressive des économies de la région ». De même, cette stratégie prend en compte les exigences continentales dont les orientations sont consolidées autour du NEPAD (Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine - PDDAA) et multilatérales (OMC et APE). Cette stratégie agricole commune met l'accent sur le renforcement de la compétitivité et de la productivité du secteur agropastoral dont l'augmentation durable de la production vivrière est essentielle. De manière générale, cette stratégie accorde la priorité aux éléments infrastructurels pour faciliter les échanges et la circulation des productions, des hommes et des informations, et structurels comme notamment l'accès à la formation, aux techniques nouvelles, aux services de support (vulgarisation et conseil, approvisionnement en intrants, crédit – épargne, services vétérinaires, contrôle de qualité, etc.). De manière spécifique, la stratégie agricole commune de la CEMAC pose les défis suivants :

- **Renforcer et harmoniser les cadres macroéconomiques** pour favoriser la mise en place des politiques de soutien au secteur agricole et rural. En effet les réformes structurelles mises en place pour faire face à la crise de la fin des années 80 (libéralisation des activités économiques, stabilisation des finances publiques, dévaluation du FCFA, désengagement de l'État de certains secteurs productifs, privatisation des entreprises publiques et para-publiques d'appui au développement du monde rural etc.) ont impacté fortement les mesures et les politiques, en en réduisant l'ampleur.
- **Améliorer les conditions de vie des producteurs par un accroissement de leurs revenus.** Il s'agira de diversifier les activités économiques, de développer les outils et mécanismes de financement adaptés à l'agriculture, d'améliorer l'accès à la technologie et de renforcer les capacités des producteurs pauvres et de leurs organisations en milieu rural.
- **Accroître la productivité de l'agriculture** pour faire face à l'urbanisation galopante et créer des nouveaux emplois. Selon la FAO, en 2010 la production agricole doit s'accroître de 75 % pour satisfaire les

besoins mondiaux et résorber la sous-alimentation chronique. Pour ce qui est de la zone CEMAC, ce taux devra passer à 290 %. Il s'agira donc de développer la recherche agricole, de promouvoir le transfert et d'adopter des technologies adaptées et le partage de connaissances entre chercheurs, de promouvoir le développement des technologies visant la maîtrise de l'eau pour permettre une production régulière et respectueuse de l'environnement ;

- **Développer les infrastructures de collecte, de transport, de stockage et de commercialisation** dans le but d'améliorer la compétitivité des productions (réduction des coûts de transport et des pertes après récolte) locales sur les marchés intérieurs et internationaux.
- **Négocier et mettre en œuvre des accords commerciaux régionaux (CEMAC) et internationaux (OMC, APE) bénéfiques pour le secteur agricole et rural.** Il s'agira de d'organiser la CEMAC pour qu'elle puisse parler d'une seule voix dans les négociations et qu'elle soit en mesure d'obtenir des mesures d'accompagnement et de compensation avantageuses pour la région.
- **Adopter et mettre en œuvre des politiques nationales volontaristes à travers l'augmentation des budgets nationaux alloués au secteur agricole, conformément à l'accord de Maputo de 2003 et au PDDAA.** La réduction des financements publics à l'agriculture depuis deux décennies s'est traduite dans la zone CEMAC par une baisse importante des performances agricoles. Cependant, il est à noter que le secteur agricole est celui qui présente en Afrique les meilleures perspectives d'accumulation initiale de capital, de gain de productivité, de croissance et d'effet multiplicateur pour l'ensemble de l'économie.
- **Réformer les régimes fonciers pour permettre l'accès à la propriété foncière,** en particulier en milieu rural et pour les femmes et les jeunes;

Le tableau 2 ci-dessous présente de manière synthétique les politiques en cours dans certains pays de la CEMAC.

Tableau 2. Vue synoptique des orientations des politiques agricoles dans certains pays de la zone CEMAC

Pays	Enjeux et défis/ Cadre stratégique	Axes d'intervention	Plan d'action
TCHAD	<p>Enjeux et défis : Développer durablement la production rurale : émergence de filières compétitives par le développement de la commercialisation et la compétitivité des produits agro-sylvo-pastoraux.</p> <p>Cadre stratégique : Stratégie nationale de développement rural avec pour objectif d'accroître la production de l'économie rurale de façon viable tout en sauvegardant l'environnement et en renforçant les capacités humaines et institutionnelles.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Susciter et entretenir une croissance durable de la production agricole 2. Soutenir les organisations rurales 3. Développer les filières émergentes 4. Améliorer la gestion des ressources naturelles 5. Décentraliser les prestations de services agricoles 6. Améliorer l'efficacité du secteur public 7. Améliorer l'accès aux services de base pour les populations et l'économie rurale. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accroissement des investissements dans les aménagements hydro-agricoles et pastoraux, • Extension de l'accès aux matériels et intrants agricoles de qualité, • Extension de l'accès à des services d'appui de qualité pour les agriculteurs et les éleveurs, • Extension de l'accès à un crédit et à des services financiers adaptés, • Diversification de la production agricole, • Amélioration du fonctionnement des circuits de distribution et des marchés des grands produits, • Développement des filières émergentes, • Protection des cultures.
République Centre- Africaine	<p>Enjeux et défis : le secteur rural est le pilier du développement économique du pays pour la réduction de la pauvreté, la lutte contre l'insécurité alimentaire et la vulnérabilité, la croissance économique et la reconstruction nationale.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intensification et diversification des productions agricoles. 2. Développement des organisations professionnelles agricoles et des filières ; 3. Promotion d'un développement concerté des communautés locales et mise en place des infrastructures de développement ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la productivité des exploitations agricoles, de productions animales, halieutiques et forestières par une intensification raisonnée, • Améliorer les performances des exploitations agricoles dans le cadre de systèmes de production efficaces, • Développer la recherche agricole. • Restructurer et réorganiser les acteurs ruraux et les organisations paysannes ; • Renforcer les capacités humaines, financières et matérielles des organisations paysannes ;

Table 2. Vue synoptique des orientations des politiques agricoles dans certains pays de la zone CEMAC (Suite)

Pays	Enjeux et défis/ Cadre stratégique	Axes d'intervention	Plan d'action
République Centre- Africaine	Cadre stratégique : Stratégie du secteur rural orientée vers le développement agricole.	4. Mise en place de réformes institutionnelles dans le secteur agricole et rural.	<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer le renforcement de la participation des acteurs à la Chambre d'agriculture. • Désenclaver les zones rurales, • Mettre en place les infrastructures d'appui à la production, la distribution et la commercialisation, la réduction d'autres facteurs de vulnérabilité des activités agricoles. • Renforcer les capacités des institutions de planification, de recherche, de l'appui conseil, de formation et de communication.
Gabon	Enjeux et défis : Permettre à l'agriculture de contribuer plus significativement à l'amélioration des conditions de vie en milieu rural et à rendre le pays moins dépendant de l'approvisionnement extérieur Cadre stratégique : Commission nationale pour la sécurité alimentaire et le développement rural au Gabon	<ol style="list-style-type: none"> 1. Augmenter la production vivrière locale pour assurer une meilleure disponibilité des produits alimentaires à faible coût ; 2. Améliorer la sécurité alimentaire des ménages à travers une meilleure ration protéino-énergétique (2400 Kcal/habitant et par jour) ; 3. Réduire la pauvreté en milieu rural par le biais de l'amélioration du revenu agricole des acteurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer les capacités techniques des acteurs impliqués et leur organisation pour participer à la gestion des filières agricoles ; • Améliorer les conditions de production et de mise en marché des différentes cultures ; • Développer les instruments de financements adaptés et conséquents pour appuyer le développement des investissements dans le secteur ; • Mettre en place un cadre législatif, réglementaire et de façon plus globale, un environnement institutionnel et infrastructurel plus incitatifs.
Cameroun	Problèmes et défis : Consolider le secteur agricole comme moteur du développement économique et social du pays. Promouvoir l'organisation professionnelle et interprofessionnelle des différents opérateurs économiques qui doivent constituer les principaux acteurs du développement de l'agriculture ; Améliorer la sécurité alimentaire des populations grâce à l'augmentation des productions et de l'ensemble des revenus. Cadre stratégique : Document de stratégie de développement du secteur rural.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développer durablement les productions et l'offre des produits agricoles ; 2. Gérer durablement les ressources naturelles ; 3. Promouvoir le développement local et communautaire ; 4. Développer les mécanismes de financement adaptés ; 5. Développer l'emploi et la formation professionnelle agricole ; 6. Gérer les risques d'insécurité alimentaire ; 7. Développer le cadre institutionnel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Moderniser les exploitations agricoles (accès aux intrants, au foncier, aux techniques plus performantes et au financement) ; • Augmenter les revenus agricoles (amélioration de la productivité et compétitivité) ; • Renforcer la sécurité alimentaire dans les zones à forte densité démographique et à écologie fragile dans le cadre de programmes de développement intégrés. • Promouvoir l'utilisation rationnelle et durable des ressources naturelles ; • Mise en place d'un cadre incitatif spécifique pour les petites et moyennes entreprises agricoles de production et de transformation • Consolider l'organisation et le développement des filières de production orientées vers l'exportation et la transformation industrielle. • Développer l'accès aux marchés régionaux et sous-régionaux • Consolider les organisations professionnelles et interprofessionnelles (partenariat dans la gestion du secteur). • Consolider l'État de Droit dans le domaine commercial et financier, (créer un cadre plus favorable au développement des investissements nationaux et étrangers dans le secteur agricole). • Développer les systèmes micro financiers, réhabiliter les pistes rurales et renforcer la gestion participative des infrastructures socio-économiques de base.

Source : Auteur.

3. Politique agricole mise en œuvre au Cameroun

3.1 Rétrospective historique

Quatre grandes périodes caractérisent l'histoire des politiques agricoles au Cameroun :

- ✓ La période des plans quinquennaux de développement (1960-1986)
- ✓ La période de début de la crise économique (1986 – 1990)
- ✓ La Nouvelle Politique Agricole (1990-1998)
- ✓ La Politique Agricole - Nouveaux Défis (depuis 1999)

A. La période des plans quinquennaux (1960 – 1986)

La période des plans quinquennaux qui démarra avec l'indépendance du pays en 1960, était caractérisée par la promotion des cultures d'exportation et industrielles qui étaient sources des devises pour l'État et qui devaient participer à l'amélioration du niveau et des conditions de vie en milieu rural. Les petits producteurs étaient considérés dans ce système comme des instruments destinés à asseoir la production de masse, parfois forcée. L'État, pour sa part, garantissait les prix et contrôlait strictement les opérations d'achat des intrants et de vente des produits agricoles d'exportation à l'instar du cacao et des cafés (mécanismes de stabilisation des prix).

Les autres instruments de cette politique étaient la création de grands projets de développement, la mise en place des sociétés de développement qui permettaient à l'État d'être présent auprès des agriculteurs, de leur apporter les conseils techniques nécessaires et de développer les infrastructures nécessaires à l'amélioration du cadre de vie de ces populations.

A côté des productions agricoles traditionnelles d'exportation, et en dehors du riz et du blé qui étaient promus par l'État comme substitut aux importations, les produits vivriers de base (manioc, taro, igname, pomme de terre, maïs, sorgho, arachide, haricot, banane plantain etc.) étaient produits traditionnellement sans soutien spécifique hormis le conseil technique prodigué dans la mouvance des idées de maintien et de consolidation de l'autosuffisance alimentaire.

Les résultats de cette politique ont été globalement qualifiés de mitigés. En effet, les rendements sont restés très bas malgré les efforts fournis pour promouvoir la recherche agronomique et l'encadrement technique des producteurs (Bokagne, 2006).

La non atteinte des objectifs fixés par l'État a été imputée entre autres : (i) à l'accès insuffisant des paysans aux intrants et autres facteurs de production ; (ii) à un système d'encadrement peu performant ; (iii) à la stagnation de la productivité des exploitations ; (iv) au vieillissement des exploitations et des producteurs et (v) au retard accumulé par la recherche agricole en matière de cultures vivrières.

Au cours du 5ème plan (1981-1985), l'État a révisé sa stratégie d'intervention en créant dans chaque zone agricole, une structure de développement dotée d'une autonomie administrative et financière, censée établir des relations « d'un type nouveau » entre l'administration et les paysans. Les aspects liés au revenu des producteurs (et non plus seulement les intérêts des consommateurs urbains) sont pris en compte dans la fixation des prix agricoles. De même l'intensification de la formation des agents de développement rural et la maîtrise (par l'État) de la production et la transformation sont promus.

Vers la fin de cette période, le Cameroun démarre l'exploitation du pétrole, ce qui a pour conséquence un ralentissement des investissements en faveur du secteur agricole. Les priorités du développement sont portées vers les grands projets d'infrastructure et le développement des administrations publiques et parapubliques. Le sixième plan quinquennal a été interrompu en 1986 du fait de la crise économique.

Encadré 1. Gestion des filières cacao et café entre 1960 et 1986

Le développement de la culture du cacao et du café au Cameroun date de la période coloniale. La Colonie, considérée comme une zone d'exploitation, permettra de développer pour les besoins du colonisateur les cultures d'exportation par le biais des grandes plantations (banane, caoutchouc, huile de palme) et des petites exploitations paysannes (cacao, café).

De manière générale, pendant la période mentionnée ci-dessus, la gestion des filières cacao et café était totalement administrée par l'État. Cependant, la gestion de la production au niveau paysan a été différente suivant l'approche des dirigeants coloniaux :

- ✓ Le Cameroun occidental, sous le contrôle britannique a eu un modèle coopératif plus libéral, dans lequel l'État restait en retrait, avec des actions de type « développement communautaire ». C'est dans ce sillage que vont se créer plusieurs coopératives de collecte et de commercialisation qui donneront par la suite naissance à la North West Cooperative Association (NWCA) en 1953 qui reste encore très active dans la filière café arabica.
- ✓ Dans la partie orientale du pays, les français développèrent un modèle marqué par une forte intervention de l'État. C'est dans ce sillage que naîtront autour de 1937, les Sociétés Indigènes de Prévoyance (SIP) qui deviendront plus tard des Sociétés Africaines de Prévoyance (SAP), conséquence de l'application de la loi française du 10 septembre 1947 qui redéfinissait la coopération. Les Sociétés Africaines de Prévoyance (SAP) ainsi mises en place et représentées au niveau de chaque subdivision, administrative avaient pour fonction principale la collecte et la vente des produits d'exportation et de consommation. C'est dans cette mouvance que naîtra en 1958 l'Union des Coopératives de Café Arabica de l'Ouest (UCCAO).

Avec l'indépendance en 1960, l'État Camerounais va s'impliquer plus étroitement dans la gestion des filières café et cacao. C'est ainsi que l'ensemble du fonctionnement de la filière, depuis l'approvisionnement et l'« encadrement »⁵ des producteurs jusqu'à l'exportation sera contrôlé par l'État à travers différents organismes comme l'Office National de Commercialisation des Produits de Base (ONCPB) et les sociétés d'État comme la Société de Développement du Cacao (SODECAO).

Dans ce système de gestion, les producteurs avaient l'obligation de déposer leurs produits au Centre de collecte de leur coopérative qui elle-même faisait partie d'un réseau de coopératives représentées au niveau départemental ou provincial et gérées au niveau national par le Centre National des Entreprises de Coopératives (CENADEC). Dans ces coopératives, les directeurs étaient désignés par l'État. Dans ce système, le planteur avait un rôle d'exécutant. Les paiements aux planteurs s'effectuaient via les coopératives sur la base des prix fixés par l'ONCPB selon un barème de qualité (grade 1, grade 2, Hors standard). Le financement des coopératives était issu des fonds d'emprunt obtenus auprès des banques et garantis par la Banque centrale (BEAC). Le transport des produits achetés vers le port de Douala était confié à des transporteurs privés agréés par zones d'achat par l'ONCPB. La rémunération des prestations des transporteurs privés était faite par l'ONCPB qui tirait ses ressources des opérations de stabilisation.

⁵ Le mot même d'« encadrement », dans ce qu'il suppose de relation hiérarchique, révèle bien la place qui est alors celle des producteurs.

Encadré 1. Gestion des filières cacao et café entre 1960 et 1986 (Suite)

L'État apportait à cet effet un encadrement gratuit aux planteurs depuis la production, le financement des traitements, jusqu'à la commercialisation. Les agents du Ministère de l'agriculture et des sociétés de développement comme la SODECAO apportaient l'assistance technique nécessaire pour garantir la production en quantité et en qualité. De manière générale, sur le plan institutionnel, législatif et réglementaire, le développement et l'organisation des filières cacao et café ont été guidés par la série de mesures suivantes :

- ✓ La mise en place de la loi 73/15 du 7 décembre 1973 dont le but était d'uniformiser dans l'ensemble du pays les dispositions applicables aux coopératives.
- ✓ La création de la Direction de la Coopération et de la Mutualité (Coop - Mut) au sein du Ministère de l'Agriculture (MINAGRI) dont la principale mission était de contrôler et de gérer les coopératives ;
- ✓ La création des écoles coopératives pour la formation des agents chargés d'impulser le mouvement coopératif ;
- ✓ La création du Fonds National du Développement Rural (FONADER) destiné à octroyer des crédits aux agriculteurs. Cette structure disparaîtra dans les années 80 avec des résultats qualifiés de « mitigés ».
- ✓ La création par décret n°74/874 du 29 octobre 1974, des projets intégrés comme les Zones d'Action Prioritaires Intégrées (ZAPI) de l'Est et du Centre du pays pour améliorer la commercialisation des produits agricoles (le café en particulier) et impulser le développement économique de la région.
- ✓ La création de la Société de Développement du Cacao (SODECAO) par décret n°74/83 du 02 Février 1974 avec pour mission principale de promouvoir le développement de la cacaoculture dans le Centre et le Sud du pays ;
- ✓ La création en septembre 1976 de l'Office National de Commercialisation des Produits de base (ONCPC). Cette nouvelle structure prend en charge les activités des différentes caisses de stabilisation par produit et du « Produce Marketing Board ». L'ONCPB est alors chargé de réguler les prix d'achat des produits de base aux planteurs, d'assurer la compensation entre les prix garantis aux producteurs et les prix de vente à l'exportation, d'organiser et de contrôler la commercialisation à l'intérieur du pays et sur les marchés internationaux, de représenter les producteurs et de défendre l'image de marque du produit à l'extérieur. L'ONCPB avait quasiment le monopole de l'exportation du cacao et du café. Par le biais des sociétés de développement, des projets, des médias et des coopératives, l'ONCPB assurait le financement de l'ensemble de la recherche, de la vulgarisation, de la production, de l'information etc.

B. La période de début de la crise économique (1986 – 1990)

A partir de 1985, l'économie camerounaise entre en récession suite à la baisse brutale des revenus d'exportation (chute des cours des principaux produits de base à savoir le cacao et le café et baisse des revenus pétroliers). Entre 1985 et 1995, on note une chute conséquente du Produit Intérieur Brut (PIB) de 6,3 % par an. Ceci s'est traduit par un déséquilibre des comptes macro-économiques et, en particulier, par un déficit des finances publiques. Au cours de l'exercice 1987-1988, l'ONCPB, principal instrument de gestion des filières d'exportation enregistre un déficit de près 30 milliards de francs CFA. Le bilan réalisé en 1988 des deux décennies d'interventionnisme de l'État a mis en évidence les faiblesses suivantes :

- Le déphasage entre les résultats de la recherche agronomique et les préoccupations des agriculteurs. En effet, les acquis sont restés inaccessibles aux utilisateurs du fait de la faible ou de l'absence de liaison entre la recherche et la vulgarisation et de l'inadaptation des thèmes de recherche aux besoins réels des agriculteurs ;
- L'inefficacité dans la gestion et l'encadrement de la production et la distribution des semences des produits vivriers du fait de l'incapacité de la l'autorité au développement alimentaire (MIDEVIV), structure étatique ayant le monopole de cette activité (coûts de fonctionnement trop élevés) ;
- Coût trop élevé des subventions aux engrais pour les petits producteurs, qui avoisinait les 60 % de la consommation nationale (7,5 milliards par an), couplé à la lourdeur du circuit de distribution (retards de livraison aux exploitants) ; Ceci est également valable pour les pesticides (insecticides et fongicides) pour le cacao, le café et les céréales (8 milliards par an).
- Politique de crédit agricole défaillante. Le principal instrument de crédit, le FONADER s'est trouvé en rupture de ressources financières du fait de l'inadaptation des systèmes de garantie et des impayés de l'ordre de 70 % ;
- Inefficacité et coût élevé du dispositif de formation et d'encadrement des producteurs via les sociétés de développement ;
- Vieillesse des exploitants agricoles, à cause du phénomène d'exode rural et de l'accroissement rapide de la population urbaine.
- Faillite de la gestion administrative des coopératives agricoles par les agents étatiques (déconnexion de la base et non appropriation de l'outil par les producteurs, mauvaise gestion financière et interventionnisme très poussé des pouvoirs publics).

Pour faire face à cette situation, les mesures adoptées par l'État Camerounais ont consisté essentiellement à mettre en œuvre des Plans d'Ajustement Structurel (PAS) conclus avec les Institutions de Bretton Woods. L'orientation générale de la politique économique a consisté à redéfinir la stratégie de développement, et particulièrement le rôle de l'État dans la sphère économique. C'est ainsi qu'un environnement libéralisé a vu le jour, caractérisé par l'allègement progressif des barrières non tarifaires, la restructuration, voire la privatisation/liquidation de la plupart des entreprises des secteurs de la production et de la commercialisation, la libéralisation des prix, et la responsabilisation des acteurs et notamment des organisations professionnelles et interprofessionnelles. C'est dans ce contexte qu'en 1988 se tiendra à Yaoundé, un séminaire national sur les coopératives qui constatera la crise du système et jettera les bases de la réforme coopérative qui se concrétisera par la promulgation de la Loi sur la liberté d'association en 1990. Cette loi sera complétée plus tard par la loi sur les groupes d'initiative commune et les coopératives en 1992.

Globalement, les mesures prises par l'État témoignaient d'une volonté politique affirmée de consolider l'agriculture comme le moteur essentiel du développement économique et social en raison de sa forte contribution à l'économie (les cultures d'exportation représentant à elles seules 50 % des recettes en devises) et des besoins du maintien de l'autosuffisance alimentaire. Malgré tout, les potentialités de production sont restées sous-exploitées et **la part des cultures vivrières sur le marché des exportations est restée insignifiante**. Il s'est donc avéré nécessaire pour l'État de s'orienter vers une politique agricole adaptée aux exigences de compétitivité et de s'adapter aux chocs externes sur les produits de base. C'est ce qui a justifié l'élaboration et la mise en œuvre de la Nouvelle Politique Agricole (NPA).

Encadré 2. Promotion de la diversification des organisations paysannes et des cultures vivrières

A partir de 1985, l'économie camerounaise entre en récession suite à la baisse brutale des revenus d'exportation (chute des cours des principaux produits de base à savoir le cacao et le café et baisse des revenus pétroliers). Entre 1985 et 1995, le Produit Intérieur Brut (PIB) chute de 6,3 % par an, ce qui a pour conséquence le déséquilibre des comptes macro-économiques et, en particulier, un déficit des finances publiques. Au cours de l'exercice 1987-1988, l'ONCPB enregistre un déficit de près 30 milliards de francs CFA.

Pour faire face à cette situation, l'État du Cameroun sollicite le soutien des institutions financières internationales de Bretton Wood et conclut des Plans d'Ajustement Structurel (PAS). Ces plans d'ajustement permettent de redéfinir la stratégie de développement, et particulièrement le rôle de l'État dans la sphère économique. C'est ainsi qu'un environnement libéralisé, caractérisé par l'allègement progressif des barrières non tarifaires, la privatisation de la plupart des entreprises des secteurs de la production et de la commercialisation, et la libéralisation des prix, a été mis en place.

Concernant la gestion des filières des produits de base, le Programme d'Ajustement Structurel indiquait qu'à partir de 1991, « le rôle de l'ONCPB sera redéfini pour permettre au secteur privé de prendre progressivement en charge la commercialisation interne et externe des cultures d'exportation ».

Pour ce qui est des autres filières vivrières, la chute des prix du café et du cacao a permis de reconsidérer leur place dans l'économie des ménages. Le développement des cultures à cycle court (comme les produits maraîchers et le maïs) a pris de l'importance. Certains bassins de production (Foumbot, Lékié etc.) ont vu l'installation de nouveaux arrivants, principalement de jeunes diplômés du secondaire et du supérieur en migration de retour.

De plus, les options de libéralisation mettent en avant la place et le rôle que devront jouer désormais les organisations paysannes et le secteur privé dans la gestion des filières agricoles. Ainsi, en 1988 se tiendra à Yaoundé un séminaire national sur les coopératives qui constatera la crise du système et jettera les bases de la réforme coopérative, permettant plus tard la promulgation des lois de 1990 et 1992 sur la liberté d'association, les coopératives et les Groupes d'Initiatives Communes.

C. La Nouvelle Politique Agricole (1990 - 1998)

Les orientations de cette politique, portent sur la mise en œuvre des mesures de déréglementation et de privatisation visant à rationaliser les ressources, à trouver des modes de gestion plus efficaces et à privatiser la gestion du capital des entreprises parapubliques. Le mode opératoire consiste à responsabiliser davantage les agriculteurs, à diversifier la production agricole, à valoriser le potentiel de production et les possibilités de commercialisation existantes et protéger la production nationale. Cinq objectifs prioritaires ont été retenus.

1. la modernisation de l'appareil de production ;
2. la maîtrise de la sécurité alimentaire ;
3. la promotion et la diversification des exportations ;
4. le développement de la transformation des produits agricoles ;
5. l'équilibre des filières de production.

A l'actif de cette politique, on peut relever les principaux résultats suivants :

- ✓ La mise en place des nouvelles lois de 1992 et 1993 sur le mouvement associatif qui ont permis de redynamiser le secteur associatif agricole à partir de la base ;
- ✓ La promotion d'organisations interprofessionnelles comme Rhorticam (filières horticoles) et le CICC (filières cacao et café) qui sont devenu des partenaires importants pour le développement des filières concernées.

- ✓ La mise en œuvre d'une nouvelle démarche de vulgarisation agricole qui associe la recherche, la vulgarisation et les autres acteurs du mode agricole.
- ✓ Diverses réformes engagées en vue de la libéralisation du commerce des intrants et produits agricoles permettant une meilleure transparence des opérations et une meilleure répartition des profits vers les producteurs ;
- ✓ Divers projets de soutien à la consolidation des organisations paysannes et à l'amélioration de la sécurité alimentaire, en particulier dans les zones les plus affectées des régions septentrionales ;
- ✓ La restructuration réussie de certaines entreprises publiques, qui a permis d'amorcer une reprise des investissements dans certaines filières (banane, coton, caoutchouc et palmier à huile) ;
- ✓ Le développement des systèmes de micro financement décentralisés, qui amorce une nouvelle approche du financement des besoins sociaux et économiques dans les zones rurales.

L'ensemble de ces mesures, couplé à la dévaluation du Franc CFA en 1994, a permis une amélioration de la compétitivité des produits nationaux et une reprise sensible de la croissance dans certaines filières comme le coton, le cacao, la banane, le caoutchouc, le maïs et les fruits et légumes. Toutefois les résultats sont restés en deçà des attentes pour la plupart des produits vivriers du fait du mauvais fonctionnement des marchés internes qui affecte la compétitivité des produits nationaux. D'autres contraintes relevées portent sur:

- ✓ La faiblesse des investissements privés nationaux et étrangers dans le secteur agricole liée à l'absence d'un marché financier adapté au secteur, à la liquidation de la Banque crédit agricole et à la clôture des guichets qui lui étaient rattachés (fonds de bonification par exemple)
- ✓ L'absence d'un cadre institutionnel adapté au nouveau contexte de la politique de développement du secteur (réforme des services publics, promotion des services privés et associatifs capables de relayer plus efficacement les anciennes interventions étatiques, faible capacité opérationnelle des organisations de producteurs).
- ✓ Le retard accumulé dans la restructuration de certaines entreprises parapubliques qui a affecté la mobilisation des investissements et les perspectives de croissance à court terme de certaines filières de production essentielles comme l'huile de palme, le riz et le sucre.
- ✓ La productivité insuffisante des petites exploitations traditionnelles, aggravée dans certaines régions par un vieillissement structurel : non renouvellement des plantations, émigration des jeunes, baisse de la fertilité etc.

Cette situation a mis en évidence la précarité des conditions de vie des agriculteurs et de leur système d'exploitation et, a interpellé l'État sur « les nouveaux défis » que le secteur agricole devrait désormais s'efforcer de relever.

Encadré 3. Promotion de la filière manioc

La Nouvelle Politique Agricole donne des orientations spécifiques pour la filière des racines et tubercules dans le cadre général de la politique de développement des féculents. Cette politique consiste à renforcer la position des féculents dans l'alimentation des populations en produits frais et transformés afin de réduire la part des importations alimentaires et d'améliorer la sécurité alimentaire. La stratégie d'intervention sur la filière porte sur :

- ✓ l'accompagnement de la production et l'amélioration de la qualité en champ (vulgarisation du matériel végétal amélioré et des itinéraires techniques),
- ✓ la promotion de la transformation artisanale (hygiène alimentaire et productivité), ainsi que la promotion des Micro, Petites et Moyennes Entreprises (PME) orientées vers la transformation ou l'exportation.
- ✓ L'accompagnement de la commercialisation pour assurer un approvisionnement régulier des villes et stabiliser les prix.

L'État a pensé dans ce cadre à mettre en place un Programme spécifique sur la filière en raison de son importance sociale et économique et des nombreuses initiatives déjà engagées mais qui peinent à fournir des résultats significatifs, faute de prendre en compte les fonctions de la filière de manière holistique (Usine de transformation de manioc de Pouma dans la région du Centre, Production de Cossettes à Obala, et Centre d'expérimentation de la transformation de manioc à Yoke au Sud-Ouest). C'est ainsi qu'a été mis en place le Programme National de Développement des Racines et Tubercules (PNDRT) qui a mobilisé un financement du FIDA en 2004.

Ce programme a permis, depuis son démarrage en 2005 jusqu'à ce jour, une augmentation globale significative de la production des Racines et Tubercules de 214 % pour le manioc (passant de 15 tonnes /hectare à 25 tonnes environ), 187 % pour l'igname et 325 % pour la pomme de terre (Rapport PNDRT, 2010). Toutefois les problématiques de l'organisation des acteurs, du faible niveau de transformation et de l'inorganisation des marchés restent à régler pour permettre un impact au niveau des ménages grâce à un meilleur partage de la valeur ajoutée générée et une réduction des coûts de transaction.

D. La Politique Agricole-Nouveaux Défis- et la Stratégie de Développement du Secteur Rural (depuis 1999)

Les nouveaux défis à relever portent sur :

- ✓ la consolidation du secteur agricole comme moteur du développement économique et social du pays.
- ✓ la promotion de l'organisation professionnelle et interprofessionnelle des différents opérateurs économiques qui doivent constituer les principaux acteurs du développement de l'agriculture.
- ✓ l'amélioration de la sécurité alimentaire des populations grâce à l'augmentation des productions et de l'ensemble des revenus.

Pratiquement, les options stratégiques sont les suivantes :

- La modernisation des exploitations agricoles pour améliorer l'accès aux intrants, au foncier, aux techniques plus performantes et au financement ;
- L'augmentation des revenus agricoles par l'amélioration de la productivité et le développement des opportunités commerciales pour assurer la compétitivité des produits agricoles nationaux et contenir l'inflation des prix à la consommation des produits alimentaires.
- Le renforcement de la sécurité alimentaire dans les zones à forte densité démographique et à écologie fragile dans le cadre de programmes de développement intégrés.
- La promotion de l'utilisation rationnelle et durable des ressources naturelles, tout en assurant la compatibilité entre les diverses contraintes sociales, économiques, techniques et écologiques.

- La définition et la mise en place d'un cadre incitatif spécifique pour les petites et moyennes entreprises agricoles de production et de transformation afin d'accroître la mobilisation de l'investissement privé national dans un secteur de production moderne, compétitif et créateur d'emplois.
- La consolidation de l'organisation et le développement des filières de production orientées vers l'exportation et la transformation industrielle en raison de l'importance de leur poids social et économique dans les diverses régions du pays, et en particulier l'achèvement à court terme de la restructuration du capital des entreprises agro-industrielles en cours de réhabilitation.
- Le développement de l'accès aux marchés régionaux et sous-régionaux qui présentent des opportunités de débouchés importants pour une large gamme de produits nationaux.
- La consolidation des organisations professionnelles et interprofessionnelles afin de développer un nouveau partenariat dans la gestion du secteur.
- L'achèvement du désengagement des services publics des activités pouvant relever du domaine concurrentiel et l'adaptation de leur fonctionnement aux nouveaux objectifs de la politique agricole et aux missions essentielles qui leur reviennent.
- La consolidation de l'État de Droit dans le domaine commercial et financier, en poursuivant les réformes engagées et en renforçant leur application, et en assurant une gestion souple et efficace des procédures afin de créer un cadre plus favorable au développement des investissements nationaux et étrangers dans le secteur agricole.
- L'orientation en priorité des investissements publics vers l'appui aux dynamiques de production autonomes existantes afin d'accroître leur efficacité et leurs effets induits, et vers les actions structurantes comme la consolidation des organisations paysannes, le développement des systèmes micro financiers, la réhabilitation des pistes rurales et la gestion participative des infrastructures socio-économiques de base.

Les enquêtes réalisées en 2000 auprès des agriculteurs dans la perspective de l'élaboration de la stratégie de développement du secteur rural, ont classé la libéralisation des filières au premier rang des causes de leurs difficultés. Les effets négatifs dénoncés sont :

- ✓ L'absence d'encadrement des producteurs,
- ✓ La hausse des prix des intrants,
- ✓ La chute des prix d'achat payés aux producteurs, et
- ✓ L'absence de financement.

En 2003, le Gouvernement du Cameroun a élaboré un document de stratégie de Développement du secteur rural. Ainsi, les politiques agricoles en cours visent principalement l'atteinte des objectifs de production définis dans le document de stratégie de développement du secteur rural et présentés dans le tableau 3 ci-après :

L'intervention affichée de l'État est organisée autour de sept axes stratégiques à savoir :

- ✓ Développer durablement les productions et l'offre des produits agricoles ;
- ✓ Gérer durablement les ressources naturelles ;
- ✓ Promouvoir le développement local et communautaire ;
- ✓ Développer les mécanismes de financement adaptés ;
- ✓ Développer l'emploi et la formation professionnelle agricole ;
- ✓ Gérer les risques d'insécurité alimentaire ;
- ✓ Développer le cadre institutionnel.

Ce document de stratégie est actuellement en cours de révision pour être en cohérence avec le Document de stratégie pour la croissance et l'emploi, qui est le cadre national du développement économique et social. Il reste néanmoins la base d'analyse la plus pertinente pour apprécier les actions menées par l'État et leur contribution pour lever les contraintes les plus fortes du secteur agricole au rang desquels figurent la capitalisation, l'accès aux moyens de production et l'écoulement des produits à des prix rémunérateurs.

Tableau 3. Objectifs de production agricole du Cameroun à l'horizon 2015

	Production (en milliers de t)				Croissance annuelle (en%)		
	Obs 2001	Est. 2005	Proj. 2010	Proj. 2015	2001/2005	2005/2010	2010/2015
Céréales	1 341	1 686	2 345	3 294	5.9	6.8	7.0
R & T	3 517	3 836	4 916	6 319	2.2	5.1	5.2
Légumineuses	263	300	402	538	3.4	6.0	6.0
Oléagineux	209	239	321	430	3.4	6.1	6.0
Légumes	1 278	1 405	1 837	2 400	2.4	5.5	5.5
Fruits	2 019	2 282	3 067	4 076	3.1	6.1	5.9
Huile de palme	140	177	248	350	6.1	7.0	7.1
Cacao	123	140	188	280	3.3	6.1	8.3
Café arabica	10	10	13	15	0.0	5.4	2.9
Café Robusta	50	50	72	93	0.0	7.6	5.3
Coton	220	270	330	400	5.3	4.1	4.0

Source : Stratégie de développement du secteur rural (SDSR) du Cameroun.

3.2 Caractéristiques du secteur agricole camerounais et enjeux spécifiques pour les mesures de soutien aux produits agricoles de base

A. Une production agricole vivrière en déphasage avec le rythme de croissance démographique

Après avoir atteint un pic de 5,9 % en 2007, le taux de croissance du secteur primaire est retombé à 2,7 % en 2009. Le taux de croissance de la population (3,4 %) est supérieur au taux de croissance de la production vivrière (2,8 %). Suite à la crise alimentaire qui a été à la base des émeutes de février 2008, l'État a proposé un plan d'urgence pour booster la production agricole des produits de consommation courante à savoir : le maïs, le riz, le manioc, la pomme de terre, le palmier à huile, le bananier plantain. Les mesures d'accompagnement ont porté sur la mise à la disposition des agriculteurs de semences et de plants de qualité, l'appui à la commercialisation des productions, la construction de magasins de stockage et de conservation.

En 2009, le sous-secteur agricole représentait environ 75,6 % du secteur primaire dont 68,8 % pour l'agriculture vivrière et 6,8 % pour les cultures d'exportation. Le marché des produits vivriers continue cependant d'enregistrer des tensions sur les prix. L'indice des prix des produits vivriers a connu une hausse de 13,6 % environ en 2009 contre 6,3 % en 2008. Cette situation est due au coût élevé du transport (mauvais état des routes) et à la pression exercée par la demande des pays voisins (Gabon, RCA, Guinée Équatoriale).

Le Cameroun reste toutefois dépendant des importations de maïs avec 427 288 tonnes en 2009 contre 470 947 tonnes en 2007 et 429 864 tonnes en 2006, représentant une enveloppe globale de 87 milliards de FCFA. En dehors du manioc, de la banane plantain et du maïs, dont les quantités produites ont augmenté significativement depuis 2005, suite à la mise en place des programmes spécifiques d'appui, les volumes des principaux produits vivriers sont restés quasi stagnants alors que la population actuelle d'environ 19 millions d'habitants croît fortement⁶

⁶ Le taux de croissance en 2010 est de 2,6 %.

Tableau 4. Évolution de la production des principaux produits vivriers de base (tonnes)

Années	Banane douce	Banane Plantain	Manioc	Macabo / Taro	Igname	Arachide	Riz	Sorgho	Mais	Pomme de terre
1991/1992	622.235	958.641	1.611.911	747.228	120.417	121.117	16.972	350.000	516.224	37.416
1992/1993	634.520	1.035.427	1.675.223	547.642	116.000	102.070	16.786	408.681	507.687	44.502
1993/1994	642.330	1.120.351	1.648.338	431.315	108.315	99.346	24.516	281.337	618.000	38.114
1994/1995	651.285	1.211.158	1.760.800	735.228	120.230	117.613	24.508	325.350	750.000	41.327
1995/1996	651.285	1.250.200	1.780.500	760.000	120.230	117.613	24.500	350.000	750.000	35.000
1996/1997	640.331	1.115.155	1.689.354	642.283	117.038		21.456	343.074	628.382	39271.8
1997/1998	512.265	892.124	1.773.822	513.826	122.890		22.643	240.152	502.706	49089.8
1998/1999	729.514	1.331.813	2.814.661	540.888	393.567	210.503	73.288	270.253	854.577	220.542
1999/2000		1.780.783	1.894.132	1.038.673	261.650	184.361	67.470	331.574	584.999	126.090
2000/2001	645746	1.199.820	1.960.503	1.056.294	268.387	203.587	42.065	511.780	813.461	133.407
2001/2002	692886	1.237.014	2.003.634	1.079.533	274.292	210.712	44.546	541.975	861.456	136.342
2002/2003	743466	1.275.362	2.047.714	1.103.282	280.326	218.087	47.175	573.951	912.281	139.341
2003/2004	797739	1.314.898	2.092.763	1.127.555	286.494	225.720	49.958	607.814	966.106	142.407
2004/2005	929950	2.012.548	2.393.801	1.352.693	343.270	346.448	58.369	828.832	1.050.396	133.811
2005/2006	969967	2.175.434	2.652.176	1.375.386	366.808	414.046	64.525	917.107	1.249.489	142.118
2006/2007	1024004	2.338.036	2.767.455	1.428.568	383.212	449.123	68.267	976.222	1.322.160	143.568
2007/2008	1078041	2.500.639	2.882.734	1.481.750	399.615	484.199	72.009	1.006.478	1.394.832	145.018

Source : Agristat MINADER, 2009.

Au Cameroun, les politiques de soutien concernent essentiellement les mesures inscrites dans la boîte verte de l'OMC à savoir :

- ✓ Les subventions à l'achat d'intrants ou à l'investissement pour les petits agriculteurs à faible revenu.
- ✓ Les subventions de crédit à l'agriculture (bonification de crédits) ;
- ✓ Le financement d'infrastructures collectives (irrigation, drainage, stockage) ;
- ✓ Le financement de la vulgarisation et de la formation agricole ;
- ✓ Le financement de la recherche ;
- ✓ Le financement des services de protection des végétaux ;
- ✓ La définition des normes et réglementations ;
- ✓ La constitution de stocks de sécurité alimentaire (Office céréalier etc.) ;

Concernant les importations de céréales, le Cameroun reste aujourd'hui très dépendant de la farine de blé qui bénéficie de taux préférentiels des tarifs douaniers et de la pression de puissants lobbies du secteur de la minoterie. Les importations de maïs se trouvent dans la même situation, ce qui affecte certainement la compétitivité du maïs produit localement. Des études ont été menées récemment sur

la possibilité de mettre en place une politique visant à incorporer les farines de patate ou de manioc (5 à 10 %) dans la fabrication du pain. Les résultats préliminaires font état de la résistance des minoteries qui évoquent entre autres (i) le manque d'assurance sur la régularité des approvisionnements et (ii) la nécessité de subventionner les nouveaux investissements en équipement qu'il faudrait mettre en place.

Certains produits maraîchers comme la tomate et les produits de substitution comme l'huile de soja par rapport à l'huile de palme font également face à la concurrence des importations.

De manière générale, malgré la mise en œuvre de politiques visant à diminuer les droits de douane sur les matières premières et les intrants, on remarque que certains coûts de transaction (transport et distribution notamment) ne permettent pas aux producteurs agricoles de tirer un revenu suffisant sur leurs produits.

C. Un environnement de production encore peu incitatif

Une analyse rapide de la mise en œuvre de la nouvelle politique agricole au Cameroun montre que le secteur des produits agricoles de base reste encore très fragile et peu incitatif. Les récentes émeutes de la faim qui ont eu lieu en 2008 sont assez révélatrices de la situation. Certaines contraintes sont récurrentes et portent sur :

1. La faible productivité des facteurs de production (le travail et le capital surtout) sur lesquels repose le développement de l'agriculture. La production des cultures vivrières en dehors des produits maraîchers se caractérise par des systèmes traditionnels extensifs ou semi extensifs utilisant peu ou pas d'intrants, couplés à une main d'œuvre vieillissante et rémunérant peu les facteurs de production.
2. L'absence d'une structure spécialisée de financement des investissements des activités agricoles (banque agricole) et l'insuffisance de l'appui de l'État en direction du secteur privé agricole pour la prise en main du développement agricole. Le secteur privé considère généralement que l'agriculture peut offrir des opportunités d'affaires mais les promoteurs intéressés font face à un manque de structure de conseil spécialisé et crédible, capable de les conseiller et de les accompagner dans l'élaboration de leur projet et la mise en œuvre de leur plan d'affaires (conseil technique, sécurisation sur le foncier, recherche du financement et maîtrise des risques etc.). Dans le cadre du nouvel organigramme du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural en place depuis 2005, il a été créé une sous-Direction en charge des petites et moyennes exploitations agricoles et une autre sous-direction chargée de la promotion des entreprises privées. Le fonctionnement classique et administratif de ces structures, couplé au manque de moyens financiers et humains spécialisé et qualifiés, ne leur permet pas d'apporter le conseil et l'accompagnement dont a besoin le secteur privé. Le capital représente toutefois une contrainte majeure au développement de la production agricole. L'essentiel de la production des produits vivriers (environ 90 %) est assuré par de petites exploitations paysannes très faiblement capitalisées. Les conditions d'accès au crédit pour ces producteurs sont presque impossibles à satisfaire. Les établissements de micro finance présentés parfois comme la solution au crédit de proximité, imposent des conditions hors de portée des petits producteurs.
3. La quasi absence d'infrastructure de transport, de stockage, de transformation et de commercialisation, qui a pour conséquence un déséquilibre dans la répartition de la valeur ajoutée générée au détriment des producteurs.
4. Le développement d'organisations de producteurs peu intégrées dans les filières malgré la volonté de l'État de promouvoir des relations « d'un type nouveau » entre l'administration et les paysans en « responsabilisant » les planteurs à travers le renforcement du mouvement coopératif.
5. L'existence d'une multitude de projets et de programmes dont les actions sont parfois peu ou pas coordonnées. Au-delà des indications faites dans les documents de politiques publiques (Document de Stratégie de Croissance et de l'Emploi (DSCE) et Document de Stratégie de Développement du Secteur Rural (DSDSR)), le pilotage de l'action concertée des partenaires au développement est peu conséquent. On assiste à la dispersion (saupoudrage) et à la duplication des interventions, conséquence de l'insuffisante concertation entre les administrations impliquées dans la mise en œuvre des programmes et projets, de l'incapacité des décideurs

à contenir les pressions politiques (gestion de la couverture territoriale) et de la volonté des partenaires au développement à projeter leur propre image. Ainsi, dans la plupart des cas, les stratégies de subvention de certains facteurs de production (engrais, plants, pesticides) ne sont pas toujours intégrées dans une dimension de développement et de pérennisation des moyens mis en place. Ceci pose le problème de suivi des résultats de développement des interventions et de leur durabilité (appropriation par les bénéficiaires).

6. L'inexistence d'un cadre global de gestion de l'ensemble des interventions de manière à capitaliser sur les acquis et à rendre compte des progrès réalisés par filière. Un travail est en cours en vue de la mise en place d'un programme sectoriel ⁷ qui se propose d'être le cadre de programmation et de suivi-évaluation de la stratégie sectorielle.

Tableau 5. Programmes et projets du MINADER impliqués dans l'aide apportée aux chaînes alimentaires

Nom du projet/programme	Axes d'intervention	Zones d'intervention	Autres observation
<p>1. Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole (PNVRA)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisations des producteurs de base • Associations socioprofessionnelles de producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration du dispositif de conseil technique aux producteurs • Valorisation des potentialités et des productions des exploitations agricoles • Gestion conservatoire des ressources naturelles et préservation de l'environnement 	Territoire national	Initialement financé par la banque mondiale et le FIDA, le programme est actuellement financé sur ressource internes (BIP et PPTE).
<p>2. Programme d'Amélioration de la Compétitivité des Exploitations Familiales Agropastorales (ACEFA)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <p>Les EFA membres des groupements de producteurs, les groupements de producteurs et les organisations professionnelles agricoles de deuxième et troisième niveaux (union des GIC, Coopératives et Unions des Coopératives)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités des organisations professionnelles de deuxième et troisième niveaux afin d'améliorer les services rendus aux EFA. • Financement des projets productifs des producteurs et de leurs groupements pour accroître la capacité des exploitations familiales. • Mise en place d'un dispositif d'appui conseil cogéré par l'État et la profession. 	Régions du Nord, de l'Adamaoua, du Sud, du Sud-Ouest et de l'Ouest.	Programme en cours et financé par l'AFD / ressources C2D
<p>3. Projet de Développement Participatif et Décentralisé du Grassfield (GP-DERUDEP)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <p>Petits exploitants agricoles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Développement agricole • Renforcement des capacités des services décentralisés du MINADER, des municipalités et des organisations socioprofessionnelles agricoles en matière de développement communautaire • Appui à la réhabilitation des routes rurales 	Région du Nord-Ouest	Projet financé par la BAD ; en cours d'exécution.
<p>4. Projet de Développement Rural de la Région du Mont Mbappit</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <p>Populations rurales /agriculteurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Infrastructures agricoles et rurales • Animation/Sensibilisation, formation des bénéficiaires et appui à la vulgarisation agricole • Acquisition d'intrants et équipements agricoles ; • Gestion et suivi/évaluation du projet. 	Département du Noun, Région de l'Ouest	Financé par la Banque Islamique de développement.
<p>5. Rumpi Area Participatory Development Project.</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <p>Populations rurales de la région du Sud ouest</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités des acteurs ; • Amélioration de la production et de la productivité agricole ; • Amélioration de l'accès au marché et appui aux initiatives locales de développement ; 	Régions du Sud Ouest	Projet sur financement de la BAD

⁷ Programme Sectoriel Agriculture Élevage (PSAE).

Tableau 5. Programmes et projets du MINADER impliqués dans l'aide apportée aux chaînes alimentaires (Suite)

Nom du projet/programme	Axes d'intervention	Zones d'intervention	Autres observation
<p>6. Programme de Relance de la Filière Plantain (PRFP)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producteurs de plantains individuels ou organisés en GIC ; • Pépiniéristes spécialisés en production de plants de bananiers plantains, individuels ou organisés en GIC ; • Petits transformateurs artisanaux de plantain ; • Petits commerçants de plantain. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comblent le déficit de banane plantain au niveau national et sous-régional • Mise en place d'un réseau de pépiniéristes professionnels ; • Appui aux agriculteurs intéressés par la création d'une plantation de 0,5 à 1 ha. 	Adamaoua et les 7 régions méridionales du Cameroun	Financement PPTTE en cours.
<p>7. Programme National de Sécurité Alimentaire (PNSA)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Petits exploitants agricoles et leurs organisations • Collectivités territoriales décentralisées • ONG partenaires. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valorisation des ressources naturelles de base • Intensification des cultures • Diversification des systèmes de production ; • Transformation et commercialisation des produits • Nutrition ; • Dispositif de veille, d'alerte et de réponse aux crises. 	Territoire national	Financement initial FAO et BIP MINADER
<p>8. Sous-Programme de Réduction de la Pauvreté à la Base (SPRPB)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <p>Petits exploitants agricoles et leurs organisations.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formation à l'élaboration des projets ; • Appui financier à la mise en oeuvre des microprojets éligibles des bénéficiaires ; • Formation des organisations des producteurs à la gestion des projets 	Territoire national	PNUD
<p>9. Programme National d'Appui à la Filière Maïs (PNAFM)</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Petits producteurs de maïs et leurs organisations ; • Multiplicateurs de semences de maïs de variétés améliorées ; • Moyennes et grandes exploitations de maïs, mais exclusivement en termes d'équipement (appui à la mécanisation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation des multiplicateurs de semences de variétés améliorées ; • Appui aux microprojets des producteurs et renforcement des capacités des producteurs ; • Structuration et organisation des acteurs de la filière (chercheurs, multiplicateurs de semence, conditionneurs de semence, producteurs de maïs, fournisseurs d'intrants, commerçants, transporteurs, etc..). 	Territoire national	Projet sur financement PPTTE en cours
<p>10. Programme de développement des racines et tubercules.</p> <p>Cibles / bénéficiaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agriculteurs ; • Organisations paysannes ; 	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités des producteurs de racines et de tubercules; • Amélioration de l'accès des organisations de producteurs aux circuits locaux, nationaux et sous régionaux de commercialisation des racines et des tubercules; • Amélioration durable de l'accès des transformateurs à des technologies appropriées post-récolte et de transformation. • Contribution à l'intensification durable de la production de racines et de tubercules par l'utilisation des technologies améliorées. 	Extrême-nord, Adamaoua, et les 7 régions méridionales.	Projet en cours sur financement FIDA

3.3 Actions spécifiques menées par l'État en soutien aux filières vivrières au Cameroun

A. Actions de l'État sur le développement des productions et de l'offre de produits agricoles

Les principales actions de l'État ont consisté en :

- (i) la mise en place et la poursuite des projets et programmes de soutien aux filières stratégiques ;
- (ii) la signature des conventions avec les opérateurs nationaux et étrangers pour l'intensification des cultures stratégiques ;
- (iii) l'amélioration de la promotion des produits et la mise en place d'incitations par le biais de l'organisation de mini-comices et de foires agricoles à l'échelle régionale et nationale ;
- (iv) l'appui à la modernisation de la production par le développement de la mécanisation ;
- (v) la réhabilitation des fermes semencières nationales ;
- (vi) l'engagement sur instruction du Chef de l'État d'une réforme foncière pour assurer la disponibilité des terres en vue du développement d'une agriculture de seconde génération.

Les programmes de soutien aux filières stratégiques ont commencé avec le Programme National de Développement des Racines et Tubercules financé par le FIDA, auquel se sont ajoutés les projets financés sur ressources PPTTE. Ces instruments qui envisageaient tous d'abord la filière de manière intégrée ont surtout eu des résultats en termes de production. Les actions de ces programmes ont été complétées par des programmes transversaux et/ou des programmes régionaux et participatifs. Toutefois, l'évaluation faite à l'occasion du comice national organisé à Ebolowa du 17 au 22 janvier 2011 reste mitigée.

La réhabilitation des fermes semencières a été entreprise dans le cadre du programme « aide d'urgence », mis en place à partir de 2008 suite aux émeutes de la faim pour assurer la production des cultures sensibles (riz, maïs, bananier plantain et manioc). Une enveloppe financière de 5 milliards de francs a été consentie à cet effet. Ce programme a permis d'équiper les producteurs des filières indiquées en intrants agricoles (semences et plants, engrais, produits phytosanitaires) et en matériels agricoles, de promouvoir la consommation par l'organisation de foires régionales où le transport des producteurs et de leurs produits sont subventionnés par l'État pour permettre l'approvisionnement des grandes villes pendant les fêtes de fin d'année en vivres, et de réaliser la réhabilitation des fermes proprement dites. Le programme de réhabilitation prévoyait la réfection des bâtiments et équipements productifs, la sécurisation des terres et la relance de la production semencière dans les fermes concernées. Actuellement, 38 fermes ont été recensées et 10 d'entre elles ont été réhabilitées et sont à nouveau productives.

Certaines filières affichent des déficits trop importants obligeant le pays à recourir aux importations. C'est le cas des filières riz et maïs pour lesquelles l'État a opté pour la signature de conventions qui sont des accords-cadres accordant des facilités aux investisseurs privés, nationaux ou étrangers, pour assurer une production intensive dans les filières concernées pour réduire leurs déficits. Une convention a été signée avec des investisseurs chinois pour la production du riz sur près de 6 000 ha à Nanga-Eboko, une convention analogue a été signée avec des italiens pour une concession sur 2 000 ha dans la région du Nord. Deux investisseurs nationaux ont été installés dans la région de l'Adamaoua pour exploiter chacun 1 000 ha de maïs.

L'État entreprend actuellement une importante réforme foncière, avec pour ambition d'assurer la disponibilité en terre pour les grandes exploitations agricoles (agriculture de seconde génération), qui a été retenue comme option dans le DSCE. Cette option implique une nécessaire modernisation de l'outil de production et donc une utilisation accrue de la mécanisation. En matière de mécanisation, l'intervention de l'État se fait par la restructuration du Centre National D'études et d'Expérimentation du Machinisme Agricole (CENEEMA), et l'entrée en production dès cette année de l'usine de montage de tracteurs d'Ebolowa.

La promotion de l'agriculture a été relancée par l'organisation du Comice agropastoral d'Ebolowa qui préfigure le retour des comices comme cadres pérennes de promotion, d'évaluation et de valorisation des activités agropastorales.

B. Action de l'État en matière de développement local et communautaire

L'intervention de l'État se fait désormais dans le cadre de la décentralisation. Pour tenir compte de cette inéluctable option, l'État s'est employé à :

- (i) mettre en place des programmes régionaux et participatifs ;
- (ii) construire des infrastructures de base ;
- (iii) appuyer les initiatives d'autogestion des communautés rurales.

Les programmes qui viennent en appui à la décentralisation (projet GRASSFIELD, RUMPI, PARFAR, PADC), auxquels s'ajoutent les projets de développement rural sur financement de l'UE notamment à l'Est, à l'Extrême nord et dans le Nord-ouest contribuent surtout à la construction d'infrastructures rurales de base à savoir : les magasins de stockage, les points d'eau, les maisons communautaires, les aires de jeu, les périmètres irrigués, les ouvrages de franchissement, les points critiques, les pistes de collecte et les infrastructures éducatives et sanitaires.

Ces programmes appuient également les initiatives d'autogestion des communautés rurales, notamment par l'élaboration des plans de développement locaux, la mise en place des structures de gouvernance locale et la promotion des activités génératrices de revenu au profit des groupes vulnérables et particulièrement des femmes et des jeunes.

C. Action de l'État sur le développement des mécanismes de financement adaptés

Les actions de l'État dans ce domaine ont consisté en :

- (i) l'amélioration des ressources budgétaires des administrations chargées de la production rurale ;
- (ii) la mise en place du Fonds de Développement du Cacao et du Café (FODECC) pour le financement des filières café et cacao ;
- (iii) la création prochaine sur instruction du Chef de l'État d'une banque agricole et d'une banque des PME sur financement public ;
- (iv) la prise en compte de la contrainte financière dans la mise en œuvre des activités des différents projets et programmes ;
- (v) la mise en place avec l'appui du FIDA d'un nouveau projet d'appui à la microfinance rurale.

En matière de financement, il a été noté une reconsidération de l'intérêt accordé par les pouvoirs publics à l'agriculture. Depuis 2007, on note une augmentation sensible du budget du Ministère chargé de l'agriculture, comme le montre le tableau 6 qui suit :

Tableau 6. Évolution du budget du MINADER de 2007 à 2011

Année	Montant en millions de FCFA
2007	40 129
2008	45 930
2009	55 251
2010	60 342
2011	72 000

Source: DRFP-MINADER

Ces ressources financières additionnelles affectées aux administrations rurales ont permis de subventionner les principales filières. Dans ce cadre, des aides ont été octroyées aux organismes sous tutelle tels que le SEMRY, l'UNVDA, la SODECOTON, la SODECAO, la MIDENO, la SOWEDA, l'UCCAO, le NWCA pour soutenir les productions dans leurs domaines et territoires respectifs. L'État accorde en outre des subventions aux petits producteurs organisés en GIC pour assurer le développement de leurs activités

L'intérêt nouveau pour l'agriculture peut également être confirmé par le retour des principaux bailleurs de fonds à savoir : la Banque Mondiale (financement du PACA à hauteur de près de 30 milliards de FCFA), l'Union Européenne, l'AFD par le biais des Contrat de Désendettement et de Développement (C2D), où l'agriculture est retenue comme secteur de concentration du deuxième C2D. On relève également l'intervention significative du FIDA, de la BAD et de nombreux autres bailleurs de fonds.

Le financement étant considéré comme une contrainte majeure, la plupart des projets en tiennent compte en offrant des soutiens financiers sous forme d'équipements, d'intrants, de petits matériels et/ou de financements directs de microprojets et/ou microréalisations.

D. Actions de l'État sur le développement de l'emploi et la formation professionnelle

L'État a pris en compte le capital humain dans le développement de la production agricole. Si la formation des cadres incombe aux universités, l'émergence des métiers ruraux, nécessaire au développement de l'emploi, ne pouvait se faire sans la rénovation du dispositif de formation agricole. À cet effet, l'État a :

- (i) mis en place dans le cadre du C2D le Programme d'appui à la formation professionnelle (AFOP) dont la finalité est la rénovation du dispositif de formation agricole et professionnelle ;
- (ii) pris des initiatives en faveur de l'installation des jeunes agriculteurs.

La rénovation du dispositif de formation agricole et professionnelle consiste, d'une part dans la formation et/ou le recyclage des formateurs, la mise en place des programmes de formation et des référentiels de métiers, et d'autre part dans la réhabilitation et la construction des infrastructures de formation agricole et professionnelle et l'aide à l'insertion des apprenants et diplômés.

E. Action de l'État en matière de gestion durable des ressources naturelles

Les principales actions de l'État ont porté sur :

- (i) la mise en place d'un programme de conservation des sols dans les zones cotonnières ;
- (ii) la prise en compte de l'environnement dans le développement des productions ;
- (iii) le renforcement de l'homologation des pesticides à usage agricole et le contrôle phytosanitaire ;
- (iv) la prochaine mise en place d'un laboratoire d'analyse et de diagnostic.

Le projet ESA (Eau-Sol-Arbre) financé par le C2D intervient dans la zone cotonnière où le problème de la dégradation des sols s'est posé avec acuité. De manière générale, l'État encourage l'abandon de la culture itinérante sur brulis (avec assolement triennal) dont la période de conservation du sol est de trois ans, au profit de la culture intensive avec un horizon de conservation de dix ans. Certaines agro-industries (SOSUCAM), confrontées à la baisse des rendements réfléchissent déjà sur les techniques d'agriculture durable susceptibles d'assurer une conservation des sols pendant 25 ans.

La législation prévoit désormais que la mise en place des grands projets doit être précédée d'une étude d'impact environnemental. L'homologation des pesticides évite l'utilisation des pesticides à forts résidus, ce qui est favorable dans la perspective de l'avènement des APE où le contrôle de la qualité devient d'un grand intérêt.

F. Action sur les risques d'insécurité alimentaire

L'intervention de l'État en matière de gestion des risques d'insécurité alimentaire a principalement porté sur les actions ci-après :

- (i) extension de l'office céréalier sur toute l'étendue du territoire ;
- (ii) mise en place d'une structure pour assurer les approvisionnements en produits de grande consommation (MIRAP ou Bureau de régulation des produits de consommation) ;
- (iii) relance du programme national de sécurité alimentaire ;
- (iv) intensification de la lutte contre les grands fléaux des vivriers.

L'office céréalier qui, au départ, se limitait aux parties septentrionales du pays, a construit de grands magasins où étaient conservés des produits achetés pour ravitailler les populations dans les périodes de soudure. Par la suite, les activités de l'office ont évolué pour prendre en compte la construction des greniers villageois pour aider les villageois à gérer eux-mêmes leurs stocks et à être moins dépendants de l'aide alimentaire. Cette initiative, dont les résultats ont été positifs dans la partie septentrionale, devra donc s'étendre dans la partie méridionale du pays.

L'insécurité alimentaire et, plus généralement, la question des approvisionnements, surtout des grands centres urbains, sont désormais des menaces à la paix civile qu'il faut considérer depuis les émeutes de la faim de 2008, dont les dégâts matériels et humains ont été très importants. C'est pourquoi le Président de la République a créé la MIRAP pour assurer l'approvisionnement en produits de grande consommation. La vocation de cette structure est d'offrir des débouchés à la production domestique, notamment à la production agricole, en achetant les produits, voire, en cas de déficit de production, en recourant à l'importation. Cette structure pourrait permettre le contrôle du déséquilibre entre la production et la consommation domestiques.

La relance du programme national de sécurité alimentaire est une initiative forte de l'État concourant à gérer les risques d'insécurité alimentaire. Ce programme après une phase pilote développée dans quatre régions doit s'étendre sur l'ensemble du territoire avec une participation financière importante de l'État (50 % du budget du programme). L'ambition du programme est de couvrir les zones présentant un risque d'insécurité alimentaire.

G. Action en faveur du développement du cadre institutionnel

L'intervention de l'État s'est faite par le biais de :

- (i) la mise en place du programme AMO (Appui à la Maîtrise d'Ouvrage) ;
- (ii) l'appui au dialogue public-privé par la mise en place des cadres de concertation et la restructuration de la Chambre d'Agriculture, des Pêches, de l'Élevage et des Forêts (CAPEF) ;
- (iii) la promotion de la bonne gouvernance par l'avènement de la transparence et la culture des résultats.

Le programme AMO a renforcé les administrations impliquées dans la chaîne PPBS (Planification–Programmation–Budgétisation–Suivi). Cet appui se faisait par le biais d'un instrument appelé fiche technique contractualisée (FTC) où l'administration concernée établissait un programme annuel avec des objectifs et des résultats précis, indiquant les modalités d'intervention, les bénéficiaires, le chronogramme de mise en œuvre, les coûts et les délais de réalisation. Ainsi, les administrations du secteur rural ont été fortement équipées en moyens de locomotion, en matériels informatiques et de bureautique, et en autres équipements, et un appui important au développement de leurs activités a été apporté.

L'appui du programme a également porté sur la rénovation du dispositif de statistiques pour permettre une collecte régulière de l'information statistique pour que les prévisions sur le secteur agricole se fassent sur des données fiables. Un autre aspect du programme porte sur l'aide aux services décentralisés (délégations régionales à travers un programme d'amélioration des services, élaboré, soumis et validé avant financement par le programme AMO.

L'État a également encouragé le dialogue public-privé par l'aide à la mise en place de cadres de concertation État–Organisations paysannes. La restructuration de la CAPEF a été finalisée et son bureau complètement installé. Les instruments du dialogue avec l'État semblent donc être prêts à fonctionner.

4. Conclusion

Le constat que l'on peut faire actuellement est que l'État a exprimé clairement sa volonté de soutenir les filières de base par la mise en place d'un certain nombre d'initiatives supposées booster la production, ce qui est louable. Cependant le ciblage des interventions par filière et bassin est peu ou pas respecté et on assiste généralement à du saupoudrage destiné à contenter les acteurs politiques.

Les approches mises en place ne prennent pas en compte de manière holistique l'ensemble des fonctions des filières visées dans une logique de « chaîne de valeur » de manière à apporter des solutions et un accompagnement pratique aux acteurs dans le cadre de l'exercice des différents métiers, de l'organisation et de la professionnalisation des filières.

La chaîne transformation-commercialisation demeure dans ce cadre la moins maîtrisée et la plupart des projets et programmes d'intervention n'ont pas réussi à développer une expertise dans ce domaine pour fournir l'accompagnement souhaité par les acteurs.

L'accès au financement demeure une contrainte forte pour la mise en place des investissements productifs. La pratique actuelle consiste simplement à encourager les établissements de micro-finance à s'engager dans le financement de l'agriculture sans pour autant leur donner les moyens d'action nécessaires et la formation adéquate pour apprécier et suivre les projets de leurs clients.

Face à cette situation, il est normal de penser qu'un long chemin reste à parcourir pour faire des filières vivrières de base de véritables instruments de développement économique, de stabilité sociale et de lutte contre la pauvreté.

4.1 La promotion des cultures vivrières, une nécessité pour le bien-être des populations

Les politiques actuelles en Afrique centrale semblent plus s'orienter vers le développement des produits vivriers du fait de nombreux facteurs parmi lesquels on peut citer :

- ✓ l'urbanisation, qui implique de nourrir une population croissante et dont le pouvoir de revendication peut être considérable (émeutes de la faim) ;
- ✓ la situation de nombreux pays où le secteur primaire, et particulièrement l'agriculture, du fait de la dotation en facteurs de production, constitue l'unique secteur compétitif vis-à-vis de l'extérieur dans un monde globalisé ;
- ✓ la stagnation du commerce international des produits de certaines filières stratégiques impliquant le développement de nouvelles filières ;
- ✓ les difficultés économiques des États caractérisées par une faible croissance, la recrudescence du chômage et la pauvreté, phénomène touchant surtout les zones rurales ;
- ✓ la prise en compte du risque écologique et la nécessité d'assurer une meilleure conservation des ressources naturelles.

Conscients de cette situation, les décideurs publics semblent avoir développé une nouvelle attitude vis-à-vis de l'agriculture en général, et plus particulièrement vis-à-vis de la production vivrière, compte tenu des effets démographiques, écologiques, économiques et politiques qui lui sont liés.

Cette perspective nouvelle, favorable à l'agriculture peut être observée à partir :

- du regain d'intérêt pour le financement de l'agriculture ;
- de la prise en compte de la diversification des cultures comme option stratégique dans la plupart des pays et/ou de la nécessité de promouvoir le développement des cultures vivrières ;
- du développement de la compétitivité des filières en levant notamment les contraintes endogènes et exogènes à la production et à la commercialisation des produits ;
- du développement des activités en aval des filières (conservation, transformation, facilitation de l'accès aux marchés) ;
- de l'amélioration du ciblage par la prise en compte de la chaîne de valeur des filières pour protéger les plus vulnérables ;
- de l'amélioration de l'insertion des filières porteuses sur les marchés aussi bien domestiques que régionaux et internationaux.

4.2 Le regain d'intérêt pour le financement de l'agriculture

Les politiques agricoles ont été longtemps financées par l'aide au développement. Selon l'OCDE, entre 1973 et 2004, l'aide multilatérale reçue par le Cameroun en trente ans s'est élevée à environ 600 milliards de francs CFA. Toutefois, la volatilité de l'aide n'était pas favorable au développement d'actions structurelles porteuses. Deux périodes doivent être considérées : (i) une période interventionniste caractérisée par des dons ou emprunts bilatéraux et multilatéraux conditionnant directement la réussite ou l'échec des projets dans un contexte où l'expertise locale était assez faible, et (ii) une deuxième période qui a commencé dans les années 80 avant la fin des plans quinquennaux, au moment où l'État s'est trouvé en crise, d'où l'approche par projets.

Il faut rappeler que c'est dans ce contexte que les Organismes d'Aide au Développement ont introduit des consultants qui ont élaboré la plupart des politiques anciennes « passe partout », recommandées aux États africains parmi lesquels ceux d'Afrique centrale (PASA, SRP, PSSA etc.).

L'évaluation de ces politiques, qui dans le cadre de l'ajustement structurel ont été mises dans l'optique des OMD, n'a pas donné satisfaction. À la limite, les résultats, bien qu'importants par endroits, se sont avérés globalement décevants. Le financement a alors été identifié comme contrainte majeure du développement de l'agriculture en Afrique. C'est ce qui a amené les chefs d'États Africains à adopter la déclaration de MAPUTO accordant 10 % des ressources budgétaires nationales au développement de l'agriculture.

Dans le cas particulier du Cameroun, on a observé une amélioration significative des ressources budgétaires allouées à l'agriculture et au développement rural. Plus globalement, le cadre de dépenses à moyen terme (CDMT) du DSCE alloue près de 7 % des ressources au développement de l'agriculture contre près de 4 % seulement dans le DSRP.

4.3 Prise en compte de la diversification et développement des cultures vivrières

L'intérêt pour les cultures vivrières s'est accru pour des raisons économiques, sociales et politiques. L'OCDE remarquait en 2006 que la contribution de l'agriculture au PIB au Cameroun avoisinait 20%. Cette donnée structurelle est toujours actuelle et l'étude révèle que la contribution de l'agriculture vivrière est plus forte que celle des cultures de rente. C'est ce qu'illustre le tableau 7 ci-dessous :

Tableau 7. Évolution sectorielle du PIB au Cameroun

	Historique			Estimations		
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB à prix constant	4,5	4,0	4,0	3,7	2,7	3,9
- pétrolier	-4,0	-4,4	-5,0	-9,3	-9,7	6,2
- non pétrolier	5,5	4,9	4,9	4,9	3,6	3,7
secteur primaire	3,7	3,7	3,5	4,4	2,9	3,3
- agricole	3,7	4,7	3,4	4,3	3,4	4,1
vivrier	4,6	5,0	3,5	3,4	3,9	4,2
Produits d'exportation	-2,0	2,8	2,4	10,8	-0,2	3,0
secteur secondaire	1,0	0,8	0,5	-0,2	-1,9	3,1
secteur tertiaire	8,5	7,3	7,4	6,6	5,2	5,2

Source : MINEFI/Direction des Affaires économiques.

L'analyse sur la contribution à la croissance confirme la position privilégiée des cultures vivrières telle que le montre le tableau 8 ci-dessous :

Tableau 8. Contribution sectorielle à la croissance du PIB, 2001-2006

	Historique			Estimations		
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Secteur primaire	0,8	0,7	0,7	0,9	0,6	0,7
Agricole	0,6	0,7	0,5	0,7	0,5	0,6
Vivrier	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	0,6
Produits d'exportation	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1
Secteur secondaire	0,3	0,2	0,2	-0,1	-0,6	0,9
Secteur tertiaire	3,3	2,9	3,1	2,8	2,3	2,3
GDP	4,5	4,0	4,0	3,7	2,7	3,9

Source : MINEFI/Direction des Affaires Économiques

Ce changement de priorité, intégrant désormais les cultures vivrières dans les politiques se traduit par :

- (i) un meilleur affichage de l'intérêt accordé aux cultures vivrières dans les documents de politiques économiques nationales et de politiques sectorielles ;
- (ii) la mise en place de nombreux projets et programmes d'appui aux filières qui apportent des soutiens multiformes aux producteurs pour renforcer leurs capacités et améliorer leurs résultats ;
- (iii) le renforcement de la compétitivité des filières en levant les contraintes exogènes à la production. Ceci passe par la création d'infrastructures de base productives et d'infrastructures de commercialisation, ainsi que le renforcement de l'équipement des producteurs, l'appui à l'organisation et à la structuration ;
- (iv) le désenclavement des bassins de production à travers la mise en place des programmes d'entretien des pistes et des routes rurales, l'aménagement des points critiques pour faciliter l'écoulement des produits vers les centres de consommation. Au niveau de la CEMAC, il faut noter la construction du réseau routier intégrateur qui permet de relier les pays entre eux ;
- (v) dans certains pays, à l'instar du Cameroun, des réformes visant à faciliter l'accès à la terre sont en cours ;
- (vi) le développement de la recherche agronomique intègre désormais des thèmes liés au développement des cultures vivrières et l'État investit énormément dans le soutien aux programmes nationaux de vulgarisation et de conseil agricole.

4.4 Prise en compte de l'ensemble de la filière et soutien aux petits producteurs

La notion de chaîne de valeur est de plus en plus au centre des préoccupations. Cette démarche oriente les programmes d'intervention et permet de mettre l'accent non plus seulement sur la production, mais surtout sur le marché : avant de produire il faut vendre. Ainsi, les préoccupations des politiques s'orientent de plus en plus vers le partage de la valeur ajoutée. Il s'agit en effet de comprendre la formation des prix, d'améliorer l'efficacité des circuits de commercialisation, d'améliorer la qualité du produit, et d'appréhender les problèmes de réglementation des marchés, etc.

Un intérêt particulier est ainsi porté à la compréhension du comportement des opérateurs impliqués dans la chaîne de valeur en analysant l'ensemble de leurs activités. Ceci conduit à délimiter le champ d'intervention des agents pour comprendre leurs comportements et leurs stratégies. Il s'agit d'une approche systémique car l'analyse des interactions entre les agents économiques au sein de la filière et les différentes fonctions qu'ils assurent permet de comprendre le fonctionnement du système. De manière générale, chaque agent économique poursuit ses propres objectifs et développe ses stratégies propres pour satisfaire ses besoins. Le comportement d'un agent peut alors freiner la réalisation des objectifs de certains. C'est lorsque que le système fonctionne parfaitement que chaque acteur peut réaliser ses objectifs.

Pour les petits producteurs impliqués dans les filières vivrières, l'accompagnement doit intégrer les trois fonctions : production, transformation et commercialisation. Les politiques agricoles devraient viser à : (i) lever les blocages auxquels font face les acteurs ; (ii) créer un environnement incitatif et propice au développement de l'initiative privée ; (iii) permettre une saine concurrence entre les acteurs ; (iv) lever les freins au bon fonctionnement du marché et, (v) favoriser un partage équitable de la valeur ajoutée générée. Bref l'État joue dans ce cadre un rôle de régulateur de l'environnement économique et anticipe sur les tendances qui pourraient être préjudiciables à la performance de la filière.

En l'absence de la régulation par l'État, les petits producteurs resteront dans le cercle vicieux de la pauvreté. Ainsi, l'appui à l'organisation professionnelle et interprofessionnelle et le renforcement de leur capacité d'action et de négociation apparaît aujourd'hui comme un axe majeur de l'intervention publique.

4.5 L'amélioration de la commercialisation des produits et l'intégration dans les marchés régionaux et internationaux

L'État accorde un intérêt marqué au développement des échanges. En plus de la facilitation de l'écoulement des produits des zones de production vers les centres de consommation que constituent les zones urbaines, l'État construit des marchés, spécialement dans les zones frontalières.

Les pays d'Afrique, Caraïbes, Pacifique (ACP) en général, et ceux d'Afrique centrale en particulier sont engagés dans deux processus de négociation parallèles d'une importance cruciale pour leurs échanges et leurs politiques agricoles. D'un côté, les négociations multilatérales, sous l'égide de l'OMC, et de l'autre, les négociations bilatérales avec l'Union Européenne (UE) sur les Accords de Partenariat Économique (APE). Ces deux cadres de négociation sont particulièrement importants pour l'agriculture qui représente une part importante de l'économie des pays ACP. Toutefois, la position des pays n'est pas homogène compte tenu de l'importance relative du secteur agricole dans chaque économie, et des spécificités nationales dont il faut tenir compte.

Les enjeux de la négociation multilatérale agricole portent néanmoins en particulier sur les trois piliers de l'Accord sur l'agriculture à savoir : (i) l'amélioration de l'accès au marché par la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires ; (ii) les disciplines concernant l'utilisation de soutiens internes afin que les aides attribuées aux agriculteurs n'entraînent pas d'effet de distorsion sur les marchés ; et (iii) les disciplines relatives aux soutiens à l'exportation. Quant aux enjeux de la négociation des APE, ils portent principalement sur les produits qui peuvent être exclus des APE, sur le calendrier de mise en œuvre, mais aussi sur le volet développement qui est censé distinguer un APE d'un accord de libre-échange (ALE) classique.

La contrainte majeure pour les pays est que ces deux processus ne sont pas faciles à suivre car, d'une part, ils nécessitent des capacités humaines importantes, et d'autre part, les deux processus de négociation interviennent dans un contexte marqué par des changements importants dans les politiques agri-

coles et commerciales de l'UE (réforme de la politique agricole commune - PAC) ainsi que par d'autres processus de négociation bilatéraux ou régionaux impliquant les pays ACP.

L'État devra faire face aux deux grandes problématiques suivantes : (i) l'accès aux marchés des pays du Nord, et de l'UE en particulier; et (ii) la concurrence des importations en provenance des pays du Nord sur les marchés nationaux ainsi que sur les dynamiques d'échanges régionaux. À cet effet, l'enjeu sur le développement quantitatif et qualitatif des productions devient important, compte tenu de la persistance des barrières non tarifaires imposées par les normes diverses en vigueur dans les marchés ciblés. Les États sont désormais forcés d'investir dans la mise en place de laboratoire d'analyse et de diagnostic permettant d'assurer le contrôle de la qualité des produits et d'adopter des mesures strictes en matière d'homologation des pesticides et de leur utilisation compte tenu de la limite maximale de résidu (LMR) tolérée.

5. Bibliographie

- Achancho, V et Bokagne F. (2006), La structuration du milieu professionnel, Colloque national sur l'économie sociale, MINPMEESA, Yaoundé.
- André Monkam (2009). Étude sur les modalités de mise en place d'un mécanisme de financement efficace du Programme Sectoriel Agriculture Élevage (PSAE). MINADER.
- Benoit Daviron et al. (2004). Manuel d'élaboration des Politiques Agricoles. *Construction d'argumentaires pour l'intervention publique en Afrique de l'Ouest et du Centre*. Editions du Gret.
- Bokagne Félix, (2006) ; Évolution et situation actuelle de l'agriculture et de l'élevage. Rapport de synthèse. MINADER – OCDE - Projet « Appui à l'Agriculture Africaine » P3A.,
- FAO, Chambre d'Agriculture, Debazou Y. (2004), Vers un mécanisme national d'action collective des agriculteurs paysans du Cameroun
- Fongang Guillaume, (2009). La concertation Public/Privé dans le secteur agriculture élevage au Cameroun : État des lieux et perspectives. MINADER – MINEPIA – PSAE.
- Herbel, D., Mkouonga, F., Bamou, E., Achancho, V, (2003). Manuel de formation à l'élaboration des politiques agricoles en Afrique. MAISONNEUVE & LAROSE, Paris.
- MINADER –PNDRT (2006) Étude sur l'observatoire des racines et tubercules. Rapport de la première phase.
- MINADER –PNDRT (2006). Report on monographic study of 12 selected markets for the market information system on root and tuber crops under the Douala antenna.
- MINADER –PNDRT (2006). Diagnostic sommaire de la filière des R&T au Cameroun. Rapport Général.
- MINADER – Projet appui à la Professionnalisation des organisations paysannes du Cameroun (APOPC). (2002). Résultats et impacts.
- MINADER – Projet Professionnalisation Agricole et Renforcement Institutionnel (PARI), (2009). Rapport Bilan de fin de projet TCHUIANGA G. (2006), Rapport d'analyse du cadre institutionnel et réglementaire relatif à la structuration des organisations de producteurs en vue de l'institutionnalisation d'un dialogue Public- Privé pour le Développement Rural au Cameroun.
- MINADER, (2009). Rapport d'exécution de la feuille de route.
- MINADER (2004), Étude de l'Évaluation des résultats des résultats et de l'impact du Projet d'Appui au Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricoles (PNVRA).
- MINADER, (2005), Stratégie de Développement du Secteur Rural - volet MINADER, Yaoundé.
- MINFI 2010. Loi des finances 2010. Rapport sur la situation et les perspectives économiques, sociales et financières de la nation, exercice 2009.
- MINADER - Document du Programme d'Appui à la Relance de la filière Plantain.

MINADER. Document du Programme d'Appui à la Relance de la filière maïs.

MINADER - MINEPIA (2009). Document de définition d'un Programme Sectoriel Agriculture Élevage (PSAE).

Norbert Monkam, (2006). Institutionnalisation d'un dialogue public, organisation de producteurs en vue de la définition des politiques publiques dans le secteur agricole. MINADER – OCDE - Projet « Appui à l'Agriculture Africaine » P3A.,

OCDE. Dialogue Public-Privé dans les Pays en Développement : Opportunités, Risques et Préalables, Centre de Développement de l'OCDE.

Pinaud N. (). Élaboration d'un cadre de négociation pour la définition des politiques agricoles (IRAM, CIRAD, SOLAGRAL).

République du Cameroun – FIDA (2010). Document de formulation du projet d'Appui au Développement des Filières Agricoles (PAFDA).

République du Cameroun – Banque Mondiale (2009). Document du projet d'appui à la compétitivité agricole (PACA) ;

République du Cameroun – C2D /AFD (2007). Document de présentation du Programme d'Amélioration de la compétitivité des exploitations familiales agropastorales (ACEFA).

République du Cameroun - FIDA (2003), Rapport de Pré-évaluation du Programme National de Développement des Racines et Tubercules.

République du Cameroun, (2003), Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté.

République du Cameroun, (2006), Stratégie de Développement du Secteur Rural (SDSR), Synthèse du Volet Agriculture et Développement Rural.

République du Cameroun, (1990), Nouvelle Politique Agricole.

République du Cameroun, (2006), Forum National des Organisations Paysannes du Cameroun. Document de Synthèse des propositions paysannes au cours des 58 Réunions départementales organisées dans les 10 Provinces.

République Centrafricaine – Ministère du Développement Rural et de l'agriculture (2010). Fiche synoptique de présentation de l'Agriculture Centrafricaine.

République du Gabon - Ministère de l'agriculture de l'élevage, de la pêche et du développement rural. (2010). L'Analyse des filières agricoles au Gabon : Principales contraintes à l'émergence d'organisations professionnelles agricoles fortes.

République Centrafricaine – Ministère du Développement Rural et de l'Agriculture. (2011). Stratégie de développement rural, de l'agriculture et de la sécurité alimentaire (SDRASA) 2011 – 2015.

République Centrafricaine – Ministère du Développement Rural et de l'Agriculture. (2010). Bâtir une vision dans le Secteur Rural en RCA : une synthèse des Documents de Politique et de Stratégie de Développement dans le Secteur Rural en RCA

Chapitre 5

Effet des politiques alimentaires et agricoles au Mali : Évaluation des dépenses publiques et des mesures incitatives à la production de 2005 à 2010

Alban Mas APARISI¹, Jean BALIÉ¹, Fatoumata DIALLO², Joanna KOMOROWSKA³, Naman KEITA²

¹ Organisation des Nations Unis pour l'alimentation et l'agriculture (FAO); ² Institut de l'économie rurale (IER), ³ L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE).

Table des matières

1. Introduction	163
2. Contexte de la sécurité alimentaire et de l'agriculture au Mali	165
3. Une analyse des dépenses publiques du Mali, en composition et en volume	167
3.1 Tendances générales des dépenses publiques en soutien à l'agriculture au Mali	167
3.2 Composition des dépenses publiques en soutien du secteur agricole et alimentaire au Mali	169
3.3 Rôle de l'aide dans les dépenses publiques liées à l'agriculture au Mali	173
3.4 Principaux messages relatifs aux dépenses publiques	174
4. Analyse des politiques tarifaires : incitations et écarts de développement des marchés dans les principales chaînes de valeur au Mali	177
4.1 Présentation générale de la méthodologie MAFAP	177
4.2 Définition des parcours, collecte et estimation des coûts d'accès et des prix	178
4.3 Réserves et limitations à propos de la méthodologie	180
4.4 Les indicateurs agrégés du MAFAP concernant les mesures incitatives ou dissuasives et les écarts de développement de marché au Mali	180
5. Évaluation de la cohérence de la politique agricole au Mali de 2005 à 2010 : trois études de cas	185
5.1 Cohérence politique dans l'analyse MAFAP	185
5.2 Le cas du riz : des objectifs contradictoires ont pour résultat une incohérence apparente	187
5.3 Le cas du bétail : un manque de support malgré un potentiel élevé dans la chaîne de valeur	190
5.4 Le cas du millet et du sorgho : cohérence à court terme mais incertitude à long terme	191
6. Conclusion	194
7. Bibliographie	195

1. Introduction

Au cours de la dernière décennie, la croissance de l'économie en Afrique a été relativement forte d'une manière générale, avec une augmentation du revenu par tête de près de 5 % en moyenne d'une année à l'autre (MAFAP, 2010). Pourtant le secteur agricole n'a pas évolué aussi favorablement. L'Afrique a été un importateur net de nourriture ; en particulier, les importations nettes de céréales ont augmenté de 50 % entre 1995 et 2007, passant de 30 millions de tonnes à 46 millions de tonnes (MAFAP, 2010). À moins d'effectuer des changements de politique très importants, et de mieux utiliser les ressources, les importations de céréales pourraient augmenter pour atteindre 60 millions de tonnes dans la prochaine décennie (MAFAP, 2010).

Pour atteindre les objectifs de développement spécifique, les gouvernements font usage de politiques pour changer les règles s'appliquant à l'économie dans son ensemble (politiques macro-économiques), ou celles s'appliquant à un secteur particulier de l'économie (politiques sectorielles), de manière à guider et à modifier la conduite et les décisions des agents opérant au sein de cette économie. Une manière de réaliser cela est d'établir un cadre légal (par exemple des normes de qualité des aliments ou de sécurité, ou des droits de propriété), auquel les agents économiques doivent se conformer sous peine de prendre le risque de poursuites légales ou d'amendes. Une autre approche est de réformer les institutions ou de proposer des mesures incitatives ou dissuasives s'appliquant à certains types de comportement, par l'intermédiaire de politiques tarifaires et commerciales, de politiques s'appliquant aux marchés des intrants et des extrants, de politiques sociales (transferts de revenus, filets de sécurité, plans de sécurité sociale) et de politiques financières.

Les dépenses publiques peuvent être utilisées pour mettre à la disposition du secteur alimentaire et agricole des biens et des services, pour aider à la mise en œuvre des politiques gouvernementales et pour faciliter la réalisation des objectifs de développement. Ces dépenses peuvent inclure la fourniture de biens publics par le biais d'investissements publics dans les infrastructures, ou des avantages privés, tels que les subventions ou les transferts de revenus. Les chefs d'états africains se sont engagés par la déclaration de Maputo en 2003, à allouer au moins 10 % de leurs ressources à l'agriculture et à la mise en œuvre de politiques de développement rural dans les cinq années à venir. Cependant, cette approche a mis l'accent sur le montant de l'aide publique affectée à l'agriculture et au développement rural plutôt que sur la répartition adéquate de cette aide, laquelle est fondamentale pour assurer la cohérence et l'efficacité de ces politiques.

Pour s'assurer que les actions gouvernementales sont cohérentes et contribuent de manière appropriée aux objectifs de développement, il est donc essentiel que les autorités soient parfaitement informées des effets sur l'économie des mesures incitatives et dissuasives contenues dans les ensembles de politiques qu'elles mettent en œuvre, et en ce qui concerne la cohérence, de l'efficacité et de l'adéquation de la manière dont elles dépensent leurs ressources publiques.

Parmi les questions principales que les gouvernements doivent prendre en considération on peut citer les suivantes :

- Est-ce que les politiques en place fournissent des mesures incitatives pour la production, le traitement et la commercialisation dans les principales chaînes de valeur du domaine de l'alimentation et l'agriculture ?
- Qui, dans les chaînes de valeur les plus stratégiques, bénéficie des politiques en place ? (Producteurs, transformateurs, intermédiaires, consommateurs ?)
- Quelles politiques devraient être changées de manière à ce que la structure des mesures incitatives dans le secteur alimentaire et agricole soit mieux alignée avec les objectifs du gouvernement ?
- Les fonds publics sont-ils dépensés d'une manière qui traite les principaux problèmes rencontrés par le secteur alimentaire et agricole ? (Par exemple quelle est la manière la plus efficace d'améliorer

le revenu des agriculteurs : une subvention aux intrants ou un investissement dans une route ?)
L'investissement public est-il centré sur les principaux besoins d'investissement ?

- Les mesures incitatives et les dépenses publiques sont-elles cohérentes ou arrive-t-il que, dans certains cas, elles donnent des signaux contradictoires à l'économie, ce qui se traduit par un gaspillage des précieuses ressources publiques ?
- Les ressources publiques sont-elles dépensées efficacement, ou une part excessive de ces dépenses est-elle affectée au paiement de dépenses administratives ?

Avoir des informations pour répondre à ces questions est d'autant plus important que les gouvernements développent, dans beaucoup de pays du monde, de nombreuses politiques à court terme dans le domaine agricole et rural, en réaction à la crise alimentaire de 2008 et à l'actuelle augmentation des prix (voir Maetz *et al.*, 2011).

Le présent rapport s'efforce de fournir quelques réponses sur la cohérence et les effets des politiques agricoles, en prenant l'exemple du Mali, et en s'appuyant sur les premiers résultats du projet MAFAP (Monitoring African Food and Agriculture Policies) de l'Organisation pour l'Alimentation et l'Agriculture des Nations Unies (United Nations Food and Agriculture Organization- FAO). Le projet MAFAP est en cours de mise en œuvre dans dix pays d'Afrique, et travaille avec les institutions nationales pour entreprendre un travail fondé sur une méthodologie innovante qui mesure les effets des politiques alimentaires et agricoles à travers une double approche.

Premièrement, les dépenses publiques sont examinées, en prenant en considération la nature même des activités en cours de mise en œuvre et financées partiellement ou totalement par le budget de l'État. Ceci permet d'avoir une meilleure compréhension de la composition de la dépense publique : les produits recevant une aide, les types d'activités, les bénéficiaires et ainsi de suite.

Deuxièmement, l'analyse MAFAP prend en considération la manière dont le gouvernement propose des mesures incitatives et dissuasives au travers de politiques tarifaires applicables aux différents agents des principales chaînes de valeur. Pour cela, la méthodologie MAFAP implique une comparaison des prix de référence (en général les prix internationaux), avec les prix de gros et les prix au producteur pour déterminer si les acteurs de la chaîne de valeur reçoivent le prix qu'ils devraient obtenir, c'est-à-dire si les prix observés subissent une distorsion du fait des politiques agricoles et rurales.

La combinaison de ces deux approches offre une bonne compréhension des effets réels des politiques agricoles et rurales mises en œuvre par les gouvernements africains. Cela permet aux décideurs et aux intervenants du développement d'évaluer la cohérence de ces politiques et de conclure si les différentes mesures politiques sont mises en œuvre de manière cohérente et si elles atteignent effectivement les objectifs annoncés et/ou désirés du gouvernement.

Ce document présentera les résultats préliminaires de l'analyse MAFAP pour la période 2005 - 2010. Après une brève présentation du contexte alimentaire et agricole au Mali (Partie 1), ce rapport présentera un ensemble complet de résultats de l'analyse MAFAP des dépenses publiques dans le pays (Partie 2). La méthodologie pour l'analyse des mesures incitatives et dissuasives sera ensuite brièvement résumée, et sera suivie des résultats consolidés des mesures incitatives et dissuasives appliquées aux producteurs et aux grossistes pour huit chaînes de valeur clés (millet, sorgho, maïs, riz, coton, bétail, lait de vache et arachide), ainsi que les écarts de développement des marchés (Partie 3). La dernière partie combine les deux approches pour examiner la cohérence de la politique agricole et rurale du Mali, en prenant quatre produits comme exemples : le riz, le bétail, le sorgho et le millet.

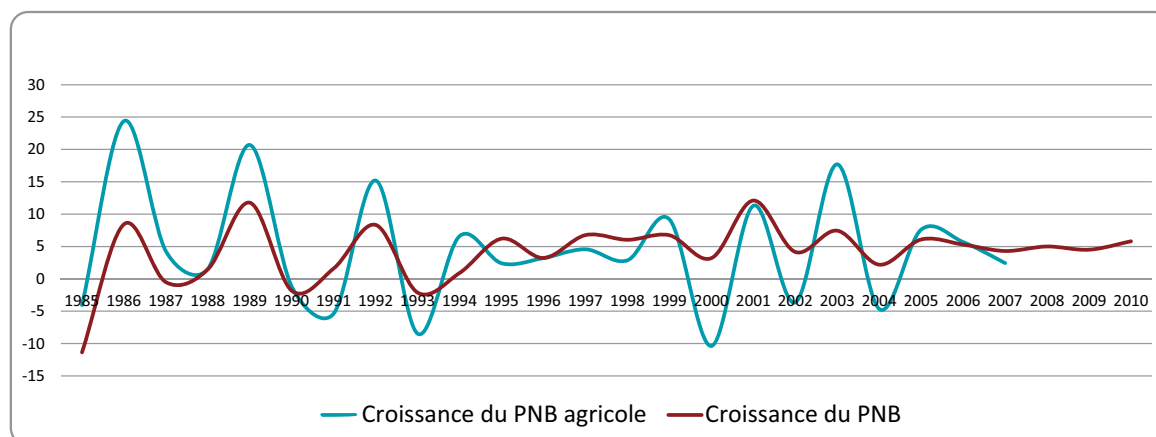
2. Contexte de la sécurité alimentaire et de l'agriculture au Mali

Le secteur agricole malien est composé essentiellement de petites fermes familiales (68 %). Le secteur a cru de 4,9 % en 2010 (World Bank, 2012), et a contribué à hauteur de 37 % au produit national brut (PNB) en 2008. Toutefois, la croissance du secteur agricole est sujette à d'importantes variations annuelles et connaît même des années négatives, avec des différences entre les différents sous-secteurs (voir graphique 1 et tableau 1).

La balance commerciale agricole du Mali a été en déficit depuis 1976, et cette période a été marquée par une croissance continue de la valeur des importations agricoles (sauf en 2003 - 2004 et 2006 - 2007). Les céréales, incluant le riz et le blé, représentent 80 à 95 % de la valeur totale des importations agricoles. Le coton représente 92 à 97 % du total des exportations agricoles, mais sa valeur a diminué de manière continue depuis 2003. Le sous-secteur du coton a longtemps été caractérisé par le fait que la valeur ajoutée a été largement répartie entre les différents acteurs de la chaîne de valeur, ce qui s'est traduit par des effets induits intéressants en termes de génération de revenus. Cependant, il a dû faire face à une crise prolongée.

D'autres sous-secteurs affichent un potentiel significatif, comme le bétail, qui pourrait être mieux structuré pour devenir un énorme moteur économique dans le pays. Dans les sous-secteurs des fruits et légumes, les cultures telles que les oignons/échalotes et les mangues offrent aussi des opportunités de diversification de production. De plus, une bonne disponibilité en eau, grâce aux fleuves Niger et Sénégal, offre la perspective d'une production agricole plus intensive. Des progrès encourageants sont déjà constatés pour le riz et le maïs, pour lesquels on a constaté des augmentations de rendement dans les années récentes. Cela constitue des avancées positives dans le domaine de la diversification du revenu agricole, qui jusqu'à maintenant a été grandement basé sur le secteur du coton.

Graphique 1. Croissance annuelle de l'agriculture et du PNB total au Mali, en %, 1985 - 2010



Source : World Bank, 2012.

Tableau 1. PNB des principaux sous-secteurs au Mali, en % du total du PNB du secteur primaire, 2005 - 2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PNB agriculture	58	60	59	64	64	66
PNB élevage	26	25	26	23	23	22
PNB sylviculture	14	13	13	11	11	11
PNB pêche	2	2	2	2	2	2
PNB secteur primaire	100	100	100	100	100	100

Source : INSTAT, 2011.

Toutefois la plupart des chaînes de valeur agricoles rencontrent des obstacles importants dans les domaines de l'investissement, de la production, du traitement et de la commercialisation. L'État a un rôle important à jouer, particulièrement en ce qui concerne l'accès aux intrants qui sont rarement utilisés – par exemple 3,04 kg d'engrais par hectare cultivé (World Bank, 2012) – et souvent difficiles à obtenir. Le gouvernement a investi de façon massive dans ce domaine par le biais de subventions aux intrants, qui ont augmenté de manière continue depuis 2008, pour atteindre 36 milliards de FCFA en 2012 (MAFAP, 2012)

Les infrastructures de transport – seulement 24,5 % des routes du pays sont asphaltées (World Bank, 2012) – semblent encore insuffisantes pour permettre aux petits producteurs d'augmenter leurs revenus. L'amélioration des performances du secteur agricole exige aussi plus de développement des capacités et un renforcement des organisations de producteurs, qui manquent encore de ressources et de compétences pour apporter une aide efficace aux agriculteurs et pour développer le secteur.

La croissance du PNB agricole a été assurée principalement par l'extension des surfaces cultivées, ce qui se traduit par un risque environnemental accru, incluant la dégradation des sols, la déforestation (6,2 % entre 2005 et 2010), et une faible capacité de résistance aux catastrophes naturelles (FAO GFRA, 2010).

La croissance économique dynamique (environ 5 % par an) du pays au cours des dix dernières années est probablement liée au taux de croissance élevé de sa population, un pourcentage considérable de 3,6 % par an entre 1998 et 2009 (World Bank,). Le revenu moyen par tête en parité de pouvoir d'achat (PPP) s'élevait à 1030 \$ US en 2010 (World Bank, 2012). Bien que le revenu moyen par tête ait presque doublé et que la pauvreté ait diminué de 12 % depuis 2000, le Mali demeure un des plus pauvres pays du monde, avec 43,6 % de la population vivant avec moins d'un dollar par jour en 2010 (Voir tableau 2).

Tableau 2. Population vivant sous le seuil de pauvreté national (0,95 dollars US) et avec moins de 1,25 dollars US par jour au Mali, en %, 2001 - 2010

	2001	2006	2010
Pourcentage de la population vivant avec moins de 0,95 dollars par jour (INSTAT)	55.6	47.4	43.6
Pourcentage de la population vivant avec moins de 1,25 dollars par jour (World Bank)	25.8	18.8	16.4

Source : INSTAT, 2011, cité par Bourdet, Dabitaio et Dembele, (2011) et World Bank (2012).

Confronté à la réalité d'une population vivant dans des conditions précaires, et fortement dépendante de la croissance de l'économie rurale, il apparaît essentiel pour le gouvernement d'avoir une base d'informations de bonne qualité pour ses choix politiques et ses axes pour le développement socio-économique des zones rurales, et de l'agriculture en particulier.

3. Une analyse des dépenses publiques du Mali, en composition et en volume

3.1 Tendances générales des dépenses publiques en soutien à l'agriculture au Mali

Le budget total approuvé pour la filière a augmenté de 72 % en valeur nominale, de 2004 à 2010 pour atteindre 198 milliards de FCFA (Tableau 3).

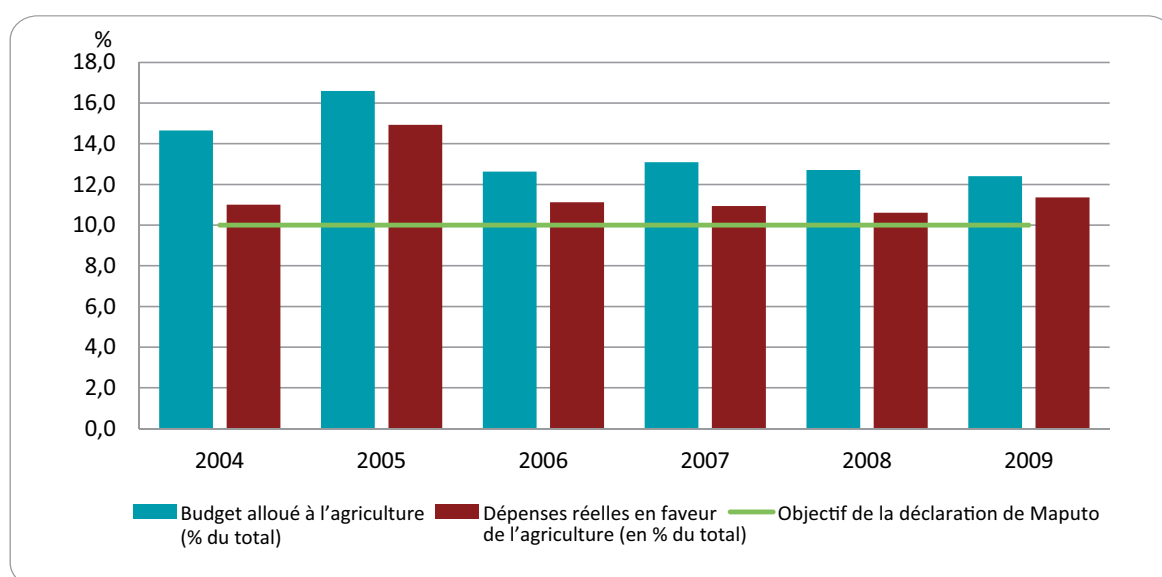
Tableau 3. Dépense publique au Mali, totale et en faveur de l'agriculture : allocations budgétaires et dépense effective, en %, 2004 - 2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	% augmentation 2004 - 2010
	Milliards de FCFA							
Budget alloué	115,3	141,2	118,2	130,2	134,2	143,2	198,0	72 %
Dépense réelle	72,6	117,1	95,3	96,9	94,8	117,1	132,3	82 %

Source : Les auteurs, en se basant sur CPS et MEF (2011).

La dépense totale réelle a augmenté encore plus : elle a augmenté de 82 % de 2004 à 2010 pour atteindre 132,3 milliards de FCFA. Cependant, en valeur relative, l'enveloppe budgétaire allouée à l'agriculture a diminué, passant de près de 15 % du total des dépenses publiques en 2004 à environ 12 % en 2009, alors que, dans le même temps, la dépense réelle se maintenait à un même niveau de 11 % en 2004 et en 2009 (graphique 2).

Graphique 2. L'agriculture dans le total des dépenses gouvernementales au Mali : dépense prévue et réelle, 2004-2009 %



Source : Les auteurs, en se basant sur CPS et MEF (2011).

Bien que la tendance en valeur relative montre que l'importance de l'agriculture dans le budget total de l'État est en légère diminution, le niveau actuel des dépenses est conforme aux recommandations du PDDAA (Programme Détaillé du développement d'Agriculture de l'Afrique) d'allouer 10 % du budget total à l'agriculture et au dével-

Tableau 4. Dépenses publiques dans le secteur agro-alimentaire au Mali (dépenses réelles) en milliards de FCFA, 2006-2010

Milliards de FCFA					
	2006	2007	2008	2009	2010 ^P
I. Politiques spécifiques à l'agriculture	39,3	45,1	38,6	71,1	84,2
I.1. Paiements aux agents du secteur agro-alimentaire	17,8	19,4	17,2	26,3	30,0
I.1.1. Paiements aux producteurs	16,6	17,4	15,6	23,9	27,1
A. Paiements calculés sur la production	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
B. Subventions aux intrants	16,3	17,0	15,2	23,5	26,7
B1. Intrants variables	0,9	2,4	1,7	4,5	5,2
B2. Capital	15,0	14,5	13,4	19,0	21,2
B3. Services à la ferme	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3
C. Aide au revenu	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
D. Autres	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I.1.2. Paiements aux consommateurs	0,6	0,9	0,5	0,8	0,7
E. Aide alimentaire	0,5	0,7	0,4	0,6	0,6
F. Transferts de fonds	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
G. Programmes d'alimentation scolaire	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
H. Autres	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I.1.3. Paiements aux fournisseurs d'intrants	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I.1.4. Paiements aux transformateurs	0,6	1,0	1,1	1,6	2,2
I.1.5. Paiements aux intermédiaires	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I.1.6. Paiements aux transporteurs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
I.2. Support général au secteur	21,6	25,7	21,4	44,8	54,2
I. Recherche agricole	0,2	0,5	0,6	3,0	3,2
J. Assistance technique	0,1	0,7	0,6	3,2	3,9
K. Formation	3,0	4,2	2,5	7,3	9,7
L. Prestations de conseil	0,1	0,7	0,5	1,1	1,4
M. Inspection (animaux/végétaux)	1,7	2,6	2,7	5,2	6,1
N. Infrastructure	11,4	10,6	9,3	14,0	13,2
N1. Routes	1,0	2,2	2,2	3,5	3,0
N2. Irrigation et eau	7,7	5,9	5,1	7,7	9,1
N3. Autres	2,7	2,5	1,9	2,8	1,2
O. Stockage/stockage public	2,8	2,8	2,3	2,4	2,6
P. Commercialisation	1,3	3,3	2,6	7,6	13,1
R. Autres	0,9	0,3	0,4	0,9	1,0
II. Politiques en support de l'agriculture	24,6	24,6	25,0	24,1	32,9
S. Éducation en milieu rural	3,2	3,0	2,4	1,8	2,2
T. Santé en milieu rural	4,8	2,8	2,6	2,5	2,6
U. Infrastructure rurale	11,1	9,7	9,0	10,7	15,2
U1. Routes	9,4	8,6	8,5	10,4	13,6
U2. Eau et assainissement	0,7	0,4	0,3	0,2	1,6
U3. Énergie	0,7	0,6	0,3	0,1	0,1
U4. Autres	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0
V. Autres	5,4	9,1	11,0	9,1	12,9
III. Dépense totale en faveur du secteur agro-alimentaire	63,9	69,7	63,6	95,2	117,1

Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP.

^P – estimation provisoire.

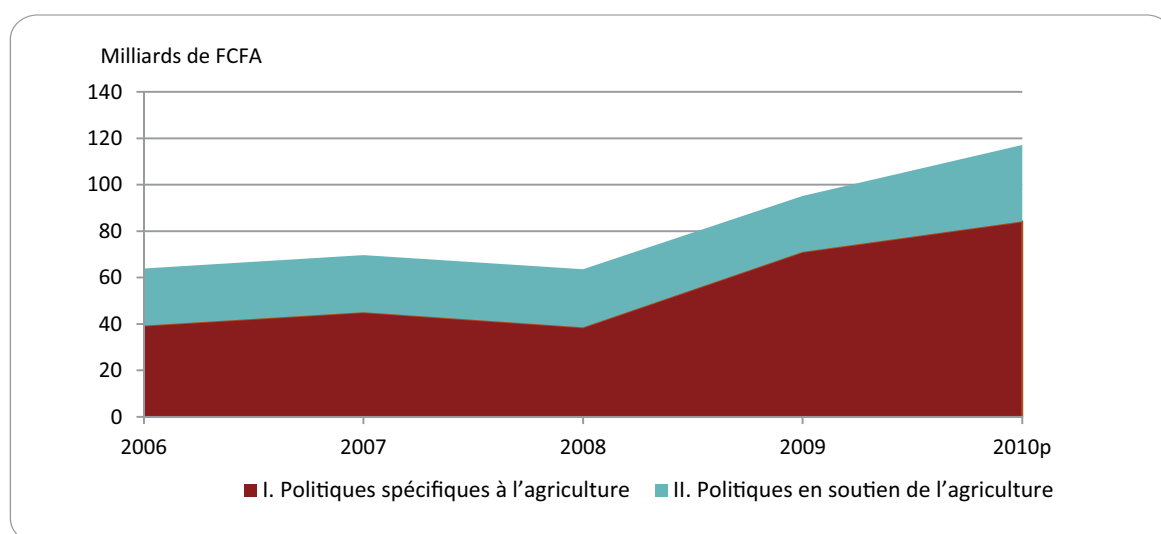
oppement rural (en comptant les ressources nationales et l'aide internationale), telles qu'elles ont été formulées dans la déclaration de Maputo en 2003.

3.2 Composition des dépenses publiques en soutien du secteur agricole et alimentaire au Mali

Les données collectées au niveau national permettent de réaliser une bonne ventilation des dépenses, financées par les ressources nationales et l'aide internationale, et allouées à la filière agricole. Environ 100 projets et programme ont été identifiés et classés conformément à la classification MAFAP, comme cela a été indiqué dans la méthodologie du projet (MAFAP, 2010). Les données collectées couvrent la période 2006 à 2010. Cependant, pour certaines des dépenses mesurées, les données étaient manquantes pour l'année la plus récente. Dans ce cas, des méthodes d'estimation ont été appliquées provisoirement, jusqu'à ce que les données les plus récentes soient rendues disponibles par le pays. Les résultats sont montrés dans le tableau 4.

Les dépenses propres à l'agriculture représentent, en moyenne, près de 70 % des dépenses en faveur du développement du secteur agro-alimentaire. Leur importance dans l'aide globale à l'agriculture est passée d'environ 60 % en 2006 à 80 % en 2010. En termes de niveau de dépense, les dépenses propres à l'agriculture ont presque doublé au cours de la période analysée, alors que les dépenses en soutien de l'agriculture n'ont que légèrement augmenté (graphique 3).

Graphique 3. Répartition des dépenses publiques en soutien de l'agriculture au Mali de 2006 à 2010 en milliards de FCFA



Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP.

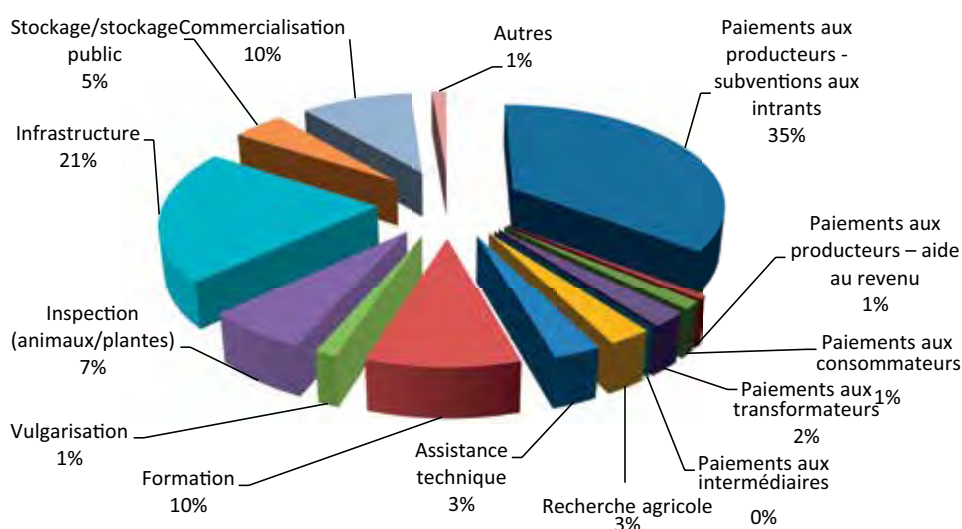
Parmi les mesures financières propres à l'agriculture, environ 60 % sont effectuées dans la catégorie du support général de la filière (graphique 4). La plus grande partie de ces dépenses se trouve dans la catégorie des infrastructures, les investissements les plus importants étant dans le domaine de l'irrigation, de l'eau et des routes de desserte. Parmi les autres dépenses importantes on trouve la formation, l'inspection, le stockage (en comptant les investissements correspondants en infrastructure) et la commercialisation (en comptant les investissements dans la construction de marchés). Ces pourcentages ne varient pas de manière significative au cours de la période analysée. La recherche agricole, l'assistance technique et les services de conseil représentent seulement une faible proportion des dépenses propres

à l'agriculture, toutefois cette part a augmenté dans la seconde moitié de la période analysée.

Les paiements aux agents dans le secteur de l'agriculture et de l'alimentation représentent les 40 % restants des dépenses propres à l'agriculture. Dans cette catégorie, la majorité des dépenses est constituée de paiement aux producteurs sous forme de subventions aux intrants, en particulier de subventions à la formation de capital (incluant l'aide pour l'achat de machines et d'équipements, les investissements dans le domaine de l'irrigation et l'accès au crédit), mais également de subventions pour les intrants variables et les services à la ferme. Il y a aussi des dépenses dans le domaine de l'aide au revenu des producteurs, mais celles-ci ne représentent qu'une très petite proportion des dépenses propres à l'agriculture. Les autres paiements aux agents dans le secteur agro-alimentaire incluent des paiements aux consommateurs (essentiellement sous la forme d'aide alimentaire et de transferts de fonds), des paiements aux industries de transformation et des paiements aux intermédiaires, mais, de la même manière, ceux-ci ne représentent qu'une très petite proportion des dépenses propres à l'agriculture. Il n'y a pas de paiements aux transporteurs ni aux fournisseurs d'intrants.

Graphique 4. Ventilation des dépenses propres à l'agriculture au Mali en %, moyenne 2006 - 2010

Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP.

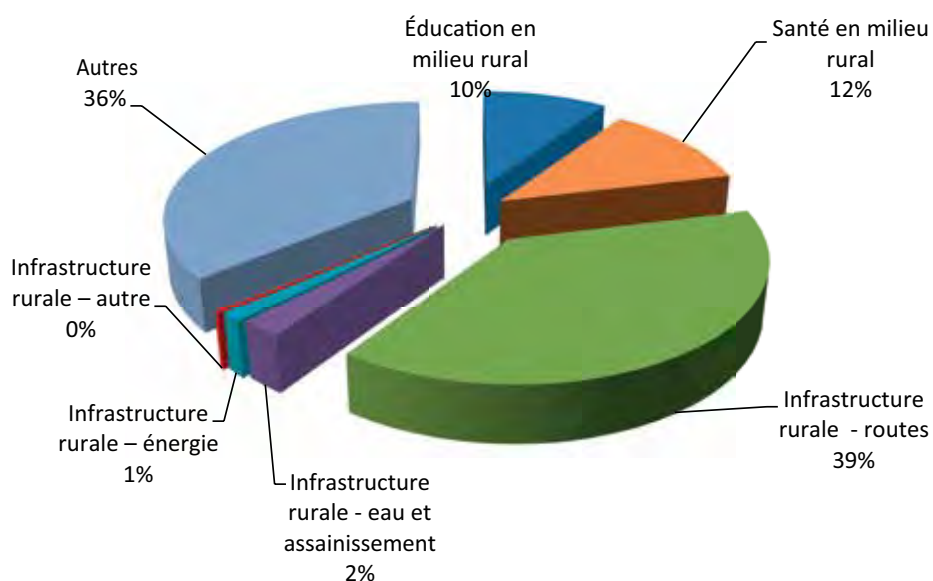


Les dépenses propres à l'agriculture sont complétées par des dépenses en soutien de l'agriculture. Elles représentent, en moyenne, environ 30 % du total du soutien global au secteur agro-alimentaire au Mali. Les dépenses les plus élevées, parmi les mesures en soutien de l'agriculture, sont de loin celles effectuées sur l'infrastructure rurale et la plupart de ces dépenses sont des investissements dans le domaine des routes rurales (graphique 5). On observe relativement peu d'investissement dans le domaine de l'hydraulique rurale, des installations sanitaires et de l'énergie rurale ; toutefois, il y a des dépenses d'un montant significatif dans le domaine de la santé et de l'éducation en milieu rural. Ces proportions sont pratiquement constantes tout au long de la période analysée. Il est cependant important de noter qu'environ un tiers des dépenses en soutien de l'agriculture est classé dans la catégorie « autres ». Cette dernière catégorie regroupe les mesures en soutien de l'agriculture pour lesquelles il n'y a pas suffisamment d'informations pour les classer dans l'une des catégories mentionnées ci-dessus. Idéalement, il faudrait collecter des informations additionnelles pour identifier les catégories de dépenses appropriées pour ces mesures. Cela pourrait faire évoluer de manière significative l'importance relative des catégories au sein des mesures en soutien de l'agriculture.

Graphique 5. Ventilation des dépenses en soutien de l'agriculture au Mali, en %, moyenne 2006 - 2010

Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour

le projet MAFAP.

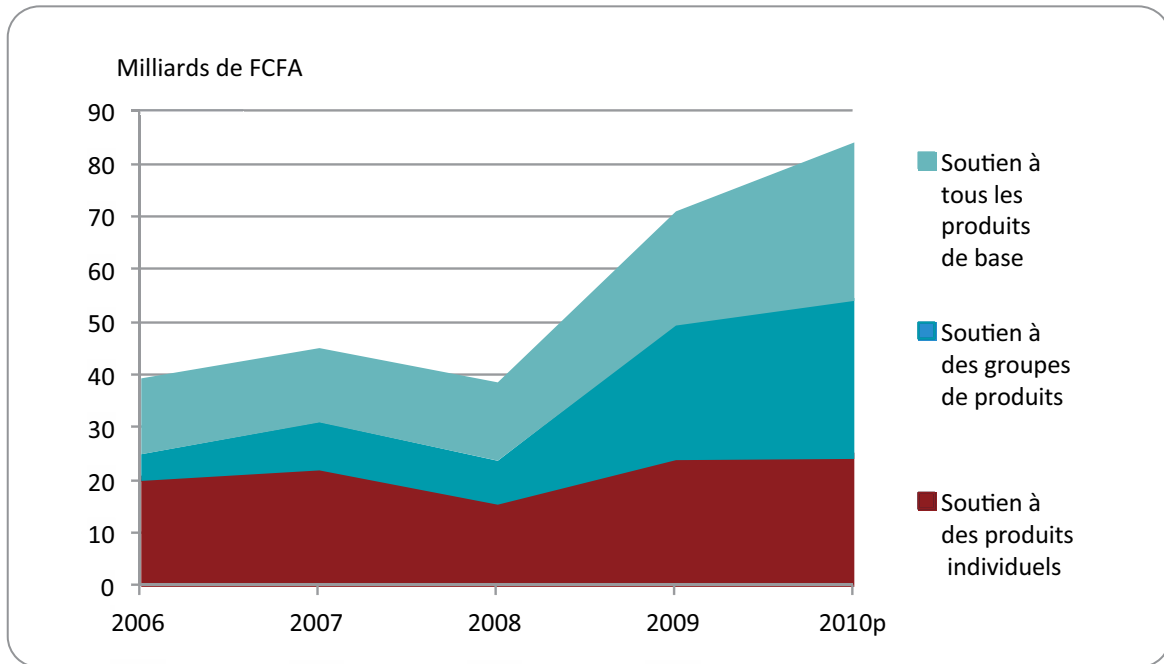


Les dépenses propres à l'agriculture peuvent également être ventilées selon les produits de base qu'elles visent à assister ². On a attribué à chaque dépense dans cette catégorie un produit de base approprié selon que l'objectif est de soutenir un produit de base isolé (par exemple le riz pour *l'Initiative Riz* dans sa phase initiale –laquelle a été par la suite étendue à d'autres céréales dont le blé et le maïs), un groupe de produits de base (par exemple les fruits et légumes, les poissons et le bétail pour le Programme de Compétitivité et de Diversification Agricole (PCDA) ou l'ensemble des produits de base (par exemple la construction de marchés non spécialisés).

D'une manière générale, il y a un grand nombre de produits de base qui sont assistés par ces dépenses, entre autres, le riz, le maïs, le coton, le millet, le sorgho, les oignons/échalotes, le sésame, le karité, les fruits et légumes, le bétail et les produits du bétail. En 2006 la plus grande partie de ces dépenses étaient engagées pour le soutien de la production de l'ensemble des produits de base, suivie par les dépenses, en proportion approximativement égale, en support de produits de base individuels, alors que dans le même temps, très peu était dépensé sur des groupes de produits de base (graphique 6). La part de ces derniers a augmenté de manière significative au cours de la période analysée et aujourd'hui, le soutien à des groupes de produits de base représente environ un tiers du total des dépenses propres à l'agriculture. Les deux autres tiers de ce soutien sont pratiquement répartis de manière égale entre le soutien à des produits de base isolés et à des groupes de produits de base.

² Les dépenses en soutien de l'agriculture, par définition, ne sont pas supposées aider la production d'un produit de base particulier et sont de ce fait considérées comme n'étant pas spécifiques à la production de produits agricoles de base.

Graphique 6. Dépenses propres à l'agriculture au Mali : soutien aux produits de base, en milliards de FCFA, 2006 - 2010

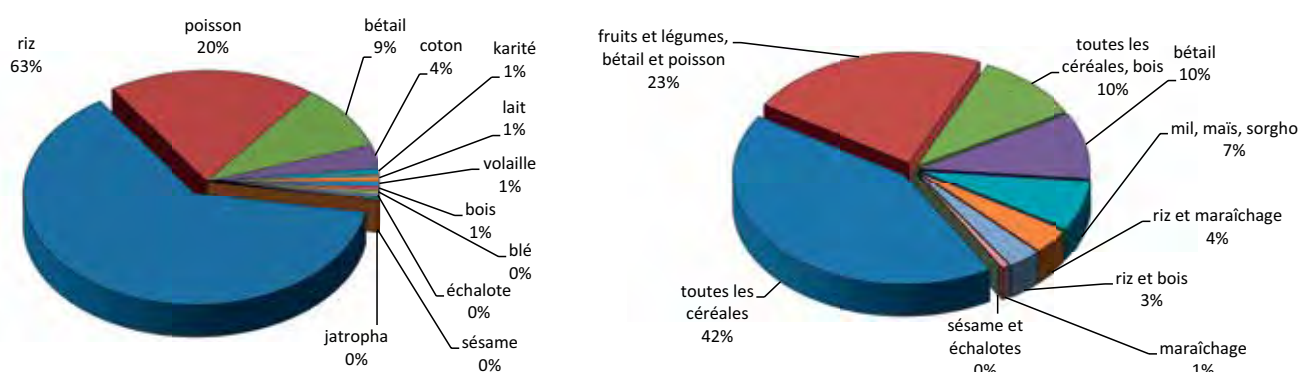


Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP. ^p – estimation provisoire.

Parmi les dépenses en faveur de produits de base individuels, la plus grande partie, et de loin, va au riz, suivi par le poisson, le bétail et le coton (graphique 7, graphique de gauche). L'aide au riz et au poisson est principalement fournie sous forme d'investissements en capital à la ferme dans le domaine de l'irrigation et de l'équipement, sous forme de développement des infrastructures, mais aussi sous forme de formation, de stockage et de commercialisation (en particulier dans le cas du poisson). Parmi les dépenses en faveur de groupes de produits de base, la plus grande part va à toutes les céréales, suivies par les fruits et légumes, le groupe composé de l'élevage et de la pêche, le groupe composé de l'ensemble des céréales et du bois, le groupe de l'élevage et le groupe composé du millet, du maïs et du sorgho (graphique 7, graphique de droite). Comme pour l'aide attribuée aux produits de base individuels, celle attribuée aux groupes de produits de base est principalement constituée par des investissements en capital à la ferme, en infrastructures, en commercialisation et en formation (et en services de conseil agricole dans le cas des produits de l'élevage).

D'une manière générale, la plupart des dépenses publiques est destinée à la prestation de services publics et d'investissements, avec une attention particulière sur l'infrastructure, qu'elle soit propre à l'agriculture ou en soutien de l'agriculture. Elles viennent en aide principalement aux céréales, et plus particulièrement au riz, mais aussi au bétail et aux produits du bétail.

Graphique 7. Aide aux produits de base individuels et aux groupes de produits de base au Mali, en % moyenne 2006 - 2010



Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP.

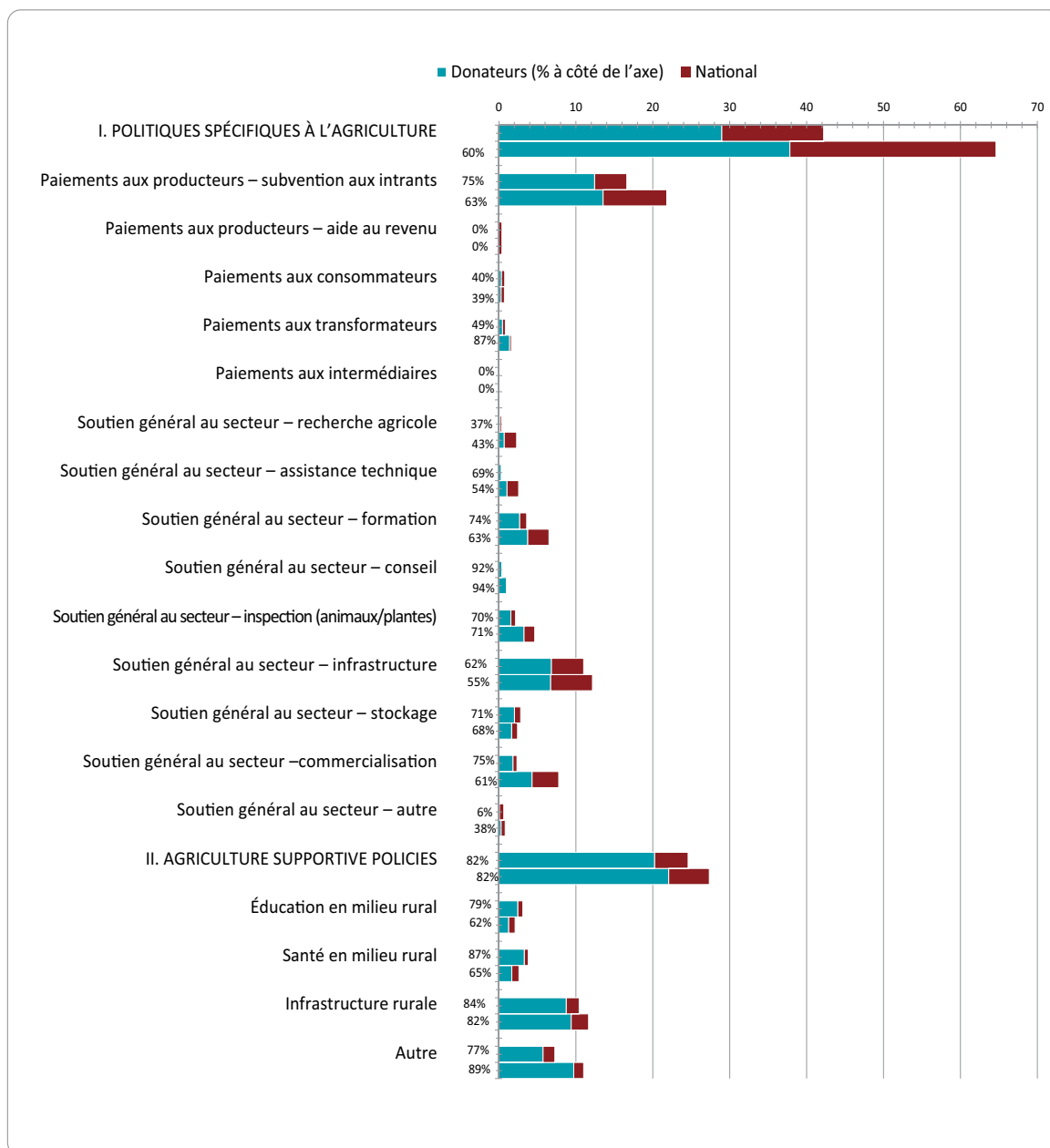
3.3 Rôle de l'aide dans les dépenses publiques en faveur de l'agriculture au Mali

L'aide des donateurs au gouvernement du Mali semble être cohérente avec les objectifs globaux du gouvernement, bien qu'il existe quelques petites différences dans les priorités. En moyenne, les dépenses financées par les donateurs représentent jusqu'à 70 % du total des dépenses publiques en faveur du secteur agroalimentaire au Mali. L'aide extérieure contribue à hauteur de 64 % pour les mesures propres à l'agriculture et à hauteur de 82 % pour les mesures en soutien de l'agriculture (graphique 8).

La contribution de cette aide est différente selon chacune des catégories principales. Parmi les dépenses propres à l'agriculture, en termes de proportion de la dépense totale, l'aide des donateurs contribue surtout aux services de conseil, aux paiements aux industries de transformation, à l'inspection, au stockage, aux subventions aux intrants, à la formation, à la commercialisation et à l'infrastructure. En termes de niveau de dépenses, les subventions aux intrants et l'infrastructure bénéficient du soutien le plus élevé.

Parmi les mesures en soutien de l'agriculture, toutes les catégories reçoivent pratiquement le même niveau d'aide, sachant que le montant le plus élevé du soutien fourni par les donateurs va à l'infrastructure rurale. La catégorie de dépenses qui bénéficie du plus fort soutien est la subvention aux intrants. Cependant, si toutes les dépenses d'infrastructure (propres à l'agriculture et en soutien de l'agriculture) étaient cumulées, il y aurait une beaucoup plus grande part de l'aide allouée à l'infrastructure rurale. Parmi toutes les catégories de dépenses, l'aide aux revenus et les paiements aux intermédiaires sont les deux seules qui ne reçoivent aucune aide extérieure.

Graphique 8. Part moyenne de l'aide dans le total des dépenses au Mali, en milliards de FCFA, 2006 - 2010



Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP.

3.4 Principaux messages relatifs aux dépenses publiques

Bien que le niveau de dépenses publiques en faveur du développement du secteur agroalimentaire au Mali soit au-dessus du niveau de la cible fixée par la déclaration de Maputo, cela ne se traduit pas par un objectif de croissance stable de l'agriculture tel qu'il a été fixé par le CAADP³. De la même manière,

³ La décision d'allouer 10 % du budget au développement agricole et rural, formulée dans la déclaration de Maputo avait été prise comme un moyen d'arriver à une croissance de 6 % dans le secteur agricole. Bien que la croissance moyenne de l'agriculture au Mali sur les cinq dernières années dépasse 6 %, les taux de croissance annuelle ont varié dans des proportions importantes au cours de la période, tombant souvent en dessous de la cible de 6 %.

l'étude réalisée par l'ECOWAS (Economic Community of West African States), la République du Mali et l'Union Africaine (ECOWAS, République du Mali and *African Union*, 2006), a conclu que l'élasticité de la croissance de l'agriculture vis-à-vis des dépenses publiques en faveur du secteur agroalimentaire au Mali est faible et se situe en dessous de la moyenne de l'Afrique sub-saharienne. On peut y voir un nombre de raisons.

Premièrement, il y a encore des possibilités d'amélioration de la ventilation des dépenses publiques en faveur de l'agriculture. La ventilation des dépenses publiques est aussi importante, sinon plus, que le montant total de ces dépenses. Il peut y avoir des compromis entre les dépenses dans diverses catégories (par exemple entre les dépenses dans le domaine de l'infrastructure rurale et les subventions pour les semences et les engrais) et il peut y avoir des complémentarités (par exemple entre les dépenses pour les services de conseil et le développement d'une infrastructure qui permettrait aux fermiers de transporter leur production vers le marché). Le modèle observé au niveau global pour les dépenses est cohérent avec les objectifs du gouvernement, c'est-à-dire que la plus grande part des dépenses publiques doit être orientée vers la prestation de services publics et d'investissements. Il semble cependant qu'il y ait des déséquilibres entre les catégories individuelles de dépenses. Les investissements élevés en matière d'infrastructure peuvent générer des avantages du fait de coûts de transaction moins élevés et d'une amélioration de l'accès au marché pour les fermiers. Un soutien élevé au développement rural peut générer des occasions de création d'emplois en dehors de la ferme, alors que des services de formation peuvent aider les fermiers à améliorer leur productivité. Il y a également une part importante du soutien qui va à la formation de capital à la ferme, particulièrement sous forme de crédits et d'équipements pour la production. Cependant, un montant élevé des dépenses est alloué aux subventions aux intrants variables, alors qu'une part bien moindre est dépensée dans les domaines de la recherche et des services de conseil⁴. Fan and Zhang (2008) ont estimé que parmi toutes les mesures de dépenses publiques qui sont analysées, ce sont les services de conseil agricole et la recherche qui obtiennent le meilleur résultat en matière de productivité agricole et de réduction de la pauvreté. De la même manière, plusieurs autres études récentes ont conclu que les investissements en recherche et développement agricole obtiennent de bien meilleurs résultats en termes de croissance agricole et de réduction de la pauvreté (SOFA, 2012⁵). Le fait d'allouer plus de ressources dans ces deux catégories de dépenses pourrait générer de meilleurs résultats que ceux qui sont actuellement obtenus, en particulier quand elles sont accompagnées d'investissements élevés en matière d'infrastructure.

Deuxièmement, une proportion élevée des fonds est allouée aux coûts d'administration de ces politiques (Tableau 5), et il semble qu'il y ait un déséquilibre entre la part de ces coûts et la part des transferts dans le total des dépenses⁶. De plus, une part importante des coûts administratifs est absorbée par les salaires, alors que seule une faible proportion va aux coûts opérationnels. Ceci peut exercer des contraintes sur l'efficacité de certaines dépenses. Par exemple, les services de conseil agricole et la formation peuvent être délivrés efficacement seulement si les agents en charge de ces missions de conseil ou de ces formations ont des moyens suffisants pour aller dans les communautés où ces services sont nécessaires

⁴ Bien que les subventions aux intrants soient probablement un instrument politique important pour stabiliser les revenus des producteurs dans les pays en voie de développement sur le court terme, l'allocation des ressources publiques devrait être ajustée pour inclure les catégories de dépenses qui amélioreront les revenus sur le long terme (pour un examen plus approfondi, voir OECD, 2012 et Brooks and Wiggins, 2010).

⁵ Voir State Of Food and Agriculture (SOFA) (2012) pour une synthèse des études comparant l'impact des différents types de dépenses et d'investissements agricoles.

⁶ Il est possible que les coûts d'administration de ces politiques soient légèrement surestimés dans la mesure où ils sont calculés comme étant la différence entre le budget total du Secteur du Développement Rural diminué des transferts des politiques de développement, et peuvent de ce fait inclure des éléments qui ne seraient pas pris en compte si des données détaillées étaient disponibles - par exemple certaines des dépenses liées aux politiques visant à aider la protection de la biodiversité comme la protection des animaux sauvages dans les parcs naturels. On peut penser que cette surestimation est négligeable pour les résultats.

Tableau 5. Part des transferts de politique agricole et des coûts d'administration dans le total des dépenses publiques, en %, 2004 - 2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Coûts d'administration	n.a.	n.a.	26	26	26	21	20
Transferts réalisés par les politiques	n.a.	n.a.	74	74	74	79	80
Budget agricole total	n.a.	n.a.	100	100	100	100	100

Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP et CPS (2011).

Troisièmement, la dépense réelle s'écarte de manière significative des fonds alloués. Bien que le rythme de versement des fonds alloués se soit amélioré au cours de la période analysée, il se situe encore à un niveau plutôt bas (Tableau 6). En outre, le rythme de versement de fonds alloués aux coûts d'administration des politiques a été en général beaucoup plus rapide que celui propre aux transferts des politiques de développement du secteur (à l'exception de 2009 et 2010). Seulement deux tiers des fonds alloués aux projets et programmes en soutien du secteur ont été effectivement dépensés ; cela est dû principalement aux délais dans le déblocage des fonds alloués aux ministères concernés.

Tableau 6. Allocation budgétaire et dépense réelle au Mali, en milliards de FCFA et en %, 2004 -2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ^p
Budget agricole total*							
Montant inscrit au budget (milliards de FCFA)		115	141	118	130	134	143
Dépense réelle (milliards de FCFA)		73	117	96	97	95	118
<i>Dépense réelle en proportion du budget (%)</i>		63	83	81	75	71	83
Transferts prévus par les politiques							
Montant inscrit au budget (milliards de FCFA)	n.a.	n.a.	87	96	100	114	158
Dépense réelle (milliards de FCFA)	n.a.	n.a.	64	70	64	95	117
<i>Dépense réelle en proportion du budget (%)</i>	n.a.	n.a.	73	72	64	84	74
Coûts administratifs							
Montant inscrit au budget (milliards de FCFA)	n.a.	n.a.	31	34	34	29	40
Dépense réelle (milliards de FCFA)	n.a.	n.a.	32	28	31	23	15
<i>Dépense réelle en proportion du budget (%)</i>	n.a.	n.a.	104	82	91	76	38

*Le total du budget agricole inclut les transferts des politiques de développement en soutien à l'agriculture et les coûts d'administration de ces politiques p – estimation provisoire

Source : Les auteurs, en se basant sur les données budgétaires collectées par l'Institut d'Économie Rurale au Mali pour le projet MAFAP et CPS (2011).

Quatrièmement, l'aide représente plus des deux tiers de la dépense publique en faveur du développement du secteur agroalimentaire. Bien que les priorités des donateurs semblent être, en général, en ligne avec les priorités du gouvernement, la question de pose de savoir si un pourcentage aussi important de financement provenant de sources extérieures peut être maintenu, ce qui soulève de fait des doutes sur la viabilité à long terme des programmes et projets qui sont actuellement en place. L'adoption future d'une approche à l'échelle du secteur de la planification du budget faisant intervenir toutes les parties prenantes, y compris la communauté des donateurs, et la mise en œuvre de programmes cadres pour les dépenses à moyen terme devrait permettre de s'attaquer à ces problèmes, et également d'améliorer la planification du budget global et l'allocation des ressources.

Finalement, le fait de savoir si le règlement de ces problèmes se traduira par une amélioration de la croissance de l'agriculture dépendra également d'autres facteurs de croissance, qui ne peuvent pas être entièrement la conséquence des dépenses publiques.

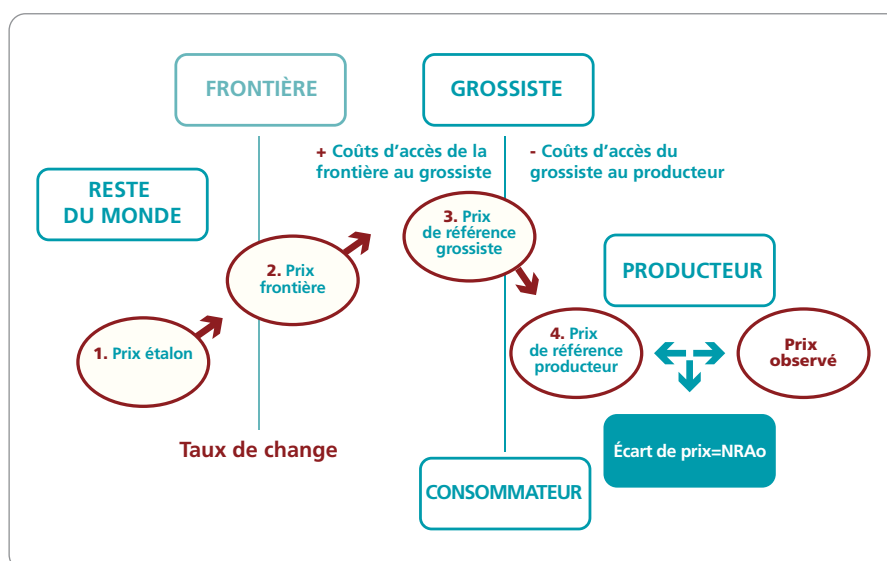
4. Analyse des politiques tarifaires : incitations et écarts de développement des marchés dans les principales chaînes de valeur au Mali

4.1 Présentation générale de la méthodologie MAFAP

La méthodologie MAFAP examine en détail les mesures incitatives et dissuasives à la production appliquées aux différents acteurs, tout au long des principales chaînes de valeur du pays. Cette section présente de manière succincte la méthodologie utilisée pour calculer les indicateurs permettant de mesurer les mesures incitatives et dissuasives au niveau des producteurs (« bord du champ ») et des grossistes). Une présentation détaillée de la méthodologie est disponible sur le site du projet MAFAP à l'adresse www.fao.org/mafap-documents.

Le noyau de l'analyse MAFAP réside dans la comparaison entre les prix de marché nationaux (prix observés) et les prix de référence en ne tenant pas compte des interventions des politiques nationales. Les prix de référence sont calculés à partir d'un prix étalon, qui est le prix international ou régional pour ces produits. Ce prix est ensuite converti en un prix frontière, en utilisant un taux de change si nécessaire, puis ramené au niveau du grossiste et de la ferme, en effectuant des ajustements pour la qualité, la diminution en volume, les pertes, et les coûts d'accès au marché. Le graphique 9 fournit une visualisation simplifiée de la manière dont les incitations sont déterminées avec la méthodologie MAFAP, en prenant pour exemple un produit importé. Il faut noter que les incitations pour les grossistes sont également calculées.

Graphique 9. Présentation simplifiée de la méthodologie MAFAP pour le calcul des incitations, pour un produit importé



Source : Les auteurs.

Si les prix observés sont plus élevés que les prix de référence, l'environnement politique génère de l'aide aux producteurs (incitations) et si les prix observés sont inférieurs au prix de référence, l'environnement politique ne fournit pas d'aide à ces acteurs (mesures dissuasives).

Les taux nominaux de protection – observés (TNPo) sont les ratios exprimant la différence de prix entre le prix du marché national (prix observés) et le prix de référence. Il existe deux types de TNPo : le $TNPo_{wh}$ au niveau du grossiste, et le $TNPo_{ig}$ au niveau du producteur (bord du champ). Le $TNPo_{ig}$ prend en compte toutes les politiques commerciales et nationales, les inefficacités le long de la chaîne de valeur du produit et d'autres facteurs affectant les mesures incitatives et dissuasives pour l'agriculteur. Le $TNPo_{wh}$ permet d'identifier à quel endroit les mesures incitatives et dissuasives peuvent être réparties tout au long de la chaîne de commercialisation du produit.

Les taux nominaux de protection – ajustés (TNPa) – il en existe un au niveau du grossiste et un au niveau de la ferme – sont les mêmes que les TNPos, mis à part le fait que les prix de référence sont ajustés pour éliminer toute distorsion rencontrée dans la chaîne de mise sur le marché (par exemple des coûts de transport extraordinairement élevés, des taxes/prélèvements ou des marges de profit excessives des agents économiques).

Les écarts de développement de marchés (MDGs) sont également calculés : ils ont pour cause la puissance du marché, des déséquilibres entre les taux de change, et des coûts d'accès au marché excessifs qui, lorsqu'ils sont quantifiés et utilisés pour ajuster le TNPo, génèrent des indicateurs TNPa. Actuellement, les MDGs sont calculés comme la différence entre le TNPo et le TNPa. Le concept de MDG, tel que défini dans le contexte du projet MAFAP, permet d'approfondir un peu l'analyse de l'évaluation de l'ampleur des coûts d'accès. La mesure des MDGs rend possible d'estimer la part qui est considérée comme « excessive » dans les coûts d'accès et dans les transactions au sein d'une chaîne de valeur donnée. Ces coûts excessifs peuvent résulter de facteurs tels qu'une infrastructure insuffisante ou des coûts de traitement élevés dus à une technologie obsolète, ou de coûts élevés résultant de pertes après récolte. Des coûts excessifs peuvent être considérés comme des mesures dissuasives implicites dans la mesure où ils pourraient, par exemple, être réduits par des investissements appropriés et une meilleure gouvernance. Une importante question méthodologique qui reste à résoudre est le niveau auquel ces coûts peuvent être ciblés et identifiés avec précision.

4.2 Définition des parcours, collecte et estimation des coûts d'accès et des prix

- Les parcours

Les parcours pour tous les produits analysés avec la méthodologie MAFAP ont été déterminés en utilisant la production la plus représentative, les zones de commerce de gros et de concurrence pour chaque produit, en se basant sur les volumes produits et commercialisés et sur l'existence d'un couloir commercial réel.

- Les prix

Les prix producteurs ont été déterminés à partir des statistiques de l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA), à l'exception du cas du lait, pour lequel les prix ont été déterminés à partir d'une enquête MAFAP, dans la mesure où l'OMA ne collecte pas les prix du lait.

Les prix « grossiste » ont été déterminés à partir des statistiques obtenues soit auprès de l'OMA soit auprès du Réseau des Systèmes d'Information des Marchés d'Afrique de l'Ouest (RESIMAO).

Les prix sur les marchés internationaux, qu'il s'agisse du prix Coût, assurance et fret (*Cost Insurance and Freight* - CIF) ou du prix Fret à bord (*Freight on Board* - FOB) ont été obtenus de sources diverses en fonction du produit.

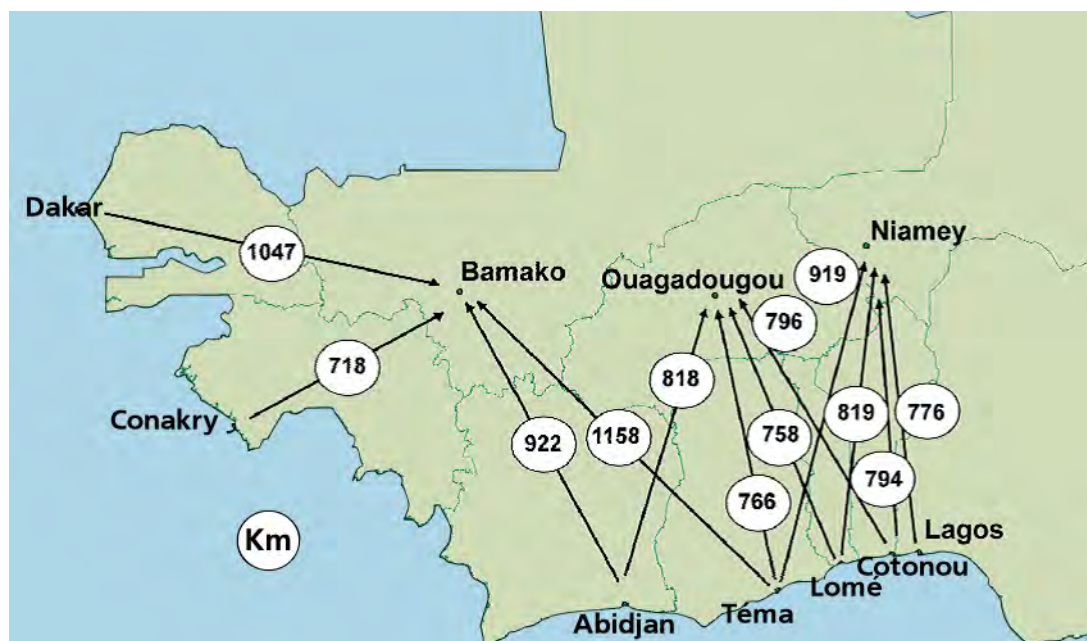
- Les coûts d'accès observés

Les coûts d'accès observés ont été collectés par l'équipe technique locale du projet MAFAP.

Coûts grossiste – ferme (bord du champ) : en principe les coûts d'accès observés entre la ferme et le marché de gros sont calculés comme la somme de tous les coûts d'accès facturés pour déplacer les produits d'un endroit à un autre (les coûts de transport, les frais divers pour des services tels que les opérations de manutention, la marge brute, les coûts de transaction, les droits de passages illégaux le long des corridors existants, etc.). Toutefois, dans le cas où les données sont insuffisantes ou de mauvaise qualité, ces coûts d'accès peuvent être estimés comme la différence entre le prix de gros et le prix producteur. Dans ce dernier cas, la différence entre les deux prix est considérée comme reflétant le véritable fonctionnement de la chaîne de valeur quand toutes les taxes explicites sont exclues. En d'autres termes, cette valeur est une expression du niveau de développement des infrastructures, de la compétitivité des acteurs et des conditions du pouvoir du marché.

Coûts grossiste – accès à la frontière : pour le segment grossiste – frontière, les coûts d'accès observés sont toujours calculés comme la somme des coûts à payer pour déplacer un produit du marché de gros à la frontière et vice versa. Dans le cas de pays enclavés comme le Mali, le port qui est à l'origine des importations et le point de destination des exportations représente la frontière. Les ports qui ont été pris en considération ici sont Abidjan (Côte d'Ivoire) et Dakar (Sénégal) parce qu'ils sont les plus proches. Le graphique 10 montre les principaux couloirs commerciaux. Pour le cas particulier des produits faisant l'objet de peu d'échanges, les coûts d'accès ont été calculés à partir de/à destination de zones proches de la frontière malienne, pour refléter le fait que les échanges commerciaux correspondent dans une large mesure à du commerce transfrontalier.

Graphique 10. Couloirs commerciaux desservant les pays enclavés : le Mali, le Burkina Faso, le Niger



Source : Diallo et Steeve, 2009.

- Coûts d'accès ajustés

Pour quelques produits, des données ajustées pour calculer les coûts d'accès ont également été prises en considération pour refléter des chaînes de valeur efficaces. Les ajustements suivants ont été effectués :

- Fournir des estimations de coûts de transport efficaces et de marges de profit raisonnables en choisissant systématiquement le coût le plus bas pour chaque segment (ferme – grossiste et grossiste – frontière) ;

- Déduire les taxes illégales sur les routes pour chaque segment du parcours.

Du fait que des données fiables n'étaient pas toujours disponibles, certains composants des coûts d'accès, tels que l'efficacité résultant d'un meilleur fonctionnement du secteur, d'une concurrence plus importante et de temps d'attente réduits aux frontières n'ont pas été ajustés. Il en résulte que les coûts ajustés ont tendance à être plus élevés que ce qu'ils devraient être dans le cas d'un marché parfaitement performant. De ce fait, les prix de référence ajustés ne reflètent pas complètement ceux d'un marché parfaitement concurrentiel.

4.3 Réserves et limitations à propos de la méthodologie

Premièrement, tous les efforts ont été faits pour vérifier la qualité des données collectées avec les experts locaux. Des efforts supplémentaires ont été faits pour encourager les partenaires à investir dans des systèmes de statistiques nationaux et régionaux fiables pour permettre des décisions politiques basées sur de meilleures informations. Des mises à jour fréquentes de la base de données RESIMAO, spécialement pour les prix de gros régionaux, seraient extrêmement bénéfiques à des travaux analytiques du type MAFAP. Par ailleurs, les importateurs et exportateurs au Mali sous-estiment systématiquement les volumes, de manière à payer moins de taxes sur les produits fortement commercialisés. L'absence de fiabilité dans les données douanières crée de l'incertitude dans l'analyse parce qu'elle affecte directement la précision des résultats basés sur les comparaisons des prix nationaux et internationaux.

Deuxièmement, nos données viennent de zones de production bien localisées. Par exemple nous avons pris en compte la zone Loulouni, dans la région Sikasso, pour le maïs et la zone de *l'Office du Niger*, dans la région Ségou, pour le riz. Elles représentent les principales zones de production au Mali pour ces produits mais d'autres zones de production peuvent connaître des situations différentes en termes de coût d'accès ou de prix, ce qui donnerait des résultats différents.

Troisièmement notre méthodologie utilise des moyennes annuelles ce qui ne permet pas d'analyser des variations dans les prix liés à la saisonnalité ou même des variations de qualité au cours de la saison de production.

Enfin, pour avoir une vision complète des impacts des politiques sur les agriculteurs, il serait nécessaire d'entreprendre une analyse plus détaillée des coûts de production, des marges et de la structure des revenus des producteurs.

4.4 Les indicateurs agrégés de la méthodologie MAFAP concernant les mesures incitatives ou dissuasives et les écarts de développement de marché au Mali

Avant de présenter les indicateurs, il est important de bien préciser qu'une bonne partie de la période analysée (2005 - 2010) a été particulièrement troublée, dans la mesure où les fondamentaux du marché ont été remis en question et où les tendances de prix ont subi des variations très importantes. La conséquence de cela a été que la détermination des justifications pour les mesures incitatives ou dissuasives a été plus difficile.

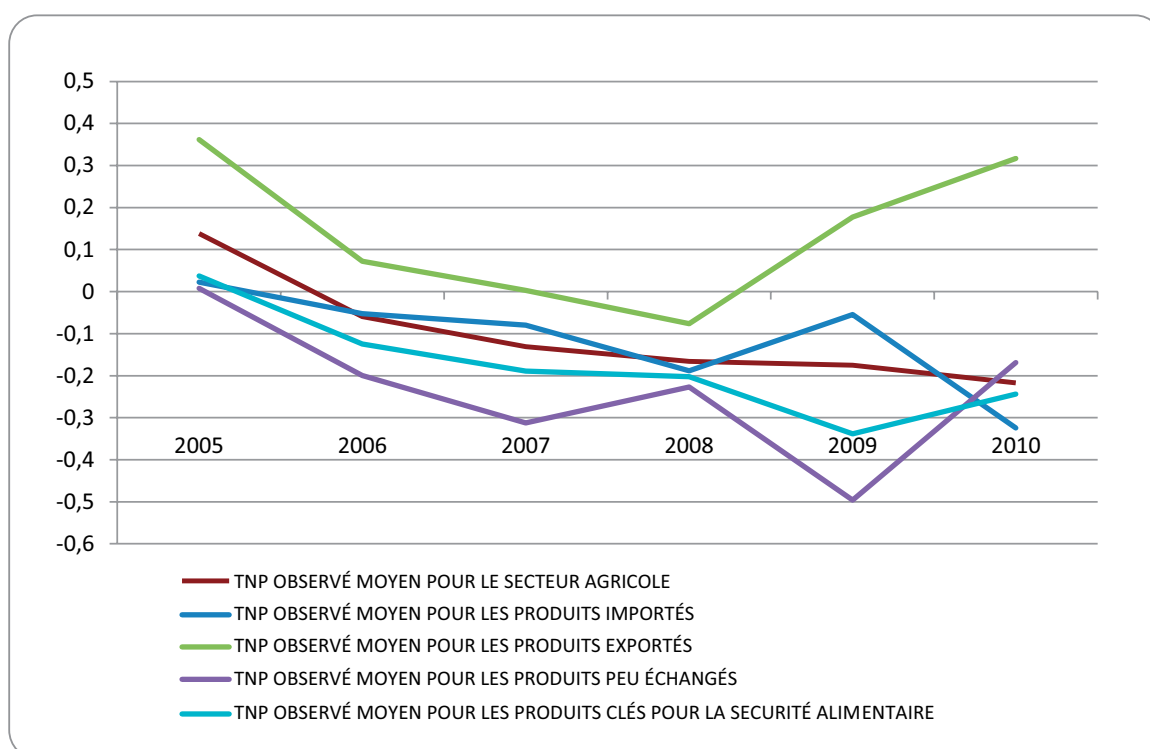
De plus les interprétations considérant le secteur agricole comme un tout, font en fait référence au groupe de produits qui faisaient partie de l'analyse MAFAP. Ces produits représentent 65 % de la valeur de la production moyenne (2005 - 2009), et incluent : le riz (13,5 %), viande de bœuf (12,5 %), le millet (10,3 %), la fibre de coton (7,5 %), l'arachide (7,1 %), le sorgho (5,6 %), le maïs (4,7 %) et le lait de vache (3,4 %).

Ces indicateurs sont agrégés par secteur et par groupe de produit. La consolidation est pondérée pour tenir compte du poids relatif de chaque produit par rapport à la valeur totale de la production.

Les principaux indicateurs retenus sont :

- Le taux nominal de protection pour les produits importés (TNP_{imp})
- Le taux nominal de protection pour les produits exportés (TNP_{exp})
- Le taux nominal de protection pour les produits peu ou faiblement commercialisés (TNP_{not})
- Le taux nominal de protection pour les produits essentiels pour la sécurité alimentaire (TNPFs) tels que définis dans le choix des produits
- Les écarts de développement des marchés pour les trois catégories de produits, et pour le secteur agricole dans son ensemble (MDG_{imp} , MDG_{exp} , MDG_{not} , and MDG_{sag}), bien qu'en réalité, cela ne concerne que les huit produits analysés.

Graphique 11. Taux nominal de protection observé (TNPO) par groupe de produits et pour le secteur, en %, 2005 - 2010



Source : Les auteurs.

Le graphique 11 montre que les politiques mises en place ont des impacts différents, en fonction des catégories de produits analysés :

- La catégorie des produits exportés : coton, viande de bœuf et arachides
- La catégorie des produits importés : riz, lait
- La catégorie des produits peu commercialisés : maïs, sorgho, millet
- La catégorie des produits clés pour la sécurité alimentaire : maïs, sorgho, millet, riz, arachides

Il est important de noter que la catégorie des produits clés pour la sécurité alimentaire inclut des produits des trois autres catégories. De ce fait, elle permet une lecture plus horizontale des effets des politiques.

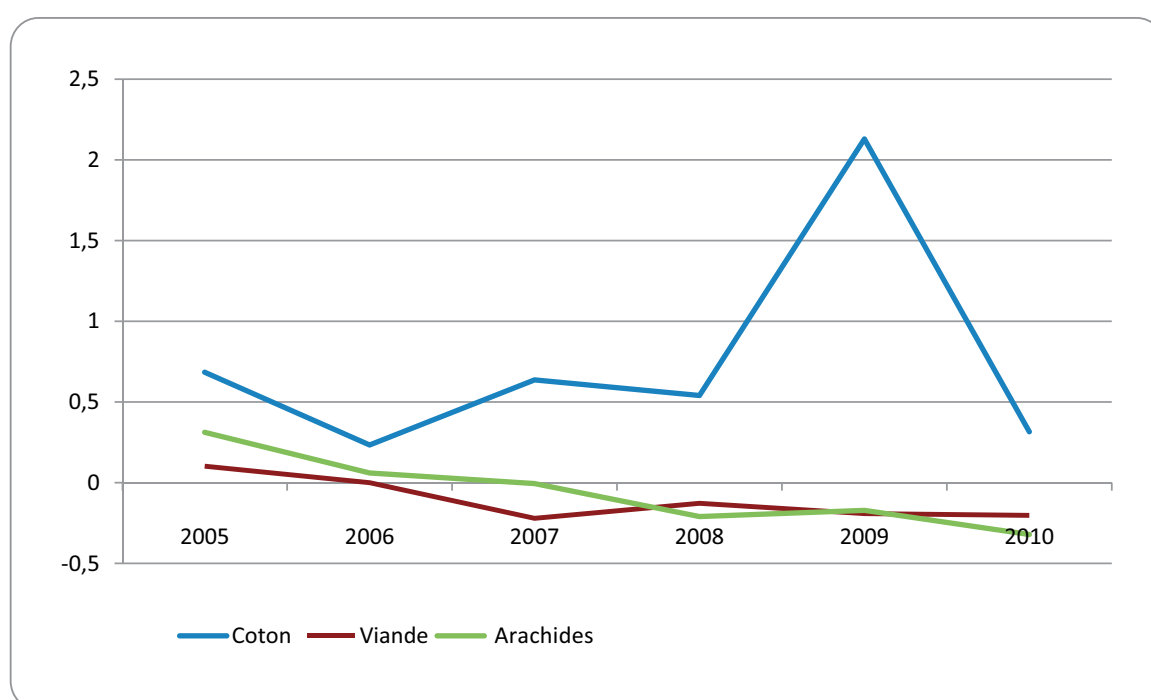
En matière de mesures incitatives et dissuasives, il y a deux groupes principaux de produits. D'une part, les produits d'exportation bénéficient d'une manière générale de fortes mesures incitatives, avec une moyenne de 39 pour cent sur la période étudiée. D'autre part, les produits d'importation, les produits peu commercialisés et les produits concernés par la sécurité alimentaire ont généralement été la cible de mesures dissuasives à des niveaux moyens de -15 %, -24 % et -21 % respectivement. Le groupe

des produits exportés montrés dans le graphique 11 n'est pas homogène. Le coton a une importance plus grande parmi ces produits et ce produit à lui tout seul a un impact important sur les mesures incitatives du groupe.

En fait, la production d'arachides et celle de viande de bœuf ont généralement subi des mesures dissuasives pendant la période de l'étude, avec des moyennes de -34 % et -17 %, respectivement.

De plus, les résultats de l'analyse du groupe ne devraient pas induire le lecteur en erreur en lui faisant croire qu'il y a une politique cohérente pour les exportations, ce qui est loin d'être le cas au Mali. Le gouvernement n'a pas adopté de mesures politiques spécifiques en faveur des arachides ou de la viande de bœuf, et ceci est reflété dans les TNP négatifs pour les producteurs de ces deux produits (voir graphique 12 ci-dessous).

Graphique 12. Comparaison des taux nominaux de protection (TNPs) au niveau des producteurs pour les produits exportés, en %, 2005 - 2010



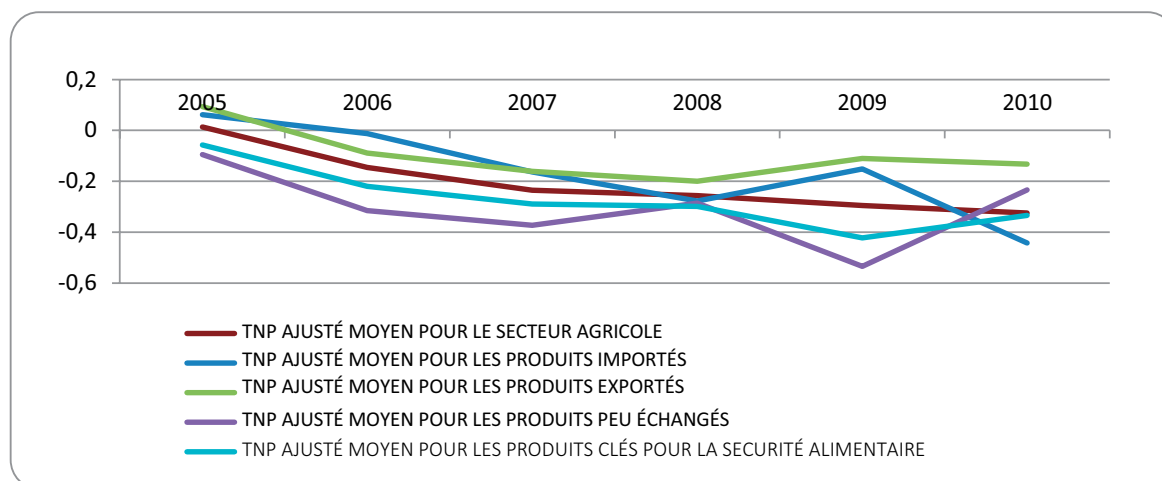
Source : Les auteurs.

Le niveau des mesures incitatives et dissuasives est resté relativement stable cours de la période étudiée, à l'exception de changements dans le niveau des mesures incitatives liés à des mouvements de prix très important au cours de la crise des prix de 2008 - 2009.

Au cours de la crise des prix alimentaires de 2008 - 2009, les mesures incitatives sont devenues plus importantes dans la catégorie des produits exportés alors que les mesures dissuasives tendaient vers zéro pour les importations. Cependant les mesures dissuasives se sont aggravées pour les produits peu commercialisés et pour les produits concernés par la sécurité alimentaire. Ceci peut s'expliquer par la mise en œuvre de politiques gouvernementales favorables à l'importation à certains produits d'importation, tels que le riz pour les consommateurs urbains, une approche qui, évidemment, n'encourageait pas les producteurs. De la même manière, l'augmentation des prix internationaux du coton, concomitante à une augmentation des prix pour la plupart des produits agricoles, en particulier les produits de base, a bénéficié aux exportateurs. Cependant, les restrictions à l'exportation de produits, en particulier par le biais de mesures non tarifaires ou même d'interdiction d'exportation ont affecté négativement ceux qui cherchaient à profiter de prix plus élevés dans les pays voisins pour les arachides, le maïs, le millet et le sorgho.

L'année 2010 vit un retour aux niveaux de mesures incitatives et dissuasives telles qu'elles existaient avant la crise, bien que d'une manière générale les importations furent touchées par des niveaux de mesures dissuasives moins élevés et les exportations bénéficièrent de niveaux de mesures incitatives nettement plus élevés. À nouveau cela suggère que le gouvernement du Mali pratique une politique agricole interventionniste qui met principalement l'accent d'une part sur les importations, essentiellement de riz, et d'autre part sur les exportations, principalement de coton.

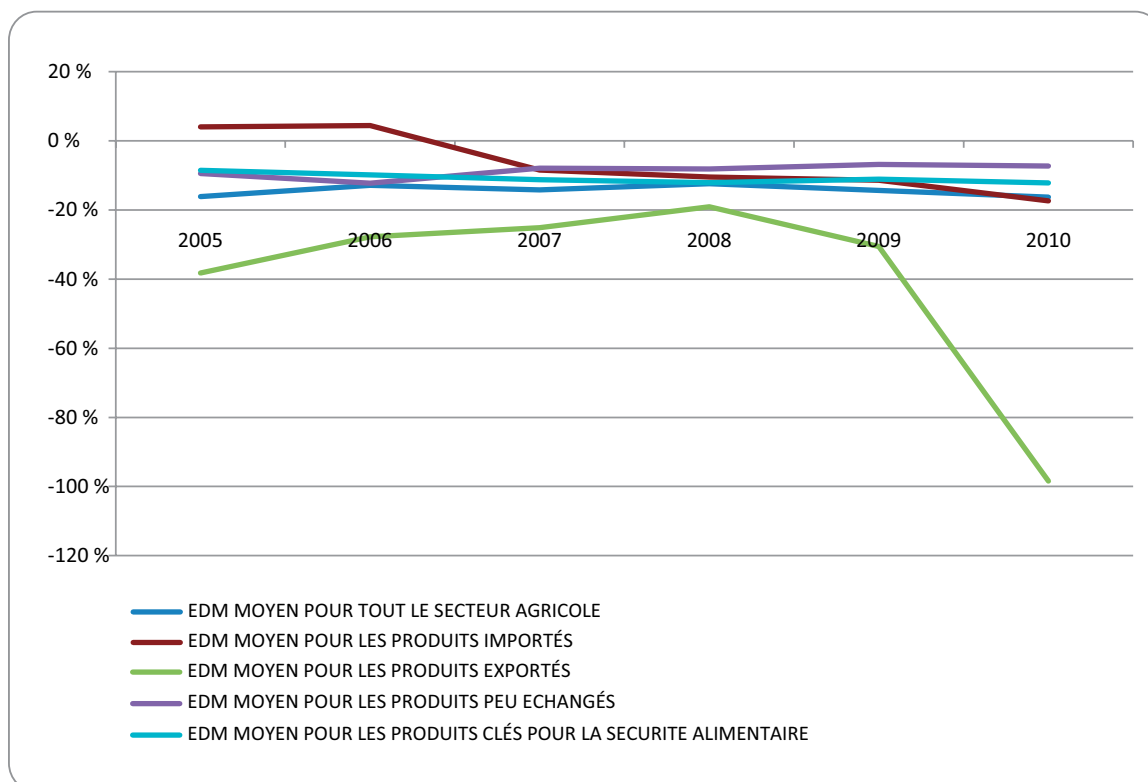
Graphique 13. Taux nominal de protection ajusté (TNPa) par groupe de produits et pour le secteur, en %, 2005 - 2010



Source : Les auteurs.

Le graphique 13, qui montre les changements dans les TNPa, fait apparaître plusieurs faits intéressants si on la compare au graphique 11.

- Le secteur agricole a été la cible de mesures dissuasives plus importantes. L'évolution de la courbe indique un taux croissant de mesures dissuasives, qui ont chuté de -1 % en 2005 à -35 % en 2010. En fait, le TNPa du secteur est négatif pour toute la période, avec un taux moyen de -25 %, alors que le TNPo était seulement égal à -9 %. Cela met en lumière l'effet de mesures dissuasives additionnelles liées aux inefficacités du marché, telles que les coûts d'accès trop élevés pour tous les produits.
- L'écart entre les TNPs des différentes catégories de produits s'est rétréci. Le TNP le plus élevé, pour les produits exportés, s'est élevé à 17 % en 2005, en raison de l'impact important de fortes mesures incitatives pour le coton. Le TNPo maximum était de 80 %, également pour les produits exportés. Le TNP minimum concernait les produits peu commercialisés en 2008, et valait -55 % pour cette année. Le TNPo minimum était égal à -50 % pour la même catégorie de produits. Ce resserrement a du sens étant donné que les données ajustées correspondent à des marchés plus efficaces, ce qui tend à limiter l'effet de différences de coûts excessives ou injustifiées entre les chaînes de valeur.
- Les mesures dissuasives pour les produits peu commercialisés et les produits liés à la sécurité alimentaire ont augmenté. Cela semble cohérent avec le contexte national, car ces produits ne sont guère sensibles à quelque forme de support politique spécifique que ce soit, tout en subissant l'essentiel des inefficacités dues à des coûts d'accès au marché excessifs, quand le gouvernement s'efforce de limiter leurs exportations.

Graphique 14. Écarts de développement des marchés (MDG) par produit, en %, 2005-2010

Source: Les auteurs.

Le graphique 14 montre l'évolution des MDGs, qui constituent un autre groupe majeur d'indicateurs pour le projet MAFAP (voir la définition et les modes d'interprétation décrits ci-dessus). Il y a trois groupes principaux de produits en termes de MDG : les importations, les exportations et un groupe composé des produits peu commercialisés et des produits liés à la sécurité alimentaire.

Les écarts moyens sont similaires pour le coton et l'élevage, à -102 % et -109 % respectivement, alors que les arachides ont un MDG moyen de moins de -25 %, comparable au MDG du millet ou du lait. Il faut également noter que le coton et le bétail ont des valeurs de MDG similaires, bien que se trouvant dans des situations opposées en termes de mesures incitatives et dissuasives. Cela montre que les MDGs ne sont pas, comme on pourrait s'y attendre, corrélés aux effets de politiques explicites, touchant toutes les catégories de produits, indépendamment de leur statut en termes de mesures incitatives et dissuasives. Il montre aussi l'ampleur du problème causé par les MDGs qui diminuent les mesures incitatives et augmentent les mesures dissuasives.

De telles conclusions suggèrent que ces différences s'expliquent principalement par la combinaison de la structure du marché avec les conditions concurrentielles, les technologies de transformation et le pouvoir de marché exercé par certains acteurs

Les produits de substitution aux importations (lait et riz) sont les seules catégories de produits avec des MDGs positifs pour environ la moitié de la période étudiée (2005 - 2007). Ces MDG sont ensuite devenus négatifs, comme pour les autres produits. Cela est dû à un faible écart dans les coûts d'accès combiné avec une monnaie nationale surévaluée (particulièrement depuis 2007), qui rend les importations plus compétitives. En réalité, bien loin de révéler une bonne performance du secteur, ceci indique que ces produits sont protégés des importations par le fonctionnement inefficace des chaînes de valeur. Ce

résultat est la manifestation d'une sorte de protection naturelle due à la structure des coûts d'accès, qui rend les importations très coûteuses et permet de ce fait aux producteurs de bénéficier de prix plus élevés. Si les coûts d'accès étaient moins élevés (c'est-à-dire si il y avait des coûts d'accès ajustés similaires), les prix de référence seraient moins élevés pour les produits importés et il en serait de même pour les mesures incitatives. De plus la structure de la chaîne de valeur du riz est différente de celle du lait, cette dernière étant particulièrement désorganisée, ce qui se traduit par des importations massives de lait en poudre.

Les produits peu échangés et les produits clés pour la sécurité alimentaire ont des MDGs plus élevés, avec une moyenne de -15 %, un nombre qui est stable sur la période étudiée et qui correspond à une compétitivité faible, ce qui est compréhensible pour des produits qui sont peu échangés d'une manière générale.

Les indicateurs MDGs peuvent être utilisés par le gouvernement et les autres acteurs du développement pour identifier des secteurs victimes de faiblesses structurelles, telles que les coûts d'accès « excessifs ». Il est possible que ces secteurs nécessitent des investissements appropriés pour réduire les coûts de transport, par exemple, ou qu'ils aient besoin d'une gouvernance plus forte en raison de taxes illicites et de pots-de-vin perçus le long des corridors commerciaux. Les indicateurs MDGs fournissent une évaluation quantitative des contraintes résultant du sous-développement des marchés ; le MDG est lié au prix de référence à la ferme (« bord de champ ») et permet donc d'estimer la part de ce prix qui pourrait être obtenue par le producteur si ces contraintes étaient supprimées.

5. Évaluation de la cohérence de la politique agricole au Mali de 2005 à 2010 : trois études de cas

5.1 Cohérence politique dans l'analyse MAFAP

Les résultats de l'analyse MAFAP ont été utilisés pour évaluer le niveau de cohérence politique dans le secteur agroalimentaire. Au Mali, les objectifs des politiques sont fixés au sein de grands cadres politiques. Dans cette analyse, les politiques agricoles sont considérées comme un ensemble de décisions et de mesures visant à atteindre les objectifs généraux. Des programmes et des projets sont en général utilisés pour mettre en œuvre ces politiques et on les trouve à la fin du continuum des processus politiques (graphique 15).

Graphique 15. Représentation simplifiée du processus politique



Source : Les auteurs, en adaptant le FAPDA, 2010.

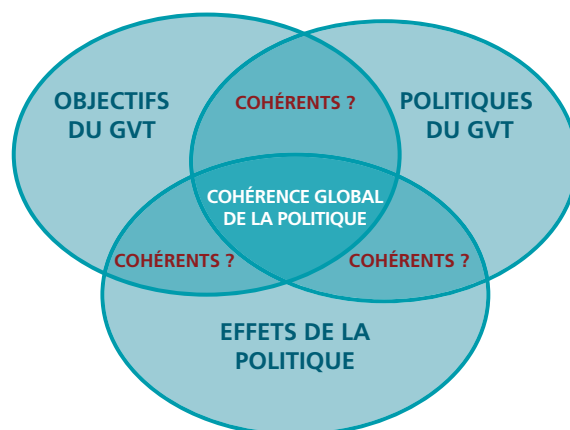
Une étude sur la cohérence de la politique agricole faite par la Plate-forme Globale des Donateurs pour le Développement Agricole et Rural (Global Donors Platform for Agricultural and Rural Development - Wiggins *et al.*, 2011) a montré que le principal risque d'incohérence se trouve dans la prolifération de politiques, de projets et de programmes qui sont par la suite annulés et non prioritisés. De fait, au Mali, comme dans d'autres pays, on peut observer que, malgré des progrès dans le sens d'une approche sectorielle cohérente et coordonnée, la politique agricole consiste en un dédale de programmes et de projets. Dans cette catégorie on trouve les décisions gouvernementales sur le commerce, particulièrement celles s'appliquant aux tarifs, et les décisions budgétaires du gouvernement, c'est-à-dire la dépense publique.

Il faut également garder présent à l'esprit que la politique agricole n'est pas du ressort exclusif du gouvernement. Les donateurs et d'autres partenaires du développement exercent aussi une influence sur les décisions politiques, dictée par leur propre agenda et leurs intérêts. Au Mali, 70 % des dépenses en faveur de l'agriculture proviennent de l'aide étrangère.

Par conséquent, les principales questions quand on veut traiter la question de la cohérence politique sont les suivantes :

- a. Quels sont les principaux objectifs du gouvernement ?
- b. Quels sont les principales décisions et mesures politiques (par exemple exemptions de taxes, interdictions, tarifs) ? Ces décisions sont-elles cohérentes avec les objectifs annoncés ?
- c. Ces mesures ont-elles eu un impact, ont-elles eu les effets attendus, et ont-elles atteint les objectifs du gouvernement ?

Graphique 16. Cadre logique pour l'analyse de cohérence politique du MAFAP



Source : Les auteurs.

La section suivante fournira quelques réponses à ces questions, en prenant trois produits (le riz, l'élevage et le millet/sorgho) comme exemples.

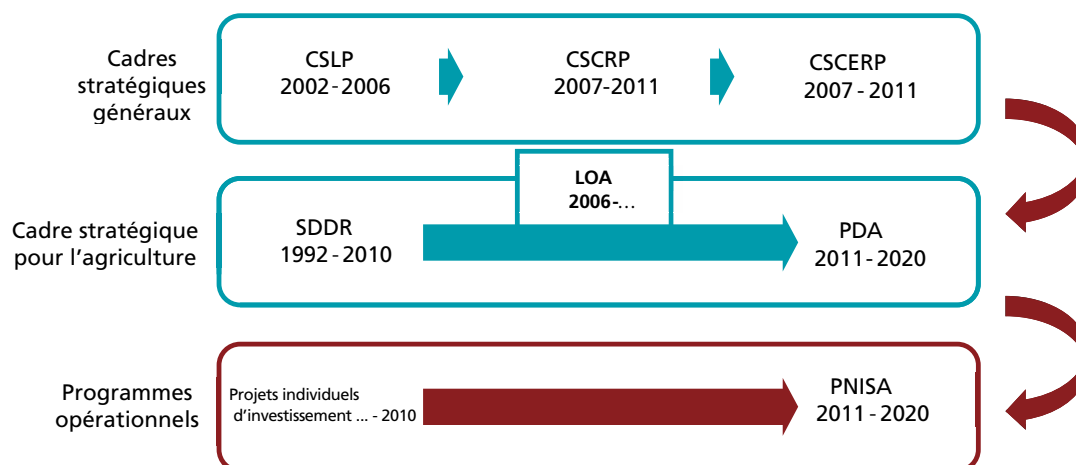
Il est important de noter qu'il n'existe pas un document de référence unique au Mali qui présente de manière claire et simple les grandes lignes des objectifs et des priorités du gouvernement en matière de politique agroalimentaire. Quatre cadres stratégiques concernant le secteur agricole et rural pour la période 2005 - 2010 ont été analysés pour déterminer les objectifs généraux annoncés par le gouvernement. Ces cadres sont les suivants :

- La partie consacrée au Secteur Rural et Agricole (SRA) du Cadre Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté (CSCR)

- La Loi d’Orientation Agricole (LOA)
- Le Schéma Directeur de Développement du secteur (SDDR)
- la version préliminaire du Plan de Développement Agricole (PDA)

La manière dont ces cadres sont reliés entre eux peut être résumée dans une représentation visuelle (voir graphique 17).

Graphique 17. Représentation visuelle des principaux cadres politiques et opérationnels du Mali



Source: Les auteurs.

Toutes les mesures politiques applicables ont ainsi été analysées pour chaque produit, pour expliquer les mesures incitatives et dissuasives à la production. Les projets et les programmes en relation avec le secteur agricole et rural inclus dans le budget de l’État ont tous été examinés dans l’analyse des dépenses publiques (voir la partie 2: analyse des dépenses publiques au Mali en composition et en volume).

5.2 Le cas du riz : des objectifs contradictoires résultent dans une incohérence apparente

Le riz est considéré comme un produit alimentaire stratégique au Mali ; c’est pourquoi il est l’objet d’une attention spéciale à la fois en termes de politiques menées, et d’enjeu politique national. Le riz est considéré comme le produit de base principal, avec le potentiel d’assurer la sécurité alimentaire, d’améliorer le revenu des agriculteurs, et de faire face à la demande croissante de la population urbaine à un coût raisonnable. Les récentes crises des prix alimentaires ont relancé le projet datant de l’époque coloniale de faire du Mali, non seulement un pays durablement autosuffisant en riz, mais également un pays exportateur de riz, au moins en Afrique de l’Ouest (Roy, 2010). Dans ce contexte, les objectifs politiques relatifs au riz sont nombreux et parfois contradictoires.

Le riz a fait l’objet d’une très grande attention du gouvernement du Mali et également des donateurs sur la période étudiée. Un grand nombre de projets et de programmes ciblés sur le riz existe dans le pays, ce produit recevant à lui tout seul 63 % des dépenses publiques totales allouées à des produits agricoles spécifiques, ce qui en fait le principal produit en termes de dépenses publiques. Une grande partie des dépenses publiques en faveur du riz provient de l’Initiative Riz. Cette politique a été mise en œuvre en 2008 en réponse à la crise alimentaire et se poursuit aujourd’hui. L’Initiative Riz fournit aux riziculteurs des semences et des engrais à environ 50 % de leur prix de marché. L’État offre également des facilités de crédit (pour les fraises rotatives, les batteuses à riz, les pompes) ainsi que de l’aide et des conseils aux producteurs. L’initiative a été étendue aux

autres céréales après 2009. Le gouvernement a dépensé plus de 7,3 milliards de FCFA pour subventionner les engrais en 2008/2009, destinés très majoritairement au riz (Ministère de l'Agriculture, 2009). Le gouvernement avait budgétisé une dépense de 6,4 milliards de FCFA en 2009/2010 pour subventionner les engrais dans le cadre de l'Initiative Riz (Ministère de l'Agriculture, 2010). De plus, le gouvernement a beaucoup investi dans l'irrigation et les routes, une grande partie de ces dépenses étant liées au développement des récoltes de riz. Au total, 21 % des dépenses de l'État propres à l'agriculture ont été consacrés à l'infrastructure agricole.

Tout en prenant des mesures importantes pour développer la production de 2005 à 2010, le gouvernement a aussi adopté des politiques tarifaires contradictoires pendant la même période. Ces politiques à court terme ont été décidées en réaction à la crise alimentaire de 2008. Afin de satisfaire les consommateurs, en particulier les consommateurs urbains, le gouvernement annula les taxes et les droits sur les importations de riz de mars 2008 à décembre 2009, à condition que les importateurs acceptent de vendre leur riz à un prix plafond ou en dessous de celui-ci (Tableau 7). Les ventes de riz provenant des stocks nationaux dans les zones où régnait l'insécurité alimentaire ont été une autre mesure destinée à améliorer cette sécurité alimentaire.

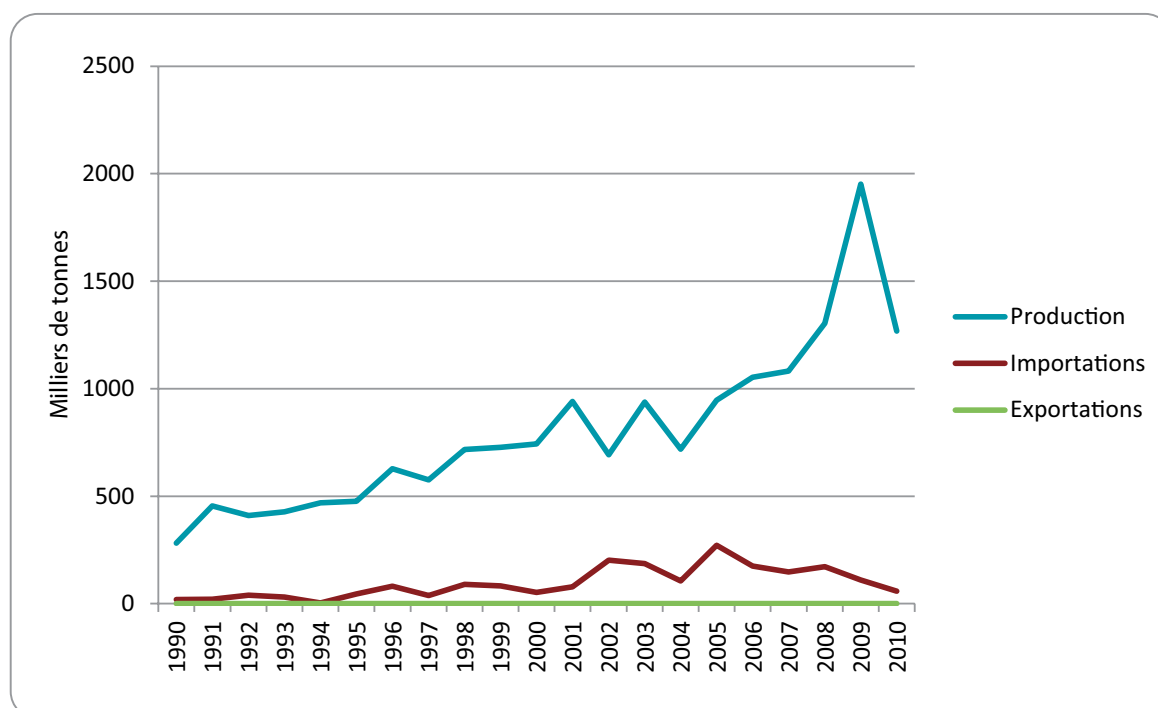
Tableau 7. Prix plafond du riz (prix de gros et de détail) au Mali, en FCFA/tonne et FCFA/kg, 2008 - 2009

Prix	2008	2009
Prix de gros (FCFA/tonne)	300,000	280,000
Prix de détail (FCFA/kg)	310	300

Source : FAPDA, 2012.

D'une manière générale, l'environnement de cette politique a permis au Mali d'accroître sa production de riz sur la période étudiée. La production a plus que doublé entre 2005 et 2009, suivie d'une chute importante en 2010. Toutefois, l'augmentation de la production avait commencé en 2005, bien avant l'adoption de l'Initiative Riz (voir graphique 18)

Graphique 18. Production, importations et exportations de riz au Mali de 1980 à 2010



Source : Les auteurs, à partir de FAOSTAT et de CPS, 2010.

Malgré l'augmentation de la production, les mesures incitatives et dissuasives à la production reçues par les producteurs durant cette période amenèrent à se poser des questions sur la viabilité à long terme de l'Initiative Riz. Les producteurs et les grossistes furent visés par de fortes mesures dissuasives au cours de la période étudiée, ce qui veut dire qu'ils ne bénéficièrent pas des opportunités liées au pic des prix sur le marché international au cours de ces années (graphique 19). Ces mesures dissuasives peuvent être expliquées partiellement par les politiques tarifaires du gouvernement (exemptions de taxes et prix plafond), bien que ces mesures aient surtout profité à une poignée de gros importateurs de riz dans le pays (Diakite et Kone, 2010) qui ont empêché une répercussion fluide de ces prix élevés jusqu'au niveau de l'agriculteur. Parmi les autres explications, on trouve la décision du gouvernement de fixer des prix bas pour le riz et de distribuer des aliments gratuitement.

Graphique 19. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de riz au Mali, 2005 - 2010



Source: Les auteurs.

En outre, les montants de crédits attribués à l'initiative riz – par exemple 25 398 milliards de FCFA pour l'année 2009/2010 (comparés aux 117 milliards de FCFA dépensés en tout au Mali pour le secteur rural agricole) – amènent à se poser la question de la viabilité à long terme du programme, en particulier en ce qui concerne les intrants (engrais, semences) et les prêts pour l'équipement.

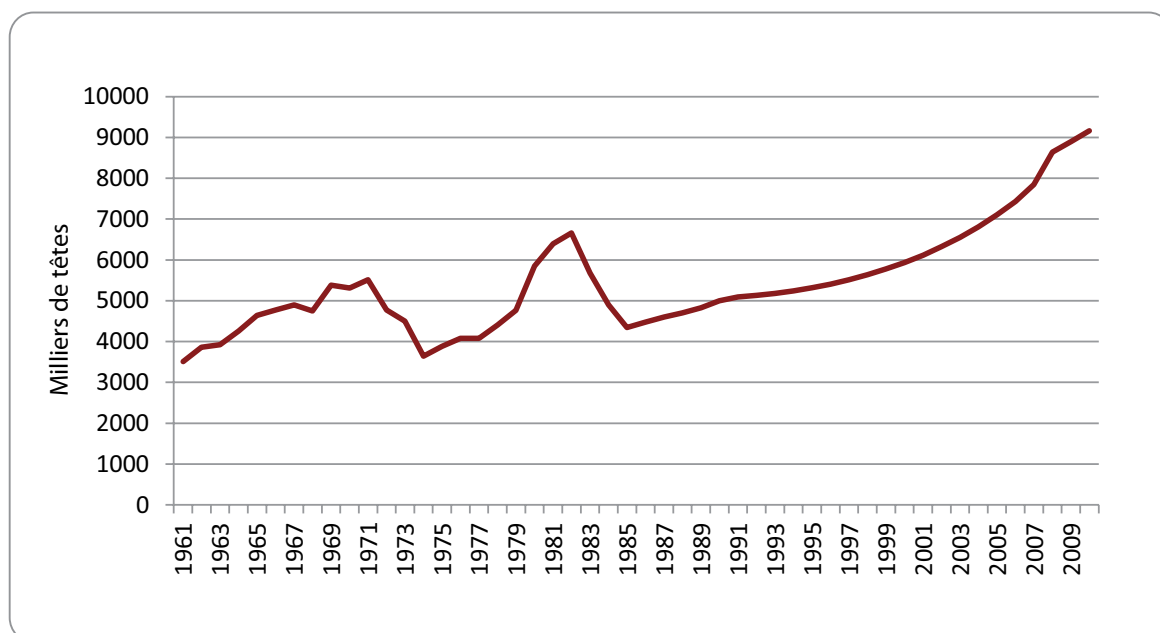
Le gouvernement malien a fait des efforts considérables pour favoriser la production de riz par le biais de dépenses publiques, avec une augmentation encourageante de la production en volume. Cependant il apparaît que les politiques orientées consommateur adoptées à partir de 2008 ont pénalisé les producteurs et les grossistes qui n'ont pas obtenu les prix qu'ils auraient dû recevoir. Une plus grande transparence est probablement nécessaire pour permettre aux différents acteurs tout au long de la chaîne de valeur de s'adapter aux priorités du gouvernement. De plus il y a des risques que les investissements importants faits dans les subventions aux intrants ne se traduisent pas par des bénéfices à long terme pour la production de riz.

5.3 Le cas du bétail : un manque de support malgré un potentiel élevé dans la chaîne de valeur

Le bétail, et la viande en particulier, font partie des objectifs explicites du SDDR. Cependant d'autres décisions pour ce secteur ont également été prises, comme l'adoption d'une nouvelle politique nationale sur l'élevage en 2004. De plus, la création de la *Direction Nationale des Productions et Industries Animales* (DNPIA) pour remplacer l'*Office Malien du Bétail et de la Viande* (OMBEVI) reflète le désir du gouvernement de développer le secteur de l'élevage et d'augmenter sa capacité, tout en diversifiant l'approche de la production de bétail. En plus de ces approches institutionnelles, l'élevage a bénéficié d'un ensemble de projets et de programmes ciblant particulièrement la santé animale, la reproduction, la commercialisation et l'abattage, tels que le *Programme d'Appui au Développement de l'Élevage dans le Sahel Occidental* (PADESO).

Les résultats de l'étude montrent que les efforts du gouvernement pour développer le bétail sont bien réels, bien qu'ils soient insuffisants, compte tenu du potentiel du secteur. Le bétail a en effet reçu 9 % des dépenses publiques allouées à des produits spécifiques au Mali entre 2005 et 2010. Les objectifs du SDDR ont été pris en compte, plusieurs projets ont inclus des activités liées à la santé animale, au développement de l'infrastructure et à l'amélioration génétique des troupeaux. Bien que divers documents relatifs à ces politiques décrivent l'alimentation animale comme un facteur critique pour améliorer la qualité du bétail, cet élément a été négligé, à l'exception de la production des pâtures de bourgou. Plus important, il semble que l'État n'ait pas cherché à stimuler une meilleure structuration du secteur de manière à maîtriser le potentiel important représenté par les exportations de bétail. Le bétail est le troisième produit d'exportation le plus important pour le Mali, qui est l'un des plus grands producteurs de bétail dans l'Afrique de l'Ouest avec plus de 9 millions de têtes. Pourtant seuls les animaux vivants sont exportés parce que le manque d'infrastructures (en particulier d'abattoirs et d'installation de congélation) rend impossible de développer la chaîne de valeur viande.

Graphique 20. Production de bétail au Mali, en milliers de têtes, 1961 - 2010

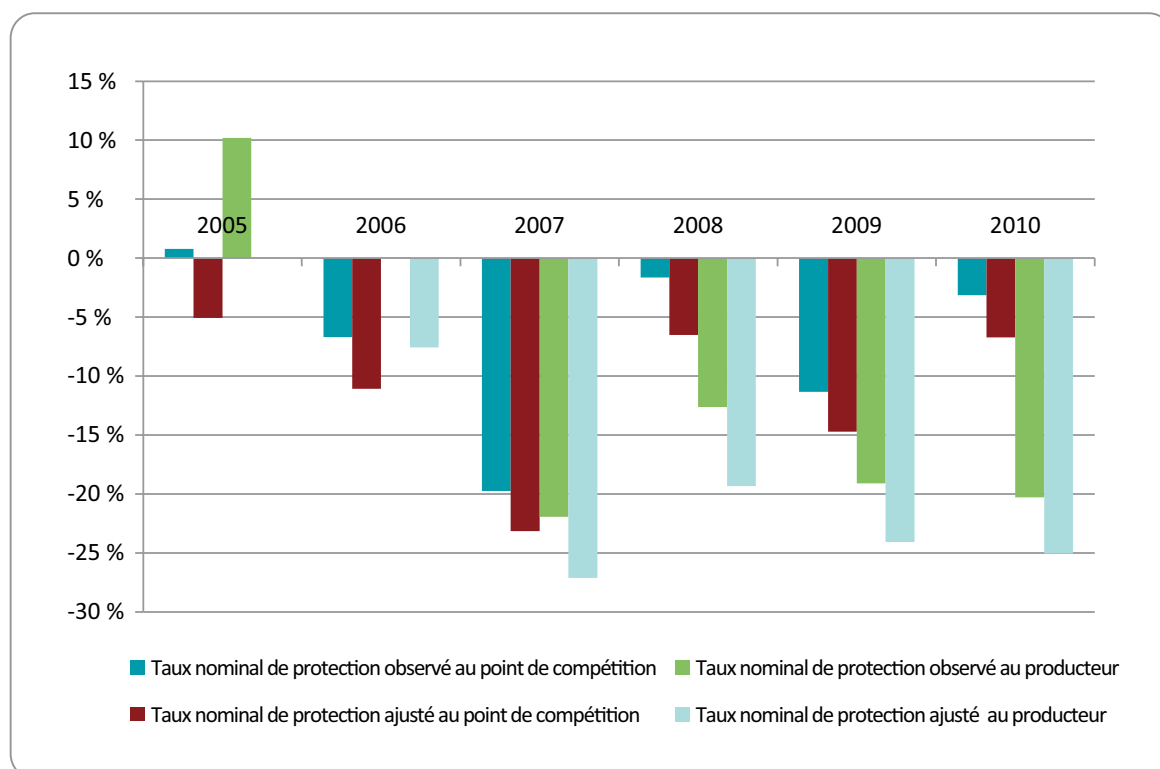


Source : FAOSTAT, 2012.

Le manque de structure générale dans la chaîne de valeur « bétail » n'a permis ni aux producteurs ni aux grossistes d'obtenir les meilleurs prix, et ils ont été en effet pénalisés pendant la période 2005 - 2010. Les producteurs ont subi des mesures dissuasives moyennes de -10,6 % et les grossistes d'environ

-6,9 % : les prix qu'ils obtenaient étaient bien en dessous des prix du bétail dans la Côte d'Ivoire voisine. La mauvaise structuration de la chaîne de valeur « bétail » est particulièrement apparente dans les coûts d'accès excessifs, c'est-à-dire le nombre élevé d'intermédiaires, les taxes illicites, et l'absence de nourriture suffisante pour les animaux ce qui résulte dans une perte de poids de ces animaux. Il faut plus de support politique pour améliorer l'infrastructure (les routes, les marchés) et pour améliorer l'efficacité de la chaîne de valeur au-delà de la production, c'est-à-dire avoir moins d'intermédiaire et de taxes illicites, et plus d'aide aux négociants en bétail et aux entreprises de traitement de la viande.

Graphique 21. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de bétail au Mali, 2005 - 2010



Source : Les auteurs.

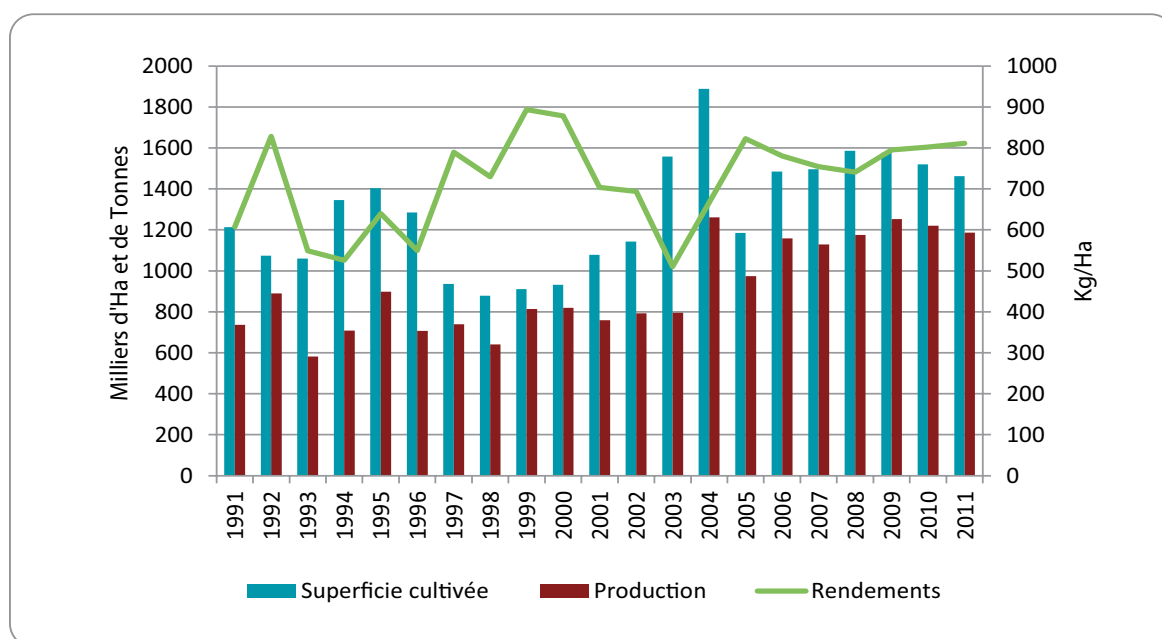
5.4 Le cas du millet et du sorgho : cohérence à court terme mais incertitude à long terme

Au Mali comme dans beaucoup d'autres pays, le millet et le sorgho sont des produits de substitution pour les consommateurs. Ces produits sont peu échangés, alors que la méthodologie de cette étude est mieux adaptée à l'analyse de produits commercialisés sur les marchés internationaux concurrentiels. Par conséquent cette analyse ne donne qu'une vision partielle de la situation du marché du millet et du sorgho, et sur les mesures incitatives et dissuasives rencontrées par les agents dans ces deux chaînes de valeur.

Au Mali, l'aide gouvernementale à la production de millet et de sorgho a pour principal objectif d'accroître la production pour la sécurité alimentaire ou même la souveraineté alimentaire, comme indiqué dans la LOA. Le millet et le sorgho ont bénéficié de petites subventions aux intrants au cours de la récolte 2009 - 2010, après avoir été inclus dans l'Initiative Riz. Toutefois, ce support insuffisant n'a pas résulté dans des mesures incitatives aux producteurs et aux grossistes en 2010, et les producteurs et les grossistes ont été pénalisés tout au long de la période étudiée. D'une manière générale, le gouvernement fait peu de choses pour encourager l'accroissement de la production de sorgho et de millet – malgré le fait qu'il existe quelques

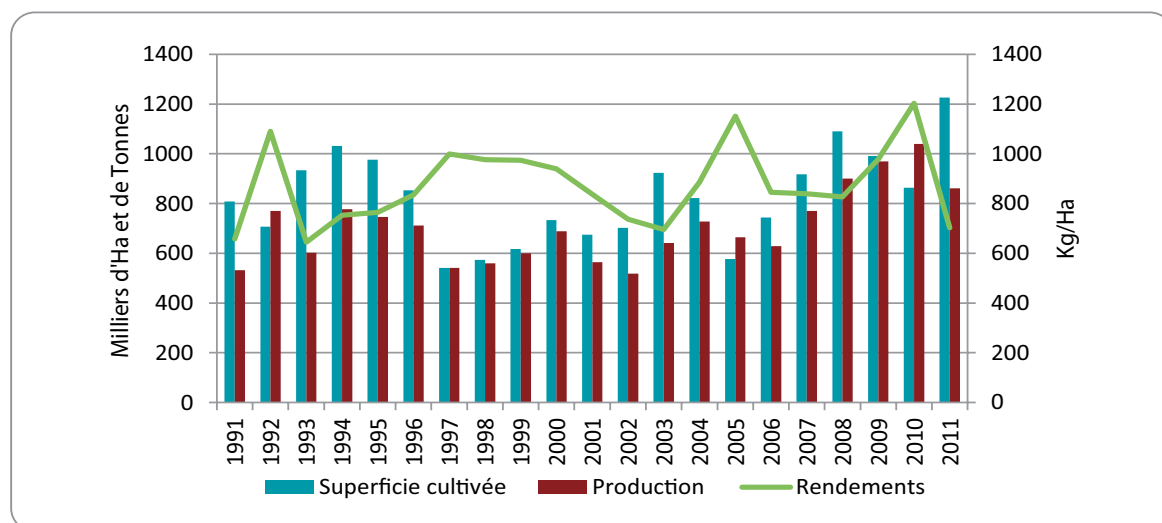
activités de recherche pour améliorer les variétés de sorgho et de millet. Une conséquence du manque de politique de support pour cet accroissement est que les rendements restent faibles et que l'accroissement de production en volume provient principalement de l'augmentation des surfaces cultivées (voir graphique 22 et graphique 23). En effet l'analyse des dépenses publiques n'a montré aucun projet spécifique pour le sorgho ou le millet, mais plutôt des activités de recherche qui apparaissent dans différentes lignes budgétaires, bien que les programmes ciblant les céréales secondaires (en incluant le maïs) représentent 7 % des dépenses publiques spécifiques à l'agriculture pour les groupes de produits. De plus l'État n'a dépensé que 5 % des dépenses publiques spécifiques à l'agriculture pour le stockage et le stockage public, ce qui est très faible si l'on considère l'importance de telles infrastructures pour la commercialisation du millet et du sorgho.

Graphique 22. Superficie cultivée en millet, production et rendement au Mali, 1991 - 2011



Source : les auteurs, en se basant sur le CPS, 2010.

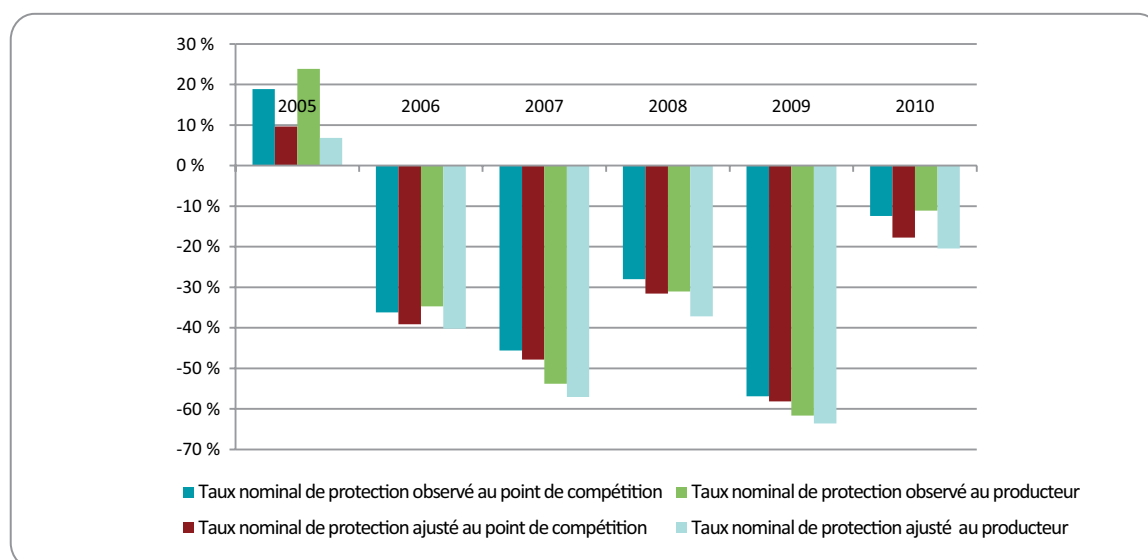
Graphique 23. Superficie cultivée en sorgho, production et rendement au Mali, 1991 - 2011



Source : Authors, from CPS, 2010.

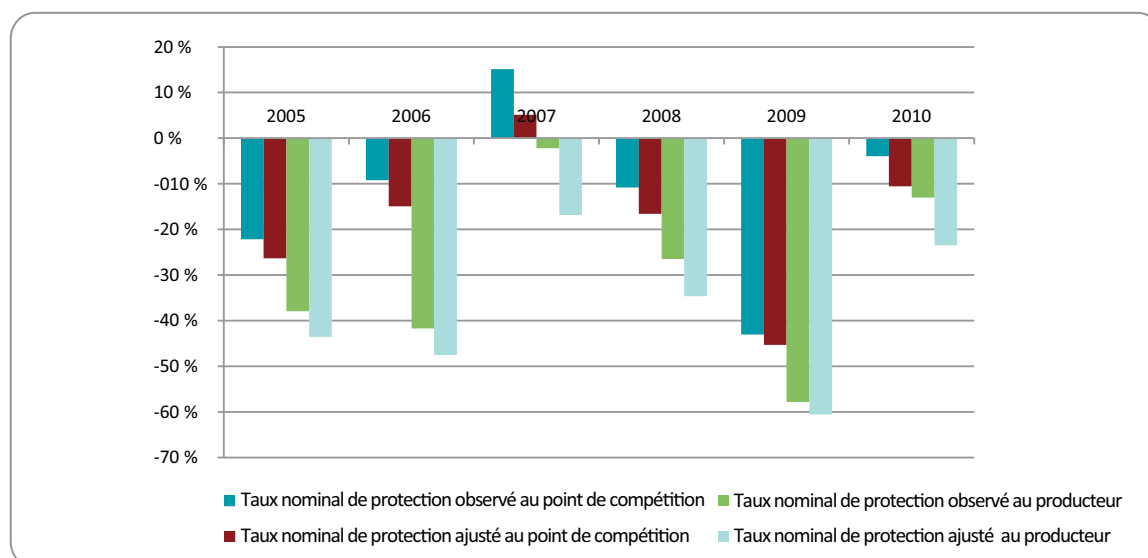
Le gouvernement n'a pas montré un grand intérêt pour le support de la commercialisation de ces produits sur le marché national. De plus, les autorités ont découragé les exportations formelles de produits de base à destination des pays voisins, par le biais d'une série de barrières non tarifaires (NTB), comme un moyen de garantir la sécurité alimentaire dans le pays. Le coût de ces NTB est estimé à 10 FCFA par sac de grain (Dembele et Boughton, 2010). Ces mesures ont généré des mesures dissuasives pour les producteurs et les grossistes, mais ont permis au gouvernement d'atteindre son objectif implicite de limiter le commerce extérieur du millet et du sorgho. Il est douteux, toutefois, que cette politique aidera à assurer à long terme la souveraineté alimentaire au Mali, dans la mesure où la consommation de produits de base est fortement liée aux mesures incitatives pour leur production. Dans le cas de producteurs faisant l'objet en moyenne de -30 % de mesures dissuasives pour le sorgho et -28 % pour le millet pour la période 2005 - 2010, les perspectives ne sont pas encourageantes pour l'intensification de la production qui serait nécessaire pour faire face à la demande toujours croissante dans le pays.

Graphique 24. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de millet au Mali, 2005 - 2010



Source : les auteurs.

Graphique 25. TNP observé et ajusté pour les grossistes et les producteurs de sorgho au Mali, 2005 - 2010



Source : les auteurs.

6. Conclusion

Malgré le fait que les gouvernements Africains se soient engagés à augmenter leurs dépenses pour le développement agricole et rural en 2003, et aient adopté diverses politiques agricoles en réaction à la crise alimentaire de 2008, ils admettent en général qu'ils ne disposent pas de suffisamment de données sur les effets de ces décisions politiques.

Ce document présente des résultats, obtenus au Mali, qui permettent aux analystes de ces politiques d'évaluer quantitativement les effets des politiques influençant à la fois les niveaux de prix et les dépenses publiques en termes de mesures incitatives ou dissuasives pour la production.

Les résultats fournissent des éléments de réponse pour savoir si le gouvernement a réussi à traiter le problème des écarts de développement dans les chaînes de valeur les plus importantes du pays entre 2005 et 2010, et si l'environnement politique a généré des mesures incitatives à la production au sein de ces chaînes de valeur. Plus important encore, l'analyse MAFAP indique si le gouvernement a réussi à assurer la cohérence dans ses politiques agricoles et rurales.

En prenant l'exemple de quatre produits (le riz, le bétail, le millet et le sorgho), ce document montre qu'il y a eu un certain degré d'incohérence entre les objectifs politiques officiels, les mesures qui ont été mises en œuvre et leurs effets. La chaîne de valeur « riz » illustre ce manque de cohérence politique. Les dépenses publiques ont surtout aidé le riz, qui a reçu 63 % de la dépense propre à l'agriculture pour des produits, de 2005 à 2010. La plus grande partie de ces dépenses a consisté en des subventions aux intrants par le biais de l'Initiative Riz, et également en des dépenses importantes d'infrastructures d'irrigation. Cependant, du fait de mesures politiques influençant les niveaux de prix, comme par exemple les exemptions de taxes à l'importation et les prix plafond, le gouvernement Malien a en fait pénalisé les producteurs et les grossistes, qui n'ont pas bénéficié autant qu'ils auraient dû des prix internationaux élevés. Au contraire, dans une large mesure, c'est la catégorie des consommateurs qui a bénéficié des mesures récentes adoptées par le gouvernement.

Cette analyse souligne donc la nécessité pour les décideurs et les partenaires du développement de mieux comprendre les effets et les impacts des politiques concernant l'agriculture et la nourriture, par le biais d'une surveillance et d'une analyse appropriées de ces politiques. Le type d'analyse proposé par le projet MAFAP devrait être institutionnalisé et internalisé au niveau du pays, avec le développement approprié de capacités, de manière à assurer sa continuité et sa viabilité à long terme. En retour, cela amènera à des prises de décision plus transparentes et s'appuyant sur des faits, pour les politiques concernant l'agriculture et la nourriture en Afrique.

7. Bibliographie

- AU (2003) *Declaration on agriculture and food security in Africa*. Annex 3 of the Assembly of the African Union, Second Ordinary Session, 10-12 July 2003, Maputo, Mozambique.
- Boughton, D. & Dembélé N. (2010) *Rapid reconnaissance of grain coarse production and marketing in the CMDT zone of southern Mali: field work report of the IER-CSA-PROMISA team*. Michigan State University.
- Bourdet, Y., Dabitaou K. & Dembélé A. (2011) *Croissance, emploi et politiques pour l'emploi au Mali, version préliminaire*. http://www.mali-apd.org/IMG/file/pdf/ACTUALITE/Rapport_emploi.pdf
- Brooks, J. & Wiggins, S. (2010) *The use of input subsidies in developing countries*. Paper presented at the *Global Forum on Agriculture* 29-30 November 2010, OECD. <http://www.oecd.org/dataoecd/50/35/46340359.pdf>
- CEDEAO, République du Mali et Union Africaine (2006) *Mali : Revue des efforts de développement dans le secteur agricole*. <http://www.caadp.net/pdf/CAADP%20Stocktaking%20Documents%20-%20Mali.pdf>
- CPS (2011) *Revue des Dépenses publiques du secteur rural dans le cadre du Programme national d'investissement du secteur agricole (PNISA) Rapport provisoire*. Report prepared by BAC+ for Cellule de planification et de statistique, Ministry of Agriculture, Mali.
- Diakité, L. & Koné, Y. (2010) *Étude des effets de la crise alimentaire et des réformes commerciales sur les incitations à la production, la performance des marchés et les perspectives de sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest*. F.-R. Office-Ghana. Accra, FAO.
- Fan, S. & Zhang, X. (2008) Public expenditure, growth and poverty reduction in rural Uganda. *African Development Review*, 20(3): 466-496.
- Fan, S., Omilola, B. & Lambert, M. (2009) *Public spending for agriculture in Africa: trends and composition*. ReSAKSS Working Paper No. 28.
- FAO (2010) *Global forest resources assessment*. <http://www.fao.org/docrep/013/i1757e/i1757e.pdf>
- FAO (2010) *Initiative FAPDA – Food and Agriculture Policy Decision Analysis*, Manuel guide pour la collecte, la classification et la description des décisions politiques agricoles et alimentaires.
- FAO (2011) *The state of food insecurity in the world*. <http://www.fao.org/publications/sofi/en/>
- Maetz, M., Aguirre, M., Kim, S., Matinroshan, Y., Pangrazio G., Pernechele V. (2011) *Food and agricultural policy trends after the 2008 food security crisis*. <http://www.fao.org/docrep/016/ap237e/ap237e.pdf>
- MAFAP (2010) *Monitoring African Food and Agricultural Policies project methodology: concept paper*. Draft paper. www.fao.org/mafap.

MAFAP (2010) *Monitoring African Food and Agricultural Policies (MAFAP) Brochure*. www.fao.org/mafap.

MAFAP (2012) *Analyse préliminaire du contexte politique au Mali*. Draft project background paper.

Ministère de l'Agriculture. (2009) *Plan d'opération riz, campagne 2009-2010*. Ministère de l'Agriculture, Bamako, Mali.

Ministère de l'Agriculture. (2010) *Bilan Initiative Riz de la campagne 2009-2010*. Ministère de l'Agriculture, Bamako, Mali.

MSU and USAID (2011) *Mali agricultural sector assessment, 2011*. Report prepared by the Michigan State University for USAID Mali-AEG under the Food Security III Cooperative Agreement. http://aec.msu.edu/fs2/promisam_2/MSU_Mali_Ag_Sector_Assessment_Apr25_final.pdf

OECD (2012) *Agricultural policies for poverty reduction*. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264112902-en>

Roy, A. (2010) L'initiative riz au Mali : une réponse politique à l'insécurité alimentaire. *Politique Africaine* (119): 87-106.

WDI (2012) *World Bank World Development Indicators* database.

Wiggins, S., Cabral, L., Compton, J., Leturque, H. & Mas Aparisi, A., (2011) *Global donor platform for rural development*. Policy Coherence for Agriculture and Rural Development. <http://www.odi.org.uk/work/projects/details.asp?id=2330&title=platform-knowledge-piece-i-policy-coherence-agriculture-rural-development>

Chapitre 6

Le rôle du secteur privé et l'implication des petits exploitants agricoles dans les chaînes de valeur des produits alimentaires : Initiatives et cas réussis au Nigeria, au Sénégal et au Ghana

Ndidi NUWELI, Arona DIAW, Festus KWADZOKPO et Aziz ELBEHRI¹

¹ Les auteurs sont respectivement cofondateur de AACE Foods (Nigeria), chercheur au GRET (Sénégal), consultant auprès de GIZ-MOAP/AFC (Ghana), et économiste principal (FAO). Ce chapitre inclut également des initiatives ghanéennes présentées au séminaire régional organisé conjointement par la FAO et l'IFAD sur le thème : « Reconstruire le Potentiel Alimentaire de l'Afrique de l'Ouest : Leçons des études de filières, politiques nationales et initiatives privées pour la promotion des filières alimentaires de base compétitives et favorables aux petits producteurs » qui s'est tenu à Accra au Ghana, les 4 et 5 juillet 2012 ; Les initiatives retenues sont : le programme OVCF, par Kofi Atta Agyepong, KfW–Accra ; le projet NRGF au Nord du Ghana par Paul Siameh ; et l'initiative RTIMP sur le manioc au Ghana par Vincent Akoto.

Table des matières

1. Introduction	199
2. Le traitement des aliments au Nigeria et l'évolution vers des chaînes de production alimentaires intégrant les petits exploitants agricoles	202
2.1 Engagement de l'industrie agroalimentaire dans le secteur	202
2.2 Facteurs moteurs du changement de contexte	202
2.3 Exemple de cas : AACE Foods Ltd (Transformation et distribution alimentaire)	204
2.4 Facteurs clés de succès pour les partenariats entre entreprises agro-alimentaires et petits exploitants	206
2.5 Conclusion	209
3. Initiatives pour développer les marchés des produits laitiers en utilisant du lait produit localement au Sénégal	210
3.1 Historique et contexte : le paradoxe du lait au Sénégal	210
3.2 Étude de cas : <i>La Laiterie du Berger</i>	210
4. Services de support fournis par le secteur privé et le secteur public aux organisations d'agriculteurs : le cas du Ghana	214
4.1 Introduction	214
4.2 Le Programme d'Agriculture Orientée vers le Marché (<i>MOAP</i>) au Ghana	215
4.3 Quelques initiatives du MOAP couronnées de succès	218
4.4 Défis et recommandations pour le support des OPs au Ghana	219
5. Exemples de partenariat public-privé pour la collaboration avec les petits exploitants agricoles au Ghana	220
5.1 Le Fonds de Filières et d'Agriculture Contractuelle (OVCF) pour le financement de l'agriculture	220
5.2 Développement de la chaîne de produits de base et facilitation de l'accès à la finance : le Programme de Croissance Rurale du Nord (<i>NRGP</i>)	221
5.3 Initiative pour améliorer les liens avec le marché : expériences concernant le traitement du manioc au Ghana	222
6. Bibliographie	224

1. Introduction

Par la nature même de l'agriculture, les agriculteurs, même les plus petits, sont des entrepreneurs et des agents économiques qui gèrent les risques, allouent des ressources, et combinent les activités à la ferme ou en dehors de la ferme pour améliorer leurs moyens de subsistance. Les marchés restent essentiels pour la croissance économique des agriculteurs dont 60 à 80 % en moyenne des petits agriculteurs participent aux marchés traditionnels, tandis qu'une plus petite proportion participe à des marchés plus modernes et dans des filières plus développées.

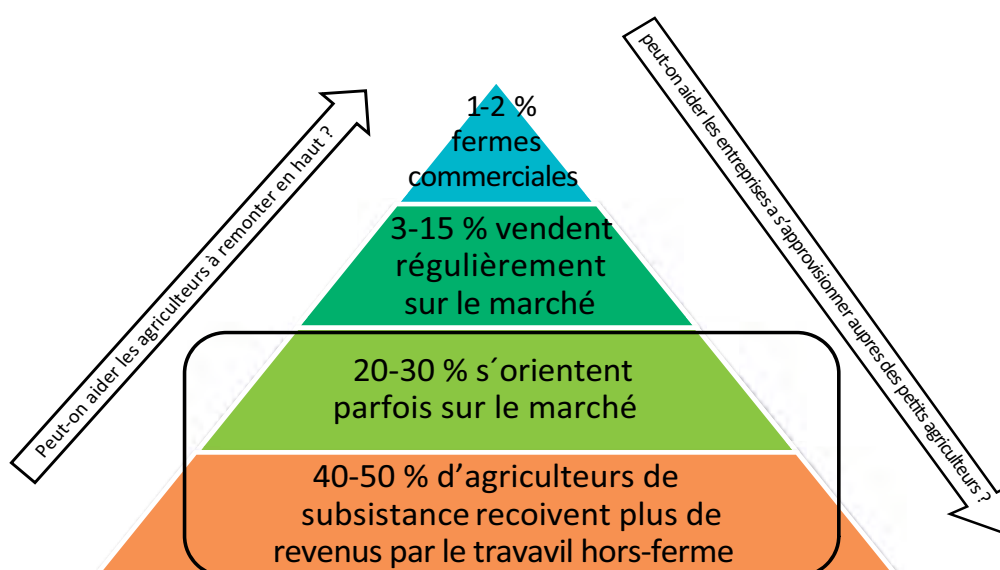
L'agro-industrie a besoin d'agriculteurs. La demande croissante en denrées alimentaires sur les marchés intérieurs et internationaux signifie que de plus en plus d'aliments doivent être produits, créant ainsi de nouvelles opportunités marchandes. Avoir un marché implique la nécessité d'investir dans les agriculteurs en tant que fournisseurs de matières premières. Selon le contexte, les entreprises agro-industrielles peuvent initier des transactions ou des relations commerciales avec les agriculteurs, soit individuellement, soit en groupes, coopératives ou associations.

En abordant l'intégration des marchés pour les petits agriculteurs et face à la nécessité de justifier un développement des filières intégrant les petits agriculteurs, deux questions centrales doivent être posées :

- (1) Comment pouvons-nous aider les petits producteurs à gravir les échelons d'intégration commerciale et du marché ?
- (2) Comment pouvons-nous assurer qu'une plus grande proportion de l'agro-industrie s'approvisionne en produits agricoles bruts auprès des petits producteurs ?

La question est illustrée par le graphique 1 ci-dessous.

Graphique 1. Degré d'intégration des petits agriculteurs au marché



Source : Adapté de Del-Pozo Vergnes, 2011.

Répondre à la première question implique d'énormes défis pour les petits exploitants s'organiser et d'acquérir la capacité de s'engager dans le commerce et de pouvoir exploiter les opportunités d'affaires offertes par les marchés, y compris ceux à haute valeur ajoutée soutenus par des politiques judicieuses

et des institutions de marché efficaces. Mettre l'accent sur les liens entre les petits exploitants agricoles et le marché et les entreprises, présuppose que les organisations de producteurs réussissent à agréger et à améliorer leur production.

Dans le contexte ouest-africain, il y a un besoin évident pour les organisations de producteurs de développer leur capacités et de renforcer leur crédibilité sur le marché et de devenir des acteurs actifs dans le développement des filières agricoles. Cela suppose, entre autres, des mesures soutenues et des stratégies durables permettant de renforcer les capacités internes des organisations et d'acquérir une compétence et un leadership forts, capables de répondre aux besoins économiques et commerciaux des membres. L'objectif d'une organisation de producteurs va au-delà de la nécessité de s'organiser, mais son but final est la capacité de tirer profit des opportunités de marché pour les petits exploitants, en acquérant les connaissances nécessaires afin de pouvoir formuler et négocier des contrats pour le bénéfice de leurs membres. Cela met en évidence la nécessité de développer une grande capacité de gestion des affaires et en matière de finances, qui est nécessaire pour répartir équitablement les opportunités et créer un environnement plus transparent permettant des négociations gagnant-gagnant entre les producteurs, les acheteurs, les transformateurs et les intermédiaires.

Pour la question (2) ci-dessus, il y a un argument purement affairiste qui prêche pour une collaboration avec les petits agriculteurs qui bénéficient de leur avantage comparatif en termes de qualité, de sécurisation de l'approvisionnement, de leur un meilleur accès aux intrants subventionnés et d'une responsabilité d'entreprise garantie. Cependant, les transactions avec les petits agriculteurs présentent aussi des coûts et des risques tels que la difficulté de se conformer aux normes et à la traçabilité des produits alimentaires, ainsi que d'autres risques liés à la loyauté et au respect des engagements et aux autres problèmes de communication et de coordination.

Parmi les facteurs qui pourraient inciter les entreprises agro-business à s'approvisionner localement auprès de petits producteurs on peut citer (i) l'incertitude grandissante dans le paysage économique mondial poussant les entreprises à s'approvisionner localement, (ii) la croissance économique et démographique, (iii) le soutien des organisations intermédiaires, (iv) les incitations gouvernementales et le soutien en faveur de l'agriculture et (v) les pressions croissantes sur les entreprises à développer des stratégies durable d'inclusion. Il existe de nombreuses possibilités pour les entreprises agro-alimentaires privées d'engager des relations tout le long des filières agricoles, depuis l'offre des intrants (semences, engrais, machines), en passant par le crédit et la finance, la transformation agro-alimentaire, l'emballage et la commercialisation.

Toutefois, la réussite des partenariats possibles entre les petits producteurs et les agro-entreprises dépend de plusieurs facteurs. Les partenariats doivent être fondés sur les besoins de marché, et la sélection des partenaires parmi les agriculteurs doit être fondée sur le mérite, la confiance et la capacité de satisfaire les clauses des accords contractuels. Ceci exige également des opportunités de formation des agriculteurs, une sensibilisation et un nécessaire ralliement de toutes les parties prenantes nécessaires, ainsi que la nécessité de définir clairement les normes à suivre et la présence d'un environnement favorable et encourageant. Une mesure importante pour renforcer la confiance entre les producteurs (ou les petits agriculteurs contractuels) et le secteur privé est de conduire une procédure ouverte et transparente pour la fixation des prix acceptable par tous les acteurs impliqués.

Les partenariats entre les entreprises agro-alimentaires et les petits agriculteurs comportent leur propres risques qu'il est important de comprendre et de gérer correctement. Il y a aussi des risques relatifs aux fournisseurs à petite échelle. Certains de ces risques sont liés à un environnement très défavorable pour l'agro-industrie opérant au niveau local.

L'insuffisance des infrastructures physiques et financières et la réticence de certains responsables gouvernementaux à soutenir les activités du secteur privé constituait un obstacle bloquant l'engagement avec

les petites exploitations. D'autres facteurs limitants incluent les ressources humaines insuffisantes, les équipements de production et de commercialisation inadéquats. À cela s'ajoutent : une fixation sur les gains à court terme, l'incapacité à répondre aux besoins de tous les acteurs économiques, les échecs des contrats, l'accès limité à un financement abordable, les mauvaises conditions permettant l'intervention des agents publics.

Les ventes parallèles (« *side-selling* » en anglais) des contrats, illustrent le type de risques que courent les entreprises agro-alimentaires lorsqu'elles concluent des contrats d'approvisionnement auprès des petits agriculteurs en échange d'avance en intrants ou en crédit de campagne. Les ventes parallèles posent des risques importants pour les transformateurs qui préfinancent la production des produits agricoles de base. Ce problème pose aussi un défi aux accords commerciaux entre les producteurs sous-contrat et les entreprises privées offrant les intrants et les services agricoles. Pour minimiser ce type de risque, il est important d'établir un mécanisme transparent et équitable durant la phase de négociation du contrat et de fixer le prix de façon à ce que chaque partie sorte gagnante de l'accord. Cela exige également la présence d'organisations de producteurs fortes, bien structurées, et ayant une plus grande crédibilité durant les négociations. Investir dans le développement des organisations de producteurs fortes et crédibles est aussi une exigence préalable pour améliorer les opportunités, promouvoir le développement des filières, ainsi que pour renforcer l'intégration des petits agriculteurs dans le marché.

Les quelques cas réussis de partenariats public-privé ont tous commencé par des agriculteurs qui étaient en mesure de se regrouper et capables de répondre à la demande et donc d'accéder aux marchés. Besoin du marché est rempli, et si l'opération est bien gérée, permettant ainsi un plus grand accès aux consommateurs. L'importance des leaders à chaque phase de la filière, aussi bien que l'appropriation des programmes et des projets sont aussi des facteurs de première importance.

Beaucoup d'autres choses peuvent être accomplies au niveau du support politique et public pour améliorer l'environnement des affaires et permettre un développement de filières compétitives et intégratrices. Tout d'abord, la promotion des investissements devrait prendre en considération la possibilité de soutenir les petites et moyennes entreprises locales à travers un ciblage des investissements. Un autre facteur clé est la somme des incitations pour les entreprises agro-industrielles qui transforment localement, apportent une plus forte valeur ajoutée et créent des emplois. Ceci a des implications fortes pour les politiques commerciales qui doivent être pleinement harmonisées avec les politiques nationales ciblant le développement des filières alimentaires de base. L'enjeu est de créer des politiques qui encouragent la transformation locale, créent de valeur ajoutée, et créent plus d'emplois. Il y a un fort besoin de concevoir et de mettre en œuvre des solutions impliquant à la fois le gouvernement et le secteur privé avec chacun des rôles complémentaires et agissant en synergie.

Le reste de ce chapitre présentera des cas spécifiques et des initiatives plus ou moins réussis de trois pays d'Afrique occidentale, à savoir le Ghana, le Nigeria et le Sénégal.

2. Le traitement des aliments au Nigeria et l'évolution vers des chaînes de production alimentaires intégrant les petits exploitants agricoles*

L'agriculture est le secteur le plus important de l'économie nigérienne. Selon le Ministère Fédéral de l'Agriculture et des Ressources Hydriques, le pays a une superficie totale de 92,4 millions d'hectares, dont approximativement 70 millions sont adaptés à l'agriculture ; cependant, moins de la moitié de cette superficie disponible est utilisée. Le secteur emploie approximativement 60 pour cent de la population nigérienne, dont un grand nombre de femmes rurales et contribue au PNB national à hauteur de 42 pour cent.

Comme dans de nombreux pays africains, l'agriculture est dominée par les petits exploitants agricoles, qui cultivent en moyenne une superficie d'un hectare, et qui ont un accès limité aux engrais, à l'irrigation, aux semences améliorées, aux capacités de stockage et de traitement, ainsi qu'aux marchés. D'une manière générale ils obtiennent de mauvais rendements, et subissent des pertes significatives.

Il en résulte que le Nigeria reste un importateur net de denrées alimentaires, et qu'il dépense annuellement plus de 4,2 milliards de dollars US pour ses importations de nourriture. De plus, les prix locaux des aliments sont à des niveaux prohibitifs pour la famille nigérienne moyenne, et le pays connaît encore des taux alarmants de malnutrition.

Étant donné ce contexte, ce chapitre mettra en évidence les facteurs clés pour une implication dans l'industrie agro-alimentaire des petits exploitants agricoles, et utilisera l'étude du cas de AACE Food Processing & Distribution, une entreprise agro-alimentaire en phase de démarrage. Il s'efforcera également de mettre en évidence des actions pratiques qui peuvent être engagées pour faire progresser le secteur agricole et améliorer la vie des petits exploitants agricoles.

2.1 Engagement de l'industrie agroalimentaire dans le secteur

Traditionnellement, les investissements du secteur privé au Nigeria ont été limités à l'agriculture commerciale produisant des récoltes destinées à l'exportation, telles que le cacao, le caoutchouc et le sésame, et à des secteurs protégés qui sont destinés au marché local, telles que la volaille et l'huile de palme. Cette structure des investissements a résulté dans une large mesure de la disponibilité de financement pour l'agriculture commerciale, étant donnés les retours financiers attendus associés à des cultures de rente et aux exportations.

L'investissement du secteur privé en faveur d'une agriculture durable faite par des petits exploitants agricoles a été réduit au minimum, et on a constaté une collaboration limitée entre le secteur privé et les petits exploitants agricoles. La plupart des entreprises du secteur privé, y compris les entreprises agro-alimentaires et les institutions financières, se plaignent des difficultés techniques et des coûts associés avec l'entrée en relation avec les petits exploitants, et aussi du petit volume de leurs opérations. Il résulte de cela que les grandes entreprises agroalimentaires et manufacturières du Nigeria se sont appuyées sur des intermédiaires, des agrégateurs ou des tierces parties pour se procurer les produits de ces agriculteurs. De plus, au vu des coûts élevés des produits locaux comparés à ceux des importations, les grandes entreprises agroalimentaires ont choisi d'importer des produits plutôt que de s'approvisionner localement.

* Cette section 2 a été écrite par Ndidu Nuweli.

Toutefois, ce contexte est en train d'évoluer. Un nombre croissant d'entreprises spécialisées dans les produits de consommation courante à rotation rapide, telles que Nestlé, Nigerian Breweries, and AACE Foods, commencent maintenant à s'approvisionner en matières premières au Nigéria.

2.2 Facteurs moteurs du changement de contexte

Il y a au moins cinq facteurs principaux qui encouragent les industries agroalimentaires à s'engager avec les petits exploitants agricoles. On peut citer parmi ceux-ci :

A. Une incertitude croissante dans le contexte économique global

La crise alimentaire globale, les fluctuations rapides des prix des produits de base, et les risques croissants liés aux taux de change, associés aux importations de produits de base, ont amené plus d'entreprises nigériennes à se tourner vers le marché intérieur pour leurs matières premières. De plus les défis liés à l'importation de produits et les processus lourds des opérations de dédouanement ont encouragé plus d'entreprises à s'approvisionner localement.

B. La croissance démographique et économique

Compte tenu de l'augmentation de la population et de la croissance économique, les entreprises agroalimentaires locales et multinationales qui opèrent au Nigéria doivent faire face à une demande de plus en plus grande pour des approvisionnements continus et de bonne qualité pour leurs opérations. Le fait de s'engager avec les petits exploitants agricoles leur permet non seulement de s'approvisionner en matières premières, mais les communications directes et les partenariats avec les petits exploitants peuvent permettre d'obtenir des rendements plus élevés, des pertes après récolte réduites, et d'augmenter la capacité des agriculteurs à satisfaire efficacement les spécifications des demandes des entreprises du secteur privé

Par ailleurs, le fait de créer des liens directs permet des flux d'informations plus efficaces et réduit les délais associés à la mise en œuvre de changements et à l'obtention de résultats. Cela permet également de réduire les coûts de transaction associés à l'interfaçage avec des intermédiaires des agrégateurs.

C. Incitations gouvernementales et politiques en faveur de l'agriculture

Le gouvernement nigérien a initialisé une série d'interventions et de politiques, telles que l'Agenda de Transformation de l'Agriculture (*Agriculture Transformation Agenda - ATA*) piloté par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural et le programme NIRSAL (*Nigerian Incentive-based Risk Sharing system for Agricultural Lending*) de la Banque Centrale, qui est le Système Nigérien de Partage des Risques basés sur les Incitations pour les Prêts à l'Agriculture. Ces deux interventions encouragent les institutions du secteur privé à s'engager dans l'agriculture et à créer des partenariats actifs avec les petits exploitants agricoles.

Cette tendance a également influencé les activités de partenaires du développement tel que la Banque Mondiale, (Département pour le Développement International - *Department for International Development - DFID*), l'Agence pour le Développement International des États-Unis (*United States Agency for International Development - USAID*), l'Alliance pour une Révolution Verte en Afrique (*Alliance for a Green Revolution in Africa - AGRA*), l'Agence de Coopération Internationale du Japon (*Japan International Cooperation Agency*), et l'Agence pour la Coopération Internationale de l'Allemagne (*German*

Agency for International Cooperation – GIZ), qui sont de plus en plus encouragées par la Commission Nationale de la Planification Nigérienne (*Nigerian National Planning Commission*) à investir dans des initiatives propres à l'agriculture dans les régions les plus désavantagées du pays. Cela a conduit à l'apparition de projets promus par des donateurs mettant l'accent sur des chaînes de valeurs agricoles prioritaires qui incluent le maïs, le riz, le sorgho, le manioc, et le soja.

Les initiatives de politique agricole régionale telle que le Plan de Développement Global de l'Agriculture Africaine (*Comprehensive African Agriculture Development Plan - CAADP*), la Politique Régionale Agricole pour l'Afrique de l'Ouest (*Regional Agricultural Policy for West Africa - ECOWAP*) de la Communauté Économique des États Ouest Africains (*Economic Community of West African States - ECOWAS*), et les initiatives lancées par le Programme de Développement des Nations Unies (*United Nations Development Programme - UNDP*), l'Organisation de Développement Industriel des Nations Unies (*United Nations Industrial Development Organization - UNIDO*) et la Banque de Développement Africaine (*African Development Bank - AfDB*) ont aussi généré une plus grande prise de conscience pour la nécessité d'un engagement du secteur privé dans la chaîne de valeur agricole.

D. Support fourni par des organisations intermédiaires

Au Nigéria, la plupart des compagnies privées hésitent à investir le temps et l'énergie nécessaires pour s'engager efficacement avec les petits exploitants agricoles. Il en résulte que les partenaires du développement ont engagé des organisations à but non lucratif, internationales et locales, telles que Technoserve et le Centre de Développement International des Engrais (*International Fertilizer Development Centre – IFDC*) pour combler ce fossé, en organisant les fermiers en groupes, en leur offrant l'accès aux intrants et au crédit, et également en leur fournissant des formations et des démonstrations, de l'aide au stockage et au transport, et enfin en établissant le lien entre les petits exploitants et les clients du secteur privé.

De plus, des garanties de crédit données par des organisations telles que AGRA ont amené les institutions financières, qui d'habitude ne prêteraient pas à des petits exploitants agricoles ou à des organisations constituées de fermiers ou organisations des producteurs (OP) (*Farmer Based Organisations – FBOs*), en se basant sur les risques qu'elles perçoivent en travaillant avec ces groupes, à leur fournir des crédits.

Chacune de ces opérations menées avec succès a généré un grand intérêt et a conduit d'autres entreprises à investir le temps, l'énergie et les ressources nécessaires pour travailler avec les petits exploitants agricoles.

E. L'accent sur la triple ligne de résultat – la pression pour aller au-delà de la responsabilité sociale des entreprises (*corporate social responsibility - CSR*)

Il existe une pression croissante sur les entreprises de toutes tailles, opérant dans tous les secteurs, à aider les parties prenantes critiques, en particulier celles qui en ont le plus besoin. Ceci est particulièrement applicable dans le nord du Nigéria, où l'on constate des taux alarmants de pauvreté, et qui est dépendant de l'agriculture. Les entreprises agroalimentaires sont de plus en plus sollicitées par la société civile et les organisations du secteur public pour aider les fermiers dans ces communautés en s'approvisionnant localement et en investissant dans des programmes pour améliorer les conditions de vie de ceux qui vivent dans ces communautés

2.3 Exemple de cas : AACE Foods Ltd (Transformation et distribution alimentaire)

L'expérience de AACE Foods, une entreprise agroalimentaire en phase de démarrage au Nigéria, illustre

les défis et les bénéfices qui existent lorsque l'on s'engage avec les petits exploitants agricoles. La création de AACE Foods en 2009 a été motivée par l'urgence de s'attaquer aux problèmes inquiétants suivants :

- 1) Selon l'étude sur la démographie et la santé de 2008, 41 % des enfants nigériens âgés de moins de cinq ans sont classés comme « chétifs », 14 % sont « amaigris » et 23 % sont « trop maigres ». Cela contribue au taux élevé de mortalité infantile et maternelle du Nigéria.
- 2) Les chercheurs à l'Université d'Agriculture Abeokuta estiment que 40 à 60 % des fruits et des légumes cultivés et récoltés par les petits exploitants agricoles dans le comté sont gaspillés chaque année.
- 3) 90 % des aliments transformés consommés au Nigéria sont importés.

AACE Foods s'attaque directement aux deux premiers problèmes et tire parti de l'opportunité décrite au troisièmement ci-dessus, en traitant et en conditionnant des produits alimentaires nutritifs et savoureux réalisés à partir de fruits de qualité, d'herbes et de légumes provenant d'Afrique de l'Ouest. Le modèle économique de l'entreprise est construit autour de l'obtention de ses matières premières – les fruits, les herbes et les légumes – auprès de petits exploitants agricoles du nord du Nigéria, en partenariat avec des groupes de la communauté et des associations à but non lucratif, en particulier la conférence internationale sur les données alimentaires (*International Food Data Conference - IFDC*). En mettant en œuvre des processus manufacturiers semi automatisés, l'entreprise transforme ces produits bruts en épices, en pâtes à tartiner, en sauces et en compléments alimentaires pour les tout-petits.

AACE a ciblé des acheteurs institutionnels, tels que les entreprises de transformation des aliments, les traiteurs, les hôtels, et les chaînes de restauration rapide. À l'heure actuelle l'entreprise fournit des épices (par exemple du piment chili, du poivre noir, du gingembre et de l'ail) en sac de 25 kg à ses clients commerciaux et, dans des conditionnements adaptés à la vente au détail, aux supermarchés. Grâce à ses emballages innovants, à sa tarification concurrentielle, et à son approche de la distribution, AACE a, peu à peu, remplacé les importations et amélioré sa part sur le marché national des épices.

A. Expérience de collaboration avec les petits exploitants agricoles

Dès sa création, le management de AACE Foods s'est engagé à s'approvisionner en produits bruts auprès de petits exploitants agricoles. Toutefois, il a rencontré quelques difficultés initiales qui sont décrites ci-dessous.

- **Identification des groupes de fermiers :**

Les données sur les groupes et associations d'agriculteurs et sur leurs produits ne sont pas disponibles immédiatement dans le contexte du Nigéria. Il en résulte que les industries agroalimentaires doivent faire elles-mêmes leurs recherches pour trouver les groupes de fermiers. AACE a eu la chance de bénéficier d'une subvention appelée « instrument d'innovation industrielle » (*Business Innovation Facility*) financée par le département du développement international de la Grande Bretagne (DFID), qui lui a permis d'engager Technoserve pour réaliser une étude de la chaîne d'approvisionnement. Cela a permis à cette organisation d'identifier des groupes de fermiers pouvant satisfaire à ses besoins en produits bruts.

- **Communication avec les groupes de fermiers :**

Malgré la dérégulation de l'industrie des technologies de l'information et des communications au Nigéria et la prolifération des téléphones mobiles, les possibilités de communication restent à un niveau relativement faible, en particulier dans les zones rurales. De plus, compte tenu du manque de fiabilité de l'alimentation électrique au Nigéria, même les agriculteurs qui disposent de connectivité par téléphone cellulaire ne peuvent pas toujours charger leur téléphone. De ce fait, il est souvent difficile de communiquer avec les petits exploitants agricoles. Cela a conduit AACE à établir des relations avec les équipes de terrains de IFDC qui aident les principaux groupes d'agriculteurs, et

qui peuvent rencontrer physiquement les fermiers ou les responsables des associations pour relayer les informations concernant les commandes, la tarification et les conditions de paiement.

- **Compétences financières :**

Comme dans beaucoup de pays africains, le petit exploitant agricole nigérien « moyen » ne possède pas de compte en banque et travaille exclusivement avec de l'argent liquide. Il en résulte que, typiquement, les agriculteurs préfèrent vendre leurs produits à des intermédiaires qui voyagent dans les zones rurales et paient en liquide au moment de l'enlèvement des produits.

La collaboration avec AACE, qui a une politique consistant à payer 50 % d'avance et à payer le solde lors de la livraison à Lagos, (ce qui se produit en général trois à sept jours après le premier paiement) s'est révélée difficile au début, en raison de la méfiance importante qui existe entre les petits exploitants et les entreprises agroalimentaires. Cependant, avec IFDC agissant comme un intermédiaire et offrant sa garantie aux deux parties, les petits exploitants agricoles ont accepté cet arrangement. Un groupe de fermiers peut ouvrir un compte en banque, son responsable encaisse les paiements pour le compte du groupe, et finalement redistribue les fonds aux membres du groupe.

- **Détermination des standards :**

Il existe souvent une différence importante entre les standards de l'industrie agroalimentaire et la production du petit exploitant agricole. La plupart des fermiers vendent leurs produits sur la base de « un sac », en accordant peu d'attention à la standardisation des pratiques de séchage et de tri destinées à minimiser la contamination et à réduire la charge microbienne. De plus il n'y a qu'une classification limitée des produits en fonction de la taille, de la couleur, de l'intégrité, de la propreté et d'autres critères de base.

Petit à petit, en organisant des réunions périodiques avec les groupes et associations d'agriculteurs, AACE a réussi à communiquer ses attentes et ses standards aux agriculteurs, et à les encourager à acheter des balances et à indiquer leurs prix en fonction de mesures de quantité standard (par exemple par kilo). AACE a aussi réussi à former les agriculteurs aux pratiques de nettoyage et de tri. Ceci a eu pour effet d'améliorer la qualité des produits, et donc de réduire le temps de production chez AACE, tout en améliorant les revenus des petits exploitants agricoles qui peuvent maintenant facturer des prix plus élevés, en raison de la meilleure qualité de leurs produits.

B. Impact sur les agriculteurs

Avec l'aide d'IFDC, AACE a pu établir des partenariats avec les coopératives d'agriculteurs. Ces partenariats fournissent de meilleures informations sur le marché aux agriculteurs, informations utilisées pour leur processus de planification et de récolte, et améliorant leurs prévisions de vente. De plus en éliminant des intermédiaires commerciaux, ces partenariats augmentent le revenu familial des fermiers. À ce jour, AACE s'est approvisionné auprès de 5 000 agriculteurs, dont 60 % sont des femmes.

AACE prévoit de d'accroître les volumes qu'il achète auprès de ces agriculteurs, améliorant ainsi le revenu de leurs foyers jusqu'à 400 \$ US par foyer de fermier en 2015.

2.4 Facteurs clés de succès pour les partenariats entre entreprises agro-alimentaires et petits exploitants

Une étude réalisée pour Oxfam West dans le cadre de la campagne GROW Africa Campaign a fourni une évaluation de l'expérience d'AACE et un passage en revue d'autres exemples de succès et d'échecs dans des engagements entre les industries agroalimentaires et les petits exploitants agricoles. L'étude met en lumière quelques facteurs clefs de succès. Parmi lesquels on peut citer les suivants :

Tableau 1. Relations entre petits exploitants et agro-industrie : facteurs de succès

Facteur clé de succès	Meilleures pratiques – Considérations
<p>La relation est axée sur le marché, non pas vue comme faisant partie de la responsabilité sociale de l'entreprise (CSR), mais comme une relation bénéficiaire aux deux parties, avec une valeur ajoutée claire et durable et des bénéfices.</p>	<p>Du point de vue des entreprises privées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La collaboration avec des petits exploitants est une réponse à un besoin économique – la demande du marché doit exister pour le produit, et la compagnie doit avoir une bonne compréhension des besoins et des dynamiques du marché • Des systèmes et des structures bien définis doivent exister pour assurer que des produits de qualité sont livrés dans les délais prévus • Des systèmes de tarification et de paiement clairs, transparents et rapides sont établis <p>Du point de vue des agriculteurs :</p> <p>Il existe des bénéfices tangibles liés à un engagement avec le secteur privé – en termes d'accès aux intrants, au crédit, aux services et un marché garanti. De manière plus spécifique, et lorsque c'est applicable, il y aura :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Livraison en temps opportun des intrants pour la production • Des offres appropriées d'assistance technique et managériale • Des conventions de paiements réalistes et transparentes
<p>Sélection des agriculteurs sur la base de leurs mérites</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les meilleurs agriculteurs sont choisis pour participer, ou, si c'est possible, les fermiers choisissent de faire partie du programme • Il existe un processus transparent permettant aux agriculteurs de quitter le programme, s'ils ne sont pas capables ou ne veulent respecter les standards • Il existe une assistance pour les organisations, les groupes ou les coopératives de fermiers, qui permet de renforcer l'implication des agriculteurs, et de minimiser l'absence de performance ou les défaillances des agriculteurs
<p>Phases pilotes pour l'apprentissage ; les partenaires à but non lucratif/de développement jouent un rôle clé</p>	<p>Des phases pilote sont absolument nécessaires, car elles permettent de vérifier la validité du concept, et de retoucher le modèle avant un déploiement complet qui peut s'avérer coûteux et inefficace.</p> <p>Les partenaires à but non lucratif ou de développement initialisent et fournissent de l'aide aux programmes pilotes pour démontrer la validité des concepts, et aplanir les difficultés qui pourraient empêcher des partenariats efficaces, du point de vue à la fois des agriculteurs et du secteur privé. De manière plus spécifique, ils :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisent les agriculteurs et les préparent à travailler en groupe • Fournissent aux fermiers des intrants, de l'assistance technique et l'accès au crédit • Fournissent des informations et de l'assistance aux entreprises du secteur privé • Ont des rôles et des responsabilités bien définies aux différents points d'avancement du projet • Ont une stratégie de sortie bien définie, qui garantit que la collaboration entre les petits exploitants et les entreprises du secteur privé continuera après leur départ. (Étant donné que la plupart des interventions des partenaires à but non lucratif ou de développement sont financées par des donateurs, elles sont tenues de fournir des livrables spécifiques selon un calendrier prédéfini, ce qui fait que cette stratégie de sortie est un facteur crucial)

Tableau 1. Relations entre petits exploitants et agro-industrie : facteurs de succès (Suite)

Facteur clé de succès	Meilleures pratiques – Considérations
<p>Acceptation et alignement de la part de toutes les principales parties prenantes, y compris les responsables de communautés, la société civile, les partenaires de type ONG, les OPs et le secteur privé</p>	<p>Il est impératif qu'il y ait une acceptation très large de la part de toutes les principales parties prenantes. Ceci peut-être obtenu par :</p> <p>Secteur privé :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceptation et support de la part du haut management Personnel compétent et entièrement dédié à la gestion de cette relation <p>Toutes les parties prenantes (secteur privé, OPs, agriculteurs, organisations à but non lucratif, responsables de communautés) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consultation de la base la plus large possible au cours des phases de planification et de pilote • Transparence dans tous les aspects de l'engagement • Communication régulière, ce qui est fondamental pour établir la confiance • Des systèmes et des structures bien définies pour résoudre les situations conflictuelles et les problèmes
<p>Mise en place d'incitations pour les améliorations de la qualité, des rendements et les économies d'échelle</p>	<p>Des standards précis doivent être définis et communiqués. Afin d'améliorer la productivité des agriculteurs, et de les encourager à s'engager plus fortement, les entreprises du secteur privé doivent faire en sorte que :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les fermiers sont rémunérés pour une qualité améliorée et une production augmentée • Les économies d'échelle permettent aux agriculteurs de dégager des marges bénéficiaires plus importantes
<p>Un environnement propice et offrant du soutien</p>	<p>Les partenariats entre les petits exploitants et les entreprises du secteur privé s'épanouissent quand ils reçoivent du soutien de la part du gouvernement local au niveau du district, de la région, ou de l'état dans lequel ce partenariat se développe. Parmi les exemples de soutien qui sont apparus au cours de l'étude, on peut citer les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le gouvernement crée un environnement favorable, et ne se présente pas comme un obstacle • Les agriculteurs ne sont pas pénalisés par de multiples taxes à payer pour leur engagement dans des groupements ou dans des systèmes financiers formalisés • Les services de conseil et les autres interventions du secteur public viennent en support de la mise en œuvre du programme • Les problèmes fonciers ne créent pas des limites à l'extension des surfaces cultivées • Le développement des routes de desserte et des autres infrastructures est une réalité, ce qui contribue à réduire le prix à payer pour faire des affaires • Les tribunaux au niveau du district et du gouvernement local font respecter les contrats

Mesure de l'impact de l'engagement des entreprises agro-industrielles avec les petits exploitants agricoles

Peu de recherches ont été effectuées pour déterminer les critères les plus appropriés pour mesurer l'impact de l'engagement des entreprises agro-industrielles avec les petits exploitants agricoles. Parmi les premières idées avancées pour mesurer cet impact, on peut citer :

Du point de vue des agriculteurs :

- Quantité de produits achetés
- Augmentation du revenu des ménages
- Preuves anecdotales d'améliorations dans la vie des agriculteurs, par exemple dans leur capacité à envoyer les enfants à l'école, ou le poids de leurs enfants
- Capacité des agriculteurs de résister à des chocs
- Création de valeur ajoutée et augmentations correspondantes dans les revenus au niveau de la ferme/ de la communauté
- Persistance du partenariat après le retrait des partenaires du développement/des organisations à but non lucratif et la fin formelle de l'intervention, financée sur fonds publics ou par les donateurs, ayant permis d'établir la collaboration

Du point de vue des industries agro-alimentaires :

- Rentabilité en augmentation, du fait de la réduction des coûts de transaction, de la réduction des coûts de stockage, de l'amélioration de la qualité des produits, et de leur plus grande fiabilité.

Il est clair qu'il faut définir plus précisément et standardiser les critères permettant de mesurer l'engagement des entreprises agro-industrielles avec les petits exploitants agricoles pour assurer des améliorations durables du niveau de vie des petits exploitants, ainsi que des améliorations de la rentabilité des entreprises du secteur privé.

2.5 Conclusion

Le paysage agro-industriel du Niger, et, à vrai dire, de l'Afrique tout entière, bénéficierait énormément d'un plus grand nombre de partenariats durables entre les petits exploitants agricoles et les industries agro-alimentaires. Toutefois, pour arriver à ce résultat, des actions clés doivent être menées, à la fois par les entreprises agro-industrielles et les petits exploitants agricoles. Plus précisément :

- **Les entreprises agro-industrielles** doivent :
 - Renforcer leur engagement de collaborer avec les petits exploitants agricoles, en faisant évoluer leur position d'un modèle limité à la CSR (responsabilité sociale de l'entreprise) vers un modèle où les petits exploitants sont un maillon clé de leur chaîne d'approvisionnement, et un composant majeur de leur avantage compétitif dans le long terme. Ceci nécessitera de la part du haut management de s'engager à développer et à exécuter des stratégies de gestion des chaînes d'approvisionnement faisant intervenir les petits exploitants agricoles.
 - Travailler avec des partenaires de développement et des organisations à but non lucratif possédant une expérience dans les liens commerciaux, qui peuvent jouer le rôle de partenaire critique dans la conception et le pilotage de partenariats stratégiques avec les petits exploitants agricoles.
 - Créer des partenariats avec des institutions de recherche telles que l'Institut International d'Agriculture Tropicale (International Institute of Tropical Agriculture) pour fournir aux agriculteurs des connaissances concernant les variétés de récoltes améliorées et à haut rendement.
 - Développer des clauses contractuelles claires, comprenant les spécifications des produits, les structures de tarification et de paiement, et les communiquer aux participants pour obtenir leur adhésion.
- **Les agriculteurs et les organisations d'agriculteurs** doivent :
 - Renforcer leurs groupes et leurs associations pour assurer qu'ils disposent de structures de gouvernance efficaces avec un management clair et cohérent, disposant des pouvoirs pour représenter efficacement les intérêts des agriculteurs dans leur engagement avec les organisations privées et publiques et aussi avec les partenaires de développement.
 - Acquérir plus de pouvoir et se former par le biais de formation commerciale, de classes pour adultes,

de mentorat et de « coaching », pour faire en sorte qu'un plus grand nombre d'agriculteurs soient capables de s'engager efficacement dans l'économie formelle et de tenir leurs engagements envers les entreprises du secteur privé.

- Travailler avec des entreprises à but non lucratif, des partenaires de développement et les principales institutions du secteur public pour augmenter leur capacité à adopter les standards de l'industrie requis pour réussir dans une chaîne de valeur particulière, améliorer leurs rendements, minimiser leurs pertes après récolte et s'engager dans la recherche de plus de valeur ajoutée au niveau de la ferme.

3. Initiatives pour développer les marchés des produits laitiers en utilisant du lait produit localement au Sénégal*

3.1 Historique et contexte : le paradoxe du lait au Sénégal

Avec plus de 12,5 millions d'habitants sur un territoire d'environ 196 722 km², le Sénégal est fortement dépendant des importations de nourriture, dans la mesure où seulement 39 % de la consommation alimentaire du pays proviennent de la production locale (EDS, 2007). La consommation de produits laitiers est fortement ancrée dans les habitudes alimentaires locales, et 90 % des ménages consomment du yaourt toutes les semaines. Toutefois, le lait frais produit localement est consommé dans une large mesure par les éleveurs, ou occasionnellement vendu sur les marchés traditionnels. En fait, 90 % du lait commercialisé est importé, essentiellement sous la forme de lait en poudre.

Le secteur de l'élevage au Sénégal est important – plus de 3,25 millions de têtes de bétail et 11,25 millions de moutons et de chèvre (DIREL, 2010) – mais il ne produit que 40 % de la consommation nationale de lait. Selon le Ministère de l'Élevage, la consommation de lait et de produits laitiers ou de sous-produits est estimée à 360 millions de litres, dont 60 % sont importés et 40 % produits localement, ce qui représente respectivement 60 milliards de FCFA et 51 milliards de FCFA.

Le secteur de l'élevage est principalement constitué par des activités traditionnelles et implique 30 % de la population. L'essentiel de la production locale de lait (98 – 99 %) provient de structure agropastorales et de pâturages extensifs ; le reste provient de fermes intensives.

En 2010, une analyse de la chaîne de valeur a montré que le ramassage et le traitement sont les maillons les plus faibles de la chaîne de valeur, avec seulement 2 % du lait produit localement (environ 2,5 millions de litres) transformé dans des produits de plus haute valeur. Il est clair que le secteur du lait au Sénégal dispose d'un énorme potentiel de croissance.

3.2 Étude de cas : La Laiterie du Berger

La Laiterie du Berger (LdB) est une entreprise privée créée en 2006 par quelques jeunes entrepreneurs sénégalais, parmi lesquels un vétérinaire et un ingénieur en agroalimentaire. Son objectif est d'accroître la production locale de lait et de produits laitiers, et de fournir les centres urbains en produits laitiers de bonne qualité et à des prix compétitifs. Sa principale usine est située à Richard Toll, une ville située à environ 400 km

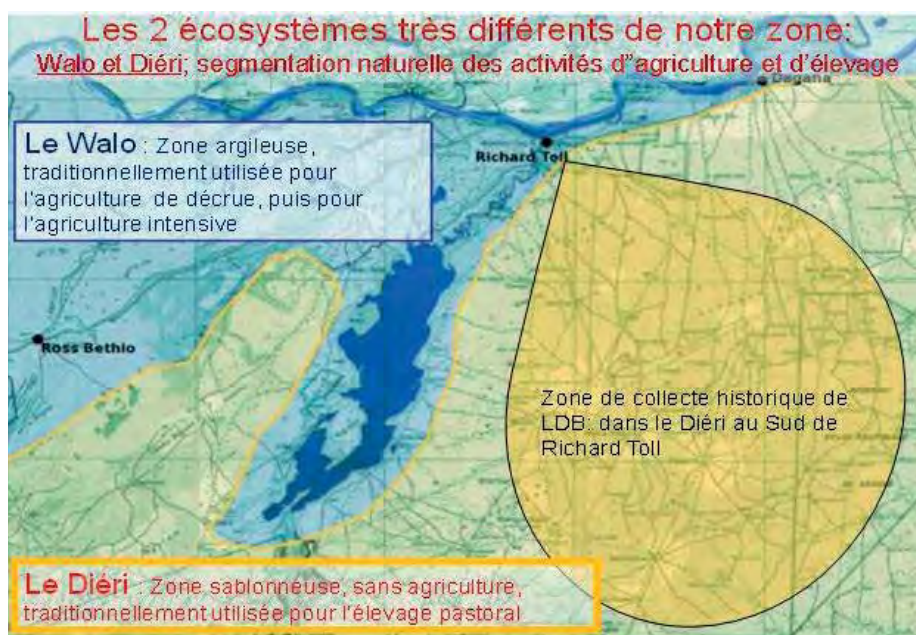
* Cette section a été écrite par Arona Diaw.

de Dakar, où sont localisés les fonctions commerciales, marketing et administratives de l'entreprise. Il y a six centres de ramassage du lait et la compagnie emploie approximativement une centaine de personnes. LdB transforme le lait en yaourt et en crème fraîche. En 2009, l'entreprise a mis sur le marché sa propre marque de produits laitiers, DOLIMA (yaourt), qui a rapidement pris la troisième place sur le marché sénégalais des produits laitiers. LdB est actuellement la seule entreprise/industrie au Sénégal qui transforme le lait produit localement en produits laitiers.

A. Ramassage du lait

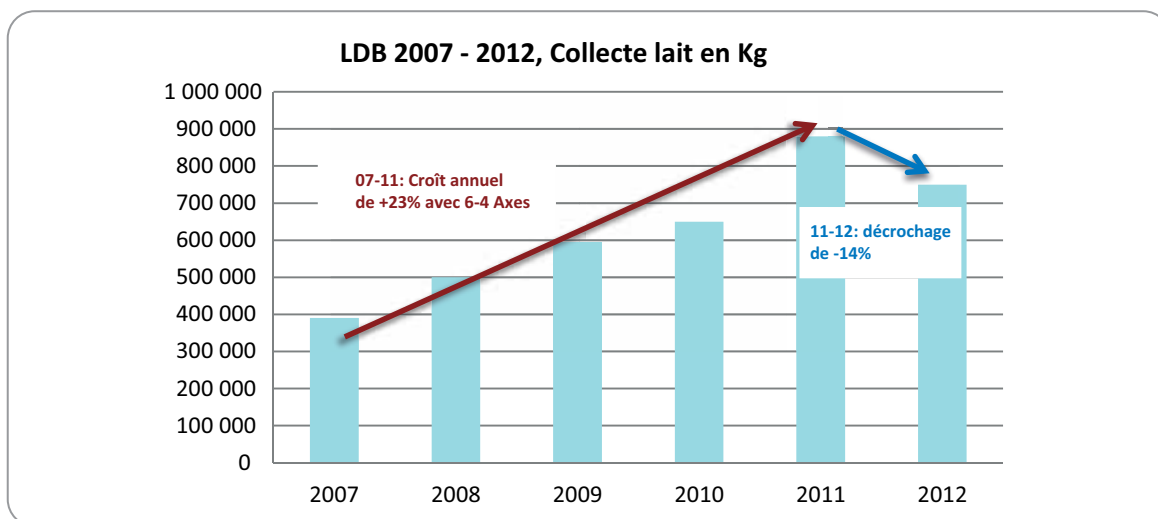
Le ramassage du lait auprès des éleveurs est organisé le long de deux axes, deux fois par jour, et produit en moyenne des quantités de 2 000 et 6 000 kg par jour, respectivement pendant la saison sèche et en hiver. Il existe deux zones de ramassage : le « Diéry » (zone sablonneuse) et le « Walo » (région productrices de riz) (voir la carte ci-dessous). Le ramassage du lait s'effectue le long de trois à cinq écosystèmes, avec des circuits de collecte d'environ 50 km de rayon et un parcours de ramassage de 600 à 1 000 km par jour. Chaque axe de ramassage est pris en charge par un chauffeur, un collecteur et un véhicule de type « pick-up » d'une capacité de 1,5 tonne.

Graphique 2. Zones et centres de collecte du lait pour la LdB



Le ramassage du lait a connu une croissance continue depuis le début, passant de 100 éleveurs et fournisseurs initialement, à 600 en 2011. Environ 2 000 personnes sont impliquées dans le ramassage. Jusqu'en 2011, on a constaté une croissance annuelle de 23 % des quantités collectées. Toutefois, en 2012, le déficit hivernal, combiné avec un manque de pâturage, a provoqué diminution de 14 % malgré les efforts en termes de services proposés aux éleveurs (voir Graphique 3).

Graphique 3. Évolution des volumes de lait collectés par LdB



Plusieurs facteurs ont contribué à la croissance de l'entreprise LdB. On peut les classer ainsi :

- **Internes** : personnel qualifié, logistique appropriée, fourniture de services de qualité (intrants, conseil) aux éleveurs.
- **Externes** : qualité et disponibilité des pâturages naturels, accès à l'eau, incitations pour les éleveurs pour gérer et conserver leur cheptel laitier.

Toutefois, on a aussi constaté quelques facteurs limitants, parmi lesquels :

- La nature saisonnière du ramassage (hiver versus saison sèche)
- Dépendance élevée au ramassage effectué pendant la saison hivernale (par exemple 2012 vs 2011)
- Coût élevé du transport du lait quand on veut augmenter la zone concernée en ouvrant de nouvelles routes

À l'horizon 2016, on s'attend à ce que les volumes de lait collectés présentent un déficit annuel d'environ 30 %, alors que les besoins de l'entreprise augmenteront de 15 %.

B. Fourniture de services aux éleveurs et aux fournisseurs de lait

Par-delà les facteurs externes mentionnés ci-dessus, l'augmentation du volume du lait collecté est étroitement liée à la disponibilité de services de base (nourriture, eau, conseil) pour les éleveurs ciblés. LdB fournit une variété de services aux éleveurs qui produisent du lait. Parmi les services fournis on peut citer:

- Nourriture pour les animaux – produits industriels et sous-produits locaux (son de riz): 320 t en 2012
- Transport de cette nourriture avec des achats groupés
- Fourrage (paille de riz et paille de canne) avec livraison aux éleveurs : 600 t en 2012
- Consultations vétérinaires et soins de base (pesticides)
- Conseil sur la nourriture et l'hygiène relative au lait

Services auxiliaires :

- Insémination artificielle – en collaboration avec le Ministère de l'Élevage
- Systèmes et services hydrauliques ruraux fournis aux éleveurs – en collaboration avec l'O.N.G. Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques (GRET).

C. Le modèle économique de LdB

Le modèle économique pour travailler avec les producteurs et fournisseurs de lait est constitué par un système pour le ramassage du lait formé de deux zones de collection et d'environ cinq axes de collection par zone, chaque axe étant équipé d'un véhicule. Des facteurs internes et externes contribuent au succès de l'opération. De manière interne, l'entreprise s'assure de la compétence de son personnel, d'une logistique appropriée et de la qualité des services offerts aux agriculteurs ; à l'extérieur, l'entreprise améliore à la fois la qualité et la disponibilité des pâturages et l'accès à l'eau.

Le système de ramassage du lait a réduit de manière efficace la quantité de lait dégradé reçu à l'usine. L'utilisation de résidus de récolte (de maïs, de riz, d'arachide, etc.) comme nourriture pour les animaux a permis d'améliorer la production de lait au cours de la saison sèche. Le caillage du lait collecté auprès des petites exploitations productrices de lait était considéré comme un élément important de l'opération de LdB car il a un effet positif sur la qualité et la rentabilité de ses produits. Un problème non résolu est de déterminer les critères permettant de définir les responsabilités respectives de l'entreprise et des petits exploitants producteurs de lait. Les capacités des petits agriculteurs devraient être améliorées, non seulement dans le domaine des bonnes pratiques agricoles, mais également en matière de gestion, de manière à ce qu'ils améliorent les opérations financières de leurs fermes. LdB envisage d'inclure les producteurs dans la gouvernance de l'entreprise une fois qu'ils auront reçu la formation appropriée.

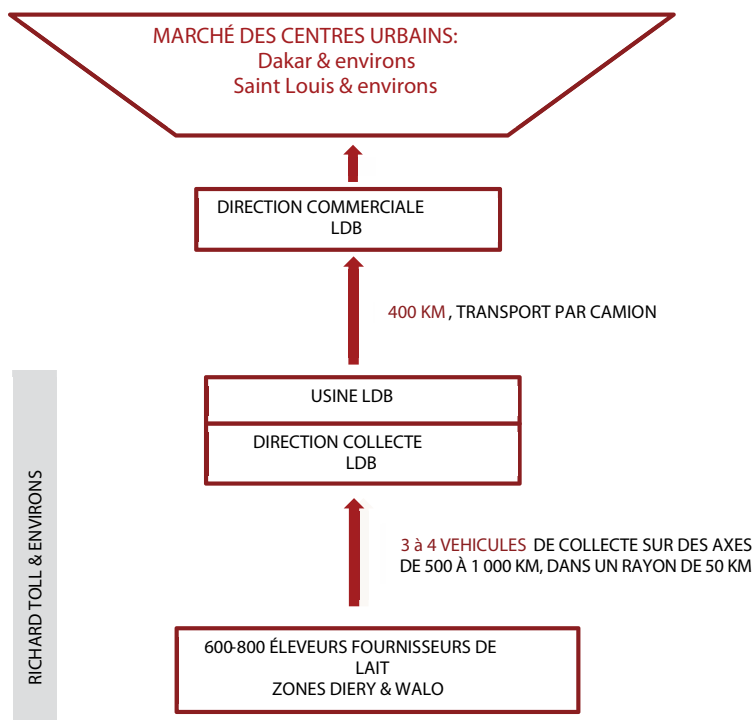
La stratégie de développement de LdB vise à accroître la pénétration sur le marché de ses produits grâce à leur qualité, à leur compétitivité et à l'accès aisé aux marchés de Dakar. La compagnie a surtout mis l'accent sur le segment de la consommation de masse plutôt que sur des améliorations dans les domaines du développement technologique, de la commercialisation et de la distribution. L'entreprise a également développé un partenariat avec une ONG (GRET), comme un véhicule pour bâtir des relations avec des producteurs et fournisseurs de lait, communauté qui compte environ 600 petits exploitants agricoles. L'entreprise fait en sorte que les producteurs de lait qu'elle cible aient un accès aux services de base en échange de la fourniture de lait et de l'augmentation de leur production de lait. En faisant appel à du personnel dédié et qualifié, l'entreprise a fourni les services suivants aux fermiers laitiers qu'elle cible :

- (a) achats groupés et distribution de nourriture pour les animaux, y compris des résidus de récoltes de riz et de canne et des concentrés ;
- (b) livraison de la nourriture pour animaux ;
- (c) consultations vétérinaires.

Ces services étaient complétés par ceux offerts par GRET, qui fournissait des services hydrauliques en zone rurale aux éleveurs, et par le Ministère de la Reproduction Animale, qui fournissait des services d'insémination artificielle. L'objectif du partenariat entre l'entreprise et GRET était de faciliter les améliorations des conditions de vie pour les éleveurs de bétail en liberté, grâce à un ensemble synergique d'interventions dans le district de Dagana. Ce cas couronné de succès montre l'efficacité potentielle d'un partenariat impliquant plusieurs participants gérés par le secteur privé, impliquant une entreprise privée, des producteurs à petite échelle bien organisés, une ONG et le gouvernement, collaborant tous ensemble pour améliorer la valeur ajoutée agricole et le développement de la chaîne de valeur, ainsi que le revenu, l'emploi et la sécurité

alimentaire au niveau local. Toutefois, avant qu'une telle initiative soit mise en avant à des fins de réplification et d'augmentation de taille en d'autres endroits, sa viabilité dans le long terme doit être totalement assurée.

Graphique 4. Organigramme de l'approvisionnement en lait pour la LdB



4. Services de support fournis par le secteur privé et le secteur public aux organisations d'agriculteurs : le cas du Ghana*

4.1 Introduction

On a souvent présenté les organisations formées d'agriculteurs (OPs) comme les principaux contributeurs à la réduction de la pauvreté et la sécurité alimentaire (FAO, 2010). Toutefois, malgré leur potentiel, la performance des OPs au Ghana, particulièrement celles dans le secteur de l'horticulture, a été réduite par un mauvais accès au marché, de faibles volumes de production et une faible qualité des produits, l'absence de cohésion dans le groupe, et des compétences limitées en matière de gestion et d'entreprise pour ce qui concerne la création de valeur ajoutée. Les OPs ont besoin d'améliorations importantes dans ces domaines. Les organisations de recherche agricole et de développement reconnaissent maintenant que l'amélioration de l'accès au marché et l'augmentation de la capacité des OPs à diversifier leurs liens avec les marchés sont parmi les interventions les plus importantes nécessaires pour changer le sort des agriculteurs (IFAD, 2001, IFPRI, 2002).

Récemment le gouvernement du Ghana, par le biais de sa Politique de Développement du Secteur de l'Alimentation et de l'Agriculture (*Food and Agriculture Sector Development Policy - FASDEP II*) a fait la promotion d'une agriculture à vocation commerciale, consistant à transformer une agriculture de subsistance en un secteur orienté vers le marché en instaurant une culture entrepreneuriale parmi les petits exploitants agricoles. Les fermiers sont encouragés à produire pour les marchés plutôt qu'à simplement essayer de vendre ce qu'ils produisent.

* Cette section a été écrite par Festus KWADZOKPO.

4.2 Le Programme d'Agriculture Orientée vers le Marché (MOAP) au Ghana

Afin de promouvoir le développement des organisations des producteurs (OP) (Farm Based Organisations ou FBOs), compte tenu des rôles importants qu'elles jouent, le Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture du Ghana (*Ghana's Ministry of Food and Agriculture - MoFA*), en collaboration avec l'Agence Allemande pour la Coopération Internationale (*German Agency for International Cooperation - GIZ*), a commencé à mettre en œuvre le Programme d'Agriculture Orientée vers le Marché (*Market Oriented Agriculture Programme - MOAP*) en juillet 2004. Le but du MOAP est d'augmenter la compétitivité des producteurs agricoles Ghanéens, des transformateurs de ces produits et des intermédiaires commerciaux sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux, en leur proposant du support dans les domaines suivants :

- a. promotion, renforcement et amélioration des chaînes de valeur des produits de base sélectionnée (ananas, bananes, agrumes et piment « chili ») pour obtenir plus de valeur dans la production, le traitement et la vente ;
- b. améliorer l'efficacité et l'efficience de la fourniture de services publics à l'agriculture et au secteur agro-industriel ;
- c. renforcer la fourniture de services à l'agriculture, particulièrement aux OPs, par le secteur public et le secteur privé.

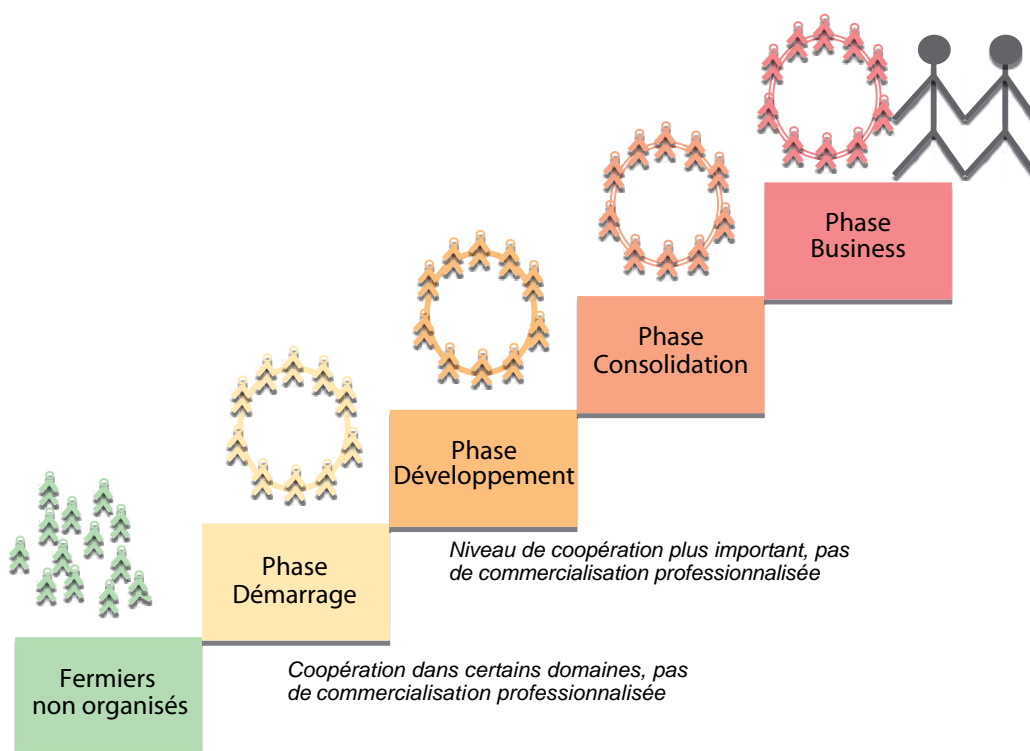
Tout au long de la durée du MOAP, le programme a cherché à atteindre ses objectifs de diverses manières, par le biais d'un développement important des OPs et le support de plusieurs chaînes de valeur des produits de base dans les différentes régions. Actuellement le programme travaille avec plus de 200 OPs qui sont constituées par plus de 8 000 membres, dont 30 % sont des femmes – réparties dans les quatre chaînes de valeur dans quatre régions du Ghana, à savoir les régions *Central, Brong Ahafo, Northern et Volta*.

L'approche du MOAP pour le développement des OPs

Compte tenu de la multiplicité des contraintes que doivent affronter simultanément les OPs, il est essentiel de développer des stratégies appropriées pour maximiser leur efficacité et augmenter leur participation sur les marchés et dans les processus de développement agricole. Afin de traiter ce problème, le gouvernement du Ghana (avec l'aide de GIZ) a introduit une initiative pour renforcer les OPs dans les chaînes de valeur sélectionnées. L'approche vise à développer la capacité des organisations à comprendre, à développer et à établir des liens efficaces avec les marchés selon un modèle orienté business. L'accent est mis sur l'amélioration des capacités des OPs, plus particulièrement sur le développement organisationnel, la formation aux techniques agronomiques, et l'orientation marché. Ceci est réalisé par le biais d'un processus en quatre étapes, conçu pour s'assurer que les OPs développent une vision orientée business pour une participation efficace au marché. Le processus est décrit dans le Graphique 5 ci-dessous, et les justifications de son développement sont les suivantes :

- ✓ dimensionner le support en fonction des besoins réels des OPs ;
- ✓ systématiser les incitations pour le développement des OPs en les basant sur la performance ;
- ✓ fournir des indications aux distributeurs de prêts et de crédit pour augmenter leurs possibilités d'entrer en contact avec des OPs orientées business ; et
- ✓ mesurer les progrès accomplis dans le processus de développement des OPs.

Graphique 5. Phases du développement des OPs



Chaque phase du développement comporte trois éléments :

- des **critères** indiquant le moment où une OP a atteint un niveau de développement donné ;
- une **boîte à outils** d'évaluation du développement organisationnel et des formations techniques dans le domaine de la gestion et des techniques agricoles permettant de faire évoluer une OP vers le niveau de développement suivant ;
- un système d'incitation encourageant l'OP à atteindre un niveau supérieur de développement organisationnel.

Les agriculteurs non organisés constituent le groupe cible pour démarrer le développement des OPs ; les critères associés à l'identification de chaque phase du développement sont précisés comme suit :

Une OP dans la **phase de démarrage** doit satisfaire aux critères suivants :

- disposer d'une liste de membres à jour
- avoir des membres du groupe qui se connaissent
- organiser des réunions auxquelles participent au moins 70 % des membres du groupe

On considère qu'une OP qui satisfait aux critères suivants a atteint la **phase de développement** :

- Avoir une vision et une mission claires définies par les membres
- Avoir des objectifs clairs, qui sont compris par les membres
- Avoir des statuts acceptables, connus de tous
- Avoir un compte en banque
- Avoir des dirigeants fonctionnels élus et des procédures de prise de décision conformes aux règlements définis dans les statuts
- Avoir un minimum de 70 % des membres qui payent leurs cotisations
- Avoir une formation au business et des compétences en planification et en tenue des comptes

- (k) Avoir des relations et des liens avec l'extérieur
- (l) Avoir de bons états des revenus et des dépenses, et des documents sur les réunions et les activités
- (m) Avoir un marché pour ses produits

Une OP dans la **phase de consolidation** est définie par les critères suivants :

- (n) Être officiellement enregistrée et disposer d'un bureau
- (o) Avoir défini des activités de service et/ou de business pour ses membres
- (p) Avoir des revenus provenant des activités de services et/ou du business au niveau de l'OP
- (q) Avoir des certificats pour les produits
- (r) Avoir des plans stratégiques et de business (budgets)
- (s) Avoir des contrats pour les produits
- (t) Avoir des compétences suffisantes pour mettre en œuvre le plan de développement/business
- (u) Être organisée en réseau avec des OPs partageant les mêmes orientations.

La **phase business (maturité)** est atteinte par une OP quand les critères suivants sont satisfaits :

- (v) Avoir engagé un manager professionnel pour gérer le business
- (w) Avoir un contrat en cours et un marché garanti pour les produits de ses membres

La perspective de revenus plus élevés est la force qui motive les fermiers à développer progressivement leur OP vers un niveau organisationnel plus élevé. A ce jour, l'expérience du MOAP indique que l'incitation principale pour l'implication des fermiers individuels et des OPs est la disponibilité d'un marché pour leurs produits. Pour motiver les agriculteurs à être engagés plus fortement dans leurs OPs et encourager les OPs à augmenter leur niveau de cohésion, les conseillers qui interviennent dans le MOAP associent les avis sur les bonnes pratiques agricoles, la formation business et le support au développement organisationnel, et ont trouvé que la combinaison de ces facteurs était très importante. Comme la vente joue un rôle crucial pour obtenir des niveaux de revenus plus élevés et maintenir le niveau d'engagement des membres, le lien avec les marchés est crucial et démarre dès la phase de développement.

Pour clarifier la signification de cette approche auprès des OPs, le système de classification du développement est communiqué et expliqué aux membres de base, ce qui leur permet de suivre leur propre processus de développement. Cette communication permet de créer des perspectives concrètes pour le développement.

Chacune des phases du développement est dotée des mesures de support nécessaires pour faire évoluer les OPs à la phase suivante de développement. D'une manière générale, trois combinaisons de services sont impliquées dans ces mesures :

- ✓ Pour les **agriculteurs non organisés**, on fournit des services d'aide au développement organisationnel de base afin de mobiliser et de motiver les agriculteurs et leurs leaders, et pour les connecter aux services de conseil ; ceci correspond en gros à l'approche de l'évaluation rurale participative (*participatory rural appraisal - PRA*).
- ✓ Pour les agriculteurs dans **les phase de démarrage, de développement, et de consolidation**, on fournit un ensemble de services de conseil pour les bonnes pratiques agricoles, qui mènent aux certifications telles que GlobalGAP, aux certifications d'agriculture biologique et de commerce équitable, ainsi que du support pour la formation business et le développement organisationnel des agriculteurs.
- ✓ Dans la **phase business**, les services de conseil pour améliorer les pratiques agricoles (mettant l'accent sur la génération de revenus) se poursuivent individuellement pour les membres des OPs. Dans cette phase, les OPs s'assurent que les membres individuels arrivent à atteindre les volumes de production et à résoudre les problèmes de qualité au niveau de la ferme. L'élément de développement organisationnel pour les OPs dans cette phase devient un support pour le business spécialisé.

Le développement durable des OPs nécessite de la formation, du conseil et du coaching dans le long terme. C'est pourquoi ces activités sont combinées avec les systèmes de support pour les conseils agricoles, la formation aux affaires, et le développement organisationnel pour permettre aux OPs de se développer jusqu'à la phase où elles ont des produits de qualité et des capacités durables de pénétration du marché.

Le MOAP considère la disponibilité de canaux de commercialisation comme une force vitale pour le développement des OPs, et c'est pourquoi avant qu'une OP soit connectée au marché, son niveau de préparation est examiné soigneusement avant de lui faire une quelconque recommandation. Les recommandations sont dépendantes du niveau de préparation des OPs à satisfaire les demandes du marché correspondant à la phase de développement où elles se trouvent. On a observé que des connexions avec le marché trop ambitieuses pour des OPs dans les phases initiales du développement peuvent conduire à des déceptions aussi bien pour les acheteurs que pour les OPs, parce qu'elles n'ont pas la compétence, les standards de qualité et les quantités demandées par l'acheteur. Les connexions avec le marché sont donc utilisées comme des incitations pour les OPs pour atteindre la phase suivante du développement.

Une combinaison de support en conseil agricole et de formation au développement organisationnel ainsi que des modules d'éducation *business* sont proposés aux OPs qui sont prometteuses quand les critères pour une phase de développement ont été complètement atteints. Des services spécifiques sont offerts aux OPs qui ont atteint des critères pour une phase de développement donnée. Par exemple, du support pour l'accès au crédit est fourni aux OPs qui ont atteint la phase de **consolidation** et de **business**, et l'accès à des marchés améliorés et durables est fourni aux OPs qui ont atteint la phase de **développement**. Les OPs qui ont atteint la phase *business* se voient proposer des services de développement de *business* avancé.

4.3 Quelques initiatives du MOAP couronnées de succès

A. Le cas de l'association « Mid-Ghana Commercial Mango Growers Association » (COMANGA)

COMANGA a été créé par un groupe de cultivateurs de mangues, orientés *business*, dans les régions Brong Ahafo et Ashanti du Ghana. Avant la formation de cette association en 2008, les fermiers étaient membres de sept associations pour la culture des mangues dans leur district dans les régions Brong Ahafo et Ashanti et avaient peu de connaissances sur la culture des mangues. Grâce à la formation reçue et à l'interaction avec le comité régional pour la chaîne de valeur des mangues, les membres orientés *business* des associations de district ont décidé de se rassembler pour former leur propre association pour promouvoir leurs intérêts communs.

Le MOAP, en utilisant l'approche de développement des OPs, a aidé COMANGA en lui fournissant une formation aux bonnes pratiques agricoles, et une formation au *business* et au développement organisationnel. À présent, COMANGA a 27 membres, dont quatre femmes, et a atteint la phase de consolidation dans le processus de développement des OPs. COMANGA a recruté les services d'un manager de l'industrie agroalimentaire qui fait fonctionner l'association et s'assure que les liens sont établis avec les acheteurs. En 2011, les membres de COMANGA ont vendu 187 tonnes de mangues aux entreprises de traitement des fruits au Ghana et l'association s'est fixée un objectif de vendre des fruits frais aux entreprises exportatrices de fruits au Ghana et à l'étranger. Les mangues produites par ses membres sont considérées comme faisant partie des meilleurs produits au Ghana en raison de leur couleur, de leur goût et de leur qualité.

B. Le cas de l'association « Central Region Citrus Farmers Association (CROCF) » – Ghana

CROCF est la plus grande association d'agriculteurs biologiques produisant des agrumes au Ghana, avec plus de 2 000 membres – dont environ 40 % de femmes – venant de plus de 60 communautés. Le bureau de la direction de l'association se trouve à Abakrampa dans le district Abura Asebu Kwamankese (AAK), de la région Centrale du Ghana. Avant la formation de l'association, les membres n'avaient pas de marché garanti pour leurs produits. Ils vendaient leurs produits à des femmes travaillant sur les marchés, et à des acheteurs au Ghana et dans les pays Ouest Africains voisins, tels que la Côte d'Ivoire et le Togo. Souvent, les acheteurs prenaient les fruits à crédit en promettant de revenir pour payer, mais ne tenait pas leurs promesses. En raison de la nature non organisée de l'association, les acheteurs avaient des difficultés pour choisir les fruits auprès des producteurs dont l'appartenance à l'association n'était pas évidente. Grâce à l'intervention du MOAP, l'association a été réorganisée et toutes les communautés membres sont maintenant connectées à l'association parent. Elle a une équipe de direction, des statuts, et son bureau à Abakrampa. Et, ce qui est encore plus important, elle a établi un contrat avec un acheteur, la société « Pinora Fresh Juice Processing Company », dans la région Est du Ghana. Il résulte de la formation délivrée à CROCF et de la réorganisation de l'association dans toutes les communautés, que l'association est maintenant mieux à même de négocier les prix avec l'acheteur et de régler plusieurs problèmes qui sont fondamentaux pour le développement de l'association. L'association a créé un prélèvement sur toutes les ventes réalisées par ses membres à la société Pinora, et celui-ci est devenu la principale source de revenus pour l'association. Les difficultés financières de l'association font maintenant partie du passé. L'indépendance financière est devenue un outil d'autonomie majeur pour l'association.

4.4 Défis et recommandations pour le support des OPs au Ghana

La tentative visant à développer les OPs de manière durable doit faire face à de nombreux défis :

- Dans une économie axée sur le marché, les OPs doivent s'efforcer d'opérer selon un mode orienté business, sinon, elles cesseront d'exister.
- Les services de conseil du gouvernement sont d'une portée limitée ; de ce fait les OPs devront assumer elles-mêmes une plus grande partie des responsabilités grâce à leur autonomie et en travaillant en réseau.
- Les services de conseil du secteur privé sont proposés à un prix élevé et la culture de payer pour des services de conseil n'est pas encore très répandue.
- Les exigences d'entrée sur le marché (par exemple les standards de qualité et de tri, le crédit, les transports, le contrôle de qualité, le volume) sont encore difficiles à satisfaire pour beaucoup de OPs disposant de ressources insuffisantes.
- Les coûts des intrants (par exemple : les machines agricoles, les outils, les engrais) sont encore élevés pour beaucoup de petits exploitants agricoles.

Le renforcement et la responsabilisation des OPs dans un pays en voie de développement comme le Ghana demandent un effort important, sous la forme d'un programme de formation, de conseil et de coaching, structuré, durable et à long terme. Un programme procédant par étapes pour la formation agronomique technique, suivi par un support à la formation au développement organisationnel et au business, basé sur la confiance, la transparence et des clauses d'engagement acceptées par toutes les parties, est recommandé pour toute intervention durable de développement des OPs. Il s'agit d'un processus « par essais et erreurs » et il n'existe aucune recette garantissant le succès dans tous les cas. Le processus demande de la patience et la volonté d'apprendre et de réapprendre en partant de ses erreurs de ses succès et de ses échecs.

Des mécanismes permettant de suivre les progrès et de documenter les leçons apprises et les cas de réussite parmi les OPs et leurs partenaires de développement sont nécessaires, compte tenu de l'environnement dynamique, assombri par de nombreuses incertitudes. Le travail du MOAP sur le développement des OPs

a montré jusqu'à présent que le développement des capacités des OPs doit être abordé avec prudence, en résistant à la tentation naturelle d'être impatient et d'essayer de forcer le processus. Il est important de ne pas oublier que l'environnement est complexe et régulé par des normes socioculturelles, des traditions, parfois par des attitudes sociales contradictoires et des systèmes politiques de plus grande envergure.

5. Exemples de partenariat public-privé pour la collaboration avec les petits exploitants agricoles au Ghana

5.1 Le Fonds de Filières et d'Agriculture Contractuelle (OVCF) pour le financement de l'agriculture²

Le développement agricole dans une grande partie de l'Afrique souffre d'un manque d'accès au financement. Les canaux d'accès traditionnels pour l'accès au capital et à la finance fonctionnent rarement dans le secteur agricole, en particulier pour les produits de base, et des approches innovantes sont absolument nécessaires. Une initiative récente au Ghana – le Fonds pour la Chaîne de Valeur des Sous-traitants (*Outgrower and Value Chain Fund - OVCF*) – a été démarrée en coopération avec l'Allemagne. Son objectif était d'améliorer l'accès au financement d'investissements sur le moyen et le long terme pour des agriculteurs travaillant à petite échelle, dans des cadres de sous-traitance, permettant ainsi de faciliter l'intégration des petits exploitants agricoles dans l'agriculture commerciale.

Le principe d'OVCF a consisté à rapprocher l'agriculteur sous-traitant/le fermier, l'opérateur technique (transformateurs, exportateur ou agrégateur) et l'opérateur financier/la banque participante pour collaborer dans le développement de la chaîne de valeur agricole. Ce projet a été initialisé comme l'une des méthodes pour permettre la mise en œuvre des instruments de politique agricole du gouvernement du Ghana, tels que METASIP, FASDEP, et l'Agenda de Croissance Partagée et de Développement du Ghana (*Ghana Shared Growth and Development Agenda*).

Parmi les facteurs contribuant au succès du projet, on peut citer les arrangements contractuels tripartites, la fourniture de services techniques et financiers de qualité, l'accès à l'information, une tarification transparente et la connaissance du financement de la chaîne de valeur par les banques participantes. La participation au programme est sujette à des critères d'éligibilité spécifiques pour chacune des trois catégories principales de participants. Pour assurer la durabilité dans le long terme du programme, l'assistance technique, la formation, le support à la formation et au développement organisationnel pour les trois principales catégories de participants (sous-traitants, opérateur technique et opérateur financier) sont critiques. Une bonne gouvernance (obtenue en établissant un comité directeur travaillant avec tous les participants) est également un facteur critique. Le succès dépend aussi de la résolution de défis tels que ceux consistant à trouver un accord sur des taux d'intérêt appropriés et raisonnables, à la fois pour les agriculteurs sous-traitants et les institutions financières, ou à mettre en œuvre des approches innovantes de la gestion des risques. La mise en œuvre du projet a demandé une préparation intensive. L'initiative OVCF est devenue opérationnelle en avril 2011 et il était prévu que la mise à disposition des fonds devait commencer au troisième trimestre 2012.

² Cette section est extraite de la présentation de Kofi Atta Agyepong, KfW–Accra faite à l'atelier FAO-IFAD (Accra, Ghana, 4 et 5 juillet 2012).

5.2 Développement de la chaîne de produits de base et facilitation de l'accès à la finance : le Programme de Croissance Rurale du Nord (*Northern Rural Growth Programme - NRGP*)³

Le Programme de Croissance Rurale du Nord (*Northern Rural Growth Programme - NRGP*) est géré par le Ministère Ghanéen de l'Alimentation et de l'Agriculture avec des fonds provenant de l'IFAD et de l'AfDB. NRGP est une stratégie de développement et d'investissement agricole pour la réduction de la pauvreté, gérée par le secteur privé, dont le but est de faciliter l'accès à la finance pour les petits exploitants agricoles. Le programme concerne principalement le Nord du Ghana, une région qui fait face à de multiples contraintes, parmi lesquels de faibles liaisons avec les marchés, des coûts de transport élevés, des organisations de producteurs peu motivées, des infrastructures inadéquates et des services financiers faibles. Le programme a été conçu pour s'attaquer à ces contraintes de la production agricole et à la productivité de la chaîne de valeur pour quatre groupes de produits de base : (i) des récoltes industrielles (soja, maïs, arachides, sorgho) ; (ii) des fruits et légumes destinés à l'exportation (papaye, okra, chili) ; (iii) des cultures réalisées principalement par les femmes (karité, sésame, moringa, riz brun africain) ; et (iv) des animaux (pintades, petits ruminants).

Le modèle économique de NRGP pour faciliter l'accès à la finance pour les petits exploitants agricoles peut être caractérisé comme un modèle de chaîne de valeur sous la responsabilité des producteurs, fonctionnant dans le cadre d'associations « noyau »/ petits exploitants agricoles agissant comme des sous-traitants. Le fermier « noyau » enregistre une entreprise qui joue le rôle de Véhicule Ad Hoc (Special Purpose Vehicle –SPV) qui peut avoir accès au financement commercial proposé par les banques pour l'équipement et le fond de roulement pour le SPV. Les sous-traitants payent pour les services obtenus grâce au SPV. Le fermier « noyau » fournit alors aux sous-traitants des facilités telles que le crédit sur les intrants (engrais, herbicides, etc.), des tracteurs et d'autres services mécaniques, et de la formation pour la cohésion du groupe. Dans ce modèle, le marché pour les sous-traitants est assuré par la société principale (SPV) et les petits exploitants vendent leur produit à un agrégateur. Les services fournis par l'agrégateur comprennent l'assurance qualité et la formation des agriculteurs aux pratiques agricoles améliorées et à la gestion de la ferme, et la fourniture de facilités de crédit scriptural (*cashless credit*).

Un aspect intéressant du programme est sa structure de gouvernance, qui rapproche les différents participants à la chaîne de valeur au niveau du district dans le cadre du Comité de District de la Chaîne de Valeur (*District Value Chain Committee - DVCC*). Le DVCC comprend des représentants des négociants en intrants agricoles, des OPs, des institutions financières, des fournisseurs de services de mécanisation et des sociétés commerciales. L'objectif du DVCC est d'encourager le secteur privé à partager ses ressources et son savoir-faire pour le bien public. Le rôle du DVCC est considéré comme étant crucial pour le succès du programme, ce qui met en lumière l'importance d'une bonne gouvernance pour la réussite de tout type d'initiative impliquant plusieurs parties prenantes.

Les prérequis principaux pour le succès du fonctionnement du modèle de liaison DVCC sont l'existence d'un marché final pour le produit, ainsi que la participation active (ce qui suppose une motivation dans leur propre intérêt) des producteurs de la chaîne de valeur, des intermédiaires commerciaux et des transformateurs, des fournisseurs de services de développement business, et les fournisseurs de services financiers. Un défi initial à la mise en œuvre du programme dans le Nord du Ghana a été que la pénétration des services financiers dans la région était faible ce qui a eu un impact négatif sur le fonctionnement du programme. Pour remédier à cette faiblesse, un effort a été fait, consistant à s'associer avec un projet du même type et d'autres autorités du gouvernement local, pour établir des banques rurales, ainsi que pour encourager quelques banques commerciales et rurales existantes à créer des

³ Cette section est extraite de la présentation de Paul Siameh, sur le projet NRGP, faite à l'atelier FAO-IFAD (Accra, Ghana, 4 et 5 Juillet 2012).

agences dans la zone concernée par le projet. Le dernier élément crucial pour les perspectives à long terme de cette initiative est la disponibilité du financement sur une base durable. Une des options est d'encourager le DVCC à institutionnaliser les mesures de mobilisation des recettes, comme par exemple une commission sur les affaires qu'il génère, et la création d'un ensemble d'incitations pour le DVCC pour les prêts ayant réussi à produire un effet de levier. Un signal encourageant est qu'un résultat du business généré par le DVCC a été que le nombre de banques impliquées dans ce système est passé de 2 à 24, ce qui démontre une augmentation des services proposés aux petits exploitants agricoles.

5.3 Initiative pour améliorer les liens avec le marché : expériences concernant le traitement du manioc au Ghana⁴

Le Programme d'Amélioration et de Commercialisation des Racines et des Tubercules (*Root and Tuber Improvement and Marketing Programme - RTIMP*) au Ghana met l'accent sur la production et le traitement du manioc. Ses objectifs sont d'améliorer les liens avec le marché, de réduire les pertes après récolte, de faciliter l'utilisation du produit pour en réduire la détérioration, de promouvoir des technologies pour le conditionnement et le stockage de produits dérivés du manioc et de développer sa commercialisation. Parmi les types de sous-produits du manioc susceptible d'une longue conservation on trouve le gari, les chips de manioc, la farine de manioc de bonne qualité et l'*Agbelima* (un dérivé fermenté du manioc). L'approche RTIMP pour améliorer les liens avec le marché consiste à venir en aide à de nombreuses activités : multiplication et distribution de matériel de plantation amélioré, production de technologie et développement des capacités, création de Centres des Bonnes Pratiques (*Good Practice Centres*), visites d'étude, analyse financière des activités de la chaîne de production, accès à un fonds pour les micro-entreprises et un fonds d'Initiative, réunion avec les parties prenantes du district, émissions radiophoniques et Esoko, une plate-forme technologique pour la gestion de l'information et l'amélioration de la transparence des marchés.

Un réseau de petites parcelles appartenant aux agriculteurs participants a été dédié à la culture de variétés améliorées donnant des rendements élevés, et appropriées au traitement et à la production de produits de qualité. Un approvisionnement continu de matériels de plantation de haute qualité a été nécessaire pour faciliter les opérations sans interruption pour les agriculteurs, les transformateurs et les intermédiaires commerciaux. Le programme a aussi créé des Centres des Bonnes Pratiques (*Good Practice Centres*), dans lesquels ont été installées des entreprises sélectionnées réalisant le traitement des racines et des tubercules au moyen d'équipements standardisés. Comme composants du programme dans le domaine de la génération de technologie et de développement des capacités, RTIMP a fait la promotion de l'usage d'équipements et d'installations standardisés pour le traitement du manioc, et il a également formé les principaux partenaires impliqués dans la mise en œuvre dans le domaine de la construction d'équipements standardisés. RTIMP fournit des services de formation aux agriculteurs en fonction de leurs besoins. Aucun service n'est gratuit et les petits exploitants payent pour les services offerts.

La Foundation Michael Essien Foundation (MEF) est une ONG Ghanéenne locale constituée pour permettre aux transformateurs d'acquérir des équipements de traitement et de commercialiser leurs produits. Toutefois, les critères de financement de la MEF ont représenté une barrière pour la rejoindre, dans la mesure où les transformateurs n'avaient pas les ressources nécessaires pour en faire partie. Les réunions des participants au niveau du district ont fourni des opportunités à toutes les parties prenantes dans la chaîne de valeur du manioc pour échanger des idées et discuter des voies possibles

⁴ Cette section est extraite de la présentation de Vincent Akoto sur le projet RTIMP sur le manioc faite à l'atelier FAO-IFAD (Accra, Ghana, 4 et 5 Juillet 2012).

pour promouvoir et commercialiser leurs produits dérivés du manioc. En conséquence, elles ont permis aux agriculteurs, à l'intérieur d'une zone donnée, d'échanger des informations concernant les produits bruts et la disponibilité des transports, ainsi que les installations de traitement inutilisées, développant ainsi l'intégration effective de tous les processus.

6. Bibliographie

- IFPRI (International Food Policy Research Institute). (2002). *Cutting hunger in Africa through smallholder-led growth*.
- Kindness, H. & A. Gordon, (2002) Agricultural marketing in developing countries: *The role of NGOs and CBOs*. Social and Economic Development Department, Natural Resources Institute, University of Greenwich, London, UK. (Policy Series No. 13).
- Kwadzokpo, F. (1994) *Membership participation and commitment to agricultural cooperatives in Ghana: Case studies of agricultural cooperatives in two districts in the Volta region of Ghana* (unpublished MA thesis) University of Tromso, Norway.
- Njuki JS, Kaaria P, Sanginga E, Kaganzi E, Magombo T (2007). Empowering communities through market led development: Community agro-enterprise experiences from Uganda and Malawi. *Future Agricultures*. Accessed Nov 16, 2012 from:http://www.http://fac.dev.ids.ac.uk/farmerfirst/files/T1b_Njuki.pdf.
- Pozo – Vergnes, E. (2011), "General perspectives on small farmers and farmer organizations as value chain participants including women and youth: What drive inclusiveness?" In: FAO-IFAD workshop on "Rebuilding West Africa agricultural production potential: A comparison of commodity chain models and the role of small farmers in staple crop value chains", FAO, Rome, November 2011.
- Thompson, J., Teshome, A., Hughes, D. (2009) *Future agriculture briefing: Challenges and opportunities for strengthening farmer organizations in Africa: Lessons from Ethiopia, Kenya and Malawi*.

Chapitre 7

Méthodologie GAIN pour transformer les organisations de producteurs en acteurs économiques autonomes : Applications en Afrique de l'Ouest

Aziz ELBEHRI, Maria LEE, Carina HIRSCH, and Marwan BENALI¹

¹ Les auteurs sont, respectivement économiste principal, Division du Commerce et des Marchés (FAO), consultant indépendant, et assistants de recherche.

Table des matières

1. Introduction	227
2. Description de la méthodologie GAIN	229
2.1 Les principes de la méthodologie GAIN	229
2.2 Description des étapes d'application de la méthodologie GAIN	231
A. Identification de l'OP	232
B. Atelier diagnostique	232
C. Consultation auprès des partenaires	235
D. Élaboration d'une feuille de route pour l'OP	236
3. Application de GAIN : Le cas de l'Union Ten-Tietaa de Burkina Faso	237
3.1 Choix de l'organisation des producteurs et zone d'intervention	237
3.2 Le déroulement de l'atelier diagnostique GAIN	238
A. Activités économiques et occupations principales des membres de l'OP	238
B. Capital, moyens de production, et capacité interne de l'OP	239
C. Structure et gouvernance	241
D. Degré et modalités d'insertion au marché par l'OP	242
E. L'analyse des partenariats de l'OP	243
F. Vision commune pour l'OP	247
3.3 Consultations avec les partenaires, atelier de restitution et feuille de route	251
3.4 Conclusions et activités engagées par l'OP suite au diagnostic GAIN	255
4. Brève analyse comparative de trois organisations de producteurs analysées avec GAIN en Afrique de l'Ouest	256
4.1 Champs d'intervention	256
4.2 Gouvernance et modalités de prise de décisions	256
4.3 Degré d'autonomie des organisations	258
4.4 Degré et modalités d'intégration aux marchés	259
5. Conclusion générale	264
5.1 Application de la méthodologie GAIN : Éléments supplémentaires	260
5.2 Champs d'utilisation possible de la méthodologie GAIN	261

1. Introduction

Les problèmes souvent associés au manque d'insertion des petits agriculteurs au marché dans les pays en voie de développement sont bien connus et peuvent être aisément énumérés. Toutefois, le défi reste de trouver des solutions effectives et généralisables pouvant influencer tant sur l'environnement externe que sur le fonctionnement interne des organisations de producteurs afin que les petits producteurs et productrices aient un meilleur accès aux marchés. En novembre 2009, lors du Sommet mondial sur la sécurité alimentaire organisé par la FAO à la suite de la crise alimentaire de 2007 - 08, les participants ont réaffirmé la nécessité de mieux intégrer les petits agriculteurs et agricultrices dans les marchés agricoles. Cette recommandation découle du constat amer que malgré la flambée des prix alimentaires en 2007- 2008, les petits agriculteurs des pays pauvres, dans la plupart des cas, n'ont pas pu répondre à cette opportunité avec une augmentation proportionnelle de leur production. La fameuse réponse de la production aux prix n'a pas eu lieu. Ceci a pointé du doigt les marchés agricoles qui ne fonctionnent pas – en tout cas, pas pour les petits agriculteurs.

Dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest, les politiques agricoles et les stratégies d'investissements sont à revoir ou à rééquilibrer en faveur des systèmes de production alimentaires de base, source de la sécurité alimentaire des populations, y compris rurales. Ce processus de réajustement des politiques agricoles a commencé avec le Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (CAADP), mais la crise de 2007 - 2008 a donné un élan plus soutenu à cette réorientation. Toutefois, pour être efficace, ces politiques et programmes d'action doivent se baser sur des organisations fonctionnelles de petits producteurs ayant des objectifs économiques clairs et une capacité durable d'autonomie qui vont leur donner les moyens de dialoguer et de négocier avec les partenaires économiques, financiers et institutionnels.

Cependant, en Afrique de l'Ouest, ceci est loin d'être le cas pour la plupart des petits agriculteurs et des organisations dont ils font partie. Ainsi, l'implication des petits producteurs et productrices dans les filières des produits de base reste un défi. Les petits producteurs font face à une série de contraintes en termes d'accès aux marchés telle que l'insuffisance des moyens de productions (surfaces cultivables, eau, équipements, moyens financiers), le faible accès à l'éducation, à la formation et aux technologies modernes ainsi qu'un maigre pouvoir de négociation. Les femmes se heurtent à des difficultés supplémentaires, y compris la discrimination culturelle et juridique leur donnant ou non accès aux facteurs de production, aux services financiers, à l'éducation et aux technologies, ou encore à des postes de responsabilité au sein des organisations.

Le développement de marchés qui incluent les petits agriculteurs requiert une concertation d'efforts impliquant les pouvoirs publics, le secteur privé et agro-industriel, tout comme les organisations de producteurs (OP), les ONG, etc. Le rôle des organisations de producteurs est essentiel, permettant, dans l'idéal, à leurs membres de sortir de leur isolement et d'accroître leur capital social et leur confiance en soi (notamment pour les femmes). De plus, les OP peuvent faciliter l'accès des producteurs à la formation, au crédit et à la commercialisation des produits sur les marchés, tout en diminuant les coûts de transaction et en augmentant leur pouvoir de négociation. Ainsi, en s'organisant, les petits producteurs sont mieux à même de surmonter les contraintes auxquels ils font face individuellement et de profiter d'opportunités du marché.

En Afrique de l'Ouest, comme ailleurs, durant les 25 dernières années, un large éventail d'organisations de producteurs, principalement des structures associatives et des coopératives agricoles, ont vu le jour et sont venues remplir un vide créé par le recul progressif de l'État dans les investissements, la gestion et l'appui au secteur agricole.

L'évaluation de la performance de ces organisations montre un bilan relativement limité. Parmi les raisons de ce bilan, on peut citer les conditions et les motivations pour lesquelles ces organisations

se sont constituées (souvent en réponse à des projets limités dans le temps), l'inadaptation des structures et le manque de bonne gouvernance de ces organisations limitant leur efficacité ; le manque de compétences individuelles et de talents nécessaires pour assurer une bonne gestion interne et développer des partenariats. À cela, on peut ajouter souvent un manque de vision collective pouvant mobiliser les membres autour d'objectifs économiques clairs et permettant de définir les services que l'organisation doit rendre au bénéfice de ses membres. De plus, la plupart de ces organisations souffrent d'un manque d'autonomie, notamment financière, et de l'incapacité de mobiliser des ressources internes auprès de leurs membres. Cette situation les rend dépendantes d'appuis externes qui arrivent au goutte à goutte, de façon temporaire ou aléatoire, ou sont liés à des exigences ou conditions qui n'ont aucun rapport avec les besoins réels et internes des membres de ces organisations.

La mise en place d'organisations de producteurs effectives, gérées de manière efficace et démocratique en prenant en compte les besoins de leurs membres, hommes et femmes, est une condition *sine qua non* pour un développement cohérent des filières agricoles et une amélioration des revenus et conditions de vie des petits agriculteurs.

Peu d'études de cas, apportant un éclairage spécifique sur les modalités d'appui aux organisations de producteurs et les recommandations pour les renforcer dans un processus de responsabilisation et d'autonomisation, ont été bien documentées. Les efforts entrepris par les partenaires de développement dans le cadre de projets pour prendre en charge certaines organisations et les appuyer financièrement finissent très souvent par créer des situations de dépendance vis-à-vis de l'aide externe. Ainsi, quand l'appui financier externe s'arrête, les organisations ont souvent tendance à tomber dans une phase de passivité entraînant l'incapacité de continuer à fonctionner de façon autonome.

Cette lacune flagrante - et somme toute urgente - appelle à une approche nouvelle centrée sur la conception d'un cheminement progressif des organisations de producteurs vers une situation d'autonomie et d'efficacité économique dans un cadre de durabilité institutionnelle. Cette approche doit être basée sur un diagnostic de fond de l'organisation de producteurs ciblée, suivi d'une évaluation endogène de ses capacités d'adaptation et de régénération. Ce processus peut s'appuyer sur des modèles d'organisations existantes et au fonctionnement exemplaire [comme SEWA, (Self-Employed Women Association)] qui peuvent avoir un effet catalytique sur les pratiques des organisations et apporter un exemple de vision pour une meilleure façon de s'organiser et de fonctionner.

La méthodologie GAIN décrite dans ce rapport est le résultat direct de ces considérations. Plus précisément, cette méthodologie a été développée pour répondre à trois préoccupations étroitement liées :

- Recherche d'une approche effective pour permettre aux petits agriculteurs, hommes et femmes, de mieux s'insérer dans le marché et de tirer profit des avantages en résultant ;
- Formulation dans le cadre du projet Tout-ACP en Afrique de l'Ouest des modalités de développement des filières agricoles de base à travers le renforcement des capacités des interprofessions agricoles de ces filières et des organisations faïtières membres, y compris les organisations des producteurs et productrices agricoles ;
- Capitalisation des leçons tirées de l'organisation exemplaire SEWA en Inde qui pourraient servir d'agent catalytique pour induire de manière effective le changement institutionnel souhaité pour les organisations africaines.

Ce rapport décrit la méthodologie GAIN développée par la FAO dans le but d'opérer de manière participative un diagnostic institutionnel et fonctionnel d'organisations de producteurs dans les filières de produits agricoles de base. Son utilisation est liée à un besoin de changement pour aller vers une meilleure appropriation par les membres des services que l'organisation peut et doit leur rendre, en tenant compte du rôle des hommes et

des femmes en son sein. L'objectif spécifique de cette méthodologie est d'aboutir à l'élaboration endogène d'une nouvelle stratégie et d'un plan d'action ou feuille de route à mettre en place par l'organisation ciblée, pour une plus grande autonomisation économique de ses membres et une meilleure intégration au marché.

La description de la méthodologie GAIN est suivie par la présentation de trois études de cas de l'application-test de la méthodologie auprès de trois organisations de producteurs et productrices au Burkina Faso, au Cameroun et au Mali.

La dernière section du rapport présente les leçons tirées de ces études de cas et donne une appréciation de l'efficacité de la méthodologie GAIN utilisée. Elle se conclut avec les possibilités d'adaptation de la méthodologie, les champs possibles pour son application, ainsi que les compétences requises pour son utilisation effective dans le cadre d'un processus de changement institutionnel au sein d'organisations de producteurs définies au sens large. En effet, au delà du diagnostic d'une organisation, la méthodologie GAIN crée une opportunité de réfléchir sur les modalités d'interventions des programmes de développement et sur la capacité des organisations de producteurs à influencer ces programmes et plus globalement les politiques d'appui aux organisations agricoles.

2. Description de la méthodologie GAIN

La méthodologie GAIN s'articule autour de trois composantes essentielles :

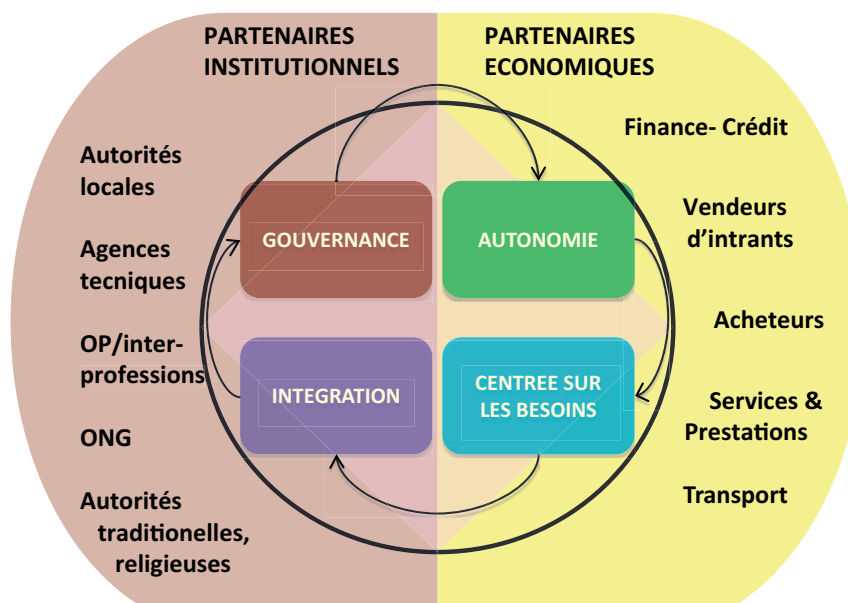
- 1) Diagnostic interne de l'organisation et de son environnement immédiat
- 2) Élaboration d'un plan d'action stratégique par les membres de l'organisation
- 3) Suivi et mise en application du plan d'action par l'OP

2.1 Les principes de la méthodologie GAIN

La méthodologie GAIN permet de réaliser le diagnostic fonctionnel et institutionnel d'une organisation de producteurs ou de toute autre association ou groupement agricole ou professionnel. A partir de ce diagnostic les membres vont pouvoir construire une nouvelle vision et concevoir une structure permettant à leur organisation de devenir économiquement efficace et progressivement autonome de manière durable au bénéfice de tous ses membres et de jouir d'une gouvernance démocratique.

Le cadre conceptuel de la méthodologie distingue deux niveaux d'analyse : (1) un diagnostic interne de l'OP et (2) l'analyse de son environnement économique et institutionnel. Ce cadre conceptuel est représenté par le graphique 1 ci-dessous.

Graphique 1. Représentation schématique de l'organisation et son environnement immédiat selon GAIN



Source : auteurs.

Cette double analyse de l'OP suit trois étapes principales :

ÉTAPE 1 : Diagnostic endogène de l'OP

ÉTAPE 2 : Consultations et Validation par les partenaires économiques et institutionnels

ÉTAPE 3 : Réconciliation entre la vision de l'OP et les exigences des partenaires en vue d'un partenariat plus renforcé.

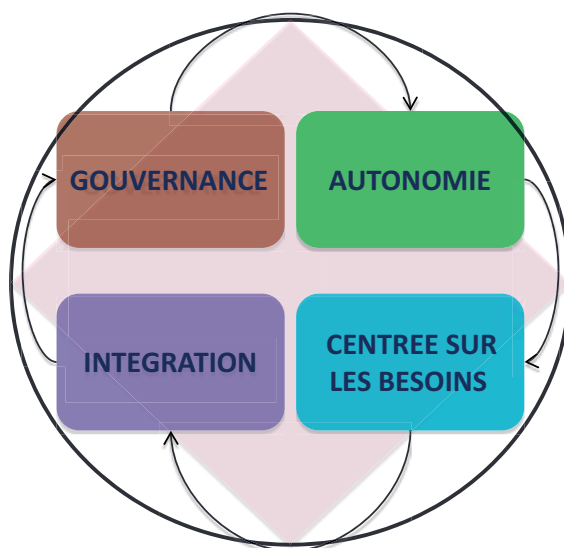
Le produit final est un plan d'action ou feuille de route par et défini par l'OP validé par ses principaux partenaires.

Le diagnostic endogène de l'OP selon la méthodologie GAIN s'appuie sur quatre principes moteurs jugés essentiels pour le développement durable et efficace d'une organisation : une bonne gouvernance, l'autonomisation, une approche intégrée et la priorité donnée aux besoins de ses membres. Ces quatre principes se retrouvent effectivement appliqués dans les OP qui réussissent, telle que l'organisation SEWA en Inde et sont décrits comme suit :

- **Une gouvernance effective**, à travers un partage élargi des responsabilités entre les membres de l'organisation, permettant un engagement accru de chacun des membres envers l'organisation et une circulation de l'information de la base à l'organe exécutif et vice-versa. Autrement dit, une gouvernance basée sur une responsabilisation des membres et non pas seulement sur un système décisionnel centralisé entre les mains d'une ou deux personnes de l'organisation.
- **L'autonomisation** accrue de l'organisation et de ses membres. L'organisation met l'accent sur une autonomisation progressive en termes de capacités en ressources humaines et financières. L'organisation s'attache, à travers le renforcement des compétences techniques et décisionnelles de ses membres, à leur donner la capacité de trouver des solutions par eux-mêmes et de mobiliser des ressources propres (fonds de roulement, participation financière des membres aux services rendus par l'organisation, constitution de mécanismes d'épargne et de crédit).

- **Une approche intégrée** prenant en compte la nécessité d'améliorer les conditions de vie (santé, éducation, logement, etc.) et les opportunités économiques des membres, ceci en associant judicieusement des programmes et activités visant à améliorer l'accès à l'information, à offrir des formations ciblées en fonction des besoins et à faciliter l'accès aux moyens de production. Ces activités sont mise en œuvre dans une perspective de responsabilisation et d'autonomisation des membres. Le principe d'intégration implique également que l'organisation construise des partenariats stratégiques en lien avec des opportunités économiques existantes au niveau local.
- **La priorité donnée aux besoins des membres.** Ce sont les besoins prioritaires des membres qui guident les activités de l'organisation, que ce soit en termes de choix des programmes de formation, d'octroi des crédits ou d'engagement dans des activités initiées et financées par l'extérieur. En respectant les besoins prioritaires des membres de l'organisation, les activités et services rendus ont plus de chance de bénéficier aux membres sur le long terme et de durer dans le temps.

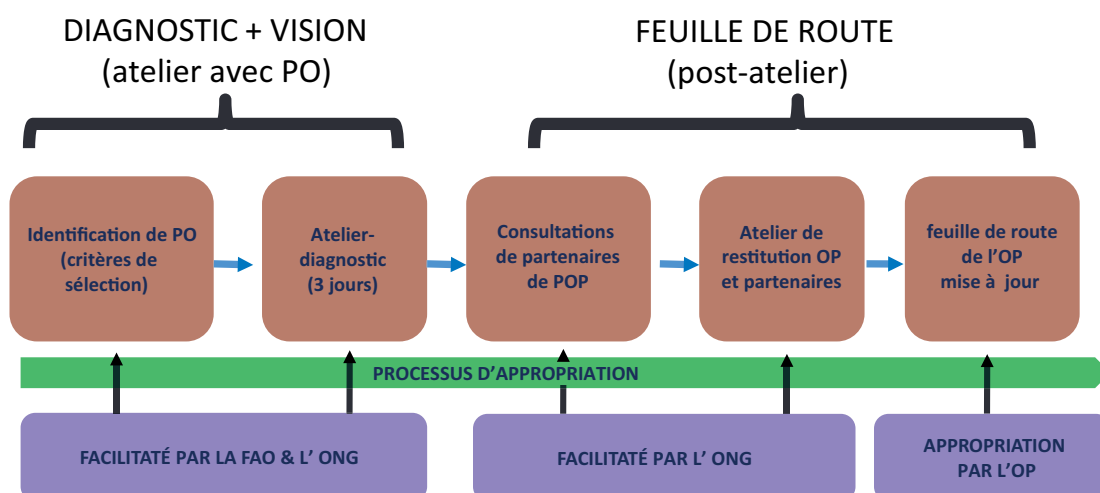
Graphique 2. Les 4 principes de la méthodologie GAIN (source : auteurs)



2.2 Description des étapes d'application de la méthodologie GAIN

Les différentes étapes de la méthodologie GAIN sont schématisées et explicitées ci dessous :

Graphique 3. Les principales étapes de la méthodologie GAIN (source : auteurs)



A. Identification de l'OP

Les circonstances qui permettent d'initier la méthode GAIN dans une région donnée sont nombreuses. Ce peut être à la suite d'une initiative locale, ou dans le cadre d'un programme national de développement rural, ou encore en réponse à des changements soudains d'ordre économique, politique, environnemental, ou simplement en amont d'un programme d'investissement qui exige la participation active des agriculteurs ou de leurs organisations dans sa mise en œuvre. Lancer la méthode GAIN peut être aussi très utile lorsque de nouvelles opportunités de marché s'ouvrent aux producteurs de la région exigeant au préalable une organisation fonctionnelle pouvant mieux faciliter l'accès au crédit, à l'information, à une formation, etc. Toutes ces circonstances peuvent constituer une condition préalable justifiant le lancement de la méthode GAIN pour une ou plusieurs OP concernées. L'initiateur de GAIN peut être l'État, une ONG, une organisation faitière ou toute autre tierce partie, à condition d'avoir les ressources humaines et les compétences requises pour une application réussie de cette méthodologie.

Les critères préalables d'une OP qui pourra être soumise à un diagnostic type GAIN sont les suivants : il est bon que le statut et la fonctionnalité de l'OP concordent avec les objectifs du programme, de l'investissement ou bien de l'activité de développement demandant un diagnostic GAIN au préalable. De plus l'organisation ciblée doit avoir une ou des fonctions économiques autour desquelles se regroupent les membres. Ces objectifs économiques doivent aussi s'aligner de façon générale avec les objectifs du projet, programme ou activité initiatrice. Enfin, une fois que l'organisation est identifiée (avec l'assistance d'une organisation professionnelle locale, ONG, ou agence étatique ou autre), un nombre suffisant de membres de l'organisation devront participer à l'atelier diagnostic GAIN pour assurer un résultat collectif. Le choix des participants doit aussi respecter certains critères tel qu'un certain équilibre entre responsables et membres (de préférence parmi les plus actifs), entre hommes et femmes, et aussi entre représentants des différents groupements au sein de l'OP.

Une fois l'OP et les membres identifiés, un atelier-diagnostic de la situation interne actuelle et des relations de l'organisation avec ses partenaires économiques et institutionnels est organisé avec l'assistance d'un agent facilitateur (FAO, ONG locale). Dans le cas des trois interventions-test réalisées, l'atelier diagnostic a duré deux jours et demi et a réuni trente membres de l'organisation de producteurs, avec une équipe de 6 à 8 facilitateurs, rapporteurs et traducteurs (en langue locale).

B. Atelier diagnostic

(a) Analyse interne de l'OP

La principale composante de la méthode GAIN consiste en un atelier diagnostic de trois jours pendant lequel les participants examinent la situation actuelle de l'OP ainsi que ses relations avec ses partenaires économiques et institutionnels directs. La première partie de l'atelier vise à effectuer avec tous les participants un diagnostic de la gouvernance interne de l'organisation, de la capacité d'autogestion et de mobilisation des ressources propres pour répondre aux besoins économiques des membres, ainsi que de la capacité de l'organisation à développer une approche conjointe pour une meilleure intégration de ses membres au marché.

Le diagnostic de l'OP commence par une évaluation de ses atouts et contraintes internes par rapport aux principales activités génératrices de revenus, les rôles et les responsabilités des différents membres (en distinguant les hommes, les femmes et les jeunes), le niveau général de productivité, l'état actuel de la production et du surplus marchand, et les types de relations avec le marché. Cette première étape du diagnostic dure une journée et est divisée en 4 thèmes résumés dans le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1. Principales composantes de l'analyse interne de l'OP (selon GAIN)

ACTIVITES ÉCONOMIQUES DE L'OP	<ul style="list-style-type: none"> • Activités génératrices de revenus (en champ) • Activités hors champ génératrices de revenus • Distribution des tâches/responsabilités (hommes/ femmes, individuel/groupe, main d'œuvre familiale/salariale)
CAPITALISATION ET MOYENS PRODUCTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Capitalisation : terre, animaux, eau, machines, lieux de stockage, etc • Savoir faire : Expériences/expertise des membres, les types de formation reçues (techniques, économiques, de gestion, de leadership) et qui en a bénéficié • Capital social : entre-aide des groupes etc. • Techniques de production (intrants, machines, animaux) • Crédit (qui y a accès, activités éligibles, conditions); • Epargne interne (individuelle, en groupe, etc.)
STRUCTURE ET GOUVERNANCE DE L'OP	<ul style="list-style-type: none"> • Structure formelle de l'OP (organes, rôles et fonctions) • Modes de gouvernance (modalités de prise de décisions, circulation d'information, relations entre responsables et membres) • Degré de participation des membres (cotisation, régularité des réunions etc.)
INSERTION AU MARCHÉ PAR L'OP ET MEMBRES	<ul style="list-style-type: none"> • Importance du surplus marchand des cultures/produits agricoles (cultures, ratio consommation/vente) • Produits spécifiques au marché (champ or hors champ) • Modalités d'accès à l'information sur le marché • Modalités de commercialisation (vente individuelle, groupée, fréquence/périodes de ventes, points de vente, type de stockages, etc.)

Au cours de cette première séance, le rôle des facilitateurs est de formuler les questions, de noter, d'organiser entre elles et de clarifier les réponses ainsi que d'assurer une très large participation des membres participants.

Cet exercice est suivi par une évaluation du type (SWOT), *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces), invitant les participants à identifier les atouts et les faiblesses de leur organisation et de ses membres, pour chacun des thèmes abordés dans la séance. Les réponses sont inscrites sur un tableau à deux colonnes : point forts et faibles de l'OP vis-à-vis des principaux thèmes discutés.

(b) Analyse des partenariats de l'OP

La deuxième partie de l'atelier diagnostic analyse les relations entre l'organisation et ses partenaires économiques et institutionnels. Cet exercice peut se faire avec l'ensemble des participants (en plénière) ou en groupes de 10 participants. Cette analyse commence par une énumération de tous les acteurs avec lesquels l'organisation est en lien direct ou indirect. Ensuite pour chacun des partenaires, les participants sont invités à se prononcer et donner leur appréciation des succès ou difficultés rencontrés avec ces partenaires.

Par la suite, les animateurs facilitent une typologie des partenaires selon un certain nombre de critères, y compris :

- **PROXIMITÉ** : partenaires basés au niveau local (zone, district) ou national
- **TYPE** de partenariat : économique ou institutionnel. Un partenariat économique implique des relations commerciales ou des transactions contractuelles avec des banques, des fournisseurs, des acheteurs, etc.). Les partenaires institutionnels incluent les services ministériels, autorités locales, mairie, organisations professionnelles locales ou nationales, ONG, autorités religieuses ou traditionnelles, etc.

- **TEMPORALITÉ** : relations actuelles ou passées (terminées)

Pour chacun de ces cas, les membres de l'OP décrivent avec précision la nature de la relation avec l'organisation partenaire, et classent les partenaires en fonction de leur importance en différenciant les relations fructueuses et problématiques. Enfin, ils identifient les principaux partenaires avec lesquels l'OP souhaite continuer ou renforcer ses relations dans le futur.

Dans le cas où cet exercice est conduit en sous-groupes, une restitution en plénière est modérée par les facilitateurs pour les participants membres de l'OP et résume les points essentiels du diagnostic interne de l'organisation ainsi qu'un récapitulatif des principaux partenaires économiques et institutionnels de l'OP identifiés. Cette restitution et validation auprès de tous les membres de l'OP est très importante pour préparer les discussions de l'étape suivante et finale du diagnostic de l'OP – à savoir l'élaboration d'une vision commune de l'organisation par les membres dans un cadre conceptuel défini par les facilitateurs.

(c) Vision commune de l'OP

La troisième partie de l'atelier diagnostic consiste à élaborer une vision nouvelle pour l'OP sur la base des principes phares de la méthode GAIN, à savoir la gouvernance décentralisée, l'autonomie économique, l'orientation interne des activités et l'intégration de la capacité à la nouvelle structure et la fonctionnalité de l'OP. Cet exercice collectif qui dure un demi-journée consiste à inviter les participants membres de l'OP à proposer, dans un premier temps, des suggestions nouvelles pour leur organisation pour ensuite établir en groupe leur classement par ordre de priorité. Sur cette base, deux ou trois propositions prioritaires sont retenues pour une analyse profonde et détaillée en utilisant les quatre principes de la méthodologie GAIN à savoir : Gouvernance, Autonomie, Intégration, et Besoins internes à l'OP.

Les participants sont divisés en sous-groupes de travail de 10 à 15 membres accompagnés par un ou deux facilitateurs, un traducteur et un rapporteur, pour analyser une des propositions retenues.

La proposition retenue est examinée par le groupe, à partir de la proposition vis-à-vis de l'un des principes GAIN (est-ce qu'elle satisfait ce principe ?), puis à partir du principe en discutant comment la proposition doit être ajustée ou précisée pour satisfaire ce principe. Les questions spécifiques auxquelles la proposition est soumise pour chacun des quatre principes sont les suivantes :

- **GOVERNANCE** – Est-ce que le type de gouvernance existant est approprié pour la mise en application de la proposition ? Quelles sont les modifications nécessaires en matière de gouvernance à apporter pour assurer la réalisation de la proposition ?
- **AUTONOMIE DE L'OP** – Quelles ressources internes les membres de l'organisation peuvent-ils mobiliser pour la mise en application de cette nouvelle vision ? En même temps, dans quelle mesure la nouvelle vision peut-elle améliorer l'autonomie économique des membres de l'OP ?
- **BESOINS INTERNES** – Quels sont les besoins prioritaires de l'organisation et de ses membres que cette nouvelle proposition peut combler ?
- **INTÉGRATION** - Enfin, le principe d'intégration exige qu'on se demande comment les membres de l'OP envisagent-ils de lier les besoins en formation, le renforcement de la capacité des membres, l'accès aux moyens de production, et la restructuration de leur gouvernance pour mettre en place leur nouvelle proposition.

Graphique 4. Le schéma itératif de GAIN pour le développement de la nouvelle vision de l'organisation



Source : auteurs.

Cet exercice de groupe se termine par l'élaboration d'un plan d'action ou feuille de route sous forme d'un tableau à deux colonnes (court terme et moyen terme) et à deux lignes (activités par l'OP seule ; et activités à mener avec un appui externe). Le remplissage de ce tableau par les membres du groupe avec l'aide du facilitateur représente la dernière étape de développement de la nouvelle vision et aussi la dernière étape de l'atelier diagnostic.

Feuille de route pour la mise en œuvre de la nouvelle proposition	ACTIVITÉS À COURT TERME (3 MOIS)	ACTIVITÉS À MOYEN TERME (6 MOIS)
PAR L'OP SEULE		
AVEC APPUI EXTERNE		

L'atelier-diagnostic se termine par une séance plénière dans laquelle le résultat des travaux de groupes sur la vision est sommairement présenté et les étapes suivantes de la méthodologie sont expliquées aux membres de l'OP.

Suite à l'atelier, un premier rapport sur l'atelier diagnostic sera préparé et servira de base pour les consultations qui suivront avec les partenaires, lesquels incluent aussi bien les partenaires actuels que ceux potentiels identifiés par les membres de l'OP durant l'exercice de vision commune.

C. Consultation auprès des partenaires

Les consultations des partenaires et l'ajustement de la nouvelle vision de l'OP doivent prendre en compte les possibilités, opportunités et attentes des partenaires, pour arriver à l'élaboration d'un plan d'action final réaliste pour l'OP. Ces consultations permettront d'apprécier le point de vue des partenaires et leurs relations avec l'OP et d'élucider leurs propres stratégies et exigences afin de faciliter la collaboration ou de nouer de nouvelles relations économiques, financières ou autres répondant aux attentes de l'OP pour son développement futur. En ce qui concerne les consultations avec les partenaires actuels avec lesquels des relations plus fructueuses et approfondies sont possibles, les objectifs de ces consultations peuvent être de :

- Élucider et identifier les points de discordance entre l'OP et le partenaire ;
- Identifier les possibilités d'amélioration ou de mise en place de relations plus fructueuses avec le

partenaire, en définissant de façon plus précise les conditions que l'OP doit remplir pour engager des partenariats plus étroits qui vont lui permettre de poursuivre des activités existantes ou de mettre en œuvre le nouveau plan d'action défini lors de l'atelier-diagnostic.

Cette consultation individuelle des partenaires ne suit pas un cadre rigide mais doit au minimum permettre de :

- Recueillir la perspective du partenaire vis-à-vis de sa relation avec l'OP (ou avec des OP similaires) ; identifier les conditions et exigences du partenaire pour s'engager dans une collaboration ou un partenariat plus étroit avec l'OP ;
- Comprendre la stratégie d'ensemble du partenaire vis-à-vis des OP en général ; clarifier également en quoi la stratégie du partenaire a des points communs avec celle de l'OP et quels sont les points de discordance ; quand l'OP a identifié certains problèmes ou blocages avec le partenaire, recueillir auprès du partenaire sa propre lecture des causes de ces difficultés ;
- Évaluer dans quelle mesure le partenaire peut s'impliquer dans la mise en œuvre de certains éléments de la nouvelle vision développée par les membres de l'OP lors de l'atelier diagnostic et ce que l'OP doit faire pour assurer un engagement du partenaire ;

L'information recueillie lors de ces consultations est à analyser de façon à faire ressortir les éléments de stratégies de ces partenaires qui peuvent être des points d'entrée pour une collaboration effective avec l'OP. Il s'agit d'identifier les conditions préalables nécessaires pour développer des partenariats plus fructueux. Dans le cas de relations conflictuelles, il faudra en identifier les causes afin d'atténuer les malentendus ou désaccords et construire des partenariats nouveaux et plus solides.

La dernière étape de la méthode GAIN est de réconcilier les résultats de l'atelier diagnostic avec les consultations avec les partenaires.

D. Élaboration d'une feuille de route pour l'OP

La dernière étape consiste à organiser un atelier de concertation entre les membres de l'OP ayant participé à l'atelier diagnostic et les partenaires consultés. Cette journée sera facilitée par les initiateurs de la méthode GAIN (FAO, ONG).

Au cours de cet atelier d'une journée, les résultats de l'atelier diagnostic et les informations émanant des consultations avec les partenaires sont exposés et débattus pour permettre de clarifier les positions de chaque partie et aider l'OP à mieux comprendre les étapes nécessaires à la mise en œuvre de son plan d'action élaboré lors de l'atelier diagnostic. Une dernière séance sera réservée à un échange libre permettant aux participants (OP et partenaires) d'identifier les opportunités de collaboration ou de partenariats futurs, d'en préciser les conditions préalables et opérationnelles et d'établir les modalités de communication et d'échanges d'informations nécessaires pour les réussir.

Après cet atelier de concertation, un rapport final constituant un nouveau plan stratégique pour l'OP est finalisé et soumis à l'OP qui en devient propriétaire, le valide et le met en exécution à son propre rythme et en fonction des nouveaux partenariats à développer.

3. Application de GAIN : Le cas de l'Union Ten-Tietaa au Burkina Faso

3.1 Choix de l'organisation des producteurs et zone d'intervention

Au Burkina Faso, l'Union Ten-Tietaa de producteurs et de productrices de céréales du département du Dissin a été retenue pour l'application de GAIN. Le choix a été fait avec l'aide d'une ONG locale, SOS Sahel International du Burkina. Cette ONG a été choisie comme partenaire local de la FAO pour faciliter le processus. L'atelier diagnostic auquel ont participé 30 membres de l'Union Ten-Tietaa a eu lieu à Dissin du 3 au 5 Novembre 2011. Les membres de l'Union participant à l'atelier diagnostic ont été choisis parmi les leaders et les membres les plus actifs représentant différents groupements de base avec une forte représentation des femmes membres. D'autres critères ont aussi joué tels que l'expérience, la capacité d'exprimer ses idées, et la confiance du groupe.

Avant la tenue de l'atelier diagnostic GAIN, les cadres de SOS Sahel ont eu des sessions préparatoires avec les membres de l'Union en leur expliquant les objectifs de la méthodologie GAIN, à savoir :

- 1) Faire un diagnostic stratégique et institutionnel de l'organisation à travers une analyse de la situation actuelle interne de l'organisation, regroupant l'étude des outils de gouvernance, des moyens de production de l'Union et de sa capacité à répondre aux besoins de ses membres ;
- 2) Conduire une analyse de ses partenaires et de l'environnement externe dans lequel l'Union évolue afin de déterminer les causes des difficultés actuelles que cette dernière rencontre dans ses interactions avec ces partenaires et les possibilités futures de partenariat ;
- 3) Élabore une vision commune par les membres de l'Union ;
- 4) Développer un plan d'action approprié pouvant être mis en œuvre par les membres de l'OP.

L'Union des groupements Ten-Tietaa (UGTT) est une organisation de groupements pré-coopératifs de production agro- et sylvo-pastorale visant à créer des conditions pour une meilleure autogestion de ses membres. Elle a été créée en 1992 et reconnue officiellement le 9 février 1999. En langue Dagara, la langue locale, Ten-Tiétaa signifie « l'entraide entre les membres ». Elle compte environ 4 000 membres (hommes et femmes) et est composée de 135 groupements de production agro- et sylvo-pastorale dont 61 groupements masculins et 74 groupements féminins. Ces groupements sont issus de 22 villages, situés pour la plupart dans le départements de Dissin et quelque uns à Ouéssa. Le département (ou commune) de Dissin est situé dans la province Loba au Sud-Ouest du Burkina Faso à quelques kilomètres de la frontière ghanéenne.

Les objectifs déclarés de cette Union sont de promouvoir, encadrer et orienter les groupements de base vers un développement rural durable. Un des défis majeurs confrontant l'Union est la lutte contre la pauvreté et la diminution de l'insécurité alimentaire qui touche près de 80 % des membres.

A l'origine de l'Union on trouve des anciens groupements de jeunesse, les groupements Naam, chargés de lutter contre le chômage des jeunes. L'Union a été officiellement créée sous l'impulsion de l'ONG allemande Agro-Action, aujourd'hui appelée Welt Hunger Hilfe. Au départ, c'est l'objectif de sécurité alimentaire qui a stimulé la mise en place de l'Union. En effet, la région de Dissin sortait de saisons difficiles au niveau des récoltes et ses producteurs n'arrivaient pas toujours à satisfaire leurs besoins en alimentation. Les producteurs ont donc décidé de s'organiser selon le slogan - « l'Union fait la force »- afin d'avoir un poids plus important mais aussi plus de capacités pour surmonter les difficultés auxquelles ils étaient confrontés en terme de sécurité alimentaire mais aussi d'accès à l'eau potable ou de lutte contre le chômage des jeunes.

Aujourd'hui les principales activités de l'Union englobent la conduite de microprojets en sécurité alimentaire, élevage, environnement, microcrédit pour les femmes, et formation sur le VIH/Sida.

3.2 Le déroulement de l'atelier diagnostic GAIN

L'atelier diagnostic est la première étape de la méthodologie GAIN. Cette étape a consisté à conduire un diagnostic complet de l'Union en trois parties : (1) analyse interne de l'organisation ; (2) évaluation des partenaires de l'OP ; et (3) vision future de l'OP.

A. Activités économiques et occupations principales des membres de l'OP

Les activités et occupations principales pratiquées par les membres de l'Union ont été identifiées et divisées entre les activités en champs et les activités hors-champs. Au niveau des groupements il est ressorti que les activités en champs sont extrêmement variées même si les cultures du maïs, du sorgho et de l'arachide prédominent.

Les autres cultures pratiquées sont le niébé, le coton, le riz, le soja et les cultures maraîchères. Parmi ces activités, l'arachide, le riz, le sorgho, le maïs et le coton sont cultivés en groupe dans les champs collectifs, en plus des champs individuels, tandis que l'arachide, le riz et le maïs sont cultivés de manière individuelle. Les groupements de femmes sont très actifs dans ces activités de champs. Parmi les activités hors-champs, on retrouve principalement les élevages de porc et de volaille, mais aussi une multitude de petits commerces tels que ceux du savon, du pétrole ou encore de la vannerie. La mécanique a aussi été citée comme occupation par certains groupements masculins. À noter que la plupart de ces activités hors-champs sont effectuées à la fois de manière collective et individuelle, exception faite pour le savon et la vannerie qui sont produits et vendus en groupe. (voir tableau 2 ci-dessous).

Tableau 2. Principales activités génératrices de revenus des membres de Union des Groupements Ten-Tietaa (UGTT)

Activités agricoles en champs	Activités hors champs
<p>Individuelles : Cultures du maïs, de l'arachide, et du riz</p> <p>Individuelles et en groupes : Cultures du maïs, du sorgho et de l'arachide Culture du niébé, du coton, du riz, du soja et cultures maraîchères.</p>	<p>Individuelles et en groupes : Élevage (porc et volaille) Petits commerces (savon, pétrole ou vannerie) La mécanique pour certains groupements masculins</p> <p>Activités en groupes seulement : Savon et vannerie</p>

Par le passé, les membres de l'Union ont participé à des projets de restauration des sols et de construction d'ouvrages de conservation des eaux dans le cadre des projets de développement soutenus par les bailleurs de fond européens. L'Union pratique aussi le système de récépissé (*warrantage*) pour mieux gérer le stockage interne des céréales et faciliter l'accès au crédit. (En tant que structure formelle, l'Union a créé des Comités techniques : un comité pour la gestion de l'eau de forage, les magasins de stockage pour le *warrantage*, un comité pour l'hygiène, et un comité pour les cultures maraîchères). Par ailleurs, les membres ont reçu des formations sur la promotion de l'hygiène, la nutrition et la prévention du VIH-Sida. Suite à ces programmes de formation sur le VIH-Sida, l'Union a développé la capacité de mettre en œuvre un programme de dépistage et d'appui conseil aux groupements avec une meilleure connaissance et par conséquence, de lutte contre le VIH-Sida.

Certains groupements de l'Union ont aussi reçu des formations sur les techniques antiérosives, des activités de conseil sur l'utilisation des semences améliorées, ainsi qu'une formation sur l'agro-écologie. Dans le secteur de l'élevage, l'Union fournit un appui au montage de dossiers pour l'obtention des crédits de roulement, ainsi qu'un encadrement des bénéficiaires des fonds d'élevage pour la réalisation de micro-fermes porcines. L'Union offre aussi du microcrédit à ses membres, surtout les femmes, pour les activités génératrices de revenus reconnues. Actuellement, plus de 400 femmes bénéficient chaque année de microcrédit.

L'Union Ten-Tietaa, étant données son organisation et sa cohésion sociale, est très sollicitée par les bailleurs de fond et par les projets et se voit assistée dans plusieurs programmes d'aménagement du territoire et la préservation de l'environnement local. En fait, l'Union est appuyée dans des activités de reboisement, entretien des plantes, eau et hygiène, ainsi que les programmes dits intégrés de sécurité alimentaire au niveau du village, elle participe aussi à un projet de lutte contre la traite des enfants.

B. Capital, moyens de production, et capacité interne de l'OP

Capital et moyens de production des membres de l'Union

Au niveau de l'accès aux moyens de production, le bilan reste assez mitigé. La quasi-majorité des membres de l'Union sont propriétaires terriens (près de 99 %), mais les femmes n'ont pas accès à la propriété terrienne ou trop peu. Les seules exceptions où les femmes peuvent accéder à la terre concerne les cas où l'Union intervient à travers certaines parcelles, ou lorsque l'État hérite des parcelles à la suite des litiges d'héritages. La qualité des sols est aussi très variable. Certains sols sont trop dégradés pour être cultivés. Le manque d'eau est aussi un problème récurrent. De nombreuses cultures ne peuvent être suffisamment entretenues par les producteurs et aboutissent à des rendements faibles dus au manque d'irrigation.

Mais c'est surtout au niveau des intrants que le bât blesse avec une mauvaise qualité des intrants souvent mentionnée. Les semences sont achetées auprès des marchands locaux et de la SOFITEX ou obtenues à travers une production personnelle ou du troc entre différents producteurs, mais les semences de qualité se font rares ou sont fournies en quantité insuffisante aux membres de l'Union et non en temps utile. Enfin, leur disponibilité est limitée par leurs prix qui restent plutôt excessifs pour le budget des producteurs.

Un autre aspect handicapant au niveau de la production pour les membres de l'Union a trait aux équipements et autres matériels utilisés. Ceux-ci sont unanimement jugés obsolètes ou peu adaptés aux travaux nécessaires par les participants. Il s'agit là de coupes-coupes, de brouettes, de charrettes, de pics, de pelles, de machettes ou encore de pousses-pousses. Ces équipements ne sont malheureusement pas suffisants pour garantir une production efficace et soutenable, et ce ne sont pas les rares tracteurs loués par l'Union qui suffisent à compenser cette obsolescence. La main d'œuvre utilisée par la plupart des producteurs est familiale (à 90 %) même si quelques pratiques de services mutuels entre les différents producteurs des groupements ont pu voir le jour. Cette main d'œuvre demeure peu efficace selon les producteurs et reste peu qualifiée, se limitant à des travaux manuels.

En résumé, si l'accès à la terre est garanti aux hommes et celui à l'eau ne semble pas poser de problème majeur (sauf dans certains rares cas pour l'eau liée à la production et aux activités agricoles), l'accès à la terre pour la femme est problématique et certains membres ont encore des difficultés à accéder à des intrants de qualité (souvent par manque de fonds pour les acheter) ou même en quantité insuffisante par rapport aux besoins, notamment à cause d'un problème de compatibilité avec les intrants de cycle long. Les équipements utilisés ont été aussi fortement décriés pour leur obsolescence.

L'accès à la formation

De nombreuses formations sont offertes aux membres de l'Union souvent par le biais des ONG (SOS Sahel), le soutien des bailleurs de fonds et les services des ministères. Parmi les types de formations reçues : la mise en place de cordons pierreux, l'explication des fosses fumières et de la gestion du fumier organique, des formations en maraîchage, la bonne gestion du matériel, la fabrication du savon, la production de semences, l'alphabétisation, la gestion des forages, la nutrition, le VIH/Sida, le *warrantage*, l'hygiène, la gestion des

points d'eau, la gestion du crédit, le suivi-évaluation des activités et/ou la gestion des exploitations familiales. A noter que ces formations couvrent aussi bien les activités de champs que hors-champs.

Les modalités d'attribution des formations entre les membres sont aussi un motif de satisfaction pour les membres de l'Union. En fonction de la nature des formations concernées, ce sont la communauté villageoise, l'Union, les communautés Ten-Tiétaa, les femmes ou les producteurs eux-mêmes qui décident des bénéficiaires de la formation. En effet, une forte tendance à la spécialisation semble se dessiner au sein de l'Union. En d'autres termes, lorsque l'un des producteurs de l'Union a reçu une formation, il sera prioritaire pour recevoir toutes les autres formations similaires afin de se spécialiser dans ce domaine et d'accroître sa capacité à diffuser ses connaissances au sein des groupements et des différents villages. Ces formations sont donc fortement recyclées avec une « obligation morale » des bénéficiaires d'en partager les résultats avec les autres membres du groupement à travers d'autres formations ou autre procédés d'apprentissages informels. Toutefois, certaines formations dont les membres ressentent le besoin comme des formations en gestion de projets, maîtrises de technologies, gestion des comptes d'exploitation ou en élevage ne sont pas satisfaites. Mais dans l'ensemble, l'Union peut se targuer d'avoir été le bénéficiaire d'une vaste gamme de formations aux bénéfices de ses membres.

L'accès au crédit

L'accès au crédit est une des préoccupations principales des membres de l'Union. Si l'obtention du micro-crédit est assurée pour les femmes avec la caution de l'Union, les hommes n'y ont pas accès en l'absence de la caution de l'Union due à leur réputation de faible solvabilité.

En outre les lignes de crédit auxquelles l'Union et les femmes membres peuvent accéder à travers la Caisse Populaire ne sont possibles que grâce à un protocole avec une ONG allemande qui a déposé un fonds de garantie pour ces microcrédits destinés aux membres féminins de l'Union Ten-Tietaa. Cet arrangement permet à la Caisse Populaire de déboursier le crédit avec un risque beaucoup plus réduit.

Pour relever le défi de l'accès au crédit, les membres de l'Union ont appelé à procéder à une sensibilisation continue sur cet enjeu et à un suivi régulier de la gestion des crédits octroyés aux hommes. Le point de départ est de générer un rendement agricole plus important permettant un surplus marchand couplé avec les garanties nécessaires (*warrantage*) à l'obtention du crédit.

Quant à l'utilisation des fonds obtenus grâce au crédit, elle est assez éclectique regroupant à la fois des activités purement agricoles et des activités alternatives qui ont plus trait à la gestion du foyer ou autres aspects de la vie privée. Ainsi, la scolarité des enfants ou les (ré-) aménagements du foyer sont souvent des activités financées par le crédit. Les activités agricoles sont aussi largement soutenues par les crédits : on peut citer en exemple le maïs, le riz, le coton ou encore les activités d'élevages. L'ouverture d'un magasin de stockage est aussi éligible au crédit. Le crédit est majoritairement obtenu auprès de la Caisse Populaire qui demeure le partenaire privilégié de l'Union en la matière (aspect que nous étudierons dans la partie suivante portant sur les partenaires de l'Union).

D'autres difficultés vis-à-vis du crédit ont pu être notées comme certains retards dans les procédures d'obtention, certains impayés et certaines carences en termes de confiance au sein de quelques groupements. De manière générale, le faible accès au crédit – et par-là même la dépendance envers les institutions financières- est qualifié comme une entrave majeure à l'acquisition de matériel productif et suffisant par les membres de l'Union.

Le tableau 3 ci-dessous résume le diagnostic de l'Union concernant son capital, ses moyens et son savoir faire.

Tableau 3. Atouts et faiblesses de l'Union Ten-Tietaa concernant ses capacités et ressources

Terre	
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> • La majorité des membres (hommes) sont propriétaires terriens
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> • Les femmes n'ont pas accès à la propriété de la terre, sauf exception • Sols trop dégradés ; manque d'eau et de systèmes d'irrigation
Intrants et moyens de production	
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> • Semences disponibles sur le marché, • Main d'œuvre en majorité familiale; entraide des groupements
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> • Mauvaise qualité ; accès difficile aux semences de qualité ; obtention en temps utile ; coût • Équipements et outils obsolètes ; peu adaptés ; faible productivité • Manque de main d'œuvre qualifiée
Formation	
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> • Large gamme de formation reçus dans le cadre des projets de développement • Assistance technique des ONG (SOS Sahel) et services ministériels • Attribution raisonnée et choix judicieux des membres à former
Faiblesses	Plusieurs besoins en formation par les membres ne sont pas satisfaits.
Crédit	
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> • Le crédit est majoritairement obtenu auprès de la Caisse Populaire facilité par un appui financier d'une ONG allemande. • Il bénéficie surtout aux femmes, sous caution par l'Union • Le crédit est utilisé pour des activités agricoles ou autres activités génératrices de revenus ; aussi pour la consommation de nécessité (scolarité des enfants)
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> • Les hommes n'ont pas accès au crédit (manque de solvabilité ; pas de caution de l'Union) • Difficultés avec les procédures ; problèmes de confiance chez certains groupements

C. Structure et gouvernance

L'Union Ten-Tietaa est bien structurée avec des entités solides qui la régissent. Elle est composée de 135 groupements (hommes et femmes) « dirigés » par un bureau de trois personnes : un président, un secrétaire et un trésorier. Au sommet de l'Union se trouve le Bureau Exécutif (BE), composé de 12 membres dont 6 femmes. Le Bureau Exécutif compte un poste de chargé des affaires féminines, un responsable des activités économiques et un secrétaire en charge de l'information. Tous ces membres sont élus pour une durée de trois ans renouvelable une fois.

Le BE est l'organe d'exécution de l'Union. Il est chargé de la planification et de l'exécution des actions et rend compte à l'Assemblée Générale tout en étant également en charge de la bonne marche de l'Union. Le BE est en charge de l'examen et de la sélection des dossiers de crédits avant leur acheminement à la Caisse Populaire de Dissin et suit complètement l'octroi du crédit. Il sensibilise les groupements au respect des engagements conformément aux échéances définies par chaque bénéficiaire. Il est assisté en cela par les comités Ten-Tietaa (CTT) dans les villages. Ces comités servent de lieu et de transmission d'information entre le BE et les groupements de base. Les CTT sont au nombre de 28, un par village. En plus les CTT participent à la mobilisation des groupements au sein des villages, et à l'identification des contraintes et besoins des groupements ainsi que des difficultés rencontrées qu'ils transmettent au BE. Les comités sont élus pour une durée de deux ans renouvelable une fois. Les CTT ont la responsabilité de présélection des dossiers de crédit ou des autres idées de projet et de les transmettre au BE.

L'Assemblée générale (AG) se réunit annuellement avec 3 délégués par groupement. L'AG définit les grandes lignes d'action annuelles et mandate le BE dans la mise en œuvre des actions, assisté par plusieurs comités spécialisés : 52 comités de points d'eau, 7 comités de gestion des magasins de *warrantage*, un comité hygiéniste, et un comité des activités maraîchères.

La communication interne entre les membres de l'Union a aussi été examinée et son bilan est largement positif. En effet, la stratégie de communication interne repose principalement sur la publication de circulaires adressées aux comités, sur des crieurs publics ou encore sur le bouche-à-oreille, rencontres en église (les membres de l'Union sont majoritairement catholiques). Une structure de communication a aussi été mise en place avec la tenue de réunions de bilan et des femmes-relais au sein des villages. Les téléphones et radios locales sont aussi utilisés mais dans une moindre mesure, dû au faible accès des membres de l'Union à ces deux technologies.

L'analyse SWOT sur la gouvernance de l'Union a permis de faire ressortir les forces et les faiblesses de l'organisation. En termes de forces, l'Union jouit d'une structure solide avec des organes fonctionnant de manière régulière. Ainsi, les AG et leur tenue sont respectées tout comme le rôle des différents comités de gestion. L'Union fait preuve d'un comportement généralement démocratique. L'Union dispose d'un patrimoine matériel et foncier important et l'Union est propriétaire de son siège, de ses locaux, salles de conférence, et unités de séchage, ce que les membres de l'Union perçoivent comme un atout indéniable pour assurer une bonne gouvernance.

En termes de faiblesses, certaines failles au niveau de la structuration et du fonctionnement de l'organisation ont pu être identifiées. Dans un premier temps, la circulation de l'information a été perçue comme parfois insuffisante pour assurer une gouvernance efficace. De plus, certains comités techniques (gestion des points d'eau par exemple) font preuve d'une moins bonne performance. Il a été également noté que le BE est parfois peu opérationnel, avec des membres difficiles à regrouper ou à joindre rapidement. La gestion des finances a aussi été décrite par certains participants. Mais il apparaît toutefois que les institutions de l'Union en tant que telles sont solides et constituent une réelle source de satisfaction pour les membres de l'Union, à l'image d'une communication interne jugée satisfaisante dans l'ensemble. En effet, la communication interne semble être à la base de la réussite de l'organisation avec deux réunions mensuelles du BE. Les CTT se réunissent aussi régulièrement et permettent des échanges d'informations réguliers à l'échelle des groupements.

D. Degré et modalités d'insertion au marché par l'OP

L'une des faiblesses majeures de l'Union est son manque d'insertion au marché. La raison principale tient au fait que les membres produisent pour la plupart pour subvenir à leurs besoins de consommation avec un surplus variable et par conséquent pas toujours vendu. Cette situation n'a pas permis aux membres de développer des relations commerciales affirmées et constantes. Ainsi, lorsque les membres vendent les excédents sur le marché, ils le font de façon individuelle et en petites quantités sans la possibilité de peser sur les prix ou sans bénéficier des avantages des ventes groupées.

Au niveau de la commercialisation, le *warrantage* représente une réelle opportunité d'amélioration des procédures de commercialisation et de vente des productions pour l'Union, notamment pour profiter d'un prix de vente plus favorable sur le marché, d'autant plus que l'Union Ten-Tiétaa est l'une des rares organisations au Burkina Faso à être engagée dans des opérations de *warrantage*. Le séchage des produits maraichers est aussi un procédé que l'Union peut développer pour améliorer sa force commerciale. Toutefois, l'Union souffre de faibles capacités de stockage, ce qui limite bien

entendu la pratique du *warrantage*, dont la gestion demeure inadaptée. Le manque de fiabilité des informations sur les prix est revenu dans les discussions sur la commercialisation puisqu'il s'agit d'un élément qui entrave fortement la commercialisation optimale de ces produits par l'Union. La situation des marchés est mal connue par l'Union qui ne peut donc saisir les opportunités commerciale existantes gâchant ainsi le peu de surplus produit par l'organisation.

L'information sur les prix et les marchés manque aux producteurs. Il n'existe aucun système d'information commercial (SIC) ou système d'information sur les marchés (SIM) adapté et surtout assez durable pour fournir aux producteurs de l'Union des informations continues et en temps opportun. L'information ne se diffuse pas assez rapidement par rapport à la volatilité des prix sur le marché ou les opportunités de commercialisation (par exemple, les lieux de vente et autres débouchés). Ceci est largement imputable au manque d'utilisation et d'accès aux moyens de communication et médias modernes tels que la radio, Internet ou le téléphone portable. Quelques opérations d'enquête sur les prix sur les marchés ont été mandatées par l'Union ou par les antennes locales du Ministère de l'Agriculture mais c'est majoritairement le bouche-à-oreille qui l'emporte dans ces situations particulières, malgré ses limites (lenteur, faible fiabilité etc.).

Concernant le prix des intrants, l'Union semble mieux organisée avec la tenue d'AG extraordinaires ou encore de réunions spécifiques. Le téléphone et le bouche-à-oreille sont aussi utilisés dans ce cas précis. Mais l'information nécessaire à une bonne commercialisation des produits demeure toutefois insuffisamment diffusée au sein de l'Union et ne permet pas à l'Union de saisir les opportunités commerciales existantes.

Enfin, l'intégration aux marchés est pénalisée par un certain nombre de contraintes en amont et en aval de la production : en amont, les difficultés d'accès à des intrants de qualité au bon moment, d'accès à la propriété foncière notamment pour les femmes, d'accès au crédit notamment pour les hommes, et d'accès à des équipements adaptés ; en aval, l'absence de ventes groupées qui permettraient de vendre sur les marchés alentours à meilleur prix et à moindre coût.

E. L'analyse des partenariats de l'OP

Durant la deuxième étape de l'atelier diagnostique GAIN, les membres participants de l'Union ont été invités à énumérer tous les partenaires avec qui ils ont des relations. Ces partenaires, les services rendus ou types de relations entretenus avec l'Union sont résumés dans les deux tableaux 4 et 5 suivants ; le tableau 4 pour les partenaires locaux et le tableau 5 pour les partenaires au niveau national.

Tableau 4. Partenaires locaux de l'Union Ten - Tietaa et les services rendus

PARTENAIRES		SERVICES	
Type de partenaire	Partenaires	Services	Types de services
Partenaires institutionnels	Mairie	Sécurisation foncière Assignation des espaces aménagés Semences améliorées	Aide à la production
	Ministère de l'Environnement	Reboisement	
	Ministère de l'Élevage	Service Vétérinaire	
	Zone d'Appui Technique	Appui technique, accès à l'intrant	
	Association Wayel	Service de mutuelle	Accès aux financements et au crédit
	Association CIDI (coordination des Initiatives de Développement Intégral)	Formations en élevage	Renforcement des capacités
	Ministère de l'Éducation	Alphabétisation dans les villages	
	Plan Burkina	Formation et autres aspects éducatifs	
	FAYENTORAN	Renforcement des capacités	
	Association AJC (Association Jeunesse Consciente)	Aide à la planification familiale	Services Sociaux
	Centre de Santé et de Promotion Sociale , (CSPS) de Dissin	Services d'hygiène	
	Mission catholique	Centre de diffusion de l'information	
	SOS SAHEL International	Accompagnement global	Accompagnement global
Partenaires Économiques	Caisse populaire crédit	Crédit	Accès aux financements et au crédit
	Crédit Sud Crédit	Crédit	
	King Agro	Achats groupés d'intrants	Services en amont de la production
	Tropic Agro (Achats groupés d'intrants)	Fourniture d'intrants	
	Transformateurs privés	Transformation	Services en aval de la production
	Commerçants locaux et de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso ou ghanéens.	Vente des productions	

Tableau 5. Partenaires nationaux de l'Union Ten - Tietaa et les services rendus

PARTENAIRES		SERVICES	
Type de partenaire	Partenaires	Services	Types de services
Partenaires institutionnels	Agro-Action	Soutien global et financier	Soutien global et financier
	Fédération Nationale des Groupements NAAM	Connecteur de l'Union avec d'autres acteurs institutionnels et économiques	
	(A) Union Européenne	Financements	
	ANPE	Formation des jeunes	Renforcement des capacités
	Diobass	Soutien à la préservation des ressources	Aide à la production
	Fondation Dreyer	Protection de la culture du moringa	
	PAFER	Aménagements des bas-fonds	
	PIGPE	Irrigation et gestion des points d'eau	
	Afrique Verte	Recherche de marché Vente en groupe	Aide à la commercialisation
Partenaires Économiques	INERA	Fourniture d'intrants améliorés	Services en amont de la production
	SOFITEX	Fourniture d'intrants	

Les membres de l'Union participants ont énuméré l'ensemble de leur partenaires aussi bien au niveau local (district) qu'au delà. À la vue de cette énumération, deux constats peuvent être relevés. Tout d'abord, les acteurs dits « locaux » sont dominants, témoignant ainsi de la faible projection de l'Union au-delà du district de Dissin ; d'autant plus que la plupart des acteurs considérés comme « externes » à la zone ont plutôt tendance à se déplacer au sein de la commune pour y délivrer leurs services. Le second constat est la prédominance des partenaires institutionnels qui renvoie à des relations de soutien économique, financier, et de développement visant principalement à renforcer les capacités des membres de l'Union. En outre le nombre relativement limité des partenaires économiques reflète le faible potentiel de projection commerciale de l'Union. De plus, on remarque que les relations vis-à-vis des partenaires économiques, hormis celles impliquant les commerçants, sont souvent liées à l'amont de la production, à savoir l'achat de semences (INERA), pesticides (King Agro et Tropic Agro) et à la demande de crédit (Caisse Populaire ou Crédit Sud).

La prédominance des partenaires institutionnels pourvoyeurs de services et de l'assistance aux membres de l'Union reflète l'étendue de la dépendance de l'Union aux acteurs extérieurs pour son fonctionnement, si ce n'est directement pour son existence. Ceci indique que l'Union semble être fortement assistée et soutenue par les institutions et organisations aux alentours. Leur solide structure institutionnelle est certes un facteur attrayant mais peut être aussi la conséquence même de cette sollicitation externe répétée qui exige au préalable une organisation formelle et fonctionnelle pour remplir les conditions permettant de bénéficier des appuis de projets de développement. Par contre, la maigre liste des partenaires économiques témoigne d'un manque d'autonomie économique et financière notable de l'Union.

Suite à l'énumération des différents partenaires économiques et institutionnels, locaux et nationaux faite par les membres participants de l'Union, une analyse détaillée des principaux partenaires de l'Union a été conduite.

Partenaires Institutionnels

Parmi les partenaires institutionnels de l'Union, les relations avec les Ministères, Mairie et commune de Dissin sont jugées positives car elles débouchent sur de réels résultats pour l'Union. Le Ministère de l'Agriculture agit à travers son service départemental auprès des producteurs de l'Union à la fois en amont et en aval de la production. Ainsi, le Ministère fournit aux producteurs des engrais et des semences subventionnés tout comme des formations en techniques agricoles. En aval de la production, les fonctionnaires du Ministère apportent un appui technique comme le suivi du champ et la production, mais aussi en matière de gestion des parasites. Toutefois, les ressources humaines et capacités du Ministère sont parfois trop faibles pour assurer un appui et un suivi optimal des membres de l'Union. Cela entraîne occasionnellement des retards dans la livraison des semences améliorées et de l'engrais ou encore un manque de mobilité des membres du Ministère pour assurer un suivi technique continu sur le terrain.

La Mairie de Dissin est aussi fortement impliquée dans le développement de la Commune, dans la vie et les efforts quotidiens de l'Union et ce, depuis cinq ans. Toujours sur la base d'interventions ponctuelles et sur demande, la Mairie intervient fortement dans le domaine de la sécurisation foncière ou encore dans l'assignation des espaces aménagés (particulièrement important pour les femmes). La Mairie fournit aussi des semences améliorées aux producteurs de l'Union.

Parmi les organisations non-gouvernementales, Welt Hunger Hilfe (ex-AgroAction) est une ONG allemande qui a beaucoup soutenu l'Union, notamment par la création d'un fonds de garantie permettant aux membres d'obtenir des crédits directement auprès de la Caisse Populaire. Cette ONG a continuellement appuyé l'Union pendant 12 ans. Parmi les initiatives soutenues par cette ONG on peut citer la restauration des sols et la fourniture d'équipements de production plus efficaces. De plus, elle assure la tenue de formations et de séances d'alphabétisation pour les membres de l'Union. Les relations avec cette organisation sont donc extrêmement positives et ont contribué à l'amélioration des conditions de vie des femmes mais aussi à l'augmentation des rendements à travers les formations et la fourniture d'équipements.

Partenaires Économiques

Au niveau des relations économiques, financières, ou marchandes, La Caisse Populaire demeure l'un des partenaires les plus importants de l'Union dans la mesure où celle-ci fournit des crédits à des groupes depuis 11 ans. L'appartenance des groupes à l'Union est une condition *sine qua none* pour obtenir un crédit auprès de la Caisse Populaire. Les dossiers sont en effet difficiles à monter malgré les efforts d'intermédiation par l'Union vis-à-vis de ses membres. En effet, parmi les problèmes soulignés par les membres, les retards dans l'octroi des prêts sont souvent liés à la lourdeur de la procédure administrative sur les crédits et l'accès difficile à l'information. Les participants se sont aussi plaints des taux d'intérêts jugés trop élevés, ceci rendant difficile les opérations de remboursement et minant un peu plus la solvabilité des membres de l'Union. Ces taux d'intérêts sont non négociables, ce qui obscurcit les perspectives d'amélioration de la relation avec la Caisse Populaire.

Les producteurs de coton au sein de l'Union ont une relation tendue avec la Société Burkinabé des Fibres Textiles (SOFITEX). Celle-ci octroie des avances pour les intrants (en particulier les semences et insecticides) en contrepartie du rachat du coton. Le problème, selon les producteurs, c'est qu'en amont, les prix des intrants – bien que ceux-ci soient de qualité – demeurent bien trop élevés d'autant plus que les prix de vente du coton sont très bas, ce qui engendre des pertes pour les producteurs. La fixation des prix par SOFITEX (qui a le monopole de l'achat du coton au niveau national) ne permet pas de flexibilité et les producteurs ont peu de moyens pour dialoguer ou négocier. On retrouve la même rigidité pour certaines échéances où SOFITEX détermine des périodes de vente qui ne correspondent pas tout à fait aux attentes des producteurs et qui occasionnent des retards dans la réception du

paiement. Toutefois, dans certains cas, ils ont la possibilité de se livrer à des ventes précoces, c'est-à-dire vendre une petite part de leur production en avance et recevoir leur paiement immédiatement.

Il existe une importante gamme de commerçants (locaux, régionaux, nationaux, étrangers) et de produits concernés) avec lesquels les membres de l'Union sont en interaction constante. Toutefois, durant l'atelier diagnostic, les relations des producteurs avec les commerçants, traités en bloc, s'avèrent plutôt difficiles. En effet, les commerçants sont en position de force et utilisent de nombreux outils pour renforcer leur statut et maximiser leurs profits vis-à-vis des producteurs. Les prix de vente qui sont imposés à un niveau très bas par les commerçants ne reflètent que trop rarement la valeur réelle des productions et contribuent donc à la formation d'un manque à gagner pour les producteurs ce qui entraîne certains désagréments lors des ventes. Les relations sont aussi trop rigides avec les commerçants avec qui les modalités de négociations de prix ne sont pas à l'avantage des producteurs. Toutes ces difficultés montrent la faiblesse des capacités de commercialisation de l'Union.

On constate donc, après cette analyse, que, de manière générale, les relations avec les partenaires économiques reflètent le faible pouvoir commercial et économique de l'Union. Au contraire, les relations avec les partenaires institutionnels sont globalement positives. Malgré quelques difficultés inhérentes aux capacités parfois limitées de ces partenaires institutionnels, les relations sont appréciées par les membres de l'Union. De même, la structure solide de l'Union facilite la stabilité de ses relations avec les partenaires institutionnels.

F. Vision commune pour l'OP

La troisième et dernière phase de l'atelier diagnostic a commencé par une session dans laquelle les membres participants ont été invités à proposer et élaborer une nouvelle vision à travers des propositions concrètes et faisables, sujettes à une analyse rigoureuse suivant les principes de la méthode GAIN. En premier lieu en séance plénière, tous les membres sont invités à proposer par écrit une ou deux propositions qu'ils souhaitent voir réaliser par l'Union. Une fois les propositions répertoriées et cataloguées, elles sont soumises à une analyse et à un classement afin d'en extraire quelques propositions phares approuvées par une majorité des membres. En fin de séance, quatre propositions nouvelles ont été retenues pour une analyse plus détaillée en sous-groupes. Il s'agit de :

- (i) La constitution d'une fédération,
- (ii) La création d'une mutuelle interne à l'Union,
- (iii) La mise en place d'une production semencière au sein de l'Union,
- (iv) Une meilleure commercialisation des produits agricoles.

Par la suite les participants ont été divisés en trois sous-groupes de 10 membres (chacun avec un facilitateur, un traducteur et un rapporteur) chacun traitant une des propositions. La quatrième proposition (constitution d'une fédération) a été brièvement analysée par le premier groupe qui a examiné la création d'une mutuelle interne. Au cours des séances de sous-groupes, les nouvelles propositions sont passées au crible en suivant le schéma de GAIN et ses quatre principes à savoir : la gouvernance, l'autonomie, l'adéquation avec les besoins internes, et l'intégration des activités, des capacités, et de l'organisation. Cette analyse a fini par identifier les étapes de mise en œuvre de ces propositions en séparant les actions à développer sur le court terme (moins de trois mois) et sur le moyen terme (entre trois mois et un an), en fonction des capacités internes de l'Union et/ou de la nécessité de faire appel à un appui externe. Les résultats de cet exercice sont présentés ci-dessous pour chacune des quatre propositions.

a) La constitution d'une fédération

Le sous-groupe a exploré comment transformer l'Union en Fédération dans le but d'étendre leur assise

au delà de la commune de Dissin et de pouvoir adhérer ou de s'allier à de nouvelles Unions. De plus, il est important que l'Union se mette en règle avec les normes de l'Etat, en particulier la loi 14 qui régleme les sociétés coopératives et groupements au Burkina Faso². L'Union cherche aussi à opérer un agrandissement en s'incorporant au sein de fédérations déjà existantes ou en s'organisant en filières et en incorporant de nouvelles filières telle que la pêche.

L'Union dispose déjà d'importantes ressources pour conduire cette transformation, comme sa solide structure organisationnelle. De même, ses canaux de communication internes efficaces peuvent être utiles pour soutenir et véhiculer les opérations de sensibilisation qui permettront de justifier auprès des membres de l'Union la nécessité de mobiliser des ressources ou d'augmenter les cotisations des groupements.

Cette transformation de gouvernance souhaitée a d'importantes implications pour l'Union, car elle implique une réorganisation par filière avec la nécessité de créer des comités techniques par filière et par commune.

b) La création d'une mutuelle interne à l'Union

Durant l'atelier diagnostique, les membres ont fait part de leurs grandes difficultés par rapport à l'accès au crédit et ont donc proposé la création d'une mutuelle interne à l'Union.

Ce besoin est ressorti clairement du fait de leurs relations tendues avec la Caisse Populaire. Si l'Union pouvait se doter d'une mutuelle et d'un système de crédit interne, elle ferait un grand pas vers une plus grande autonomie économique.

Dans un premier temps, la création de cette mutuelle interne requiert de mobiliser assez d'argent pour constituer une caisse suffisamment importante. Il faudrait à moyen terme, arriver à la mobilisation de cotisations annuelles plus importantes, sans avoir recours à des fonds externes, afin de préserver un degré d'autonomie.

En termes d'activités, il s'agit de sensibiliser les membres de l'Union à l'ouverture de cette mutuelle, à sa plus-value et à l'importance de la développer à partir des fonds propres de l'Union, c'est à dire à travers l'augmentation des cotisations. A moyen terme, l'Union prévoit la mise en place de comptes d'épargne et de crédit qui seraient gérés par l'Union. Pour cela, il faudra mettre en place une formation spécifique pour développer les capacités des membres dans l'élaboration et la gestion des comptes. Un voyage d'étude auprès d'une organisation disposant déjà de sa propre mutuelle pourrait aussi être organisé, par exemple auprès d'une organisation comme SEWA, qui dispose de sa propre banque contrôlée par les femmes membres de SEWA et qui jouent le rôle de dépositaires et de bénéficiaires de crédit.

Ceci impliquera bien entendu des changements au niveau de la gouvernance de l'Union. Les participants ont proposé de mettre en place un comité de gestion de la mutuelle ou un comité d'épargne et de crédit. Ce comité, sous le contrôle du BE, sera organisé en plusieurs antennes, chaque antenne correspondant à un village. Un responsable serait recruté pour chacune d'entre elles tandis des formations spécifiques de gestion financière seront données au sein du comité. Un comité de suivi pourrait aussi être installé et serait composé d'un comptable et d'un magasinier (pour le *warrantage*).

Le tableau 6 suivant traduit cette proposition en un plan d'action (ou feuille de route) avec des échéances précises et en identifiant les ressources internes à mobiliser, ce qui donne les résultats suivants :

² À noter que cette loi a été complétée en 2004 par le décret n° 2004-040 qui fixe les modalités de constitution, reconnaissance, organisation et fonctionnement des Unions, des Fédérations et de la Confédération.

Tableau 6. Éléments du plan d'action pour la mutuelle élaboré durant l'atelier GAIN

	Court terme (trois mois)	Moyen terme (Six mois et plus)
Ressources propres	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibiliser les membres à la création et à l'intérêt de la mutuelle. • Mobilisation des comités villageois (relais de communication). • Création d'un comité d'épargne et de crédit. • Organiser une assemblée générale extraordinaire (fixer la cotisation individuelle). 	<ul style="list-style-type: none"> • Mobiliser les cotisations • Effectuer la demande d'agrément auprès des autorités compétentes.
Appui externe	<ul style="list-style-type: none"> • Solliciter un expert pour effectuer une étude de faisabilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Mobiliser des appuis externes et solliciter une formation spécialisée pour le personnel du comité de gestion. • Organiser un voyage d'étude auprès d'une organisation ayant déjà une mutuelle • Aide externe pour monter le dossier d'agrément (légalisation). • Contracter un expert pour l'audit des comptes.

c) La mise en place d'une production semencière au sein de l'Union

La nécessité de mettre en place une production semencière au sein de l'Union répond au besoin d'accroître les rendements et de réduire les dépenses liées à l'achat des intrants qui reste problématique. Les semences disponibles pour les producteurs de l'Union sont parfois insuffisantes et très souvent de faible qualité. Développer une capacité à produire leurs propres semences permettra aux membres de l'Union une certaine autonomie et une amélioration de la productivité. Les membres ont identifié les filières de maïs, riz, niébé, sorgho et soja comme produits prioritaires pour la commercialisation, ce qui les place en premier plan dans la production de semences propres. Les participants ont aussi identifié les besoins propres à cette mise en place. Ainsi, pour bénéficier d'une production semencière de qualité, l'Union doit se doter de matériel de production adéquat (dont les engrais et semences de base) ainsi que de matériel de traitement. L'Union doit aussi trouver un local pour stocker les semences et identifier une formation en compostage. Enfin, des normes importantes sont à respecter par rapport au terrain qui doit, entre autres choses, être suffisamment éloigné des autres terrains avec un minimum de cinq hectares de terre contigus. Il incombe donc à l'Union de trouver ce terrain avant de pouvoir démarrer toute activité.

En ce qui concerne les ressources dont dispose l'Union pour atteindre un tel objectif, une partie peut être mobilisée de manière interne. En effet, le terrain aménagé peut être trouvé parmi les propriétés de l'Union tout comme les fosses fumières. Quant au reboisement nécessaire, l'Union dispose déjà des capacités humaines et des connaissances requises pour procéder à de telles opérations. Par contre, certaines ressources externes doivent être mobilisées pour des appuis techniques comme l'encadrement par des techniciens du Ministère de l'Agriculture (pour le conseil, le suivi, la formation) ou encore la certification des semences, qui se fait auprès de ce même Ministère. Au vu du résultat de l'analyse des partenaires, les bonnes relations entretenues avec le Ministère de l'Agriculture devraient faciliter l'obtention de ces ressources.

Une fois toutes ces ressources mobilisées, il faudra mettre en place les activités nécessaires identifiées par les membres de l'Union : tout d'abord, l'Union devra identifier en son sein les producteurs semenciers potentiels et mettre en place les formations en compostage. Ensuite, les efforts devront se concentrer sur la détermination des productions agricoles voulues, à savoir quelles filières privilégier en termes de semences, ainsi que les ressources nécessaires pour chacune (quel terrain ? quels intrants ? quel local de

stockage?). Une fois tout ceci effectué, il sera très important de procéder à la certification de la semence par le Ministère de l'Agriculture et enfin de préparer la commercialisation de ces semences notamment avec l'application d'un logo de l'Union qui permettra aux productions semencières de développer une image de marque et de se démarquer sur les marchés. Dans la plupart des cas, ces activités peuvent être réalisées avec des moyens internes à l'Union, tandis que les ressources externes sont largement à sa portée (formation et certification).

En somme, la mise en place de productions semencières au sein de l'Union peut se faire de manière autonome même si cela entraîne quelques implications sur sa gouvernance, telle que la nécessité de créer un comité de gestion pour le suivi des activités de production semencière. Celui-ci, formé selon les procédures déjà établies par l'Union, sera en charge du suivi des opérations mais aussi de la commercialisation du surplus de production semencière généré. Toutefois, il a été précisé que toutes les filières devront être représentées au sein de ce comité de gestion, avec un responsable par filière. Les options disponibles pour atteindre une production semencière autonome de qualité sont donc largement à la portée de l'Union. Les éléments initiaux du plan d'action pour la production semencière élaborés par l'OP durant l'atelier GAIN sont résumés dans le tableau 7 ci-dessous.

Tableau 7. Éléments du plan d'action pour la production semencière élaboré durant l'atelier GAIN

	Court terme (trois mois)	Moyen terme (six mois et plus)
Ressources propres	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les producteurs potentiels des semences parmi les membres. • Identifier les filières à cibler pour la production des semences. • Le choix des variétés de semences. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les terres de qualité, répondant aux critères de productions semencières.
Appui externe	<ul style="list-style-type: none"> • S'informer sur les techniques de production des semences auprès de l'Union Nationale des Producteurs Semenciers du Burkina Faso. • Solliciter un appui des services agricoles compétents (formation et accompagnement technique). 	<ul style="list-style-type: none"> • Se doter des semences de base (signer les conventions nécessaires avec l'Union Nationale de Semences). • Solliciter l'appui technique de l'INERA (certification des semences). • Mettre en place un cahier des charges de la production et de la commercialisation des semences avec l'aide d'un expert.

d) Une meilleure commercialisation des produits agricoles

En améliorant la commercialisation de ses produits agricoles, l'Union pourrait répondre à l'une des principales faiblesses repérées durant l'atelier diagnostic. En effet, les membres de l'Union montrent une faible capacité de commercialisation caractérisée par les ventes individuelles très variables, souvent en « bord champ » et sans connaissances suffisantes sur les marchés. Les participants ont notamment expliqué que l'Union devrait concentrer ses efforts sur les filières arachide, riz, soja et maïs dont la commercialisation est encore trop faible. Ils ont aussi discuté des besoins auxquels ils devaient répondre afin de pouvoir pleinement développer ce potentiel commercial qui consiste essentiellement à trouver des débouchés et garantir les moyens de transport. Les participants ont aussi précisé que des unités de transformation, telles que des unités de séchage sont importantes dans le cadre de ce processus tout comme les stratégies de transformation qui y sont liées. Enfin, les membres de l'Union ont besoin de disposer d'informations suffisantes sur les prix applicables et appliqués sur les marchés tout comme de recevoir des formations complémentaires en matière de commercialisation.

L'Union a pu identifier les filières qui peuvent apporter un surplus de production. En plus, la pratique du *warrantage* (qui permet aux producteurs de conserver et de stocker leurs productions afin de les vendre aux meilleurs prix), est un outil important pour organiser une meilleure commercialisation. Il est toutefois nécessaire que l'Union puisse développer une capacité plus poussée de négociation vis-à-vis des commerçants.

Les membres de l'Union ont identifié les principales activités à développer pour assurer une commercialisation efficace et surtout durable, en commençant par déterminer les créneaux porteurs de consommation pour ensuite sensibiliser les membres des filières concernées à assurer un surplus de production de qualité. Aussi, l'Union doit mieux s'organiser en mettant en place des ventes groupées et en promouvant des opérations de *warrantage*. Enfin, afin de mieux gérer les ressources obtenues grâce à ces ventes, les membres de l'Union souhaiteraient recevoir des formations en gestion des comptes de l'exploitation. Cette activité nécessite un appui extérieur et mobilisant des ressources externes.

Ces activités de commercialisation groupée nécessitent bien sûr quelques changements au niveau de la gouvernance de l'Union. Ainsi, l'Union doit dynamiser son comité des prix pour devenir l'entité principale responsable des opérations de commercialisation au sein de l'Union. Dans cette optique, celui-ci serait en charge d'identifier les produits et la quantité à stocker et à vendre, l'idée étant de *warranter* uniquement les produits à vendre et de garder le reste pour la consommation. Ce comité des prix doit ainsi devenir un comité de commercialisation qui chapeauterait toutes les opérations et activités liées à la vente des produits. Le plan d'action pour la commercialisation groupée élaboré par l'Union est présenté dans le tableau 8 suivant :

Tableau 8. Éléments du plan d'action pour la commercialisation groupée élaboré durant l'atelier GAIN

	Court terme (trois mois)	Moyen terme (Six mois et plus)
Ressources propres	<ul style="list-style-type: none"> • Procéder à un recensement de ses produits commercialisables, parmi les productions porteuses. • Renforcer les capacités des femmes à faire plus de transformation et de commercialisation • Repérer les produits qui permettront de dégager les meilleurs revenus possibles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dynamiser le comité des prix déjà existant (gouvernance) et le transformer en comité de commercialisation (gestion de l'inventaire du surplus de stock). • Créer des points de ventes avec regroupement des produits à vendre.
Appui externe	<ul style="list-style-type: none"> • Commissionner un expert pour une étude de faisabilité et mesurer les capacités réelles de l'Union. 	<ul style="list-style-type: none"> • Solliciter un appui technique des organisations expérimentées, telles que Afrique Verte (spécialisée en « bourses céréalières »)

3.3 Consultations avec les partenaires, atelier de restitution et feuille de route

Suite à l'atelier de diagnostic avec l'Union, les principaux partenaires identifiés ont pu être interrogés par SOS Sahel sur leurs relations et perspectives vis-à-vis de l'Union et leurs perspectives sur la nouvelle vision et les propositions développés par l'Union. Les réponses des partenaires sont synthétisées dans le tableau 9 suivant :

Tableau 9. Perspectives des partenaires vis-à-vis de l'Union Ten-Tietaa (consultations bilatérales)**Visibilité de l'Union, forces et faiblesses auprès des partenaires :**

- Bonne image de l'Union
 - Bonne audience auprès des projets et des ONG
 - Organisation bien structurée ; unique dans la région du Sud-ouest
-
- **Forces de l'Union :**
 - Bonne gouvernance avec des organes qui fonctionnent
 - Forte présence des femmes aidées de les crédits par la Caisse populaire
 - Remboursement des crédits à 100 % par les femmes
 - Participation à l'élaboration du Programme Communal de Développement (PCD)
 - Développement de la capacité en *warrantage*, reboisement, éducation nutritionnelle

Faiblesses de l'Union :

- L'Union a atteint un niveau de stagnation de ses capacités
- Faible niveau de scolarisation des membres et responsables
- Peu de suivi avec les partenaires de développement
- Faible satisfaction des besoins de crédits pour les hommes
- Forte dépendance de l'Union avec l'extérieur (très faible autonomie économique)

Changements possibles pour réaliser la nouvelle vision et apports des partenaires :

- Promouvoir l'adhésion de nouveaux membres
- Encourager le renouvellement des responsables au sein des organes, y compris les groupements de base
- Accroître le volume du montant des crédits à octroyer aux membres par l'augmentation du Fonds de Garantie au niveau de la Caisse Populaire
- Une mutuelle est possible, mais doit compter sur une concurrence de la part de la Caisse Populaire
- S'attendre à surmonter les conditions draconiennes à remplir au niveau du Ministère de l'Economie et des Finances pour obtenir un statut légal ; pour cela, nécessité d'élaborer des statuts adéquats, de disposer de personnel compétent, de locaux et d'équipements appropriés, de promouvoir l'épargne et d'accorder des crédits
- Le montant des crédits annuels qui sont octroyés à l'ensemble des membres de l'Union,
- Améliorer les compétences des membres du conseil d'administration avec des spécialistes en finance et crédit
- Chercher des partenaires pour contribuer à lever des fonds en plus des cotisations des membres

Autres partenariats possibles :

- La Commune de Dissin est prête à assister l'Union dans une campagne de sensibilisation des populations pour de nouvelles adhésions
- Les services techniques départementaux peuvent assister l'Union dans les techniques de production (ex : service d'élevage et bio-digesteur pour le gaz méthane, électricité, et compost)
- Afrique Verte pourrait accompagner l'Union pour une restructuration de la commercialisation avec des bourses pour les céréales
- La Fondation Dreyer offre de coopérer avec l'Union en permettant l'utilisation de sa décortiqueuse de riz
- La Caisse Populaire de Dissin pourrait assister l'Union dans la gestion des crédits à travers un protocole d'accord « gagnant-gagnant »

Suite aux consultations bilatérales avec les partenaires-clés actuels ou potentiels, un atelier de concertation a été organisé par SOS Sahel regroupant les membres de l'Union Ten-Tietaa et ses partenaires dans le but de finaliser le plan d'action. Cet atelier a été l'occasion de soumettre les résultats de l'atelier diagnostic et les propositions de l'Union qui en sont sorties et de les soumettre à une validation par les partenaires qui ont exprimé leurs perspectives, attentes et exigences pour une collaboration gagnant-gagnant. Les résultats de l'atelier avec les partenaires et le plan d'action finalisé pour l'Union sont présentés en annexe de ce chapitre.

Au niveau de la création de la mutuelle d'épargne et de crédit, il a été décidé de procéder à une réorganisation et une formation des membres de l'Union. La mutuelle serait financée par les cotisations individuelles et collectives des membres et aussi par de potentiels partenaires financiers. Un local serait aussi attribué à cette mutuelle.

En ce qui concerne la mise en place d'une production semencière, l'Union s'attachera en premier lieu à identifier les productions et les producteurs aptes à s'investir dans la stratégie et ensuite à mettre en place les formations techniques nécessaires. Il sera aussi important d'acquiescer toutes les attestations et certifications nécessaires afin d'obtenir la reconnaissance légale. La distribution des semences devra aussi être planifiée et le tissage de liens avec les institutions principales telles que l'Union Nationale des semences ne devra pas être négligé.

Afin de mieux commercialiser les produits du cru, l'Union devra axer sa réorganisation sur la recherche et/ou le renforcement de partenariats pour mieux accéder aux marchés (par exemple avec Afrique Verte pour les marchés céréaliers mais aussi avec les transformateurs et autres acteurs influents sur les liens de marché. Certains aspects financiers devront aussi être traités, en accord avec l'objectif de mutuelle (ouverture de compte en banque, fonds de garantie, etc.) tout comme la recherche d'une meilleure visibilité de l'Union, en particulier sur le marché.

Enfin, par rapport à la transformation de l'Union en Fédération, les principales étapes décidées, en plus de la sensibilisation, consisteront à procéder à une réorganisation par filière (tant au niveau des groupements que de l'Union) et aussi à mettre en place des efforts de remise à niveau par rapport à la législation en vigueur et à permettre la reconnaissance juridique de la future fédération. Il s'agira aussi de procéder à toutes les affiliations nécessaires et aux formations adéquates.

Tableau 10. Plan d'Action de l'Union Ten-Tietaa après consultations avec les partenaires

Activités proposées (échéance)	Partenaires/acteurs
CRÉATION D'UNE MUTUELLE D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT	
Discussions et réflexions internes à la base, à l'AG et au BE sur l'identité d'une mutuelle d'épargne et de crédit (janvier - mars 2012)	BE ; Animateurs et Animatrices (Union)
Formation des membres, organisation, et fonctionnement d'une mutuelle (mars - juin 2012)	Structure de micro-finance
Formation des animateurs/trices sur l'épargne et le crédit (juillet - décembre 2012)	Animateurs/trices de Crédit (Union)
Etude de faisabilité (2012)	BE de l'Union et SOS SAHEL
Encourager des groupements d'épargne et de crédit (2013)	Union
Rechercher les agréments des groupements d'épargne et de crédit auprès du Ministère des Finances (2013)	Bureau, Animateurs/trices,
Constitution du capital (parts sociales de 5000 F CFA, épargne, etc.) (2013)	Membres, Bureau de l'Union, Animateurs/trices
Rechercher le soutien de partenaires financiers pour le lancement de l'épargne et le crédit (2013)	Bureau de l'Union, une personne identifiée chargée du partenariat
Se doter de techniciens de gestion et agents de sécurité (2013)	Union ; partenaires techniques et financiers
Se doter d'un local approprié (2012-13)	Bureau de l'Union
Mise en place de la logistique pour la mutuelle (équipement, motos, véhicule) (2012-13)	Bureau de l'Union
PRODUCTION DES SEMENCES PAR L'UNION	
Sensibilisation des producteurs de semences (janvier 2012)	Union, services techniques
Identification des productions et producteurs capables de produire des semences (janvier - février 2012)	Union, Services techniques

Tableau 10. Plan d'Action de l'Union Ten-Tietaa après consultations avec les partenaires (Suite)

Activités proposées (échéance)	Partenaires/acteurs
PRODUCTION DES SEMENCES PAR L'UNION	
Formation sur les techniques de production des semences (mars - avril 2012)	INERA, Contrôleurs
Attestation pour la production semencière, achat des semences de base à INERA (avril - mai 2012)	Producteurs, services techniques.
Organisation et reconnaissance des semenciers par productions (mai - juin 2012)	Union, services techniques.
Suivi technique des producteurs semenciers (mai - novembre 2012)	Contrôleurs, INERA, service agricole
Définir un système de distribution des semences produites par les membres de l'Union (novembre 2012)	Union
Contacter l'Union Nationale des Semences (mars - avril 2012)	Union
Affiliation des semenciers à l'Union Nationale des Semences	Union
COMMERCIALISATION GROUPEE	
Accompagnement de gestion technique, développement des outils de travail et formation (2012- 2013)	Union, Caisse Populaire
Négocier un partenariat permettant d'accéder aux marchés céréaliers (2012- 2013)	Afrique verte ; SOS Sahel
Formation de personnes ressources pour l'élaboration des projets, et l'identification des partenaires (2012-2013)	SOS Sahel
Appui à la constitution du fonds de garantie (mutuelle) (2012)	Crédit Sud ; Caisse Populaire
Définir les types de crédits (production, sécurité alimentaire, activité génératrice de revenus (AGR) (2012)	Bureau de l'Union, Caisse populaire
Ouverture d'un compte au nom de la mutuelle au niveau de la Caisse Populaire (2012)	Bureau de l'Union, Caisse populaire
TRANSFORMATION EN FÉDÉRATION (DES UNIONS)	
Sensibilisation/Information sur la mutation de l'Union en fédération (janvier - février 2012)	Union, mairie, services techniques départementaux
Alphabétisation des membres des Groupements (janvier - avril 2012)	Union, Direction provinciale Alphabétisation
Formation des membres en gestion des OP (mars – avril 2012)	Union, Service Agriculture
Création de nouveaux Groupements avec récépissé (<i>warrantage</i>) (janvier - décembre 2012)	Union, Services techniques
Reconstitution des groupements par filière (juin - octobre 2012)	Union, Services techniques
Préparation des textes législatifs de la fédération (Statuts) (octobre - décembre 2012)	Union, Services techniques
Convocation Assemblée constitutive Fédération (novembre - décembre 2012)	Groupements et Unions membres
Démarche pour reconnaissance juridique Fédération (novembre - décembre 2012)	Union
Affiliation à Confédération Paysanne du Faso CPF (janvier 2013)	Union

3.4 Conclusions et activités engagées par l'OP suite au diagnostic GAIN

L'atelier diagnostic, les consultations et l'atelier de restitution ont permis d'élaborer une vision et des objectifs communs pour l'Union, de préciser le contenu des collaborations avec des partenaires institutionnels et économiques nécessaires pour atteindre ces objectifs et de dresser une feuille de route avec des échéances précises.

Pour assurer la capacité interne de l'Union et mettre en application le plan d'action, cinq femmes leaders de l'Union ont eu l'opportunité de faire un voyage de formation en Inde auprès de SEWA. L'association SEWA a offert un programme de visites et de formation présenté par les formatrices et leaders locales. Au cours des sorties de terrain, les femmes leaders de Ten-Tietaa ont appris comment fonctionnent les systèmes d'épargne et de crédit chez SEWA depuis le niveau village jusqu'au niveau de la Banque de SEWA à Ahmedabad.

Plusieurs éléments de fonctionnement chez SEWA ont beaucoup impressionnés les visiteuses du Burkina Faso. Le premier concerne la spécialisation par filière qui permet de rendre la structure plus efficace à travers le partage des problématiques et des besoins communs. Le second concerne le rôle important de l'épargne qui constitue l'une des pièces maîtresses de l'autonomisation de l'organisation et de ses membres (notamment par les liens de conditionnalité tissés avec le crédit). Les cinq leaders de l'Union ont pu mieux comprendre les pratiques de SEWA en matière de gouvernance, épargne et crédit, le rôle fondamental de la formation continue et appropriée pour les femmes rurales souvent analphabètes, et surtout leur gouvernance démocratique et décentralisée avec un flux d'information sans faille entre tous les membres.

Sur la base de ce voyage de formation, les femmes leaders de Ten-Tietaa se sont résolues à entreprendre les changements suivants au sein de leur Union :

1. Réorganiser l'Union en filière, en s'inspirant du modèle de SEWA, afin que les membres impliqués dans les mêmes filières, et ayant donc les mêmes besoins et contraintes, puissent interagir de manière plus efficace.
2. Systématiser les liens entre le crédit et l'épargne. Des sessions d'informations sont planifiées afin de sensibiliser les membres à ce sujet.
3. Assurer la formation des leaders à la base en commençant par trois leaders dans chaque village, et en mettant l'accent particulier sur la question de leurs rôles et responsabilités.
4. Consulter des experts afin de recevoir un conseil et une assistance technique pour transformer l'Union en fédération.

La nouvelle dynamique au sein de l'Union engendrée par le diagnostic GAIN, la richesse des connaissances échangées et l'élargissement des perspectives des leaders de l'Union après le voyage auprès de SEWA ont donné un vrai coup de pouce à cette Union. Il faudra observer comment cette dynamique sera maintenue au fil du temps. Il sera utile, à moyen terme, de faire le point sur les objectifs et les échéances fixés dans la feuille de route de l'Union et d'évaluer si les changements stimulés par l'utilisation de la méthodologie GAIN ont eu un impact sur l'amélioration de l'accès des producteurs aux marchés et sur leur sécurité alimentaire.

4. Brève analyse comparative de trois organisations de producteurs analysées avec GAIN en Afrique de l'Ouest

En plus de l'organisation Ten-Tietaa de Burkina Faso examinée en détail dans ce chapitre, la méthodologie GAIN a été utilisée également dans deux autres cas, à savoir au Cameroun avec l'Union des producteurs du district de Noun, et au Mali avec l'Union des coopératives « Femmes en Action ».

Une comparaison rapide des résultats des trois ateliers diagnostic GAIN tenus au Burkina Faso, Cameroun et Mali a permis de tirer d'importantes leçons sur la fiabilité de la méthode et la justesse de son approche. On peut en déduire quelques éléments d'éclairage sur les possibilités d'extension du champ d'application de la méthode GAIN, sa répliquabilité à une plus large échelle, et son application comme outil de développement politique pour le renforcement des capacités des OP.

4.1 Champs d'intervention

Les trois organisations examinées (Ten-Tietaa au Burkina Faso, Union des producteurs du Noun au Cameroun, et l'Union des coopératives « Femmes en Action » au Mali) présentent trois situations fort contrastées en terme de potentiel agricole, et dans une moindre mesure pour les principales activités agricoles pratiquées par les membres ainsi que les activités hors-champs génératrices de revenus. Le tableau 11 ci-dessous en donne un résumé.

Tableau 11. Principales activités économiques des trois organisations étudiées

Organisations faitières	Groupement de GIC du Noun	Union Nationale « Femmes en Action »	Union Ten-Tiétaa
Pays	Cameroun	Mali	Burkina Faso
Principaux Produits Agricoles	Maïs, manioc, riz, maraîchage, et café	Mil, sorgho, niébé, riz, maraîchage (tomate, oignons)	maïs, sorgho, arachide, mil, riz et niébé, coton, maraîchage
Potentiel agricole	Élevé, bonnes conditions agro-climatique	Élevé le long du fleuve, plus faible dans les régions du Nord	Dégradation des sols, manque d'eau
Principaux Produits hors champs	Élevage	Transformation céréales, teinture de tissus, pêche	Élevage (porc, etc.), petit commerce

4.2 Gouvernance et modalités de prise de décisions

Les trois ateliers ont mis en avant l'importance de l'engagement individuel des membres dans le fonctionnement d'une organisation pour son efficacité. Si tous les participants des ateliers revendiquent que « l'union fait la force », il n'en reste pas moins que les responsabilités sont souvent entre les mains d'une poignée d'individus. Une structuration efficace des organisations passe par une sensibilisation de tous les membres à leur rôles et responsabilités individuels et collectifs et par une formation en leadership et en construction d'un esprit d'équipe.

Parmi les trois organisations analysées, l'Union Ten-Tiétaa du Burkina Faso est la mieux structurée et est dotée d'une gouvernance solide (Tableau 12 ci-dessous). En effet, elle se structure autour de différents niveaux de

décisions et de partage d'informations qui ont facilité la mise en place de services adaptés aux besoins des membres notamment en terme de formation et d'accès au crédit, spécialement pour les femmes.

A l'inverse, l'Union des producteurs du Noun au Cameroun n'a pas de structure fortement scellée et est quasi-informelle. Le leadership est centralisé et les relations entre les différents groupements ne sont pas très claires. C'est ce qui explique que les membres participants ont profité de l'atelier diagnostic GAIN pour élaborer ensemble une structure plus formelle, à savoir une coopérative en bonne et due forme.

Au Mali, bien que l'Union des coopératives « Femmes en Action » soit formellement et légalement enregistrée, elle ne semble pas encore fonctionner à proprement parler, mis à part les initiatives et le dynamisme de la présidente et fondatrice qui semble jouir d'une confiance totale auprès des membres qui vouent une admiration à sa capacité et à sa forte personnalité. Cet attentisme concernant le fonctionnement de l'Union, qui existe depuis deux ans, a donné une motivation supplémentaire durant l'atelier diagnostic GAIN pour se pencher sur sa gouvernance future et en faire l'un des axes majeurs de sa nouvelle vision.

Au delà du type de structure, l'efficacité d'une organisation réside aussi dans sa capacité à mettre ses membres, hommes et femmes, au centre de ses préoccupations en leur donnant les moyens nécessaires de s'approprier l'organisation dont ils font partie et de devenir autonomes. Les trois organisations ont mis en avant l'existence d'un savoir-faire local mais il reste à définir comment ce savoir faire pourrait être mieux valorisé au sein des organisations et entre les membres. L'Union Ten Tiétaa a concentré son attention sur le renforcement des capacités techniques de ses membres avec une stratégie de spécialisation de certains formateurs afin de diffuser les connaissances. Malgré tout, cette stratégie prend peu en compte les compétences dans le domaine de la commercialisation. En revanche dans le cas du Cameroun, le choix même de la structure GIC a permis de donner une plus grande attention au développement d'activités commerciales, de compétences de négociation et de ventes groupées. Au Mali, les formations sont organisées de façon ponctuelle sur des thèmes techniques (micro-jardinage) selon les opportunités financières ou les offres de partenariats techniques qui se présentent.

Dans les trois cas, la méthodologie GAIN a permis de mettre en lumière combien il est important de renforcer les capacités techniques, financières et de « gestion » des membres d'une organisation. L'association de ces différents aspects est une condition essentielle pour renforcer l'autonomisation individuelle des membres et permettre à l'organisation d'assurer pleinement son rôle de fournisseur de services.

Tableau 12. Comparaison des trois OP au niveau de la gouvernance et de la capacité interne des membres

Organisations faitières	Groupement de GIC du Noun (Cameroun)	Union Nationale « Femmes en Action » (Mali)	Union Ten-Tiétaa (Burkina Faso)
Gouvernance	Groupement peu structuré avec GIC peu liés entre eux	Union nouvelle, formelle, mais encore peu fonctionnelle. Union avec coopératives éparses sur différentes régions	Union très bien structurée avec des comités villageois spécialisés, et un bureau exécutif fonctionnel
État de circulation interne de l'information	Bonne circulation de l'information sur les ventes mais peu sur la gouvernance (réunions de groupe, rencontres informelles entre groupes, bouche à oreille,)	Circulation informelle et individuelle de l'information entre les membres.	Bonne circulation (réunions, bouche à oreille, circulaires, faible utilisation des radios et téléphones) Faiblesse des informations de type commercial
Formation	Négociation de marché pour la vente du maïs ; Achats et ventes groupées	Formations ponctuelles et selon les opportunités (e.g. micro-jardinage, alphabétisation)	Renforcement des capacités techniques, gestion humaine et financière. Formation de formateurs. Manque de formation dans le domaine de la commercialisation

4.3 Degré d'autonomie des organisations

L'analyse des partenariats des trois OP a révélé un trait commun entre les trois organisations : une forte dépendance vis-à-vis d'une multitude de partenaires publics ou parapublics (Tableau 13). Les différences notables entre les trois organisations sont dues en grande partie au degré d'insertion au marché, plus poussé dans le cas de l'Union des producteurs du Noun du Cameroun alors qu'il est quasi-inexistant pour l'Union Ten-Tietaa du Burkina Faso.

De plus, pour se développer les trois organisations analysées ont besoin d'établir de nouveaux partenariats avec des acteurs institutionnels (par exemple pour l'accès à la formation, l'information, la terre, la participation à l'élaboration de politiques et programmes) et surtout économiques (par exemple pour les intrants, les contrats commerciaux). L'efficacité de ces partenariats dépend de plusieurs éléments, notamment des objectifs et intérêts des partenaires sollicités et de la capacité des organisations à influencer les contenus et les modalités de ces partenariats en fonction de leurs besoins et de leur vision.

Dans le cas du Burkina Faso et du Mali, les organisations ont des relations plus étroites avec les partenaires institutionnels qu'avec les partenaires économiques. À l'inverse, dans le cas du Cameroun, c'est avec les partenaires économiques que les relations se construisent avec une perception de méfiance vis-à-vis des institutionnels. Néanmoins dans tous les cas, on remarque une faiblesse dans la capacité de négociation qui se traduit plus souvent par des transactions commerciales ouvertes et se faisant au cas par cas (moins de capacité de nouer des relations régulières avec les acheteurs commerciaux).

L'élaboration d'une vision nouvelle formalisée par un plan d'action (ou feuille de route) tel que ceux développés durant l'atelier diagnostique GAIN est un premier pas vers une plus grande capacité à négocier auprès des partenaires et éventuellement à choisir quel partenaire solliciter pour une assistance technique ou financière particulière. En fonction des situations, il s'agira de développer, renforcer ou renégocier des partenariats qui permettent aux membres par exemple de développer des stratégies de commercialisation, de diversifier leurs activités génératrices de revenus au delà d'activités agricoles ou de renforcer les capacités organisationnelles et de leadership.

Ce processus doit prendre en compte les capacités financières et humaines existantes au sein des organisations. Cette nouvelle vision doit se mener en parallèle à la mise en place de mécanismes pour améliorer la gouvernance des organisations et renforcer leur l'autonomie, notamment financière. Ces mécanismes peuvent inclure une plus grande mutualisation des ressources des membres (renforcer les « tontines » au Cameroun, créer un fonds à partir de cotisations individuelles des membres au Mali), la mise en place de comités de coordination décentralisés (Mali) ou de mutuelles d'épargne et de crédit (Burkina Faso).

Tableau 13. Récapitulatif entre les trois OP vis-à-vis des partenaires économiques et institutionnels

Organisations faitières	Groupement de GIC du Noun (Cameroun)	Union Nationale « Femmes en Action » (Mali)	Union Ten-Tietaa (Burkina Faso)
Institutionnel	Relations plutôt faibles et mal perçues avec les partenaires institutionnels	Bonnes relations notamment avec Ministère de l'Agriculture et Mairie	Bonnes relations et appui technique et financier important (ONG, Ministère de l'Agriculture, Mairie)
Partenariats Économiques	Bon pouvoir de négociation notamment pour la vente groupée du maïs	Faible pouvoir de négociation auprès des commerçants	Peu nombreux : Entreprises privées pour l'achat d'engrais et semences et Caisse Populaire. Faible pouvoir de négociation auprès des commerçants et de la Caisse Populaire

4.4 Degré et modalités d'intégration aux marchés

Dans le cas des trois organisations, les membres sont engagés à la base sur des filières similaires (voir tableau 14). Néanmoins, il est important de noter que les conditions agro-climatiques et foncières auxquelles ils sont confrontés sont plus ou moins favorables et que celles-ci ont un impact sur le niveau de vulnérabilité des producteurs (trices) et les risques qu'ils (elles) sont prêt(e)s à prendre. Ainsi, au Cameroun les producteurs du Noun bénéficient de terres fertiles et généralement de semences de bonne qualité ce qui leur permet une production excédentaire et leur permet de concentrer leur attention sur la commercialisation.

En revanche, dans le cas de l'Union Ten-Tietaa du Burkina Faso et de l'Union des « Femmes en Action » du Mali, elles se caractérisent par une faible intégration au marché (exception faite pour la coopérative « Femmes en Action » de Bamako). Le faible niveau de productivité, le manque de valorisation et la faible qualité des produits, la variabilité de l'excédent par rapport à la commercialisation, ainsi que l'inhabilité de l'organisation à accéder à l'information sur le marché sont autant de facteurs responsables de cette situation. L'expérience du Cameroun indique que développer des relations solides avec des partenaires économiques permet d'accroître le pouvoir de négociation des producteurs pour accéder à certains moyens de production comme la main d'œuvre et les intrants ; de même la mise en place des ventes groupées permettrait de mieux négocier les prix de ventes des produits auprès des commerçants.

Néanmoins, l'opportunité de développer certains marchés est limitée par le manque de structuration entre groupements, d'engagement collectif et de gestion rigoureuse des services fournis par l'organisation faïtière. La mise en place de systèmes de partage de l'information et une plus grande transparence pour accroître le niveau de confiance et de coopération sur ces transactions commerciales font partie des points discutés par les trois organisations durant l'atelier GAIN.

Tableau 14. Modalités d'accès au marché pour les trois OP examinées

Groupement de GIC du Noun	Union Nationale « Femmes en Action »	Union Ten-Tiétaa
Ventes groupées et clients diversifiés	Petites quantités vendues sur les marchés locaux Faible pouvoir de négociation	Reste agriculture de subsistance avec peu de surplus pour les ventes Ventes individuelles Pratique du <i>warrantage</i>

5. Conclusion générale

Les politiques et programmes de développement n'auront un impact effectif et durable que s'ils s'appuient sur des organisations de producteurs efficaces, garantissant une bonne gouvernance, le renforcement des capacités et l'autonomisation de leurs membres. De même, les organisations ont besoin d'un environnement propice pour se renforcer. Sur la base de ce constat, La méthodologie GAIN a été développée explicitement pour permettre aux membres d'organisations de producteurs et productrices de trouver des solutions durables pour améliorer leur intégration sur les marchés et renforcer leur autonomisation.

Derrière le développement de la méthodologie GAIN on trouve l'observation répétée d'organisations paysannes en Afrique de l'Ouest et du Centre avec de faibles capacités et une moindre performance. La méthodologie se veut être un outil innovant permettant aux membres de ces organisations de trouver leurs propres réponses.

Les résultats de son application dans trois pays différents et auprès d'organisations dont l'histoire et la structure diffèrent ont montré qu'elle permet effectivement d'établir un diagnostic partagé et global d'une organisation et de formuler des axes stratégiques pour le futur. Elle a également le potentiel de pouvoir être utilisée avec des organisations à différents niveaux, qu'elles soient plus ou moins formelles ou structurées, en adaptant les questions à la réalité et à la capacité des participants.

5.1 Application de la méthodologie GAIN : Éléments supplémentaires

La méthodologie GAIN telle que présentée dans ce chapitre a été conçue pour des organisations de producteurs ou productrices à un niveau d'organisation intermédiaire ; c'est-à-dire à mi-chemin entre les groupements villageois (type Groupements d'Intérêts Communs) et organisations nationales (plateformes, fédérations, interprofessions). Ce choix a été dicté par notre objectif initial de développer un outil de diagnostic efficace pouvant faciliter une meilleure intégration des petits agriculteurs au marché et permettre une meilleure valorisation économique des activités et des occupations des membres de ces OP. Ces critères influencent le choix de l'OP et des membres participants ainsi que le rôle des ONG comme facilitateurs et organisateurs locaux de la méthode.

Afin de s'assurer d'une bonne application de la méthodologie GAIN, il est nécessaire de remplir un certain nombre de conditions préalables indiquées ci-dessous.

Choix des organisations faitières et sélection des participants

Les organisations de producteurs et productrices ciblées par la méthode GAIN doivent avoir une fonction économique et des relations actuelles ou potentielles avec le marché, et être constituées de membres pouvant non seulement produire mais aussi transformer et commercialiser leurs produits.

- Le degré de formalité de la structure peut varier, mais il doit exister entre les membres (ou les groupements de base) une forme d'association même si est partielle, limitée ou informelle ;
- Une fois l'OP identifiée, la sélection des membres participant à l'atelier GAIN doit répondre à un souci de représentation des différentes composantes de l'organisation, y compris une représentation adéquate des femmes membres, une représentation des principales cultures, filières ou activités génératrices de revenus, ainsi qu'une représentation équilibrée entre les personnes occupant des fonctions de responsables et les membres simples de l'OP. Ce niveau de représentativité doit permettre d'assurer une plus large contribution au diagnostic et de garantir que le résultat de

l'atelier diagnostic prenne en compte les sensibilités existantes au sein de l'organisation pour tous les membres de l'OP (et pas seulement au niveau des principaux responsables).

Appui local pour l'application de GAIN

- La conduite de l'atelier diagnostic exige un effort de groupe intensif et donc la nécessité de mobiliser suffisamment de ressources humaines pour le réussir. En plus des facilitateurs principaux (3 au minimum), l'atelier demande autant de traducteurs, rapporteurs et une assistance administrative et logistique. Dans le cas où le diagnostic GAIN est initié par un organisme extranational (comme la FAO), il est souvent plus efficace de s'allier un partenaire local (ONG) qui a ou peut mobiliser les ressources humaines nécessaires, les connaissances et les expériences de terrain auprès des OP afin d'assurer la bonne conduite du diagnostic GAIN.
- Une fois que l'ONG locale est identifiée et que la liste des personnes à mobiliser est établie, deux activités préalables sont nécessaires avant de démarrer le diagnostic GAIN. La première est de réaliser une formation pour l'équipe des facilitateurs (initiateur et ONG locale). Cette formation inclut aussi bien la philosophie et les principes de GAIN que ses différentes étapes et procédures. Durant cette formation, l'accent est mis sur le rôle moteur des membres de l'OP qui seront aux premières places du processus durant l'atelier diagnostic GAIN. Les organisateurs ne jouent qu'un rôle de facilitateur orientant les discussions et les délibérations entre les membres de l'OP.
- La deuxième étape préalable est conduite par l'ONG locale auprès de l'OP pour :
 - mieux connaître l'organisation et comprendre les activités des membres ;
 - présenter l'objectif de l'atelier diagnostic, ses attentes et le rôle actif que doivent jouer les membres de l'OP dans sa conduite ;
 - établir une liste des participants de l'OP sur la base des critères énumérés plus haut ;
 - évaluer les besoins de traduction et le choix des outils méthodologiques en fonction de la capacité des participants sélectionnés, ainsi que le choix du lieu de l'atelier.
- L'organisation logistique de l'atelier doit être minutieusement préparée par l'ONG locale en étroite collaboration avec l'initiateur (FAO) en tenant compte des exigences requises pour un atelier de trois jours avec 30 membres participants en plus d'une équipe de six animateurs/facilitateurs, trois rapporteurs et trois traducteurs (selon les besoins en langue locale).

5.2 Champs d'utilisation possible de la méthodologie GAIN

Comme décrit plus haut, la méthode GAIN a été initialement conçue comme un outil diagnostic permettant d'amorcer un processus endogène de transformation d'une OP en vue de la rendre autonome, économiquement efficace, avec des capacités majeures à intégrer le marché et valoriser les activités génératrices de revenus pour ses membres.

Il est évident que les champs possibles d'application de la méthode GAIN sont beaucoup plus larges. Plus spécifiquement, la méthode GAIN peut être appliquée pour assister les agriculteurs à mieux s'organiser autour d'une opportunité de marché porteur (certification), de gestion des ressources communes (eau, terres), de gestion de projets d'énergies renouvelables, ou bien une meilleure coordination en vue d'adopter de nouvelles techniques permettant une meilleure adaptation aux changements climatiques. Dans chacun de ces cas, une adaptation appropriée peut être apportée à la méthodologie GAIN, soit au niveau des thèmes abordés, des étapes ou des procédures de la méthodologie. Ceci implique aussi que le principal animateur/facilitateur de l'atelier soit expert dans le sujet congruent pour l'application de GAIN.

La méthodologie GAIN peut aussi être adaptée à des formes d'organisations différentes des OP telles que celles ciblées dans ce rapport. En effet, la méthodologie GAIN peut également être appliquée auprès des organisations faitières, au niveau des plateformes, des fédérations et même des groupes d'interprofessions. Dans ce cas, même si le cadre conceptuel global de la méthode GAIN avec ses composantes et ses différentes étapes reste le même, des modifications seraient nécessaires. Notamment les thèmes et sous-thèmes qui constituent le diagnostic interne de l'OP peuvent être ajustés en fonction de l'objectif final et des caractéristiques et fonctions de l'organisation. Par exemple le sous thème « accès aux marchés » n'aura plus de justification pour une interprofession ou une fédération nationale. Par contre d'autres sous-thèmes peuvent être introduits en fonction des spécificités de l'application. Aussi la phase de consultation avec les partenaires peut mettre l'accent sur les partenaires institutionnels plutôt que sur les partenaires économiques. Cependant les processus de consultation et de réconciliation des attentes et objectifs de part et d'autres tels que décrits par la méthode GAIN restent généralement les mêmes.

Enfin la méthodologie GAIN peut également servir comme outil pour une politique agricole sectorielle qui inclut la composante « renforcement des capacités des petits producteurs et leurs organisations ». Un tel effort peut s'insérer dans le cadre d'une stratégie nationale d'investissements agricoles dont une composante consiste à renforcer la capacité des producteurs et leurs organisations à mieux s'organiser et à mieux s'équiper. Cela permettrait aux organisations de devenir des acteurs plus actifs dans l'élaboration et la mise en application participative des programmes d'investissements pour un développement agricole ou rural plus cohérent et durable. Dans ce cas, l'adaptation appropriée de la méthode GAIN consiste à développer un programme de formation généralisée permettant à un plus grand nombre d'ONG, et autres organisations d'appui d'acquérir les compétences nécessaires pour conduire le diagnostic GAIN et pour l'appliquer correctement de bout en bout, permettant ainsi à un plus grand nombre d'OP d'en bénéficier.

En conséquence, un programme de formation de la méthode GAIN peut cibler les ONG, les représentants des organisations professionnelles, les agents étatiques tels les responsables de vulgarisation et de conseil technique et d'autres agents d'appui techniques responsables d'encadrer les OP. Le but final de ces formations est de généraliser la pratique du diagnostic type GAIN comme préalable nécessaire afin d'inclure et d'assurer une participation plus active des OP dans les programmes de développement ou les initiatives d'investissements dans le cadre des politiques et stratégies de développement nationales.

Part 2

**ETUDES DE CAS SUR LES FILIERES
ALIMENTAIRES PAR PAYS**

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

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

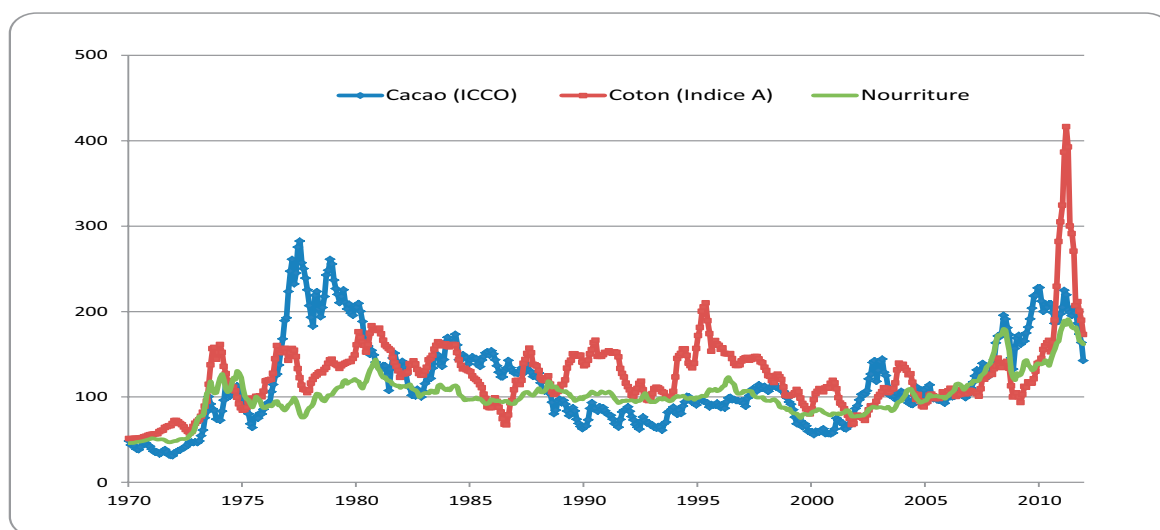
Pays	VPB comme % de	Semences de coton		Graine de cacao	
		2005	2009	2005	2009
Burkina Faso	Agriculture	14,58	8,66		
	Valeur ajoutée	13,23	..	98	
	PNB	4,34	2,60	81	
Cameroun	Agriculture	2,45	0,81	5,03	7,91
	Valeur ajoutée	3,51	..	7,22	..
	PNB	0,67	0,26	1,37	2,51
Côte d'Ivoire	Agriculture	2,77	0,75	19,72	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.

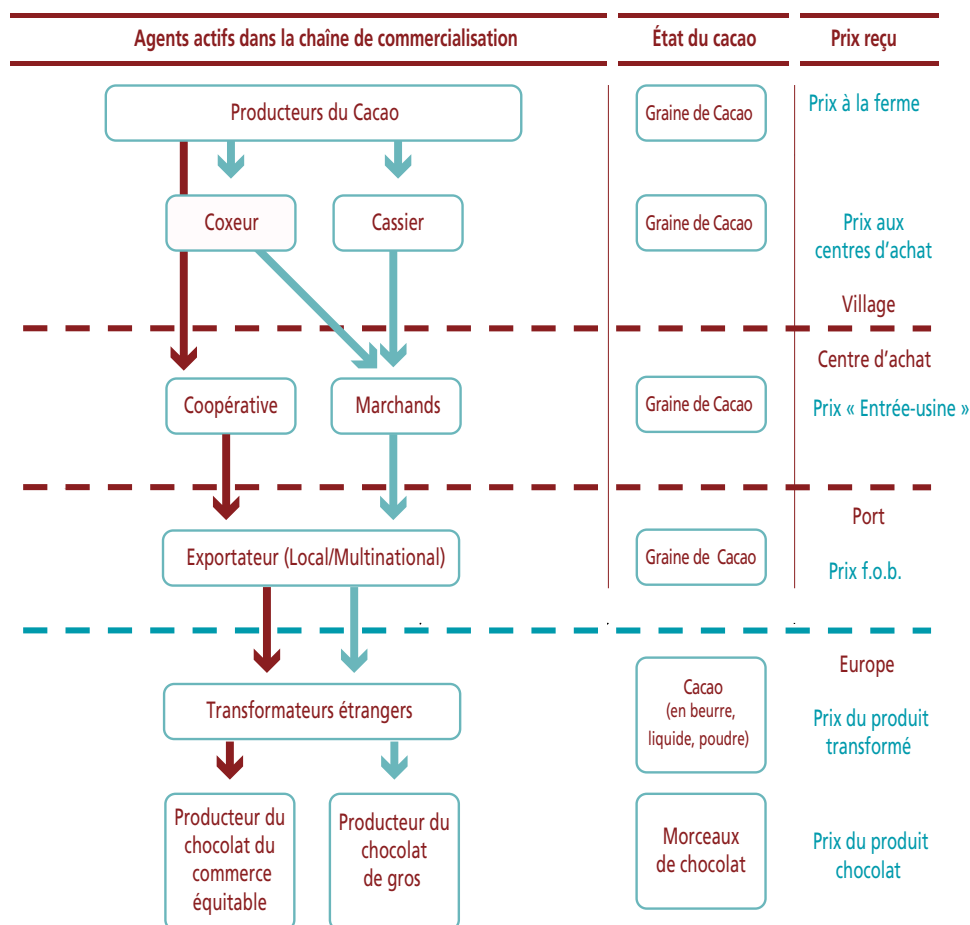
L'une des différences les plus évidentes entre le cacao et le coton réside dans le système de transport du producteur vers les ports d'expédition ou les centres de transformation. Le cacao est planté dans la canopée des forêts tropicales et récolté durant la saison des pluies. L'état des routes est en 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*

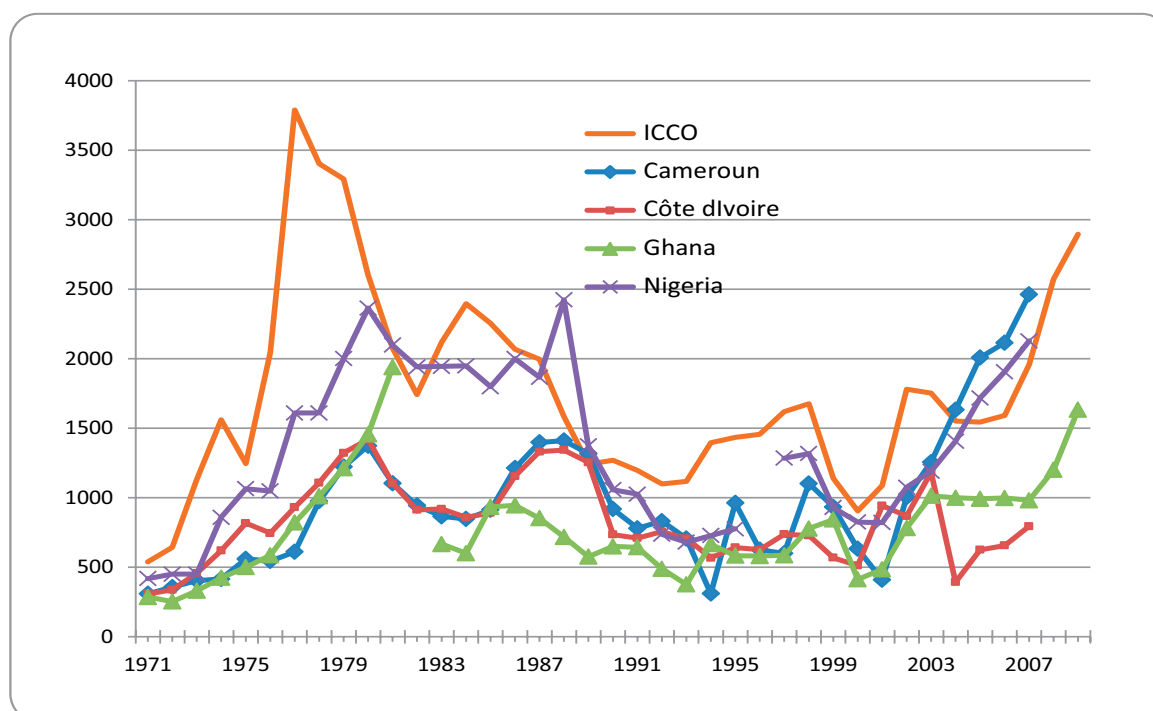
Pays	Côte d'Ivoire	Ghana	Nigeria	Cameroun
Prix à la ferme	625	974	1 232	1 135
Prix " Pisteur »	57	57	57	129
Prix au Centre d'achat	682	1 031	1 289	1 264
Coûts des marchands	105	90	64	77
Prix à l'exportation	786	1 121	1 352	1 342
Taxe à l'exportation	501	169	6	0
Coût du transport maritime	78	91	80	75
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



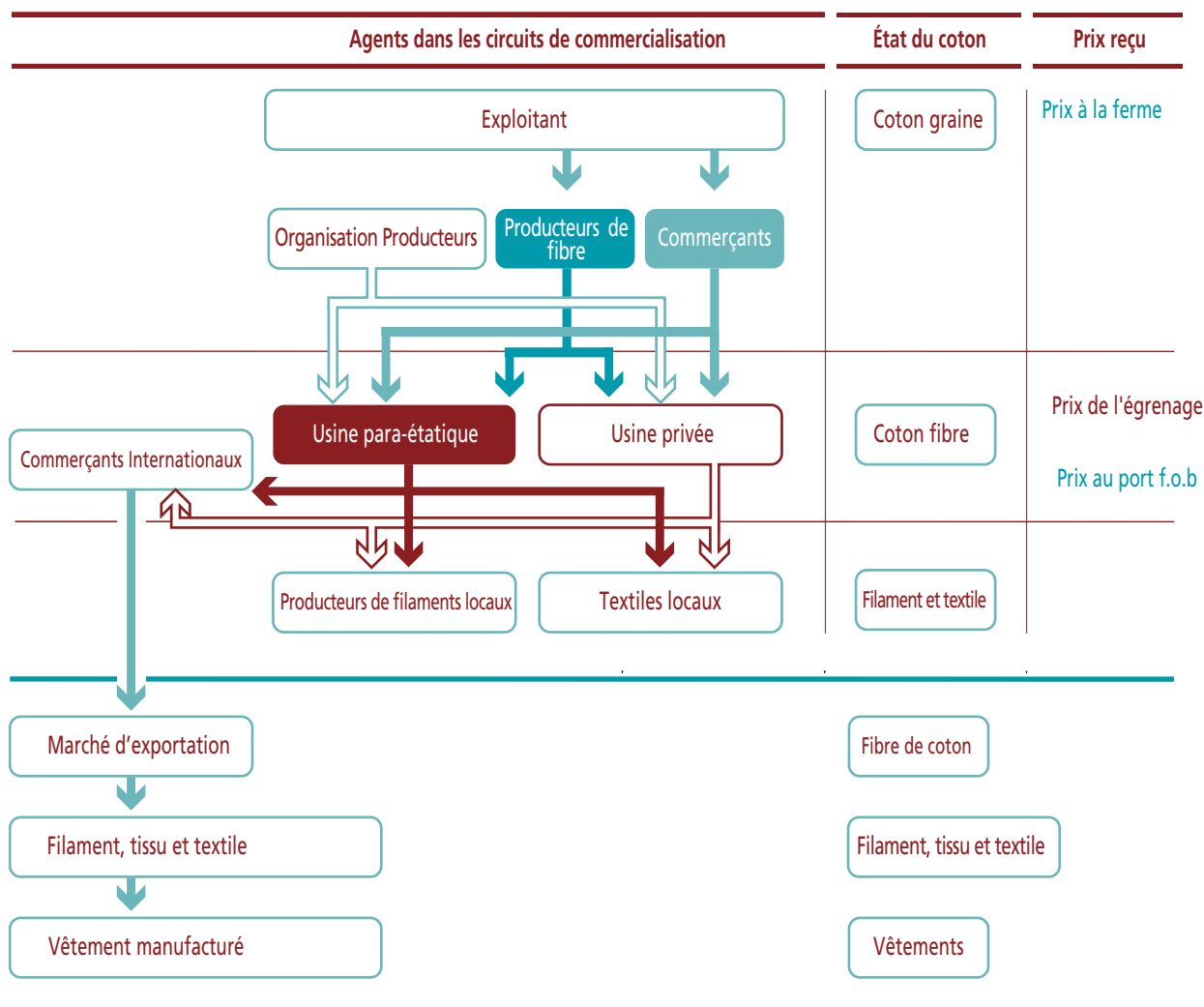
*Les prix sont en dollars américains par tonne métrique.

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.

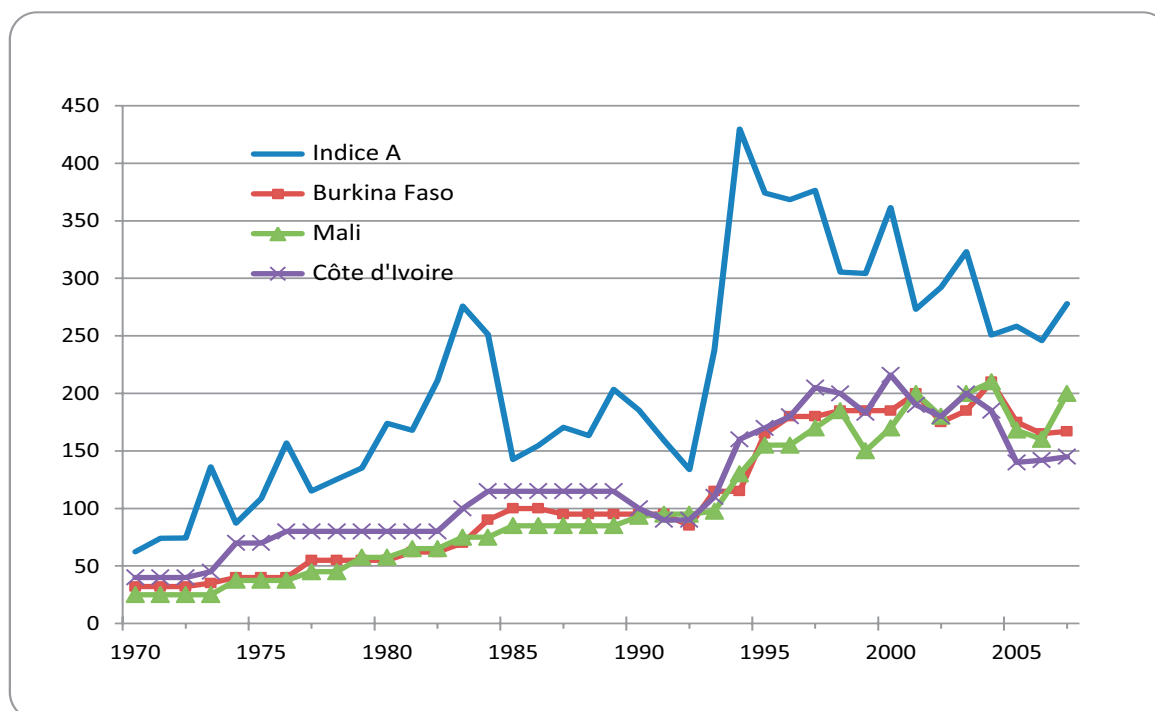
Tableau 4. Liens entre les prix du coton, 2005 – Burkina Faso, Mali, et Côte d'Ivoire*

		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-même 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 cacao 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 minimale de ses activités, mais aussi parce qu'elle a su gérer de façon efficace toute la logistique commerciale. La part minimale 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 détriment 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.

Chapitre 9

Contraintes pesant sur la participation des petits exploitants à une agriculture à forte valeur ajoutée en Afrique de l'Ouest

Johan SWINNEN, Liesbeth COLEN et Miet MAERTENS¹

¹ Les auteurs travaillent au le Centre LICOS pour les Institutions et la Performance économique et le Département des études économiques, Université de Louvain (KUL).

Table des matières

1. Introduction	311
2. Importance grandissante des denrées alimentaires de haute valeur	311
3. Organisation et structure des filières à forte valorisation	316
3.1 La multiplication des normes alimentaires	316
3.2 Une consolidation accrue dans le domaine de la transformation alimentaire et de la vente au détail	317
3.3 Coordination verticale	318
4. Participation des petits exploitants agricoles aux chaînes d'approvisionnement de produits de haute qualité	319
4.1 Arguments économiques relatifs à l'inclusion ou à l'exclusion des petits producteurs	320
4.2 Données empiriques	321
4.3 Le rôle des organisations de producteurs dans l'inclusion des petits agriculteurs	323
5. Bénéfices directs et indirects procurés aux petits exploitants	325
6. Politiques d'orientation et leurs répercussions	330
6.1 Permettre et favoriser le développement des chaînes d'approvisionnement à forte valorisation	331
6.2 Favoriser la participation des petits paysans	333
7. Bibliographie	336

1. Introduction

L'agriculture non traditionnelle à forte valeur ajoutée a connu un essor remarquable en Afrique de l'Ouest au cours des deux dernières décennies tandis que les cultures tropicales traditionnelles destinées à l'exportation ont perdu beaucoup de leur importance. Le développement de marchés agricoles à forte valeur ajoutée s'est accompagné de changements structurels conséquents et rapides. Premièrement, seules quelques grandes multinationales dominent les chaînes de l'industrie agroalimentaire. Deuxièmement, l'agriculture à forte valeur ajoutée se caractérise de plus en plus par des chaînes d'approvisionnement à forte coordination verticale. Troisièmement, les normes alimentaires se sont multipliées très rapidement depuis le milieu des années 1990 et imposent aujourd'hui un très grand nombre d'obligations sur l'exportation des produits agricoles. Ces changements ont des conséquences de taille sur les agriculteurs de part et d'autre du globe, des agriculteurs qui font face à des pressions engendrées par la concurrence ou qui doivent s'adapter à de nouvelles opportunités résultant de ces développements. La question est de savoir s'ils auront ou non la possibilité de tirer des avantages de leur intégration aux chaînes d'approvisionnement à forte valorisation.

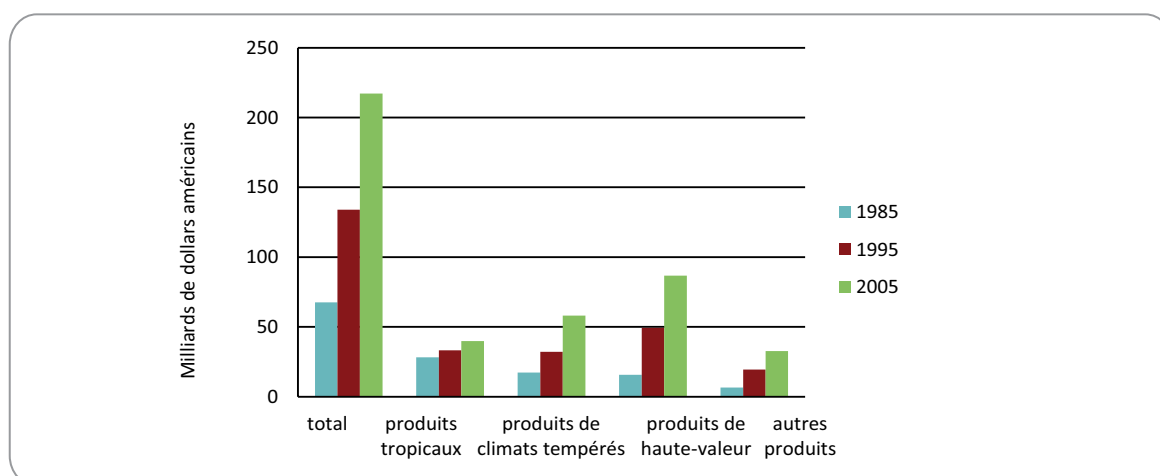
Nous nous attacherons à examiner, dans ce rapport, les changements structurels survenus dans le domaine du commerce de biens agricoles de haute valeur et leur impact sur les marchés agroalimentaires de la région ouest-africaine. Nous décrirons les incidences de ces changements sur les agriculteurs et les ménages ruraux de la région. Le rapport s'appuie sur des données secondaires et des informations issues des enquêtes de terrain que nous avons menées au cours des dernières années dans des secteurs spécifiques, en particulier le secteur de l'exportation de produits horticoles du Sénégal.

Ce travail s'organise de la façon suivante : nous nous proposons, dans un premier temps, de documenter le développement de la production agricole à forte valeur ajoutée en Afrique de l'Ouest puis nous présenterons, dans la section suivante, l'organisation et la structure des chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valorisation. Nous aborderons, par la suite, la problématique des contraintes rencontrées par les petits exploitants dans la participation aux chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée, le rôle des organisations de producteurs et nous présenterons des témoignages empiriques sur l'intégration ou l'exclusion des petits agriculteurs. Puis, nous nous concentrerons sur les liens indirects pouvant être établis et les bénéfices procurés aux petits exploitants. Une dernière partie propose une série de formulations en matière de politiques visant à accroître les bénéfices que le développement de marchés agricoles à forte valeur ajoutée peut apporter aux paysans.

2. Importance grandissante des denrées alimentaires de haute valeur

Le commerce mondial des aliments et des produits agricoles ne cesse de croître et a presque doublé au cours des deux dernières décennies, pour passer d'un chiffre de 243 milliards de dollars américains en 1980 à 720 milliards en 2005 (FAOstat, 2009). Trente-six pour cent du commerce agricole mondial provient du monde en développement et le schéma des exportations de ces pays s'est considérablement modifié depuis les années 1980.

Graphique 1. Modifications du schéma des exportations de produits agroalimentaires des pays en développement¹, 1985 - 2005



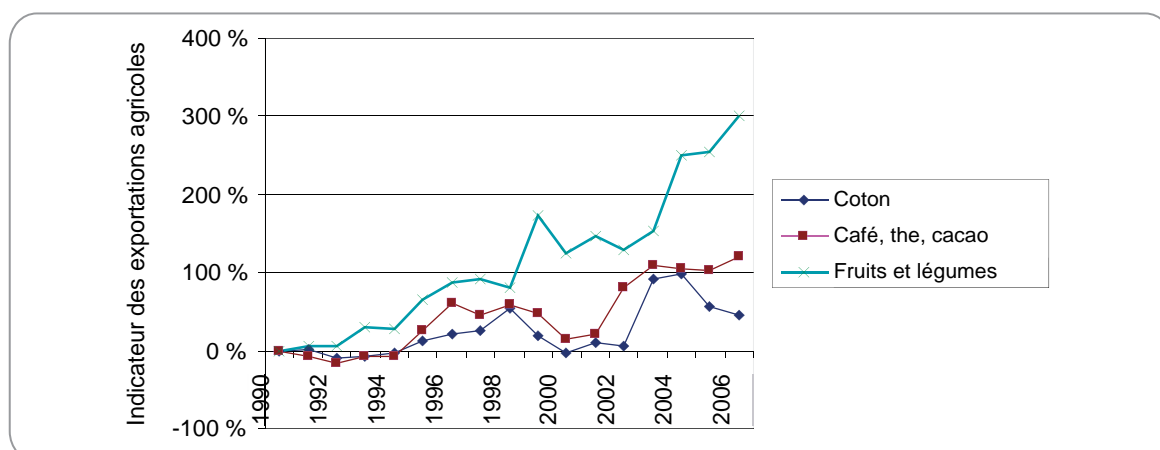
Source: Maertens, Minten and Swinnen (2012.)

¹ Les pays en développement comprennent tous les pays à faible et moyen revenu d'Afrique, d'Amérique centrale, d'Amérique du Sud et des Caraïbes, d'Asie de l'Est, du Sud, du Sud-Est et d'Asie centrale.

Les produits tropicaux sont le café, le cacao, les noix et les épices, les fibres textiles, le sucre et les confiseries ; le groupe des produits cultivés en zone tempérée comprend les céréales, les aliments pour animaux et les huiles de consommation ; les produits à forte valeur ajoutée sont les fruits, les légumes, le poisson, les fruits de mer, la viande et les produits dérivés, le lait et les produits laitiers mais également le tabac et les cigarettes, les boissons, le caoutchouc et les autres produits alimentaires transformés.

Les exportations des pays en développement se caractérisent par une nette augmentation du volume de produits agricoles non traditionnels alors que les denrées agricoles traditionnelles telles que le café, le cacao et le coton ont perdu de l'importance (Graphique 1). La part des exportations ouest-africaines des denrées tropicales traditionnelles comprenant le café, le cacao, le thé et le coton, qui représentait 24 pour cent du volume total réalisé en 1986, a chuté à 7 pour cent en 2006. Parallèlement, la valeur des échanges commerciaux de produits non traditionnels provenant de l'Afrique de l'Ouest a triplé au cours de cette période (FAOstat, 2009) (Graphiques 1 et 2).

Graphique 2. Indices des exportations agricoles de l'Afrique de l'Ouest, 1991-2005

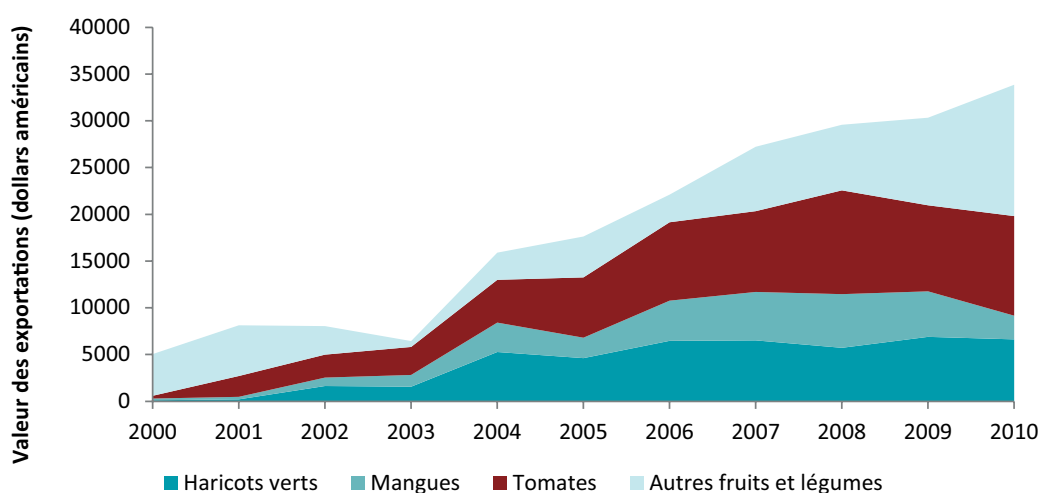


Source: Données calculées à partir des informations issues de FAOstat (2009).

Encadré 1. Croissance des exportations sénégalaises de fruits et de légumes

Après l'Indépendance du Sénégal dans les années 1960, l'arachide constituait la principale denrée d'exportation. Or, la baisse de la demande mondiale du produit, à partir des années 70, et la concurrence induite par la disponibilité d'autres oléagineux, ont porté atteinte à la rentabilité du secteur d'exportation traditionnel sénégalais. Bien qu'ils ne représentent encore qu'une part relativement restreinte de marché, en comparaison avec les produits d'exportation tels que l'arachide ou le poisson, les produits d'exportation non traditionnels comme les fruits et les légumes frais occupent une place de plus en plus importante. Au cours des dix dernières années, les échanges commerciaux extérieurs concernant ces produits sont passés de 4 800 tonnes en 1998 à presque 25 000 tonnes en 2007.

Graphique 3. Exportations de produits horticoles (tonnes) du Sénégal, 1997 - 2006



Les exportations de fruits et légumes frais se sont également diversifiées. En 1997, plus de 75 pour cent des produits exportés dérivait d'une seule culture, à savoir celle du haricot vert. Le commerce de tomates et de mangues vers l'étranger s'est également développé à partir des années 2000. La plus grande partie des fruits et légumes exportés sont acheminés vers les marchés européens, principalement la Belgique, la France, le Luxembourg et les Pays-Bas.

Source : Maertens, Colen et Swinnen (2008).

Les exportations de produits non traditionnels à l'échelle internationale concernent principalement des produits à forte valeur ajoutée tels que le poisson, les fruits de mer, les fruits, les légumes et les fleurs, qui sont consommés frais ou sous forme transformée, et pour lesquels la valeur – en fonction du poids ou de l'unité – est habituellement beaucoup plus élevée que celle des produits de base, les plus volumineux faisant l'objet d'un processus de transformation plus avancé, comme c'est le cas pour les denrées tropicales traditionnelles. Les produits horticoles en particulier, contribuent de manière significative à la croissance rapide du marché de produits agricoles à forte valeur ajoutée et de haute qualité.² L'exportation de fruits et de légumes de l'Afrique de l'Ouest vers des régions à revenu élevé a connu une nette augmentation et est passée de 150 millions de dollars américains en 1990 à 600 millions en 2006 (FAOstat, 2009). Plusieurs pays ouest-africains, y compris des pays pauvres comme le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Guinée et le Sénégal, sont devenus d'importants fournisseurs de fruits et de légumes frais des marchés de l'Union Européenne (Encadrés 1 et 2).

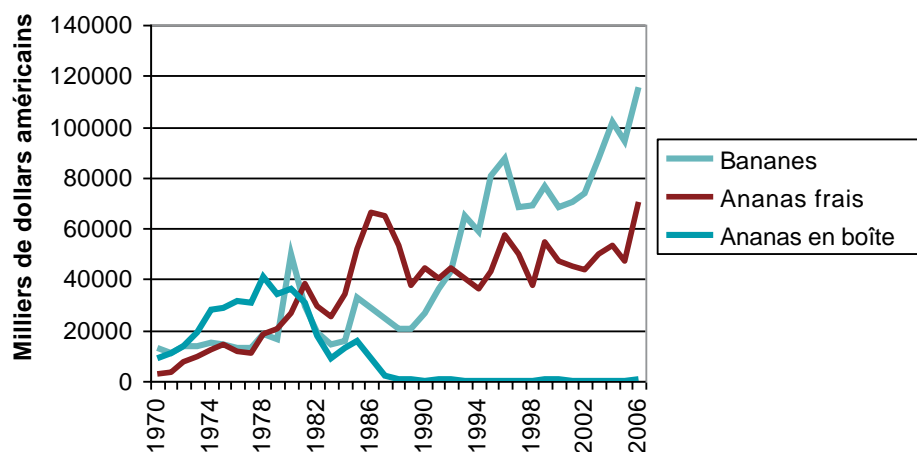
² Dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest comme le Bénin et le Sénégal, la plus grande part des exportations de produits à forte valeur ajoutée est assurée par l'exportation de poissons et de fruits de mer.

Encadré 2. La Côte d'Ivoire : le plus gros exportateur de fruits et de légumes de l'Afrique de l'Ouest

La Côte d'Ivoire a toujours été le principal exportateur de produits agricoles de la région ouest-africaine. En 1999, le pays, qui a exporté pour une valeur de 140 millions de dollars américains de fruits et de légumes, a atteint à peu près le niveau du volume commercial du Kenya dans le domaine et la seconde place parmi les pays de l'Afrique subsaharienne, juste après l'Afrique du Sud.

Déjà dans les années 1960, après l'avènement de l'Indépendance, le gouvernement avait réussi à diversifier ses revenus en réduisant la contribution du cacao et du café aux recettes dérivant de l'exportation de produits agricoles dont la proportion, qui était de 90 pour cent en 1961 est passée à 77 pour cent en 1975, et en augmentant de façon substantielle l'exportation de bananes et d'ananas. À cette époque-là, la plus grande partie du commerce se faisait sous forme d'ananas en boîte et de jus d'ananas. Or, dans les années 1980, les prix mondiaux ont connu une baisse et la Côte d'Ivoire s'est réorientée vers l'exportation d'ananas frais acheminés par voie maritime.

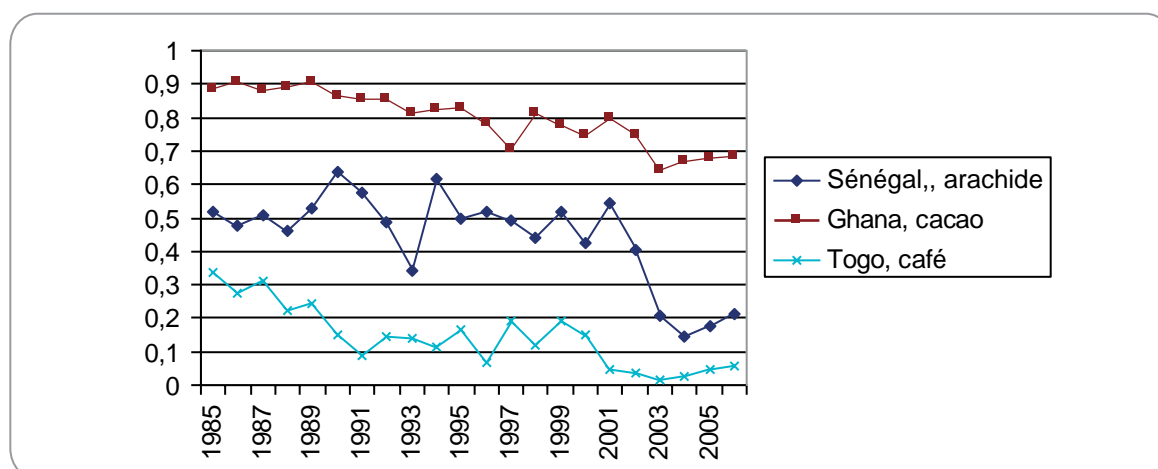
Graphique 4. Valeur des exportations de quelques fruits par la Côte d'Ivoire



Source : Minot et Ngigi (2004); FAOstat (2009).

Le passage de l'exportation de denrées traditionnelles à celle de produits non traditionnels est important pour deux raisons. En premier lieu, nombre de pays africains ont été fortement tributaires d'un ou de quelques produits d'exportation pendant plusieurs décennies, ce qui a augmenté leur vulnérabilité à la volatilité et aux chocs des prix des marchés mondiaux. Par exemple, la part du cacao et du café, qui représentait 88 pour cent de la valeur des exportations agricoles du Ghana en 1985, n'était plus que de 68 pour cent en 2005. De même, la part de l'arachide dans les exportations agricoles sénégalaises, qui était de 52 pour cent en 1985, a chuté à 21 pour cent en 2005, ce qui laisse entrevoir que la valeur des exportations relatives aux deux pays a subi de fortes fluctuations au cours des années, en raison de la volatilité des prix. La décision d'opter pour des denrées non traditionnelles d'exportation requiert un portefeuille d'exportation beaucoup plus diversifié, afin de réduire la vulnérabilité des économies.

Graphique 5. Parts des principales cultures traditionnelles dans la valeur totale des exportations agricoles du Sénégal, du Ghana et du Togo (1985 - 2006)



Source : FAOstat, 2009.

Deuxièmement, les produits d'exportation non traditionnels se caractérisent par une forte valeur ajoutée et un prix au poids ou à l'unité beaucoup plus élevé que celui des produits tropicaux typiques tels que le café, le thé et le cacao. Ceci permet d'offrir aux petits producteurs agricoles de ces pays des opportunités d'évolution du revenu en milieu rural et de résorption de la pauvreté.

En comparaison avec les autres régions africaines, l'exportation de produits à forte valeur ajoutée en provenance de l'Afrique de l'Ouest, qui a démarré assez tardivement, affiche une croissance encore relativement faible. Les activités liées à l'exportation de produits non traditionnels sont beaucoup plus importantes en Afrique orientale et australe où le commerce de produits horticoles à destination de l'étranger s'est développé bien plus tôt. L'Afrique de l'Ouest n'a connu un véritable essor dans le domaine qu'après 1994 avec la dévaluation de sa devise. Si l'Afrique de l'Ouest décide de suivre la tendance de l'Afrique orientale et australe, on peut s'attendre à ce qu'une forte croissance des exportations de produits non traditionnels se maintienne dans les années à venir.

Dans les pays en développement, l'augmentation de la production agricole à forte valorisation est liée principalement à la progression des exportations vers les régions industrialisées du monde. Toutefois, la demande de produits non traditionnels sur les marchés intérieurs de certains de ces pays s'est également accrue. Dans certains pays, en particulier en Amérique latine et en Asie, le rôle des supermarchés a très vite progressé, situation qui s'est traduite par une hausse de la demande locale pour des produits de haute qualité (Gulati *et al.*, 2007 ; Reardon *et al.*, 2003). Dans la plupart des pays ouest-africains, la consommation locale de cette catégorie de produits est faible et le rôle des supermarchés est plutôt insignifiant en comparaison aux autres régions en développement. La production agricole à forte valeur ajoutée destinée au marché intérieur est toujours très limitée et l'essentiel des produits agricoles à forte valeur ajoutée est acheminé vers le marché européen.

3. Organisation et structure des filières à forte valorisation

Le passage à une agriculture à forte valeur ajoutée s'est accompagné de modifications au niveau de l'organisation et de la structure de la chaîne d'approvisionnement. Les filières à forte valeur ajoutée se caractérisent par la création de produits de haute valeur, l'application de normes contraignantes relatives à la qualité et à la sécurité sanitaire des produits, le respect de normes privées qui vient s'ajouter à des impératifs d'ordre public, une forte consolidation à certaines étapes de la chaîne – et ce principalement au niveau de la transformation, de la distribution et/ou du commerce de détail – et des niveaux élevés de coordination verticale à tous les maillons de la chaîne. Ces filières ont, en fonction de leur spécificité, des répercussions de taille sur la participation des petits exploitants et la distribution des bénéfices. Dans cette section, nous nous attacherons à étudier, de façon plus détaillée, la structure et l'organisation des filières d'approvisionnement des produits agricoles à forte valeur ajoutée.

3.1 La multiplication des normes alimentaires

Au cours de la dernière décennie, le nombre de normes alimentaires, y compris les réglementations émanant du secteur public et les normes privées d'entreprises, s'est considérablement accru. Les exportations de produits frais vers l'Europe doivent répondre à une série de réglementations contraignantes imposées par les autorités publiques, comprenant les normes de commercialisation, les exigences en matière d'étiquetage, les réglementations concernant la contamination des aliments, les règles d'hygiène générale et les conditions en termes de traçabilité. Les normes privées, instaurées par les grandes compagnies de l'agroalimentaire, les chaînes de supermarchés et les organisations non gouvernementales, jouent un rôle croissant dans le commerce agroalimentaire (Jaffee et Henson, 2005). Par ailleurs, ces normes peuvent aller au-delà des spécifications de qualité et de sécurité sanitaire des produits et prendre également en compte des considérations d'ordre éthique et environnemental. Même si les normes privées ne constituent pas une obligation juridique, elles sont imposées de facto en raison du fait qu'une grande partie des acheteurs exigent le respect de normes dans les marchés internationaux de l'agroalimentaire telles que le celles du GlobalGAP par exemple (Henson et Humphrey, 2008).

Les normes alimentaires imposent une réglementation stricte en particulier sur les exportations de produits non traditionnels à forte valeur ajoutée comme les fruits, les légumes, le poisson mais aussi le lait et les produits laitiers. Ces normes portent sur les denrées périssables consommées fraîches qui sont plus facilement sujettes aux risques d'insalubrité et pour lesquelles les consommateurs exigent l'assurance de la qualité. En outre, ces produits ont une valeur stratégique pour les sociétés agroalimentaires et les supermarchés et de ce fait, les normes constituent des outils de différenciation importants. Le nombre de normes privées portant sur les produits de l'horticulture s'est particulièrement accru. Quelques organismes privés se consacrant à l'élaboration de normes et de systèmes de certification comme le GlobalGAP ont mis en place des réglementations portant initialement sur les fruits et les légumes (Encadré 3).

Encadré 3. La rigueur des normes privées : le référentiel EurepGAP/GlobalGAP

En 1999, le Groupe de travail Euro-Retailer sur les produits frais (EUREP), qui se compose des 30 plus grands responsables de la distribution alimentaire au détail de 12 pays européens, a établi le référentiel EurepGAP, qui a couvert, en 2004, 85 pour cent des produits frais vendus au détail (Garcia-Martinez et Poole, 2004). Le référentiel EurepGAP consiste en une série de protocoles veillant à l'application des bonnes pratiques agricoles et s'est concentré initialement sur les fruits et légumes frais. Ces protocoles comprennent des prescriptions relatives à la gestion des sites, aux variétés utilisées, à l'usage d'engrais, à l'irrigation, à la protection des cultures, à la gestion des déchets et des pollutions, à certaines conditions sur la santé et la protection sociale des travailleurs et sur la préservation de la faune sauvage (Jaffee, 2003 ; Henson, 2006). Les activités d'inspection et de certification ont été confiées à des agences de contrôle indépendantes. En 2007, EurepGAP a élargi sa structure et a pris le nom de GlobalGAP. L'organisme, qui s'est, au départ, consacré essentiellement aux fruits et aux légumes frais, travaille actuellement sur un plus grand nombre de produits, ce qui indique que la demande d'une réglementation encore plus stricte de la qualité et de la salubrité pour les denrées périssables à forte valeur ajoutée reste élevée.

Source : Maertens, Colen and Swinnen (2011).

Les normes alimentaires, qu'elles émanent du secteur public ou privé, sont souvent considérées comme un obstacle aux activités d'exportation de produits alimentaires des pays en développement mais il est remarquable que de nombreux pays pauvres de l'Afrique subsaharienne ont connu une croissance extrêmement rapide du commerce de produits frais destinés principalement à l'Europe parallèlement à l'entrée en vigueur d'une phénone de normes sur la qualité et la salubrité des aliments. Face à la multiplication de réglementations sur les marchés mondiaux, plusieurs pays en développement ont élaboré leurs propres normes et labels. On peut citer, à titre d'exemple, le label Origine Sénégal qui a été récemment créé. Pour être exportés sous ce label, les fruits et les légumes sénégalais doivent répondre à une série d'exigences en termes de qualité et de sécurité sanitaire et faire l'objet de contrôles stricts avant de quitter le territoire.

3.2 Une consolidation accrue dans le domaine de la transformation alimentaire et de la vente au détail

Au cours des dernières décennies, le phénomène de consolidation des chaînes alimentaires s'est accru et s'est traduit par la domination des grandes sociétés et des multinationales de l'agroalimentaire sur ces segments. La tendance est encore plus marquée dans la sphère du commerce au détail. La distribution alimentaire mondiale s'organise de plus en plus autour de grandes chaînes de supermarchés et d'hypermarchés. Cette « révolution de la distribution » s'est d'abord produite dans les pays industrialisés et s'est rapidement étendue au monde en développement. Le secteur de la distribution dans les pays à revenu élevé se concentre de plus en plus autour de quelques grandes chaînes de la vente au détail. Par exemple, dans les pays européens, le taux de concentration de cinq entreprises, c'est-à-dire des cinq premières entreprises, est particulièrement élevé et affiche une valeur de plus de 60 pour cent dans bon nombre de pays, ce qui reflète la suprématie de la grande distribution.

Le mouvement de consolidation s'est également renforcé dans les segments de la transformation alimentaire et de l'exportation. Un grand nombre de pays ne comptent plus qu'une ou que quelques sociétés exportatrices. Au Sénégal, par exemple, la transformation et l'exportation de haricots verts a fait l'objet d'un vaste regroupement et le nombre de compagnies exportatrices est passé de 27 en 2002 à 20 en 2005 pour chuter à 14 en 2008. Le secteur sénégalais de l'exportation de la tomate est aux mains d'une seule

multinationale. La même compagnie détient également une part élevée des marchés d'exportation de fruits tropicaux et de légumes de la Côte d'Ivoire, du Ghana et de la Mauritanie et destinés à l'Union européenne.

3.3 Coordination verticale

Les chaînes d'approvisionnement alimentaires mondiales sont de plus en plus dominées par les grandes multinationales alimentaires tandis que le commerce mondial est strictement réglementé par le biais de normes fixées par les compagnies privées ou les autorités nationales, régionales et internationales. Ceci s'est traduit par des changements dans les systèmes de gouvernance des chaînes d'approvisionnement alimentaires mondiales. Plutôt que d'effectuer des transactions au comptant, les chaînes d'approvisionnement de produits de haute qualité encouragent, à divers degrés, la coordination verticale des différents segments des filières.

Cette dynamique apparaît clairement aux maillons importations-exportations des chaînes à travers les relations verticales mises en place entre les supermarchés et les importateurs de denrées alimentaires ou les fournisseurs approvisionnant les marchés étrangers. Par exemple, en Afrique de l'Ouest, la plupart des exportateurs concluent des accords *ex ante* avec leurs clients européens avant le début de la saison. Certains de ces engagements sont pris verbalement et ne comprennent pas de spécifications juridiquement contraignantes en termes de prix ou de dates de livraison. Cependant, la plupart des grands exportateurs préfèrent conclure des contrats qui soient juridiquement plus formels et qui fassent état des prix (minimaux), de la quantité requise et du délai de livraison imparti. Certaines sociétés exportatrices reçoivent dans certains cas des paiements anticipés de la part de leurs partenaires étrangers (Maertens *et al.*, 2005).

En amont, les changements survenus dans les systèmes de gouvernance au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales se sont traduits par une coordination verticale accrue. Les producteurs des pays en développement ont des relations professionnelles étroites avec les exportateurs, les responsables de la transformation alimentaire et les supermarchés de leurs pays. Ceci est encore plus marqué dans le contexte de l'agriculture contractuelle et donc dans les relations établies entre les opérateurs de l'industrie agroalimentaire et les producteurs agricoles locaux. Dans les cas les plus extrêmes, la production agricole et les activités de transformation et de commercialisation font l'objet d'une intégration verticale totale.

A. L'agriculture contractuelle

Les contrats d'achat que les sociétés exportatrices offrent aux agriculteurs sont en général valables pour une saison et prévoient la zone à cultiver, l'itinéraire technique à suivre y compris la variété des produits, le type et la quantité d'engrais et de pesticides, la période de semis et de la récolte ainsi que les prix. Les firmes fournissent en général les intrants à crédit, en particulier les semences et les produits agrochimiques, et offrent une assistance technique pendant la période de croissance. Dans certains cas, l'assistance peut intégrer la gestion complète de l'application des engrais et des pesticides et une inspection quotidienne ou hebdomadaire des champs cultivés. D'autres compagnies laissent la responsabilité de la gestion aux agriculteurs et n'interviennent que deux ou trois fois dans la saison. Outre le crédit consenti sous forme d'intrants, certaines compagnies donnent un apport financier en espèces aux contractants. En proposant des contrats entre différents acteurs de la chaîne, les compagnies d'exportation et d'importation parviennent à résoudre le problème des défaillances des marchés des intrants et du crédit que rencontrent les petits exploitants. Par le biais de ces contrats, elles garantissent la qualité et le déroulement de la production et de la récolte en temps opportun, conditions *sine qua non* de l'accès aux marchés européens.

Par exemple, les contrats offerts dans le secteur de la production de haricots verts au Sénégal, couvrent en général une saison et portent sur une superficie de 0,5 à 2 hectares de terre. La compagnie distribue les intrants au début de la saison, prend en charge les frais d'irrigation et fournit un service de crédit en espèces ; dans certains cas, elle organise les travaux de récolte et pourvoit au paiement des travailleurs.

B. Intégration verticale

La production agricole à forte valeur ajoutée et la mise en place de normes alimentaires toujours plus strictes sont de plus en plus associées à des degrés élevés de coordination verticale. Les gros exportateurs préfèrent se tourner vers des systèmes de production complètement intégrés au sein desquels des travailleurs sont employés pour travailler dans des plantations agricoles de grande taille. Ce phénomène, qui a affecté le secteur des exportations de fruits et légumes frais de la Côte d'Ivoire, a été documenté par Minot et Ngigi (2004) tandis que les travaux de recherche de Danielou et Ravry (2005) ont analysé les changements qu'a subis le secteur de l'exportation de l'ananas au Ghana. Le nombre croissant des prescriptions en matière de qualité et de sécurité sanitaire des aliments, et la difficulté à faire respecter ces dispositions dans un environnement caractérisé par une majorité de petits agriculteurs peu instruits, sont en général les facteurs qui ont motivé la restructuration des chaînes d'approvisionnement. Le secteur sénégalais de la tomate (Encadré 7) ne fait pas appel aux petits exploitants et la totalité de la production de tomates destinée à l'exportation provient d'une grande plantation agroindustrielle. Le secteur sénégalais de la production de haricots verts (Encadré 6) a fait également l'objet d'une coordination verticale induite par la nécessité de répondre aux normes imposées. Les sociétés exportatrices ont décidé d'accroître la part des volumes provenant de leurs propres domaines agricoles et de diminuer celle fournie par le biais de contrats d'achat auprès de petits agriculteurs. Celles-ci ont argué que ce changement était motivé par des questions relatives à la qualité et non à la quantité. Les firmes qui dépendent encore complètement de l'agriculture contractuelle ont également fait savoir que le mode d'intégration complet de la production constituait une stratégie d'une importance capitale et à prendre en compte afin de pouvoir se conformer à l'avenir aux normes alimentaires requises et, par voie de conséquence, assurer leur propre survie et leur croissance (Maertens et Swinnen, 2009).

Comme nous l'analyserons dans les sections suivantes, le système de gouvernance est un élément fondamental pour comprendre la façon dont les petits exploitants agricoles participent au secteur de l'exportation de denrées alimentaires à forte valeur ajoutée et de haute qualité.

4. Participation des petits exploitants agricoles aux chaînes d'approvisionnement de produits de haute qualité

Le passage à une agriculture à forte valeur ajoutée et les caractéristiques des chaînes d'approvisionnement alimentaires posent un défi de taille à la participation des petits exploitants aux marchés agricoles. Nous nous attacherons à examiner, dans cette section, les arguments économiques relatifs à l'inclusion ou à l'exclusion des petits exploitants puis nous passerons en revue les données empiriques et présenterons des solutions qui permettent d'améliorer la participation des petits producteurs aux filières agricoles à forte valorisation.

4.1 Arguments économiques relatifs à l'inclusion ou à l'exclusion des petits producteurs

Sans l'intervention des opérateurs intermédiaires qui établissent des liens avec les secteurs de la distribution au détail, coordonnent les activités de la chaîne d'approvisionnement et fournissent une assistance technique et financière pour surmonter les imperfections des marchés auxquelles les petits agriculteurs sont soumis, il est quasiment impossible, pour ces derniers, de se conformer à la pléthore de mesures imposées par les marchés agricoles à forte valeur ajoutée. Les petits producteurs ne disposent pas d'un accès suffisant à l'information sur l'évolution des réglementations et des normes alimentaires qui réglementent les marchés mondiaux et n'ont ni les compétences techniques requises pour se conformer aux dispositions complexes mises en place en matière de sécurité sanitaire des aliments et d'hygiène, ni les moyens financiers de faire les investissements nécessaires à ces démarches. En outre, les exigences en matière d'étiquetage, de certification et de systèmes de contrôle des risques nécessitent des investissements substantiels qui ne sont réalisables qu'à une grande échelle. Les compagnies d'exportation et de transformation ont mis sur pied des systèmes de coordination verticale, principalement des systèmes de contrats interconnectés, pour remédier à ces difficultés et intégrer les petits exploitants agricoles aux chaînes de valeur.

Cependant, le fait que les compagnies de transformation et d'exportation, qui cherchent avant tout à renforcer le mouvement de coordination verticale au sein des chaînes d'approvisionnement, entendent exclure une grande partie des agriculteurs individuels, en particulier les plus petits, reste une préoccupation majeure. Il y a trois principales raisons à cela :

- (1) Seules les exploitations de plus grande taille sont à même d'être intégrées au sein des filières d'approvisionnement en raison des coûts de transaction. Les échanges entre les exploitations et les compagnies entraînent des dépenses fixes élevées résultant de frais administratifs et de communication, de négociation et de suivi des contrats, d'entreposage, de transport des marchandises, etc. Ces coûts peuvent s'avérer extrêmement onéreux dans le cas de chaînes d'approvisionnement de produits à forte valeur ajoutée ; en effet, il est nécessaire de surveiller avec la plus grande attention la qualité des produits et l'utilisation des pesticides, de mettre en place des structures d'entreposage réfrigéré ; par ailleurs, le déroulement en temps opportun des étapes de plantation des cultures, de l'épandage de pesticides, de la récolte et de la livraison est capital. Pour ces raisons, l'interaction avec un grand nombre de petits fermiers s'avère être plus coûteuse pour les compagnies d'exportation que ne l'est l'intervention d'un nombre réduit de fournisseurs.
- (2) Lorsqu'un certain degré d'investissement est nécessaire à la passation d'un contrat avec une compagnie ou à la fourniture de biens, il arrive souvent que les petits agriculteurs soient limités par leurs moyens financiers pour faire les investissements requis, et cela en raison du fait qu'ils ne disposent pas de ressources individuelles suffisantes ou qu'ils ont des difficultés à accéder à des fonds externes dans le contexte de marchés financiers imparfaits.
- (3) Les compagnies agroalimentaires qui proposent de mettre en place des programmes d'accès aux intrants et au crédit, et d'assistance afin de remédier aux obstacles financiers et techniques, devront consacrer une part d'aide plus importante lorsqu'elles ont affaire à un grand nombre de petits agriculteurs par unité d'extrants. Il y a de fortes chances que les petits fermiers n'aient pas les compétences de gestion de base et il est peu probable qu'ils aient eux-mêmes certains des capitaux nécessaires pour participer à ces chaînes.

L'existence de tels coûts explique la raison pour laquelle les compagnies agroalimentaires préfèrent passer des contrats avec de plus grands exploitants et se détourner des petits producteurs. Toutefois, les données empiriques collectées montrent un tableau contrasté sur cet aspect et il ressort qu'il existe un plus

grand nombre de petits agriculteurs sous contrat que prévu (Swinnen, 2005). La décision des compagnies d'opter pour la passation de contrats avec des petits fermiers est motivée par plusieurs raisons :

- (1) Le principal motif est que les compagnies n'ont simplement pas le choix. Dans certains cas, les petits fermiers représentent la grande majorité du potentiel d'approvisionnement. Par exemple dans la région de Niayes au Sénégal (Encadré 6), qui assure la majeure partie de la production de haricots verts destinée à l'exportation, 88 pour cent des ménages ruraux cultivent moins de dix hectares de terre, ce qui les classe dans la catégorie des petits agriculteurs. Par conséquent, les sociétés exportatrices se voient contraintes de négocier avec les paysans locaux. La moyenne des fermes des agriculteurs contractuels est de cinq hectares.
- (2) Le fait que les compagnies puissent favoriser l'établissement de contrats avec de grands propriétaires n'est pas aussi évident que cela. Alors que les responsables de la transformation peuvent vouloir privilégier un rapport professionnel avec de gros exploitants en raison de coûts de transaction moins élevés, notamment en ce qui concerne la collecte des produits et la logistique, l'exécution des contrats peut en revanche se révéler plus problématique et, en conséquence, plus onéreuse. Plusieurs directeurs de sociétés ont indiqué, au cours des enquêtes menées, que les petits propriétaires d'exploitations familiales étaient moins enclins à rompre un contrat ou à détourner les fonds consentis que les grandes coopératives ou les compagnies agricoles (Swinnen, 2005).
- (3) Dans certaines situations, les petites exploitations peuvent présenter des avantages substantiels en termes de coûts. Ceci se vérifie en particulier pour les activités de production à forte intensité de main-d'œuvre requérant et exigeant un haut niveau de maintenance et caractérisées par des petites économies d'échelle. Par exemple, Key et Runsten (1999) présentent des éléments qui confirment que les coûts de production encourus par les petits agriculteurs sous contrat dans le secteur mexicain de l'approvisionnement en légumes, étaient de 45 pour cent inférieurs à ceux relevés dans les fermes spécialisées appartenant aux compagnies de transformation. Le fait que les coûts soient faibles tient en priorité aux défaillances du système du marché du travail et du foncier. Le prix de la main-d'œuvre est relativement bas dans le cas des petits fermiers en raison du travail familial non rémunéré et sans débouchés et de coûts bien moindres de supervision, de transport et de recrutement de main-d'œuvre. Un suivi plus efficace des cultures et donc, une utilisation moindre de pesticides, a pour effet de réduire les dépenses liées au contrôle des parasites. En outre, il s'est révélé que les rendements des cultures légumières des petits fermiers étaient de 20 pour cent supérieurs à ceux enregistrés dans les fermes spécialisées des compagnies agricoles.
- (4) Il est probable également que les responsables de la transformation préfèrent avoir recours à différentes catégories de contractants afin de ne pas dépendre seulement de quelques gros fournisseurs.
- (5) Le rapport avec les petits exploitants diffère selon les compagnies de transformation. Certaines sociétés continuent à traiter avec des petits fournisseurs locaux alors que d'autres préfèrent opter pour d'autres solutions. Dans le premier cas, ces compagnies ont su élaborer et appliquer des contrats qui apportent des avantages aux cultivateurs et aux compagnies. Ceci laisse à penser qu'il existe des opportunités dans le futur pour les petits producteurs à partir du moment où ils feront preuve d'une meilleure organisation.

4.2 Données empiriques

La question relative au degré d'exclusion des petits exploitants agricoles des chaînes d'approvisionnement à forte valorisation est sujette à contradiction et ne peut être évaluée que sur la base d'éléments empiriques. On constate de grandes variations au niveau des parts de production fournies par les petits exploitants dans les chaînes d'approvisionnement horticoles des pays de l'Afrique subsaharienne. Par exemple, les secteurs de

l'ananas et de la banane de la Côte d'Ivoire et des légumes au Ghana reposent en grande partie sur des contrats offerts à de petits agriculteurs (Minot et Ngigi, 2004) alors que d'autres secteurs, comme ceux de la tomate au Sénégal, dépendent d'un approvisionnement garanti par de grandes fermes commerciales ou de gros domaines agricoles appartenant aux chaînes elles-mêmes (Maertens et al., 2008) (Tableau 1). Certaines études ont démontré que la part générée par les petits paysans sous contrat dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée de l'Afrique subsaharienne avait diminué suite au nombre grandissant de normes mises en place. (Voir Dolan et Humphrey, 2000 ; Danielou et Ravry, 2005). D'autres travaux de recherche ont révélé que ce sont les petits exploitants disposant de plus de terres et d'actifs financiers plus importants qui participent pour l'essentiel à l'agriculture contractuelle à forte valeur ajoutée et que les plus pauvres en sont exclus (Minot et Ngigi, 2004 ; McCulloch et Ota, 2002 ; Legge et al., 2006). En revanche, des études de cas menées au Sénégal et à Madagascar ont indiqué que les petits paysans participaient bien aux chaînes à forte valorisation (Maertens et Swinnen, 2009 et Minten et al., 2007).

Tableau 1. Achats destinés à l'exportation réalisés par les chaînes d'approvisionnement auprès des petits producteurs de l'Afrique subsaharienne

Pays	Produit	Année de l'enquête	Pourcentage des petits producteurs de fruits et de légumes fraîches	Part des travailleuses
Ghana	Fruits et légumes			3 600
	Ananas	2006	45 %	300 - 400
	Papaye	2006	10 - 15 %	
	Légumes	2002	95 %	
Côte d'Ivoire	Haricots verts	1997	70 %	
	Petites tomates	2002	< 30 %	
		2002	100 %	
Sénégal	Haricots verts	2005	52 %	600 - 900
	Petites tomates	2006	0 %	0
Kenya	Fruits et légumes frais	2002	47 %	
	Fruits frais	2002	85 %	
	Légumes frais	2002	27 %	7 000
Madagascar	Legumes frais		90-100 %	9 000
Zambie	Legumes frais			300
Zimbabwe	Fruits et légumes	1998	6 %	10*

Source : Legge et al (2006) et Millenium Challenge Account (2006) pour le Ghana ; Rouge et N'Goan (1997) cité dans Minot et Ngigi (2004) pour l'ananas en Côte d'Ivoire ; Lambert (2002) pour les mangues et les bananes en Côte d'Ivoire ; nos propres calculs effectués pour les études de cas au Sénégal; Jaffee (2003) pour le Kenya ; Minten et al. (2006) pour Madagascar ; Smith et al (2004) pour la Zambie ; et Dolan et Humphrey (2001) et Legge et al. (2006) pour le Zimbabwe.

4.3 Le rôle des organisations de producteurs dans l'inclusion des petits agriculteurs

Les coûts de transaction substantiels survenant dans les chaînes d'approvisionnement modernes, qu'il est plus aisé d'assumer à une grande échelle, peuvent inciter les petits producteurs à coordonner leurs activités. Des opérations communes pour la certification, le contrôle de la qualité, un accès accru à l'information, l'établissement de liens avec les clients, etc. permettraient aux petits exploitants d'intervenir à la même échelle que les grandes unités de production et de faire face à des coûts du même ordre. En diminuant le nombre de transactions survenant à une petite échelle, les organisations de producteurs peuvent contribuer à réduire les coûts encourus par les compagnies agroindustrielles qui n'ont plus à traiter avec un grand nombre de petits producteurs. De cette manière, elles garantissent que les petits exploitants et les paysans pauvres prennent également part aux projets d'offres de contrat. En outre, le fait de se regrouper en association permet aux agriculteurs de faire entendre leur voix face à une industrie de la distribution du détail fortement consolidée et d'accroître leur pouvoir de négociation au niveau des projets de contrats et des conditions d'emploi.

Encadré 4. Problèmes de coordination parmi les organisations de producteurs au Sénégal

L'Organisation nationale des producteurs/exportateurs de fruits et légumes du Sénégal (ONAPES) rassemble les plus grands exportateurs agricoles du Sénégal dont les activités représentent 80 pour cent du commerce extérieur total ; la SEPAS (Sénégalaise d'exportation de produits agricoles et de services) comprend environ 15 exportateurs/producteurs de moindre envergure. Ces opérateurs interviennent dans tous les segments de la chaîne d'approvisionnement, y compris la fourniture d'intrants, la prestation de services logistiques et technologiques et la production de fruits et légumes frais destinés aux marchés étrangers. Face à la mise en place de normes de plus en plus contraignantes relatives à la qualité et la salubrité des aliments, l'ONAPES a décidé de se tourner vers des plantations à large échelle plutôt que de recourir au système de l'agriculture contractuelle. D'autre part, certains des membres de la SEPAS ont fait savoir qu'il était difficile de garantir les volumes et le niveau de qualité requis exigés par les clients étrangers. La plupart des sociétés d'exportation et de transformation sénégalaises travaillent avec des fermiers individuels et non avec des organisations de producteurs.

Les petits producteurs sénégalais font partie de fédérations telles que la Fédération des Groupements Maraîchers des Niayes (FGMN), qui regroupe 18 000 petits fermiers et l'Union Nationale des Maraîchers du Sénégal (UNMS). Or ces groupements ne disposent pas toujours des compétences organisationnelles et managériales nécessaires aux responsabilités de base et ont du mal à établir des liens professionnels avec les investisseurs du secteur privé et à coordonner les différents groupes. Le gouvernement sénégalais coordonne actuellement le Projet de Développement des Marchés Agricoles au Sénégal (PDMAS) qui vise à promouvoir le développement de produits agricoles à forte valeur ajoutée destinés à l'exportation. L'initiative se concentre spécifiquement sur la mise en relation entre les petits producteurs et les parties prenantes afin de garantir l'inclusion des petits fermiers. Le défi principal consiste à mettre en place une coopération durable, d'une part, entre les différentes organisations d'exportateurs et de l'autre, entre les sociétés importatrices et de transformation et les organisations de petits producteurs.

Source : Recherche personnelle des auteurs.

Cependant, la collaboration entre les agriculteurs a un coût et les associations paysannes n'ont de raison d'être que si les bénéfices engendrés couvrent les dépenses encourues. Il est souvent difficile de mettre en place une réglementation qui fasse l'objet d'une approbation totale, de faire en sorte que les membres maintiennent leurs engagements, d'effectuer un suivi des dispositions prises et de veiller à leur respect. L'échec des organisations de producteurs résulte souvent du fait qu'elles entreprennent des activités pour lesquelles elles ne disposent pas de l'expérience ou des compétences nécessaires (Pingali et al., 2005). Il arrive aussi qu'elles

servent les intérêts de quelques personnes influentes et qu'elles n'aient pas les savoir-faire et les ressources requises (Poulton et al., 2006). Une association qui fonctionne doit pouvoir compter sur des compétences managériales et un sens des affaires entrepreneuriales que ne possèdent pas de petits paysans peu instruits. Des compétences techniques et un sens de coordination avérés sont d'une importance capitale, spécialement pour la production de produits frais de haute qualité. En outre, ce secteur nécessite de gros investissements comme la mise en place de structures de stockage réfrigéré et des laboratoires, qui sont difficiles à financer même pour des associations de producteurs importantes et performantes.

En conséquence, il est essentiel d'établir des partenariats durables entre les organisations de producteurs et les opérateurs du secteur privé. Il est avancé que la mise en relation des organisations de producteurs avec les réseaux des secteurs privés constitue une stratégie optimale de soutien envers ces organisations (Stockbridge et al., 2003). La coopération entre les associations paysannes et le privé permet de réduire les coûts de transaction encourus par les deux parties. Le secteur privé peut trouver des avantages au soutien de telles associations et bénéficier d'un approvisionnement de produits de qualité ou d'une qualité acceptable dans le long terme. Hellin et al. (2009) avancent qu'il existe au stade initial, un rôle important à jouer par les politiques gouvernementales et les agences de développement, en vue de mettre sur pied des groupements de producteurs et d'appuyer le renforcement de leurs capacités managériales et techniques. Il est fondamental de relier les organisations de producteurs aux acteurs du privé au fur et à mesure qu'elles évoluent. Le secteur de l'exportation du coton compte aujourd'hui des associations de producteurs modèles, qui, après quelques services de formation externe et d'aide, ont été en mesure de traiter avec des organismes commerciaux et des prestataires de services publics (Bingen et al., 2003). Au Ghana, une société de transformation privée promeut l'établissement d'organisations de producteurs pour réduire les coûts de transaction induits par l'imposition de normes de qualité (Encadré 5).

Encadré 5. Soutien aux organisations de producteurs émanant du privé au Ghana

La Blue Skies Company Ltd. au Ghana est un exemple de coopération fructueuse entre des investisseurs privés et une association paysanne locale. La compagnie, qui a été établie dans la partie orientale du pays en 1998 par un investisseur privé, traite des fruits frais réfrigérés (ananas, mangues, melons, fruits de la passion et papayes) destinés à l'exportation, et cible principalement les marchés européens. Ces produits devaient recevoir une certification confirmant qu'ils répondaient aux exigences du protocole des bonnes pratiques agricoles de l'EurepGAP garantissant la qualité. Afin de répondre à ces obligations, la Compagnie s'est mise en relation avec les petits producteurs et a pris en charge les aspects techniques et financiers de la certification des produits de tous ses fournisseurs. Celle-ci s'approvisionne auprès de 135 fermiers, y compris 77 petits producteurs d'ananas. La Blue Skies ne travaille pas avec les coopératives ghanéennes s'occupant principalement de l'exportation de produits traditionnels et des cultures de base, mais avec des groupes de petits paysans que la compagnie a elle-même promus.

Source : Dannson, Gallat et Röttger, 2005.

L'exclusion des petits producteurs des programmes de contrats offerts par des compagnies agroalimentaires est une question qui fait l'objet de nombreux débats. La décision des compagnies de passer des contrats d'achat avec des fermes individuelles ou de développer leurs propres sites de production peut dépendre d'un certain nombre de facteurs. Plus le produit est délicat et plus contraignantes sont les normes de qualité et de sécurité sanitaire, plus il y a de coûts à assumer en travaillant avec une kyrielle de petits paysans très peu instruits. La disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché, l'accès à la terre

et à l'eau dans la région sont également des facteurs déterminants. Lorsque la terre et l'eau sont facilement accessibles, il pourrait être plus rentable pour les entreprises d'établir leur propre site de production comme c'est le cas pour le secteur de l'exportation de la tomate dans la région du fleuve Delta au Sénégal (Maertens, Colen et Swinnen, 2008). D'un autre côté, lorsque la distribution de la terre est telle qu'il n'existe que de petites fermes, les compagnies n'ont pas d'autres choix que de travailler avec les paysans locaux, comme c'est le cas pour l'industrie du haricot vert à Madagascar (Minten *et al.*, 2009) et à Niayes au Sénégal (Maertens et Swinnen, 2009).

5. Bénéfices directs et indirects procurés aux petits exploitants

Il est reconnu que l'exportation de produits agricoles offre des potentialités substantielles d'accroître les revenus des ruraux et de réduire la pauvreté du fait d'une forte valeur ajoutée intrinsèque et d'une forte intensité de main-d'œuvre (voir par exemple Aksoy et Beghin, 2005 ; Anderson et Martin, 2005 ; Banque Mondiale, 2008). Pour un grand nombre de pays africains, le développement des chaînes d'approvisionnement horticole visant l'exportation est considéré comme étant une stratégie spécifique de lutte contre la pauvreté. Afin de réaliser une croissance en soutenant une production agricole à forte valeur ajoutée qui puisse bénéficier aux pauvres, les décideurs politiques et les donateurs ont focalisé leurs efforts sur la recherche de moyens visant à assurer l'inclusion des petits exploitants agricoles aux filières à forte valorisation et rentabilité et aux projets d'agriculture contractuelle.

En outre, il se peut que les petits exploitants bénéficient également du développement de l'exportation de produits agricoles à forte valorisation grâce aux retombées positives sur le marché du travail. La croissance enregistrée par les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée a été associée à une hausse de l'emploi au sein des firmes agroindustrielles. Lorsque les chaînes d'approvisionnement visant l'exportation de produits de haute qualité passent du système d'une agriculture contractuelle sous traitant à des petits fermiers à une production agroindustrielle provenant de gros domaines agricoles, elles contribuent à offrir des emplois supplémentaires. Par ailleurs, les activités de transformation post-récolte et la manutention de produits à forte valeur créent des emplois du fait que des mesures plus contraignantes concernant le tri, le calibrage, le lavage, l'étiquetage, etc., incorporées aux réglementations publiques et normes privées entraînent la création d'un plus grand nombre d'activités post-récolte à forte intensité de main-d'œuvre.

L'ampleur des retombées positives sur les marchés de l'emploi issues de l'exportation de produits horticoles des pays de l'Afrique subsaharienne est documentée dans le Tableau 2, qui donne des chiffres sur le nombre de personnes employées par les firmes agroindustrielles travaillant sur les produits horticoles dans plusieurs des sous-secteurs et pays. Ces informations indiquent que, dans nombre de pays pauvres de l'Afrique, des milliers de personnes sont employées par le secteur agroindustriel horticole. Certains de ces emplois consistent en un travail en ville dans des unités de transformation ou d'emballage mais la plus grande partie provient du besoin de main-d'œuvre en milieu rural. En outre, les femmes représentent une part substantielle des milliers de personnes employées par les compagnies agroindustrielles de la région.

Tableau 2. Emplois créés par les chaînes d'approvisionnement de produits horticoles destinés à l'exportation en Afrique subsaharienne

Pays	Produit	Année de l'enquête	Main d'œuvre dans l'industrie des fruits et légumes	Part des travailleuses
Cameroun	Banane	2003	10 000	
Côte d'Ivoire	Banane et ananas	2002	35 000	
Kenya	Fleurs	2002	40 000 - 70 000	75 %
	Fruits et légumes		2 000 000	
Sénégal	Haricots verts	2005	12 000	90 %
	Petites tomates	2006	3 000	60 %
Ouganda	Fleurs	1998	3 300	75 %
Zambie	Légumes	2002/03	7500	65 %
	Fleurs	2002/03	2 500	35 %
Afrique du Sud	Fruits	1994	283 000	53 %

Source : Arias (2003) pour le Cameroun ; Minot et Ngigi (2004) pour la Côte d'Ivoire ; calculations réalisées dans le cadre de nos études de cas au Sénégal ; Smith *et al.* (2004) et Barrientos *et al.* (2001) pour la Zambie et les fleurs au Kenya ; Jaffee (2003) et Lambert (2002) pour les fruits et légumes au Kenya ; Barrientos *et al.* (2000) pour l'Afrique du Sud.

Les répercussions sur l'emploi et le marché du travail n'ont reçu qu'une attention limitée de la part des chercheurs et des responsables en matière de politiques d'orientation. Or, les études qui ont tenu compte des effets du marché du travail sur les conséquences au niveau des conditions de vie, de l'accroissement des exportations à forte valeur ajoutée dans les pays en développement, s'accordent toutes à reconnaître l'importance significative de ces effets. Par exemple, McCulloch et Ota (2002) indiquent que les possibilités d'emploi offertes par l'industrie kenyane de l'exportation horticole sont particulièrement importantes pour les pauvres. Barron et Rello (2000) ont constaté que l'agroindustrie de la tomate au Mexique donne aux ruraux pauvres la possibilité de travailler, et contribue, de ce fait, à accroître les revenus agricoles dans les régions particulièrement touchées par l'indigence.

Pour l'Afrique de l'Ouest, les études de cas réalisées au Sénégal, et qui sont présentées de façon détaillée dans les Encadrés 6 et 7 ci-dessous, montrent comment les emplois créés dans le secteur de l'exportation de produits agroalimentaires à forte valeur ajoutée contribuent de façon significative à la création de revenus pour les ménages les plus démunis. Ces études examinent la diversité des initiatives menées par les chaînes d'approvisionnement pour répondre au nombre croissant de normes et s'intéressent aux canaux qui permettent aux familles rurales d'obtenir des bénéfices directs.

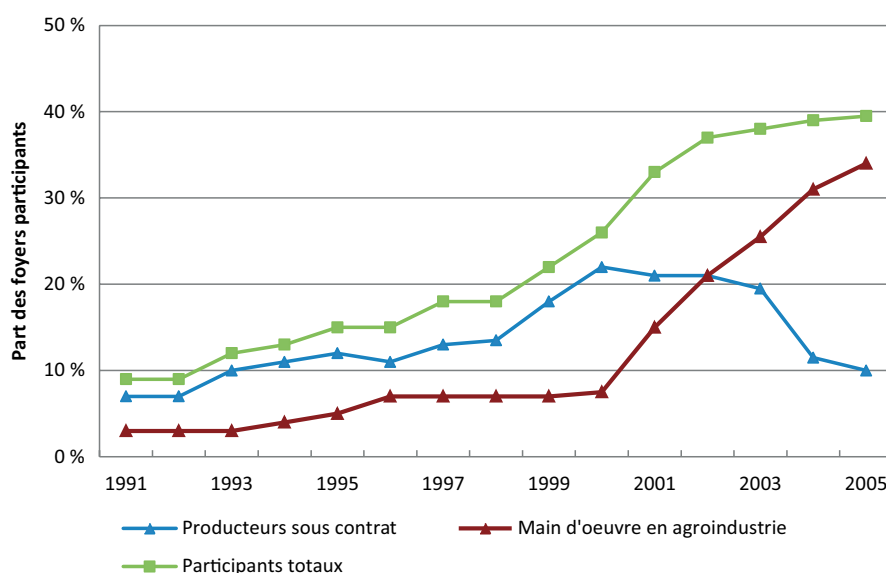
Outre l'impact direct sur les revenus, provenant des emplois rémunérés créés par l'industrie agroalimentaire, un certain nombre de bénéfices indirects peuvent résulter de la présence d'un tel marché du travail. Par exemple, Maertens (2008) montre comment l'accès à des emplois non qualifiés dans le secteur de l'exportation des industries agroalimentaires, a contribué à atténuer les problèmes de liquidités des petits exploitants et, par voie de conséquence, à favoriser l'accroissement de la production agricole des petites fermes. Les ménages qui comptent parmi leurs membres des travailleurs employés par les entreprises agroalimentaires gèrent des superficies agraires qui sont entre 17 et 37 pour cent supérieures en taille à celles des familles sans emplois externes et leurs dépenses en intrants agricoles sont entre 23 et 75 pour cent supérieures à celles encourues par les autres ménages. Ces retombées positives significatives font que les revenus externes à la ferme sont

partiellement réinvestis dans la propriété familiale ce qui démontre l'existence des liens d'investissements entre la ferme et les activités hors ferme au niveau des ménages. En outre, les offres de travail générées par les grands domaines agricoles peuvent également avoir des répercussions positives sur le développement de compétences en termes de gestion et de technologies.

Encadré 6. Revenus et effets sur la pauvreté attribuables au secteur de l'exportation de haricots verts au Sénégal

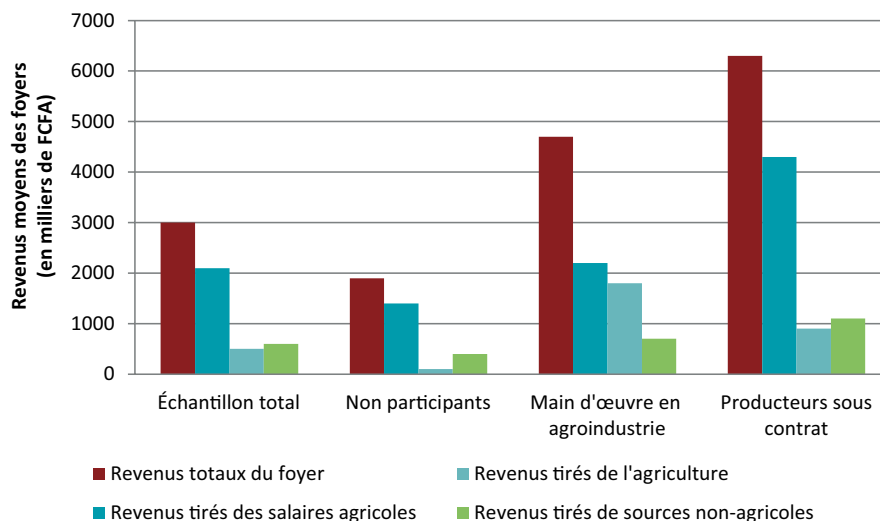
Dans le secteur sénégalais de l'exportation de haricots verts, la mise en place d'un nombre croissant de normes a poussé les sociétés exportatrices à délaisser, dans le cadre de leur stratégie, l'agriculture contractuelle sous traitant les petits producteurs et à se tourner vers un système de production intégré verticalement dans des domaines agricoles de grande envergure. Il a été estimé que les achats réalisés auprès des petits agriculteurs sont passés de 95 pour cent en 1999 à 52 pour cent en 2005. Les grandes compagnies en particulier ont changé leur système d'achat et ont mis sur pied des fermes à haut niveau d'intégration verticale dans le cadre de la stratégie adoptée pour se conformer au référentiel EurepGAP. Le passage d'une agriculture contractuelle employant des petits paysans à une production de grande intégrée verticalement, dont a fait l'objet le secteur sénégalais de l'exportation de haricots verts, a également modifié la façon dont les ménages ont accès à des bénéfices. En effet, les avantages sont acquis à travers les opportunités d'emplois générées par l'industrie agroalimentaire et les répercussions bénéfiques du marché du travail plutôt qu'à travers l'agriculture contractuelle et les retombées des marchés de produits.

Graphique 6. Tendances de participation aux contrats et effet sur l'emploi dans les agro-industries travaillant à l'exportation.

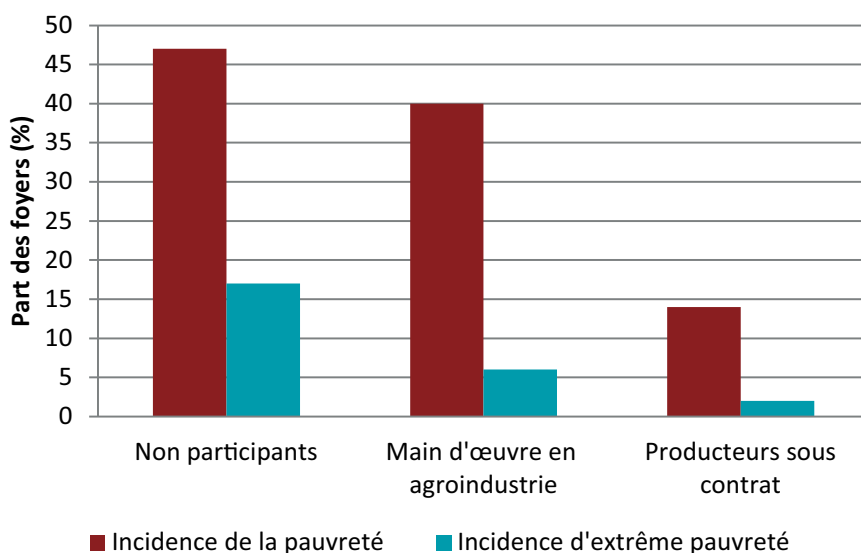


Bien que les effets décrits plus haut se soient traduits par des revenus nettement plus élevés, le changement opéré dans la gouvernance des filières d'approvisionnement a fait que les activités d'exportation de produits horticoles de haute valeur ont eu un impact encore plus marqué en termes d'atténuation de la pauvreté.

Graphique 7. Incidence sur les revenus pour les agriculteurs sous contrat, les employés, et les non participants dans l'agro-industrie.



Graphique 8. Incidence sur la pauvreté pour les agriculteurs sous contrat, les employés, et les non participants dans l'agro-industrie.



Les résultats de l'étude de cas font ressortir que ce sont en majorité les ménages les moins bien lotis qui bénéficient des emplois générés par le secteur agroindustriel et que l'agriculture contractuelle ne favorise pas les familles relativement plus aisées disposant de plus grandes superficies agraires et de biens de production plus importants.

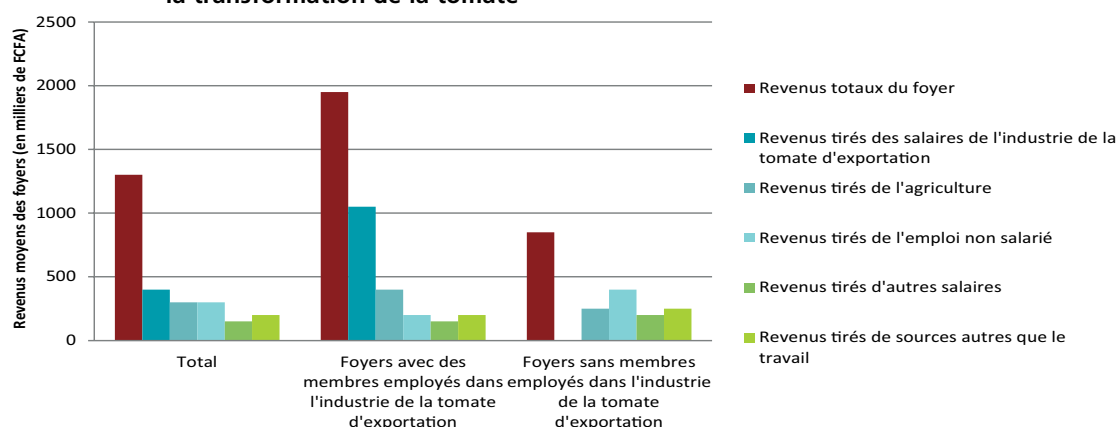
Source : Maertens et Swinnen (2009)

Encadré 7. Intégration verticale totale du secteur de l'exportation de la tomate au Sénégal

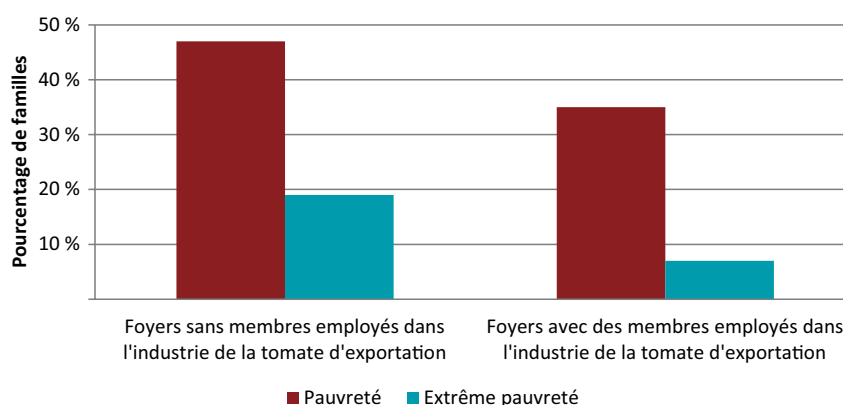
Le secteur sénégalais de l'exportation de la tomate est dominé par une société multinationale qui a été établie en 2003 et a démarré le commerce de la tomate sur l'Europe. La filière d'approvisionnement a fait l'objet d'une intégration verticale totale. L'achat aux petits agriculteurs se résume à zéro et les segments de la production, de la transformation, du commerce et de la distribution sont complètement intégrés grâce aux filiales de la multinationale. En conséquence, les bénéfices que l'industrie sénégalaise de l'exportation de la tomate procure aux ménages ruraux ne proviennent que des effets du marché du travail.

Cette étude de cas démontre aussi que ce sont principalement les ménages les plus démunis qui tirent parti des retombées positives du marché du travail résultant de l'accroissement des exportations de produits agricoles à valeur élevée.

Graphique 9. Incidence sur les revenus pour les agriculteurs travaillant ou non dans la transformation de la tomate



Graphique 10. Incidence sur la pauvreté selon la participation dans la transformation de la tomate.



Les ménages employés par la compagnie d'exportation de tomates et qui travaillent dans les champs ou dans les unités de transformation perçoivent des revenus qui sont deux fois supérieurs à ceux des autres familles de la région alors qu'ils disposaient, avant que la société multinationale ne démarre ses activités en 2003, de biens fonciers et d'actifs de production moindres par rapport aux autres. L'accroissement des exportations de tomates s'est traduit par un emploi accru, des revenus plus élevés et a contribué, en dernier lieu, à la réduction de la pauvreté et de l'indigence extrême.

Source : Maertens, Colen et Swinnen (2009).

6. Politiques d'orientation et leurs répercussions

Les marchés agricoles à forte valeur ajoutée des régions en développement, y compris de l'Afrique de l'Ouest, ont acquis une place de plus en plus importante au cours des dernières décennies ; ils visent principalement les marchés de l'Union Européenne. Le passage de l'exportation de cultures traditionnelles au profit de produits agricoles de haute valeur s'est accompagné de changements structurels notables. Les chaînes d'approvisionnement agricole à forte valeur ajoutée sont soumises à des normes alimentaires contraignantes et à des niveaux particulièrement élevés de consolidation et d'intégration verticale. Ces changements créent des opportunités d'accroissement de la productivité agricole, du revenu des ménages ruraux et de réduction de la pauvreté mais posent des défis de taille aux pays ouest-africains et aux familles les plus limitées en matière de ressources. Ces gageures et opportunités font que les initiatives politiques qui seront prises pour surmonter les principales contraintes pesant sur le développement des chaînes d'approvisionnement agricole à forte valorisation et sur la participation des plus pauvres ont un rôle de premier plan à jouer.

Nous nous attachons à présenter, dans cette dernière partie, les recommandations relatives aux politiques visant à améliorer les conditions de vie des ruraux de la région ouest-africaine. Nous proposons, en premier lieu, des recommandations d'ordre général puis procédons à un examen plus détaillé des différentes politiques envisagées.

Il s'agit tout d'abord de reconnaître l'ampleur du développement des chaînes à forte valeur ajoutée ainsi que du mouvement de coordination verticale dans les filières mondiales et nationales de l'agroalimentaire et, par conséquent, de prendre conscience de la nécessité d'inclure explicitement ces éléments dans l'élaboration des stratégies des politiques d'orientation et des programmes de développement. Les changements structurels et la dynamique de coordination verticale sont des aspects importants du développement des filières agroalimentaires à forte valeur ajoutée dans les pays à faible revenu, dans un contexte de recherche de la croissance économique, de lutte contre la pauvreté et de développement rural. À ce jour, la plupart des décideurs politiques ouest-africains n'ont pas encore incorporé ces réformes structurelles à leurs programmes nationaux.

En second lieu, il importe de reconnaître que les politiques d'orientation diffèrent substantiellement en fonction des pays et des secteurs et qu'il n'existe donc pas de stratégie uniforme mais qu'il convient plutôt de prendre en compte les différents modèles de coordination de la chaîne d'approvisionnement qui reflètent en fait la spécificité de chaque denrée, le système de distribution des terres et du travail de la région et les différents stades de développement. Pour être optimales, les politiques envisagées et leurs composantes ne pourront pas être identiques et devront tenir compte des différences existantes.

Troisièmement, les politiques d'orientation ont de loin accordé l'essentiel de leur attention aux effets générés sur les petits exploitants agricoles. Or, il est primordial de reconnaître les répercussions positives du développement d'une agriculture à forte valeur ajoutée en matière d'emplois et de soutenir cette démarche. Les potentialités d'amélioration des conditions de vie dérivant de l'offre d'emplois salariés par les chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valorisation sont en général ignorées par les décideurs politiques. Alors que la dynamique d'un système d'emploi plus fortement intégré au sein des firmes agroalimentaires prend toujours plus d'importance, les bénéfices directs et indirects résultant des opportunités d'emplois devraient être évalués et pris en compte dans les stratégies globales du développement rural.

Dans la partie suivante, nous examinons, de façon plus détaillée, certaines des politiques clés aptes à tirer pleinement parti du potentiel de bénéfices généré par les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée. Nous proposons donc, en premier lieu, des politiques qui permettent et encouragent le

développement de ces filières puis abordons les démarches visant à accroître la participation des petits exploitants agricoles aux chaînes de commercialisation à forte valorisation.

6.1 Permettre et favoriser le développement des chaînes d’approvisionnement à forte valorisation

Il est opportun que les décideurs politiques qui entendent accroître les bénéfices des petits exploitants agricoles élaborent au préalable un ensemble de stratégies visant à créer un environnement propice au développement de ces filières. Il demeure nécessaire de développer la capacité de production d’aliments de haute qualité et sains. Certains pays à faible revenu ont su élaborer les dispositifs réglementaires, techniques et administratifs nécessaires de façon à pouvoir respecter les normes toujours plus rigoureuses imposées par les marchés agricoles à forte valeur ajoutée. Outre l’importance du renforcement de la capacité d’approvisionnement en aliments de qualité supérieure et sains, il est essentiel d’être en mesure de faire face, en temps voulu, aux problèmes émergents touchant à la sécurité sanitaire des aliments, aux législations en constante évolution et à la grande diversité des normes privées. Nous proposons donc quelques éléments clés visant à renforcer la capacité de se conformer aux normes alimentaires imposées:

A. Renforcer les capacités administratives, techniques, scientifiques et juridiques et le développement des infrastructures

Le secteur public peut jouer un rôle important dans l’amélioration des capacités administratives, techniques, scientifiques et juridiques et le développement d’infrastructures appuyant la production et la commercialisation des produits alimentaires de haute qualité. Le renforcement des capacités de gestion de la sécurité sanitaire des aliments et des systèmes de contrôle est essentiel à la participation aux marchés agricoles à forte valeur ajoutée en pleine expansion et requiert de porter une attention spécifique aux aspects juridiques, aux transformations institutionnelles, à la création d’un capital humain et aux infrastructures physiques. Il appartient aux gouvernements d’investir dans des projets, des institutions et dans l’apport d’une assistance technique qui promeuvent l’obtention de la qualité et permettent de renforcer les capacités de contrôle du secteur public afin d’accroître la qualité et la sécurité sanitaire des aliments. Ceci pourrait être réalisé à travers le développement de systèmes d’accréditation, d’évaluation de la conformité, d’étiquetage et de certification – comme Origine Sénégal –, l’établissement et le maintien de systèmes de suivi et de contrôle, l’investissement dans la création de laboratoires, le développement des ressources humaines dans le domaine scientifique et également par la rédaction de directives sur les bonnes pratiques agricoles, qui promeuvent l’établissement de meilleures pratiques après-récolte et la mise en place de systèmes de traçabilité plus fiables, etc. Toutefois, certains développements, comme ceux qui touchent aux capacités de l’entreposage réfrigéré et aux infrastructures de transport, seront réalisés avec une plus grande efficacité par le secteur privé. Il est donc d’une importance capitale de favoriser la coordination verticale pour stimuler le développement de chaînes à forte valorisation. Ceci pourrait exiger certains changements institutionnels tels que la nécessité de spécifier les droits de propriété, la création d’un système juridique approprié et la mise en place de mécanismes qui facilitent le respect des contrats.

B. Programmes d’assistance en faveur des agriculteurs et des entreprises commerciales

Préparer les fournisseurs à répondre aux exigences en matière de qualité et à évoluer dans des marchés régis par les normes facilitera leur intégration aux marchés agricoles à forte valeur ajoutée. Les petits agriculteurs et entreprises agroalimentaires font face à des obstacles de taille pour se tenir informés des modifications dont font l’objet les législations sur la sécurité sanitaire des aliments et les normes de qualité dans les marchés mondiaux et pour traduire ces informations en besoins spécifiques en matière

d'investissements afin de pouvoir concrétiser ces initiatives et être en mesure de gérer des produits de haute qualité. Les programmes d'aide à l'intention des agriculteurs et des entreprises commerciales peuvent jouer un rôle capital dans la fourniture d'informations techniques et de renseignements sur les marchés, la mise en place de programmes de crédit adéquats et la prestation d'assistance technique aux fins de favoriser une production à forte valeur ajoutée. En outre, les gouvernements et les organisations internationales pourraient également veiller à développer des relations commerciales durables par le biais de programmes d'assistance spécifiques en matière de commercialisation.

C. Se doter des capacités nécessaires à la fourniture de produits de haute qualité

Afin de participer aux chaînes d'approvisionnement mondiales à forte valorisation, les pays en développement doivent démontrer qu'ils disposent des capacités à produire des aliments de haute qualité. Il ne suffit pas de répondre aux normes alimentaires rigoureuses qui sont imposées mais il est nécessaire de faire en sorte que les produits alimentaires spécifiques ayant une origine géographique spécifique, soient perçus par les consommateurs nationaux et étrangers comme des produits sains et de haute qualité. Même si des entreprises individuelles et privées démontrent qu'elles sont en mesure de répondre aux dispositions rigoureuses émises, un pays dans son ensemble ne pourra pénétrer les marchés et en acquérir des parts substantielles tant qu'il n'aura pas satisfait aux exigences en matière de conformité. Cela suppose de mettre en place des mesures spécifiques permettant l'étiquetage, l'obtention de certifications et la promotion des produits visés et de favoriser les investissements émanant des secteurs public et privé.

D. Stimuler l'investissement dans le domaine de l'agroindustrie

L'un des éléments essentiels à la dynamique d'intégration des chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée et à leur développement est de solliciter la participation d'investisseurs du secteur privé dans l'industrie agroalimentaire, tant à l'échelle nationale qu'internationale. Un climat propice aux investissements est le moteur de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté ; en outre l'incertitude en matière de politique reste la préoccupation majeure des entreprises du monde en développement. Il a été amplement démontré qu'un environnement politique délétère nuit aux initiatives d'investissement de l'agroalimentaire et aux programmes de coordination verticale. Un tel contexte ne peut que limiter les possibilités d'intégration des chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée et l'ampleur des effets positifs que peut engendrer la coordination verticale. La stabilité au niveau macroéconomique est capitale pour stimuler les investissements domestiques et attirer les capitaux étrangers et elle l'est encore plus dans le cas des programmes d'aide aux contractants ou autres formes de financement dans des chaînes d'approvisionnement caractérisées par un système d'intégration verticale. Du fait que la coordination verticale est une activité financière, l'instabilité économique peut être à l'origine de défaillances au niveau de la coordination et de l'exécution des contrats, lesquelles nuiront aux projets d'accord contractuels et entraveront le développement des chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée.

L'apport des investisseurs étrangers dans le secteur de l'agroalimentaire peut être un facteur déterminant de l'accroissement de la capacité d'approvisionnement en produits agricoles de haute valeur des pays en développement et pourra faciliter l'intégration aux chaînes d'approvisionnement mondiales. En raison des liens avec les économies de leurs pays et les filiales implantées dans d'autres parties du monde, les investisseurs étrangers et les sociétés multinationales disposent d'un meilleur positionnement sur les marchés agricoles à forte valeur ajoutée, de connaissances approfondies sur les questions de sécurité sanitaire et de qualité, et de plus grandes capacités financières et techniques pour se conformer aux normes alimentaires imposées. Ces aspects pourront probablement contribuer au développement des capacités d'approvisionnement et de commercialisation sur l'ensemble des pays d'accueil et les répercussions positives qui en découleront devraient permettre de renforcer les capacités des firmes nationales.

E. Repenser le rôle du gouvernement

Le développement de chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée et la dynamique de coordination verticale supposent de repenser en profondeur le rôle du gouvernement dans l'élaboration des politiques d'orientation. Les grandes sociétés veillent au développement de leurs propres normes, services de vulgarisation, canaux de distribution, institutions d'échange de la vente en gros, systèmes de contrôle de la qualité, etc. Certaines de ces activités font partie de domaines considérés comme étant initialement du ressort du gouvernement. Aussi, des questions fondamentales et complexes sont-elles soulevées quant au rôle dévolu aux gouvernements dans un environnement ayant subi de telles transformations. La collaboration entre les sociétés privées, qui jouent un rôle essentiel dans les processus des chaînes d'approvisionnement, les pouvoirs publics et les organisations internationales devra être une priorité. La mise en place de partenariats public-privé fructueux suppose un secteur privé organisé et l'existence d'associations performantes rassemblant des entreprises agricoles commerciales soutenues par le gouvernement et le recours à une plateforme de communication. Par exemple, la participation du secteur privé à l'élaboration de normes publiques, au développement de protocoles de certification et à l'établissement de systèmes de contrôle en matière de sécurité sanitaire des aliments est importante du fait que les sociétés privées sont souvent mieux informées des différents aspects techniques. En outre, plusieurs instruments de financement innovateurs, axés sur les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée, pour lesquels les gouvernements ont un certain rôle à jouer, ont été développés dans le cadre d'initiatives privées. Il pourrait s'agir pour les gouvernements de fournir un système réglementaire et juridique approprié au fonctionnement de ces instruments ou de participer au cofinancement de capitaux de démarrage pour le développement de telles innovations. Les autorités gouvernementales devraient se montrer favorables aux innovations qui prennent explicitement en compte la chaîne d'approvisionnement en tant qu'aspect structurel du problème financier tout en se montrant prudents sur le rôle que les organisations internationales et les gouvernements devraient assumer.

Le récent projet de collaboration entre l'Université d'État du Michigan pour le développement de l'industrie alimentaire (PFID en anglais), les chaînes de distribution sud-africaines de la vente au détail et les ONG locales, qui s'est concrétisé par des développements positifs est un exemple de réussite du partenariat entre les secteurs privé et public. Cette fructueuse collaboration, financée par l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID), a abouti à la création d'une approche cadre au sein de laquelle l'accès des petits exploitants aux semences, services, financements et marchés d'intrants est intégré, tout comme la coordination verticale dans les modèles régis par le secteur privé. Ceci a eu pour résultat d'améliorer la qualité de l'approvisionnement des petits paysans et de favoriser l'intégration des groupements de paysans aux chaînes d'approvisionnement sud-africaines. Les chaînes de vente au détail ont fait part de leur intérêt à collaborer avec l'USAID aux fins de reproduire ce système sur le continent africain.

6.2 Favoriser la participation des petits paysans

Pour les décideurs politiques prônant une croissance qui apporte des bénéfices aux pauvres, l'accroissement de l'efficacité et de l'équité au sein des chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valeur ajoutée est un objectif de premier plan. En conséquence, il est essentiel de garantir la participation de la population rurale aux chaînes d'approvisionnement et de veiller à une distribution équitable des rentes qui en découlent.

A. Réduire les coûts de transaction

Les désavantages auxquels font face les petits exploitants dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée dérivent en partie des coûts de transaction. De ce fait, les politiques gouvernementales doivent se concentrer sur la réduction de ces coûts. Ceci pourra être réalisé de plusieurs façons.

En premier lieu, le recours à un système coordonné verticalement est la solution que prône le secteur privé pour remédier au problème des coûts de transaction rencontré par les petits paysans individuels (accès à l'information, coûts liés aux contrôles de la qualité, etc.) et devrait donc être promu.

Deuxièmement, les coûts de transaction assumés par les opérateurs privés, lorsque ceux-ci sont amenés à collaborer avec un grand nombre d'agriculteurs, pourraient être diminués en investissant dans la mise en place d'institutions intermédiaires. De telles institutions permettent de réduire le nombre de transactions et le coût des échanges entre les agriculteurs et les transformateurs ou les fournisseurs d'intrants. La création d'associations agricoles et de points de collecte où les transformateurs et les revendeurs au détail peuvent s'approvisionner auprès d'une kyrielle de petits fermiers, moyennent des coûts de transaction raisonnables, figurent parmi les investissements à envisager.

B. Développer les infrastructures

L'amélioration des infrastructures rurales est susceptible de réduire les coûts de transport, et d'une manière plus générale, celui de l'inclusion de produits provenant de zones éloignées. Les infrastructures rurales défaillantes limitent sérieusement le développement des activités agricoles à forte valeur ajoutée, en particulier l'intégration des petits agriculteurs et de ceux vivant dans les parties les plus reculées. Par exemple, des routes en mauvais état, des coupures régulières de courant, des technologies de la communication à la traîne sont autant de facteurs qui entravent la coordination effective entre les producteurs, les négociants et les transformateurs et qui limitent la réalisation de tels investissements. La mise en valeur des infrastructures par les pouvoirs publics devrait avoir pour résultat de stimuler les investissements dans l'agroalimentaire, la coordination verticale avec les fournisseurs et l'inclusion des petits producteurs des zones éloignées.

C. Encourager le développement d'organisations paysannes

Les organisations paysannes ont un rôle important à jouer en ce sens qu'elles permettent d'accroître la taille des unités avec lesquelles les négociants traitent et qu'elles renforcent le pouvoir de négociation des petits producteurs. En regroupant les petits exploitants, les organisations paysannes réduisent le nombre des transactions pour les transformateurs de l'agroalimentaire ou les exportateurs. La mise en place de groupements agricoles est une politique qui est souvent mentionnée et, en fait, il est difficile de ne pas trouver un document stratégique qui ne fasse pas état de son importance. Toutefois, la création d'organisations paysannes, qui soient intégrées au système de coordination des chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valeur ajoutée, nécessitera l'adoption d'approches innovatrices. Dans bien des cas, les groupements de producteurs ne disposent pas de toutes les connaissances techniques nécessaires et des compétences en matière de coordination pour répondre aux critères de qualité imposés. Les gouvernements et les agences de développement jouent un rôle important dans le renforcement des capacités de ces organisations, notamment en favorisant l'établissement et la promotion de liens entre les groupements de producteurs et le secteur privé.

D. Renforcer la compétitivité

La compétitivité dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée est d'une importance capitale en termes d'efficacité et d'équité procurées. Elle incite les transformateurs, les vendeurs au détail et les fournisseurs d'intrants à multiplier les programmes d'assistance et a pour effet de limiter le prélèvement des rentes auprès des fournisseurs par les compagnies situées en amont ou en aval de la chaîne. Étant donné l'importance des bénéfices que génère la concurrence au niveau des chaînes pour les exploitants agricoles, les gouvernements devront donc veiller à la renforcer. Ce processus devrait

être facilité par l'élaboration de politiques intérieures (règles de concurrence, atténuation des obstacles à l'entrée sur les marchés) et de politiques extérieures (libéralisation du commerce). La compétitivité ne concerne pas seulement les compagnies privées mais touche également les gouvernements qui imposent, de façon directe ou indirecte, un système de monopole et donc prélèvent des redevances auprès des exploitants. Les politiques relatives à la mise en place de règles de concurrence sont également importantes pour les marchés d'intrants. L'existence de canaux alternatifs de transmission du crédit et d'intrants permettra de limiter le prélèvement de rentes dans les chaînes d'approvisionnement. En conséquence, les investissements dans des sources alternatives de financement agricole, telles que les coopératives de crédit et les institutions de microcrédit devraient être soutenus et poursuivis.

E. Renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs

Il convient de veiller à l'autonomisation des agriculteurs afin de renforcer leur position au sein de la chaîne de valeur et vis-à-vis des gouvernements, ce qui leur permettra en l'occurrence de négocier de meilleurs contrats, d'obtenir des politiques plus favorables, etc. Plusieurs des politiques mentionnées précédemment, telles que celles qui soutiennent la création d'organisations paysannes, le développement d'institutions de contrôle de la qualité et l'établissement de règles de concurrence, contribueront à la réalisation de cet objectif. Par ailleurs, il peut être fait appel à un certain nombre de mesures supplémentaires visant à accroître le pouvoir de négociation des agriculteurs.

- (1). L'autonomisation des producteurs suppose d'investir dans des institutions qui apportent leur appui à la négociation des contrats et à la résolution de litiges. Les mesures visant à favoriser une plus grande transparence des mécanismes de contrats, l'élaboration de dispositions relatives à la résolution de conflits, la fourniture de références de marché pour les négociations des prix et à familiariser les agriculteurs sur leurs droits et obligations en tant que contractants contribueront de façon notable à accroître la concurrence entre les différents contrats d'achat et, par voie de conséquence, le pouvoir de négociation des agriculteurs. Comme il est généralement impossible ou trop onéreux de résoudre les litiges dans des tribunaux, les institutions alternatives s'occupant de la résolution de conflits pourront être amenées à jouer un rôle important dans ce domaine.
- (2). Par ailleurs, le développement d'institutions (indépendantes) aptes à assurer le contrôle de la qualité et de la salubrité des produits et la mise en place de mécanismes de certification favoriseront l'autonomie des cultivateurs. La création de centres de contrôle de la qualité a pour avantages supplémentaires d'accroître le pouvoir de négociation des fournisseurs et de rétribuer de façon adéquate la qualité au sein de la chaîne. Ceci aboutira à la mise en place de mesures incitatives à l'investissement plus appropriées et à une distribution plus équitable des rentes. L'amélioration du contrôle de la qualité, en introduisant par exemple des institutions de contrôle indépendantes ou en donnant la possibilité aux agriculteurs de participer aux évaluations, procurera des bénéfices notables tant en termes d'efficacité que d'équité.
- (3). La capacitation des fermiers résultera également de la possibilité d'avoir recours à des alternatives en ce qui concerne l'accès aux intrants et la vente des produits. De ce fait, il importe d'encourager les alternatives dans les marchés d'intrants et d'extrants. La concurrence et la libéralisation des régimes d'exportation contribueront également à améliorer la position des producteurs. En outre, le développement de projets et d'institutions qui encouragent une production de qualité supérieure faciliteront également la réalisation d'un tel objectif.

7. Bibliographie

- Aksoy, M.A. and Beghin, J.C., 2005. Global agricultural trade and developing countries. Washington DC: The World Bank.
- Anderson, K. and Martin, W., 2005. Agricultural trade reform and the Doha Development Agenda. *World Economy* 28: 1301-1327.
- Barron, M.A. and Rello, F., 2000. The impact of the tomato agroindustry on the rural poor in Mexico. *Agricultural Economics* 23: 289-297.
- Bingen, J.; Serrano, A. and Howard, J. (2003). Linking farmers to markets: different approaches to human capital development, *Food Policy*, 23 (4): 405-419.
- Danielou, M. and Ravry, C., 2005. The rise of Ghana's pineapple industry. Africa Region Working Paper Series 93. Washington DC: The World Bank, Africa Region.
- Dolan, C., Humphrey, J., 2000. Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies* 37(2), pp. 147-176.
- FAOstat, 2009, faostat.fao.org (accessed 2009).
- Gorman, M. and M. Webber (2010), Case Study 7: Capturing value through integration – The Ghanaian pineapple industry and Blue Skies Holdings Ltd., In: *Building competitiveness in Africa's agriculture: A guide to value chain concepts and applications*, Eds.: Webber M. and Labaste, P., The World Bank. pp. 91-96.
- Gulati, A., Minot, N., Delgado, C. and Bora, S., 2007. Growth in high-value agriculture in Asia and the emergence of vertical links with farmers. In J.F.M. Swinnen (Ed.), *Global supply chains, standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Hellin, J., Lundy, M. and Meijer, M., 2009. Farmer organization, collective action and market access in Meso-America, *Food Policy*, 34: 16-22.
- Henson, S. and S. Jaffee, 2008. Understanding Developing Country Strategic Responses to the Enhancement of Food Safety Standards. *World Economy* 31(4): 548-68.
- Henson, S., 2006. The Role of Public and Private Standards in Regulating International Food Markets" Paper presented at the IATRC Symposium. Bonn.
- Jaffee, S. and Henson, S., 2005. Agro-food exports from developing countries: the challenges posed by standards. In Aksoy A.M. and Beghin J.C. (Eds.), *Global agricultural trade and developing countries*. Washington DC: The World Bank.
- Jaffee, S., 2003. From challenge to opportunity: Transforming Kenya's fresh vegetable trade in the context of emerging food safety and other standards in Europe. Agricultural and Rural Development Discussion Paper. Washington DC: The World Bank.
- Key, N. and Runsten, D., 1999. Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Development*, 27: 381-401.

- Legge A., J. Orchard, A. Graffham, P. Greenhalg, and U. Kleih, 2006. The Production of Fresh Produce in Africa for Export to the United Kingdom: Mapping Different Value Chains. Natural Resource Institute, UK.
- Maertens, M. and Swinnen, J.F.M., 2009. Trade, Standards and Poverty: Evidence from Senegal. *World Development*, 37 (1), 161-178.
- Maertens, M., 2009. Horticulture exports, agro-industrialization and farm-nonfarm linkages with the smallholder farm sector: A case-study from Senegal, *Agricultural Economics*, 40(2):219-229.
- Maertens, M., Colen, L., and J. Swinnen, 2011. Globalization and Poverty in Senegal: A Worst Case Scenario? , *European Review of Agricultural Economics*, 38(1): 31-54
- Maertens, M., Dries, L, Dedehouanou, F. and J.F.M. Swinnen, 2007. High-value supply chains, food standards and rural households in Senegal. In: Swinnen, J.F.M. (ed.), *Global supply chains, standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Maertens, M., Minten, B. and J.F.M. Swinnen, 2012. Modern food supply chains and development: Evidence from horticulture exports in Sub-Saharan Africa, *Development Policy Review*, 30(4): 473-497.
- McCulloch, N. and Ota, M., 2002. Export horticulture and poverty in Kenya, *IDS Working Paper* 174, Sussex: Institute for Development Studies.
- Minot, N. and Ngigi, M., 2010. Are horticultural exports a replicable success story? Evidence from Kenya and Côte d'Ivoire. In: *Successes in African agriculture: lessons for the future* (Eds. Haggblade, S. and Hazell, P.). Baltimore: John Hopkins University Press.
- Minten, B., Randrianarison, L., Swinnen, J.F.M., 2009. Global retail chains and poor farmers: Evidence from Madagascar. *World Development*, 37(11): 1728-1741.
- Pingali, P., Khwaja, Y. and Meijer, M., 2007. The role of public and private sectors in commercializing small farmers and reducing transaction costs. In: Swinnen, J.F.M. (ed.), *Global supply chains. Standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Poulton, C., Kydd, J. and Dorward, A., 2006. Overcoming market constraints on pro-poor agricultural growth in Sub-Saharan Africa, *Development Policy Review*, 24 (3): 243-277.
- Reardon, T., Timmer, P.C., Barrett, C., and Berdegue, J., 2003. The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America. *American Journal of Agricultural Economics* 85: 1140-1146.
- Stockbridge, M., Dorward, A., Kydd, J., Morrison, J. and Poole, N., 2003. Farmer Organizations for Market Access: An International Review, Briefing Paper, Centre for Development and Poverty Reduction, Imperial College London.
- Swinnen, J.F.M. (ed.), 2007. *Global supply chains. Standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Swinnen, J.F.M., 2005. When the market comes to you – or not. The dynamics of vertical coordination in agri-food chains in transition, World Bank Report, Washington DC.
- World Bank, 2008. World Development Report 2008: Agriculture for Development. World Bank, Washington D.C.

Chapitre 10

Analyse comparative des chaînes de valeur de la mangue au Bénin, au Ghana et au Burkina Faso

Cathelijne Van MELLE et Sönke BUSCHMANN¹

¹ Les auteurs sont consultants auprès de Adapppt, Zeist, Pays Bas. Les auteurs reconnaissent l'assistance de M. Abdoul Karim Nadie (Burkina Faso), M. Djalal Dine Arinloye (Benin), and Ms. Marian Asamoah (Ghana).

Table des matières

1. Introduction	341
1.1 Objectif et questions de recherche	341
1.2 Généralités sur les cultures à forte valeur ajoutée	341
2. Méthodologie	343
2.1 Choix des échantillons	343
2.2 Méthodes de collecte des données	344
2.3 Méthodologie pour l'évaluation des modèles de chaînes de valeur	344
3 Le secteur de la mangue au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana	346
3.1 Bénin	346
3.2 Burkina Faso	347
3.3 Ghana	349
3.4 Résumé	350
4. Typologie des modèles de chaînes de valeur	351
4.1 Degré d'interventions extérieures	352
4.2 Niveau d'échange interne de ressources	353
4.3 Niveau d'action coopérative des petits producteurs	353
5. Études de cas au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana	353
5.1 Sélection des études de cas	353
5.2 Description des études de cas (Bénin, Burkina Faso, Ghana)	355
A. Étude de cas 1 : Modèle de chaîne de commercialisation traditionnelle -Bénin	355
B. Étude de cas 2 : Modèle d'agriculture contractuelle intensive- (ITFC) Ghana	356
C. Étude de cas 3 : Association de producteurs de mangues de Dangwe West- Ghana	358
D. Étude de cas 4 : Modèle reposant sur une base solide - Burkina Faso (COOPAKE)	358
E. Étude de cas 5 : Agriculture contractuelle semi-intensive – Burkina Faso	360
6. Évaluation des modèles de chaînes	361
6.1 Efficacité de la commercialisation	361
6.2 Rentabilité de l'entreprise	362
7. Conclusions et recommandations	366
8. Bibliographie	369
Annexe: Représentation schématique des cinq études de cas sur les chaînes de valeur	371

1. Introduction

1.1 Objectif et questions de recherche

Ce chapitre porte sur une étude de la filière de la mangue en Afrique de l'Ouest. La mangue (*Mangifera indica* L.) est une culture à forte valeur ajoutée échangée sur les marchés nationaux, régionaux et, de plus en plus, internationaux. À ce titre, cette chaîne de valeur peut être considérée comme exemplaire concernant les questions sur le développement de différents modèles de chaînes de valeur en Afrique sub-saharienne. La majorité de la production est échangée et consommée fraîche ; le reste est essentiellement transformé en mangues séchées ou en jus/pulpe. Plus de 90 pour cent de la production de mangues sont cultivés par de petits exploitants agricoles ayant une faible capacité d'investissement (Vayssières et al. 2008). Nous avons sélectionné trois pays d'Afrique de l'Ouest (le Bénin, le Ghana et le Burkina Faso) qui produisent des mangues sous des conditions climatiques généralement similaires. Les pays sont tous trois des fournisseurs potentiels pour les marchés européens en raison de leur relative proximité. Différents modèles de chaînes de valeur se sont développés au cours des dernières décennies dans ces pays, concernant l'approvisionnement des marchés européens, les relations avec les partenaires de la chaîne et le niveau de modernisation des systèmes de production et de transformation des mangues.

Les études de cas tiennent compte du fait que les petits producteurs sont très hétérogènes tant au sein des pays qu'entre les pays ; par conséquent, des conclusions pour un appui politique et institutionnel sont possibles qui tiennent compte des diverses circonstances. En comparant quelques-uns des modèles les plus typiques, nous donnerons un aperçu des possibilités qui s'offrent aux petits producteurs pour bénéficier du développement des chaînes de valeur des produits à forte valeur ajoutée.

L'objectif général de cette étude est d'analyser et de comparer les chaînes de valeur de la mangue au Bénin, au Ghana et au Burkina Faso.

Plus particulièrement, nous tenterons de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les modèles de chaînes de valeur existant actuellement pour le secteur de la mangue au Bénin, au Ghana et au Burkina Faso ?
- Quelles sont les incidences de ces chaînes sur la situation socio-économique des petits producteurs ?
- Que peut-on apprendre au sujet des innovations institutionnelles et des interventions politiques en faveur de la participation des petits producteurs aux marchés ?

1.2 Généralités sur les cultures à forte valeur ajoutée

La libéralisation du commerce et l'intégration croissante de l'économie mondiale offrent des possibilités de générer des revenus plus élevés à de nombreuses personnes à travers le monde. Ces évolutions offrent également aux consommateurs un meilleur accès à des produits finaux de meilleure qualité et de plus en plus différenciés (Kaplinsky, 2000). L'une des opportunités nouvelles les plus importantes pour de nombreux pays en développement est la demande accrue de produits agricoles non traditionnels à forte valeur ajoutée sur les marchés internationaux.

Le système agricole et agroalimentaire est confronté à de nombreux défis : une population et une urbanisation accrues, ainsi qu'une meilleure éducation en matière de santé et de nutrition, conduisent à une préférence croissante des consommateurs pour les produits sains, transformés et prêts à consommer, dans les pays en développement et dans les pays développés. Dans les pays industrialisés, la demande

de produits spécialisés et d'approvisionnement en fruits et légumes tout au long de l'année augmente (Banque mondiale, 2008). La libéralisation du commerce et de l'investissement et la tendance à des politiques commerciales orientées vers l'exportation ont contribué à encourager des pays du monde entier à diversifier les produits d'exportation traditionnels tels que le cacao, le café et le sucre, en exploitant leurs avantages comparatifs ou concurrentiels dans l'exportation de produits agricoles à forte valeur ajoutée. Les produits agricoles à forte valeur ajoutée sont des produits issus de l'horticulture (fruits, légumes et fleurs), de l'élevage et de la pêche ainsi que des produits biologiques. Les principaux pays importateurs de fruits et légumes frais sont l'Allemagne, la France, les Pays Bas et le Royaume-Uni.

Le Brésil, le Chili, la Chine et le Mexique sont des acteurs forts sur les marchés à l'exportation pour ces produits agricoles à forte valeur ajoutée mais des pays d'Afrique Sub-Saharienne (ASS) tels que l'Afrique du Sud, l'Éthiopie, le Kenya, Madagascar et le Sénégal ont également accès à certains marchés (Swinen *et al.*, 2007 ; Labaste, 2005). En outre, la demande de produits horticoles transformés augmente sur les marchés nationaux et régionaux ² ainsi que sur les marchés internationaux.

Les statistiques montrent que le volume d'exportations de fruits et légumes frais provenant de certains pays d'ASS à destination de l'Union européenne (UE) a augmenté entre 1998 et 2009 (Bruinsma, 2008). Par exemple, le Kenya a exporté environ 134 000 tonnes de fruits et légumes frais en 2006/2007. Les produits principaux comprennent les haricots verts, les pois mange-tout, les gombos, les mangues et les fleurs coupées. Des investissements importants ont été réalisés dans les secteurs de la fleur coupée et des fruits et légumes frais préemballés suite à la demande des marchés européens.

Le développement de chaînes de valeur dans de nombreux autres pays de l'ASS est confronté à différentes contraintes menaçant la position des producteurs de l'ASS sur le marché mondial, telles que les coûts de certification et de transaction élevés le long des chaînes (dus par exemple à des infrastructures et des services de transport limités ou à des taxes officieuses). La qualité et la quantité des produits horticoles provenant de nombreux pays de l'ASS sont très hétérogènes, entraînant un manque de fiabilité de l'approvisionnement. Afin de surmonter l'hétérogénéité de la qualité et d'améliorer l'efficacité de la production, des pays ont fait la transition vers une production à grande échelle de certaines cultures. Cela crée des possibilités d'emploi mais conduit fréquemment à l'exclusion des petits producteurs des chaînes de valeur des exportations.

Un autre défi est la forte concurrence des pays d'Asie et d'Amérique du Sud qui bénéficient de coûts de production plus bas et d'économies d'échelle. Un exemple est l'exportation d'ananas frais de la Côte d'Ivoire vers l'Europe. Les exportations ont augmenté entre les années 1970 et 1980, culminant à 193 775 tonnes en 1986. À l'époque, la Côte d'Ivoire représentait 95 pour cent des importations totales d'ananas en Europe. Cependant, au début des années 1990, de grandes entreprises telles que Dole et Del Monte, qui possédaient des plantations en Amérique centrale et du Sud, ont pénétré le marché de l'UE avec une nouvelle variété d'ananas (MD2). Les producteurs, majoritairement petits en Côte d'Ivoire, sont entrés en concurrence avec de grandes entreprises bénéficiant d'économies d'échelle et ont dû parallèlement répondre aux exigences de plus en plus contraignantes du marché. Par conséquent, les exportations d'ananas ivoiriens ont chuté. Le secteur retrouve lentement une place sur le marché international grâce à l'introduction de son propre label d'ananas et d'un système de suivi et de traçabilité. Cet exemple illustre la vulnérabilité à laquelle expose une dépendance au marché européen et la nécessité d'être en mesure de répondre rapidement aux changements du marché (Ruben *et al.*, 2007).

² Région ouest-africaine

Comme dans le cas de la Côte d'Ivoire, la plupart des pays en développement sont confrontés à des contraintes qui empêchent les chaînes de produits de base agricoles d'être flexibles et en mesure de profiter pleinement des marchés nouveaux ou changeants. En outre, on doit revoir la stratégie de cibler les marchés d'exportations internationaux à l'exclusion des marchés locaux ou régionaux. Les marchés à l'exportation sont souvent ciblés en raison de leurs prix plus élevés alors qu'en réalité leurs coûts élevés, leurs risques et leur faible avantage comparatif rendraient plus viable et profitable pour les producteurs de s'engager sur les marchés nationaux et régionaux.

Ces contraintes peuvent placer les petits producteurs dans des situations économiquement sous-optimales. L'intégration des petits producteurs existants dans des chaînes de valeur nouvelles ou alternatives (par exemple, de nouveaux produits, des technologies, des innovations institutionnelles, des systèmes d'organisation) pourraient leur permettre de tirer de meilleurs profits, mais uniquement lorsque cela est en accord avec les ressources potentiellement disponibles, la distribution équitable des bénéfices et les conditions institutionnelles (voir par exemple Maertens et Swinnen, 2007 ; Minten *et al.*, 2006). De plus, une meilleure situation économique des petits producteurs peut avoir un effet d'entraînement significatif sur des activités économiques non agricoles telles que la transformation, le transport et le conditionnement.

Les stratégies permettant l'intégration des petits producteurs dans des chaînes de valeur nouvelles ou alternatives sont variées et dépendent des caractéristiques des producteurs. Les questions de contexte et l'accès des producteurs aux ressources (par exemple les intrants, la technologie et les compétences) entraînent une hétérogénéité parmi les producteurs (cf. Hunt et Morgan, 1995). Par conséquent, il faut personnaliser les modèles de chaînes en fonction des caractéristiques des producteurs afin d'améliorer la viabilité de la chaîne et de réduire le risque d'exclusion des producteurs.

2. Méthodologie

Afin de répondre aux questions de recherche, nous commencerons par une description générale du secteur de la mangue dans chacun des trois pays. Cette description sera suivie d'une présentation de typologie simplifiée des modèles de chaînes qui intègrent des petits producteurs. Nous examinerons quelques-uns des modèles les plus typiques des trois pays et présenterons les études de cas choisies. Enfin, nous évaluerons les modèles des études de cas sur la base d'une sélection d'indicateurs, afin de comparer les implications pour les petits producteurs.

2.1 Choix des échantillons

Afin de permettre une comparaison des répercussions des différents modèles d'entreprise des chaînes de valeur sur la situation des producteurs, l'idéal serait de choisir un échantillon de petits producteurs homogène. Le champ de cette étude s'étend cependant sur plusieurs pays ; il était donc impossible de choisir un échantillon totalement homogène puisque des facteurs contextuels tels que le climat et l'état des sols influent sur la performance des producteurs dans la chaîne.

Afin de permettre une comparaison attentive, nous avons utilisé les critères suivants pour le choix des petits producteurs:

- La superficie du verger de manguiers n'excède pas 10 hectares.
- La mangue est produite dans un but commercial.

- Le verger de manguiers est principalement composé de variétés de mangues améliorées ($\geq 50\%$). Des détails supplémentaires sur la taille exacte de l'échantillon de chaque étude de cas sont présentés dans la section 6.1.

2.2 Méthodes de collecte des données

Les données provenant des petits producteurs ont été collectées par le biais de questionnaires semi-structurés et de discussions de groupes menées pendant la période s'étendant du 27 février au 11 mars 2010. Le questionnaire semi-structuré s'adressant aux petits producteurs est composé d'une série de questions ouvertes et fermées. Il comprend plusieurs éléments, notamment les caractéristiques des petits producteurs, les investissements réalisés dans la production de mangues ces cinq dernières années et l'efficacité de la commercialisation, ainsi que des informations sur l'organisation de la chaîne et les perceptions sur la situation et les tendances actuelles. Pour les discussions de groupes et les entretiens avec d'autres parties prenantes de la chaîne, un guide des entretiens a été préparé avec des questions ouvertes. Cela a permis de mener des discussions informelles, mais guidées, avec les personnes interrogées.

2.3 Méthodologie pour l'évaluation des modèles de chaînes de valeur

Pour notre évaluation des modèles de chaînes de valeur, nous avons supposé qu'une chaîne a un effet positif sur la situation socio-économique des petits producteurs si :

- elle réussit à relier les exploitants agricoles aux marchés ;
- la production de mangues est une entreprise rentable pour les petits producteurs.

Afin de mesurer ces caractéristiques, nous avons choisi un certain nombre d'indicateurs clés. La portée de cette étude ne permettait pas de mener des entretiens avec un échantillon représentatif des petits producteurs de chaque chaîne de valeur permettant une analyse statistique en profondeur. Par conséquent, nous avons appliqué des méthodes de recherche informatives. Les indicateurs de rentabilité économique et financière sont généralement difficiles à mesurer avec un échantillon de petite taille³ et il est également difficile d'établir des comparaisons entre les différents pays. Les prix, les coûts et le pouvoir d'achat varient considérablement entre les pays. C'est pourquoi nous avons choisi un certain nombre d'indicateurs pouvant être mesurés en sondant les perceptions des petits producteurs intégrés dans les modèles de chaînes.

Le tableau 1 ci-dessous présente les indicateurs directs et indirects qui ont été choisis pour évaluer les modèles de filières.

Tableau 1. Indicateurs du choix des modèles de filières étudiés

Caractéristiques	Indicateur	Indicateur indirect
1. Réussir la liaison des exploitants agricoles aux marchés	1. Efficacité de la commercialisation	Pertes de fruits au départ de l'exploitation
2. Entreprise rentable pour les petits producteurs	2. Performance de l'entreprise	a. Niveau d'investissement b. Contribution de la culture de la mangue au revenu global c. Perception de la situation et des tendances actuelles

³ Toutes les personnes interrogées n'étaient pas en mesure de répondre à toutes les questions du questionnaire ou les questions n'étaient pas d'une qualité suffisante pour être incluses dans l'analyse.

1) Efficacité de la commercialisation

Cet indicateur met l'accent sur l'efficacité des petits producteurs à accéder à des marchés. Si les exploitants agricoles sont en mesure de valoriser l'intégralité de leur production, ils accèdent aux marchés de manière efficace. Nous avons donc calculé les pourcentages de fruits perdus ainsi que les raisons perçues comme responsables de ces pertes.

2) Rentabilité de l'entreprise

a. Niveau d'investissement dans la production de mangues

Cet indicateur a été choisi car il démontre l'importance de la production de mangues pour l'exploitant agricole. Il démontre le niveau d'implication de l'exploitant dans l'entreprise, combien il ou elle estime les revenus escomptés et les risques et à quel point il ou elle est dépendant(e) de la production de mangue. Par conséquent, si l'on suppose que les producteurs n'investissent que lorsqu'ils estiment que la culture de la mangue est une activité rentable, leur volonté d'investir peut être utilisée comme un indicateur indirect de la rentabilité de l'entreprise. Afin de mesurer le niveau d'investissement, nous avons demandé aux producteurs si, au cours des cinq dernières années, ils avaient réalisé des investissements tels que le désherbage, la taille des arbres ou la création de pare-feux, qui peuvent être considérés comme des activités d'entretien de base. En outre, nous leur avons demandé s'ils avaient réalisé des investissements supplémentaires, tels que des traitements contre les ravageurs et la certification des fruits, qui requièrent des ressources spécifiques. Nous avons utilisé la somme de ces réponses (0=non, 1=oui) pour calculer un indice, que nous pouvons utiliser pour comparer les différents groupes de petits producteurs⁴.

Nous avons équilibré cet indice avec deux indices supplémentaires montrant dans quelle mesure les investissements ont été subventionnés par un(e) partenaire commercial(e)/le gouvernement/des organisations non gouvernementales (NGO) (0=non, 0,5=en partie, 1=oui), ce qui nous permettra de calculer les investissements nets (les investissements réels des exploitants). En outre, nous avons demandé aux personnes interrogées dans quelle mesure ces investissements subventionnés ont été réalisés à la demande de l'exploitant lui-même (0=non, 1=oui).

Nous fondons cette approche sur l'observation récente faite par des professionnels du développement⁵ selon laquelle les interventions fortement subventionnées pour le soutien à l'intégration des petits producteurs dans les chaînes de valeur peuvent avoir des « résultats rapides » mais ne garantissent pas la viabilité de l'intervention. Cela signifie que lorsque le projet prend fin les profits peuvent cesser d'exister pour les petits producteurs en raison d'un manque d'appropriation et d'une distorsion des marchés locaux d'intrants et de services.

b. Contribution de la culture de la mangue au revenu global

Traditionnellement, les petits producteurs sont engagés dans la production d'une gamme diversifiée de produits alimentaires de base, de cultures commerciales et de bétail. La contribution de la production de mangues au revenu global indiquera l'importance de cette culture pour le producteur et indiquera par conséquent la rentabilité de l'entreprise du petit producteur.

c. Perception de la situation et des tendances actuelles

La perception des petits producteurs quant à leurs activités actuelles de culture de la mangue, leur satisfaction concernant leurs revenus provenant de la production de mangues et leur vision de leur avenir en tant que producteurs de mangues nous fourniront des informations supplémentaires sur la satisfaction des producteurs concernant la rémunération qu'ils perçoivent pour leurs activités au sein de la chaîne. Nous avons proposé un certain nombre d'énoncés aux petits producteurs et nous leur avons demandé s'ils y adhéraient ou non.

⁴ Nous avons essayé de limiter le risque que certains investissements soient plus pertinents dans d'autres pays.

⁵ Voir par exemple l'approche M4P (DFID et SDC, 2008).

3. Le secteur de la mangue au Bénin, au Burkina Faso, et au Ghana

Nous décrivons brièvement ci-dessous le contexte général de la production de mangues dans les trois pays étudiés. Nous examinons l'environnement économique puis présentons un aperçu du secteur de la mangue dans chaque pays.

3.1 Bénin

A. Cadre politique/contexte socio-économique

Le Bénin possède une économie côtière ouest-africaine fondée sur le secteur agricole qui emploie près de 80 pour cent de la population. Environ 65 pour cent de la population vivent dans les zones rurales et dépendent de l'agriculture à petite échelle pour leurs revenus. Les exploitants agricoles vivent dans un environnement difficile et les niveaux de revenu sont généralement insuffisants pour investir dans des intrants de qualité tels que des semences, des fertilisants ou des machines agricoles (PNUD, 2008).

Le coton reste l'un des principaux produits d'exportation malgré la chute des prix sur le marché mondial et les inefficiences de la chaîne de valeur. L'industrie est sous-développée et limitée à la simple production de produits de substitution aux importations et à des usines agro-industrielles de base. Dans les années 1990, le gouvernement a commencé la privatisation d'entreprises d'État telles que les brasseries et les entreprises productrices de textile, de tabac, de ciment et de pétrole, ce qui a réduit les dépenses du gouvernement de façon significative et a accru l'investissement étranger direct.

B. Le secteur de la mangue

D'importants volumes de mangues sont produits au Bénin qui sont principalement commercialisés sur le marché intérieur mais également régional, au Niger et au Nigeria. Des données fiables manquent mais la FAO estime la surface couverte par la mangue⁶ à 2 400 ha en 2008, avec une production annuelle de 13 000 tonnes (FAOSTAT). Les mangues sont produites par de petits producteurs qui ont généralement un mélange de variétés dans leurs vergers.

La principale zone de production se situe au nord du Bénin. Dans les années 1990, le gouvernement du Bénin a créé une grande usine pour la fabrication de pulpe/jus de mangue et d'autres fruits et légumes. Après plusieurs années de production limitée, l'usine a été privatisée mais en raison d'un manque d'efficacité et de problèmes de gestion, elle a été fermée. Le gouvernement a initialement encouragé la plantation de vergers de manguiers afin de garantir l'approvisionnement en matière première ; par conséquent dans l'entourage de l'usine, on peut encore trouver de nombreuses plantations.

La majeure partie des mangues commercialisées est échangée dans le pays, principalement pour les marchés urbains du sud. Une petite partie est exportée vers le Niger et le Nigeria, en vrac pour maintenir les prix bas, particulièrement vers les régions où existent des pénuries alimentaires. Le Bénin n'exporte actuellement pas de mangues vers l'Europe et seule une quantité minimale de mangues est transformée en jus ou en mangues séchées pour le marché intérieur.

⁶ Statistiques de la FAO pour le groupe de produits « mangue, mangoustan et goyave ». Les deux derniers produits sont très peu produits au Bénin.

On fait état de fortes pertes de mangues au Bénin. En 2006 Boueyi et al. ont observé que beaucoup de fruits sont perdus avant la fin du processus de commercialisation, souvent au départ même de l'exploitation car les producteurs ne parviennent pas à trouver des acheteurs ni un prix acceptable. Les infestations de mouches des fruits causent également de fortes pertes à la production de mangues, à la fois en termes de qualité des fruits et de rendement. Au Bénin (département de Borgou), en 2006, la moyenne des pertes a varié entre 20 pour cent au début du mois d'avril et plus de 50 pour cent en juin (Vayssières et al., 2008). Les importantes infestations peuvent être liées aux populations croissantes de *Bactrocera invadens*, une nouvelle espèce de mouches envahissantes venant du Sri Lanka. Les recherches et les premières expériences sur les méthodes de lutte, telles que les pesticides biologiques, les appâts, les fourmis de tisserand et les parasites sont prometteuses. Toutefois, les producteurs du Bénin n'ont actuellement pas accès à ces intrants.

Les producteurs de mangues du Bénin ne sont pas organisés et sont confrontés à des contraintes, telles que le manque d'accès au crédit et au soutien technique, ainsi que les fortes pertes, qui restreignent l'efficacité du lien entre les producteurs et les nouveaux marchés et réduisent l'éventuelle création de valeur pour la mangue.

3.2 Burkina Faso

A. Contexte macro-économique

Le Burkina Faso est un pays enclavé voisin du Bénin, de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Mali, du Nigeria et du Togo. Il jouit d'une bonne stabilité sociale et politique depuis presque deux décennies et le pays a connu un processus de démocratisation et des réformes structurelles (PNUD, 2009). Le Burkina Faso bénéficie d'une Aide publique au développement (APD) annuelle considérable, qui représentait 15 pour cent du Produit intérieur brut (PIB) en 2007, un pourcentage qui a augmenté régulièrement depuis 2004 (lorsqu'il était de 12 %) (PNUD, 2009).

Malgré les efforts de développement, au moins 50 pour cent de la population rurale vit sous le seuil de pauvreté. Soixante-sept pour cent de la population totale est dépendante de l'agriculture et de l'élevage et 86 pour cent de l'ensemble des emplois et des revenus sont générés au Burkina Faso par l'agriculture. Le coton est la culture d'exportation générant le plus de revenus (Banque mondiale, 2009).

Le pays est extrêmement vulnérable à la variabilité climatique ; les précipitations irrégulières entraînent régulièrement des pénuries alimentaires dans ce pays intertropical. La production de mangues est moins vulnérable à la sécheresse que d'autres cultures, telles que le maïs et le coton, et la mangue n'épuise pas les éléments nutritifs du sol autant que le coton.

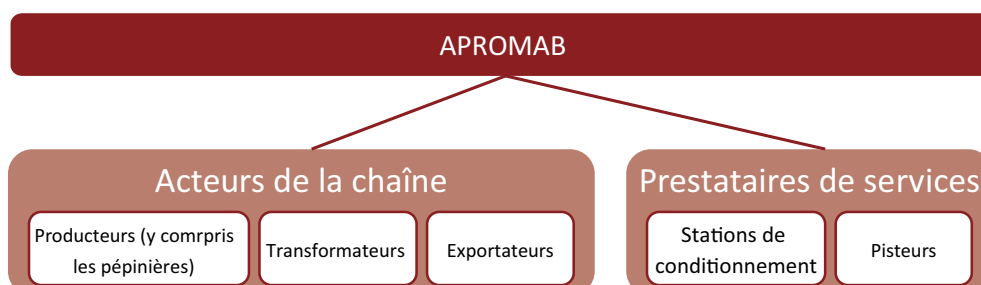
B. Le secteur de la mangue

Outre le coton, la mangue est l'une des rares cultures d'exportation cultivées au Burkina Faso. La production de mangues fait partie des systèmes agricoles traditionnels et elle est principalement cultivée dans de petites exploitations. Différentes catégories de qualité de mangue sont exportées depuis le Burkina Faso : des mangues certifiées biologiques/issues du commerce équitable ainsi que des mangues classiques. En outre, une part importante des mangues est transformée en mangues séchées, jus ou pulpe, pour les marchés intérieurs et à l'exportation.

Le secteur de la mangue au Burkina Faso est de manière générale structuré comme suit : dans les villages, les producteurs sont organisés en groupes d'agriculteurs villageois et plusieurs groupes forment une coopérative.

Plusieurs coopératives forment à leur tour une union et enfin les unions deviennent une fédération (généralement nationale). Au Burkina Faso, il n'existe pas de fédération officielle pour les producteurs de mangues ; cependant, l'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB) fonctionne officiellement comme une fédération.

Graphique 1. Composition d'APROMAB



En outre, en 2006 a été créée l'Association des professionnels de la mangue au Burkina (APROMAB), qui est une plateforme de communication et de pression composée de représentants de toutes les activités principales de la chaîne (voir Graphique 1), ainsi que de prestataires de services (stations de conditionnement, « pisteurs ⁷»). La création de l'APROMAB a été soutenue par des programmes d'aide tels que la Banque mondiale et l'Organisation néerlandaise de développement SNV.

PAFASP

Le Projet d'appui aux filières agro-sylvo-pastorales (PAFASP) est un projet de six ans qui a débuté en 2006 et a reçu 66 millions de dollars EU de financement de la Banque mondiale. L'objectif du projet est qu'avant fin 2012 le volume total des exportations sur les marchés international et interrégional de quatre produits choisis, et notamment la mangue, augmente de manière significative.

Le programme accorde aux producteurs de mangues⁸ des subventions de 65 pour cent pour l'entretien des vergers, 95 pour cent pour la formation et 90 pour cent pour les traitements phytosanitaires. Afin de lutter contre les mouches des fruits, PAFASP a fourni un produit biologique et a investi dans la formation de techniciens. Le projet a également financé de grandes infrastructures, telles que des stations de conditionnement et des chambres froides à Bobo-Dioulasso afin d'améliorer le système de sécurité sanitaire des produits d'exportation.

À Bobo-Dioulasso, une ville importante de la zone de production de mangues, trois importantes stations de conditionnement ont été créées. L'une d'entre elles est financée par le projet PAFASP et a été construite pour servir à tous les acteurs de la chaîne de fruits et légumes de la région. C'est la plus grande station de la région, avec du matériel moderne pour convenablement trier, calibrer et conditionner. Le bâtiment est actuellement loué par une entreprise privée et plus de 10 000 tonnes de mangues y ont été traitées. Les deux autres stations de conditionnement privées de Bobo-Dioulasso sont *Fruiteq* et *Ranch* de Kobalt. Dans les stations de conditionnement, les mangues arrivées à maturité et destinées à l'exportation sont sélectionnées, nettoyées et conditionnées, puis la majeure partie est acheminée par voie ferrée vers le port d'Abidjan (en Côte d'Ivoire) et expédiée par bateau. De petits volumes de mangues mûres sont transportés par voie aérienne pour une meilleure lutte contre l'antracnose⁹.

⁷ Les pisteurs sont des grossistes qui récoltent généralement les mangues à l'exploitation et les vendent aux exportateurs et aux détaillants.

⁸ Information datant de mars 2010.

⁹ L'antracnose est une maladie causée par un fungus.

3.3 Ghana

A. Contexte macro-économique

Le Ghana est un pays côtier de l'Afrique de l'Ouest ayant une frontière avec le Togo à l'est, la Côte d'Ivoire à l'ouest et le Burkina Faso au nord. Le Ghana est devenu un pays de premier plan en Afrique occidentale et centrale. Il est parvenu à réaliser une transition politique pacifique en 2008 - 2009 et jouit d'un environnement politique et stratégique solide favorable au développement économique et à la réduction de la pauvreté. Le pays occupe un rang élevé dans le classement Doing Business de la Banque mondiale (classé 7ème des pays d'Afrique sub-saharienne). Les indicateurs de croissance économique et de réduction de la pauvreté du pays sont parmi les meilleurs de l'ASS depuis 15 ans. La réduction de la pauvreté a toutefois principalement eu lieu dans les zones urbaines, tandis que dans les zones rurales (régions du Nord, du Haut Ghana oriental et du haut Ghana occidental) la pauvreté reste très présente. Environ 51 pour cent des pauvres vivent dans les zones rurales et les plus pauvres sont les petits exploitants pratiquant une agriculture de subsistance. Les petits exploitants agricoles représentent 85 pour cent de l'ensemble des propriétaires de terres agricoles au Ghana.

Le secteur agricole est considéré comme l'un des moteurs principaux de la croissance économique et contribue en moyenne à hauteur de 35 pour cent du PIB. Les principaux produits agricoles d'exportation sont le cacao, le beurre de cacao et le sucre, ainsi que les bananes et les ananas.

B. Le secteur de la mangue

L'exploitation commerciale de variétés de mangues greffées est de plus en plus adoptée par les exploitants agricoles ghanéens depuis la fin des années 1990, principalement en raison des programmes sur la sécurité alimentaire financés par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et des efforts du Ministère de l'alimentation et de l'agriculture (MoFA) et d'autres programmes du gouvernement ghanéen. Au cours de ces sept dernières années, en raison de la demande accrue de mangues sur les marchés étrangers, le secteur de la mangue a retenu l'attention des exploitants agricoles et des négociants.

Le Ghana compte trois zones de production principales, à savoir :

- la ceinture méridionale autour de la capitale Accra (+/- 2 400 ha de vergers plantés à un stade précoce de développement)
- la région de Brong Ahafo
- la Zone Nord, dont le fer de lance est le programme de production de mangues biologiques de l'entreprise Integrated Tamale Fruit Company (ITFC) avec au moins 1 200 petits exploitants

Les mangues du Ghana ont différentes destinations : d'abord le marché urbain local du Grand Accra, où elles sont généralement échangées par le biais d'un réseau de grossistes et de détaillants, en second lieu les marchés de fruits frais à l'exportation, principalement vers l'Europe, et notamment les marchés de niche du commerce équitable et de l'agriculture biologique. Afin de faciliter ces exportations, des investisseurs publics et privés ont déployé des efforts pour mettre en place des installations d'entreposage réfrigéré sur le port. Enfin, une grande partie des mangues est vendue à des entreprises de transformation. La transformation des fruits est devenue une industrie concurrentielle au Ghana. Le pays parvient à exporter des fruits frais coupés (par le biais de BlueSkies Ltd.) et produit des jus et de la pulpe pour les marchés nationaux, régionaux et internationaux (par exemple par le biais de Sunripe Ltd.).

Le Ghana a un avantage comparatif par rapport aux pays voisins car il a deux saisons de récoltes dans le sud (campagne principale et campagne secondaire). Plusieurs associations de producteurs ont vu le jour au cours de la dernière décennie, chacune fédérant plus de 100 exploitants agricoles pour qui elles ven-

dent collectivement, organisent des services agricoles tels que la taille et la pulvérisation et, dans certains cas, créent une station de conditionnement. Les associations de producteurs de mangues du sud et les programmes d'aide aux petits exploitants du nord sont fortement centrés sur l'exportation, tandis que d'autres organisations dans la région de Brong Ahafo visent à améliorer le bien-être des familles en encourageant la commercialisation locale des fruits.

3.4 Résumé

Le tableau 2 suivant présente quelques caractéristiques essentielles et pertinentes concernant le secteur de la mangue dans les trois pays choisis.

Tableau 2. Caractéristiques de mangue au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana

	Surface cultivée en mangue (Ha)	Situation géographique	Degré de transformation	Action coopérative des producteurs	Soutien public au secteur de la mangue
Bénin	2 400 ¹⁰	Pays côtier	Faible	Non	Faible : -Aucun programme d'ONG -Culture non sélectionnée comme prioritaire par le gouvernement
Burkina Faso	13 500 ¹¹	Pays enclavé	Moyen/Élevé	Oui	Moyen/Élevé : -Programme de subvention PAFASP de la Banque mondiale et du gouvernement -Dans le portefeuille des instituts nationaux de vulgarisation et de recherche -Nombreux programmes d'ONG avec les organisations de producteurs et d'exportateurs
Ghana	4 208 ¹²	Pays côtier	Élevé	Oui	Moyen/Élevé : -Programme de USAID et du gouvernement pour encourager les exportations -Programmes d'ONG pour établir des liens commerciaux, une certification et de bonnes pratiques agricoles (BPA)

¹⁰ Source : FAOSTAT (2008). Estimation; des statistiques fiables manquent.

¹¹ COLEACP (2010) http://www.coleacp.org/fr/system/files/file/COLEACP/LE_2010_05_ENG.pdf

¹² Source : TIPCEE .

4. Typologie des modèles de chaînes de valeur

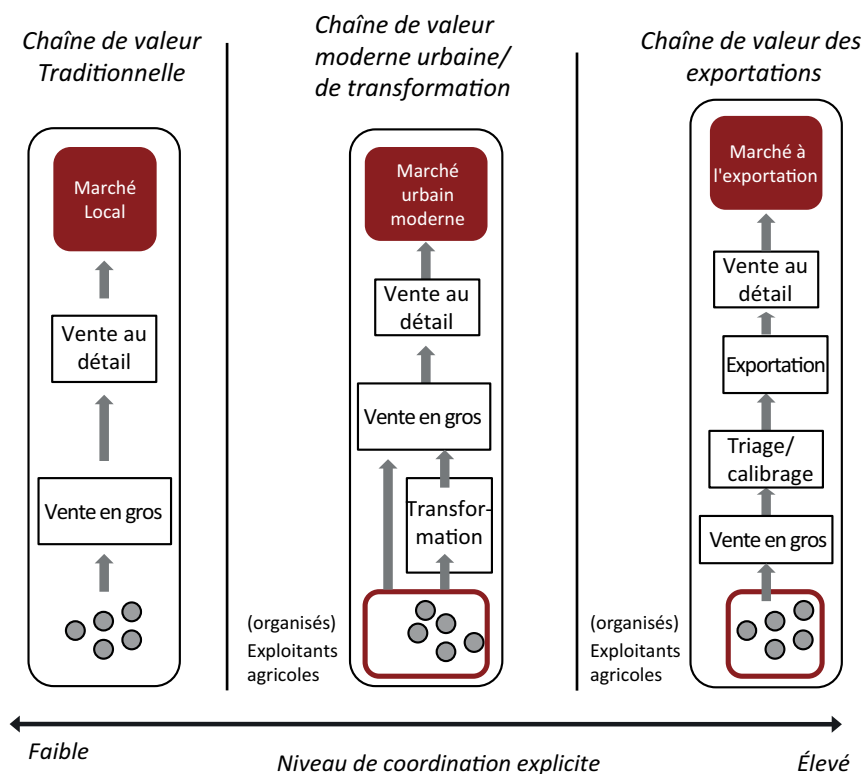
Gereffi et al (2003) ont utilisé la structure de gouvernance des chaînes de valeur comme instrument de catégorisation des différents types de chaînes globales de valeur. La classification des structures de gouvernance est fondée sur 1) la complexité des transactions, 2) l'aptitude à codifier les transactions et 3) les capacités d'approvisionnement. Il en résulte cinq types de systèmes de gouvernance des chaînes de valeur, variant entre élevé et faible en termes de coordination explicite et d'asymétrie de pouvoir entre les acteurs de la chaîne.

Afin d'établir une classification des chaînes de valeur de la mangue en Afrique de l'Ouest, nous avons utilisé cette approche et sélectionné le « marché final ciblé » comme caractéristique principale pour définir une typologie des modèles de chaînes de valeur de la mangue. Cette caractéristique englobe une indication sur la complexité des transactions et sur le degré de coordination nécessaire au sein de la chaîne. On peut distinguer de manière générale trois types de marchés finaux différents dont les exigences de qualité varient entre un niveau faible et un niveau élevé pour les petits producteurs.

- **Marchés locaux :** Les fruits vendus sur les marchés locaux n'ont pas d'exigences de qualité strictes et les consommateurs des marchés locaux n'ont pas de préférence pour des approvisionnements en mangues certifiées ou extrêmement homogènes.
- **Transformation/marché final urbain et moderne :** Certains petits exploitants produisent principalement des mangues destinées à être vendues sur les marchés urbains modernes du pays et de la région ou à être utilisées pour la transformation en jus ou en mangues séchées. Les exigences de qualité pour les mangues de ces marchés sont généralement moins rigoureuses que pour les fruits destinés à l'exportation, en particulier en ce qui concerne l'aspect visuel des fruits, et la certification n'est pas une condition nécessaire.
- **Marchés à l'exportation :** La mangue est un fruit très périssable et vulnérable aux ravageurs et aux maladies, tels que les mouches des fruits (un ravageur soumis à la quarantaine) et l'antracnose. Afin de répondre aux exigences des exportateurs de mangues fraîches ou de mangues fraîches coupées (en particulier vers l'UE et les États-Unis), les exploitants agricoles doivent respecter des normes de qualité strictes et ont généralement besoin d'une certification de leurs mangues.

Tableau 3. Trois catégories de modèles de chaînes de valeur de la mangue

	Produit/marché final	Modèle de chaîne
A	Mangue fraîche pour les marchés locaux	Chaîne de valeur traditionnelle
B	Mangue fraîche pour les marchés urbains modernes ou mangue transformée (séchée/jus) pour les marchés à l'exportation	Chaîne de valeur urbaine moderne/de transformation
C	Chaîne de valeur des exportations (mangue fraîche/mangue fraîche coupée)	Chaîne de valeur des exportations

Graphique 2. Représentations schématiques des trois modèles de chaînes de valeur de la mangue

Le niveau de coordination explicite varie entre faible dans le modèle traditionnel (pas d'acheteurs attirés) et élevé dans le modèle de chaîne de valeur des exportations qui comporte généralement des contrats formels et informels entre l'entreprise dominante et les producteurs.

Au sein de ces trois grands types de chaîne de valeur, il existe des facteurs explicatifs supplémentaires qui expliquent les différences de développement, de structure et de performance des chaînes de valeur. Les facteurs les plus importants sont examinés ci-après¹³.

4.1 Degré d'interventions extérieures

Les petits producteurs et autres acteurs manquent souvent des ressources nécessaires pour être intégrés dans les chaînes de valeur et accéder aux marchés émergents, et les marchés peuvent ne pas parvenir à fournir ou à attribuer les biens et les services avec efficacité. Les acteurs publics tels que les gouvernements, les bailleurs de fonds et les ONG peuvent intervenir en essayant de supprimer les contraintes qui entravent le développement des chaînes de valeur. Quelques contraintes fréquentes et interventions extérieures connexes dans le secteur de la mangue sont présentées dans le tableau 4.

¹³ Des facteurs tels que le système de production et les capacités à la base d'approvisionnement (par exemple les formations suivies sur la production de mangues) n'ont pas été inclus dans les facteurs explicatifs du modèle de chaîne car ils résultent souvent du modèle de chaîne plutôt qu'ils ne le créent (croissance intrinsèque).

Tableau 4. Contraintes fréquentes et interventions extérieures dans les chaînes de valeur de la mangue

Contraintes fréquentes dans le secteur de la mangue	Interventions extérieures pour supprimer ces contraintes
Compétences insuffisantes en matière de production, de récolte et de commercialisation	Développement des capacités, conseils techniques, écoles pratiques d'agriculture, éducation à l'esprit d'entreprise, recherche et développement
Asymétrie d'information	Mise en place de systèmes d'information sur les marchés, connaissance des préférences des consommateurs, accès aux technologies de l'information et de la communication (TIC)
Coûts de transaction élevés	Amélioration des infrastructures (routes, chemins de fer, installations de stockage), amélioration des transports, réduction des taxes officieuses et officielles, plus grande efficacité des procédures douanières
Faible capacité d'investissement des acteurs de la chaîne	Accès au (micro-)financement, accès subventionné aux intrants agricoles, exonération de taxes pour les agro-industries
Faibles rendements	Accès aux méthodes (biologiques) de lutte contre les ravageurs et les maladies, installations de stockage adaptées, formation des exploitants aux bonnes pratiques agricoles, technologies de conditionnement

4.2 Niveau d'échange interne de ressources

Outre les interventions extérieures à la chaîne, un acteur peut être soutenu par d'autres acteurs au sein de la chaîne grâce à des ressources telles que des informations, des compétences ou des intrants. On appelle cet échange « échange interne de ressources » où les ressources sont définies comme l'ensemble des capacités, intrants, biens et services pouvant être utilisés par les petits producteurs dans leur exploitation agricole. C'est généralement l'acheteur qui fournit ces ressources par le biais d'accords contractuels officieux ou officiels afin de pouvoir contrôler l'approvisionnement en mangues répondant aux exigences de qualité et de quantité. Un exemple de modèle de chaîne de valeur ayant un niveau élevé d'échange de ressources est le programme d'aide aux petits exploitants, qui entraîne généralement un degré élevé de prise de risque et d'investissement de la part de l'entreprise dominante.

4.3 Niveau d'action coopérative des petits producteurs

Le niveau d'action coopérative des petits producteurs varie selon les chaînes de valeur. Certains exploitants agricoles préfèrent fonctionner de manière indépendante tandis que dans d'autres cas ils ont formé des structures coopératives solides. Les motivations sous-tendant le niveau de cohésion des petits producteurs sont diverses, allant de motifs socioculturels à la mentalité commerciale des exploitants agricoles. Il convient de noter qu'un niveau élevé de coopération entre les petits producteurs peut être une évolution intrinsèquement liée à la chaîne de valeur dans laquelle les exploitants sont intégrés (par exemple, lorsque les exploitants veulent certifier leurs produits, former un groupement agricole peut être une condition préalable).

5. Études de cas au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana

5.1 Sélection des études de cas

Nos études de cas ont été menées au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana. Les trois pays sont situés dans une région en forme elliptique d'Afrique de l'Ouest, dans la zone agro-écologique soudano-guinéenne,

optimale pour les manguiers grâce à ses conditions agro-climatiques (Vayssières et al, 2008).

Sur la base des trois types de modèles de chaînes, nous avons examiné les modèles généralement rencontrés dans le secteur de la mangue dans chaque pays. Au Bénin, seul le modèle traditionnel est courant, tandis qu'au Burkina Faso la plus grande partie de la production de mangues des petits producteurs a évolué vers des types de chaînes de valeur ayant un degré de coordination plus élevé (voir tableau 5).

Tableau 5. Modèles de chaînes les plus courants au Bénin, au Burkina Faso et au Ghana

Modèle de chaîne	Produit/marché final	Bénin	Burkina Faso	Ghana
Chaîne de valeur traditionnelle	Mangue fraîche pour les marchés locaux	✓	✓	✓
Chaîne de valeur urbaine moderne /de transformation	Mangue fraîche pour les marchés urbains modernes ou mangue transformée (séchée/jus) pour les marchés à l'exportation		✓	✓
Chaîne de valeur des exportations	Chaîne de valeur des exportations mangue fraîche/mangue fraîche coupée)		✓	✓

Pour chacun de ces modèles nous avons choisi une étude de cas représentative dans un ou plusieurs pays. Pour chaque étude de cas nous avons sélectionné les personnes interrogées lors des entretiens semi-structurés grâce à une technique d'échantillonnage dirigé appelée échantillonnage non probabiliste. Les facteurs les plus importants ont été la disponibilité des personnes interrogées pour répondre aux questions et l'échantillonnage et l'effet « boule de neige ». Avant de commencer les études, nous avons vérifié que les personnes interrogées répondent aux critères des échantillons présentés dans la section 2 ci-dessus. Le tableau 6 présente les caractéristiques principales des modèles de chaînes de valeur pour chaque étude de cas (voir aussi l'annexe pour une représentation schématique). Le tableau 7 fournit une vue d'ensemble de la taille de l'échantillon.

Tableau 6. Vue d'ensemble des cinq modèles de chaînes de la filière mangue

Cas sélectionné	Modèle	Pays	Degré d'interventions extérieures	Degré d'échange interne de ressources	Niveau d'action coopérative des petits producteurs
<i>Chaîne de valeur traditionnelle</i> Producteur de mangues indépendants autour de Parakou	Chaîne de valeur traditionnelle	Bénin	-	-	-
<i>Agriculture contractuelle intensive</i> Programme d'aide aux petits exploitants de l'entreprise Integrated Tamale Fruit Company (ITFC)	Chaîne de valeur des exportations	Ghana	++	++	+/-
<i>Association de producteurs de Dangwe West</i>	Chaîne de valeur des exportations	Ghana	+	+	++
<i>Coopérative agricole du Kéné Dougou (COOPAKE)</i>	Chaîne de valeur urbaine moderne/de transformation	Burkina Faso	+	+	++
<i>Agriculture contractuelle semi-intensive</i> Petits producteurs vendant à DAFANI S.A.	Chaîne de valeur urbaine moderne /de transformation	Burkina Faso	+	+	+

Notre échantillon de recherche final est le suivant:

Tableau 7. Échantillon de producteurs de mangues pour les cinq études de cas

Cas	Nombre d'entretiens structurés avec les petits producteurs	Nombre de réunions de groupes avec les petits producteurs	Participants aux réunions de groupes
Producteurs de mangues indépendants autour de Parakou	26	4	10,10,12,12
<i>Petits exploitants de l'entreprise Integrated Tamale Fruit Company</i>	4	2	15,10
Association de producteurs de Dangwe West	15	1	8
Coopérative agricole du KénéDougou (COOPAKE)	42	1	6
Petits producteurs vendant à DAFANI S.A.	16	1	22
Total	103	9	93

5.2 Description des études de cas

Dans la section suivante nous décrivons brièvement les cinq études de cas en résumant les principales caractéristiques des producteurs et des chaînes de valeur. Une brève description des principaux éléments distinctifs de l'organisation de la chaîne de valeur et des relations entre les acteurs de la chaîne donnera un aperçu des différences entre les cinq cas illustrant les modèles de chaînes de valeur.

A. Étude de cas 1 : Modèle de chaîne de commercialisation traditionnelle – Bénin

À titre d'exemple du modèle de chaîne traditionnelle, nous sommes allés à la rencontre des producteurs de mangues de la commune de Tchaourou au Bénin. Cette commune est située au sud de la zone de production de mangues du Bénin, à 200 km au nord de la capitale Cotonou. Les petits producteurs sélectionnés possèdent des vergers dans et autour de l'une des villes principales de la commune, située le long de la route principale reliant le nord et le sud du Bénin. Au total 26 producteurs ont été interrogés et quatre réunions de groupes ont été organisées dans les villages de Boukoussera (10 producteurs), Koro (12 producteurs) Tchatchou (10 producteurs) et Goro (12 producteurs).

a) Caractéristiques des producteurs

La majorité des producteurs interrogés (tous de sexe masculin) ont l'agriculture pour principale source de revenu (70 %) ; toutefois la contribution de la production de mangues au revenu total provenant des activités agricoles est inférieure à 20 pour cent. Les principales autres cultures produites dans la région sont l'anacarde, le maïs et l'igname. Aucun des exploitants agricoles n'a reçu de formation formelle sur la production de mangue ; cependant, ils ont reçu les conseils techniques d'autres producteurs ou d'agents de vulgarisation à la retraite de la région. La superficie des vergers varie entre 0,25 et 7 hectares avec une moyenne de 1,9 hectares. La majorité des producteurs possèdent des arbres de 9 à 20 ans. Tous les producteurs accomplissent des travaux d'entretien de base dans leurs vergers (pare-feux, désherbage, taille), mais aucun n'applique de pesticides ni n'a de certification pour ses mangues.

b) Caractéristiques de la chaîne de valeur

Les exploitants ne sont pas organisés en organisations de producteurs et ils commercialisent leurs mangues individuellement. Les mangues sont achetées par des marchandes dans les vergers ou le long des routes et sont transportées vers les centres urbains, principalement dans le sud.

De manière générale, l'intervention et le soutien du secteur public sont lents et non observés le long de la chaîne puisque la mangue ne fait pas partie des cultures cibles du gouvernement. La mangue ne figure pas dans le portefeuille du Centre régional pour la promotion agricole (CeRPA). De manière générale, les institutions publiques et privées du Bénin n'ont pas développé les compétences et les équipements nécessaires pour faciliter les procédures d'accréditation et de certification, ce qui renforce l'idée que le Bénin n'a pas d'avantage comparatif dans la production de mangues face au Burkina Faso ou au Ghana.

Les entretiens et les réunions de groupes ont mis en évidence le fait que les producteurs ne sont pas satisfaits des revenus provenant de la production de mangue. Les principales raisons sont les exigences de qualité (en particulier concernant les mouches des fruits) qui déprécient les fruits, ainsi que la faible position de négociation vis-à-vis des marchandes venant des zones urbaines ou des pays limitrophes. En raison de problèmes de qualité des fruits et de l'absence de marché ou de contrats garantis, les producteurs doivent souvent accepter les bas tarifs imposés par les acheteurs venant dans leurs vergers. Les producteurs ont le sentiment que les négociants exagèrent l'importance des problèmes de qualité afin de faire baisser les prix ou de refuser le paiement de fruits vendus à crédit.

Malgré ces contraintes, environ 80 pour cent des producteurs ont l'intention de continuer à produire des mangues. La culture de la mangue fait désormais partie intégrante de leur mode de vie ; les vergers ont demandé des investissements initiaux importants et les producteurs considèrent que les vergers constituent en partie leur retraite. Ils espèrent qu'un jour la chaîne de valeur de la mangue sera développée au Bénin et que les revenus seront comparables à ceux issus des initiatives actuelles pour l'anacarde et l'ananas.

Environ 20 pour cent des producteurs de mangues sont convaincus que si la qualité continue à être un problème, ils abattront leurs arbres et utiliseront leurs terres pour d'autres cultures arboricoles. Certains exploitants envisagent également de remplacer leurs variétés améliorées par des manguiers locaux puisque ceux-ci semblent moins prédisposés à l'infestation par les mouches des fruits (bien que cette variété soit moins demandée sur le marché).

Au cours des réunions de groupes, le transport vers la région urbaine du sud du Bénin est apparu comme une contrainte majeure ; le chemin de fer n'est plus opérationnel depuis plusieurs années, bien que récemment des investissements pour la réhabilitation de l'infrastructure aient été engagés. L'ensemble des mangues est actuellement transporté par camions, camionnettes et voitures. Les matériaux de conditionnement de qualité médiocre et l'état des routes entraînent de lourdes pertes durant le transport.

B. Étude de cas 2 : Modèle d'agriculture contractuelle intensive – (ITFC) Ghana

L'entreprise Integrated Tamale Fruit Company (ITFC) est située dans la région nord du Ghana, à 45 km au nord de Tamale. L'entreprise a été constituée en société en 1999, avec pour activités principales la culture de mangues greffées biologiques, l'entretien des jeunes plants et la promotion d'espèces d'arbres indigènes. Sur l'exploitation centrale (155 ha de mangues certifiées organiques), un système de micro-irrigation a été installé (un arroseur par pied). L'entreprise a reçu un soutien financier important (prêts et subventions) des bailleurs de fonds pour mettre en place un programme d'aide aux petits exploitants, afin de contribuer à la sécurité alimentaire des familles de la région.

a) Caractéristiques des producteurs

Depuis 2000, ITFC travaille avec 1 300 petits exploitants des villages entourant l'exploitation centrale. ITFC soutient les exploitants par le biais de prêts à long terme, versés sous forme d'intrants nécessaires pour cultiver un acre de mangues biologiques comptant 100 arbres. Les exploitants produisent exclusivement pour ITFC comme le prescrit un accord contractuel. Le coût des intrants est recouvert une fois que la récolte et la vente des fruits débutent (au bout de cinq ans environ), en remboursant à hauteur maximum de 30 pour cent du revenu de l'exploitation jusqu'au paiement de la totalité des dettes.

ITFC fournit également des formations et une assistance technique, crée des systèmes d'irrigation ou d'alimentation en eau et aide à la tenue des registres afin d'assurer la conformité aux exigences de la certification biologique (98 % des exploitants sont analphabètes). ITFC maintient un suivi et une formation constants et intensifs des exploitants depuis dix ans. Selon l'entreprise, les projets de courte durée ne permettent pas d'enseigner des compétences et de changer les mentalités. Les exploitants sont eux-mêmes responsables de l'entretien de leurs vergers. ITFC commercialise les mangues pour les exploitants en utilisant son avantage de commercialisation de gros. Les groupes d'agriculteurs sont tous unis au sein de l'Association des cultivateurs de mangues biologiques (OMOA) mais l'indépendance de cette organisation vis-à-vis de ITFC est discutable. Les exploitants sont contraints de vendre 100 pour cent de leurs fruits de qualité à ITFC jusqu'au remboursement total de leurs dettes. Au début de chaque saison, OMOA et ITFC négocient le prix qui est ensuite communiqué aux exploitants.

Une différence de taille par rapport aux autres cas de notre étude est que les petits producteurs ne cultivaient traditionnellement pas la mangue mais ont commencé à partir de rien dans le cadre du programme de ITFC. Auparavant, ils pratiquaient principalement une agriculture de subsistance. La plupart (98 %) des exploitants (tous de sexe masculin) sont analphabètes; la taille des exploitations est dans tous les cas d'un acre. Les exploitants ont dû payer un sac de maïs comme frais d'engagement et ITFC a ensuite planté les jeunes pousses et fourni des outils, tels que des citernes et des équipements pour l'eau et d'autres intrants (par exemple des engrais), à titre de prêt. Tous les exploitants ont reçu une formation en agronomie pour la culture de la mangue ainsi que sur la lutte contre les ravageurs et les maladies. En cas de problème, les exploitants peuvent faire appel à un assistant de terrain. OMOA organise des réunions régulières avec les producteurs, en particulier afin d'encourager les exploitants et d'exhorter les producteurs à être patients.

b) Caractéristiques de la chaîne de valeur

ITFC exporte des fruits frais mais possède également une unité de séchage, mise en place au cours des sept dernières années, pour laquelle l'entreprise se procure des fruits supplémentaires en provenance du sud du Ghana. L'unité de séchage a une capacité de 140 tonnes par mois.

ITFC a le sentiment d'être limitée sur le marché international en raison de la mauvaise réputation des produits ghanéens. La direction de ITFC tient le port de Tema pour principal responsable des problèmes de qualité car les infrastructures ne respectent pas les normes de manutention des denrées périssables telles que les mangues.

Le système d'agriculture contractuelle implique des investissements et des risques à long terme importants pour ITFC et il faudra environ dix ans pour que l'entreprise soit rentable. Cependant, ITFC a indiqué observer les manifestations des avantages pour les petits producteurs ayant vendu leurs premières récoltes puisque, par exemple, nombre d'entre eux ont aujourd'hui apporté des améliorations à leur maison. Toutefois, un risque réside dans le fait qu'ITFC n'a planté qu'une variété de mangue (« Kent ») dans les vergers des petits producteurs, ce qui indique que les risques de production ne sont pas véritablement répartis.

Ce modèle de chaîne offre une excellente opportunité aux agriculteurs dépourvus de ressources de la région et peut entraîner une amélioration des revenus. Toutefois, le système est relativement jeune et la viabilité

du modèle de la chaîne est à démontrer avec le temps. L'un des enjeux actuels est que les producteurs sont dépendants de l'entreprise dominante et ne deviennent pas des producteurs commerciaux indépendants.

C. Étude de cas 3 : Association de producteurs de mangues de Dangwe West – Ghana

L'association de Dangwe West compte 124 membres qui possèdent un total de 890 hectares cultivés en mangue. L'association place dans les villages des agents de vulgarisation agricole, formés par l'Unité de développement agricole du district. L'association a reçu le soutien d'organisations de développement, principalement de l'Organisation néerlandaise de développement SNV.

a) Caractéristiques des producteurs

Les membres de l'association ont signalé des pertes de mangues allant jusqu'à 40 pour cent mais une étude de marché a révélé que des entreprises de transformation d'Accra sont à la recherche de mangues comme matière première. Les exploitants ont reçu une formation sur les exigences des entreprises de transformation afin qu'ils puissent livrer des fruits ayant la qualité demandée. En 2008, l'association a signé son premier contrat annuel avec une entreprise de transformation (Sunripe), l'une des plus grandes entreprises de transformation au Ghana, pour vendre au minimum 1 000 tonnes de mangues (sur une production totale de 2 500 tonnes).

b) Caractéristiques de la chaîne de valeur

L'association n'est pas prête à commencer à vendre des fruits frais sur les marchés à l'exportation car elle n'a pas les ressources pour faire les investissements nécessaires pour être en conformité avec les normes et les standards. L'association vend néanmoins aux autres exportateurs de la région, bien qu'à bas prix. Des efforts sont en cours pour former une association nationale de producteurs de mangues.

Grâce à son contrat, l'association a été en mesure de convenir d'un plan de financement du commerce avec la Banque rurale de Dangwe West et Sunripe. Cela a permis à l'association de faire l'acquisition de son propre camion pour le transport des mangues, ainsi que de son propre bureau. Sunripe et les organismes bailleurs de fonds ont financé les formations et le gouvernement local a fourni les ressources humaines. Les exploitants n'ont eux-mêmes rien à payer pour les activités de renforcement des capacités. Le Programme d'échanges et d'investissements pour une économie d'exportation concurrentielle (TIPCEE)¹⁴ a payé pour la certification GlobalGap. Étant donné l'implication intensive des bailleurs de fonds, la viabilité de cette approche est discutable. Celles que l'on appelle les « reines du marché » (des femmes qui achètent les mangues à l'exploitation) continuent à venir acheter des mangues mais, au moins, ces marchandes ne dominent désormais plus le marché et ne prennent généralement que les mangues de qualité inférieure.

L'association a une équipe de contrôle interne qui aide les exploitants à tenir les registres. Cette année des auditeurs contrôleront 60 exploitants, en augmentation par rapport aux 40 exploitants de l'année passée. Si l'un manque à ses engagements, la certification du groupe entier ne sera pas renouvelée. Si tous sont certifiés, l'association commencera à cibler également le marché à l'exportation, ce qui peut entraîner une hausse des revenus.

D. Étude de cas 4 : Modèle reposant sur une base solide - Burkina Faso (COOPAKE)

COOPAKE est une coopérative de petits producteurs de mangues de la province du Kénédougou, dans

¹⁴ Un projet de USAID achevé récemment pour le soutien aux exportations d'une sélection de cultures

le département d'Orodara, situé dans la partie ouest du Burkina Faso. La coopérative a été créée en 1963 avec pour objectif d'améliorer la rentabilité grâce à des ventes collectives. En 1994, l'association s'est restructurée conformément à la nouvelle Loi 14 relative aux associations du Burkina Faso.

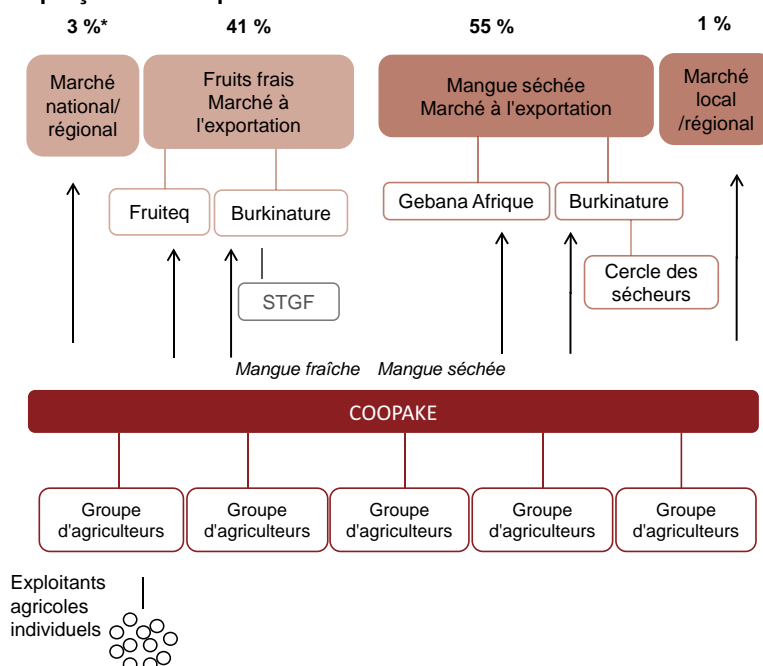
a) Caractéristiques des producteurs

Actuellement, COOPAKE compte 164 membres dont 54 ont actuellement une certification biologique; la majorité d'entre eux sont certifiés GlobalGap. Les producteurs possèdent chacun entre 2 et 20 hectares de manguiers. Dans cette région, la mangue contribue jusqu'à 80 pourcent du revenu global. Les variétés cultivées sont « Amélie », « Kent », « Keitt », et « Lippens ». Les principales contraintes auxquelles les exploitants sont confrontés sont les problèmes de qualité (principalement les mouches des fruits) et le manque d'infrastructures d'irrigation.

b) Description de la chaîne de valeur

L'objectif principal de la coopérative est d'assurer une commercialisation efficace des fruits, sous forme de produits transformés ou de fruits frais. En outre, des formations sont dispensées, en utilisant un site de démonstration et d'expérimentation. L'activité principale de COOPAKE est le séchage des mangues; une unité de séchage dotée de 13 fours de séchage au gaz a été installée avec une capacité de 40 tonnes de mangues séchées par saison et une équipe de 6 agents permanents et de 45 employés saisonniers. La seconde activité commerciale est la vente de fruits frais, principalement aux exportateurs Fruiteq et Burkinature (voir également le Graphique 3).

Graphique 3. Aperçu schématique de la structure des ventes de COOPAKE



* = pourcentage de la production totale de fruits frais

COOPAKE n'a pas de contrats officiels à long terme ; toutefois, des relations à long terme avec ses acheteurs existent. Les prix des produits certifiés sont pour la plupart fixes ; pour les produits conventionnels, les conditions sont négociées avant la saison.

L'association a sa propre équipe de ramasseurs de mangues. L'un des agents a pour responsabilité de faire le point sur la production et la qualité attendues avant la saison. Lorsque les ramasseurs récoltent les fruits (avec le producteur), les agents de COOPAKE présentent un reçu au producteur. Deux semaines

plus tard, les producteurs peuvent se rendre au bureau de COOPAKE afin de recevoir leur paiement. COOPAKE est parfois confrontée à des difficultés pour payer les exploitants car le préfinancement par les acheteurs peut être limité ou inexistant (selon les négociations, il peut représenter jusqu'à 50 pour cent).

COOPAKE a reçu une aide extérieure importante de la part d'organisations de développement, de la Banque mondiale (subventions octroyées par le biais du PAFASP), de structures gouvernementales (par exemple, la recherche et les formations de l'Institut national pour l'étude et la recherche agronomique (INERA), de la FAO (la formation sur les pratiques de production), d'acheteurs (par exemple l'hygiène au cours de la transformation présentée par Gebana) et des organismes de certification (ECOCERT pour les exigences de la certification biologique).

E.Étude de cas 5 : Agriculture contractuelle semi-intensive – Burkina Faso

DAFANI S.A. a été créée en juin 2007 par un groupe d'investisseurs burkinabés à Orodara pour la transformation des mangues et d'autres fruits tropicaux en jus. En 2008, la production était de 3 000 litres de jus par heure et la société employait 73 salariés permanents ainsi que 149 travailleurs saisonniers. La pulpe est exportée en barils de 200 litres vers la France et l'Allemagne. Le jus, qui est le produit principal, est surtout vendu sur le marché intérieur, avec une faible part vendue en Côte d'Ivoire et au Togo. L'usine a pris un bon départ, le produit s'est fait apprécier et connaître et la demande existe désormais sur le marché intérieur. Le jus destiné à la consommation directe est conditionné en briques et a un prix concurrentiel par rapport aux autres boissons non-alcoolisées et sodas. Toutefois, malheureusement, début 2010 l'usine a dû cesser ses activités en raison de réparations nécessaires sur les équipements et par manque d'intrants (matériel de conditionnement). En mai 2010, le gouvernement du Burkina Faso a annoncé qu'il était disposé à aider la direction de DAFANI à reprendre ses activités. En ce qui concerne du moins la saison des mangues de 2010, de nombreux producteurs habitués à vendre à DAFANI risquent de devoir rechercher d'autres acheteurs.

a) Caractéristiques des producteurs

Les petits producteurs interrogés (tous de sexe masculin) vendent des mangues non certifiées et leurs vergers sont situés à proximité de l'usine DAFANI. DAFANI a commencé à établir des relations de confiance et l'entreprise signe actuellement des contrats annuels avec environ 300 producteurs chaque année, pour l'achat de 4,5 tonnes/ha. Le contrat comprend un accord stipulant que le producteur et DAFANI disposent tous deux d'une période de préavis de deux semaines (avant que les fruits ne soient mûrs) pour annuler la transaction.

Les producteurs ont indiqué que les deux problèmes majeurs sont :

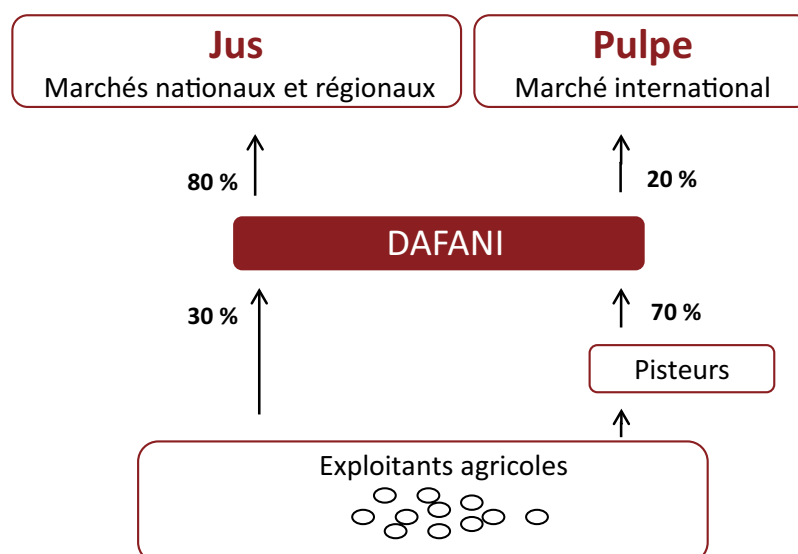
- la gestion de l'eau (il n'y a pas assez d'eau pour irriguer convenablement les vergers) et
- les problèmes de qualité (les infestations de mouches des fruits ainsi que l'antracnose).

b) Caractéristiques de la chaîne de valeur

Le volume de mangues produit par les producteurs sous contrat représente 30 pour cent du volume requis par DAFANI ; les 70 pour cent restants sont achetés par le biais de grossistes en mangues. Un agent est nommé dans chaque village pour coordonner la récolte des producteurs et des négociants sous contrat.

DAFANI a offert à un échantillon de producteurs une formation sur l'entretien des vergers et des pépinières, ainsi qu'une formation et des intrants pour le traitement des vergers contre les mouches des fruits en utilisant des pesticides biologiques. La plupart des producteurs sont analphabètes. D'après les entretiens et les réunions de groupes, il est apparu que la plupart des producteurs vendant à DAFANI sont membres d'un groupe d'agriculteurs. Le volume de mangues qu'ils ne peuvent pas vendre à DAFANI est vendu à d'autres transformateurs et négociants locaux.

Graphique 4. Représentation schématique des marchés des intrants et des produits de DAFANI



6. Évaluation des modèles de filières

Dans cette section nous présenterons les résultats de l'évaluation de la situation socio-économique du petit producteur dans les cinq études de cas. Les résultats des indicateurs indirects de l'efficacité de la commercialisation et de la rentabilité de l'entreprise des petits producteurs, tels que décrits dans la section 2.4, seront présentés et examinés.

6.1 Efficacité de la commercialisation

Les résultats sur les pertes de fruits (voir 8 ci-dessous), montrent que pratiquement tous les exploitants agricoles des échantillons sélectionnés pour les études de cas indiquent des pertes de mangues. En se fondant sur ces chiffres, nous pouvons observer que les producteurs du Bénin estiment leurs pertes comme étant supérieures à 65 pour cent de leur production totale, tandis que la plupart des autres exploitants ont indiqué des pertes d'environ 30 pour cent de leur production. Les exploitants du cas de l'agriculture contractuelle intensive au Ghana ont fait état de pertes d'un pour cent seulement (confirmé par les réunions de groupes). Une partie de ces pertes peuvent être imputées à des circonstances naturelles puisqu'il est normal que de jeunes fruits tombent.

Lorsque nous avons interrogé les exploitants sur les raisons de ces pertes, nous avons pu constater que les problèmes de qualité des fruits sont considérés comme étant la cause principale, hormis par l'association de Dangwe West au Ghana. Nous avons deux commentaires à faire sur la corrélation entre l'absence d'acheteurs et les problèmes de qualité.

En premier lieu, nos observations au Bénin nous ont appris qu'en l'absence d'acheteurs les fruits resteront sur les arbres jusqu'à maturation complète. À ce stade, le fruit est bien plus vulnérable aux ravageurs tels que les mouches des fruits. Si l'efficacité de la commercialisation était suffisamment élevée, les fruits seraient récoltés avant que le mûrissement n'atteigne le stade de maturité, à un moment où les fruits n'attirent pas encore les

insectes. Par conséquent, la portée réelle des problèmes de qualité sur l'efficacité de la commercialisation peut paraître plus élevée en raison du manque d'opportunités de commercialisation.

En second lieu, si le marché fonctionnait de manière efficace, davantage de ressources seraient disponibles pour lutter contre les problèmes de qualité (par exemple par le biais d'une action conjointe des acteurs de la chaîne ou de l'investissement de l'entreprise dominante dans l'offre de méthodes de lutte). Par conséquent, dans une certaine mesure, les pertes importantes dues aux exigences de qualité montrent l'inefficacité de la commercialisation.

Prenant en considération tous ces éléments, nous avons établi un classement de l'efficacité de la commercialisation comme présenté dans le tableau 8 ci-dessous.

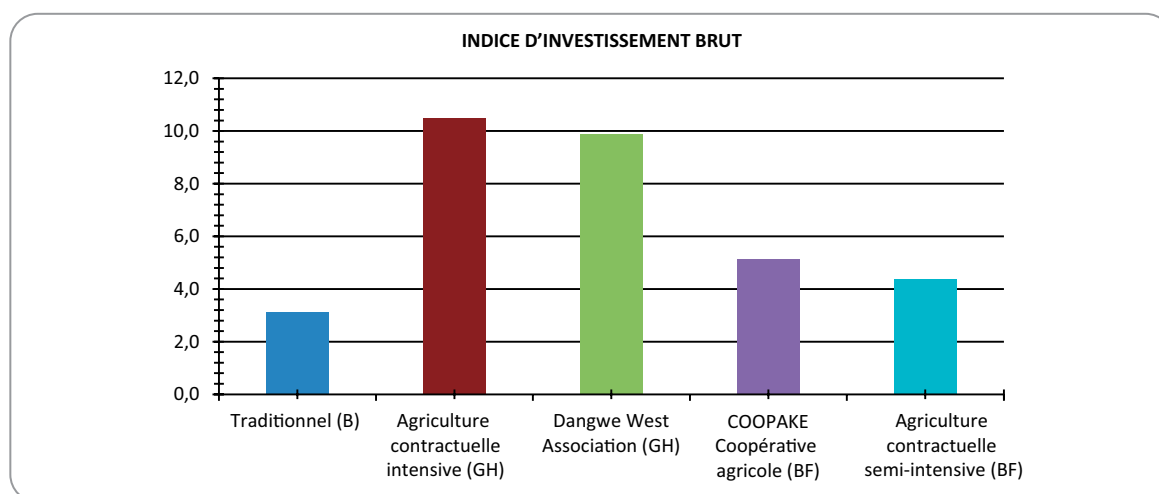
Tableau 8. Efficacité de la commercialisation selon les modèles de chaînes

Cas	Exploitants indiquant des pertes de fruits (% du total)	Pertes estimées (% de la production totale)	Causes des pertes		Efficacité de la commercialisation
			Absence d'acheteur	Problèmes de qualité	
Modèle traditionnel (B)	100,0	66,9	3,7	96,3	-
Agriculture contractuelle intensive (GH)	100,0	1,0	NA	0,0	+
Association de producteurs de Dangwe West (GH)	100,0	30,0	63,6	36,4	+/-
Coopérative agricole COOPAKE (BF)	97,6	30,3	30,0	70,0	+/-
Agriculture contractuelle semi-intensive (BF)	93,8	26,1	20,0	80,0	+/-

6.2 Rentabilité de l'entreprise

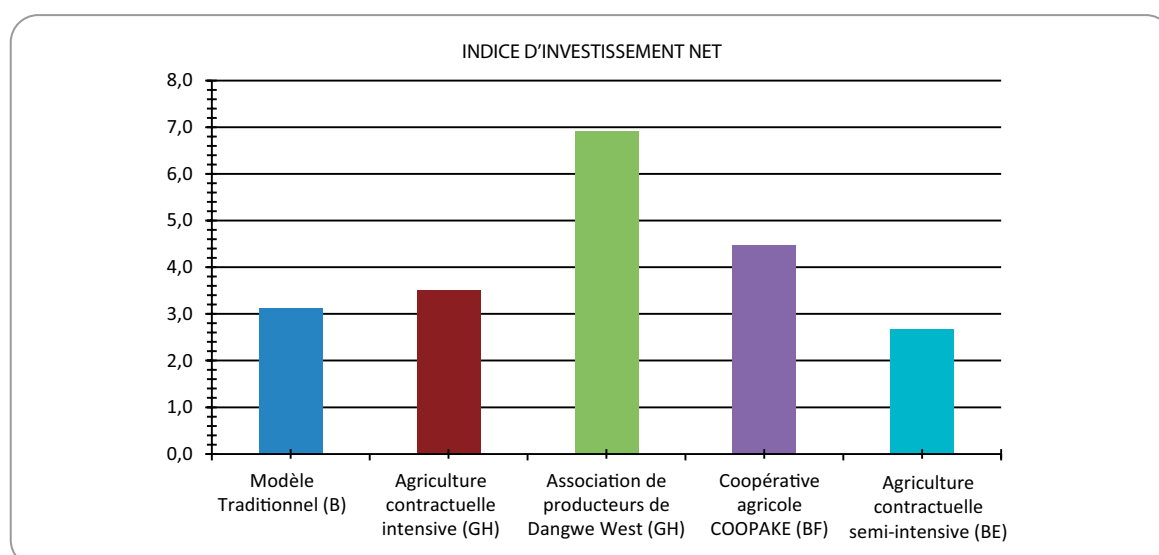
Le Graphique 5 ci-dessous présente le calcul de l'indice du niveau d'investissement comme un indicateur indirect de la rentabilité de l'entreprise. Le graphique présente l'indice d'investissement brut et montre, comme on pouvait s'y attendre, un niveau élevé d'investissements de la part des petits exploitants dans le cas de l'agriculture contractuelle intensive¹⁵ (plus de 10 sur une échelle de 12) au cours des cinq dernières années. Les petits producteurs de l'association de Dangwe West au Ghana investissent également à un niveau élevé avec un indice proche de 10. Les exploitants du Bénin utilisant le modèle traditionnel ont fait des investissements minimaux pour l'entretien de leurs vergers.

¹⁵ Nous pouvons utiliser les données provenant du petit échantillon d'exploitants sous contrat puisqu'ils ont tous effectué un ensemble identique d'investissements avec le soutien de l'entreprise dominante.

Graphique 5. Indice d'investissement brut des petits producteurs selon les différents modèles de chaînes

En prenant en compte le fait que les exploitants aient reçu ou non un soutien financier pour faire ces investissements (non=0, en partie=0,5 et oui=1), nous avons pu calculer l'indice d'investissement net des petits producteurs dans les différentes études de cas. Le Graphique 6 ci-dessous présente les résultats. Elle montre bien que les investissements nets réalisés par les exploitants dans le cas de l'agriculture contractuelle intensive sont plus bas, puisqu'une part importante est payée par l'entreprise dominante. Concernant le modèle traditionnel au Bénin, les investissements nets ne diffèrent pas des investissements bruts, ce qui démontre que les exploitants ne reçoivent aucune aide externe ou interne à la chaîne.

Les associations de producteurs au Ghana et au Burkina Faso semblent réaliser les investissements nets les plus élevés, en comparaison des autres modèles. Cela peut s'expliquer par l'effet positif de la structure coopérative sur l'évaluation des risques des producteurs. L'adhésion à l'association réduit les risques économiques, grâce, par exemple, à une commercialisation des produits mieux garantie, à l'accès à la formation et aux nouvelles technologies, ainsi qu'aux économies d'échelle et aux possibilités d'investissements collectifs telle que la certification. À la différence du programme d'aide aux petits exploitants, les initiatives appartiennent aux producteurs eux-mêmes. Nous espérons que ce niveau plus élevé d'appropriation entraînera un investissement net plus élevé et aura par conséquent un effet plus durable sur les exploitations de mangues.

Graphique 6. Indice d'investissement net des petits producteurs selon les différents modèles de chaînes

Le deuxième indicateur indirect que nous avons choisi pour mesurer la rentabilité de l'entreprise est la contribution de la culture de la mangue au revenu global. Nous avons mesuré la contribution de la culture de la mangue au revenu global en la rapportant à la surface moyenne cultivée. Sur la base de ces données, nous pouvons évaluer l'importance de la production de mangues par rapport au revenu des petits producteurs.

Ainsi que le montre le tableau 9, pour les exploitants agricoles intégrés dans le système d'agriculture contractuelle intensive, les revenus provenant de l'agriculture ont une incidence importante sur leur revenu global. Nous pouvons expliquer cette observation par le fait que les petits producteurs de cette étude de cas produisent peu d'autres cultures commerciales par rapport aux autres petits producteurs et sont seulement engagés dans une agriculture de subsistance. L'augmentation relative de leurs revenus est par conséquent plus forte par rapport à celle des producteurs qui vendent déjà leurs mangues sur le marché.

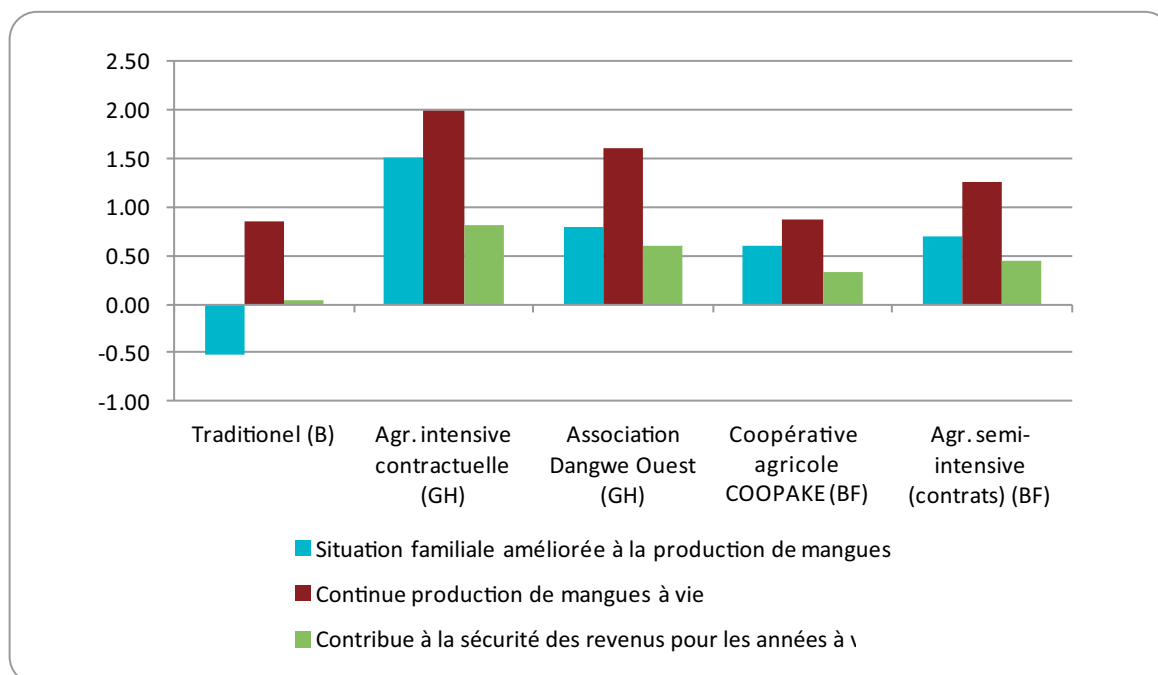
Tableau 9. Contribution de la culture de la mangue au revenu global

Cas	Revenu provenant de l'agriculture (pourcentage du revenu global)	Revenu provenant de la mangue (pourcentage du revenu total provenant de l'agriculture)	Revenu provenant de la production de mangues (pourcentage du revenu global)	Surface moyenne cultivée en mangue (Ha)	Contribution de la culture de la mangue au revenu global
Chaîne de valeur traditionnelle (B)	70	19	13,3	1,92	-
Agriculture contractuelle intensive (GH)	100	48	48	0,4	+
Association de producteurs de Dangwe West (GH)	55	80	44	5,04	+/-
Coopérative agricole COOPAKE (BF)	67	59	39,53	5,67	+/-
Agriculture contractuelle semi-intensive (BF)	83	49	40,67	5,69	+/-

Enfin, l'indicateur indirect que nous avons utilisé pour mesurer la rentabilité de l'entreprise est le niveau de satisfaction des petits producteurs concernant leur situation actuelle et leur perception de l'avenir.

Le Graphique 7 illustre quelques-unes des réponses des différents groupes de petits producteurs à cette question. Nous pouvons constater qu'à l'exception des producteurs du Bénin, tous les producteurs indiquent que la situation générale de leur famille s'est améliorée au cours des dernières années en raison de l'augmentation des revenus provenant de la culture de la mangue. Les petits producteurs de la chaîne d'agriculture contractuelle intensive sont les plus positifs, ce qui pourrait résulter du niveau de revenu de ces exploitants avant d'entrer dans la chaîne, ainsi que nous l'avons mentionné plus haut.

Les comptes rendus des perceptions subjectives de sécurité des exploitants concernant les ventes de mangues pour les années à venir sont généralement positifs ; toutefois, les exploitants du modèle traditionnel sont relativement neutres. Enfin, tous les exploitants ont adhéré à l'énoncé selon lequel ils poursuivraient la culture de la mangue jusqu'à la fin de leur vie. Même les producteurs du modèle traditionnel ont répondu à cet énoncé relativement positivement, ce qui peut s'expliquer par le fait que la culture de la mangue fait partie de leur style d'agriculture et, dans certains cas, est un patrimoine dont ils se sentent responsables.

Graphique 7. Perception de la situation et des tendances actuelles

Le tableau 10 synthétise le classement comparatif des résultats issus de notre évaluation des études de cas et présente un classement général de la situation des petits producteurs selon les chaînes, fondé sur les indicateurs choisis. Les études des deux cas ayant des associations de producteurs fortes, au Ghana (Dangwe West) et au Burkina Faso (COOPAKE), sont perçues comme ayant l'incidence globale la meilleure sur la situation socio-économique des petits exploitants. Nous fondons cette conclusion sur les résultats de notre évaluation et sur la confirmation apportée par les informations fournies par les principaux informateurs et les discussions de groupes.

Tableau 10. Vue d'ensemble des résultats de l'évaluation des modèles de chaînes

Cas	Efficacité de la commercialisation	Indice d'investissement net	Contribution de la culture de la mangue au revenu global	Satisfaction des petits producteurs	Classement
Chaîne de valeur traditionnelle (B)	-	-	-	-	5
Agriculture contractuelle intensive (GH)	+	-	+	+	2
Association de producteurs de Dangwe West (GH)	+/-	++	+/-	+	1
Coopérative agricole COOPAKE (BF)	+/-	+	+/-	+/-	3
Agriculture contractuelle semi-intensive (BF)	+/-	-	+/-	+	4

7. Conclusions et recommandations

L'objectif de cette étude était d'analyser les chaînes de valeur de la mangue au Bénin, au Ghana et au Burkina Faso.

Dans un premier temps, nous avons donné un aperçu des modèles de chaînes de valeur qui existent généralement dans ces trois pays, en nous fondant sur la littérature spécialisée et les entretiens avec les informateurs principaux. En fonction du principal marché final ciblé, nous avons identifié les trois différentes catégories de chaînes de valeur étant les plus courantes dans la filière de la mangue en Afrique de l'Ouest. En outre, nous avons utilisé les facteurs suivants comme explicatifs de la performance des chaînes de valeur : le degré d'interventions extérieures, le niveau d'échange interne de ressources et le niveau de coopération des petits producteurs. Pour chaque pays nous avons examiné les modèles types de la filière de la mangue et nous avons sélectionné cinq études de cas (voir le tableau 11 ci-dessous pour une vue d'ensemble des modèles et des études de cas).

Tableau 11. Indice d'investissement par modèle de filière étudié

Étude de cas	Modèle	Indice d'investissement net
Producteurs de mangues indépendants autour de Parakou (Bénin)	Chaîne de valeur traditionnelle-Bénin	3,1
Agriculture contractuelle intensive : ITFC (GH)	Chaîne de valeur des exportations	3,5
Association de producteurs de Dangwe West (GH)	Chaîne de valeur des exportations	6,9
Coopérative agricole COOPAKE (BF)	Chaîne de valeur urbaine moderne/de transformation	4,5
Agriculture contractuelle semi-intensive (BF)	Chaîne de valeur urbaine moderne/de transformation	2,7

Dans un deuxième temps, nous avons identifié, par le biais d'entretiens approfondis avec les acteurs et les informateurs, les principales caractéristiques et facteurs limitant, en particulier pour les petits producteurs de la chaîne. Les résultats les plus importants portent sur le fait que les petits producteurs sont limités par les facteurs suivants :

- Problèmes de qualité : Le principal problème est lié aux infestations de mouches des fruits qui causent des pertes importantes. Les exploitants ayant un acheteur attitré avaient généralement un meilleur accès aux méthodes de lutte.
- Faible pouvoir de négociation : Les études de cas du Bénin et du Burkina Faso ont montré que les petits producteurs ont le sentiment que le prix fixé par les négociants est trop bas. Cependant, les exploitants n'ont guère le choix en raison de l'éloignement de leurs vergers et de la nature périssable des fruits. Afin de surmonter ce problème, le modèle du Burkina Faso reposant sur une base solide a mis en place sa propre équipe de récolte.
- Coûts des transactions : L'éloignement et la faible qualité des routes et des moyens de transport engendrent des pertes après récolte importantes ainsi que des difficultés pour accéder aux marchés.
- Manque d'infrastructures d'irrigation: Cette contrainte touche principalement le Burkina Faso et demande des investissements importants.

En troisième lieu, l'incidence actuelle et attendue de ces modèles de chaînes de valeur sur la situation des petits producteurs a été évaluée en mesurant l'efficacité de la commercialisation et la rentabilité des entreprises des petits producteurs.

Les études de cas ont démontré que le modèle du marché urbain et moderne/de transformation, avec un niveau élevé d'action coopérative s'est avéré le plus avantageux pour les petits producteurs car il a montré un niveau élevé d'investissements nets dans les exploitations agricoles au cours des cinq dernières années. Cela montre que les interventions extérieures renforcent réellement l'entreprise agricole commerciale de manière durable en augmentant l'appropriation des petits producteurs, en réduisant leurs risques grâce à une action collective et en augmentant leurs possibilités de moderniser leurs activités. Le cas du Ghana a montré l'indice d'investissement net le plus élevé (50 % plus élevé que pour les autres modèles), ce qui pourrait être lié à l'environnement relativement favorable aux entreprises dont jouit le Ghana par rapport au Burkina Faso.

Le modèle d'agriculture contractuelle intensive a également été estimé comme ayant un impact positif sur les petits producteurs en termes d'efficacité de la commercialisation, de satisfaction des petits producteurs et de contribution au revenu global. Toutefois, les investissements nets sont plus bas, suggérant une forte dépendance vis-à-vis de l'entreprise dominante et une position de faiblesse pour l'exploitant autonome. Pour ces petits producteurs, une augmentation du niveau d'action coopérative entre les petits producteurs pourrait atténuer cette contrainte.

Enfin, en matière d'innovations institutionnelles et d'interventions politiques en faveur de la participation des petits producteurs aux marchés, nous proposons les recommandations suivantes :

- Mettre l'accent sur le renforcement des coopératives d'agriculteurs : D'après notre évaluation, les petits producteurs travaillant au sein de coopératives fortes montrent un indice d'investissement net élevé. En outre, la cohésion des petits producteurs peut entraîner un accroissement du pouvoir de négociation vis-à-vis des négociants et une augmentation des possibilités d'établir des relations à long terme avec les acheteurs.
- Mécanismes de soutien externes : Ainsi que le montre PAFASP au Burkina Faso, lorsque les exploitants peuvent réaliser des investissements en partie subventionnés, cela a un effet catalyseur important sur la modernisation et les investissements nets des petits producteurs dont on peut attendre une incidence sur la viabilité.
- Mettre un accent plus fort sur les marchés intérieurs et régionaux : Ces marchés sont en expansion et, ayant des exigences de qualité moins strictes, sont plus faciles d'accès pour les petits exploitants agricoles. Les petits producteurs ont indiqué que les investissements nécessaires pour cibler les marchés de niche haut de gamme sont souvent disproportionnés par rapport à la majoration de prix reçue. Bien que les résultats de l'évaluation de l'efficacité de la commercialisation n'aient pas montré de différence significative pour les chaînes de valeur ciblant les marchés urbains et modernes/les industries de transformation, l'étude a révélé que les problèmes de qualité représentent une nouvelle contrainte. Par conséquent, nous pouvons conclure que des stratégies de valorisation plus viables pourraient être de cibler les marchés régionaux et intérieurs ayant des normes et des standards moins contraignants.

Le tableau 12 suivant présente quelques recommandations plus en détail. Les facteurs explicatifs de l'intégration des petits producteurs dans les modèles de chaînes de valeur serviront de base pour suggérer des interventions possibles.

Tableau 12. Principales recommandations sortant de l'analyse des filières

Modèle de chaîne /Cas	Caractéristiques principales	Interventions possibles
Modèle traditionnel -Bénin	<ul style="list-style-type: none"> • Absence de politique gouvernementale en faveur du secteur de la mangue : la mangue ne figure pas dans le portefeuille des services nationaux de vulgarisation • Faible avantage comparatif par rapport aux autres pays en raison de la qualité/ variété des fruits et du rythme saisonnier • Faible niveau d'action coopérative entre les petits producteurs • Absence d'aide gouvernementale 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire le point sur la surface cultivée, les variétés et les volumes produits (cartographie par SIG), évaluer le marché • Investir dans des petites et moyennes entreprises agro-alimentaires afin d'accroître la transformation et la demande intérieure • Si le potentiel est garanti, offrir une formation aux bonnes pratiques agricoles • Faire pression sur le gouvernement pour l'inclusion de la mangue dans la politique agricole • Encourager les « exploitants modèles » qui peuvent jouer le rôle de moteurs de changement
Association de Dangwe West (GH)	<ul style="list-style-type: none"> • Accès à des mécanismes de soutien externes • Environnement commercial général favorable • Forte dépendance vis-à-vis de l'aide extérieure • Culture de la mangue récemment commencée • Problèmes de qualité plus difficiles à gérer au sud du Ghana • Niveau moyen de coordination explicite, bien que les acheteurs assistent aux formations • Proximité des marchés 	<ul style="list-style-type: none"> • Apporter un soutien continu à l'action coopérative, supprimer progressivement l'aide extérieure • Encourager la commercialisation auprès de l'industrie de transformation régionale plutôt que de cibler le marché européen haut de gamme • Fournir un système d'information sur les marchés
Coopérative agricole COOPAKE (BF)	<ul style="list-style-type: none"> • Accès à des mécanismes de soutien externes • Niveau moyen de coordination explicite entre les acteurs de la chaîne • Forte dépendance vis-à-vis de l'aide extérieure • Culture de la mangue pratiquée depuis longtemps 	<ul style="list-style-type: none"> • Apporter un soutien continu à l'action coopérative, supprimer progressivement l'aide extérieure • Cibler l'aide extérieure principalement sur le renforcement des capacités et moins sur les biens et les finances • Étudier les possibilités de systèmes de financement des chaînes de valeur/financement du commerce avec des acheteurs attirés afin de permettre la modernisation du système de production
Agriculture contractuelle semi-intensive (BF)	<ul style="list-style-type: none"> • Centrée sur l'entreprise locale de transformation qui fait continuellement face aux risques • Niveau moyen d'action coopérative 	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre à disposition des informations sur le marché afin de permettre une meilleure connaissance des opportunités • Poursuivre le soutien à la coopération entre agriculteurs
Agriculture contractuelle intensive : ITFC (Ghana)	<ul style="list-style-type: none"> • Principalement des exploitants pratiquant une agriculture de subsistance • Besoin important de production irriguée en raison des précipitations irrégulières • Culture de la mangue récemment commencée • Dépendance totale envers le programme d'agriculture contractuelle et faible investissement net 	<ul style="list-style-type: none"> • Modèle à « haut risque, gain élevé » pour l'investissement • Encourager l'intensification de l'action coopérative entre les petits producteurs • Accroître le renforcement des capacités en matière de gestion d'entreprise

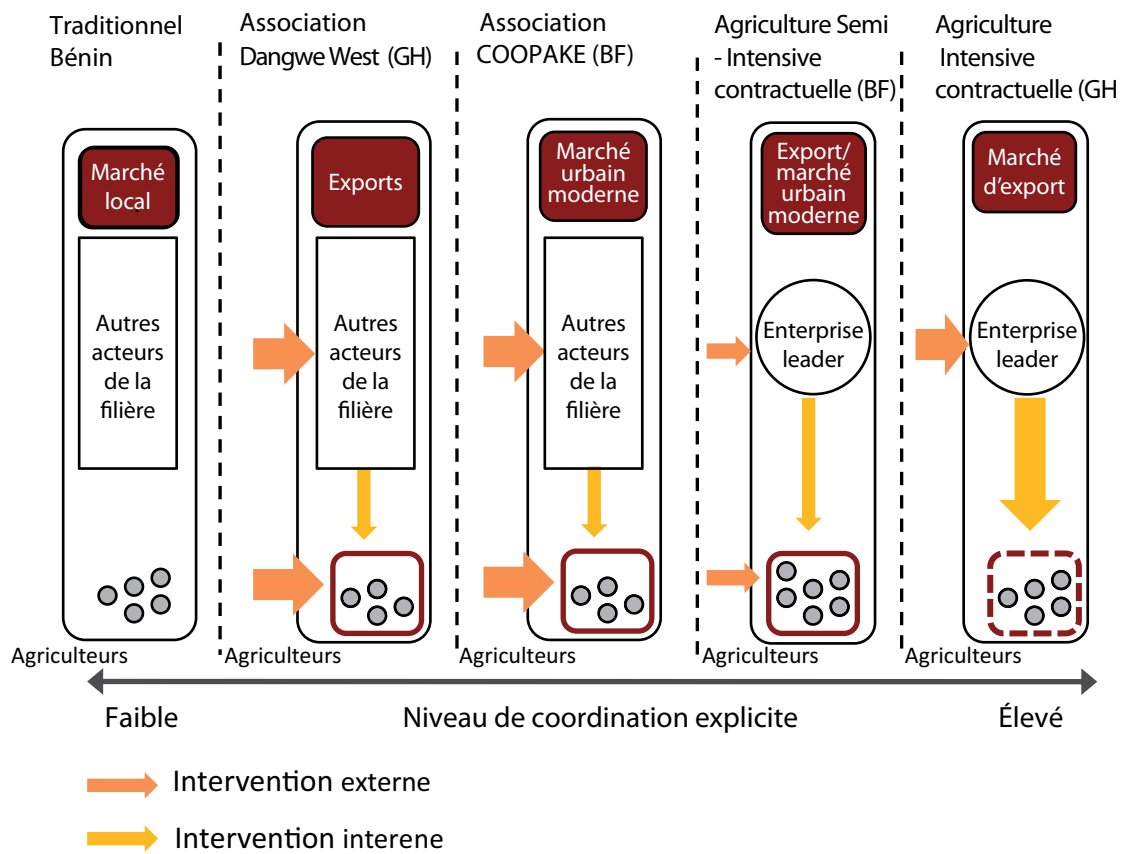
8. Bibliographie

- Altenburg, T. (2007). Donor approaches to supporting pro-poor value chains. Report prepared for the Donor Committee for Enterprise Development. Working Group on Linkages and Value Chains. German Development Institute (GDI).
- Bokonon-Ganta, A.H., H. de Groote, P. Neuenschwander (2002). Socio-economic impact of biological control of mango mealybug in Benin. *Agriculture, Ecosystems and Environment* 93: 367-378.
- Boueyi et al, 2006 La filière mangue au Bénin (unpublished).
- Bruinsma, J., (2008) World Agriculture: Towards 2015/2030: a FAO Perspective.
- CBI, 2009. Fresh fruit and vegetables: The EU market for mango. *CBI Market Information Database* .
- DFID and SDC, 2008 A synthesis of The Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach. DFID/SDC Report.
- Dolan, C., and J. Humphrey. (2000). Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies* 37(2):146-176.
- Dolan, C. and J. Humphrey. (2004). "Changing governance patterns in the trade in fresh vegetables between Africa and the United Kingdom" *Environment and Planning* 36 (36): 491-509.
- Gereffi, G., J. Humphrey, and T. Sturgeon. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy* 12: 78-104.
- Gibbon, P. and S. Ponte. (2005). *Trading down – Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Temple University Press, Philadelphia.
- Hunt, S.D., and R.M. Morgan. (1995). The Comparative Advantage Theory of Competition. *Journal of Marketing* 59: 1-15.
- Kaplinsky, R. (2000): Spreading the Gains from Globalisation: what can be learned from value chain analysis? Brighton: *IDS Working Paper* 110.
- Labaste, P 2005 The European horticulture market: Opportunities for Sub-Saharan African exporters *World Bank Working Paper* (63), pp. 1-113
- Maertens, M. (2006). Food Standards and Poverty: the case of High Value Vegetable Exports from Senegal. International association of agricultural Economist Conference, Gold Coast, Australia, 12-18 August, 2006.
- Maertens, M and J.F.M. Swinnen. (2007). Trade, Standards and Poverty: Evidence from Senegal. Paper prepared for presentation at the 106th seminar of the EAAE 25-27 October 2007 – Montpellier, France.

- Minten, B., L. Randrianarison, and J. F.M. Swinnen. (2006). Spillovers from globalization on land use: Evidence from Madagascar. Contributed paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Gold Coast, Australia, August 12-18, 2006.
- Ruben, R., M. van Boekel, A. van Tilburg, and J. Trienekens. (2007). *Tropical food chains: governance regimes for quality management*. Wageningen Academic Publishers, The Netherlands.
- Swinnen, J.F.M., A. Vandeplass, and M. Maertens. (2007). Governance and Surplus Distribution in Commodity Value Chains in Africa. Paper prepared for presentation at the 106th seminar of the EAAE 25-27 October 2007 – Montpellier, France.
- UNDP, 2008 Assessment of Development results Benin; Evaluation of UNDP contribution, Evaluation office.
- UNDP, 2008 Assessment of Development results Burkina Faso; Evaluation of UNDP contribution, Evaluation office.
- USAID, 2007-Trade and investment program for a competitive export economy (TIPCEE) – *USAID report*.
- Van der Linden, V., de Boer D., van Wijk, J. (2009) NGO-Private Sector Partnerships for Value Chain Development. The Organic Fair-Trade Mango Value Chain in Burkina Faso and Mali, ECSAD, The Hague.
- Van Melle, C., O. Coulibaly and K. Hell, 2006: Agricultural Value Chain Development in West Africa – Methodological framework and case study of mango in Benin. Paper presented at the second International Conference of the African Association of Agricultural Economists (AAAEI), 20-22 August 2007, Accra, Ghana.
- Van Melle, C., D. Arinloye, O. Coulibaly, J.F. Vayssières and K. Hell, 2008. Contribution to mango value chain development in Benin- A producer perception survey. Poster presented at the 4th International Symposium on Tropical & Subtropical Fruits, ISHS, 3-7 November 2008, Bogor, Indonesia.
- Van Tilburg, A., J. Trienekens, R. Ruben and M. Van Boekel (2007), Governance for quality management in tropical food chains. *Journal on Chain and Network Science* (1): 1-9.
- Vayssières, J.-F., Korie, S., Coulibaly, O., Temple, L., Boueyi, S.P. 2008 The mango tree in central and northern Benin: Cultivar inventory, yield assessment, infested stages and loss due to fruit flies (Diptera Tephritidae) *Fruits* 63 (6), pp. 335-348
- World Bank. (2008). *Agriculture for Development- World Development Report 2008*. World Bank, Washington, DC.

Annexe:

Représentation schématique des cinq études de cas sur les chaînes de valeur



Chapitre 11

Croissance de la filière de l'huile de palme au Ghana : Implications pour les petits agriculteurs et viabilité à long terme

K. OFOSU-BUDU et Daniel SARPONG¹

¹ Les auteurs sont professeurs à l'Université du Ghana, Faculté de l'Agriculture et des Sciences de Consommation, Légon-Accra. Ce chapitre est basé sur une étude commissionnée par le Division du Commerce et des Marchés de la FAO sous la supervision technique de Aziz Elbehri et Suffyan Koroma, économistes à la FAO.

Table des matières

1. Introduction et justification de l'étude	375
2. Méthodologie et collecte des informations	377
3. Importance de l'huile de palme en Afrique de l'Ouest et au Ghana	379
3.1 Importance de l'huile de palme et des produits dérivés comme source d'huiles végétales pour les consommateurs et les industries	379
3.2 Demande d'huile de palme et d'autres produits provenant du palmier à huile, au Ghana et dans la sous-région	381
4. Structure de la production du palmier à huile, chaîne de valeur et modèles économiques au Ghana	385
4.1 Chaîne de valeur de l'huile de palme et des produits dérivés, de la plantation jusqu'à la consommation/utilisation finale	385
4.2 Modèles économiques en vigueur et dispositifs contractuels pour les différents produits et les différentes productions	387
4.3 Principales structures de production, systèmes agraires et rôle des hommes et des femmes	389
4.4 Structures de production et de commercialisation pour les petits producteurs de palmier à huile	392
5. Rôles du Gouvernement et du secteur privé dans la filière de l'huile de palme	405
5.1 Politiques passées du gouvernement dans l'industrie du palmier à huile	405
5.2 Plans nationaux pour le développement de l'industrie du palmier à huile – évaluation des investissements publics et privés	408
5.3 Le rôle du secteur privé dans l'industrie du palmier à huile	409
6. Compétitivité, et possibilités d'intégration de la filière de l'huile de palme	411
6.1 La compétitivité de la filière du palmier à huile et ses déterminants	411
6.2 Évaluation du rôle des petits exploitants dans le secteur du palmier à huile	413
7. Conclusions	416
8. Bibliographie	419

1. Introduction et justification de l'étude

L'huile de palme est originaire de l'Afrique de l'Ouest. La région de l'Afrique de l'Ouest – particulièrement la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria et la Sierra Leone – est un grand producteur à la fois d'huile de palme et d'huile de palmiste (Palm Kernel Oil -PKO). Cependant, en raison de contraintes de commercialisation intérieure et d'approvisionnement, et de subventions aux importations, commerciales ou effectuées dans le cadre de l'aide alimentaire, d'huiles végétales concurrentes, la disponibilité de l'huile de palme n'a pas toujours été assurée. On s'attend à ce que la consommation d'huile de palme et d'autres produits provenant des palmiers augmente en Afrique de l'Ouest et dans d'autres parties du continent au fur et à mesure que la population augmente. Dans beaucoup de pays, le secteur de l'huile de palme a un poids économique significatif. Au Nigéria, l'industrie de l'huile de palme emploie des millions de travailleurs, alors qu'au Ghana, au Libéria et en Sierra Leone, elle constitue une source majeure de revenus et d'échanges commerciaux dans les districts frontaliers.

L'huile de palme est utilisée comme matière première pour l'industrie et elle fait l'objet d'échanges internationaux. La production d'huile de palme représente 33 % de la production totale d'oléagineux, dépassant l'huile de soja comme la principale huile végétale. La Malaisie et l'Indonésie dominent la production et le commerces mondiaux avec 90 % de la production globale alors que l'Afrique de l'Ouest ne représente qu'un pourcentage négligeable de 3,5 %.

Étant donnée une consommation annuelle d'huile alimentaire de 10 – 11 kg par tête, et si toute l'huile alimentaire était obtenue à partir d'huile de palme brute (CPO), la population de l'Afrique de l'Ouest aurait besoin d'environ 2 millions de tonnes de CPO pour être autosuffisante. Cependant, la production totale est actuellement de 1,4 millions de tonnes, ce qui laisse une demande non satisfaite de 600 000 tonnes, qui est actuellement satisfaite par les importations, L'industrie de l'huile de palme dans son ensemble a récemment connu une croissance sans précédent, avec un taux de croissance annuelle cumulée (Cumulative Annual Growth Rate - CAGR) de 8 %, alors que le CAGR de l'Afrique de l'Ouest se situe à 1,5 %, Le paysage concurrentiel est dominé par les producteurs d'Asie du Sud-Est qui ont une plus grande efficacité au niveau de la production (meilleure productivité à des coûts de production comparables, par conséquent possibilité de prendre de plus grandes parts du marché mondial) et des conditions climatiques idéales, ce qui se traduit par une perte d'opportunités de revenus pour les producteurs en Afrique de l'Ouest.

De nombreux pays de l'Afrique de l'Ouest (et des pays dans d'autres parties de l'Afrique) ont des plans pour étendre et développer les plantations de palmiers à huile. Dopés par des prix producteur de plus en plus élevés, une forte demande internationale pour l'huile végétale et la grande demande potentielle au sein de l'Afrique, ainsi que par la demande des marchés de biocarburants, plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest ont formulé des programmes nationaux pour encourager l'investissement, à la fois national et étranger, dans de nouvelles plantations de palmiers à huile.

Il semble qu'il y ait un mouvement continu de conversion des cultures d'agrumes, qui étaient autrefois une des principales productions de la région. Les arbres à agrumes sont abattus par les producteurs dans le but de replanter le pays avec des palmiers à huile car il y a une absence de marché immédiat pour les agrumes et une très faible marge à la fin de l'année, si on la compare à l'huile de palme.

L'industrie de l'huile de palme se caractérise par différents types de systèmes agricoles, allant des grandes plantations agro-industrielles aux petits exploitants agricoles, qui peuvent être ou non organisés en coopératives. Plusieurs modèles d'approvisionnement coexistent également, depuis les sociétés agro-industrielles complètement intégrées avec des moulins à huile qui s'approvisionnent dans leur propres plantations, jusqu'aux des schémas de sous-traitance, constitués de petits producteurs – principalement des femmes –

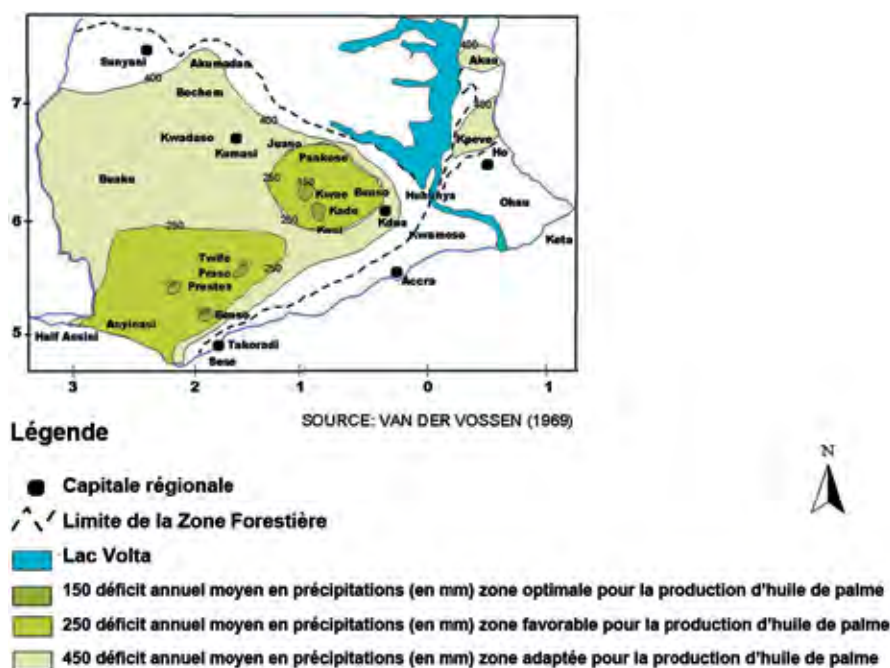
qui, soit vendent leurs fruits à des industriels de transformation, soit produisent de l'huile pour leur propre consommation ou pour la vente sur les marchés locaux. L'industrie locale doit faire face à un certain nombre de contraintes, incluant un faible niveau de recherche induite par la demande, un accès limité à la terre et à la finance, des coûts de production élevés, un faible niveau de technologie, des taux d'extraction faibles pour une huile de palme de mauvaise qualité, et l'absence d'une aide appropriée de la part du gouvernement.

Quelques gouvernements africains considèrent l'huile de palme comme un secteur clé pour la croissance alimentaire et pour traiter le problème de la pauvreté rurale. Cependant, l'expansion actuelle du secteur est tirée en grande partie par des agro-industries de grande taille et favorise les grandes plantations du fait des économies d'échelle, ce qui pose la question de savoir si, et dans quelle mesure à une petite échelle, les agriculteurs, incluant les femmes, peuvent participer avec succès à cette compétition, obtenir une part de la valeur ajoutée de ce secteur en croissance et améliorer leurs revenus.

Le palmier à huile est cultivé dans la ceinture forestière au Ghana où la quantité de pluie annuelle est supérieure à 1200 mm par an et est répartie selon un modèle bimodal. Les zones les plus adaptées à la culture du palmier à huile au Ghana sont les régions Ouest, Centrale et Est. Les grandes plantations de palmiers à huile (propriétés « noyau » et planteurs sous-traitants) et les moulins pour le traitement sont localisés dans ces régions. Parmi les plantations à grande échelle on peut citer : Benso Oil Palm Limited (BOPP) et Norwegian Oil Palm Ghana Limited (NORPALM) dans la région Ouest, Twifo Oil Palm Plantation Limited (TOPP) dans la région Centrale et Ghana Oil Palm Development Company (GOPDC) à Kwae près de Kade dans la région Est (voir Graphique 1).

À l'heure actuelle, on estime que le Ghana a plus de 150 000 ha de plantations à l'état sauvage de palmiers à huile (*Dura*), ainsi qu'approximativement 140 000 ha dans des petites propriétés privées et non organisées, et quelque 40 000 ha dans des propriétés organisées selon le modèle de petite exploitation agricole et de sous-traitance. La superficie totale occupée par les palmiers à huile dans le pays est de 330 000 ha (MoFA, 2010).²

Graphique 1. Carte du Ghana montrant les zones où pousse le palmier à huile



Dans les régions où les plantes poussent bien, la production de palmier à huile peut assurer la sécurité alimentaire et la subsistance pour de nombreux agriculteurs et de nombreuses communau-

² MoFA (2010), MASDAR: Master Plan Study on the Oil Palm Industry in Ghana, (Etude du Schéma Directeur sur l'industrie de l'huile de palme au Ghana), Novembre, p, 1,2.

tés. De plus, il offre des moyens de subsistance à d'autres acteurs de la chaîne de valeur, tels que les transporteurs et les négociants d'intrants agricoles qui sont situés en dehors des zones de production. Il existe une grande variation dans la productivité des palmiers à huile, et elle est rapportée par diverses sources. Le niveau de productivité dans le secteur des exploitations à petite échelle est d'environ un quart de celui de la productivité dans les grandes propriétés, et d'un tiers de la productivité dans les fermes de sous-traitance. Les grandes propriétés obtiennent des niveaux de productivité de 10 – 13 tonnes par hectare, les petits exploitants sous-traitants produisent environ 7 – 10 tonnes par hectare et les petits producteurs privés obtiennent environ 3 tonnes par hectare. Les facteurs clés responsables de la faible productivité des petites exploitations privées incluent les arbres trop vieux et d'essences peu productives, une mauvaise maintenance, l'absence d'utilisation d'engrais et souvent l'absence de constitution de cultures de couverture.

La production d'huile de palme brute (CPO) du Ghana de 242 130 tonnes représente moins de 1 % de la production globale de 46 millions de tonnes. Le prix mondial de l'huile de palme est passé de 350 dollars américains la tonne dans les années 1990 à un maximum de 1020 \$ US la tonne en décembre 2011, ce qui rend profitable de cultiver le palmier à huile même avec un coût de production de 350 \$ la tonne pour les producteurs asiatiques et de 400 – 450 \$ la tonne pour les producteurs ghanéens, dont on pensait qu'ils obtiendraient une marge de 70 millions de dollars US en 2010.

L'industrie de l'huile de palme au Ghana est caractérisée par des opérateurs à grande, moyenne et petite échelle, intervenant dans la production, le traitement et la commercialisation. Le sous-secteur pour l'utilisation industrielle est constitué de plantations de palmiers à huile et de moulins, à moyenne et grande échelle. Il se caractérise par une technologie plus efficace, des économies d'échelle, une plus grande productivité dans les fermes (en termes de rendement en nombre de grappes de fruits de palmier à huile) et dans les moulins (en termes de quantité d'huile extraite) et par une meilleure qualité d'huile de palme brute (CPO), ainsi que pour l'huile de palme faisant l'objet d'un raffinage ultérieur, qui est vendue à des entreprises pour leur utilisation dans leur production. Les grandes plantations utilisent 20 % des terres disponibles pour produire 55 % de l'huile de palme brute nationale, alors que les producteurs à l'échelle moyenne utilisent 5 % de la terre pour produire 5 % de l'huile de palme brute. Par ailleurs, les petits producteurs utilisent 77 % de la terre pour produire 39 % de la production nationale.

Le principal objectif de cette étude est de conduire une étude de la chaîne de valeur et des petits exploitants agricoles portant sur la croissance de l'industrie du palmier à huile en Afrique, avec une attention particulière pour le Ghana, et ses implications pour les petits agriculteurs.

La question principale posée dans ce rapport est de savoir si le secteur en expansion du palmier à huile peut inclure les petits exploitants agricoles. La réponse exige d'examiner les politiques et les stratégies d'investissements, ainsi que les arrangements institutionnels et contractuels entre les transformateurs et les producteurs/fournisseurs, en incluant le rôle des groupes de petits agriculteurs.

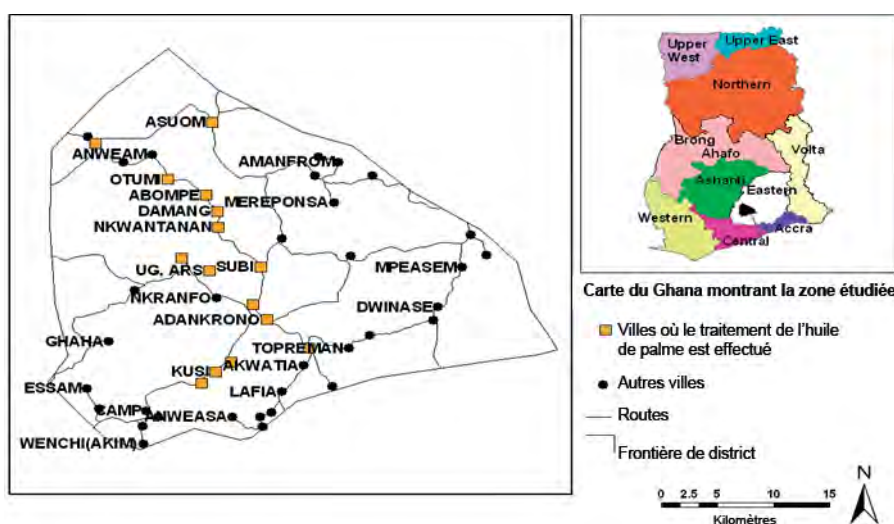
2. Méthodologie et collecte des informations

Le district Kwaebibirem dans la région Est du Ghana a été l'objet principal de cette étude. La société Ghana Oil Palm Development Company (GOPDC) possède et gère environ 20 500 hectares (ha) de plantations de palmier à huile dans ce district, répartis entre les propriétés Kwaebibirem et Okumaning. Le district Kwaebibirem comprend à la fois des systèmes de sous-traitance à grande échelle connectés avec de grands producteurs/transformatrices et des petits exploitants vendant sur le marché local. Par

exemple, environ 6 500 ha de production de palmier à huile dans le district sont exploités directement par le personnel de GOPDC (environ 280 personnes), alors que 14 000 ha sont cultivés par une population de 7 000 planteurs sous-traitants qui possèdent des terres situées à moins de 30 km des moulins pour palmier à huile dans la propriété Kwae. GOPDC fournit de l'aide aux planteurs sous-traitants dans le développement de leurs plantations et ils vendent leurs fruits à la compagnie.

Pour comprendre la production des ménages et les structures de marché pour les petits exploitants du secteur de palmier à huile, cinq discussions thématiques de groupe (focus group discussions - FGDs) ont été organisées avec les producteurs et deux FGDs avec les transformateurs dans cinq communautés produisant des palmiers à huile à Damang, Nkwantanang, Kwae, Anweam et Otumi. De plus, environ 60 petits exploitants agricoles individuels, transformateurs et intermédiaires commerciaux ont été interviewés dans neuf communautés du district, en utilisant des questionnaires structurés et des guides d'interview/check-lists. L'étude a aussi consisté en des discussions thématiques détaillées avec d'une part des producteurs individuels, des transformateurs et des intermédiaires commerciaux et d'autre part des responsables de propriétés produisant du palmier à huile à grande échelle et un transformateur d'huile de palmiste dans le district : GOPDC (Kwae) et WAML Industries Limited (Nkwantanang), respectivement. Voir le Graphique 2 pour la localisation précise des petits exploitants interviewés pour cette étude.

Graphique 2. Carte du Ghana montrant la région étudiée, dans la zone de croissance du palmier à huile



Des informations additionnelles ont été obtenues par le biais de la littérature et de documents existants sur les politiques et par l'analyse d'informations secondaires.

Les données obtenues par les questionnaires de l'enquête ont été mises en forme, codées et saisies dans le logiciel Statistical Package for Social Science (SPSS) et analysées quantitativement. Les données provenant d'observations et des enregistrements d'interviews ont été analysées en utilisant des méthodes d'analyse de données qualitatives (analyse du contenu).

3. Importance de l'huile de palme en Afrique de l'Ouest et au Ghana

3.1 Importance de l'huile de palme et des produits dérivés comme source d'huiles végétales pour les consommateurs et les industries

Le palmier à huile est la deuxième culture arbustive par ordre d'importance dans l'économie ghanéenne après le cacao. C'est par conséquent une des principales cultures commerciales dans l'économie rurale dans la ceinture forestière du Ghana. Le palmier à huile, un oléagineux essentiel, fournit beaucoup de produits, à la fois pour la consommation domestique et comme matière première pour le secteur industriel. La structure de l'industrie de l'huile de palme au Ghana a été façonnée par la présence de deux marchés différents : la consommation des ménages et l'utilisation industrielle par les entreprises nationales. Il en résulte que l'industrie de l'huile de palme du Ghana a deux sous-secteurs qui sont très cloisonnés.

L'industrie procure des revenus à de nombreux ruraux qui travaillent dans des moulins à grande ou à petite échelle, particulièrement des femmes employées pour le traitement de l'huile de palme dans des établissements à petite échelle. Le sous-secteur à petite échelle est composé de petits exploitants agricoles cultivant le palmier à huile, qui en général vendent leurs grappes de fruits à des moulins également à petite échelle ou à des ménages effectuant la transformations (travaillant essentiellement à la main). Ce sous-secteur est caractérisé par des variétés de palmier à huile à faible rendement, la faible productivité des fermes, et la faible qualité de l'huile de palme brute obtenue, qui est vendue dans le village et sur les marchés des petites villes.

Le principal produit du palmier à huile, est son fruit, qui est traité pour obtenir des produits commerciaux, dont l'huile de palme, l'huile de palmiste (PKO) et le tourteau de palmiste. L'huile de palme et l'huile de palmiste (PKO) ont de nombreuses applications. Récemment, l'huile de palme brute (CPO) s'est faite une place parmi les biocarburants, comme source alternative d'énergie. Le traitement de l'huile de palme donne naissance à trois types de produits différents : des produits alimentaires (huile de cuisson, margarine, etc...), des produits manufacturés/industriels (cosmétiques, savons/détergents) et des carburants (biodiesel). Voir le sous-paragraphe 4.1 pour la chaîne de produits.

Parmi les usages alimentaires, l'oléine raffinée, blanchie et désodorisée (Refined, Bleached and Deodorized - RBD) est utilisée essentiellement pour les huiles de cuisson et de friture, le « shortening » et la margarine, alors que la stéarine RBD est utilisée pour produire du « shortening » et de la margarine. L'huile de palme RBD (huile de palme non fractionnée) est utilisée pour produire de la margarine, du « shortening » du « ghee » végétal, des huiles de friture et des crèmes glacées. Plusieurs mélanges ont été mis au point pour produire des graisses solides, avec zéro pour cent d'acide gras « trans ». Dans la production de crème glacée, les matières grasses du lait sont remplacées par un mélange d'huile de palme et d'huile de palmiste (PKO). Un mélange d'huile de palme, d'huile de palmiste (PKO) et d'autres matières grasses remplacent aussi les matières grasses du lait pour la production de crèmes à café non lactières ou d'éclaircissants.

L'huile de palme est la plus grande source naturelle de vitamine E, qui est essentielle, et a une forte teneur en vitamine K et en magnésium alimentaire. L'huile de palme et l'huile de palmiste (PKO) sont aussi des ingrédients utilisés dans des matières grasses spéciales, parmi lesquelles on trouve les équivalents de beurre de cacao (Cocoa Butter Equivalents - CBE), des produits de substitution du beurre de cacao (Cocoa Butter Substitutes - CBS) et des matières grasses d'enrobage. Les CBE et les CBS ont des propriétés physiques semblables à celles du beurre de cacao et sont largement utilisées dans la production de confiserie chocolatière.

Les utilisations non alimentaires de l'huile de palme et de PKO se trouvent dans les industries du savon, du détergent et des cosmétiques, ils sont également utilisés dans l'industrie chimique pour des plastifiants et des revêtements. Une tendance récente est l'utilisation de sous-produits, et aussi de CPO, comme source d'énergie pour les usines de production d'électricité, et, de plus en plus, comme biocarburant et biodiesel. Parmi les sous-produits on peut citer le tourteau de palmiste, l'ivraie présente dans les fruits, les fibres du mésocarpe, les cosses de noix de palmier, les rafles de fruits et les effluents des moulins à huile de palme.

Tableau 1. Part des produits utilisant de l'huile de palme dans la demande totale : Ghana et Afrique de l'Ouest

Produit	Part du produit dans la demande au Ghana (%)	Part du produit dans la demande en Afrique de l'Ouest (%)
Savons à lessive	34,5	32,1
Soins corporels	4,6	4,3
Matières grasses et Margarine	8,0	8,8
Huile de cuisson raffinée (Ind,)	12,3	17,1
Huile de palme alimentaire	40,6	37,7
Total		

Source : Pourcentages calculés à partir du rapport annuel PSI (2009).

La demande pour les dérivés du palmier à huile au Ghana et dans la sous-région est montrée dans le tableau 1. L'huile de palme, utilisée comme huile végétale (matières grasses et margarine, huile de cuisson raffinée et huile alimentaire), représente près de 61 % de la demande en produits provenant de l'huile de palme au Ghana, et environ 65 % de la demande totale en Afrique de l'Ouest. La production de produits à base d'huile de palme au Ghana et dans la sous-région est insuffisante pour faire face à la demande. Le Ghana dispose actuellement de 305 758 ha de palmiers à huile, dont plus de 80 % sont cultivés par des fermiers privés travaillant à petite échelle, On estime que 243 852 tonnes d'huile de palme sont produites et que la quantité manquante pour satisfaire la demande au Ghana est de 35 000 tonnes d'huile de palme.

Il y a principalement deux variétés de palmiers à huile cultivées au Ghana : le *Dura* et le *Tenera*. La grande majorité des parcelles cultivées par les petits exploitants est plantée avec la variété *Dura*. La variété (*DxP*) *Tenera* est un croisement entre la variété *Dura* et la variété *Pisifera*. Cependant le niveau élevé d'insaturation du *Dura* le rend préférable au *Tenera* d'un point de vue nutritionnel. L'huile provenant du *Dura* est donc préférée pour l'alimentation, Il est établi que l'huile de palme obtenue à partir du *Tenera* rouge contient un pourcentage plus élevé d'acide palmitique que l'huile de palme provenant du *Dura* rouge (red *Dura* palm oil - RDPO), alors que le pourcentage d'acide oléique est plus élevé dans le *Dura* rouge. Des différences significatives sont observées entre l'huile de palme provenant des fruits rouges et jaunes de la même variété et la quantité moyenne totale d'acide gras contenue dans le *Dura* est plus riche en acides gras insaturés que dans les variétés *Tenera*³. Comme le niveau de saturation dépend de l'environnement dans lequel le palmier à huile pousse, il est nécessaire de choisir soigneusement l'emplacement des plantations, si l'on souhaite obtenir un ratio élevé insaturation/saturation. De plus on a constaté des différences significatives en acides gras libres (Free Fatty Acid - FFA) contenus dans l'huile de palme des fruits rouges et jaunes de *Dura* et de *Tenera*, Le FFA est plus élevé dans l'huile de palme *Dura* rouge que dans l'huile de palme *Tenera* rouge, alors que des quantités pratiquement égales ont été enregistrées pour les fruits jaunes des deux variétés.

³ Ekpa, O. D., Fabara, E. P. et Morah, F. N. I. (1994) Variation in Fatty Acid Composition of Palm Oils from Two Varieties of the Oil Palm (*Elaeisguineensis*) J. Sci. Food Agric. 64 483-486.

Ekpa, O. D., Akpanabiatu, M. I., Amelio, M. and Rizzo, R (2001b) A Comparative Study of the Triglyceride and Fatty Acid Compositions of Palm Oil from Plantations in South-Eastern Nigeria. Global J. Pure & Applied Sci. 7:61-65.

3.2 Demande d'huile de palme et d'autres produits provenant du palmier à huile, au Ghana et dans la sous-région

En 2010, le Ghana a importé environ 112 000 tonnes d'huile végétale, dont près de 45 % étaient de l'huile de palme (brute et raffinée), (Voir le tableau 6 pour les exportations et les importations du Ghana). Avec les projections actuelles de population, environ 260 000 tonnes seront nécessaires pour la consommation en 2011, dont environ 160 000 tonnes seront produites localement, ce qui laisse un déficit d'environ 100 000 tonnes.

Le tableau 2 présente la répartition production-importation d'huile de palme pour 2007 dans la sous-région. Le tableau 3 montre les importations d'huile de palme dans la sous-région ; le tableau 4 montre la demande en huile de palme et huile de palmiste (PKO) pour la consommation alimentaire des ménages et la consommation industrielle nationale, ainsi que les importations, les exportations et la production totale pour le Ghana, le Nigéria et la Côte d'Ivoire pour 2008 et 2011.

Tableau 2. Production et consommation d'huile de palme dans la sous-région en 2007

	Production	Importa- tions	Production totale	Exporta- tions	Alimen- taire	Autres services	Déchets	Consommation	Écart
Bénin	40	210	250	198	42	10	0	52	-12
Cameroun	172	28	200	0	95	99	6	200	-28
Côte d'Ivoire	289	6	295	121	180	5	0	185	104
Ghana	109	170	279	92	62	135	0	197	-88
Guinée	50	29	79	0	61	18	0	79	-29
Libéria	44	16	60	0	49	11	0	60	-16
Nigéria	1 300	390	1 690	15	736	890	50	1676	-376
Sierra Leone	36	9	45	0	44	5	0	49	-13
Togo	7	15	22	2	22	22	0	44	-37
TOTAL	2 047	873	2 920	428	1 291	1 195	56	2 542	-495

Source : FAOSTAT, 2011.

Le tableau 2 montre un déficit estimé pour la sous-région de 495 000 tonnes de palmier à huile entre la consommation et la production⁴ pour 2007 (palmier à huile TOR, 2011). Ces pays ont importé environ 873 000 tonnes d'huile de palme et en ont exporté 428 000 t dans la même période, Le seul pays à avoir produit plus que ce qu'il a consommé a été la Côte d'Ivoire en 2007.

Tableau 3. Importations d'huile de palme dans la sous-région (2008)

Pays étudiés	Quantité (1000 tonnes)	Valeur (millions US\$)	Valeur unitaire (\$/tonne)
Bénin	225	202	900
Nigeria	464	539	1160
Côte d'Ivoire	0	0	0
Cameroun	43	25	579
Liberia	14	12	911
Sierra Leone	9	11	1258
Guinée	22	9	405
Togo	64	20	321
TOTAL	841	818	

Source : FAOSTAT, 2011.

⁴ Les pays concernés (Terms of Reference) sont : le Bénin, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Liberia, le Nigeria, la Sierra Leone et le Togo, mais le Ghana a été inclus dans ce tableau pour avoir des données complètes.

Tableau 4. Demande en huile de palme et huile de palmiste en 2011 : Ghana, Nigeria and Côte d'Ivoire (en milliers de tonnes)

Produit	Ghana					Nigeria				
	Production totale	Exportations	Importations	Consommation alimentaire des ménages	Conso, industrielle nationale	Production totale	Exportations	Importations	Consommation alimentaire des ménages	Conso, industrielle nationale
2011										
Huile de palme	304	100	150	180	174*	1388	18	440	1050	235
Huile de palmiste (PKO)	18	10	2	8	0	310	4	0	215	86
Produit	Cote D'Ivoire									
	Production totale	Exportations	Importations	Consommation alimentaire des ménages	Conso, industrielle nationale					
2011										
Huile de palme		389	200	75	105	65				
Huile de palmiste (PKO)		36	18	0	13	0				

Source : Index Mundi (www.indexmundi.com/agriculture: consulté en juin 2012).

Notes : *estimations à partir des données sur la production totale, les exportations, les importations, et la consommation alimentaire.

Le Nigéria constitue un énorme marché national pour l'huile de palmiste (PKO), Il y a par conséquent une demande croissante pour l'huile de palme, non seulement au Ghana, mais dans toute la sous-région. Dans la seule Afrique de l'Ouest, il existe un marché intra-régional de près de 2 millions de tonnes par an. Par exemple, on a appris que la Malaisie avait installé des silos pour l'huile de palme brute (CPO) au Ghana pour l'exporter vers le marché nigérian. La FAO (Food and Agriculture Organization) indique qu'à moyen terme (2005 – 2015) la demande mondiale en huile végétale va croître pour atteindre 30 % du marché total de l'huile végétale. Une grande partie de cette demande mondiale concernera l'huile de palme. Le Ghana a donc l'opportunité d'explorer ce secteur polyvalent en développant davantage son industrie du palmier à huile pour satisfaire les demandes d'un marché croissant dans les produits du palmier à huile et de ses dérivés, à la fois sur le plan national et international.

Bien qu'ils produisent d'importantes quantités d'huile de palme, le Ghana et la sous-région Ouest Africaine ne sont pas autosuffisants pour satisfaire leurs demandes en huile et en matières grasses (voir tableau 5).

Tableau 5. Demande et déficit de produits dérivés de l'huile de palme : le Ghana et l'Afrique de l'Ouest

Produit	Ghana (Demande en t)	Ghana Déficit en tonnes (huile de palme nécessaire pour satisfaire la demande)	Afrique de l'Ouest (Demande en t)	Afrique de l'Ouest (Déficit en tonnes) (huile de palme nécessaire pour satisfaire la demande)
Savon à lessive	90 000	54 000	620 000	373 000
Soins corporels	12 000	8 500	84 000	58 000
Graisses et margarine	21 000	17 000	170 000	134 000
Huile de cuisson raffinée (Ind,)	32 000	53 000	330 000	550 000
Huile de palme alimentaire	106 000	106 000	730 000	730 000
Total	261 000	240 000	1 934 000	1 800 000

Source : Rapport annuel PSI (2009), basé sur des hypothèses de croissance de la population.

Le Ghana exporte, mais également importe, plusieurs sortes d'huiles végétales, qui sont utilisées à la fois pour les usages industriels et la consommation des ménages. D'une manière générale, les volumes des importations ont augmenté au cours des dernières années, à comparer au volume des exportations ; l'huile d'arachide par exemple a subi une diminution importante de ses exportations au cours de ces années.

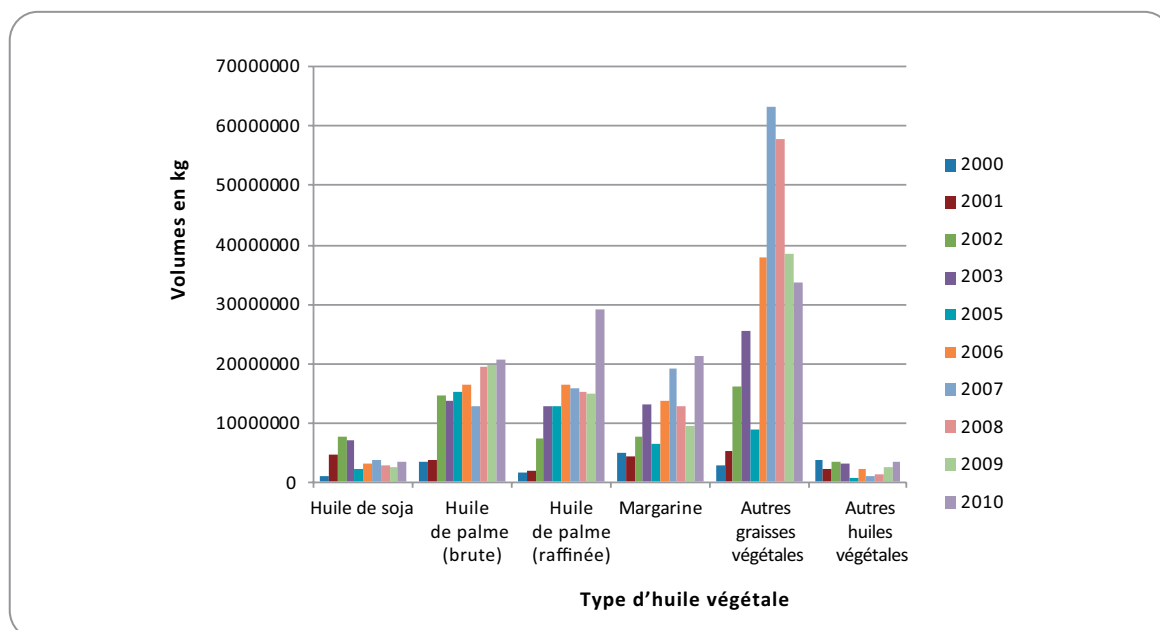
Tableau 6. Exportations et importations d'huiles végétales, en tonnes, Ghana 2000-2010

Végétale oil	2006		2007		2008		2009		2010	
	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP
Huile de soja		3156,4		3653,4		2759,1	0,5	2465,6		3369,5
Huile d'arachide	17,8	6,5	4,8	3,1	110,4	5,4	1,4	946,4	47,7	6,6
Huile d'olive		295,4	4,3	409,5	1,2	419,6	8	371,9	0,2	419,2
Huile de palme (brute)	823,2	16489,5	940	12962,8	398,6	19523,6	5370,1	19890,7	10723,6	20729,8
Huile de palme (raffinée)	1105,8	16324,1	1175,5	15751,4	1619,2	15306,7	1416,7	14950	910,2	29010,6
Tournesol		1302,3		72,5		96,3		84,9	20	326,3
Huile de noix de coco	37,5	141,4	0,4	1	536,4	0,9	446,1	1,8	754,9	0,8
Palmiste (brut)	8,7	40	243,7	40,1	23,2	110,1	2229,7	2,6	1003	1921,8
Palmiste (raffiné)	18,5	344,5	140,7	494,5	517,4	641	297	1000,3	709,9	774,2
Huile de maïs	4,8	4	0,013	32,3		12,5		19		8,2
Margarine	0,7	13841,5	115,1	19299,6	992,6	12789,8	6402,4	9525,7	7373,6	21355,7
Autres graisses végétales	373,3	37907,6	9342	63306,1	2453	57947,3	2799,6	38502,5	13526	33545
Total	2390,4	89853,3	11966,4	116026	6652	109612	18971,5	87761,3	35069	111467,4
Total des huiles végétales	2536,7	89948,2	13259,1	116108	7497,1	109665	19222,2	102611	35238,7	111544,1

Source : United Nations Statistics Division, International Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

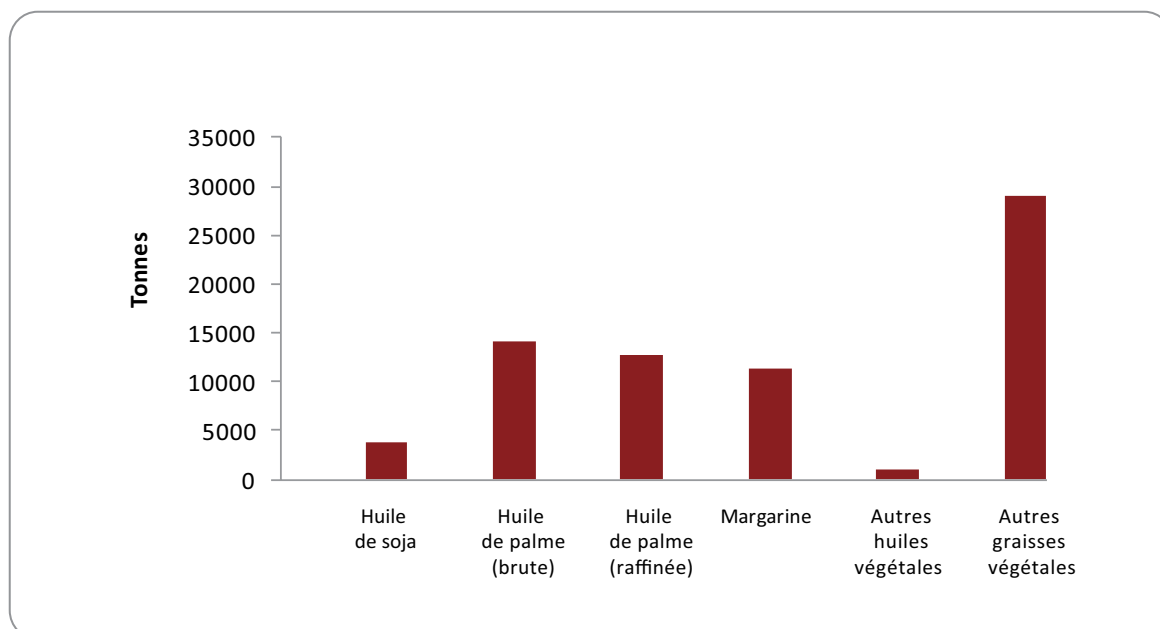
On a constaté une augmentation continue des exportations d'huile de palme, mais également une augmentation continue des importations à un rythme identique, voire plus rapide. De 2006 à 2010 il y a eu des importations importantes de CPO pour satisfaire la demande industrielle nationale. Les importations de CPO ont atteint 20 730 tonnes en 2010 (voir tableau 6). Ces graphiques montrent le déficit en CPO pour satisfaire les besoins industriels nationaux. D'autre part, les importations d'huile de palme raffinée (Refined Palm Oil - RPO) ont dépassé les exportations sur la période 2000 – 2010. Les importations de graines brutes de palmier à huile (Crude Palm Kernel - CPK) ont diminué mais il y a eu une augmentation des exportations de ce produit.

Pour satisfaire la demande en huile de cuisson pour les aliments et pour l'usage industriel, le Ghana importe différents types d'huiles végétales (voir graphique 3). Comme la production de CPO est insuffisante pour satisfaire la demande alimentaire des ménages et les besoins industriels, le Ghana importe du CPO, de l'huile de palme raffinée et d'autres huiles végétales. Le graphique 3 montre que, entre 2000 et 2010, les volumes d'importations de CPO et d'huile de palme raffinée ont augmenté, si on les compare à d'autres huiles végétales concurrentes, telles que l'huile de soja, l'huile d'arachide et la margarine.

Graphique 3. Volume des importations d'huile végétale au Ghana, 2000-2010

Source : Division des Statistiques des Nations Unies, Base de données des statistiques du commerce international des produits de base (COMTRADE).

Le graphique 4 montre l'importance des produits spécifiques à base d'huile de palme comparée à d'autres importations spécifiques d'huiles végétales au Ghana en 2000 – 2010.

Graphique 4. Moyenne (2000-2010) des volumes importés d'huile végétale (en millions de tonnes)

Source : Division des Statistiques des Nations Unies, Base de données des statistiques du commerce international des produits de base (COMTRADE).

4. Structure de la production du palmier à huile, chaîne de valeur et modèles économiques au Ghana

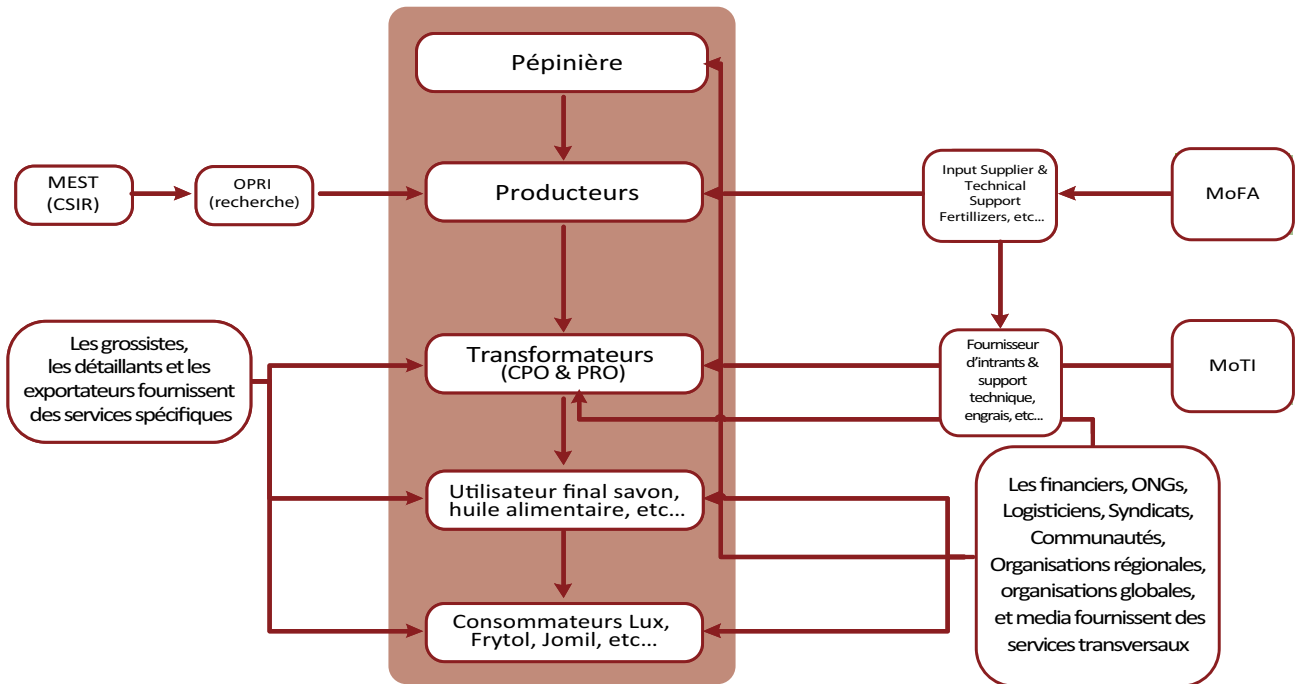
4.1 Chaîne de valeur de l'huile de palme et des produits dérivés, de la plantation jusqu'à la consommation/utilisation finale

La chaîne de production de l'huile de palme est constituée de la séquence des activités suivantes : production de la matière première de base, acheminement au lieu de transformation, obtention du produit final, commercialisation et vente à l'utilisateur final. La disponibilité et la qualité des services de support, sous la forme de transport, de stockage et/ou de financement peuvent avoir un effet sur les coûts et le retour sur investissement à toutes les étapes, et finalement influent sur les marges bénéficiaires au fur et à mesure que la production se déplace le long de la chaîne.

Les principaux acteurs dans le système sont les producteurs (pépiniéristes, petits exploitants agricoles, exploitants moyens et grands, propriétaires de plantations), les transformateurs, les intermédiaires/grossistes, les détaillants et les consommateurs (ménages, utilisateurs commerciaux et industriels). La chaîne de valeur est illustrée dans le graphique 5. La production de palmier à huile dans cette chaîne est assurée dans deux principaux systèmes de production : (a) grandes propriétés plantées ; et (b) fermes privées appartenant à des petits exploitants, où sont pratiquées des cultures intercalaires pendant la croissance des cultures de palmiers à huile.

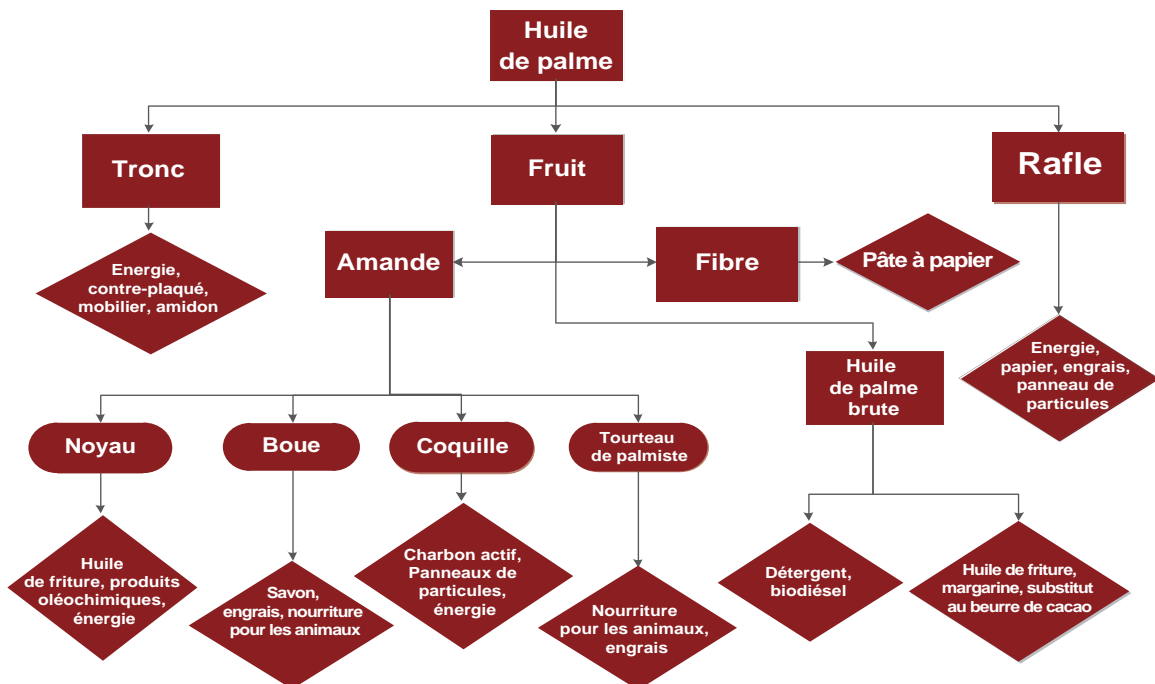
Dans une large mesure, la disponibilité et l'accessibilité en termes de coût des intrants détermine la productivité des petites fermes produisant des palmiers à huile. Les intrants pour la chaîne de valeur de la production de l'huile de palme sont composés de graines germées et de jeunes plants, d'engrais, d'herbicides et d'insecticides (chimiques) et sont obtenus principalement sur le marché ouvert pour les petits exploitants agricoles privés. Les intrants sous forme de semences de palmier à huile sont fournis par les agences gouvernementales, par l'Institut de Recherche du Palmier à Huile (Oil Palm Research Institute OPRI). Le support technique et d'autres intrants, tels que les engrais et les services de conseil sont fournis par le Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (Ministry of Food and Agriculture - MoFA) et les domaines. La transmission d'informations techniques, et la fourniture de matériaux de plantation et d'engrais est assurée principalement par les domaines, sous forme de prêts aux fermiers dans la zone de collecte, ou par le biais de projets de sous-traitance gérés par les domaines. Les agriculteurs qui ne sont pas bénéficiaires de tels projets et/ou qui se trouvent en dehors de la zone de collecte obtiennent leurs matériaux de plantation et du support en information technique auprès du personnel du Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture, et s'approvisionnent en intrants agricoles sur le marché ouvert. Le financement est un maillon essentiel de la chaîne de production ; pour les petits exploitants agricoles il est obtenu essentiellement auprès des Organisations Non-Gouvernementales (ONGs), et des groupes de micro-financement.

Graphique 5. La chaîne de production du palmier à huile



La chaîne de valeur de production du palmier à huile peut être divisée en trois segments : valeur ajoutée à partir des troncs, des fruits et des rafles dépouillées de fruits. Les grappes de fruits frais (Fresh Fruit Bunch - FFB) sont peut-être l'élément le plus important de la chaîne de valeur. Elles fournissent les noyaux et le CPO. Le CPO constitue une huile de cuisson populaire en Afrique de l'Ouest et il peut être également subir d'autres traitements pour donner d'autres produits industriels et alimentaires (voir le graphique 6). Les rafles peuvent être utilisées comme combustible, dans des panneaux de particules et comme engrais dans les plantations.

Graphique 6. La chaîne de valeur de la production du palmier à huile



L'huile de palme, les graines des fruits et le PKO sont les principaux produits du palmier à huile ; cependant les arbres et les déchets du traitement produits quand les fruits sont traités pour obtenir de l'huile de palme et de l'huile de palmiste ont également plusieurs usages. Les boues sont utilisées pour fabriquer des savons traditionnels et de l'engrais, et le tourteau de palmiste est beaucoup utilisé comme ingrédient dans l'industrie des aliments pour animaux, et comme engrais. De plus, le palmier, en particulier le tronc, peut être utilisé comme combustible ou transformé en contreplaqué, et les branches et les feuilles de palmier peuvent être utilisées comme fibres pour la vannerie et pour fabriquer des balais.

4.2 Modèles économiques en vigueur et dispositifs contractuels pour les différents produits et les différentes productions

Au Ghana, les cultures produites dans le cadre de diverses formes de dispositifs contractuels incluent le coton, le palmier à huile, l'ananas et, dans une moindre mesure, la mangue et les agrumes. Dans l'industrie du palmier à huile, les modèles économiques en vigueur établissant une relation entre les petits exploitants et l'industrie pour les stratégies d'investissement sont : (a) le domaine « noyau » - les petits exploitants ; (b) les fermiers sous-traitants qui sont métayers, qui louent ou qui possèdent leurs terres en dehors des limites de la propriété, et (c) les petits exploitants agricoles indépendants.

Le modèle du « noyau »-petits exploitants est constitué de petits exploitants agricoles qui cultivent sur des terres qui appartiennent à un domaine après l'achat de cette terre. Les agriculteurs sont structurellement liés par contrat à un domaine producteur de palmiers à huile. Ils sont obligés de vendre ce qu'ils produisent à un domaine particulier et très souvent, ils ne sont pas libres de choisir quelles cultures ils développent ; leurs activités de plantation et leurs techniques de gestion des cultures sont contrôlées et peuvent être organisées, contrôlées ou gérées directement par les responsables hiérarchiques de la propriété ou de l'organisation à laquelle ils sont structurellement liés. Les petits exploitants agricoles reçoivent des conseils techniques et des intrants et sont liés par un contrat permanent qui les oblige à vendre leur production à ce domaine.

Les planteurs sous-traitants extérieurs (outgrowers) cultivent le palmier à huile en dehors du domaine proprement dit, sur les terres dont ils sont propriétaires ou comme locataires de terres appartenant à une tierce partie ; ces terres sont, en général, adjacentes aux terres appartenant au domaine agricole. Les planteurs sous-traitants reçoivent du matériel pour les plantations, des engrais et d'autres intrants pour la production, fournis par leur domaine, dans le cadre d'un contrat. Le contrat entre le domaine et le sous-traitant stipule que le domaine fournit des intrants à crédit à l'agriculteur (moyennant paiement), et en retour l'agriculteur fournit toute sa production à la compagnie. Un pourcentage de la valeur de la récolte est utilisé pour payer les intérêts du prêt. Le contrat est construit sur un modèle de financement partagé : les agriculteurs effectuent une partie de l'investissement au moment de la plantation et le reste de cet investissement est un prêt. Les agriculteurs bénéficient d'une période de grâce pour leur prêt, et commencent le remboursement quand les arbres sont en pleine production. Les planteurs sous-traitants ont accès à des jeunes plants à très haut rendement, aux engrais, à la lutte antiparasitaire biologique, et à la formation aux bonnes pratiques agricoles. Les fermiers sous-traitants restent sous contrat jusqu'à ce que leur prêt soit remboursé, et ils sont donc obligés de vendre leurs produits au domaine à un prix convenu ; le prêt est progressivement déduit de la valeur des produits envoyés au domaine jusqu'à ce que le remboursement du prêt soit achevé.

La dépendance des fermiers sous-traitants par rapport au domaine de rattachement, pour les intrants fournis au cours de la période du contrat, contribue avec d'autres facteurs à limiter la capacité de prise de décision des agriculteurs pour leurs propriétés et peut conduire à des accusations de manipulation

de prix. Les contrats de sous-traitance incluent le droit pour le domaine de prendre le contrôle de la gestion de la ferme sous-traitante si l'agriculteur fait défaut sur les engagements du contrat jusqu'à ce que le prêt soit remboursé. En raison du manque de transparence des déductions du prêt, les agriculteurs tendent à remettre en question ce modèle.⁵

En revanche, les petits exploitants agricoles indépendants ont la liberté de choisir la manière d'utiliser leurs terres, les cultures à planter et la manière de les gérer. Ils s'organisent, se gèrent et se financent tout seuls, et ne sont pas liés contractuellement à un domaine particulier bien qu'ils reçoivent effectivement de l'aide et des services de conseil de la part du gouvernement et d'agences privées, quand ils en font la demande. Ils ont la liberté de cultiver et de commercialiser leurs fruits sur le marché ouvert et d'obtenir leurs intrants sur ce même marché. Cependant, ils sont relativement moins productifs, (du fait de l'utilisation de produits de plantation à plus faible rendement, de moins d'engrais, etc.) en raison du coût plus élevé des intrants sur le marché ouvert et des limitations dans l'accès à d'autres services en raison de leur manque d'accès au financement.⁶

Le modèle de petit exploitant « noyau »/planteurs sous-traitants est le modèle dominant dans l'industrie du palmier à huile et a servi de base à l'intégration de l'agro-business dans les systèmes agraires traditionnels dans le cadre de dispositions bénéfiques aux deux parties. Il est considéré par les exploitants « noyau »/les domaines comme un contrat de fourniture de services pour accéder à la terre à des fins de production d'une manière qui permet d'éviter les disputes territoriales et de fournir des spécifications de gestion qui garantissent la qualité des produits (les agriculteurs suivent les méthodes de production recommandées, les modalités d'utilisation des intrants, et les bonnes pratiques de culture et de récolte). Actuellement, les exploitants sous-traitants représentent la majorité des zones plantées d'un accès facile par les domaines.

Dans le cas de Corporate Village Enterprise Companies (COVE), par exemple, les terres sont acquises par des prises de participations en actions des propriétaires terriens dans les compagnies de développement des plantations. Le plan consiste à regrouper et à réhabiliter de nouveaux domaines précédemment utilisés par l'industrie minière et les terres adjacentes prise en charge par le COVE. Ce modèle est un contrat de fourniture de ressources, et les domaines de production de palmier à huile utilisent le fermage sous contrat pour accéder aux terres afin de faire de la production. Des intrants à crédit sont fournis aux agriculteurs sous contrat pour la constitution des cultures. Le prêt est remboursé sur un certain nombre d'années au fur et à mesure que les agriculteurs vendent les fruits du palmier à huile au domaine « noyau » qui en effectue le traitement.

⁵ Le responsable des propriétés de GOPDC a déclaré au cours d'une séance de travail sur le terrain (le 9 mars 2012) que leur système de producteurs sous-traitants s'était effondré, bien qu'il ait été cité comme faisant partie des systèmes aidés par la World Bank ayant le mieux réussi. Cet effondrement a affecté négativement la production de la compagnie. Les planteurs sous-traitants fournissaient environ 60 % du FFB et ils n'ont pas été capables d'atteindre leur objectif de sous-traitance depuis le début de l'année (2012). « Nous n'avons pas de contrat avec qui que ce soit pour nous fournir du FFB. Les sous-traitants nous fournissent actuellement 5 % de notre FFB. Plus de 45 % provient de fournisseurs privés. Mais nous savons qu'il s'agit là de sous-traitants qui se présentent comme des exploitants privés. La production totale pour l'année (2011) est de 13 000 t de FFB, dont 40 % provenaient du domaine et le reste provenait d'autres fournisseurs. Notre objectif pour 2011 était de 140 000 t de FFB ».

⁶ AduAnkrah (2008) conclut dans cette étude que la productivité et les niveaux de revenu pour les exploitants soustraitants étaient significativement plus élevés que ceux qui n'étaient pas des sous-traitants extérieurs.

Ce modèle met l'accent sur le regroupement des terres, ce qui permet d'accroître la production à un coût inférieur sur de grands espaces. On estime que des fermes de faible rendement totalisant 230 000 ha seront réhabilitées et que 70 000 ha ont été plantés avec des graines améliorées fournies par l'OPRI au cours des dernières décennies. Compte tenu de la capacité de production de l'OPRI, on estime que les deux ou trois prochaines décennies seront nécessaires pour replanter les terres des fermes à faible rendement avec de nouveaux arbres. Ce modèle de développement implique généralement un grand nombre d'exploitants, un contrôle serré de la part des domaines et la fourniture de services.

4.3 Principales structures de production, systèmes agraires et rôle des hommes et des femmes

Les régions les plus adaptées pour la culture du palmier à huile au Ghana se trouvent dans les zones humides agro-écologiques des régions Ouest, Centrale et Est (voir Graphique 1).

La production de palmier à huile au Ghana est organisée en trois systèmes principaux : (a) un système de « noyau »-petits exploitants (environ 2 % de l'ensemble des petits exploitants agricoles) ; (b) des exploitants sous-traitants extérieurs (outgrowers) (environ 28 % de l'ensemble des petits exploitants agricoles) ; et (c) des petits exploitants agricoles indépendants (les fermiers privés, environ 70 % de l'ensemble des petits exploitants agricoles). Comme il a été indiqué précédemment, le système « noyau »-petits exploitants concerne les agriculteurs cultivant des terres qui appartiennent à un domaine ; les sous-traitants louent ou possèdent leurs terres en dehors des limites des domaines, et les petits exploitants indépendants (fermiers privés), ont la liberté de cultiver et de vendre leurs fruits sur le marché ouvert.⁷ Au Ghana, le GNIWG (Ghana National Interpretation Working Group) (2011) définit les petits exploitants producteurs de palmier à huile comme : « *des fermiers cultivant le palmier à huile, parfois à côté de la production d'autres cultures de subsistance, où la famille constitue l'essentiel de la main-d'œuvre, où la ferme représente la principale source de revenus et où la surface plantée en palmier à huile est en général inférieure à 40 ha* ».

La production d'huile de palme au Ghana est principalement assurée par de grandes fermes-plantations (domaines) (actuellement environ 25 % de la surface cultivée) et par des fermes de petits exploitants agricoles privés. La structure de production des domaines « noyau » est liée aux exploitants sous-traitants et aux petits exploitants agricoles (voir la section 2.6) pour la fourniture de FFB.

Tableau 7. Principales compagnies productrices de palmier à huile et superficies cultivées

Compagnie	"Noyau" (Ha)	Sous-traitants/petits exploitants (Ha)	Total (Ha)
GOPDC (Ghana Oil Palm Development Company Ltd,)	8 000	14 352	22 352
TOPP (Twifo Oil Palm Plantations Ltd,)	4 234	1 690	5 924
BOPP (Benso Oil Palm Plantations Ltd,)	4 666	1 650	6 316
NORPALM GH, LTD,	4 000	-	4 000
JUABIN OIL MILLS	424	1 100	1 524
AYIEM OIL MILLS	250	-	250
GOLDEN STAR (une société minière)	-	720	720
TOTAL	21 574	19 512	41 086

⁷ Voir la section 2.4 pour plus de détails sur ces différents systèmes de production.

Le GOPDC aide les sous-traitants à développer leurs plantations pour qu'ils puissent vendre leurs fruits à la compagnie. Environ 300 ha à l'intérieur de la concession sont cultivés par des petits exploitants – des fermiers qui sont autorisés à développer des plantations temporaires à l'intérieur du domaine et qui vendent leur FFB au GOPDC.

Tableau 8. Les principales compagnies produisant du palmier à huile et les surfaces cultivées (par ordre de grandeur)

Compagnie	Superficie cultivée			
	Domaine	Sous-traitants	Petits exploitants	Total
	(ha)	(ha)	(ha)	(ha)
Moulins à grande échelle :				
Benso Oil Palm Plantation	4 666	5 000	1 650	11 316
Twifo Oil Palm Plantation	4 500	8 000	2 800	15 300
Norpalm	4 500	8 000	100	12 600
GOPDC	4 650	13 000	350	18 000
<i>Total pour la production à grande échelle</i>	<i>18 316</i>	<i>34 000</i>	<i>4 900</i>	<i>57 216</i>
Moulins à échelle moyenne :				
Ayiem Oil Mills	126	0	798	924
Juaben Oil Mills	424	1 100	8 636	10 160
Obooma Oil Mills	430	0	2 437	2 867
WAOPP Oil Mills	0	0	0	0
<i>Ashanti Oil Mills</i>	0	0	0	0
Adansi Oil Mills	0	0	0	0
AhwiaNkwanta Oil Mills	0	0	0	0
Anyinase Oil Mills	0	0	0	0
Autres		0		0
<i>Total pour la production à moyenne échelle</i>	<i>980</i>	<i>1 100</i>	<i>11 871</i>	<i>13 951</i>
Moulins à petite échelle :				
Petit exploitant agricole	232 833	0	0	233 933
<i>Total pour la production à petite échelle</i>	<i>232 833</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>233 933</i>
Total général	252 129	35 100	16 771	305 100

Les grands domaines sont actuellement, soit des entreprises à actionnariat privé/public, soit des entreprises privées. Par exemple, GOPDC, qui était une entreprise possédée par l'État, a été cédé en 1995, et une compagnie belge, SIAT (Société d'Investissement pour l'Agriculture Tropicale) (Ghana) Ltd a acquis une participation majoritaire (80 %) dans la nouvelle compagnie. Actuellement, GOPDC et NORPALM sont de nature privée alors que TOPP et BOPP sont des entités à actionnariat privé/public (voir une description complémentaire de ces entreprises dans la Section 4.4 ci-dessous).

Il existe des variations importantes dans la productivité en matière de production de palmier à huile au Ghana entre les différentes structures d'exploitation agricole. On constate des rendements moyens d'environ 1 – 3 tonnes de FFB par hectare de palmier à huile (Dura) dans des plantations à l'état naturel, de 3 tonnes de FFB par hectare dans les petites exploitations privées, non organisées, et 10 tonnes de FFB par hectare dans les domaines utilisant le modèle de petits exploitants et de sous-traitants extérieurs. Les grands domaines arrivent à des niveaux de productivité de 10 – 15 tonnes

par hectare. D'une manière générale, les niveaux les plus élevés de 20 tonnes par hectare ont été enregistrés par des plantations situées au fond de vallées.

La répartition des rôles entre les hommes et les femmes est clairement délimitée dans le secteur du palmier à huile. Les études portant sur les exploitants de palmier à huile dans le district Kwaebibirem concluent qu'il y a un déséquilibre entre les hommes et les femmes et que les parties prenantes de l'industrie du palmier à huile feraient bien d'encourager les femmes à s'engager dans la production de palmier à huile dans la région. Toutefois, le MoFA (2010, p. 7.8) indique que, dans les grands domaines, jusqu'à 60 % des travailleurs dans les plantations sont des femmes.⁸

Au cours des FGDs avec les groupes de producteurs (Damang, Kwaeb, Otumi), on s'est aperçu que les activités telles que la préparation des terres, le transport des équipements nécessaires à la plantation vers les champs et la transplantation, le désherbage manuel, l'épandage d'herbicides, la taille et la récolte sont exécutées essentiellement par les hommes. Les activités telles que la gestion des pépinières et l'épandage d'engrais sont réalisées à la fois par les hommes et les femmes, alors que la lutte contre les rongeurs, le rassemblement et le transport des fruits récoltés et le ramassage des fruits détachés sont réalisés essentiellement par les femmes.

Les décisions concernant la plantation, la récolte, l'embauche de travailleurs et le traitement sont prises principalement par les hommes, alors que les femmes sont en charge de la commercialisation et de l'encaissement du produit des ventes. Les terres sont en général la propriété des hommes et le palmier à huile est en général produit par des particuliers. Les hommes sont en général engagés dans les activités de production de manière à ce que les femmes puissent s'occuper de la maison ou de la famille. Cependant, les femmes peuvent également être impliquées dans d'autres activités agricoles pour obtenir un revenu supplémentaire pour la famille.

L'industrie du traitement de l'huile de palme au Ghana est composée de transformateurs travaillant à grande, moyenne et petite échelle, qui procurent des revenus à beaucoup de ruraux, principalement des femmes travaillant dans le traitement de l'huile de palme à petite échelle. Le traitement de l'huile de palme à petite échelle est assuré majoritairement par les femmes, travaillant soit en groupe soit individuellement (voir tableau 9). La méthode de traitement est manuelle avec du matériel de traitement d'une technologie améliorée, fabriqué localement.

On estime que la majorité du CPO produit au Ghana provient de propriétés de petits exploitants (voir la tableau A.1 en annexe). Cependant les taux d'extraction obtenus par les petits exploitants sont plus faibles que ceux obtenus par les transformateurs dans les grandes propriétés, avec des moyennes de 11 % du FFB et d'environ 20 %, respectivement (voir la tableau A.2 en annexe).

⁸ Le GOPDC emploie environ 2500 personnes dont 1000 femmes, soit 40 % de l'effectif, comme indiqué lors de l'interview d'un manager sur le terrain.

**Tableau 9. Nombre et sexe des travailleurs impliqués dans le traitement artisanal
(toutes les activités, sauf le broyage et le pressage, sont effectuées par les femmes)**

Activités	Nombre de personnes employées	Hommes ou femmes
Transport du camion au hangar	2	Femmes
Effruitage	1	Femmes
Séparation des fruits	4	Femmes
Chargement dans la cuve de cuisson	2	Femmes
Cuisson	1	Femmes
Transport des fruits cuits vers la machine	6	Femmes
Broyage et pressage	4	Hommes
Transport vers la poêle à frire	1	Femmes
Friture de l'huile	1	Femmes
Nombre total de personnes employées	22	Femmes

Source : Interview d'un transformateur, Nkwantanang, Février 2012.

4.4 Structures de production et de commercialisation pour les petits producteurs de palmier à huile

A. Résultat des groupes de discussions thématiques avec les petits exploitants producteurs

Ces producteurs travaillaient en général dans des fermes de taille moyenne (5 – 10 acres) à grande (supérieure à 10 acres) et étaient pour la plupart des producteurs privés. Il y avait également quelques sous-traitants extérieurs et quelques petits exploitants agricoles privés à Kwae. Les principales différences entre les petits exploitants privés et les sous-traitants extérieurs sont les types de matériel utilisés pour la plantation et les techniques de traitement des mauvaises herbes. Certains des sous-traitants privés à utiliser des repousses de graines, alors que GOPDC fournissait des semences améliorées à ses sous-traitants. Pour le traitement des mauvaises herbes, les petits exploitants agricoles privés utilisent des coutelas alors que quelques-uns des sous-traitants extérieurs utilisent des herbicides.

Les semences améliorées sont obtenues à Kusi, où se trouve le Oil Palm Research Institute (OPRI). L'OPRI est la seule institution entièrement dédiée à la recherche sur le palmier à huile. C'est également la seule institution qui produit des noyaux-graines dans le pays et on estime en général qu'il a capacité de produire 5 millions de noyaux-graines par an.

Les semences et les jeunes plants coûtent cher, mais les fermiers peuvent se procurer des engrais sur le marché un tarif subventionné par le biais d'une politique gouvernementale. Pratiquement tous les distributeurs de produits chimiques agricoles du district sont localisés à Kade, et par conséquent, tous les produits chimiques agricoles sont obtenus dans des villes voisines telles que Kade et/ou Nkwantanang. Certains fermiers ont indiqué qu'ils obtenaient des intrants fournis par GOPDC. L'activité de pépiniériste est réalisée par des producteurs individuels de palmier à huile. En général, ce sont les hommes qui occupent les fonctions de vente et de distribution des intrants car, si l'on en croit les agriculteurs, les hommes ont plus d'expérience.

Les fruits du palmier à huile sont récoltés chaque mois ; en pleine saison on peut en récolter jusqu'à 30 tonnes par hectare, alors qu'en basse saison, on ne récolte qu'environ 2,2 à 3,3 tonnes. Actuellement,

aucun type de service (récolte, collecte ou transport) n'est proposé ni par le gouvernement ni par les agences privées. Dans le passé, GOPDC avait établi des centres de collecte en des points stratégiques des zones de production pour aider les planteurs sous-traitants à transporter leurs FFB vers le moulin du domaine.

Les femmes sont principalement employées dans le traitement et la commercialisation de l'huile de palme, la vente des fruits du palmier, et le traitement et la commercialisation des noyaux des fruits du palmier. Les enfants sont rarement employés comme travailleurs dans les fermes productrices de palmier à huile. L'âge moyen, et la répartition en pourcentage des membres du foyer impliqués dans quelques activités typiques en relation avec le palmier à huile sont résumés ci-dessous :

1. Production de FFB : 20 ans (Hommes-75 %; Femmes-25 %)
2. Traitement de l'huile de palme 20 ans (Hommes-20 %; Femmes-80 %)
3. Commercialisation de l'huile de palme 20 ans (Hommes-20 %; Femmes-80 %)

La commercialisation du produit, particulièrement celle de l'huile de palme traitée, est essentiellement assurée par les femmes. Le marché national de l'huile de palme est assuré par des revendeurs privés constitués de groupes de femmes qui vendent directement, soit sur les marchés locaux, soit à des commerçants privés qui assurent la distribution à l'intérieur et à l'extérieur des frontières nationales.

Le coût moyen de l'entretien d'une plantation d'une superficie d'un acre (environ 0,40 hectares) produisant du palmier à huile s'élève à 137 – 190 Cedis Ghanéens (GHC) (soit environ 85-120 dollars US) pour un cycle de récolte. (Voir le tableau 10).

Tableau 10. Estimation du coût d'entretien d'un acre (environ 0,40 hectare) planté de palmiers à huile pour produire des fruits

ACTIVITÉ	KWAE	OTUMI	PRAMKESE (1)	DAMANG	PRAMKESE (2)
<i>(Ghana Cedis)</i>					
Location des terres	150/acre/5ans				
Débroussaillage	250	30	50	50	50
Abattage des arbres	100	30	100	50	30
Brûlage et essouchage (GHC)	150	10	33	150	20
Alignement et plantage des piquets (GHC)	50	40		40	25
Coût de la main d'œuvre impliquée dans la plantation (GHC)	54	60	50	30	25
Coût des graines (GHC)	3,50*60 graines (210)	4ghc*60 graines (240)		4ghc*60 graines (240)	
Coût des filets (GHC)				60	
Désherbage (GHC)	60	90	100	120	75
Épandage d'engrais (GHC)				30	
Maintenance de la plantation					
Taille (GHC)	30	60	30	50	42
Désherbage (GHC)	60	90	100	120	75
Récolte (GHC)	47	32	36	20	36
Coût total de la maintenance de la plantation, par acre	137	182	166	190	143

Source : Synthèse à partir de FGD.

Les producteurs de palmier à huile du district vendent principalement leur FFB à des transformateurs sur le marché ouvert et à de grands moulins appartenant à des propriétés telles que *Obooma* and GOPDC. Actuellement il n'existe pas de contrat formel entre les acheteurs travaillant pour les domaines et les petits exploitants producteurs de palmier à huile. Ces producteurs étaient habitués à vendre à GOPDC mais, selon les fermiers, GOPDC avait promis de transporter leur produit au départ des fermes et par la suite, n'a pas tenu ses promesses. En raison d'une faible production, GOPDC perdait du revenu, et a donc demandé aux agriculteurs d'apporter leur FFB à l'usine ; cependant cet arrangement n'était pas favorable aux agriculteurs car ils devaient payer le coût du transport. L'interaction entre les agriculteurs et GOPDC s'est affaiblie parce que les producteurs veulent être payés immédiatement après la récolte. La seule façon pour les agriculteurs d'obtenir leur argent d'avance au moment de la récolte est de vendre à des acheteurs locaux. De plus, il arrive parfois que les acheteurs locaux soient capables d'avancer un peu d'argent aux agriculteurs dans l'attente d'une récolte. Les agriculteurs n'ont pas ce type d'accord avec le GOPDC.

Les raisons principales qui pourraient pousser les producteurs de palmier à huile à appartenir à un groupe pourraient être d'obtenir des plants améliorés, des engrais, et des produits chimiques agricoles. Actuellement la nature des interactions parmi les producteurs de FFB, entre les producteurs et les fournisseurs d'intrants, et entre les producteurs et les transformateurs est essentiellement informelle, par le biais de contrats individuels ; il n'existe pas de dispositions contractuelles formelles.

Encadré 1. Un exploitant agricole producteur « à grande échelle » à Pramkese

Au cours d'une discussion détaillée, un agriculteur privé décrit une ferme produisant des palmiers à huile sur un total de 79 acres (constituée d'un total de huit fermes différentes), toutes produisant des fruits. Actuellement cet agriculteur récolte mensuellement un total de 31 tonnes sur ses 79 acres (soit une productivité mensuelle moyenne de 392,4 kg par acre ou encore de 0,4 tonne par acre). Voir le tableau ci-dessous, Le coût estimé de l'entretien et de la récolte par acres est de 170 GHC par saison.

Rendement mensuel des fermes

Taille de la ferme (acres)	Production (en tonnes)
27	5
5	3
3	3
20	5
4	2
6	5
9	5
5	3
Taille totale : 79	Production totale : 31

Encadré 1. Un exploitant agricole producteur « à grande échelle » à Pramkese (suite)

Les autres cultures faites par ce fermier sont les agrumes (2 acres) et le cacao (10 acres). Le fermier a comparé les revenus estimés pour l'huile de palme, les agrumes et le cacao. Au cours d'une bonne saison il gagne environ 1200 GHC pour ses cultures d'agrumes à un coût de production estimé de 679 GHC par acre. En ce qui concerne le cacao, en 2011, il en a récolté 35 sacs pour 10 acres. Le prix d'un sac de cacao était de 205 GHC pour un revenu brut de 6150 GHC. Pour l'huile de palme, en moyenne, il estime son revenu à 23 250 GHC (31 tonnes x 150 GHC par tonne x 5 cinq mois de bonne récolte). Il a également donné le coût de mise en place d'un acre de culture de palmier à huile, de cacao et d'agrumes comme indiqué ci-dessous:

Activité	Coût (Palmier à huile)	Coût (Agrumes)	Cacao
Débroussaillage	30	30	
Abattage des arbres	15	15	
Désherbage	30 (3 fois par an)	30	
Plantage des piquets	8	8	
Creusage des trous/plantation	8	8	
Coût des aérosols chimiques			10
Coût de main-d'œuvre pour l'épandage des aérosols			30
Taille	60		
Récolte	20/tonne		48
Transport			60
Coût des plants	110 (110 plants)	150 (60 plants)	24 (120 plants au coût unitaire de 0,2)
Location des terres/5 ans	500	500	

Ce fermier privé en est rapidement arrivé à la conclusion que la production de palmier à huile est actuellement très profitable si on la compare à celle des agrumes ou du cacao. Ce fermier a une famille de six personnes et organise la production de ses palmiers à huile avec sa famille de la manière suivante:

Activité de production	Nombre d'hommes et de femmes employés dans les activités de production			
	Nb, d'hommes	Nb de femmes	Nb, Total d'hommes dans la famille	Nb, Total de femmes dans la famille
Production des grappes de fruits frais	4	2	4	2
Traitement de l'huile de palme	0	1		
Opérations de récolte	4	0		
Commercialisation des fruits frais	4	0		
Commercialisation de l'huile de palme		1		

B. Résultats des groupes de travail thématiques avec de petits exploitants transformateurs

Des groupes de discussions détaillées sur la production et la commercialisation ont été organisés avec deux groupes de transformateurs à Damang et à Nkwantanang. Compte tenu de la similarité de leurs réponses, seul le FGD de Nkwantanang sera présenté ici. Les membres du FGD de Nkwantanang appartiennent à un groupe appelé le « *Mmoa Kuo Processing Group* », qui a été formé en 2004 avec un total de 35 membres (10 hommes, 25 femmes). Ils décrivent l'échelle de leur activité de transformation comme petite à moyenne, avec une orientation commerciale, et ils vendent sur le marché local et à des intermédiaires, qui, à leur tour, vendent sur les marchés d'Accra, du Togo et du Nigéria. Les principaux produits de ce groupe, par ordre d'importance, sont *Zoomi* (une huile de palme spécialement préparée pour la cuisine), l'huile de palme pour la cuisson et l'huile de palme pour le savon.

Le groupe s'approvisionne en matières premières sur le marché ouvert. Parfois, les membres, qui sont également des petits exploitants agricoles, vendent leurs produits au groupe pour qu'ils soient traités. En ce qui concerne les équipements du groupe, l'extracteur et le moulin, sont respectivement âgés de dix et de cinq ans, et leurs digesteurs et extracteurs sont âgés de neuf et de quatre ans respectivement. Ils considèrent leurs méthodes de traitement comme étant mécaniques, et leur technologie comme avancée. Ils ont acheté le moteur de leur machine à Accra, et quand il tombe en panne, les artisans locaux sont capables de fabriquer pour eux certaines pièces de la machine.

La qualité du produit (huile de palme) est essentiellement déterminée par inspection visuelle. Les membres du groupe utilisent de l'eau claire et non contaminée pour faire cuire les fruits du palmier. La qualité de la production est déterminée en observant la couleur rouge au cours de cette inspection et le niveau de solidification de l'huile. S'il l'huile est de bonne qualité, elle ne se solidifie pas rapidement. L'intensité de la couleur rouge est un indice de la fraîcheur des FFBs avant leur transformation en CPO. Un rouge plus intense apparaissant au cours du traitement des fruits résultera dans la production d'une huile de palme de bonne qualité (plus d'huile rouge). Un autre facteur est le pourcentage d'eau dans l'huile de palme, qui influe sur la qualité de l'huile pendant son stockage. Cependant, d'une manière générale, ils qualifient la qualité de leurs produits comme étant « moyenne ». Les membres du groupe admettent volontiers qu'ils ont besoin de formation pour traiter leurs problèmes de qualité de production et aussi pour maintenir la qualité de l'assainissement.

Les membres du groupe sont optimistes quant à leur expansion dans l'avenir. Ils considèrent cette expansion comme nécessaire pour produire du PKO et d'autres produits, et pour cela ils ont l'intention d'installer des broyeurs de noix. La production de PKO nécessite de broyer les noix afin de récupérer le noyau pour le traiter (par friture, écrasement et extraction). L'installation d'un broyeur de noix mécanise cette opération et permet d'augmenter le nombre de noix broyées par unité de temps. Les raisons évoquées pour étendre leurs activités de traitement sont : (a) il y a une forte demande de la part des exportateurs ; et (b) ils pourront accroître leur revenu tiré du traitement. Ils envisagent également d'augmenter la puissance et de moderniser leur outil de traitement en achetant une machine améliorée qui peut digérer et extraire en même temps. Une telle machine coûte actuellement 5 000 GHC et ils ne disposent pas encore des fonds nécessaires ; ils font appel à une aide extérieure pour cela.

Il y a une répartition du travail entre hommes et femmes dans les activités de cette chaîne de traitement. Les hommes réalisent principalement la cueillette des fruits, l'extraction et la digestion. Les femmes s'occupent de la cuisson des fruits, du transport des fruits cuits dans la machine et de l'approvisionnement en bois utilisé comme combustible pour le traitement.

Le groupe doit faire face à de multiples défis dans ces opérations de traitement, parmi lesquels on peut citer les suivants :

- (a) Il y a de nombreuses pannes mécaniques résultant de matériaux de mauvaise qualité. Le filetage (un composant de l'extracteur) se rompt souvent parce que le métal utilisé pour le fabriquer n'est pas assez solide pour résister à de longues périodes d'utilisation. Le métal approprié est très cher et quand les transformateurs avancent de l'argent aux artisans pour l'acheter, ils ne sont pas sûrs que ceux-ci utilisent le métal approprié
- (b) Il y a beaucoup de concurrence. Il y a beaucoup de transformateurs aux alentours et par conséquent les agriculteurs peuvent vendre leurs fruits à des prix élevés. Cela augmente les coûts de traitement.
- (c) Les terres permettant la culture du palmier à huile deviennent progressivement de plus en plus rares. Cela aura un impact sur les volumes potentiels de fruits qui pourront être fournis.

Le tableau 11 résume les coûts estimés du traitement du palmier à huile et le revenu par tonne de FFB par semaine, tel que décrit au cours des FGDs. D'une manière générale, il apparaît que les marges générées par le traitement sont d'autant plus grandes que le volume de FFB traité par semaine est élevé, ce qui apporte des économies d'échelle aux transformateurs.

Anticipant sur les défis futurs de la transformation à petite échelle, les membres du groupe ont indiqué que leur activité risque de disparaître à cause des moulins travaillant à grande échelle, qui bénéficient d'économies d'échelle et peuvent donc transformer efficacement, et sont capables d'offrir des prix rémunérateurs aux agriculteurs pour leurs fruits. Par exemple les moulins les plus grands offrent aux agriculteurs 195 GHC par tonne de fruits (en incluant à la fois la vente et le transport) alors que les moulins de taille moyenne ne paient pas les coûts du transport aux fermiers. Un autre défi est que les prix de l'huile de palme ne sont pas stables. Les acheteurs de l'huile de palme produite par ce groupe fixent les prix et la raison principale qu'ils avancent pour proposer des prix bas est que « le marché n'est pas bon ». Les grands moulins sont capables de traiter les fruits frais et par conséquent de produire de l'huile de palme de meilleure qualité. Pour toutes ces raisons, les exploitants de petits moulins considèrent les plus grands comme une menace à leur survie. Le groupe a interpellé le gouvernement, à la fois pour qu'il l'aide à acquérir plus de machines et qu'il l'aide à commercialiser ses produits.

Tableau 11. Coût du traitement du palmier à huile et revenu obtenu

Facteurs de coût/de revenu	Kwae	Nkwantanang	Pramkese
Coût d'une tonne de fruits frais (GHC)	160	150	140
Nombre total de tonnes de fruits traités par semaine en 2011	1	10	30
Coût du traitement par tonne de fruit frais par semaine (GHC)	Total =56/tonne	GHC 50/tonne	40
Main d'œuvre			1,67/tonne
Eau		GHC 20/tonne	Le coût total de l'électricité est de 200 GHC/mois, La quantité totale traitée par mois est de 120 tonnes), Le coût du combustible bois est de 20 GHC/tonne,
Énergie (électricité/combustible bois) (GHC)			
Coût total (coût des fruits frais+coûts de traitement+coût du transport par semaine)	160 + 56 (216)	(150*10)+ (50*10)+ (20*10) = 2200	(140*30) +(40*30) + (1,67*30) +(20*30)= 6 050,1
Coût total/tonne/semaine (GHC)	216	220	202
Volume d'huile extraite par tonne de FFB	150 litres	150 litres	150 litres
Prix pour un barril de 225 litres (GHC)	280	360	280
Prix par litre d'huile de palme extrait, en 2011 (GHC/litre)	1,24	1,60	1,25
Revenu (prix/litre d'huile de palme x taux d'extraction par tonne de FFB x nombre total de tonnes traitées) par semaine	1,24* 150* 1 186	1,60*150*10 2 400	1,25*150*30 6 750
Revenu/tonne/semaine (GHC)	186	240	225
Marge / tonne de fruits frais traités par semaine	186-216 = -30	240-220 = 20	225-202 = 23

Encadré 2. Joe's Palm Oil Mill and Farms – un transformateur privé à « l'échelle moyenne »

Joe's Palm Oil Mill and Farms est une entreprise privée de traitement du palmier à huile localisée à Pramkese. Le principal produit est l'huile de palme et, à l'heure actuelle, la compagnie n'utilise pas les graines du palmier. L'agriculteur est informé du grand profit qu'il pourrait obtenir grâce à la valeur ajoutée du traitement des graines. La ferme utilise des technologies avancées pour le traitement de l'huile de palme et la compagnie est actuellement en train de planter 300 acres de palmiers à huile, opération qui sera terminée dans trois ans. L'agriculteur cherche à augmenter sa production actuelle par un facteur supérieur à 3, car la demande pour l'huile de palme est très élevée. A l'heure actuelle, l'agriculteur cultive une ferme de 100 acres et complète sa production en achetant auprès d'autres fermes. Le taux actuel d'extraction de la machine de traitement est de 50 – 55 % (l'équipement utilisé est âgé d'environ 2,5 ans), ce qui est peu efficace. En utilisant cette machine, l'huile est extraite en trois fois pour chaque FFB. La deuxième extraction produit environ 20 % de la quantité obtenue lors de la première, alors que la troisième produit environ 10 % de la première. À l'heure actuelle, il existe un dispositif construit sur place qui combine le pressage et l'extraction, ce qui améliore l'efficacité jusqu'à 75 à 90 %, il coûterait environ 7000 GHC d'installer cette machine,

Encadré 2. Joe's Palm Oil Mill and Farms – un transformateur privé à « l'échelle moyenne » (Suite)

La qualité de l'huile de palme est déterminée par un examen visuel, par le goût et par l'odeur. L'exploitation vend la plus grande partie de ses produits à des intermédiaires qui les exportent au Nigéria et au Togo. Le produit est aussi exporté en Italie, où il est utilisé comme biocarburant. En raison des qualités différentes demandées par les marchés locaux, la commercialisation locale est très difficile car l'huile produite localement est de mauvaise qualité pour l'alimentation. Il n'y a pas de contrat formel entre les producteurs et les acheteurs, l'accès au crédit est un facteur limitant pour le développement de ce type d'affaires.

Les sous-produits sont brûlés et utilisés comme du fumier ou de l'engrais dans l'exploitation. La compagnie constate que la demande pour le produit augmente plus vite que sa production. En réponse à cette demande croissante, les plans d'extension prévoient : (a) les 159 ha de la plantation de palmiers à huile, sur lesquels 100 acres ont commencé à donner des fruits ; (b) le développement de la production, quand il y a plus de production de FFB, en utilisant des machines plus efficaces ; (c) un objectif d'accroître la production par semaine pour la porter à 60 barils (au lieu des 20 barils actuels) ; et (d) achat d'un tracteur pour aider au transport des fruits entre la ferme et le moulin.

C. Structures de la production et de la commercialisation par les ménages : interviews détaillées avec des petits commerçants de l'huile de palme

Il existe plusieurs commerçants individuels d'huile de palme, effectuant des opérations à l'intérieur du pays et à l'extérieur, en particulier en direction du Togo et du Nigéria.

Dans le cadre de l'étude sur le terrain il a été réalisé une interview avec une femme commercialisant à titre privé de l'huile de palme, localisée à Pramkese, qui effectue des opérations commerciales à l'intérieur du pays. Cette commerçante a un niveau d'instruction correspondant à la cinquième classe du primaire. La taille de son foyer est de 10 personnes (six femmes et quatre hommes) et trois des six femmes, ainsi que son mari, l'aident parfois. Elle appartient à un groupe de 22 femmes qui achètent de l'huile à Pramkese pour la vendre à Accra et à Tema. Pour être sûr que chacune d'elle a des marchandises à vendre, elles se sont divisées en deux groupes ; l'un des groupes vend pendant un mois et l'autre groupe vend le mois suivant. La commerçante interviewée emporte en moyenne huit containers « pig feet » (un container « pig feet » vaut 56,25 litres) d'huile de palme à Tema à chaque voyage ; en moyenne, chaque femme du groupe de commerçantes emporte entre 5 et 10 containers « pig feet » par voyage.

Elle achète le conteneur de 56,25 l d'huile au prix de 85 GHC (1,5 GHC/litre). Elle a des frais totaux de 8,5 GHC pour le transport et le déchargement, et elle vend le contenu de chaque container pour 100 à 110 GHC. Elle détermine la qualité du produit en assistant au traitement pour être sûre que des fruits frais sont utilisés. Quand elle n'a pas pu être physiquement présente, elle utilise son sens du goût pour déterminer la qualité (elle remue huile et la goûte ; si l'huile se dépose sur la langue, ce n'est pas de l'huile de bonne qualité).

L'étude sur le terrain a également conduit une interview détaillée avec une commerçante en huile de palme, individuelle et privée, installée à Damang. Elle vend son huile au Togo et au Nigéria. Elle a 52 ans et n'a aucune éducation formelle. Elle a travaillé dans la commercialisation de l'huile de palme au cours des 15 dernières années. Son foyer comporte 10 personnes (six femmes et quatre hommes) et une des six femmes

est employée dans la commercialisation de l'huile de palme. Elle n'appartient à aucun groupe. Elle emporte en moyenne 110 « gallons jaunes » (2 475 litres ; un « gallon jaune » = 22,5 litres) d'huile de palme au Togo chaque semaine. Elle achète le bidon de 22,5 litres d'huile de palme au prix de 27 GHC (1,2 GHC par litre) et dépense au total 3 GHC en transport et déchargement, pour un prix de revient total de 30 GHC. Elle vend le contenu du bidon à l'arrivée pour 11 000 – à 12 000 FCFA dans le cadre de paiement différé (10 000 FCFA = 36,55 GHC). Il existe une très forte demande pour l'huile de qualité au Togo et au Nigéria.

D. Résultats des interviews détaillées avec des transformateurs travaillant à grande échelle

Le GOPDC à Kwae et WAML Industries Limited à Nkwantanang sont des transformateurs à grande échelle de palmier à huile et de PKO, respectivement. Les interviews ont été conduites avec les managers de ces entreprises et ont abordé l'évolution de l'industrie et le rôle des petits exploitants agricoles dans l'industrie.

(a) GOPDC

La capacité de production du moulin est de 60 tonnes par heure mais, en raison d'un approvisionnement insuffisant en fruits, le moulin ne peut pas être utilisé à plus de 60 % de sa capacité. La quantité de fruits traités en 2010 s'est élevée à 36 000 tonnes, mais a chuté à 29 000 tonnes en 2011 pour des différentes raisons, en particulier à cause de moins d'approvisionnement en FFB du fait d'un mauvais rendement des récoltes et de la présence de petites installations de transformation achetant les fruits frais auprès des agriculteurs. Il faut environ 5 tonnes de fruits pour produire 1 tonne de CPO, soit un taux de conversion d'environ 20 %. La plupart des CPO contiennent un haut niveau d'acide gras libre (Free Fatty Acid- FFA) et il n'est donc pas très sain de les consommer. Le domaine GOPDC traite les fruits frais pour qu'ils contiennent moins de FFA. Le CPO produit par le domaine contient 4 % de FFA. Parmi les produits de GOPDC on trouve :

- 1) Le CPO, utilisé principalement pour fabriquer du savon, et actuellement exporté vers l'Europe où il est utilisé comme produit de substitution pour le beurre cacao ;
- 2) Le tourteau de palmiste (Palm Kernel Cake) essentiellement vendu comme nourriture animale ;
- 3) L'huile raffinée blanchie et désodorisée, (Refined Bleached Deodorized Oil – RBDO) utilisée pour confectionner des crèmes glacées et des biscuits, principalement vendue au Sénégal où elle est utilisée par l'industrie ;
- 4) Le PKO raffiné ;
- 5) Le distillat d'acide palmitique gras (Palm Fatty Acid Distillate - PFAD), essentiellement utilisés dans la fabrication de détergent ;
- 6) L'oléine de palmier, vendue comme huile de cuisson ;
- 7) La stéarine, utilisée dans les produits de pâtisserie, les margarines, les savons de qualité, les « Cubes Maggi », les biscuits, le lait et la crème glacée.

GOPDC emploie actuellement environ 2500 personnes, dont environ 1000 femmes. Environ 90 % de l'huile raffinée produite est vendue localement, sans étiquette et est essentiellement vendue en vrac. Quelques produits sont vendus à Nestlé Côte d'Ivoire et à Nestlé Sénégal. Il existe des plans pour faire des affaires avec Nestlé Ghana. Les FFB sont obtenus dans la plantation et sont complétés par des achats auprès des agriculteurs locaux, bien que GOPDC soit sujet à la concurrence de transformateurs locaux.

En matière de respect de l'environnement, GOPDC dispose d'une chaudière permettant de cuire 30 tonnes par heure avec une turbine de 2,5 MW, qui produit 30 tonnes de vapeur surchauffée à l'heure. Cette vapeur alimente une turbine qui génère assez d'électricité pour alimenter le moulin, une installation de raffinage/fractionnage, et le domaine lui-même, 24 heures par jour, sept jours par semaine,

Les énormes quantités de déchets organiques produits (les rafles, les fibres et les noyaux) sont brûlées comme combustibles dans la chaudière. L'Agence de Protection de l'Environnement (Environmental Protection Agency - EPA) vient en général au domaine une fois par trimestre pour vérifier le niveau de pollution sonore, ainsi que celui de l'air et de l'eau. L'équipement de GOPDC est capable de filtrer les fumées pour réduire les volumes de fumée qui sont émis dans l'environnement.

La compagnie fait en sorte d'utiliser la technologie courante dans ses activités. Elle a pris livraison d'une installation de mécanisation biologique qui doit être installée et opérationnelle à la fin de 2012. Cette installation traitera le problème des effluents. La compagnie a également acquis récemment un équipement appelé le *Bobcat* qui réalise de nombreuses opérations, telles que le déplacement horizontal et vertical (push and lift) des produits. Les plans de la compagnie sont d'augmenter la surface cultivée et d'avoir une cible de traitement de 150 000 t par an. La compagnie dispose de la main-d'œuvre appropriée pour atteindre ces objectifs et est prête à satisfaire la demande locale (industrielle et alimentaire) ; elle pense que le gouvernement devrait réduire les importations de CPO.

(b) WAML Industries Limited

WAML Industries Limited est une entreprise en zone franche (Free Zone Enterprise), créée en 2002, à la suite d'une enquête qui a montré que 65 % du traitement du palmier à huile étaient effectués par des transformateurs locaux, et qui a donc démontré le besoin de s'occuper des noyaux produits par ce traitement, sachant que la demande est très élevée au Nigéria. La compagnie produit du PKO. Elle produit deux types de produits huileux : le *premium*, qui contient moins de 5 % de FFA, et le *regular* qui contient plus de 5 % de FFA.

La capacité des équipements actuels à Nkwantanang est de 18 tonnes par jour avec un taux de récupération de 38 % (bien qu'au cours des trois mois de suivi continu des machines, un taux de récupération de 44 % ait été atteint). La compagnie emploie 9 personnes à temps complet et 15 intérimaires. L'approvisionnement en matières premières (graines de fruit de palmier) est assuré régulièrement par les producteurs locaux, bien que la compagnie soit concurrencée par des acheteurs du Nigéria et d'autres pays d'Afrique de l'Ouest pour cette matière première. Une des stratégies adoptées par les acheteurs individuels du Nigéria est d'augmenter leurs prix pour les graines de fruit de palmier.

WAML achète la matière première en fixant des prix à environ 24 % du prix du marché mondial pour le produit final, 60 kg de graines fraîches coûtent 25 – 26 GHC. Si on les conserve sur une période un peu plus longue, leur poids se réduit à environ 51 kg et la qualité de l'huile n'est plus aussi bonne (l'huile devient en général rance). La compagnie n'a actuellement aucun problème d'approvisionnement en matières premières. Elle dispose de 1 500 agents (agrégateurs) qui achètent moyennant une commission ; l'an dernier ils ont acheté 5 000 sacs de graines en un mois à Pramkese, Okumaning et Takorasi.

Dans la mesure où elle est une entreprise établie en zone franche (Free Zone Enterprise), une partie des obligations de cette compagnie est de vendre 30 % de ses produits localement. Dans le cadre de cet arrangement, elle vend du PKO à GOPDC et à d'autres agents locaux dans le pays. L'huile premium est vendue à GOPDC. Elle est surtout achetée au cours de la basse saison de production. Du fait que le taux de FFA dans l'huile premium est relativement bas (5 % ou moins), cela permet d'obtenir des prix plus élevés. L'huile *regular* représente environ 70 % du PKO produit par WAML. Le principal marché pour l'huile *regular* (taux de FFA de 5 à 7 %) est au Nigéria, où Gulf Impex Nigéria est le principal client. Cela provient du fait que le prix du marché nigérian est toujours plus élevé que le prix du marché mondial d'environ 20 %. Il y a aussi des individus non affiliés qui achètent du PKO à WAML pour alimenter le marché local, bien que de tels achats de soient pas très réguliers. Certains de ces achats sont envoyés dans des régions telles que Kasoa (région centrale) et Obuasi (région Ashanti). La qualité du PKO est déterminée par GOPDC. Le tourteau de palmiste

est également produit localement par West Africa Mills Limited (WAML) pour l'industrie de la volaille. Un sac de 50 kg coûte 60 GHC. Les coquilles des graines sont exportées vers la Norvège et l'Allemagne. La compagnie exploite un système intégré, du broyage des graines au traitement, et normalement génère une marge bénéficiaire de 15 % nets.

Tableau 12. Synthèse de l'analyse de la rentabilité pour WAML Industries Limited

Coûts	Taux d'extraction de l'huile (Oil Extraction Rate - OER)	Coût/tonne (GHC)	Coût total (GHC)	Produits extraits (MT)	Prix de vente local (GHC/tonne)	REVENU (GHC)	Prix de vente mondial (Nov 2011) USD
Coût d'une tonne de graines de fruits de palmier (GHC)		90	81 000				
Coût du traitement d'une tonne de graines (GHC)							
Main d'œuvre (par tonne pour 900 tonnes/mois)		4,96	4 464				
Dépenses de personnel (par tonne pour 900 tonnes/mois)		8,3	7 500				
Services		3,9	3 500				
Combustible (par tonne pour 900 tonnes/mois)		1,33	1 200				
Autres coûts (par tonne pour 900 tonnes/mois)		0,67	600				
Coût total du traitement de 900 tonnes par mois			98 264				
Coût par tonne			109 2**				
PKO	38 %			85,5	1 640 (1 050 \$US)	140 220	\$1,170/MT
CRR- Tourteau	50 %			101,25	60	6 075	
Taux de récupération des noix (Nut recovery rate- NRR)—Noix	25 %						
Taux de récupération des coquilles (Shell recovery rate - SRR)—Coquilles	50 %			450	15	6 750	
Revenu total (revenu obtenu pour le traitement de 900 tonnes par mois)						153 045	
Revenu/tonne						170,1	
Marge brute par mois						54 781	
Marge brute par tonne						60,87	

Source : Avec l'autorisation du manager de l'entreprise **WAML Industries Ltd**, (1USD = 1,55) **Ratio revenu/coût estimé (BCR) = 1,56**

** USD 70,5

Le tableau 12 résume le niveau de rentabilité de la compagnie. La marge brute estimée par tonne d'huile de palmiste traitée est de 60,87 GHC. De même, en se basant sur un ratio bénéfice/coût (Benefit Cost Ratio – BCR) estimé de 1,56, le traitement à grande échelle des graines de fruit du palmier semble rentable.

WAML est entièrement dépendant de l'électricité produite par Electricity Company of Ghana pour son exploitation. La compagnie contrôle sa consommation d'énergie en effectuant des relevés des compteurs avant et après la production. Pour rester au niveau de la technologie courante, et également pour être efficace en termes de consommation d'énergie, la compagnie est en train d'acquiescer une installation permettant de traiter 10 tonnes par heure qui est livrée avec sa propre turbine et qui a la capacité de générer de l'énergie

pour l'usine. Au point de vue de l'environnement, le principal problème de la compagnie est constitué par les boues. Toutefois, WAML est sur le point d'obtenir une certification EPA qui résout ce problème.

E. Résultats de l'enquête sur le terrain pour les petits exploitants producteurs

Pour recouper par triangulation les informations obtenues dans les groupes de discussions (FGDs) et les informations essentielles obtenues au cours des interviews des producteurs et des transformateurs, les tableaux 13 et 14 montrent les réponses obtenues dans l'enquête sur le terrain auprès d'un échantillon de petits exploitants producteurs pour neuf communautés, incluant Damang, Nkwantanang, Kwaë, Anweam et Otumi.

Dans les tableaux 13 et 14 environ 64 % des personnes qui ont répondu indiquent qu'ils sont des producteurs à petite échelle (<5 acres), alors que 34 % se décrivent comme travaillant à l'échelle moyenne (5 – 10 acres). Les femmes représentent respectivement 32 % et 22 % des producteurs à petite et à moyenne échelle. D'une manière générale, les femmes gérant de petites exploitations agricoles représentent 28 % du total des producteurs.

Tableau 13. Répartition hommes/femmes selon la taille de l'entreprise

Sexe de l'enquêté	Échelle de la production			Total
	Producteur à petite échelle	Producteur à moyenne échelle	Producteur à grande échelle	
Homme	23	14	1	38 (72 %)
Femme	11	4	0	15 (28 %)
Total	34 (64 %)	18 (34 %)	1 (2 %)	53 (100 %)

Tableau 14. Répartition hommes/femmes par superficie en acres plantée en palmier à huile

Échelle (superficie en acres)	2009		2010		2011		Total (2011)
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme	
Petite (<5)	2	1	0	1	7 (58 %)	5 (42 %)	12 (100 %)
Moyenne (5-10)	5	0	5	0	13 (72 %)	5 (28 %)	18 (100 %)
Grande (>10)	1	0	3	0	13 (76 %)	4 (24 %)	17 (100 %)
Total					33 (58 %)	14 (42 %)	57 (100 %)

Le tableau 14 montre que, alors que la proportion des femmes exploitant des petites superficies (42 %) se compare favorablement à celles des hommes (58 %), une proportion plus élevée d'hommes que de femmes dispose de superficie moyenne à grande (72 – 76 % à comparer avec 24 – 28 %).

Tableau 15. Répartition hommes/femmes par type de producteur

Sexe de l'enquêté	Type de Producteur		Total	Pourcentage d'exploitants privés par sexe
	Privé	Sous-traitant		
Homme	37	1	38	69,8
Femme	14	1	15	26,4
Total	51	2	53	96,2

Tableau 16. Répartition hommes/femmes et type de relations entre les petits exploitants et les acheteurs de grappes de fruits frais (FFB)

Sexe de l'enquêté	Type de relation avec les acheteurs de grappes de fruits frais			Total
	Formelle, par le biais de représentants des associations d'acheteurs	Par des relations de personne à personne	Aucune relation	
Homme	5	15	20	40
Femme	3	2	7	12
Total	8 (15 %)	17 (33 %)	27 (52 %)	52 (100 %)

Pratiquement toutes les personnes qui ont répondu (96 %) sont des petits exploitants agricoles privés, ce qui est probablement un signe du déclin récent du système de sous-traitance extérieure dans le district (tableau 15). La majorité des petits exploitants agricoles (85 % n'a pas de relations formelles (par exemple par le biais du système de sous-traitance) avec les entités qui achètent (voir tableau 16). Tous les agriculteurs interviewés ont indiqué qu'ils n'obtiennent aucune forme de conseil, d'assistance pour la taille ou la récolte, ni de services crédit de la part de GOPDC. Les petits exploitants agricoles ont leur propre réseau relationnel personnel avec les acheteurs (33 %) ou vendent directement sur le marché ouvert (52 %).

Tableau 17. Répartition hommes/femmes et quantité récoltée par acre (2,5 acres=1 ha)

Quantité (tonnes) récoltée par acre (productivité)	2009		2010		2011		Total (2011)
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme	
< 1	1	1	1	1	1 (50 %)	1 (50 %)	2 (100 %)
1-5	7	0	8	0	16 (84 %)	3 (16 %)	19 (100 %)
5,5-10	5	0	2	0	8 (62 %)	5 (38 %)	13 (100 %)
> 10	1	1	1	1	10 (77 %)	3 (77 %)	13 (100 %)
Total					33 (58 %)	14 (42 %)	57 (100 %)

Les niveaux de productivité (quantité récoltée par acre) des petits exploitants (qui vendent à des plantations), producteurs d'huile de palme, et qui ont répondu, sont faibles, comparés aux 7 – 10 tonnes par hectare produites par les petits exploitants sous-traitants et les 3 tonnes par hectare (approximativement) obtenues par les producteurs privés travaillant à petite échelle (qui vendent sur le marché ouvert). La productivité estimée de la majorité des personnes qui ont répondu est d'environ 5 tonnes par acre (2 tonnes par hectare) (voir tableau 17).

5. Rôles du Gouvernement et du secteur privé dans la filière de l'huile de palme

5.1 Politiques passées du gouvernement dans l'industrie du palmier à huile

Le Ghana se lança dans le commerce international du palmier à huile en 1820, à partir de récoltes sur des palmiers à l'état naturel ; l'huile de palme devint ensuite une culture agricole, et des plantations furent établies à partir de 1850. Les plantations n'avaient pas un impact significatif sur les volumes d'huile de palme, qui continuait à être basée principalement sur la production de paysans privés travaillant à petite échelle dans la ceinture du palmier à huile. Cependant, l'huile de palme devint la principale exportation de ce qui était alors appelé la Côte-d'Or (Gold Coast). On estime que dans les années 1880, l'huile de palme représentait 75 % des revenus d'exportation.

Après l'indépendance, des plantations possédées et gérées par l'État furent encouragées par des directives politiques mettant un accent plus fort sur le palmier à huile et l'hévéa. Après l'indépendance du Ghana, des Fermes d'État travaillant à grande échelle, connue sous le nom de State Farms furent établies et une Corporation du Développement Agricole (Agricultural Development Corporation - ADC) fut mise en place pour promouvoir la modernisation de l'agriculture et son développement par les Fermes d'État. Un des objectifs était de se diversifier en partant d'une production de cacao et de bois pour inclure le palmier à huile et d'autres cultures arbustives. Au cours du deuxième plan de développement sur cinq ans (1959 - 1964), le rôle des ADCs fut étendu (Khor and Hormeku, 2006). L'accent fut mis sur l'industrialisation de substitution aux importations, l'agriculture mécanisée et l'intervention publique directe dans la production. Les agriculteurs indépendants travaillant à petite échelle furent organisés pour pratiquer une agriculture mécanisée par le biais d'efforts coopératifs.

Cependant, par suite de contraintes en capital, d'interférences politiques, de mauvaise planification, d'erreurs de gestion et de rigidité du système de contrôle centralisé, ces fermes propriétés de l'État devinrent non viables, économiquement parlant. Par conséquent, les fermes d'État furent progressivement supprimées au fur et à mesure que l'économie devenait de plus en plus privatisée. Des efforts furent faits pour réorganiser les plantations restantes en unités économiques viables avec un contrôle d'État décentralisé.

GOPDC a été créé par le Gouvernement du Ghana (GoG) en 1975 dans le district de Kwaebibirem dans la Région Est, comme une culture alternative au cacao et au bois. BOPP fut créé en 1976 sous la forme d'une co-entreprise entre le GoG et Unilever à Benso dans la Région Ouest. TOPP a été constitué sous forme d'une société à responsabilité limitée en 1977 par le GoG, des institutions gouvernementales et des investisseurs étrangers.

Depuis la politique de libéralisation du commerce qui a commencé au début des années 1980, le GoG a privatisé les plantations et les moulins propriétés de l'État, y compris la cession de GOPDC en 1995. Le gouvernement, avec l'assistance d'institutions multilatérales de donateurs, a cherché à faire la promotion des plantations de palmiers à huile par le biais d'entreprises privées, d'entreprises gouvernementales aidées par l'étranger, et de projets réunissant le gouvernement et le secteur privé, tels que :

- (a) GOPDC, privatisé en 1995 et complètement détenu par SIAT depuis 2008 ;
- (b) TOPP, dont GoG est le principal actionnaire (80 %) mais qui est géré par Unilever ;
- (c) BOPP, qui est actuellement détenu par Wilmar International basé à Singapour ;
- (d) NORPALM, anciennement the National Oil Palm Limited.

La politique sectorielle spécifique au secteur des cultures arbustives, incluant le palmier à huile, dans le cadre du plan du développement du secteur de l'alimentation et de l'agriculture (Food and Agriculture Sector Development Plan - FASDEP) a été de promouvoir la production de palmier à huile en se basant sur des avantages comparatifs et concurrentiels dans des zones agro-écologiques et sur l'existence de marchés et de la commercialiser par le biais de liens avec l'industrie. Des recherches sont effectuées pour identifier du matériel génétique possédant les qualités désirées et permettant d'améliorer la productivité tout au long de la chaîne de valeur du palmier à huile. L'accent est mis sur la culture à venir de la variété hybride améliorée (D x P) obtenue en croisant les variétés Dura et Pisifera ; l'extension de la structure « noyau » - sous-traitants extérieurs avec pour objectif d'augmenter la production par l'augmentation des surfaces et l'intensification de la culture ; et le perfectionnement du traitement artisanal.

Comme il a été indiqué précédemment, l'accent a été mis depuis 1975 sur la diversification au-delà du cacao et du bois pour inclure le palmier à huile et d'autres cultures arbustives. En octobre 2002, dans le cadre de l'Initiative Spéciale du Président (President's Special Initiative (PSI) le GoG a mis l'accent sur le palmier à huile comme étant l'un des piliers stratégiques de la croissance basée sur l'agriculture et l'industrie, et de la réduction de la pauvreté, grâce à son potentiel de devenir le prochain produit d'exportation le plus important après le cacao. En considérant le déficit estimé 200 000 tonnes dans la production nationale pour faire face à la demande nationale (alimentaire et industrielle), ainsi que le besoin de tirer profit de l'énorme potentiel d'exportation au sein de la sous-région. l'objectif du PSI a été d'augmenter la production nationale de palmier à huile pour faire face à la demande nationale et assurer les exportations régionales (PSI, 2002). Le principal élément moteur du PSI est d'aider l'OPRI à produire des matériaux de plantation améliorés pour le développement des pépinières permettant une augmentation de la surface productrice.

L'initiative a fixé un objectif ambitieux de mettre 10 000 ha additionnels en production de palmier à huile dès 2003, de porter ce nombre à 100 000 ha en 2007 et de l'élever à 300 000 ha dans le long terme, en suivant le modèle de développement domaine « noyau » – sous-traitants extérieurs – petits exploitants agricoles. Le PSI a déjà obtenu quelques succès parmi lesquels :

- (a) création de pépinières – 12 pépinières sont actuellement opérationnelles ; elles ont été créées par des opérateurs privés dans les régions Ouest, Est, Ashanti, Centrale et Brong Ahafo ;
- (b) production de plants à haut rendement et de bonne qualité – un total de 2,84 millions de plants valorisés à environ 4 269 994 GHC, ont été produits de 2004 à 2006 ;
- (c) création de plantations – dans le cadre du PSI, 19 237 ha ont été plantés entre 2004 et 2006 ; et
- (d) mobilisation et support aux agriculteurs – un total d'environ 11 000 agriculteurs ont été aidés.

Cependant, à l'heure actuelle, le projet « palmier à huile » du PSI est dans une phase de turbulences. Ce projet, qui avait démarré comme un plan bien financé, permettant de mettre le Ghana dans une nouvelle ère de croissance phénoménale dans le secteur du palmier à huile, est entré dans une phase de stagnation et de détérioration au cours des trois dernières années, avec une absence quasi totale de financement. La plupart des agriculteurs sont déçus et mécontents, dans la mesure où ils ont été abandonnés à eux-mêmes pour entretenir leurs palmiers, contrairement à ce qui avait été promis. On leur avait promis beaucoup de support et, au départ, ils avaient une grande confiance dans le fait que leurs palmiers allaient pousser normalement et produire en abondance. Ces petits exploitants agricoles considèrent qu'il est déraisonnable qu'on leur demande de rembourser la valeur de leurs palmiers alors qu'ils n'ont pas eu la possibilité de s'en occuper ni de leur donner des engrais au cours de leur courte existence. De plus, il sera encore plus difficile pour les fermiers de rembourser les sommes dues au PSI pour leurs palmiers quand les rendements s'avèreront bien inférieurs à ce qui était anticipé.

En conclusion, le programme PSI a été un projet couronné de succès et bien conçu dans ses premières années. Il y a eu des problèmes en cours de route, mais une grande quantité de plants de bonne qualité

de palmier à huile de la variété hybride Tenera a été plantée, pour le bénéfice à long terme des agriculteurs individuels, de l'économie et de la nation. Il y a maintenant 22 pépinières en fonctionnement à comparer aux 12 du début, et 11 autres se trouvent à divers niveaux de développement. Étant donné que le nombre des pépinières a plus que doublé, la demande de budget augmentera en proportion. Cependant, l'état de l'aide financière apportée par le PSI a changé radicalement. Bizarrement, il semble qu'un énorme investissement en capital ait été fait pour créer un ensemble de nouvelles pépinières peu de temps avant l'effondrement complet du financement opérationnel. Il semble peu judicieux d'avoir fait ce niveau d'investissements en capital sans prendre des dispositions précises pour un budget opérationnel sur les cinq années suivantes ou même plus longtemps.

La question est de savoir ce qu'il faut faire maintenant ? L'exploitation et le développement du projet PSI pour le palmier à huile fait-il l'objet de l'intérêt et de la confiance du GoG ? Le gouvernement a-t-il la volonté et les moyens de financer ce projet de manière adéquate, et ce, sans limitation de temps ? Ou doit-on considérer que le projet a suffisamment atteint ses objectifs pour que l'on cherche à s'en désengager honorablement ? La cible à long terme était de planter 300 000 hectares dans les zones de plantation du palmier, mais cela doit-il être fait par le gouvernement ?

Le plan initial prévoyait d'établir des entreprises intégrées au niveau des villages (Corporate Village Enterprise Companies - COVES), chacune d'entre elles étant constituée de propriétaires terriens, d'agriculteurs et d'une entreprise équipée de moulins. L'idée de base était d'acquérir des terres pour une ferme « noyau » de 5000 ha, puis de développer la production de fruits avec des structures de petits exploitants et en achetant à des sous-traitants extérieurs. Au cœur de chaque COVE devait se trouver un moulin à huile de palme capable de produire 20 tonnes par heure. Un certain nombre de ces COVES était prévu dans tout le pays. Cependant, pour une raison quelconque, aucune d'entre elles n'a vu le jour. Ce qui a changé est l'installation d'un grand nombre de pépinières indépendantes qui fournissent des plants aux agriculteurs dans leur localité mais qui sont très espacées l'une de l'autre de manière à couvrir une aussi grande partie que possible de la région. Les seules zones dans lesquelles des regroupements significatifs se sont formés sont autour de Kade, et au nord de Takoradi dans la région Ouest, et dans les deux cas il y a un grand nombre de grands moulins commerciaux déjà opérationnels.

L'absence de produits de plantation à haut rendement, les mauvaises pratiques agronomiques, et la culture dans le cadre de petites exploitations caractérisent encore l'industrie du palmier à huile, et constituent les principales contraintes à la production de palmier à huile. Ces contraintes ont fait l'objet d'interventions politiques, y compris l'objectif à moyen terme d'améliorer l'accès au crédit pour les petits exploitants, ainsi que la possibilité pour eux d'obtenir du matériel de plantation amélioré, des conseils sur les bonnes pratiques agronomiques, et de pouvoir augmenter la taille des fermes, par une promotion active des liens entre les fermes « noyaux » et les exploitants extérieurs établis. Récemment, la politique du gouvernement sur les subventions pour les engrais a constitué une intervention majeure pour améliorer la productivité dans les fermes de palmier à huile. Parmi les autres interventions récentes du gouvernement dans l'industrie du palmier à huile on peut citer :

- (a) le projet « Buabin Oil Palm Outgrowers Project » (BOPOP), concernant une superficie de 3 000 ha pour 500 sous-traitants extérieurs ;
- (b) L'augmentation, réalisée par « Ghana Sumatra's » (une co-entreprise entre OPRI et une compagnie indonésienne pour produire des noix germées DxP), de la capacité de production de noix à semer de l'OPRI, passant de 2 millions à 5 millions de graines par an dans le cadre du programme « Agriculture Services Sub-Sector Investment Programme » (AgSSIP) sponsorisé par la Banque Mondiale (World Bank) ; et
- (c) Le développement d'un schéma directeur pour le secteur du palmier à huile sous l'égide de l'Agence Française de Développement (AFD) avec des fonds garantis par le gouvernement, une politique de développement, une stratégie et l'écriture de manuels pour les cultures arbustives.

Le projet BOPOP a été initialisé par le MoFA en 2007 comme un projet à cinq ans. L'objectif du projet était de créer 3 000 ha de nouvelles plantations, basées sur une structure d'exploitants sous-traitants extérieurs au nombre de 500. Le projet s'étend sur deux zones, Buabin et Jukwa, dans la Région Centrale du Ghana, et c'est TOPP qui assure le rôle d'opérateur technique. La plantation de palmiers à huile dans le cadre du projet à Buabin et Jukwa a démarré respectivement en 2007 et 2010. À ce jour, le BOPOP a mis en culture 3 297 ha et les fermiers 547 ha, CSIR-OPRI fournissent les services de conseil pour la mise en œuvre du composant recherche appliquée du BOPOP. Le GoG contribue à hauteur de 2,12 millions d'euros (€) alors que des financiers internationaux AFD et KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) contribuent à eux deux à hauteur de 13,41 millions d'euros au financement. Un total de 4,12 millions d'euros est alloué au projet de plantations de palmiers à huile. Les autres composants du projet comprennent des prêts aux agriculteurs et la construction des bâtiments du projet. Un agrément tripartite a été signé entre les agriculteurs, les banques et l'opérateur technique.

5.2 Plans nationaux pour le développement de l'industrie du palmier à huile – évaluation des investissements publics et privés

Le renforcement du rôle clé des petits exploitants demande une coordination concertée du gouvernement et des entreprises privées. Le plan national actuel pour le développement de l'industrie du palmier à huile repose sur l'initiative conduite par le secteur privé assisté par le gouvernement par le biais de structures de sous-traitance. La principale stratégie consiste à relier les structures de sous-traitants par des opérateurs techniques tels que TOPP et BOPOP.

Un nouveau plan de développement pour l'industrie du palmier à huile au Ghana, doté de plusieurs millions de dollars, le « Oil Palm Master Plan » est en cours de préparation pour augmenter la compétitivité du pays dans la production de palmier à huile. On s'attend à ce qu'il améliore la compétitivité de l'industrie dans le marché globalisé des produits de base et aussi qu'il permette de satisfaire la demande locale en augmentation pour la consommation et l'industrie.

Le plan met l'accent sur l'accès au financement, la certification, la politique d'utilisation des terres, les transferts de technologie et le développement des infrastructures entre les fermes et les ports, ainsi que sur les mécanismes de tarification et de commercialisation. Le document de politique cherche à définir les grandes lignes de projets et de programmes devant être exécutés dans les 15 prochaines années et il deviendra le schéma directeur pour la croissance du secteur. Ce plan a pour objectif de maximiser les revenus tirés du développement pour les communautés tout en aidant les plus petites entreprises et en réduisant la pauvreté. Il est nécessaire d'évaluer le rôle des petits exploitants agricoles dans ce Master Plan.

En ce qui concerne le régime commercial applicable aux importations d'huile de palme, le Ghana fait partie des pays qui ont mis en œuvre complètement le composant « zone de libre-échange » du plan de libéralisation du commerce (Trade Liberalization Scheme), lancé en 1997, de la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest (Economic Community of West Africa States - ECOWAS). Comme les autres pays de l'ECOWAS, le Ghana n'impose pas de droits tarifaires sur les importations éligibles provenant d'autres pays de la zone ECOWAS. Les importations en provenance d'autres membres de l'ECOWAS ne sont pas taxées.

Les droits de douane communs (Common External Tariff - CET) de l'ECOWAS sont un des instruments destinés à harmoniser les états membres et à renforcer le marché commun. Le CET de l'ECOWAS s'appuie sur le CET basique de l'Union Économique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (West African Economic and Monetary Union (UEMOA)); il est composé de quatre bandes tarifaires, ou taux de droits de douane, avec le reste du monde : 0%, 5 %, 10 %, et 20 %. Lors d'une rencontre au sommet, les chefs d'état

ont adopté un Acte Supplémentaire (Supplementary Act) pour créer une cinquième bande dans le CET de l'ECOWAS à 35 %, pour « des marchandises spécifiques au développement économique » et ont également adopté des critères communs d'éligibilité pour cette bande tarifaire applicable par tous les états membres de l'ECOWAS. Les critères d'éligibilité incluent la vulnérabilité du produit, la diversification économique, l'intégration, la promotion du secteur et le haut potentiel de production.

Les droits de douane appliqués par le Ghana se composent des quatre bandes tarifaires originales ; cette structure s'applique à tous les produits sauf à 13 produits pétroliers, auxquels s'appliquent des tarifs des droits de douane spécifiques. Les graines d'oléagineux, les graisses, les huiles et leurs produits (y compris le CPO) sont soumis à des droits de douane de 10 à 20 %. Les taux de la Nation la Plus Favorisée (Most Favoured Nation - MFN) sur les produits agricoles, tel que définis par l'Organisation Mondiale du Commerce (World Trade Organization - WTO), sont en général plus élevés, avec une moyenne de 17,5 %, les taux les plus élevés étant applicables aux produits laitiers et au tabac.

Toutefois, le Nigéria applique des droits de 35 % sur le CPO, après avoir invoqué la cinquième bande tarifaire commune mesure de protection pour son industrie du palmier à huile, en utilisant l'argument d'« industrie naissante » (« infant industry »). Récemment, des pressions ont été exercées sur le Nigéria par les acteurs industriels pour qu'il réduise ce taux de tarif douanier.

La structure commune de droits préférentiels réels (Common Effective Preferential Tariff - CEPT) pour l'Association des Pays du Sud-Est Asiatique (Association of Southeast Asian Nations - ASEAN), a été abaissée à une valeur comprise entre 0 % et 5 % pour tous les produits. Sur les exportations, spécifiquement pour l'huile de palme, l'Indonésie a diminué son taux maximum de taxes sur les exportations de RBDO à 10 % pour encourager les exportations alors que le taux pour le CPO reste à 22,5 %. L'Indonésie est un des principaux exportateurs d'huile de palme. Du fait de la baisse des tarifs à l'exportation de ce pays pour l'huile de palme raffinée, il est probable qu'une diminution des droits de douane pour la sous-région Ouest Africaine pourrait encourager un afflux d'huile de palme importée, étant donnée la situation actuelle de déficit dans la production de ce produit dans la sous-région.

5.3 Le rôle du secteur privé dans l'industrie du palmier à huile

Les principaux intervenants du secteur privé dans la chaîne de valeur de l'industrie du palmier à huile sont : les producteurs d'intrants/de plants, les constructeurs d'équipements agricoles, les agriculteurs/les groupes d'agriculteurs, les O.N.Gs, les institutions financières, les transporteurs, les industriels de transformation, les détaillants et les utilisateurs finals. Tous ces acteurs doivent jouer un rôle collectif en améliorant et en assurant l'extension de la zone cultivée et en améliorant la productivité par hectare pour les fermes existantes, productrices de palmier à huile, et en assurant la qualité des produits par le biais d'une collaboration avec les différents échelons gouvernementaux pour exécuter et faire fonctionner les programmes et projets majeurs de l'industrie.

Étant donnée la place importante du secteur privé dans la conduite des chaînes d'approvisionnement et de production, le renforcement de la gestion des acteurs de la chaîne est de la responsabilité d'une organisation de coordination du secteur privé. Faire en sorte d'avoir des contrats plus solides et d'assurer le succès des dispositions existantes de liaison doit avoir une priorité élevée.

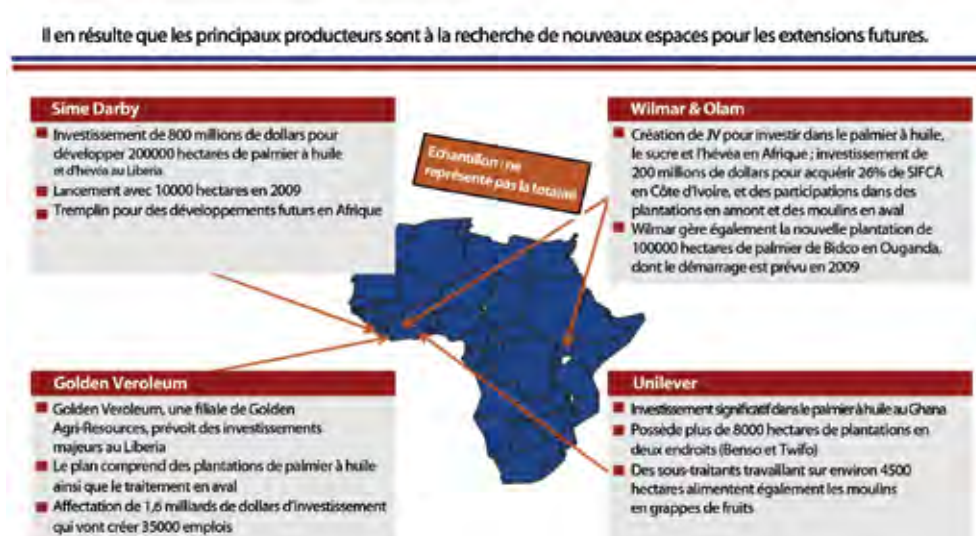
Les acteurs du secteur privé, bien qu'étant mus par des motifs de profitabilité, doivent assurer une gestion efficace de leur agro-business pour en améliorer la viabilité à long terme. Les domaines producteurs de palmiers à huile les plus efficaces ont investi dans la recherche avec l'objectif de contrôler leur intrant le plus

fondamental : les produits de plantation. La propriété des actifs, partagée avec les agriculteurs (par exemple dans les structures ferme « noyau » – sous-traitants), est probablement une manière d'engager les deux parties dans un partenariat dans la relation parce que le rendement économique de cet actif dépend du succès et de la viabilité à long terme de cette association. Plusieurs grands projets dans le domaine du palmier à huile ont été créés par plusieurs entités du secteur privé en Afrique de l'Ouest (Tableau 18 , graphique 7).

Tableau 18. Nouveaux projets de production à grande échelle de palmier à huile en Afrique de l'Ouest

Pays	Nom du projet / Investisseur	Superficie (ha)	Montant de l'investissement
Nigeria	Fri-El Green Power (Italie) extension de la plantation	100 000	-
Nigeria	Wilmar pour investir dans la plantation de palmiers à huile	30 000	-
Côte d'Ivoire	Entreprise commune Wilmar et Olam pour investir dans le palmier à huile et dans d'autres produits		200 millions de dollars US pour une prise de participation dans la plantation du groupe SIFCA
Cameroun	Sime Darby (Malaisie)	300 000	
Sierra Leone	Sierra Leone Agriculture (Compagnie basée au Royaume Uni)	30 000	-
Sierra Leone	Gold Tree (Groupe Britannique)	Planifiée	
Sierra Leone	QUIFEL	Planifiée	
Guinea	Politique nationale pour le développement de l'huile de palme à l'horizon 2015	Plan gouvernemental	
Liberia	Sime Derby (Compagnie basé en Malaisie)	180 000	US\$ 20 million
Liberia	Equatorial Palm Oil	169 000	US\$ 50 million ⁹
Liberia	Golden Agri Resources	240 000	US\$ 1 600 million ¹⁰
Liberia	SIFCA (Groupe Ouest Africain)	8 800 et 6 000 (sous-traitants)	US\$ 64 million ¹¹

Graphique 7. Carte des nouveaux projets dans la région



⁹ Source : <http://www.afriqueavenir.org/en/2011/02/15/uk-company-commences-us50-million-oil-palm-investment-in-liberia/>

¹⁰ Source : <http://allafrica.com/stories/200912010009.html>

¹¹ Source : <http://www.netnewspublisher.com/liberian-government-and-sifca-sign-64m-oil-palm-concession-agreement/>

6. Compétitivité et possibilités d'intégration de la filière de l'huile de palme

6.1 La compétitivité de la filière du palmier d'huile et ses déterminants

La compétitivité du secteur du palmier à huile au Ghana peut être décrite comme la capacité de tenir sa place commerciale dans la concurrence présente sur le marché global. Des coûts de productions nationaux élevés pourraient affaiblir la capacité du secteur à exporter et donc favoriser les importations. La viabilité économique à long terme de l'industrie du palmier à huile au Ghana est donc par conséquent très dépendante de ses performances commerciales, de sa structure de coûts et d'autres facteurs (tels que le rôle du gouvernement et des sociétés privées dans l'amélioration des performances) et des facteurs climatiques qui confèrent des avantages compétitifs pour l'expansion de l'industrie du palmier à huile.

Le tableau 18 présente des comparaisons des coûts de production, des productivités des plantations et des taux d'extraction de l'huile (oil extraction rates - OER), au sein de la sous-région relativement à ceux des principaux producteurs d'huile de palme dans le monde, l'Indonésie et la Malaisie.¹² La compétitivité des producteurs du Ghana et de la sous-région en termes de coût a été évaluée, relativement à celles des producteurs d'Indonésie et de Malaisie. On estime que les producteurs asiatiques réalisent des économies d'échelle du fait de leur production à grande échelle ; cela apparaît dans les coûts de productions actuels de 350 \$ US par tonne, à comparer à 400 – 450 \$ US par tonne en Afrique de l'Ouest. En Afrique de l'Ouest, le Ghana a le coût de production le plus faible, avec 270 \$ US par tonne (2004), à comparer respectivement aux 293 \$ US par tonne et aux 303 \$ US par tonne au Nigéria et en Côte d'Ivoire. Cependant ce rang a été perdu dans la mesure où les coûts ont augmenté jusqu'à une moyenne de 400 – 450 \$ US par tonne en Afrique de l'Ouest. Le coût de production pour le traitement au Ghana est variable et fait apparaître différents éléments présents dans la composition du coût. Les opérateurs à grande échelle ont des coûts de production pour le CPO de 500 – 700 \$ US par tonne (Unilever, 2010). Les opérateurs exploitant à échelle moyenne ont un coût relativement plus bas de 536 \$ US par tonne, alors que les opérateurs travaillant à petite échelle ont le coût le plus faible à 85 \$ US par tonne. Ces différences sont les résultats de flux de frais généraux, de coûts administratifs, des retraites et d'autres éléments de coûts qui apparaissent dans la production pour les opérateurs à grande et moyenne échelle.

¹² Étude sur le palmier à huile (Oil palm study - ADVANCE 2010).

Tableau 19. Comparaison des coûts de production, de la production de FFB et pourcentage d'OER— Le Ghana et les principaux producteurs de palmier à huile dans le monde

Pays	Superficie cultivée (ha)	Production de FFB (tonnes)	Productivité des plantations (Production de FFB) Tonnes/hectare	Taux d'extraction de l'huile (OER) (%) (moyenne)	Coût de production moyen par tonne (US\$)*
GHANA**					\$270
GOPDC				0,23	
Domaine « noyau » (tonnes)	4 650	41 386,8	8,9		
Sous-traitants extérieurs (tonnes)	13 000	54 223,1	4,2		
Petits exploitants (tonnes)	3 500	7 397,2	2,1		
Okumaning (tonnes)		3 508,4			
Fermes privées (tonnes)		2 177,7			
<i>Plantation Twifo Oil Palm</i>				0,19	
Domaine « noyau » (tonnes)	4 500	52 153,5	11,6		
Petits exploitants (tonnes)	2 800	12 927,6	4,6		
FFB acheté (tonnes)	8 000	31 317,9	3,9		
<i>Plantation Benso Oil Palm</i>				0,19	
FFB produit au domaine (tonnes)	4 666	41 631,3	8,9		
Petits exploitants (tonnes)	1 650	16 647,8	10,1		
FFB acheté (tonnes)	5 000	26 574,8	5,3		
<i>Juaben Oil Mills</i>				0,20	
Sous-traitants extérieurs (tonnes)	1 100	2 776,4	2,5		
« noyau »	424	968	2,3		
<i>Ghana: Petits exploitants privés</i>	232 833			0,10	
Grande échelle					\$536
Moyenne échelle					\$85
Petite échelle					\$500 - \$700
NIGERIA***	2 5140 90				\$293
Production à l'état naturel	2 300 00		1,5	0,1	
Petits exploitants	117 25				
Domaine	96 65		5,0	5,0	
COTE D'IVOIRE	250 00				\$303
MALAISIE			30-35		\$350
INDONÉSIE			30-35		

Notes : * Étude sur le Palmier à huile (Oil Palm Study - ADVANCE, 2010).

Valeurs moyennes (2000-2007) * « Oil Seeds Association of Nigeria » (2003).

En prenant en compte les structures actuelles de coûts, les structures de production du Ghana et de la sous-région sont relativement compétitives, mais le secteur du palmier à huile doit continuer à réduire les coûts de production. Les producteurs de palmier à huile travaillant à petite échelle au Ghana semblent très compétitifs, mais il faut qu'ils améliorent la qualité de leurs produits. La production estimée de CPO est inférieure à 1 % de la production mondiale, à comparer à la part cumulée de 70 – 80 % de l'Indonésie et de la Malaisie. Les facteurs moteurs de l'industrie du palmier à huile en général comprennent un marché en expansion et une demande en croissance au niveau mondial pour les produits du palmier à huile, pour l'alimentation, pour le

traitement industriel et les biocarburants, qui sont des conséquences des augmentations de population et du coût élevé du charbon comme combustible.

Afin d'améliorer sa compétitivité (par des coûts inférieurs et des facteurs internes améliorés), il est suggéré que le Ghana participe à la compétition sur les marchés du CPO dans le corridor Sud Nord de la sous-région ouest africaine, sur la base du coût et de la qualité, afin d'obtenir des opportunités supplémentaires et des avantages de coût par rapport aux pays asiatiques¹³. Les données sur le coût tendent à suggérer que les producteurs à petite échelle, avec des coûts de production du CPO de 85 \$ US par tonne sont les mieux placés pour concurrencer avec succès les producteurs asiatiques, mais la qualité du CPO doit être améliorée pour tirer profit de ce potentiel.

La réduction des coûts de production passe également par une augmentation de la productivité. Il y a une grande variation dans la productivité de la production du palmier à huile au Ghana entre les différentes structures de fermes. Les augmentations de productivité doivent être stimulées par plusieurs facteurs : (a) le support du gouvernement en faveur de l'industrie de l'huile de palme par le biais d'une stimulation politique gouvernementale claire et proactive, la collaboration du secteur privé et la mise en place d'une infrastructure de base, telle que les routes de desserte, les écoles, les hôpitaux et les installations de loisir pour attirer les investissements ; (b) l'accès aux plants de variétés à haut rendement, aux intrants et aux pratiques agronomiques améliorées et plus efficaces ; (c) l'amélioration du taux d'extraction de huile (OER) au-delà de la valeur actuelle de 0,18 à 0,22 % en installant progressivement des machines de traitement plus efficace pour améliorer la qualité ; (d) l'accès approprié à la finance et au crédit pour les activités d'extension des fermes ; et (e) l'amélioration des connexions entre les éléments du marché, en renforçant les acteurs de la chaîne de valeur.

6.2 Évaluation du rôle des petits exploitants dans le secteur du palmier à huile

A. Rôle des petits exploitants dans une industrie contrôlée par le secteur privé

Les petits exploitants agricoles dans l'industrie du palmier à huile doivent devenir autonomes grâce à la formation, la facilitation, et la mise en réseau. Former des groupes et s'assurer que ces groupes ont des facilités et sont aidés sont des étapes cruciales. Les petits exploitants agricoles doivent partager leurs connaissances (locales et acquises) en matière de ferme et de gestion agronomique en établissant des liens avec des « fermiers experts », qui constitueront une riche source d'information pour les technologies identifiées dans l'utilisation des intrants et le partage d'expériences.

La formation de groupes est également importante pour les agriculteurs afin de favoriser la création de liens de communication, pour développer les activités indépendantes et pour mettre sur pied une solidarité sociale concernant leur activité et leurs réseaux, en organisant des ateliers pour les fermiers avec le support des O.N.G. Les chercheurs et les O.N.G, peuvent augmenter les capacités des agriculteurs par un dialogue structuré et permanent avec les fermiers par le biais des groupes de fermiers pour identifier les problèmes à traiter en priorité, suggérer et expérimenter des solutions possibles, et diffuser des technologies et des informations jugées utiles à la fois par les chercheurs et les groupes d'agriculteurs.

¹³ Rapport ADVANCE (2010).

B. Le rôle du gouvernement dans la promotion des petits exploitants agricoles dans une industrie menée par le secteur privé

Une clarification des rôles publics et privés dans l'amélioration des services de support, incluant une meilleure diffusion de la recherche agricole, des conseils, de la formation, de la régulation, de l'information, des services techniques et de la finance est absolument nécessaire pour améliorer la production et la productivité des petits exploitants agricoles. La participation accrue du secteur privé dans l'industrie du palmier à huile en général exige la création d'un climat favorable aux activités commerciales. Cela implique, entre autres choses, d'assurer un environnement macro-économique stable et de renforcer le cadre institutionnel qui relie les acteurs de la chaîne de valeur pour gérer cette industrie dans le pays.

Dans FASDEP II, les stratégies gouvernementales pour le caoutchouc, l'huile de palme et la noix de coco ont identifié des contraintes telles que : (a) la non disponibilité de matériaux de plantation à haut rendement ; (b) les mauvaises pratiques agronomiques ; et (c) la culture sur de petites propriétés. Le gouvernement s'attaque à ces contraintes par le biais d'une collaboration avec le MoFA et le ministère du Commerce et de l'industrie (Ministry of Trade and Industry - MoTI), le développement du secteur privé et le PSI pour attirer l'investissement du secteur privé dans ces cultures industrielles et pour promouvoir les liens entre les fermiers des fermes « noyaux » et les sous-traitants extérieurs comme une manière d'améliorer l'accès au crédit pour les petits exploitants, la diffusion de conseil sur des pratiques agricoles améliorées et la possibilité d'augmenter la taille des exploitations. Ces organisations, en collaboration avec des institutions extérieures de recherche, vont également encourager le développement des capacités de recherche pour ces récoltes industrielles.

À l'heure actuelle ces liens semblent faibles, comme l'ont montré les rôles non coordonnés des différents acteurs dans la chaîne. En particulier il est nécessaire de définir ce que le gouvernement peut et ne peut pas faire, au niveau central et local, en tenant compte du rôle du secteur privé dans le développement de l'industrie, et en gardant présent à l'esprit que les fermiers privés, petits exploitants, dominent le secteur et doivent faire l'objet d'une promotion. Le renforcement de la capacité des acteurs dans la chaîne et l'amélioration de leur coordination joueront un rôle clé dans le développement de l'industrie du palmier à huile.

L'amélioration du revenu net de la ferme pour les petits exploitants dans le court terme et le renforcement de la structure commerciale de l'industrie du palmier à huile dans le moyen et dans le long terme nécessitent de prêter attention à la commercialisation des intrants et des produits. Celle-ci a tendance à être facilitée par des entités gouvernementales. Par exemple, les subventions aux intrants et aux engrais du MoFA et les facilitations commerciales du MoTI au sein de l'ECOWAS sont toutes deux importantes pour atteindre ces objectifs.

La diversification agricole et l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales dans les districts où l'on cultive le palmier à huile sont aussi fortement influencées par une politique publique délibérée. L'accès au marché pour l'achat des intrants et la vente de leurs produits pour les petits exploitants agricoles produisant du palmier à huile est facilité par un accès amélioré à l'infrastructure, ce qui inclut des installations sanitaires. Il est important d'avoir une politique publique qui tienne compte de la planification du développement agricole dans d'autres secteurs, de manière à ce que les problèmes tels que le développement de l'infrastructure rurale, l'impact du HIV/AIDS et de la malaria, l'émigration des jeunes et la gestion de l'environnement reçoivent l'attention qu'ils méritent.

Les stratégies pour traiter le problème de l'égalité des sexes dans les districts producteurs de palmiers à huile doivent être de grande ampleur et être basées sur une collaboration du secteur public et privé pour analyser et comprendre les problèmes d'emploi des hommes et des femmes. Le secteur public devra prendre en main la définition de stratégies qui ciblent des agricultrices pour des activités spéci-

fiques par le biais d'une sensibilisation intensive à la sexospécificité. Par exemple, le niveau relatif de participation des femmes comparé à celui des hommes dans la prise de décision et dans l'accès et le contrôle des ressources et des bénéfices n'a pas été traité de manière satisfaisante. L'absence d'une planification soignée pour traiter ces déséquilibres peut se traduire par des inégalités d'accès pour les hommes et les femmes aux ressources et aux bénéfices de l'industrie.

Pour assurer un meilleur contrôle de l'efficacité de l'utilisation des ressources et des bénéfices aux agricultrices de l'industrie du palmier à huile, une possibilité pourrait être que les agents/chercheurs effectuant des missions de conseil demandent à leurs contacts agriculteurs masculins de faire participer leurs femmes lors des visites, des démonstrations et des réunions d'agriculteurs, et de réserver un plus grand pourcentage de leur temps de travail avec des groupes de femmes dans l'industrie pour trouver des solutions à des problèmes techniques spécifiques à des systèmes de production gérés par des agricultrices, comme la possibilité d'acquérir des terres, le fait de posséder des terres et l'accès au financement, et pour promouvoir les échanges de fermier à fermier parmi les femmes actives dans cette industrie.

C. Initiatives politiques pour améliorer la productivité des petits exploitants agricoles

Les initiatives politiques destinées aux petits exploitants incluent le fait d'encourager les structures domaines – sous-traitants extérieurs pour améliorer l'accès des fermiers aux meilleures pratiques dans la gestion agronomique du palmier à huile. GOPDC, TOPP et BOPOP sont des exemples de programmes qui ont amélioré la productivité des fermiers petits exploitants.

De plus, les systèmes définis le cadre du PSI sont encore en place pour les fermiers petits exploitants. Plusieurs pépinières sont actuellement opérationnelles : elles ont été établies par des opérateurs privés dans les régions Ouest, Est, Ashanti, Centrale et Brong Ahafo. On estime qu'un total de 2,84 millions de plants ont été produits de 2004 à 2006 et que les fermiers ont été mobilisés et aidés. Cependant le système du PSI a besoin d'être renforcé ; son impact a été limité du fait de l'échec dans la création d'un lien entre les fermiers par l'intermédiaire d'un opérateur technique, et par une absence de supervision appropriée.

Les subventions gouvernementales pour les engrais se sont traduites par une augmentation de la productivité et de la production à un coût réduit par unité de surface. Des débouchés certains pour les petits exploitants agricoles pour les ventes de FFB ont été rendus possibles par les domaines privés produisant du palmier à huile. Par exemple, on estime que BOPP à lui seul a acheté 11 933 tonnes de fruits de palmier frais pour une valeur de 11,8 GH¢ auprès de 438 petits exploitants agricoles en 2010.

7. Conclusions

En guise de conclusion, nous revenons aux questions clés consistant à savoir si, et dans quelle mesure, un secteur de l'huile de palme en expansion peut inclure les petits exploitants agricoles et comment s'assurer que la croissance du secteur est neutre vis-à-vis du climat et viable d'un point de vue environnemental.

L'avenir de la production d'huile de palme au Ghana dépend de l'augmentation de la productivité des petits exploitants dans la mesure où les fermes-domaines s'étendent sur environ 25 % des terres cultivées. Les petits exploitants producteurs et transformateurs sont optimistes à propos de l'expansion dans l'avenir. Ils voient un besoin d'expansion de la production d'huile de palme et d'autres produits. Leurs raisons pour augmenter leur production et leurs activités de transformation sont de satisfaire la demande élevée de la part des exportateurs et d'augmenter leurs revenus tirés des activités de transformation.

Toutefois, les analyses du travail sur le terrain portant sur l'inclusion des petits exploitants suggèrent que la gestion et la gouvernance du modèle « noyau » – planteurs sous-traitants ne sont pas d'un bon niveau. Il n'existe pas d'organisation viable composée de fermiers (farmer-based organizations - FBOs) capable d'interagir avec un domaine sur une base durable et pas de sentiment d'appartenir au domaine, parce qu'ils n'ont pas de motivation forte de participer. Les petits exploitants se plaignent d'une augmentation des coûts des intrants fournis (engrais) et de l'érosion de leurs profits. Un autre problème est qu'il n'existe pas de plate-forme pour fixer les prix des FFB, mais qu'il y a de l'arbitraire dans la fixation du pourcentage du revenu tiré des FFB destiné au remboursement des prêts.

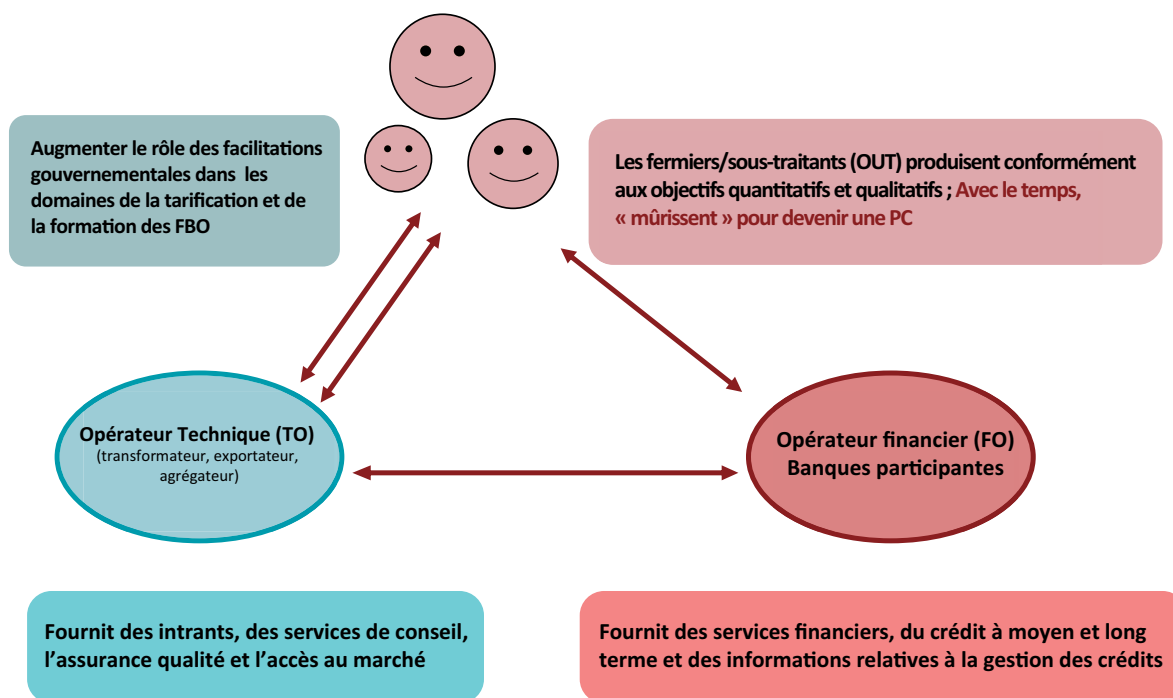
Quand on leur a demandé pourquoi leur intérêt pour ce modèle avait diminué, les petits exploitants, et particulièrement les anciens planteurs sous-traitants, ont expliqué que leur contrat était basé sur un co-financement. Ce qui devait se passer une fois les prêts remboursés était peu clair. Ils ont indiqué que le nombre de moulins à huile de palme a augmenté, qu'un marché concurrentiel pour les produits des petits exploitants s'est développé et que beaucoup de ces petits exploitants vendent maintenant leurs produits aux moulins offrant les prix les plus élevés bien qu'ils soient peut-être dans l'obligation légale de vendre leur production au domaine « noyau ».

Une priorité majeure des acteurs de la chaîne de l'agro-business dans l'industrie du palmier à huile, pour les petits exploitants agricoles au Ghana, est de fournir des intrants et d'améliorer la productivité en améliorant les connaissances et les compétences des fermiers ainsi que leur accès au marché local et international. Cependant, on prend de plus en plus conscience que les petits exploitants font face à des contraintes particulières auxquelles il faut s'attaquer par un support global. Des mécanismes qui assistent les petits exploitants dans la prise de décision, la compréhension et l'accès au marché, les connaissances agricoles et en matière de systèmes d'information, la science et la technologie, et l'égalité des chances pour la participation des hommes et des femmes dans cette industrie pourraient transformer le rôle des petits exploitants pour l'expansion rapide qui est nécessaire.

Le gouvernement reconnaît que le rôle clé des petits exploitants exige une coordination concertée entre le gouvernement et les entreprises privées. Le plan actuel pour le développement de l'industrie du palmier à huile est basé sur une initiative conduite par le secteur privé et facilitée par le gouvernement par le biais de structures de planteurs sous-traitants. La stratégie principale consiste à connecter les structures de planteurs sous-traitants par le biais d'un opérateur technique (technical operator - TO) tel que TOPP and BOPOP (voir graphique 8) pour permettre aux petits exploitants de maintenir leur production. Le graphique 9 présente un modèle dont on peut attendre qu'il satisfasse les attentes de toutes les parties prenantes. Les planteurs sous-traitants (Outgrowers - OUT) bénéficient de la facilitation par le gouvernement, qui est fondamentale pour

atteindre l'objectif public de développement de capacité des fermiers. L'opérateur technique (TO), qui est tout simplement le « noyau »/domaine, se voit garantir un approvisionnement continu en FFB par le biais de l'intervention d'un opérateur financier (FO).

Graphique 8. Un modèle incluant les petits exploitants pour la production de palmiers à huile



La participation des fermiers dans la chaîne est améliorée et on leur propose une offre équitable pour la fourniture de FFB. Ce concept offre des possibilités de développement et de viabilité à long terme dans la mesure où les deux parties (TO et OUT) s'alimentent mutuellement. Avec les intrants et la gestion/la technicité de TO, l'entreprise de plantation (PC)/OUT augmente de façon durable la surface plantée et améliore ses rendements. Compte tenu de la concurrence qui règne sur le marché (par exemple le détournement de FFB) le FBO exige le développement de la formation et des compétences pour atteindre un niveau de capacité du PC pour améliorer les négociations, le lobbying et les études de marchés. Par conséquent l'accent mis sur les interventions politiques, incluant les objectifs à moyen terme décrits précédemment, est justifié et doit être développé pour l'inclusion des petits exploitants. Les petits exploitants producteurs et transformateurs dans l'industrie du palmier à huile doivent probablement jouer un rôle important dans la prise de décision qui peut construire leur capital social et par conséquent influencer les décisions politiques, la compréhension des marchés l'acquisition de connaissances en matière d'agriculture et de systèmes d'information et l'accès à la science et la technologie.

Les recommandations qui découlent des analyses et des conclusions de ce rapport, sont les suivantes :

- le développement de projets de palmier à huile sur le modèle « noyau »/domaine - petits exploitants doit mettre l'accent sur les principes de développement participatif, dans lequel les fermiers sont le sujet, et non pas l'objet, des initiatives de développement, en s'assurant que les petits exploitants deviennent des entités agricoles viables, progressistes et autonomes ;
- le concept de propriété conjointe des actifs doit être amélioré. (Dans un marché concurrentiel, beaucoup de petits exploitants vendent leurs produits aux moulins qui offrent les prix les plus élevés,

même s'ils sont peut-être dans l'obligation légale de vendre au domaine « noyau ». La propriété conjointe des actifs pourrait engager les petits exploitants dans le partenariat associatif car le retour économique obtenu dépendrait du succès et de la viabilité de l'association).

- (c) Les petits exploitants agricoles ont besoin de l'intervention et de l'assistance de toutes les parties prenantes pour garantir la viabilité environnementale. (En général les fermiers n'ont pas le capital ni l'expertise technique demandée pour recapitaliser les sols dont le niveau de fertilité est faible dans les terres dégradées quand il y a des opportunités pour le développement du palmier à huile.)

8. Bibliographie

- Ahiektor, J. (2010) Ghana's biofuels policy: challenges and the way forward. *International Journal of Energy and Environment* 1(5): 805-814
- Antwi, E., Bensah, E.C., Quansah, D.A & Arthur, R. *Environmental Management Guideline for the Palm Oil Industry*
- Ayodele, T.A. (2010) *African Case Study: Palm Oil and Economic, Development in Nigeria and Ghana; Recommendations for the World Bank's 2010 Palm Oil Strategy*
- Caminiti, M., Cassal, M., Eigartaigh, M.O. & Zeru, Y. (2007) *Feasibility Study of Biofuel Production in Ghana: Assessing Competitiveness and Structure of the Industry's Value Chain* MA thesis, International Development Studies Elliott School of International Affairs, The George Washington University.
- Cheng H.T. *Key Sustainability Issues in the Palm Oil Sector*. A Discussion Paper for Multi-Stakeholders Consultations (commissioned by the World Bank Group)
- Climate Risk and Business Agribusiness (Study on GOPDC)
- Draft PSI Oil Palm Final Report
- Draft Final Feasibility Study and Plan
- Ekwenye, U.N. (2006) Chemical characteristics of palm oil bio-deterioration. *Biokemistri* 18(2):141-149.
- Feasibility Study and Plans for Palm Oil Mills in Ghana
- Ghana Oil Palm Development Company Limited (GOPDC)
- MASDAR. Ministry of Food and Agriculture (2011) Master Plan Study on the Oil Palm Industry in Ghana. Final Report.
- The President's Special Initiative on Oil Palm. Policy Document
- PSI Oil Palm Crop Profile Sheet
- PSI Project Sites: Listing and Summary
- Principles and Criteria for Sustainable Oil Palm by the Roundtable on Sustainable Palm Oil (RSPO)
- Reconnaissance Mission, Final Report (2004) *Tree Crop Development in Ghana*.
- Therson, P.P. *Oil Palm Sector Study*. Prepared for the Agricultural Development and Value Chain Enhancement (ADVANCE) Programme
- WAML Industries Limited. WAML Profitability Analysis.
- West African Fair Fruits Documents
- Zongo, A. In West Africa Oil Palm Sector Study, *Overview of the Oil Palm Sector in West Africa and Cameroun. Annex 2*.

Annexes:

Tableau A.1. Production réelle d'huile de palme brute et projections (tonnes)

Compagnie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
GOPDC	19 425,00	19 956,80	26 530,20	27 065,20	28 743,10	17 842,70	18 055,68	20 143,00	20 143,00
BOPP	17 583,00	17 260,00	14 323,00	16 012,00	16 485,00	15 305,00	14 960,18	14 124,00	11 838,00
TOPP	18 688,90	19 892,10	20 588,20	20 223,60	20 348,00	14 797,10	14 249,66	17 373,00	14 688,00
NOPL	4 794,00	5 274,00	5 801,00	6 381,00	7 019,00	7 721,00	8 492,83	12 775,00	12 775,00
AMEEN	6 698,00	7 367,00	8 104,00	8 914,00	9 805,00	10 785,50	11 863,68	11 000,00	11 ,000,00
Sous-total	67 188,90	69 749,90	75 346,40	78 595,80	82 400,10	66 451,30	66 668,32	75 415,00	70 444,00
Moulins à moyenne échelle	5 729,00	6 301,00	6 932,00	7 625,00	8 387,00	9 225,70	10 148,07	10 836,00	10 836,00
Exploitations à petite échelle et autres exploitations privées	171 366,00	188 503,00	207 353,00	228 089,00	250 888,00	275 976,80	303 572,32	316 222,00	316 222,00
TOTAL	244 283,90	264 553,90	289 631,40	314 309,80	341 675,10	351 653,80	380 388,71	402 473,00	397 502,00

Source : Agriculture au Ghana (F&F) 2010, Les données pour GOPDC, BOPP et TOPP ont été fournies par ISSER, Legon, Les données pour NOPL, AMEEN, les moulins à moyenne échelle, les exploitations à petite échelle et les autres exploitations sont des projections du SRID.

Tableau A.2. Taux d'extraction du CPO dans les domaines exploitant à grande échelle au Ghana, 2000 - 2007

Compagnie Ghanéenne de développement de l'huile de palme								
Années	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
FFB total (tonnes)	91 099	112 381,60	91 627,22	91 545,05	122 259,11	126 472,84	131 246,83	85 371,80
Taux d'extraction des moulins	0,2280	0,2160	0,2120	0,2180	0,2170	0,2140	0,2190	0,2090
Huile produite (tonnes)	20 770,6	24 274,4	19 425,0	19 956,8	26 530,2	27 065,2	28 743,1	17 842,7
Plantation Benso Oil Palm								
FFB total (tonnes)	78 169	81 957	90 455	90 968	79 192	86 294	87 388	84 409
Taux d'extraction des moulins	0,1991	0,2012	0,1944	0,1897	0,1809	0,1860	0,1890	0,1810
Huile produite (tonnes)	15 560	16 493	17 583	17 260	14 323	16 012	16 485	15 305
Twifo Oil Palm Plantation								
FFB total (tonnes)	82 829,6	75 412,8	96 136,4	104 860,9	113 810,0	108 729,0	107 661,3	81, 752,0
Taux d'extraction des moulins	0,1991	0,2012	0,1944	0,1897	0,1809	0,1860	0,1890	0,1810
Huile produite (tonnes)	16 491,37	15173,06	18 688,92	19 892,11	20 588,23	20 223,59	20 347,99	14 797,11
Juaben Oil Mills								
FFB total (tonnes)				1,612	2,861	3,095	6,167	4,987
Taux d'extraction des moulins				0,1950	0,1950	0,1950	0,1950	0,1950
Huile produite (tonnes)				314,34	557,895	603,525	1,202,565	972,465
Total général du FFB produit (tonnes)	252 097,6	269 751,4	278 218,6	288 986,0	318 121,7	324 590,9	332,462,7	256 519,8
Total général de l'huile produite (tonnes)	52 821,95	55 940,48	55 696,89	57 423,17	61 999,38	63 904,11	66 778,90	48 917,28

Source : Les données pour GOPDC, BOPP et TOPP ont été fournies par ISSER, Legon, Les données pour NOPL, AMEEN, les moulins à moyenne échelle, les exploitations à petite échelle et les autres exploitations sont des projections du SRID.

Chapitre 12

Participation des petits exploitants aux chaînes de valeur agricoles : Le cas de la production locale de riz au Sénégal

Liesbeth COLEN, Matty DEMONT et Johan SWINNEN¹

¹ Les auteurs Liesbeth Colen et Johan Swinnen travaillent au Centre LICOS pour les Institutions et la Performance économique et au Département des études économiques, Université de Louvain (KUL) ; Matty Demont travaille au Africa Rice Center (AfricaRice), Saint-Louis, Sénégal.

Table des matières

1. Introduction	425
2. Vue d'ensemble sur la consommation, la production et le commerce du riz	425
2.1 Consommation	425
2.2 Production	427
2.3 Importations et exportations	428
2.4 Politiques nationales liées au riz	428
2.5 Organisations paysannes	429
2.6 Préférences des consommateurs	430
3. Chaînes d'approvisionnement du riz	430
3.1 Chaîne de commercialisation des importations	430
3.2 Circuit de distribution du riz local : Vallée du fleuve Sénégal	431
3.3 Circuit de distribution du riz local : région méridionale du Sénégal	432
4. Contraintes pesant sur l'intégration des petits exploitants agricoles aux systèmes des marchés	432
4.1 Cadre conceptuel	433
4.2 Obstacles qui entravent la participation des riziculteurs aux systèmes des marchés	434
4.3 Contraintes qui entravent l'accès aux marchés locaux et urbains	439
5. Implications, recommandations en matière de politiques et perspectives	441
5.1 Focalisation sur la demande et sur la participation du secteur privé	442
5.2 Amélioration de la qualité	442
5.3 Liens verticaux	444
5.4 Réduire les coûts de transaction	446
5.5 Promotion de la production locale de riz	446
5.6 Accroissement de la productivité dans les zones de production de riz pluvial des régions méridionales	446
6. Annexe : Description de l'enquête et des entretiens menés dans le delta du fleuve Sénégal en 2006	448
7. Bibliographie	449

1. Introduction

Depuis 1985, la production du riz en Afrique de l'Ouest a doublé tandis que les besoins en consommation ont connu une augmentation notable, situation qui se traduit par une dépendance grandissante des pays de la région vis-à-vis des importations rizicoles (Seck *et al.*, 2010). Le riz, dont la consommation nationale s'élevait à 1,1 million de tonnes en 2009, est la céréale la plus importante du régime alimentaire de la population sénégalaise. Cependant, seuls 45 pour cent des besoins sont couverts par la production locale et le reste est assuré par les importations en provenance de l'Inde, de la Thaïlande, et du Viêt-Nam (FAO, 2011). Cette forte dépendance rend le Sénégal vulnérable à la volatilité des prix du riz sur les marchés internationaux (Seck *et al.*, 2010). Soucieux de répondre à la crise alimentaire de 2008, le gouvernement sénégalais a renforcé la priorité à l'autosuffisance rizicole et s'est lancé dans des investissements massifs aux fins d'accroître la production. Toutefois, le pays ne pourra pas se borner à accroître l'offre mais devra également intervenir sur la demande. Un des principaux défis à relever consistera à relier les petits exploitants agricoles aux gros marchés des consommateurs dans les centres urbains à travers : (i) l'augmentation des excédents commercialisables ; (ii) la consolidation de la chaîne d'approvisionnement ; et (iii) l'identification des attributs de qualité permettant de se conformer aux critères des consommateurs urbains (Demont et Rizzotto, 2012).

Nous nous attachons à analyser, dans ce rapport, le degré de participation actuel et potentiel des petits exploitants aux chaînes de valeur rizicoles du Sénégal et à développer des recommandations en matière de stratégies politiques visant à réduire les obstacles qui entravent la participation des petits exploitants aux systèmes marchands, en particulier aux marchés en pleine expansion des centres urbains.

2. Vue d'ensemble sur la consommation, la production et le commerce du riz

Avant de procéder à une analyse plus détaillée de la filière riz, nous donnerons un bref aperçu des schémas de production, de consommation et d'importation du riz au Sénégal ainsi que des stratégies politiques nationales du secteur rizicole.

2.1 Consommation

À partir des années 1980, le riz a supplanté des denrées traditionnelles telles que le sorgho et le mil dans le régime alimentaire de la population sénégalaise et en est devenu le principal aliment de base (Tableau 1). En 2005, sa consommation par personne a atteint les 68,5 kg alors qu'elle n'était que de 42,3 kg en 1975.² Plus de 30 pour cent de l'apport calorique quotidien des habitants du Sénégal est fourni par le riz.

² En 2013, ces taux de consommation ont atteint 86.6 kg par habitant.

Tableau 1. Consommation de céréales et leur contribution en termes d'apport calorique journalier au Sénégal en 1975, 1990 et 2005

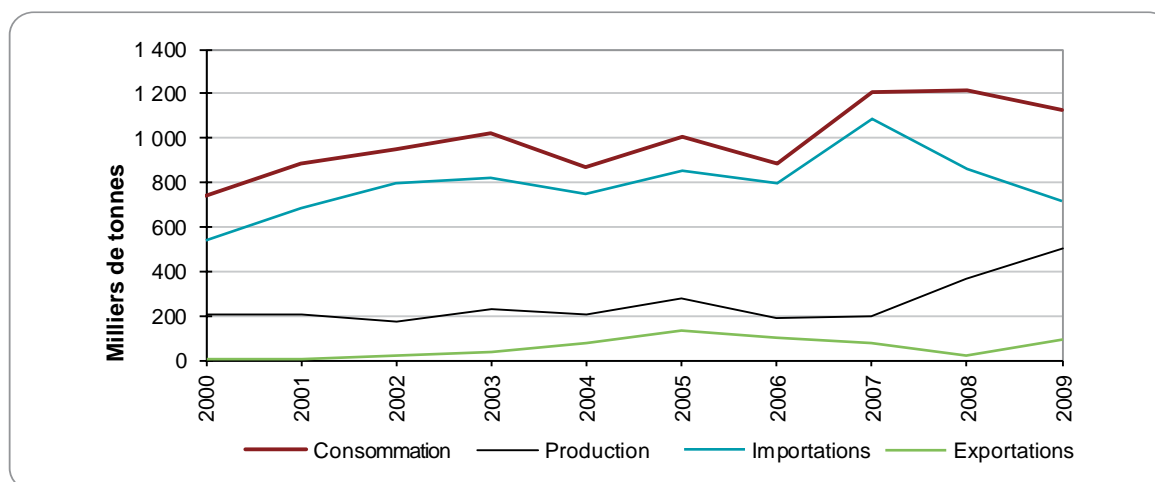
	1975		1990		2005	
	kg/habitant/année	% of kcal	kg/hab/an	% of kcal	kg/hab/an	% of kcal
Mil	89,3	28,4	58,3	18,4	21	6,4
Riz	42,3	19,7	62,1	28,5	68,5	30,8
Sorgho	23,6	8,9	17,2	6,4	10,2	3,7
Blé	18,5	6,4	25,5	8,7	29	9,6
Maïs	10,3	4	15,9	6,1	33,8	12,6
Total kcal/habitant/jour	2 109		2 135		2 199	

Source : FAOSTAT (2010).

Le riz est entré dans les habitudes alimentaires de la population sous la période de l'administration française lorsque celle-ci a ouvert la voie à l'importation massive de riz brisé à bas prix de ses colonies asiatiques. Le faible coût de sa transformation et de sa cuisson et la popularité des vendeurs de rue pour leurs plats à base de riz ont contribué à renforcer la préférence des consommateurs urbains à cette céréale (Reardon, 1993). Toutefois, il faut noter que l'adoption du riz dans le régime alimentaire et, en particulier la préférence pour le riz brisé, considéré comme un produit de qualité inférieure sur le marché international, est un phénomène beaucoup plus marqué dans les zones urbaines que rurales. Alors que les grandes agglomérations connaissent une forte croissance démographique, il est clair que les schémas de consommation des zones urbaines, qui ont influé sur la demande et le commerce du riz, continueront à avoir des répercussions significatives sur ces segments dans un tel contexte.

La consommation actuelle de la population sénégalaise excède largement la production nationale mais l'on assiste en l'occurrence à d'importants changements (Graphique 1). Jusqu'en 2007, la demande et les importations de riz ont augmenté en raison de la croissance démographique, de l'accroissement des revenus, de l'urbanisation et de la part grandissante du riz dans le régime alimentaire des sénégalais. Toutefois, depuis la crise alimentaire de 2008, le niveau de la production locale est progressivement en train de rattraper celui des importations de riz.

Graphique 1. Consommation, production et commerce du riz au Sénégal, 2000 - 2009



Source : FAOSTAT (2011) et ANSD (2006 - 2009).

Note ; La consommation est obtenue en tenant compte de la production plus les importations et moins les exportations.

2.2 Production

Durant la crise alimentaire de 2008, les prix du riz à l'importation ont connu une forte augmentation. Ceci a eu pour conséquences le renchérissement du coût du riz local, l'expansion des superficies agraires et l'intensification de la double culture.³ Conjugués à des conditions climatiques favorables, ces éléments ont contribué à la relance de la production locale de 2008. Le riz est produit presque exclusivement par des petits exploitants agricoles. L'agriculture rizicole sénégalaise repose sur deux principaux systèmes de production liés à deux écosystèmes différents et les rendements varient substantiellement d'un système à l'autre (Rodenburg et Demont, 2009).

En premier lieu, on trouve les systèmes de production irrigués qui se situent principalement dans la Vallée du Fleuve Sénégal (VFS) dans les régions de Saint-Louis, Podor et Matam (Carte 1) et qui sont à la base de la production à vocation commerciale. Soixante-dix pour cent de la production rizicole nationale provient du riz irrigué dont les rendements atteignent une moyenne de 5 à 6 tonnes par hectare. Plusieurs programmes d'investissements publics ont contribué au développement de projets d'irrigation à large échelle ou **Grands Aménagements** (GA) et de projets d'irrigation dans les villages (*Périmètres irrigués villageois*) (PIV). En outre, après le désengagement de l'État de l'industrie rizicole, des investisseurs privés se sont lancés dans la création de *Périmètres irrigués privés* (PIP) dans la région.

En second lieu, la culture du riz pluvial de bas-fond se concentre dans les régions du Sud comme la Casamance, et dans les régions du Centre-Est comme Fatick et Kaolack qui constituent la plus grande zone rizicole. Le riz pluvial contribue à hauteur de 30 pour cent à la production nationale de riz et sa culture s'effectue sur de petites parcelles de terre d'une superficie inférieure à 0,1 hectare. Les rendements moyens, estimés entre 1 et 2 tonnes par hectare, y sont beaucoup plus bas que dans la Vallée du fleuve Sénégal.

Graphique 2. Superficies cultivées par région



Source : USAID (2009), carte élaborée à partir des données sur les récoltes issues du Centre Régional Agrhymet, 2000.

³ La double culture fait référence à la production de riz aussi bien pendant la saison des pluies que pendant la saison sèche et donc à l'obtention de deux récoltes par année.

2.3 Importations et exportations

La Thaïlande était le principal fournisseur de riz du Sénégal avec un taux d'importation avoisinant 42 percent du total en 2010. Depuis, le pourcentage venant du Thailand est tombé à 11.5% en 2012. Le Brésil, l'Inde, le Pakistan, et le Viêt-Nam approvisionnent également le pays en quantités moindres. Les importations de riz brisé représentent plus de 95 pour cent des importations totales. Le pays, dont la demande génère 22 pour cent du marché mondial, constitue le plus grand débouché pour le riz brisé dans le monde (USAID, 2009).

Le volume des exportations de riz du Sénégal reste modeste ; l'activité consiste principalement à réexporter du riz importé vers les pays voisins. En outre, il a été fait état d'exportations informelles de riz à destination des pays frontaliers, et ce, principalement le long de la frontière mauritanienne. Le gouvernement sénégalais estime que le volume des exportations informelles de riz représente entre 20 et 30 pour cent des exportations officielles (USAID, 2009).

2.4 Politiques nationales liées au riz

En 1994, après une période de forte implication de l'État, le Sénégal a amorcé la libéralisation de son secteur rizicole dans le cadre du Programme d'ajustement structurel et s'est retiré, dans la même année, des secteurs de la transformation et de la commercialisation. La fixation des prix officiels du paddy⁴ et du riz par les autorités publiques a pris fin en 1995. La SAED (*Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé*), agence parastatale responsable de la gestion et de la commercialisation du riz de la Vallée du Fleuve Sénégal durant la période antérieure à la réforme, a été reconvertie, au milieu des années 1990, en une organisation indépendante chargée d'assurer l'assistance technique et la maintenance des infrastructures d'irrigation.

En 2000, le gouvernement sénégalais a adopté une nouvelle vision du développement agricole et mis en place une *Stratégie de Croissance Accélérée (SCA)* ayant pour mission de réduire la pauvreté de 50 pour cent d'ici à 2015 et d'atteindre les Objectifs de Développement du Millénaire. En 2005, le gouvernement s'est fixé pour objectif de produire 1,5 million de tonnes de paddy (équivalent à 1 million de tonnes de riz blanc) d'ici 2015 afin d'atteindre l'autosuffisance préconisée dans le cadre du *Programme National d'Autosuffisance en Riz (PNAR)*.

En avril 2008, le Président a lancé le Programme GOANA (*Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance*) aux fins de réaliser cet ambitieux objectif. Le programme a effectué des investissements massifs dans le secteur rizicole national en particulier en irriguant et en cultivant des terres inutilisées de la Vallée du fleuve Sénégal et en intensifiant la production de paddy grâce au système de la double culture. L'objectif du programme était de réaffirmer le souhait à faire passer la production de paddy de 0,5 million de tonnes en 2008 à au moins 1,5 million de tonnes à l'horizon 2015 (MoA, 2008). Les composantes supplémentaires de ce projet comprennent : (i) la subvention aux intrants ; (ii) la fourniture de semences certifiées ; (iii) le financement de matériel de production et d'équipements pour les opérations post-récolte ; et (iv) la création d'une agence de commercialisation privée responsable de la collecte, de la transformation et de la commercialisation du riz local.

L'implication de l'État dans les activités d'importations de riz a nettement diminué au cours des dernières décennies et les politiques commerciales se sont libéralisées. Le secteur est aujourd'hui aux

⁴ Le « riz paddy » (aussi appelé « riz brut ») est le terme désignant le riz obtenu par battage après la récolte et qui contient encore la balle entourant le grain. Durant le processus d'usinage, le riz est débarrassé de sa balle et le « paddy » est transformé dans les stades suivants en « riz blanc ».

maines d'opérateurs privés mais jusqu'en 1995, le gouvernement sénégalais détenait le monopole des importations de riz brisé et les toutes importations de riz étaient soumises à des quotas. En 1994, lorsque la devise s'est dévaluée, les droits douaniers ont été diminués et sont passés de 38 pour cent à 16 pour cent (Lançon et Benz, 2007). En 2000, l'Union économique et monétaire ouest-africaine a adopté le Tarif extérieur Commun ; il s'agit d'un droit fixe équivalent à un tarif *ad valorem* de 12,7 pour cent (Masters, 2007). Étant donné la forte dépendance du Sénégal vis-à-vis des importations, il n'est pas surprenant de voir que les tarifs douaniers applicables à l'importation soient relativement bas. En comparaison avec les autres gros importateurs de riz de l'Afrique de l'Ouest, tels que le Nigeria et le Ghana, le Sénégal est relativement ouvert à l'importation de riz. Afin de faire face à la crise alimentaire de 2007 - 2008, le Sénégal a temporairement éliminé les droits douaniers et a décidé de subventionner les importations afin de maintenir les prix à un bas niveau. Les exportations ont été interdites et les prix à la consommation ont été fixés administrativement (Aker *et al.*, 2009).

2.5 Organisations paysannes

Les riziculteurs de la région de la Vallée du fleuve Sénégal se sont regroupés en organisations paysannes, entités dont la fonction première est de veiller à la gestion des terres, à la fourniture et au remboursement du crédit, à l'acquisition d'intrants pour la culture du riz ainsi qu'à la gestion et à la maintenance des infrastructures d'irrigation.

Afin de pouvoir contracter des emprunts auprès de leur banque – la *Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal* (CNCAS), les riziculteurs doivent s'organiser en *groupement d'intérêt économique* (GIE). Un GIE peut se composer de plusieurs agriculteurs ou d'un gros exploitant agricole individuel. Ces GIE font en général partie d'*Unions villageoises* (UV). Ils sont dirigés par un Président, assisté d'un secrétaire-général et d'un trésorier et sont intégrés à des organisations paysannes plus grandes ou à des fédérations.

La demande de crédit est formulée sur une base collective au niveau du GIE et transmise à l'Union villageoise, qui se charge de soumettre la requête collective à la CNCAS – après approbation de la requête par l'ancienne agence parastatale, la SAED. Le crédit peut servir à l'achat d'intrants (engrais, pesticides et semences) qui seront par la suite distribués aux membres.

Chaque année, le CIRIZ (*Comité Interprofessionnel du Riz*), qui regroupe des riziculteurs, des organisations paysannes, des représentants de la CNCAS et de la SAED, détermine le prix de référence du paddy pour le remboursement des crédits. Sur la base de ce prix, les organisations paysannes calculent le nombre de sacs de paddy qu'il convient de retirer aux riziculteurs pour rembourser les emprunts. Après la récolte, chaque GIE rassemble le volume de riz correspondant à la somme de crédit à rembourser, et la marchandise est vendue aux négociants par le GIE lui-même ou par l'Union villageoise, sous la forme de paddy ou de riz blanc.

En règle générale, les groupements d'intérêt économique et les unions villageoises ne sont pas impliqués dans des opérations de transformation plus avancées ou des activités d'entreposage et la plupart vendent leur production sous forme de paddy, immédiatement après la récolte. Même à des niveaux plus élevés de la structure organisationnelle, tels que les unions villageoises et les fédérations, la participation des organisations paysannes dans la transformation et la commercialisation du riz reste limitée. Hormis quelques exceptions, comme l'Union des rizicultrices de Ross Béthio, une entité qui fait preuve d'une solide organisation, quelques unions villageoises bien établies, et la plateforme PINORD (voir ci-dessous), les organisations paysannes ne s'engagent pas dans des opérations collectives de transformation et de commercialisation, si ce n'est pour la vente du riz destiné au remboursement des emprunts.

2.6 Préférences des consommateurs

Le goût des consommateurs varie substantiellement entre les marchés urbains et ruraux. On retrouve quatre types de riz dans les deux contextes, à savoir le riz brisé, intermédiaire, complet et le riz non calibré. La population sénégalaise montre une forte préférence pour le riz brisé mais cette tendance est beaucoup plus marquée sur les marchés urbains que ruraux (Rutsaert *et al.*, 2013). En particulier à Dakar, les consommateurs sont habitués au riz brisé aromatique d'importation. Dans les centres semi-urbains de la région rizicole de la Vallée du fleuve Sénégal tels que Saint-Louis et Podor, les consommateurs se sont familiarisés avec le riz local et la plupart le préfèrent au riz importé. Dans ces zones semi-urbaines, l'appétence pour le riz brisé est beaucoup moins marquée qu'à Dakar mais elle reste plus élevée que dans les zones rurales. Dans les campagnes, le riz entier est beaucoup plus apprécié et seuls 10 pour cent du riz consommé par les populations rurales proviennent des importations. Les consommateurs des zones rurales achètent souvent du riz non calibré qu'ils trient eux-mêmes chez-eux pour séparer les différentes catégories de grains (grains brisés, intermédiaires et entiers).

La préférence des consommateurs urbains, qui représentent un groupe particulièrement important et en pleine expansion, pour le riz brisé d'importation ne correspond clairement pas à l'objectif de réduction de la dépendance vis-à-vis des importations par l'accroissement de la production locale. Fall *et al.* (2007) ont analysé le point de vue des vendeurs, des consommateurs et des producteurs sur les raisons du faible positionnement du riz local sur les marchés urbains. Alors que les producteurs dénoncent une situation de concurrence déloyale créée par l'importation de riz asiatique, les consommateurs et les vendeurs mettent l'accent sur la différence du riz local en termes de qualité et les défaillances du système de commercialisation.

3. Chaînes d'approvisionnement du riz

La section précédente, met en évidence l'existence d'une forte segmentation des marchés finaux du fait des différences de goûts parmi les consommateurs. Ceci correspond au fait que les chaînes d'approvisionnement du riz au Sénégal se caractérisent par une séparation en termes de distribution selon qu'il s'agit de la commercialisation du riz d'importation ou du riz local, hormis quelques cas à part ; seuls un petit nombre d'opérateurs, à savoir quelques gros négociants opérant en milieu urbain, sont impliqués dans les deux circuits de distribution. En outre, les systèmes de production rizicoles de la Vallée du fleuve Sénégal diffèrent substantiellement du mode de culture pratiqué dans les régions méridionales du pays. Dans la section suivante, nous analyserons la situation des circuits d'approvisionnement du riz importé et du riz local de la Vallée du fleuve Sénégal et de la partie sud du Sénégal. Nous donnerons, d'une part, une brève description des structures d'importation et de commercialisation du riz importé et examinerons, d'autre part, le fonctionnement des marchés d'intrants, l'organisation de la production et de la transformation du riz local, et les canaux de distribution.

3.1 Chaîne de commercialisation des importations

Étant donné que 65 pour cent du riz consommé est actuellement importé, cette chaîne d'approvisionnement est la plus importante en termes de volumes. Le riz importé domine le marché de Dakar ainsi que ceux des villes régionales.

En 1996, le marché de Dakar comptait 43 importateurs. Après la forte consolidation qui a caractérisé la dernière décennie, il ne reste aujourd'hui qu'une dizaine d'importateurs réguliers dont quatre d'entre eux assurent 66 pour cent des activités d'importation (USAID, 2009). Les gros importateurs achètent de grandes quantités de riz par bateau complet tandis qu'un petit nombre d'opérateurs s'approvisionnent par conteneurs. Le riz est ensuite vendu aux grossistes dakarois. Une part substantielle des volumes de riz importés passe par les mains de quelque quatre principaux grossistes puis est distribuée aux semi-grossistes et en dernier lieu, aux détaillants et petits magasins de Dakar et des villes voisines. Les semi-grossistes possèdent en général leurs propres camions et assurent l'organisation du transport.

3.2 Circuit de distribution du riz local : Vallée du fleuve Sénégal

Comme décrit plus haut, pratiquement tout le riz local commercialisé provient de la Vallée du fleuve Sénégal. Un monopole étatique assure la fourniture d'engrais subventionnés à un prix de vente qui est de 40 pour cent inférieur à celui du marché. Un certain nombre d'acteurs privés sont autorisés à procéder à la multiplication de semences qui sont par la suite testées dans des laboratoires publics et conditionnées dans les centres de tri des semences (USAID, 2009). Afin de pouvoir contracter un emprunt auprès de la banque agricole (CNCAS), il est demandé aux riziculteurs de faire part d'un groupement d'intérêt économique et d'utiliser des semences certifiées. Par ailleurs, des crédits peuvent également être obtenus auprès de créanciers privés, néanmoins à des taux d'intérêt particulièrement élevés. Bien que la prestation de services financiers par le biais des groupements d'intérêt économique facilite l'accès au crédit des cultivateurs, le monopole de la banque agricole et du fournisseur public d'engrais et de semences et la bureaucratie qui y est associée sont à l'origine des inefficiences de l'approvisionnement en intrants.

Une fois que la part de riz destinée au remboursement des crédits est collectée par le GIE, chaque cultivateur décide individuellement de la manière dont il va disposer du reste de la production. En règle générale, environ un tiers du riz produit dans la Vallée du fleuve Sénégal est destiné au remboursement collectif des crédits, un tiers est vendu à titre individuel à de petits négociants et le reste sert à la consommation personnelle (USAID, 2009). La transformation du paddy en riz s'opère via deux systèmes parallèles. De petites rizeries informelles, situées en général au niveau des villages, procèdent à un simple usinage du paddy en riz en éliminant l'enveloppe du grain. Cependant, face à des prix plus élevés et à une forte demande de produit de qualité de la part des consommateurs urbains, des rizeries semi-industrielles de plus grande taille investissent actuellement dans la mise en place d'infrastructures qui permettent d'éliminer les impuretés et de trier la production pour séparer les grains brisés, intermédiaires et entiers de façon à pouvoir fournir un produit de meilleure qualité. Les deux types d'unité de transformation en question offrent des prestations de services. Les cultivateurs ou (plus souvent) les négociants, y amènent le paddy et payent une somme fixe par tonne de riz usiné.

Pour vendre le paddy ou le riz, la plupart des cultivateurs passent par de petits négociants intermédiaires et informels (bana-banas). Ces négociants achètent des quantités modiques de paddy bord-champ qu'ils font transformer dans les rizeries villageoises et revendent le riz sur les marchés hebdomadaires à l'intérieur du pays ou bien aux grossistes implantés dans les villes. Ces intermédiaires contribuent à la réalisation d'une pléthore de transactions à petite échelle caractérisées par un fort degré d'incoordination. Les négociants visant les marchés urbains ont tendance à acquérir un riz de meilleure qualité auprès des rizeries ou à acheter de plus grandes quantités de paddy aux intermédiaires ou aux riziculteurs et à le faire transformer eux-mêmes dans les rizeries industrielles.

Les différentes catégories de négociants identifiées visent différents types de marchés. Moins de la moitié du riz local commercialisé atteint les marchés des centres urbains et semi-urbains. L'autre partie est vendue dans les zones rurales situées plus à l'intérieur des terres. Alors que les systèmes de production caractérisant

ces deux marchés sont plutôt similaires, les deux provenant des petits exploitants dans la VFS, le degré de transformation varie et les canaux de distribution ne sont pas les mêmes. Le riz destiné aux milieux urbains est débarrassé de ses impuretés, tamisé, calibré et trié en catégories homogènes puis vendu aux négociants qui sont prêts à acheter les plus gros volumes de marchandises aux rizeries. Ces derniers revendent le riz de la Vallée du fleuve Sénégal en général aux détaillants de Dakar ou d'autres grandes villes, qui stockent la marchandise et la revendent aux consommateurs dans les centres urbains. En ce qui concerne le riz destiné aux campagnes, la qualité et le tri ne revêtent pas autant d'importance. La commercialisation est moins bien organisée et se résume à la vente de petites quantités de riz à des négociants locaux et informels par les riziculteurs ou les groupements de producteurs.

3.3 Circuit de distribution du riz local : région méridionale du Sénégal

Dans la partie méridionale du Sénégal où se cultive le riz pluvial, les rendements sont bas et les circuits de commercialisation n'ont pas fait l'objet d'un développement sérieux. Le système des groupements d'intérêt économique d'accès au crédit (par l'intermédiaire de la CNCAS) et aux intrants a également été mis en place mais le volume des transactions dans le domaine est beaucoup plus faible en raison d'une utilisation moindre d'intrants extérieurs et des ressources financières moins importantes dont disposent les agriculteurs. Les riziculteurs ont en général recours aux semences de riz traditionnelles bien que depuis 2009, des semences améliorées telles que les variétés Nerica sont de plus en plus utilisées. Dans la plupart des régions les femmes sont responsables de la culture du riz et ce sont elles qui effectuent les principales tâches manuelles. La production de riz pluvial se caractérise par une forte intensité de main-d'œuvre, laquelle limite le potentiel de superficies cultivées (USAID, 2009). Dans ces régions, l'usinage du riz se fait en général manuellement ; il est rare d'y trouver de petits moulins à riz mécaniques. Les ménages gardent la production pour leur consommation personnelle. La culture de riz est vue comme une activité supplémentaire et non commerciale même s'il arrive que les familles vendent de petites quantités à des négociants locaux lorsqu'elles ont besoin de liquidités.

4. Contraintes pesant sur l'intégration des petits exploitants agricoles aux systèmes des marchés

Au Sénégal, et comme il a été observé partout sur le continent africain, bon nombre de producteurs de denrées agricoles ne participent pas de façon efficace ou ne participent pas du tout à la commercialisation de leurs produits. De nombreux agriculteurs produisent à des fins de subsistance uniquement ; seul un nombre réduit d'exploitants, en général ceux qui disposent d'exploitations plus vastes, adoptent une stratégie de commercialisation. Parmi les cultivateurs qui participent aux systèmes de commercialisation du riz, il est frappant de voir combien leur intégration aux marchés urbains, où se concentre le groupe le plus important de consommateurs de riz, demeure limitée.

Dans cette section, nous présenterons en premier lieu, un cadre conceptuel sur les facteurs qui déterminent l'intégration aux systèmes des marchés et examinerons, par la suite, deux questions relatives au positionnement des exploitants sénégalais sur les marchés du riz à savoir : (i) les obstacles à une participation accrue des cultivateurs sur les marchés commerciaux en général, et (ii) les obstacles qui entravent la participation aux marchés rizicoles à plus forte valeur ajoutée des centres urbains.

4.1 Cadre conceptuel

Dans bien des zones rurales pauvres, bon nombre de petits exploitants ne participent pas du tout aux systèmes marchands. Plusieurs travaux ont étudié de façon empirique les facteurs qui déterminent l'intégration des agriculteurs africains aux marchés des cultures d'exportation traditionnelles (Fafchamps et Hill, 2005 ; Poulton *et al.*, 2004) et des cultures à forte valeur ajoutée (Minot et Ngigi, 2004 ; Humphrey *et al.* 2004 ; Minten *et al.*, 2009). Goetz (1992) a analysé la situation de l'intégration aux marchés des céréales secondaires au Sénégal.

Pour les produits agricoles de base en général, les chercheurs ont constaté que nombre de producteurs achetaient plus de céréales alimentaires qu'ils n'en vendaient, et que seule une proportion limitée des cultivateurs de céréales alimentaires parvenait à commercialiser ses produits. Trois facteurs déterminants ont été identifiés : (1) les capitaux, (2) les coûts de commercialisation spécifiques aux ménages et (3) les caractéristiques régionales (Barrett, 2008).

- (1) Les ménages qui parviennent à participer aux systèmes des marchés agricoles disposent en général de biens fonciers et d'autres capitaux plus importants. La possession d'exploitations agricoles plus grandes d'autres actifs (de production) va de pair avec des rendements plus élevés et des surplus commercialisables plus importants (Barrett, 2008). La dynamique entre possession de biens fonciers et participation aux systèmes marchands a été constatée sur tout le continent africain : elle se vérifie pour le marché du riz à Madagascar (Barrett et Dorosh, 1996), pour celui du blé en Éthiopie (Bernard *et al.*, 2008), et celui du maïs au Kenya (Nyoro *et al.*, 1999).
- (2) Les coûts pour les ménages, relatifs aux transactions marchandes amènent certaines familles à participer au marché et d'autres à y renoncer et à opter pour l'autosuffisance (De Janvry *et al.*, 1991 ; Key *et al.*, 2000). Les coûts de commercialisation spécifiques aux ménages, incluent, entre autres : l'expérience et les compétences en termes de négociation liées au niveau d'instruction, au sexe et à l'âge ; les biens fonciers et l'accès aux outils agricoles ; l'accès au crédit ou la disponibilité de liquidités.
- (3) Finalement, les ménages pratiquant une activité commerciale se trouvent situés en général dans des zones bénéficiant d'un meilleur accès aux marchés, d'infrastructures physiques et institutionnelles plus développées et de conditions agroécologiques potentiellement plus favorables. Les différences régionales rencontrées en termes de coûts de transport, de commercialisation, de degré de concurrence entre les négociants, etc., peuvent avoir une incidence sur le niveau de développement de l'agriculture à vocation commerciale des ménages (Fackler et Goodwin, 2001). Des zones plus reculées sont susceptibles d'être associées à un mauvais état du réseau routier, une information limitée sur les prix des marchés agricoles et sur la demande, une faible densité de population, se traduisant par une demande globale restreinte et une faible intégration à des marchés plus larges.

Seule une approche empirique permettra de déterminer si ce sont les facteurs géographiques ou les coûts de transaction spécifiques aux ménages qui entravent le plus la participation aux systèmes des marchés. Là où les surplus de productivité sont faibles, les coûts de transaction par unité sont élevés et la participation aux systèmes des marchés reste limitée.

L'accroissement de la productivité grâce aux améliorations technologiques peut contribuer à accroître le volume de produits commercialisables et, par conséquent, réduire le coût par unité et rendre l'agriculture à vocation commerciale plus rentable. Toutefois, Barrett (2008) fait remarquer que la technologie et la participation aux systèmes des marchés s'influencent mutuellement : le recours à la technologie – par exemple, l'utilisation d'engrais ou la transformation du paddy en riz – ne sera rentable que là où il y existe un marché absorbant le surplus créé. Dans un système de commercialisation défaillant, il se peut que les excédents de production ne trouvent pas de débouchés plus vastes et que leur arrivée massive sur le marché local ait des répercussions négatives se concrétisant par une chute immédiate des prix.

Les coopératives agricoles offrent également une opportunité de réduire les coûts de transaction encourus par les exploitants individuels. À travers l'achat groupé d'intrants et de structures d'entreposage collectives, les coûts de production et de commercialisation fixes peuvent être réduits grâce à des volumes de production plus importants, permettant de ce fait de réduire les coûts de transaction par unité et d'accroître la participation aux systèmes des marchés.

Dans la section suivante, nous passerons en revue les contraintes spécifiques à la participation aux systèmes des marchés au Sénégal. Tout d'abord, nous comparerons le processus de participation aux systèmes marchands en général, à une riziculture axée sur la subsistance. Puis nous analyserons les obstacles spécifiques liés à l'accès aux marchés ruraux vis-à-vis des marchés urbains.

4.2 Obstacles qui entravent la participation des riziculteurs aux systèmes des marchés

Il est indéniable que les facteurs régionaux ont une incidence sur le taux de participation des riziculteurs sénégalais aux systèmes des marchés. Le degré de participation varie substantiellement d'une région à l'autre. La région de riziculture pluviale de bas-fond est largement déficitaire, et pratiquement toute la production de riz est consommée à l'échelle régionale voire au sein des ménages. La participation commerciale des producteurs est donc très limitée. La Vallée du fleuve Sénégal constitue la principale zone de production commerciale du riz irrigué destiné à la commercialisation. En moyenne, les deux tiers du riz provenant de cette région sont commercialisés. Les différences régionales proviennent essentiellement des différences entre les systèmes de production pratiqués.

La faible orientation commerciale des régions méridionales est à la fois la cause et la conséquence de l'insuffisance de l'accès au crédit, à l'approvisionnement continu en eau, aux intrants et aux marchés des consommateurs. Ces facteurs contraignants nuisent à l'accroissement des rendements et des surplus de production qui pourraient être commercialisés, bien que cela puisse changer avec l'introduction des variétés Nerica à haut rendement qui sont de plus en plus adoptées dans la région. Le retour sur investissement des améliorations apportées à la gestion de l'eau et aux marchés d'intrants est indéniablement plus élevé dans la Vallée du fleuve Sénégal, ce qui explique la volonté du gouvernement d'investir dans la production rizicole dans cette zone.

Outre les énormes différences régionales, il existe également des variations importantes entre les ménages d'une même région. Bien que l'orientation commerciale soit bien plus prononcée dans la Vallée du fleuve Sénégal que dans la partie sud du pays, les riziculteurs de la VFS ne sont pas tous impliqués dans la production commerciale de riz et les volumes commercialisés varient substantiellement d'un exploitant à l'autre. Afin d'identifier les déterminants de la participation aux systèmes des marchés spécifiques aux ménages parmi les riziculteurs de la Vallée du fleuve Sénégal, nous avons conduit, en février 2006⁵, une enquête sur un échantillon représentatif des ménages de la région. Le choix d'une zone de production homogène, bien connectée à la route principale et située à proximité de Saint-Louis, élimine le paramètre de l'accès au marché comme source de variation et permet d'isoler les déterminants au niveau du ménage de la participation aux marchés agricoles parmi les riziculteurs de la Vallée du fleuve Sénégal.

⁵ L'échantillon comprend 245 ménages riziculteurs et est représentatif de la région du Delta du fleuve Sénégal (zones Gandon, Ross Béthio et Ronkh), et de la région de la VFS la plus proche à Saint-Louis. Des détails supplémentaires sur l'enquête sont donnés en annexe.

Les cultivateurs qui adhèrent au système du GIE, (à savoir la majorité des riziculteurs en ce qui concerne notre zone d'enquête) vendent au moins une partie de leur production afin de repayer les emprunts et donc un tel système garantit qu'une part minimale de la production est commercialisée sur l'ensemble de la Vallée du fleuve Sénégal. Toutefois, les GIE ne collectent que les volumes de riz nécessaires au remboursement. Chaque cultivateur/cultivatrice décide individuellement de comment disposer du reste de sa production.⁶ Certains/certaines le gardent pour leur consommation personnelle, d'autres le vendent immédiatement aux négociants ou encore une partie de la production est entreposée pour être revendue plus tard. Dans les paragraphes suivants, nous utiliserons les termes de « participation aux systèmes des marchés » et d'« exploitants axés sur la commercialisation » pour désigner les cultivateurs qui décident de vendre individuellement des parts de la production, en sus des quantités destinées au remboursement collectif du crédit par le groupement d'agriculteurs. Pour estimer le riz qui n'est pas consommé par les ménages, il convient de prendre en compte ces deux modalités de vente.

Dans les pages suivantes, nous donnerons, tout d'abord, une description générale des caractéristiques des riziculteurs de notre échantillon, puis nous nous intéressons aux différences qui ressortent entre les riziculteurs qui vendent le riz à titre personnel et ceux qui ne le commercialisent pas (mise à part pour la vente groupée du paddy destinée au remboursement du crédit). Sur les 245 riziculteurs de notre échantillon, 182 d'entre eux vendent du riz pour leur propre compte.

Au Sénégal, la production rizicole est presque entièrement assurée par de petits exploitants agricoles, y compris dans la VFS. La moyenne des superficies agricoles possédée par les riziculteurs de notre échantillon est de trois hectares. La moyenne de terres cultivées est de 2,5 hectares durant la saison des pluies (Tableau 2), et plus de la moitié des riziculteurs dispose de moins de 1,5 hectare de terres à cultiver. La production moyenne sur une année est d'environ 11 tonnes. La plupart des cultivateurs produisent uniquement durant la saison des pluies, mais 14,5 pour cent d'entre eux génèrent des récoltes à la fois durant la saison des pluies et la saison sèche (grâce au système de double culture).

Tableau 2. Superficies cultivées, production de riz, et distribution de la production vers les différentes destinations concernant les cultivateurs du Delta du fleuve Sénégal, 2005

	Saison des pluies (juillet-janvier)	Saison sèche (février-juin)	Total (2005 - 2006)
Superficie (moyenne) (ha)	2,49	1,37	
Superficie (médiane) (ha)	1,5	1	
Production (tonnes)	9,8	6,3	10,8
Double culture (%)			14,5
% de riz consommé	57,7	38,0	55,2
% destiné au remboursement du crédit	21,8	30,9	22,5
% de riz vendu	16,4	24,3	17,9
% de riz destiné aux dons	4,1	6,7	4,4
	100	100	100

Source : Calculs des auteurs à partir des résultats de leur propre enquête.

⁶ Seulement dans quelques cas exceptionnels, les GIE vont au-delà du remboursement du crédit et assurent la transformation et la vente du riz à l'échelle collective.

En 2005, plus de la moitié de la production a été vendue via les organisations paysannes afin de rembourser les emprunts.⁷ Hormis les ventes relatives au remboursement des prêts, une moyenne de 18 pour cent de la production de riz a été commercialisée par les cultivateurs à titre individuel. Par conséquent, les « ventes totales » représentent 70 pour cent de la production. Environ 22,5 pour cent de la production rizicole sont consommés au sein des exploitations agricoles.

Au sein de notre échantillon, 75 pour cent des riziculteurs commercialisent eux-mêmes leur production (Tableau 3). La plupart (62 pour cent) d'entre eux consacrent une certaine partie de la production au remboursement collectif du crédit par l'intermédiaire des organisations paysannes tandis que les 13 autres pour cent ne se sont pas intégrés au système de crédit des groupements d'intérêt économique et vendent tout leur riz individuellement. Il s'agit en général de plus gros exploitants qui ont recours à d'autres sources de financement. Sur les 25 pour cent qui n'écoulent pas leur production eux-mêmes, trois pour cent vendent le riz par le biais des organisations paysannes et gardent le reste à des fins de subsistance. Les 22 pour cent restants produisent uniquement pour subvenir à leurs besoins et ne participent même pas à la vente groupée de riz destinée au remboursement du crédit.

En raison de la productivité relativement forte du riz dans le Delta du fleuve Sénégal et de la connexion relativement bonne du réseau routier au reste du pays, il n'est pas surprenant de voir que la proportion des cultivateurs vendant eux-mêmes le riz, soit 75 pour cent d'entre eux dans notre échantillon, soit élevée par rapport au reste du pays et à celle des cultivateurs s'adonnant à la vente de denrées alimentaires de base qui ont été relevées dans d'autres études.⁸ Pourtant, même dans cette région à vocation commerciale, presque un quart des riziculteurs pratique une agriculture de subsistance. On note également de grandes différences de volumes en termes de vente parmi les riziculteurs qui commercialisent le riz.

Le Tableau 3 présente certaines caractéristiques générales des cultivateurs qui commercialisent leur riz individuellement et de ceux qui ne le vendent pas (à part des ventes collectives afin de rembourser le crédit). Ceux qui vendent leurs produits ont tendance à posséder de plus grandes superficies de terres et à obtenir une production et un rendement plus élevés. Il semble qu'il n'y ait pas de différences d'âge ou de niveaux d'éducation entre les deux groupes. Les membres des groupements de producteurs ont plus de chance de commercialiser leur produit, tout comme les cultivateurs qui ont recours au système de la double culture. Les cultivateurs qui s'adonnent à une agriculture à vocation commerciale ont des revenus plus élevés et disposent de biens fonciers et de capitaux plus importants. Les zones plus densément peuplées correspondent au plus grand nombre de vendeurs. La différence minimale en termes de distances pour rejoindre une route asphaltée ou Saint-Louis confirme notre hypothèse initiale selon laquelle l'accessibilité aux marchés est raisonnablement homogène parmi les cultivateurs du Delta du fleuve Sénégal.

⁷ À noter que ce chiffre est beaucoup plus élevé par rapport à la moyenne de la part de la production rizicole destinée au remboursement du crédit, qui est estimée à 33 pour cent (USAID, 2009).

⁸ En Afrique de l'Est et du Sud, le pourcentage de producteurs de cultures vivrières qui s'adonnent à une activité commerciale varie entre 10 et 40 pour cent (Barrett, 2008).

Tableau 3. Capitaux dont disposent les ménages et caractéristiques des cultivateurs vendant le riz et de ceux qui ne le vendent pas

	Cultivateurs ne vendant pas riz	Cultivateurs vendant le riz	t-test
Superficies dédiées à la culture du riz (ha ^a)	1,40	3,53	***
Production rizicole totale (kg)	4,538	12,920	***
Rendement (tonnes/ha)	3,43	4,78	***
Double culture (% de cultivateurs)	6,3%	29,7%	***
Âge	55,7	56,1	
Éducation élémentaire	7,9%	9,3%	
Femme chef de famille	0%	5,5%	***
Membre d'une union	38,1%	51,1%	**
Superficie totale des biens fonciers (ha)	1,94	3,32	***
Autre capitaux non fonciers	207,1	1125,6	**
Revenu total (FCFA)	719,723	1,233,208	***
Revenu par habitant (FCFA)	136,487	169,877	*
Revenu agricole (FCFA)	397,027	727,632	***
Population du village	977,5	1287,4	***
Distance de Saint Louis (km)	59,3	57,2	
Distance d'une route asphaltée (km)	9,6	7,9	
Nombre d'observations (n=245)	63	182	
	(25,7%)	(74,3%)	

Source : Calculs des auteurs reposant sur leur propre enquête.

Notes : Taux de change fixe : 1 euro = 655,957 francs CFA. Les différences significatives (two-sided t-test) sont indiquées par * : p=0.10, ** : p=0.05, *** : p=0.01.

^a Superficie, production et rendement font référence aux superficies et aux productions totales, c.-à-d. à la somme des superficies et de la production de la saison des pluies et de la saison sèche.

Ces statistiques descriptives indiquent que, dans les zones où l'activité commerciale est plus intense, les capitaux dont disposent les ménages sont un déterminant important de la participation aux systèmes des marchés. Cette observation vient corroborer celles d'études précédemment conduites qui indiquent que les capitaux privés imposent des contraintes à la participation au marché (Boughton *et al.* 2006 ; Cadot *et al.* 2006 ; Minten et Barrett, 2006). Nous avons en effet constaté que dans les villages de plus grande taille – où par conséquent la demande est plus élevée – la probabilité de vendre du riz augmente. Il est clair que des contraintes collectives comme l'accessibilité aux infrastructures routières qui, – dans le cas de notre échantillon d'enquête ne semble pas varier substantiellement pour ces ménages, situés dans une région relativement bien desservie – peuvent expliquer les différences majeures relevées entre les deux principales régions productrices de riz.

La plupart des cultivateurs du Delta du fleuve Sénégal (74,3%) s'adonnent à la vente individuelle de riz, toutefois les volumes commercialisés se répartissent de manière inégale. Deux pour cent des cultivateurs assurent

à eux seuls 25 pour cent des ventes totales de riz ; sept pour cent des cultivateurs vendent 50 pour cent du volume total commercialisé, et 26 pour cent des cultivateurs commercialisent 75 pour cent du riz vendu. La catégorie rentrant dans les 26 pour cent fait partie de ce que l'on appelle les « principaux vendeurs ».

Les mêmes variations observées entre les vendeurs et les non vendeurs concernant les caractéristiques propres et leurs capitaux ont également été constatées dans les comparaisons entre les « principaux vendeurs » et « petits vendeurs ». Les gros vendeurs disposent de superficies rizicoles plus grandes et leurs rendements sont plus élevés (Tableau 4). Ils possèdent plus de terres et de capitaux et vivent dans des villages plus grands, situés à proximité de Saint-Louis. Les cultivateurs plus âgés vendent de plus grandes quantités de riz. Ils ont plus de terre et de capitaux et vivent dans de gros villages, près de St. Louis. L'appartenance à l'Union semble avoir un effet sur le degré d'insertion au marché, mais ne semble pas différer trop entre ceux qui vendent de grosses ou petites quantités.

Tableau 4. Caractéristiques des principaux vendeurs et des petits vendeurs de riz opérant à titre individuel

	Petits vendeurs (assurent 25% des ventes totales)	Principaux vendeurs (assurent 75% des ventes totales)
Superficies dédiées à la culture du riz (ha)	1,84	5,98
Rendement durant la saison des pluies (tonnes/ha)	4,14	5,08
Rendement durant la saison sèche (tonnes/ha)	4,82	5,30
Double culture (% de cultivateurs)	26,3	40,0
% des quantités vendues de la production totale	14,2	28,4
Volume moyen des ventes (kg)	952	8,840
Prix moyen (FCFA/kg)	99,4	101,2
% de riziculteurs vendant à des intermédiaires	86,5	80,9
% de riziculteurs vendant à des négociants sur les marchés urbains	2	6
Nombre d'observations (n=182)	137	45

Source : Calculs des auteurs reposant sur leur propre enquête.

Le Tableau 4 indique l'importance des organisations paysannes dans l'orientation commerciale des producteurs. Les groupements de producteurs ne supervisent en général que la demande de crédit, la distribution d'intrants et la gestion de l'eau servant à l'irrigation. Sans fonds personnels ou un accès privé au crédit, il est nécessaire de faire partie d'une organisation paysanne afin de pouvoir avoir accès à un espace cultivable raisonnable. En facilitant l'accès au crédit et aux intrants, et par conséquent en contribuant à l'augmentation de la productivité, le mouvement d'adhésion aux organisations paysannes peut favoriser l'intégration aux systèmes des marchés, même si les organisations paysannes n'assurent pas, en général, la commercialisation du surplus de production.

La faible participation des organisations paysannes aux activités de commercialisation dérive principalement de l'hétérogénéité des producteurs. Alors que certains cultivateurs font face à une nécessité pressante de liquidités à la fin de la saison et préfèrent vendre le paddy immédiatement après (voire

avant) la récolte, d'autres choisissent de reporter leurs ventes, de procéder au tri du riz eux-mêmes et de le stocker pour une certaine période de temps en attendant de meilleurs prix. Les crédits octroyés aux organisations paysannes sont réservés essentiellement à l'achat de semences et d'intrants. Ces entités ne négocient pas de crédits financiers visant à soutenir les activités commerciales et qui leur permettraient de collecter, de transformer et de stocker tous les surplus de production et d'avancer une partie du gain final aux cultivateurs afin qu'ils puissent faire face aux besoins les plus pressants. En outre, dans bien des cas, les capacités professionnelles des organisations paysannes en termes de gestion et de commercialisation nécessaires à la réalisation de telles tâches restent insuffisantes.

La *plateforme d'appui aux Initiatives du Nord* (PINORD), qui est financée par l'Oxfam et regroupe des organisations de riziculteurs, tente de remédier au problème en fournissant le crédit et en assurant le suivi de la qualité de la nouvelle marque de riz Rival®. Toutefois, même si le modèle du programme PINORD, qui vise à accroître la commercialisation du riz de qualité provenant de la Vallée du fleuve Sénégal, peut être une étape préliminaire vers la compétitivité, l'échelle d'opération est encore trop restreinte pour avoir un impact significatif sur le marché. Les volumes de riz usiné commercialisés sous la marque Rival® par la plateforme PINORD sont les suivants : 500 tonnes produits par dix microentreprises rurales (MER) en 2007, 1 800 tonnes provenant de 108 MER⁹ en 2008, 2 600 tonnes par 150 MER en 2009 et 6 200 tonnes par 350 MER en 2010. En outre, le produit n'était disponible qu'auprès des centres d'usinage du Delta du fleuve Sénégal (à 50 km de Saint-Louis) et n'a pas été écoulé sur le marché urbain de Saint-Louis. En 2011 - 2012, Rival® n'a pas été commercialisé à cause de la discontinuation de fonds extérieurs.

4.3 Contraintes qui entravent l'accès aux marchés locaux et urbains

Les cultivateurs qui génèrent des surplus de riz commercialisables et qui sont disposés à les vendre n'ont pas tous accès aux mêmes circuits de commercialisation. L'activité commerciale dans les zones de cultures du riz pluvial est pratiquement inexistante même à l'échelle locale.

Dans la région de la VFS, les systèmes de commercialisation du riz à l'échelle locale sont plus efficaces – ils sont plus performants dans la région du Delta qu'à l'intérieur des terres – même si les coûts de transaction restent particulièrement élevés et que le marché soit très fragmenté. Du fait que les associations paysannes se chargent de la fourniture d'intrants et du crédit, les volumes de riz nécessaires à mettre sur le marché pour rembourser les crédits sont réduits. En général, les groupements de producteurs écoulent leur produit auprès des intermédiaires (*bana-banas*) qui le revendent sur les marchés locaux et régionaux à l'intérieur du pays et, (de façon moins fréquente) aux négociants opérant sur les marchés urbains. Les opérations réalisées par les petits cultivateurs à titre individuel consistent en des transactions plus modestes et conduites de façon irrégulière. La plupart des cultivateurs vendent une part de leur production aux *bana-banas* après la récolte et mettent de côté une autre partie destinée à l'autoconsommation ou à être vendue ultérieurement. Le fait que les *bana-banas* n'aient souvent pas les moyens financiers d'acquiescer de plus grosses quantités a sûrement un certain impact (USAID, 2009). Par ailleurs, les cultivateurs et les organisations paysannes n'ont pas mis en place de relations professionnelles à long terme ou d'accords avec ces négociants et les transactions restent des opérations ad hoc. Ces transactions de petite envergure et conduites avec irrégularité maintiennent des coûts de commercialisation élevés et nuisent à l'efficacité des marchés.

Les transactions opérées avec les acheteurs qui ont accès aux marchés urbains sont plus élevées en termes de volumes, mais moins fréquentes. Certains *bana-banas* ont établi des liens avec les négociants intervenant sur les marchés urbains mais ces transactions se produisent de façon irrégulière et fragmentée. Certains détaillants

⁹ Ces microentreprises rurales font référence aux divers acteurs de la production rizicole tels que les cultivateurs, les prestataires de services et les fournisseurs d'intrants.

ou gros négociants urbains s'approvisionnent directement auprès des producteurs, mais le volume total de riz provenant de la Vallée du fleuve Sénégal atteignant les débouchés urbains reste limité.

Les données obtenues par notre travail d'enquête viennent confirmer ces observations. Dans l'échantillon sélectionné, 85 pour cent des riziculteurs vendent leur produit individuellement par le biais des intermédiaires (*banas-banas*) et huit à neuf pour cent d'entre eux collaborent avec les négociants qui ont accès aux marchés hebdomadaires (Tableau 5). Seuls trois pour cent (huit pour cent dans la saison sèche) des riziculteurs vendent directement aux négociants opérant dans les marchés urbains bien que les prix offerts par ces derniers soient de 15 à 20 pour cent supérieur.¹⁰

Tableau 5. Pourcentage de cultivateurs vendant leur riz à titre individuel et prix moyens par catégories de négociants

	Saison des pluies (juillet-janvier)		Saison sèche (février-juin)	
	% de riziculteurs vendant aux	Prix moyen (FCFA/kg)	% de riziculteurs vendant aux	Prix moyen (FCFA/kg)
Intermédiaires	85,1	103,5	80,3	98,6
Négociants sur les marchés hebdomadaires	8,5	91,3	9,2	91,4
Négociants sur les marchés urbains	2,8	123,8	7,9	111,7
Riz vendu directement sur le marché	2,8	95,5	-	-

Source : Calculs des auteurs reposant sur leur propre enquête.

Deux raisons expliquent le faible taux de pénétration du riz de la Vallée du fleuve Sénégal sur les marchés urbains. En premier lieu, et comme nous l'avons vu plus haut, les consommateurs montrent une préférence pour le riz brisé, trié en différentes catégories de taille ; ils apprécient la propreté du produit et sont sensibles à la présentation visuelle (Fall *et al.*, 2007 ; Demont *et al.*, à paraître). En revanche, la plupart du paddy local est transformée en riz blanc dans de petites rizeries locales mais n'est ni soumise à un processus de nettoyage, ni triée (opération dont se chargent habituellement les femmes en milieu rural) et il s'agit en général de grains intermédiaires ou entiers. Même si les études indiquent que les consommateurs urbains sont prêts à payer plus cher pour un riz local de bonne qualité, les consommateurs dakarois pensent en général que le produit local n'a pas les mêmes attributs de qualité (Fall *et al.*, 2007). Il est indéniable qu'il existe une inadéquation entre le produit prisé par la majorité de la population sénégalaise et les caractéristiques du riz produit localement qui leur est proposé.

En second lieu, les coûts de transaction relatifs à l'approvisionnement de riz local auprès des consommateurs urbains sont très élevés. L'infrastructure routière et le transport ne constituent pas des obstacles majeurs. Une route nationale longe le fleuve Sénégal où se concentre la culture de riz irrigué. En réalité, le manque d'information et la non fiabilité de l'approvisionnement local, tant en termes de qualité que de quantité, sont les principaux facteurs contraignants. Les négociants dakarois disposent de peu d'informations sur les volumes de riz local commercialisables ainsi que sur sa qualité et les prix proposés. Le principal obstacle à l'accès au marché réside probablement dans le fait que les transactions opérées à l'échelle locale passent par une pléthore de petits intermédiaires et qu'il n'y a que très peu d'opérateurs dans la filière qui puissent collecter, stocker et vendre de gros volumes de riz. Ni les organisations de producteurs, ni les rizeries, ni les acheteurs réussissent à agréger les transactions dans des plus grands volumes.

¹⁰ Notons que notre échantillon concerne la zone de la Vallée du fleuve Sénégal qui profite de la meilleure connexion aux marchés urbains et où la vocation commerciale de la riziculture est plus prononcée que dans les autres parties de la région. Par conséquent, les pourcentages généraux des cultivateurs écoulant leur produit sur les marchés urbains seront encore plus bas.

Comme nous l'avons vu, les organisations paysannes n'ont pas réussi à assurer la transformation et le tri du riz à une échelle collective afin d'offrir un produit d'une qualité supérieure et de permettre la commercialisation de plus grandes quantités. L'hétérogénéité des exploitants rendent difficile l'élaboration de stratégies de commercialisation communes.

Les rizeries industrielles pourraient potentiellement servir de lieu d'entreposage pour stocker de plus gros volumes de riz qui pourraient être vendus ultérieurement en grandes quantités aux négociants en aval de la chaîne. Actuellement, les rizeries opérant à l'échelle du village et les centres d'usinage industriels n'assurent que la fourniture de services. Les centres d'usinage industriels ne disposent pas de fonds de roulement suffisants pour acheter le riz paddy et n'ont qu'un accès limité aux financements soutenant les opérations commerciales. Ceci est dû en partie au fait que les succursales de la banque nationale d'agriculture ne sont pas autorisées à octroyer de crédits allant au-delà d'une certaine somme sans l'accord du siège central. La tentative précédente lancée par le gouvernement d'octroyer des prêts aux rizeries s'est soldée par un échec du fait que les rizeries n'étaient pas en mesure de vendre le riz dans le délai imparti afin de rembourser les crédits et la confiance n'a pas été restaurée depuis.

Les négociants locaux n'ont pas les moyens d'acheter des quantités plus importantes. Ces petits commerçants informels achètent des quantités modestes et se concentrent sur la commercialisation d'un riz d'une qualité inférieure et non trié destiné aux marchés ruraux. Le manque de coordination entre les différents acteurs, conjugué à de faibles volumes de transaction, se traduit par une réduction significative des marges commerciales, ce qui limite leur volonté de lancer des investissements visant à faciliter l'écoulement du riz de la Vallée du fleuve Sénégal sur les marchés urbains. Toutefois, la récente volatilité des prix depuis la crise alimentaire de 2008, et le risque qui y est associée, font que certains importateurs sénégalais commencent à se tourner vers le riz de la Vallée du fleuve Sénégal (Demont et Rizzotto, 2012).

5. Implications, recommandations en matière de politiques et perspectives

Le Sénégal est fortement tributaire des importations de riz qui est l'aliment de base principal du pays. Les programmes nationaux axés sur la promotion de l'autosuffisance, tels que le GOANA, investissent dans l'expansion de parcelles irriguées et l'adoption de technologies améliorées afin d'accroître la production locale de riz et de réduire la dépendance vis-à-vis des importations.

Toutefois, il ne s'agit pas seulement de voir comment améliorer la production rizicole mais de trouver le moyen d'accroître la participation des petits exploitants agricoles aux systèmes marchands et en particulier d'intégrer le riz de la Vallée du fleuve Sénégal aux marchés urbains. Notre principale recommandation en matière de politiques commence avec la reconnaissance de l'inadéquation entre les caractéristiques du riz local et les préférences des consommateurs urbains. Nous proposons, dans les paragraphes suivants, des recommandations qui visent à remédier aux principaux obstacles rencontrés dans le développement de la chaîne de valeur du riz au Sénégal.

5.1 Focalisation sur la demande et sur la participation du secteur privé

La série de stratégies politiques élaborée par le gouvernement sénégalais au sein du Programme GOANA met l'accent sur l'aspect relatif à la production mais ne propose pas d'initiatives concernant la participation des acteurs du secteur privé. Le gouvernement concentre ses efforts sur la production et les organisations paysannes, mais n'accorde qu'une attention limitée à la création d'un environnement qui encourage l'implication des acteurs privés dans les activités de post-récolte et de commercialisation.

L'amélioration du système de commercialisation du riz passe par la mise en place de conditions qui soient attrayantes pour le secteur privé. Un climat stable et propice aux investissements, des politiques transparentes, l'investissement dans les aménagements de grande échelle telles que les infrastructures d'irrigation et un accès garanti aux ressources comme la terre ou l'eau sont d'une importance cruciale pour attirer les investisseurs privés et encourager les producteurs réticents aux risques à s'engager dans la production commerciale du riz. Des critères plus transparents en matière de concession foncière pourraient motiver les exploitants orientés vers le commerce à investir eux-mêmes dans la préparation des terres et les infrastructures d'irrigation.

Les modèles de développement récents les plus efficaces partent de la perspective de la demande plutôt que de celle de l'offre.¹¹ Des mesures incitatives dans le long terme soutenant l'investissement dans un approvisionnement accru ne seront prises que dans la mesure où il existe une demande assez importante pour absorber les volumes générés et où les caractéristiques du produit répondent aux exigences des consommateurs (Demont et Rizzotto, 2012).

Étant donné la forte demande de riz sur marchés urbains, les opportunités de renforcer le développement de la chaîne de commercialisation du riz au Sénégal ne devraient pas manquer. La demande potentielle dépasse le niveau de production locale actuel et par conséquent, un approvisionnement accru en riz devrait être aisément absorbé par le grand nombre de consommateurs résidant dans les zones urbaines.

Pourtant, deux problèmes majeurs subsistent : (i) la qualité du riz local ne répond pas aux exigences des consommateurs ; et (ii) les coûts de transaction de l'acheminement du riz local sur les marchés urbains sont élevés, ce qui réduit les marges commerciales et fait que le riz issu de la production locale a du mal à être concurrentiel face au riz importé. Ainsi, les principaux défis à relever consistent : (i) à améliorer la qualité du riz produit dans le pays et (ii) à assurer une meilleure organisation de la production, de la transformation et de la commercialisation du riz local de façon à réduire les coûts de transaction.

5.2 Amélioration de la qualité

Le premier défi consiste à déterminer le processus permettant d'obtenir la qualité et à identifier le type de riz que les consommateurs urbains souhaitent acheter. Les problèmes liés à l'amélioration de la qualité ne sont pas insurmontables puisqu'ils ne sont pas intrinsèques au pays ou au système de production en tant que tel. En revanche, le problème majeur dérive d'un processus de transformation déficient qui ne permet pas de se conformer aux goûts des consommateurs. Actuellement, la plus grande partie de la production locale passe par des petites rizeries informelles situées dans les villages qui n'ont pas la capacité de procéder au tri mécanique du riz ou d'enlever les impuretés. Les politiques devraient encourager l'investissement privé dans des techniques de transformation et de tri améliorées. L'accélération du processus de séchage du paddy représente également un autre moyen d'améliorer la qualité. En raison de structures d'entreposage de mauvaise qualité, bien souvent le riz ne sèche pas

¹¹ Voir, par exemple, la démarche fructueuse de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) relative aux opérations de prêt en Europe de l'Est et dans l'ex-Union soviétique.

assez vite, ce qui a des répercussions sur la qualité et peut être à l'origine des moisissures dans les stocks.

Les données récentes issues des ventes aux enchères expérimentales menées à Dakar et à Saint-Louis confirment que les consommateurs en milieu urbain sont prêts à payer un prix majoré pour l'achat de riz local de qualité supérieure (Demont *et al.*, à paraître). Dans le cadre des expérimentations conduites, la majorité des consommateurs sénégalais étaient disposés à payer une majoration de 18 pour cent sur le prix pour du riz thaïlandais importé, 100 pour cent brisures, par rapport aux riz conventionnel non calibré de la VFS. En revanche, ils ont consenti à payer une majoration encore plus élevée de 35 pour cent, pour obtenir du riz brisé de qualité supérieure provenant de la Vallée du fleuve Sénégal. Le riz conventionnel et non calibré de la Vallée du fleuve Sénégal est un mélange de variétés contenant un grain de qualité médiocre et que l'on trouve habituellement facilement sur le marché. Le riz thaïlandais importé, 100 pour cent brisures, se caractérise par un grain d'une qualité intermédiaire entre celle du riz conventionnel et du riz brisé de qualité supérieure de la VFS. Ce dernier est débarrassé de ses impuretés et homogénéisé après une ou deux opérations de tamisage. Outre la majoration de 35 pour cent pour un riz brisé de qualité supérieure de la VFS, la plupart des consommateurs sénégalais se sont montrés prêts à rajouter six pour cent pour un produit de marque, les amenant à payer au total une majoration de 41 pour cent pour la marque Rival® de la PINORD par rapport au riz conventionnel de la VFS. Ces observations indiquent que les consommateurs sénégalais sont disposés à payer un prix plus élevé pour des attributs de qualité intrinsèques des aliments et que le riz de la VFS peut faire concurrence au riz importé si la qualité obtenue après les opérations post-récoltes est adaptée à leurs préférences.¹²

Pourtant, l'amélioration génétique par le biais de la sélection végétale a aussi un rôle à jouer dans l'adaptation de la qualité du riz aux préférences des consommateurs urbains. En 2011, trois variétés de riz aromatique sélectionnées par AfricaRice (Sahel 177, 328 et 329) ont été introduites dans la Vallée du fleuve Sénégal. Étant donné qu'un grand segment de consommateurs urbains (en particulier à Dakar) privilégie le riz aromatique importé, une telle introduction ouvre la voie au développement d'une filière de riz aromatique local et à la substitution, dans le futur, des importations par la production locale.

¹² L'amélioration de la qualité dans le contexte d'un pays touché par l'insécurité alimentaire peut sembler être contraire à la logique mais cette optique s'inscrit dans la lignée d'observations similaires recueillies en Asie et qui révèlent que, même parmi les plus pauvres, la demande en fonction du revenu est davantage axée sur la qualité des aliments que sur la quantité (Shah, 1983).

Encadré 1. Nouvelles initiatives d'amélioration de la qualité du riz de la Vallée du fleuve Sénégal

L'amélioration de la qualité du riz est susceptible de déclencher un certain degré de coordination sur la filière. Récemment, les producteurs de la Vallée du fleuve Sénégal ont uni leurs efforts afin de proposer une nouvelle marque de riz brisé d'une qualité améliorée commercialisée sous l'appellation de *Rival®* (*Riz de la Vallée*). Le contrôle de la qualité (transformation, nettoyage et conditionnement) et la fourniture de microfinancements aux microentreprises rurales du secteur rizicole sont assurés via le programme PINORD financé par l'Oxfam. Depuis sa mise en place, le PINORD a insisté sur le fait que l'absence de stratégie de commercialisation du riz de qualité de la Vallée du fleuve Sénégal a constitué l'obstacle majeur à l'approvisionnement du produit sur les marchés. La stratégie de promotion du PINORD repose sur quatre objectifs : l'amélioration du conditionnement, du transport, l'accroissement des parts de marché et des points de vente sur les marchés urbains (en particulier à Dakar) et le recours à une publicité multimédia autour de la marque *Rival®* (PINORD, 2007).

Bien que cette initiative se heurte encore à plusieurs contraintes, et que l'établissement de relations solides avec les négociants reste un défi à relever, il est clair qu'il est possible de produire un riz local qui soit parfaitement acceptable pour les consommateurs urbains. Toutefois, d'après l'hypothèse émise, une gouvernance efficace de la chaîne de valeur devra provenir des intervenants du secteur de la demande. Les récents développements confirment ce postulat. Le 25 novembre 2010, 14 importateurs de riz sénégalais ont officiellement lancé une *joint-venture* avec des producteurs et des transformateurs sous le nom de SPCRS (*Société de Promotion et de Commercialisation du Riz Sénégalais*). Cette société compte acquérir l'entière production de paddy de la VFS, en assurer l'usinage et approvisionner les consommateurs urbains en régissant le contrôle de la qualité le long de la filière via des contrats de qualité avec les centres d'usinage et les cultivateurs (Mohapatra, 2011). Deux autres initiatives de valorisation du riz, de plus petite envergure, et ciblant différents segments de consommateurs dans des marchés finaux urbains d'importance, ont vu le jour. Depuis 2010, l'importatrice Marieme Diouck qui collabore avec l'USAID, a signé des contrats avec les cultivateurs de la VFS afin de commercialiser du riz de qualité supérieure de la région – sous la marque de Bourou thieb yi (« le roi de tous les riz ») – sur le marché dakarais, et l'investisseur belge Durabilis est en passe d'offrir des accords aux cultivateurs de la VFS et aux rizeries pour lancer la commercialisation d'un riz local de qualité intermédiaire sous la marque de Terral, via la Secosen, sa propre succursale. Ces derniers développements témoignent clairement de la volonté du secteur privé de jouer un rôle de premier plan dans le développement de la chaîne de valeur du riz au Sénégal et de sa capacité de réalisation.

5.3 Liens verticaux

Les responsables de la transformation industrielle ou semi-industrielle du riz peuvent jouer un rôle important dans l'amélioration de l'entreposage et de l'usinage du riz. Mais seule la transformation à grande échelle peut permettre aux rizeries industrielles de fonctionner avec efficacité et, en conséquence, il s'avère nécessaire qu'une part significative de la production de riz passe par ces unités de transformation.

Même si l'apport de valeur ajoutée dans la commercialisation d'une denrée alimentaire de base comme celle du riz est probablement faible, que la concurrence des négociants locaux est trop importante et que les propositions de coordination verticale sont insuffisantes, il devrait rester une certaine marge de manœuvre pour mettre en place des innovations financières sur la chaîne de valeur (Voir l'Encadré 2).

Encadré 2. Le modèle de gouvernance des chaînes d'approvisionnement de produits agricoles à forte valeur ajoutée peut-il être appliqué au développement des chaînes de commercialisation des denrées alimentaires de base

Dans un contexte de marchés imparfaits comme dans le cas du Sénégal, où les petits producteurs agricoles n'ont qu'un accès limité aux intrants et au crédit, voire même aucun accès du tout, les négociants en riz qui disposent de meilleures conditions en matière de services financiers pourraient remédier à une telle contrainte en offrant un contrat d'achat au cultivateur : l'acheteur pourrait fournir les intrants nécessaires (par exemple les semences certifiées d'une variété spécifique de riz) et le riziculteur vendrait à son tour une quantité spécifiée à un prix convenu. Deux modèles d'organisation sont possibles : soit le négociant achète le riz déjà usiné, soit il achète du paddy et le fait transformer en riz blanc via les services d'un usinier. Du fait que l'établissement d'un contrat permettrait alors au cultivateur de produire davantage et/ou de fournir un produit de qualité supérieure, ledit contrat aurait pour conséquence un excédent de production. Ce modèle de gouvernance de la chaîne s'est révélé particulièrement efficace dans les chaînes à forte valeur ajoutée, comme dans le cas de l'exportation de fruits et de légumes frais au Sénégal. Le développement et l'organisation de ces chaînes d'approvisionnement sont décrits de façon détaillée dans le Chapitre 9 de ce volume. Reste à savoir si ce modèle de gouvernance de la chaîne pourrait être également appliqué au secteur rizicole sénégalais. En raison des contraintes rencontrées dans le secteur rizicole, de telles structures de gouvernance sont moins susceptibles d'y être adoptées.

Lorsque l'application du contrat est onéreuse, les risques de rupture sont majeurs. Le cultivateur peut décider d'utiliser les intrants à d'autres fins ou de vendre à un autre acheteur à un prix plus élevé (puisque cet acheteur ne doit pas recouvrer le crédit qui a été octroyé). D'un autre côté, l'acquéreur peut ne pas respecter le contrat en proposant un prix inférieur à celui convenu initialement. Si le contrat génère suffisamment de surplus, en comparaison avec une situation non contractuelle où il n'y aurait pas de contrat, alors la rupture de contrat ne conviendra à aucune des deux parties et un engagement crédible pourra être établi. La mise en place de mécanismes de contrats interconnectés entre les négociants ou les usiniers et les cultivateurs ne sera possible qu'à partir du moment où il y aura une possibilité de créer suffisamment de valeur ajoutée dans la chaîne.

Les cultures vivrières comme le riz se caractérisent par un faible apport de valeur ajoutée et le potentiel d'amélioration de la qualité reste limité. En outre, le fait que le riz n'est pas une denrée facilement périssable permet aux cultivateurs de le stocker en attendant de meilleurs prix plutôt que de respecter le contrat établi. La présence d'un grand nombre de petits négociants intermédiaires offre aux riziculteurs de multiples opportunités de vente et réduit les coûts potentiels de perte de réputation découlant d'une rupture de contrat. Ces facteurs font qu'il est moins probable qu'un modèle de gouvernance de la chaîne soit mis en place. Toutefois, la probabilité qu'un mouvement de coordination verticale ait lieu, augmente parallèlement à l'accroissement de la qualité et de la demande.

Les instruments financiers de la chaîne de valeur, tels que l'affacturage inversé – qui permet de transférer le risque de crédit des petits fournisseurs vers les clients plus solvables – est susceptible d'apporter une solution. La focalisation sur les opérations de prêts et de cofinancement visant les transformateurs du riz et les négociants pourra favoriser l'établissement de liens verticaux.

5.4 Réduire les coûts de transaction

Après avoir stimulé les investissements visant l'obtention d'une meilleure qualité et l'établissement de liens verticaux, il conviendra d'accorder une attention particulière à l'amélioration du secteur de la demande aux fins de réduire les coûts de transaction. Des centres de regroupement de la production où le riz pourrait être collecté doivent être établis de sorte que les volumes de transaction de la chaîne d'approvisionnement soient suffisamment importants et que les coûts de transaction par unité puissent être diminués. Plusieurs approches peuvent être envisagées pour traiter cette question. L'investissement dans des infrastructures commerciales physiques pourrait aboutir à l'émergence de négociants de plus grande envergure. Des centres de regroupement de la production pourraient être créés, soit à l'échelle des organisations de producteurs, (ce qui exige une meilleure coordination) soit à l'échelle des rizeries industrielles. Cela permettrait aux négociants d'acquérir de plus gros volumes et, par conséquent, de réduire les coûts de commercialisation. Les investissements visant les infrastructures de transport pourraient diminuer les frais de l'acheminement du riz par les petits acheteurs vers les centres d'usinage et donc accroître les volumes de riz usiné dans des conditions adéquates.

5.5 Promotion de la production locale de riz

L'investissement dans des campagnes de promotion du « riz sénégalais » ne pourra être envisagé comme stratégie pour stimuler la demande de riz local (voir le cas du riz Rival® plus haut) qu'à partir du moment où un approvisionnement suffisant en un riz débarrassé de ses impuretés, de qualité et présentant un prix compétitif sera assuré. Toutefois, la production locale devra répondre aux caractéristiques requises par les consommateurs et une solution doit être apportée aux coûts de transaction élevés. Les données issues d'expérimentations d'enchères récentes indiquent que la probabilité que les consommateurs achètent du riz de qualité de la VFS augmente lorsqu'ils ont eu connaissance du produit (Demont *et al.*, à paraître). La télévision et la radio sont les canaux les mieux adaptés aux campagnes de promotion (Demont et Rizzotto, 2012), mais les stratégies commerciales qui reposent sur le bouche à oreille, à savoir le développement d'expressions au goût du jour et qui tirent parti des réseaux sociaux influents (réseaux féminins, associations tontinières, associations de négociants, réseaux socio-religieux, etc.), peuvent également avoir un impact d'une importance significative (Demont *et al.*, 2013).

5.6 Accroissement de la productivité dans les zones de production de riz pluvial des régions méridionales

Les régions méridionales, caractérisées par un système de production totalement différent de la Vallée du fleuve Sénégal, exigent un autre ensemble de recommandations. Dans les zones de production de riz pluvial, l'accroissement de la productivité reste la préoccupation majeure. Contrairement aux riziculteurs de la Vallée du fleuve Sénégal, les cultivateurs de la partie sud du pays n'ont qu'un accès très limité aux marchés des intrants et du crédit. Si des semences de meilleures qualités et des engrais appropriés peuvent être fournis à des prix acceptables, les cultivateurs décideront peut-être d'investir davantage dans la production de riz qu'ils ne le font actuellement. Accroître l'efficacité des fournisseurs privés chargés de l'approvisionnement d'intrants destinés à d'autres cultures pourrait contribuer à améliorer l'accessibilité aux intrants et à en faire baisser le prix. La production de riz pluvial est une activité à forte intensité de main-d'œuvre, et donc la disponibilité de travailleurs ruraux et la concurrence découlant d'autres activités agricoles sont également susceptibles de poser des contraintes à l'accroissement de la production.

In fine, renforcer la capacité de gérer le risque pourrait inciter les cultivateurs à investir dans des stratégies visant à accroître la productivité. Les ménages qui ne sont pas enclins à prendre des risques hésitent à investir dans l'achat d'intrants par exemple. L'investissement dans l'achat d'intrants et l'adoption de techniques aux fins d'accroître la productivité supposent d'être prêt à faire face aux risques. Le développement de mécanismes d'épargne et d'assurance peut permettre de stimuler des investissements plus risqués incluant des stratégies d'accroissement de la productivité pour le riz pluvial.

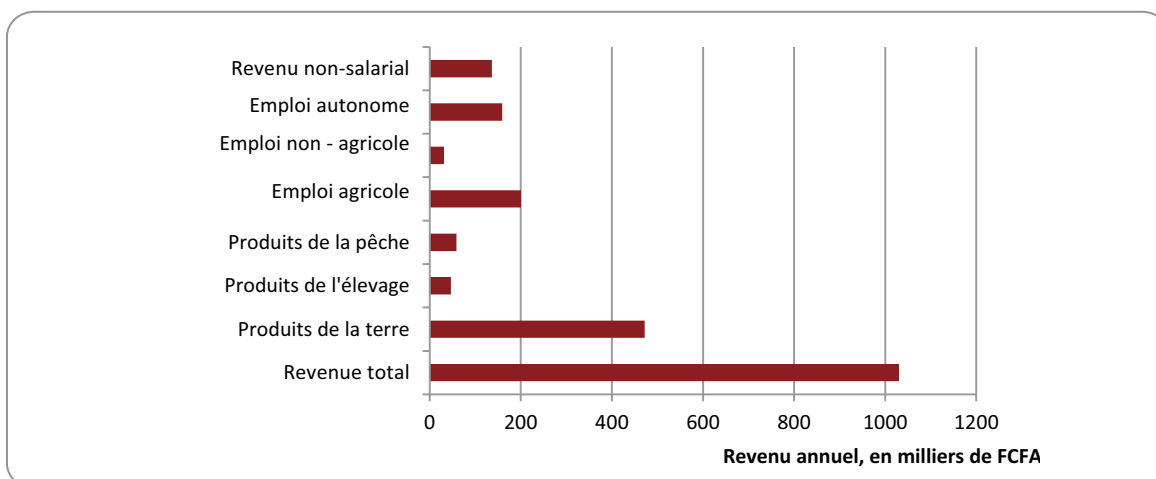
Depuis l'introduction des semences améliorées, telle que les variétés Nerica, la productivité a augmenté spectaculairement dans la région de Casamance, dans la mesure où les systèmes de production de riz créent de plus en plus de surplus commercialisable. En outre, les consommateurs dans cette région ont déjà une préférence pour le riz local. Des enchères expérimentales récentes, organisées par AfricaRice et USAID ont montré que Nerica n'augmente pas seulement la productivité, mais que les consommateurs dans les marchés urbains régionaux (par exemple Kolda) préfèrent le Nerica au riz importé. Plus la production évoluera d'un système de subsistance à un système basé sur la création de surplus, plus il y aura d'attention pour la modernisation des chaînes de valeur du riz, aussi dans cette région.

6. Annexe : Description de l'enquête et des entretiens menés dans le Delta du fleuve Sénégal en 2006

De février à avril 2006, une enquête auprès de ménages représentatifs a été organisée dans la région du Delta de la Vallée du fleuve Sénégal. Le sondage a couvert 400 familles vivant dans les communautés rurales de Gandon, Ross Béthio et Ronkh. L'échantillon inclut 245 exploitations familiales produisant du riz. Les données de l'étude incluent les caractéristiques démographiques, les biens fonciers et autres capitaux, la production agricole et les intrants, l'emploi hors de la ferme, les revenus non salariaux, le crédit et l'épargne.

Le revenu moyen dans la région est estimé à environ un million de francs CFA par habitant. Le taux de pauvreté de la région est de 56 pour cent, ce qui est comparable à celui de la moyenne nationale. Les ménages de la région ont des portefeuilles de revenus diversifiés. Plus de la moitié des gains des familles proviennent de l'agriculture, principalement de la production végétale. Les revenus générés par la pêche et l'élevage sont modestes. Les autres principales sources de rémunération proviennent de l'emploi agricole, des activités indépendantes et des revenus non agricoles (Graphique A.1).

Graphique A.1. Sources de revenus des ménages dans la région de l'enquête (calculs des auteurs)



Les parties prenantes intervenant aux différents niveaux des organisations paysannes, les négociants, les importateurs, les représentants gouvernementaux de la SAED, (Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du Fleuve Sénégal) et les chercheurs du Centre AfricaRice de Saint-Louis ont également été interviewés.

7. Bibliographie

- Aker, J.C., Block, S., Ramachandran, V. & Timmer C.P., 2009. West African Experience with the World Rice Crisis 2007–2008. Prepared for a Workshop on the World Rice Crisis, Chiang Mai, February 2009.
- ANSD, 2006–2009. Note d'Analyse du Commerce Extérieur (NACE). Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), Dakar, Sénégal, http://www.ansd.sn/publications_NACE.html.
- Barrett, C.B., 2008. Smallholder market participation: Concepts and evidence from eastern and southern Africa, *Food Policy* 33, pp. 229–317.
- Danielou, M. and Ravry, C., 2005. The rise of Ghana's pineapple industry. Africa Region Working Paper Series 93. Washington DC: The World Bank, Africa Region.
- Bernard, T., Taffesse, A.S. & Gabre-Madhin E. 2008. Impact of cooperatives on smallholder's commercialization behavior: evidence from Ethiopia, *Agricultural Economics*, 39(2): 147-161.
- de Janvry, A., Fafchamps, M. & Sadoulet, E., 1991. Peasant household behaviour with missing markets: some paradoxes explained. *Economic Journal* 101, 1400–1417.
- Demont, M. & Rizzotto, A.C., 2012. Policy sequencing and the development of rice value chains in Senegal, *Development Policy Review* 30(4): 451-472.
- Demont, M., Rutsaert, P., Ndour, M. & Verbeke, W. Reversing Urban Bias in African Rice Markets: Evidence from Senegal, *World Development*, forthcoming.
- Demont, M., Rutsaert, P., Ndour, M., Verbeke, W., Seck, P.A. & Tollens, E. 2013. Experimental Auctions, Collective Induction and Choice Shift: Willingness-to-pay for Rice Quality in Senegal, *European Review of Agricultural Economics*, in press.
- Fackler, P. & Goodwin, B.K., 2001. Spatial price analysis. In Gardner, B., Rausser, G., eds. Handbook of Agricultural Economics, vol. 2A. Elsevier, Amsterdam.
- Fafchamps, M. & Hill, R.V., 2005. Selling at the farmgate or travelling to the market, *American Journal of Agricultural Economics* 87 (3): 717–734.
- Fall, A.A., Fall, C.A.K., Gningue, D.R., Ndir, B. & Ndour, M. 2007. Étude sur les critères de qualité et les modes de consommation du riz au Sénégal. Rapport Projet FNRAA, n° 010/AP03M010202, Fonds National de Recherches Agricoles et Agro-alimentaires (FNRAA), Dakar, Sénégal.
- Fall, A.A., & Diagne, A. 2008. Étude de la relation qualité-prix du riz produit dans la Vallée du fleuve Sénégal., Fonds National de Recherches Agricoles et Agro-alimentaires (FNRAA), Dakar, Sénégal.
- FAO. 2010. FAOSTAT agriculture data, FAO, <http://faostat.fao.org/>.
- Goetz, S.J. 1992. A selectivity model of household food marketing behaviour in sub-Saharan Africa, *American Journal of Agricultural Economics* 74(2): 444–452.

- Humphrey, J., McCulloch, N. & Ota, M., 2004. The impact of European market changes on employment in the Kenyan horticulture sector. *Journal of International Development* 16 (1), 63–80.
- Key, N., Sadoulet, E. & de Janvry, A., 2000. Transaction costs and agricultural household supply response. *American Journal of Agricultural Economics* 82 (2), 245–259.
- Lançon, F. & Benz, H.D., 2007. Rice imports in West Africa: trade regimes and food policy formulation, Poster prepared for presentation at the 106th seminar of EAAE, Montpellier, France.
- Masters, W.A., 2007. Distortions to Agricultural Incentives in Senegal, Agricultural Distortions Working Paper 41, World Bank, Washington DC.
- Minot, N. & Ngigi, M., 2004. Are horticultural exports a replicable success story? Evidence from Kenya and Côte d'Ivoire. EPTD/MTID discussion paper. Washington DC: IFPRI.
- Minten, B., Randrianarison, L. & Swinnen, J.F.M., 2009. Global Retail Chains and Poor Farmers: Evidence from Madagascar, *World Development*, vol. 37(11), pages 1728–1741.
- Mohapatra, S. 2011. Quality Matters, *Rice Today* 10 (1): 36-37.
- MoA, 2008. Programme national d'autosuffisance en riz à l'horizon 2015 : Document introductif au Conseil Interministeriel du 4 janvier 2008, Ministry of Agriculture (MoA), Dakar, Sénégal.
- Nyoro, J., Kiiru, M.W. & Jayne, T.S., 1999. Evolution of Kenya's Maize Marketing Systems in the Post-Liberalization Era. Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development Working Paper 2A.
- PINORD 2007. Charte de qualité du riz de la Vallée du fleuve Sénégal, Plateforme d'Appui des Initiatives du Nord (PINORD), Saint-Louis, Sénégal.
- 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 (3), 519–536.
- Reardon, T. 1993. Cereals demand in the Sahel and potential impacts of regional cereals protection. *World Development* 21(1):17-35.
- Rodenburg, J. & Demont, M., 2009. Potential of herbicide-resistant rice technologies for sub-Saharan Africa. *AgBioForum* 12(3–4), 313–325.
- Rutsaert, P., Demont, M. & Verbeke, W. 2013. Consumer preferences for rice in Africa. In Wopereis, M.C.S., D. Johnson, T. Horie, E. Tollens, and A. Jalloh, eds. *Realizing Africa's Rice Promise*.
- Wallingford, UK: CABI Publishing. Seck, P.A., Tollens, E., Wopereis, M.C.S., Diagne, A. & Bamba, I. 2010. Rising trends and variability of rice prices: Threats and opportunities for sub-Saharan Africa. *Food Policy* 35(5):403-411.
- Shah, C.H. 1983. Food preferences, poverty and the nutrition gap. *Economic Development and Cultural Change* 32(1):121–148.

Swinnen, J., Vandeplas, A. & Maertens, M., 2010. Governance and surplus distribution in commodity value chains in Africa, *In* Sarris, A. & Morrison J., eds. Food security in Africa: Market and trade policy in staple foods in Eastern and Southern Africa, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, Italy.

USAID, 2009. Global food security response: Senegal rice study, United States Agency for International Development (USAID), Washington, D.C., USA.

Chapitre 13

Le riz au Mali : Améliorer la compétitivité et les politiques de soutien à un développement intégrateur de la filière riz

Adam-Yaboua N'KRUMAH, Aziz ELBEHRI, et Bogui LEGRETI¹

¹ Les auteurs sont, respectivement, chercheur assistant, économiste principal, et stagiaire à la Division du Commerce et des Marchés à la FAO. L'article a bénéficié de plusieurs rapports sur la filière du riz au Mali et des travaux de l'atelier organisé par la FAO à Bamako en juillet 2009 sur « la filière du riz et le rôle des interprofessions » dans le cadre du projet Tout-ACP pour le développement des filières agricoles de base et financé par l'Union Européenne.

Table des matières

1. Introduction : Revue de la production du riz au Mali	455
2. La filière riz au Mali : caractéristiques principales	459
2.1 Aspects agronomiques	459
A. Ressources en eau du Mali	460
B. Disponibilités foncières du Mali	460
C. Productivité du riz et production	461
2.2 Aspects économiques et politique rizicole	464
A. Acteurs de la filière	464
a. L'État	464
b. Les acteurs privés	465
c. Les autres acteurs institutionnels	468
d. Les organisations professionnelles agricoles (OPA)	469
B. Employabilité de la filière	469
C. Prix et compétitivité de la filière riz	469
a. Formation des prix	469
b. Sous-filière d'importation et compétitivité	470
c. Valeur ajoutée et segmentation du marché	472
d. Système de production et valeur ajoutée	474
3. Construire un secteur rizicole durable au Mali	477
3.1 Les contraintes de la filière	477
A. Les contraintes de production	477
B. Les contraintes de commercialisation	478
3.2 Les recommandations	480
A. Au niveau productif	480
B. Au niveau commercial	482
4. Conclusion	485
5. Bibliographie	487

1. Introduction : Revue de la production du riz au Mali

Pays enclavé de l'Afrique de l'Ouest, le Mali a une population de 14,5 millions d'habitants inégalement répartis sur un territoire de 1 241 300 km². Son économie est essentiellement rurale et 75 % de la population dépend de l'agriculture ou de la pêche, dont 10 % du pastoralisme.

Le Mali subit de plein fouet les fluctuations du prix international du coton, importante culture de rente. Outre cette difficulté, la vulnérabilité structurelle du pays s'explique par les conditions agro-climatiques difficiles : 65 % du territoire est désertique ou semi-désertique. Ces contraintes expliquent en partie le déséquilibre de la balance commerciale, corollaire de la détérioration des termes de l'échange et des volumes de production sujets aux aléas du climat.

Si les variations pluviométriques ont un impact sur toutes les cultures agricoles du pays, vivrières comme de rente, la culture du riz peut être considérée comme une exception. Elle bénéficie d'atouts indéniables en termes de potentiel d'irrigation qui peuvent minimiser les problèmes liés au manque général d'eau dans la région. Les autorités locales ont en effet entrepris des chantiers d'aménagement hydro-agricoles, notamment à la suite la grande sécheresse de 1973. Des programmes ambitieux ont été lancés pour accroître le revenu des paysans et lutter contre la faim grâce à la culture de riz.

La conjugaison des efforts à tous les niveaux a amené des itinéraires techniques et des choix variétaux qui s'efforcent de concilier au mieux les impératifs de productivité et les exigences organoleptiques des consommateurs. La mobilisation de la nation autour cette cause alimentaire a ainsi permis de résorber le déficit céréalier du Mali et de hisser graduellement le riz au premier rang des céréales, devant le mil et le sorgho. Il est en effet positionné sur des terres marginales réputées incultes pour les cultures exondées, diminuant ainsi sa demande pour les rares terres arables disponibles, motif additionnel pour promouvoir sa culture.

Tout un dispositif institutionnel et organisationnel s'est mis en place autour des potentialités hydrographiques du pays au premier rang desquelles se trouvent le fleuve Niger long de 1 700 km, le fleuve Sénégal long de 900 km et leurs nombreux affluents. La possibilité de tirer parti des nombreuses zones irrigables par gravité offre de réelles opportunités de développement agricole. Sur un total de 12,2 millions ha de terres agricoles, les zones inondables représentent plus de 2,2 millions d'ha dont le quart seulement est cultivé. Le delta intérieur du Niger représente à lui seul une étendue de 30 000 km² qui en fait un site d'intérêt mondial reconnu par la convention de Ramsar sur les zones humides.

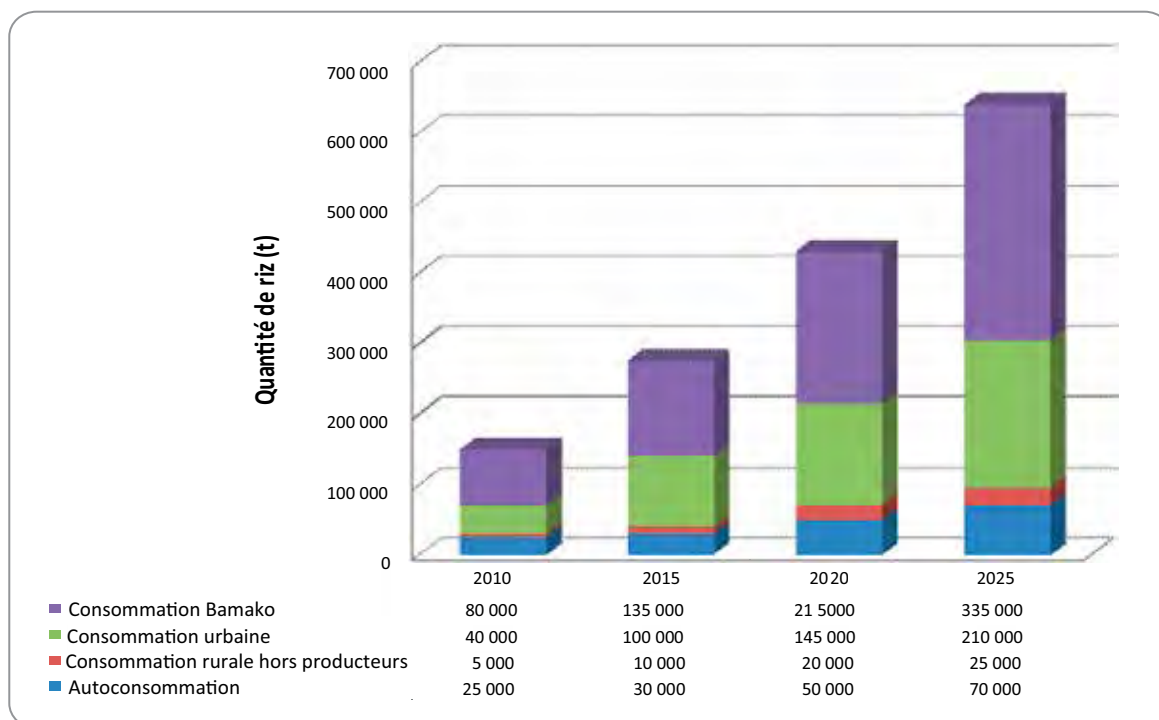
Très tôt, les autorités maliennes ont affiché un objectif très clair : faire du Mali le grenier à riz de la sous-région en étendant la fraction de terres aménagées, afin d'améliorer substantiellement les capacités productives du pays. Aussi longtemps que les protections tarifaires envers les tiers producteurs ont permis une telle politique agricole, encourager les instigateurs constituait la priorité. Toutefois, l'organisation mondiale du commerce (OMC) prône à plus ou moins longue échéance le démantèlement tarifaire à l'entrée des États. Les préférences tarifaires sont également remises en question et leur diminution pointe à l'horizon. Dans le nouveau contexte mondial qui se dessine et qui s'annonce marqué par la concurrence extérieure, la compétitivité du riz malien est mise en question. Devant désormais prendre en compte les importations asiatiques de riz, le Mali doit non seulement se demander s'il peut encore conquérir le marché africain avec sa propre production mais également si sa filière rizicole peut survivre au courant de libéralisation de niveau mondial.

Les réponses sont mitigées. Depuis l'avènement de la crise alimentaire mondiale de 2008, certains paradigmes néolibéraux sont en perte de vitesse. Les questions de souveraineté et d'autosuffisance alimentaires refont surface. Elles s'opposent à la théorie des avantages comparatifs qui mise sur l'ultra spécialisation des

États pour assurer au monde un mieux-être individuel et collectif en cantonnant les États à leur secteur le plus productif comparativement à leurs partenaires, afin de procurer des biens alimentaires à moindre coût pour la planète dans son ensemble. La crise fait ressortir que ceci ne garantit pas la sécurité alimentaire. De plus, souscrire à un tel paradigme reviendrait à reconnaître que la compétitivité est acquise *in vitam aeternam* et que les parts de marché qui en découlent sont fixées de façon irrévocable. Arguant des limites de la théorie des avantages comparatifs, des voix s'élèvent pour dénoncer les dogmes bureaucratiques et défendre la thèse de la sécurité alimentaire par l'autosuffisance. Toutefois, ces dissonances ne nient pas l'utilité des transferts d'aliments des zones les plus compétitives vers les zones les moins compétitives. Elles plaident seulement pour l'atténuation de l'extrême dépendance des États fragiles vis-à-vis de l'extérieur et donc pour leur autoprotection des chocs exogènes. La crise alimentaire redonne ainsi à l'agriculture toute la vocation stratégique qui l'a souvent opposé à une certaine « rationalité économique ».

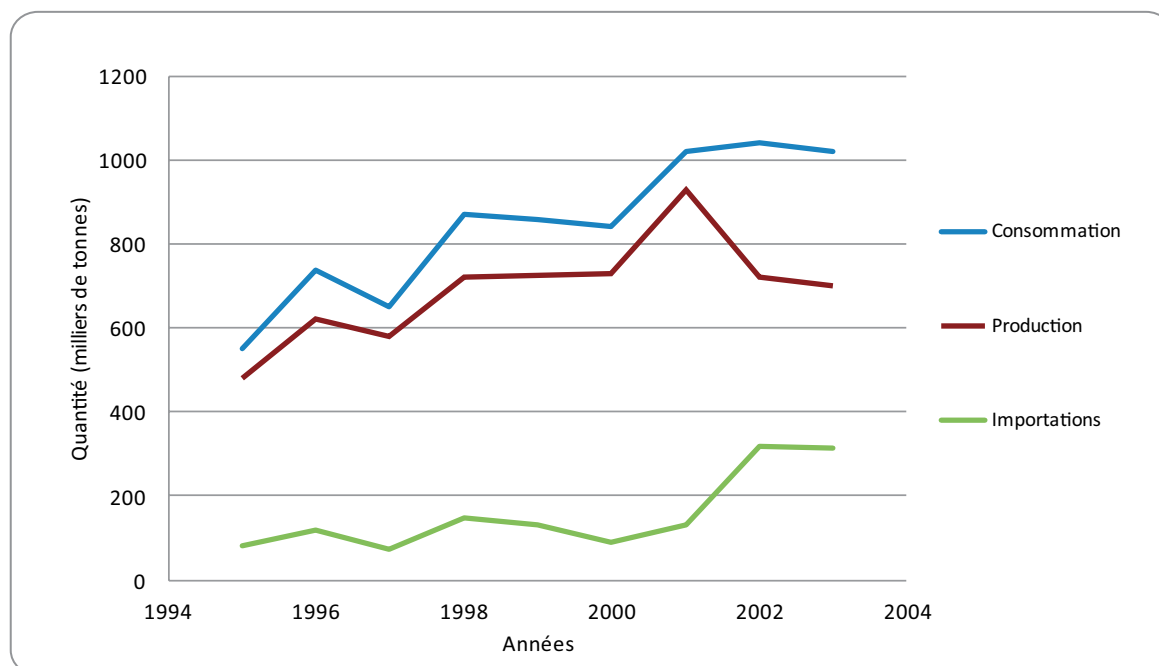
À ces arguments qui confortent les décideurs nationaux dans leur choix de développer la riziculture, s'ajoutent d'autres motifs qui justifient sa promotion. En effet, la population malienne constitue une clientèle solvable durable, dont la constance prix et revenu de la demande ne sont plus à démontrer. L'existence d'un surplus appréciable au niveau des consommateurs est la preuve que le problème majeur de la riziculture malienne n'est pas tant la recherche de débouchés que l'amélioration de sa productivité. Selon l'AFD (Baris *et al.*, 2005), les besoins nationaux, déjà largement au dessus de l'offre domestique, croissent à un rythme vertigineux de 7,5 % par an depuis 1995 sous la double influence de la démographie et du changement de régime alimentaire. Les projections de l'AFD en matière de nouvelles demandes sont révélées par le graphique 1. L'augmentation de l'écart entre la demande et les disponibilités locales engendre une montée en puissance des importations de riz : quelques 300 000 tonnes sinon plus, sont régulièrement importées depuis 2002 contre six fois moins la décennie d'avant (graphique 2).

Graphique 1. Niveau estimé des nouvelles demandes de riz du Mali



Source : AFD

La forte baisse de l'offre nationale de riz devant l'explosion de la demande est une des raisons conjoncturelles expliquant la hausse des importations.

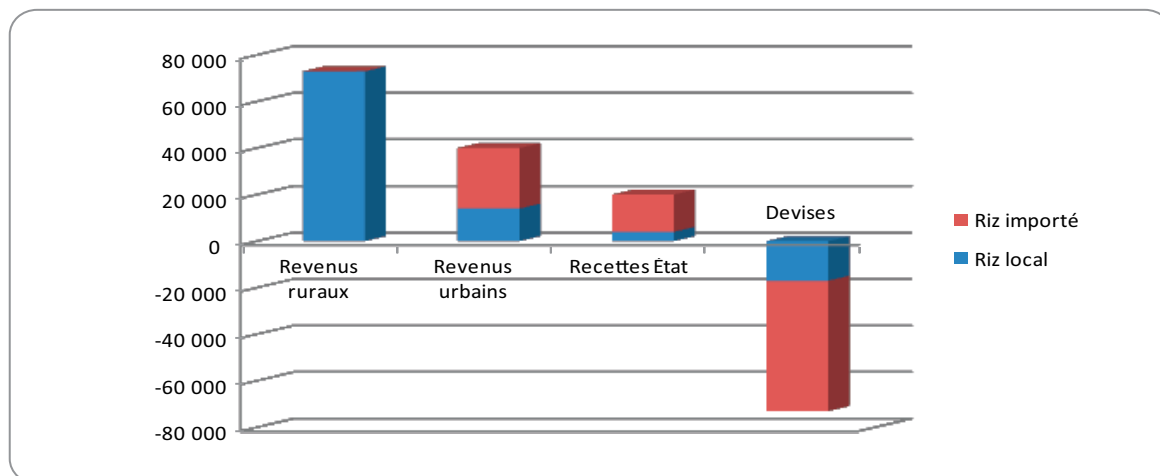
Graphique 2. Illustration du décrochage entre l'offre nationale et la consommation malienne

Source : FAOSTAT (2012).

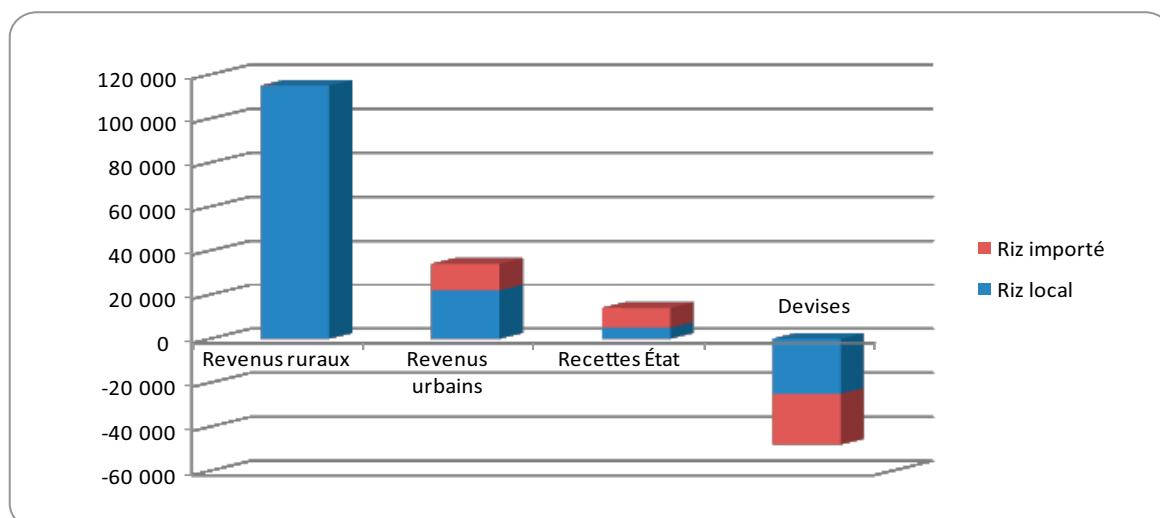
Les écarts devraient encore se creuser au profit des importations à moins que la production nationale ne soit redynamisée. Les producteurs nationaux ont non seulement pour défi de satisfaire les demandes nouvelles, mais encore celui de résorber les importations. Cette double nécessité devient plus urgente car la période où le marché mondial du riz était un marché d'excédent est en passe d'être révolue.

La proportion de quantités échangées par rapport aux quantités mondiales de riz produites est faible : de l'ordre de 7 à 8 %. Elles le seront davantage dans les prochaines années selon les projections de la demande nationale actuelle des grands pays producteurs.

Dans ce contexte international ainsi structurellement marqué, il serait souhaitable que l'État malien se penche sur de nouvelles stratégies de production, voire d'usage et de commercialisation, pour répondre à la préférence de ses consommateurs pour le riz par rapport aux autres productions céréalières. Le lien étroit avec la sécurité alimentaire et la résorption de l'indigence au niveau national confère un caractère hautement sensible à cette céréale. Chaque année, plus de 100 milliards de XOF de revenus sont générées par les différentes filières de riz maliennes, dont 70 milliards pour les ruraux et 4 milliards de recettes pour l'État. Comparativement, les importations de riz en 2003 n'ont créé que 16 milliards de revenus essentiellement urbains, dont 6 milliards de recettes fiscales. L'augmentation de ces recettes pour l'État n'ira pas sans une contrepartie en devises dont le coût dépasse déjà les 23 milliards. Elle ne peut aussi se faire sans creuser l'écart entre le milieu urbain et les populations rurales reconnues comme les plus démunies. De toute évidence, une telle option irait à l'encontre des objectifs du millénaire pour le développement (OMD) qui visent à réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la population dont le revenu est inférieur à un dollar par jour. Les graphiques 3 et 4 résument les résultats macroéconomiques d'une étude comparative entre l'option « d'importation » et l'option « d'extension des aménagements » pour juguler les nouvelles demandes à l'horizon 2015.

Graphique 3. Effet macroéconomique de l'alternative « importations » en millions de francs CFA

Source : AFD.

Graphique 4. Effet macroéconomique de l'alternative « production » en millions de francs CFA

Source : AFD.

Le développement du riz malien est donc totalement justifié par ses effets sur les équilibres macroéconomiques, sur la sécurité alimentaire et sur la pauvreté. Il sera surtout bénéfique s'il se fait en substitution au riz importé. Mais les enjeux du riz malien sont aussi sous-régionaux. Sur des besoins estimés à quelque 7 millions de tonnes, l'Afrique de l'Ouest totalise un déficit rizicole de 3 millions de tonnes qu'elle compense par des importations qui représentent environ 40 % de la demande. Les deux autres pays producteurs, la Côte d'Ivoire et la Guinée ont un système de production essentiellement pluvial et ne peuvent augmenter leur production qu'au prix d'une déforestation préjudiciable à l'équilibre écologique déjà lourdement entamé. Pour enrayer la concurrence de l'outremer dans la sous-région, des tarifs préférentiels pourraient être mis en place du fait de la double appartenance du Mali à la CEDEAO et à l'UEMOA. Dans une moindre mesure, la concentration du marché des importations aux mains de quelques opérateurs privés, ayant pour objectif principal des marges bénéficiaires importantes, augmente les prix à la consommation du riz importé. Cet oligopole qui semble réfuter l'accroissement des parts de marché par la réduction des prix, est motivé par les caractéristiques mêmes de la demande : inélasticité du riz en tant que bien de première nécessité, préférence croissante des populations pour le riz, pression démographique amplifiant la demande.

Outre l'effet attendu des accords d'intégration régionale sur la libre circulation du riz malien dans l'espace communautaire, la riziculture malienne bénéficie déjà d'effets conjoncturels résiduels comme la dévaluation du franc CFA intervenue en janvier 1994 qui a largement freiné les importations. Ceci a eu comme conséquence positive l'effondrement des effets concurrentiels de la libéralisation du commerce extérieur intervenue en 1980, renforcée par le rétablissement des barrières tarifaires et autres restrictions quantitatives sur les importations (Dupressoir, 2001). Plus récemment, les coûts de transaction, notamment du fret maritime, inhérents à l'accroissement du volume des échanges commerciaux et à la flambée du prix du baril de pétrole, permettent au riz malien d'être plus compétitif. Cette compétitivité bénéficie des coûts financiers et délais inhérents au transit terrestre, dont il faut tenir compte pour un pays importateur enclavé comme le Mali.

Le riz malien bénéficie donc d'un contexte dont il pourrait tirer avantage même si l'environnement international changeait de façon significative. Ses contraintes majeures sont essentiellement endogènes et transformables. Elles peuvent être levées par une volonté politique forte qui pourrait mettre en place un programme national d'envergure tenant compte de l'ampleur des défis.

La filière qui génère des millions d'emplois directs et indirects dépend de la capacité des acteurs nationaux à lever les contraintes qui pèsent sur le riz. Il faut à présent pouvoir profiter des indicateurs favorables pour transformer le potentiel des atouts en une réalité productive, en tirant parti des opportunités pour parer les faiblesses et écarter les menaces. Cela ne peut être possible qu'en contrepartie d'une filière forte où les parties prenantes entretiennent dans l'équité une synergie d'action et des liens fonctionnels dynamiques, sous l'arbitrage d'un État agissant selon les principes de bonne gouvernance.

Avant d'énoncer quelques recommandations à ce sujet, il importe de mieux comprendre la physionomie actuelle de la filière riz du Mali, dans ses fondements productifs, ses réalités économiques et son opérationnalité.

2. La filière riz au Mali : caractéristiques principales

2.1 Aspects agronomiques

L'histoire de la riziculture malienne remonte à plus de 1 500 ans avant Jésus-Christ dans le delta central du fleuve Niger. A l'époque coloniale, des initiatives ont été lancées pour prévenir les situations de famine récurrentes, modernisant ainsi cette culture. L'office du Niger est créé en 1932 principalement pour promouvoir la culture du coton, tout en y associant l'augmentation de production de riz. A l'indépendance, en 1960, moins de 50 000 ha sont mis en valeur sur un potentiel irrigable estimé à environ 960 000 ha - dont 510 000 ha pour le coton et 450 000 ha pour le riz.

La configuration actuelle de la filière rizicole malienne s'est forgée au fil des ans, à la suite des réformes qui se sont succédées depuis cette date. L'après-indépendance est marquée par le développement rapide de la production de riz paddy. De 16 % de la production totale de céréales dans la période 1961 - 1965, la quantité de riz récoltée progresse pour atteindre les 30 % en 2001 - 2005. La libéralisation du secteur des céréales en 1980 lui donne un coup de fouet et la multiplie par sept en 20 ans, la faisant bondir de 100 000 tonnes à 700 000 tonnes à la fin des années 1990.

La filière riz se bâtit ainsi autour de cette activité principale de production, qui gagne du terrain dans tout le pays dans des conditions diverses et variées. Les pratiques culturelles renvoient à une pléiade d'itinéraires techniques allant de la riziculture pluviale à la riziculture irriguée, en passant par de mul-

tiples systèmes intermédiaires de submersion naturelle dans les deltas fluviaux. Les systèmes répertoriés à ce jour sont classifiés selon une critériologie liée à l'eau. Aussi distingue-t-on :

- le système de riziculture pluviale, entièrement dépendant des conditions météorologiques ;
 - le système de riziculture fluviale de submersion libre, tributaire des crues/décrués et nécessitant des variétés rustiques à grande adaptabilité ;
 - le système de riziculture de submersion contrôlée et de bas-fonds, en maîtrise partielle de l'eau grâce à l'érection de digues de protection ; et
 - le système des périmètres irrigués, en maîtrise totale de l'eau grâce à des aménagements hydroagricoles.
- Ces modes de production reflètent les disponibilités en eau du pays, en tant que contrainte majeure de la riziculture.

A. Ressources en eau du Mali

Outre les pluies, le pays dispose de deux fleuves pérennes qui représentent un potentiel important d'irrigation : le *Niger* et le *Sénégal*. A eux seuls, ils drainent en moyenne annuelle 70 milliards de m³ d'eau ; soit 110 milliards de m³ en année humide et 30 milliards de m³ d'eau en année sèche.

À côté de l'hydrographie, un des facteurs de production majeurs à prendre en compte est le capital agraire.

B. Disponibilités foncières du Mali

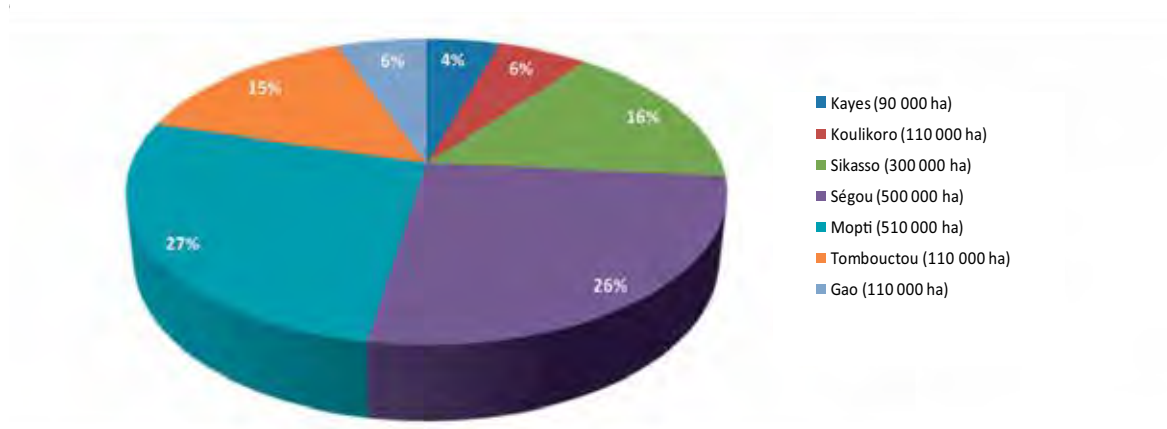
Les superficies aptes à l'irrigation sont évaluées à près de 2 200 000 ha dont 20 % sont valorisées. Une partie de ces terres se prête à l'écoulement par gravitation, ce qui réduit les coûts de production. Leur répartition, consignée dans le tableau 1, est illustrée par les graphiques 5 et 6.

Tableau 1. Répartition des terres aptes à l'irrigation selon les régions

Régions	Potentiel irrigable (ha)	Superficies cultivées	
		(ha)	(%)
Kayes	90 000	1 263	14
Koulikoro	110 000	2 239	20
Sikasso	300 000	4 717	16
Ségou	500 000	1 171	23
Mopti	510 000	150 400	29
Tombouctou	280 000	3 397	12
Gao	110 000	3 312	30
TOTAL	2 200 000	418 313	100

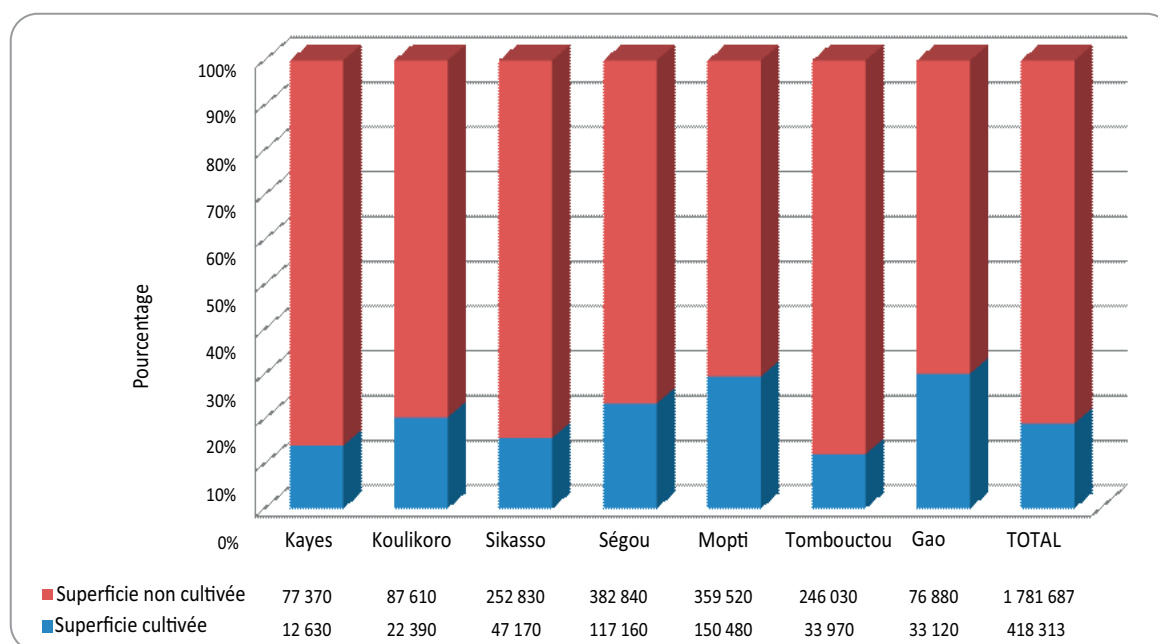
Source : Direction nationale de l'agriculture (DNA), 2009

Graphique 5. Répartition régionale des 2,2 millions d’ha de potentiel de terres irrigables du Mali



Source : Direction nationale de l’agriculture (DNA), 2009.

Graphique 6. Pourcentage de terres cultivées du Mali, selon les régions

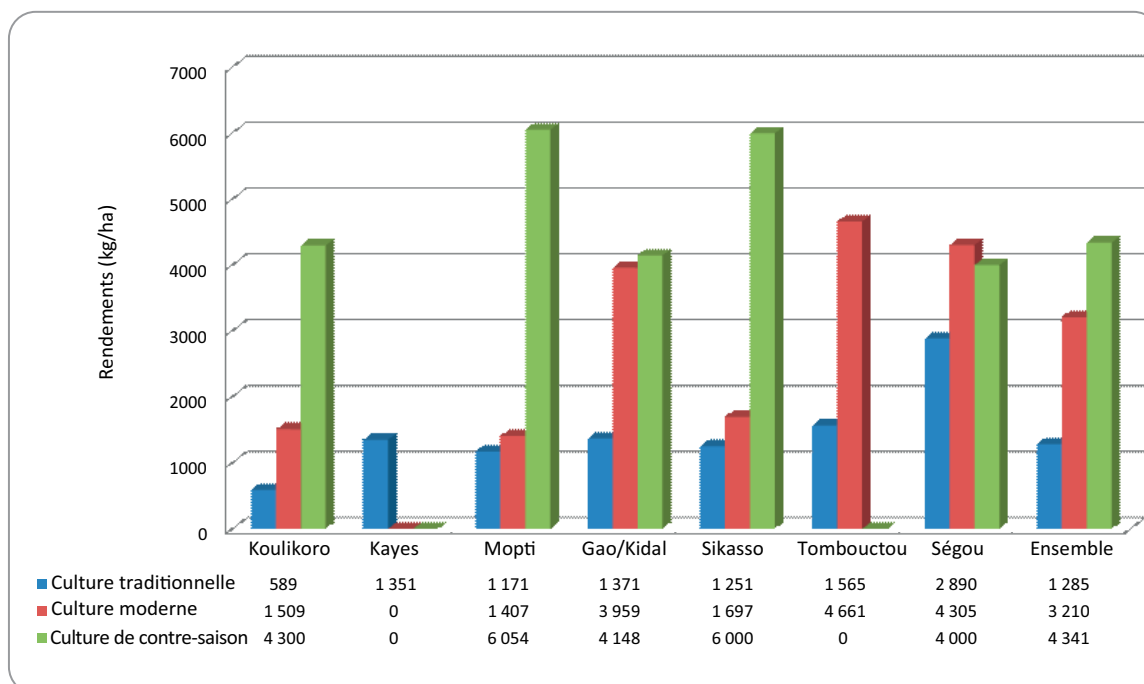


Source : Direction nationale de l’agriculture (DNA), 2009.

Nonobstant le patrimoine foncier rizicole du Mali, la surface moyenne par exploitant est en nette diminution : de 7 ha en 1980, elle est passée à 4 en 1990 et serait à moins de 3 ha aujourd’hui.

C. Productivité du riz et production

Les rendements rizicoles maliens sont intimement liés au mode de culture, à la saisonnalité et à des éléments tels que le savoir-faire du producteur et son degré d’accessibilité aux intrants, donc au crédit. Le graphique 7 représente les statistiques de productivité selon les régions et les modes de culture.

Graphique 7. Niveaux de rendement selon les régions et les systèmes de production du Mali

Source : DNAMR/DNSI.

On peut noter que les rendements de contre-saison l'emportent largement sur ceux de la riziculture hivernale. Plusieurs hypothèses pourraient l'expliquer, y compris la prédominance de la riziculture avec maîtrise de l'eau, une disponibilité majeure de main d'œuvre, la diminution des superficies emblavées, un meilleur encadrement, la bonne épidémiologie contre-saisonnière.

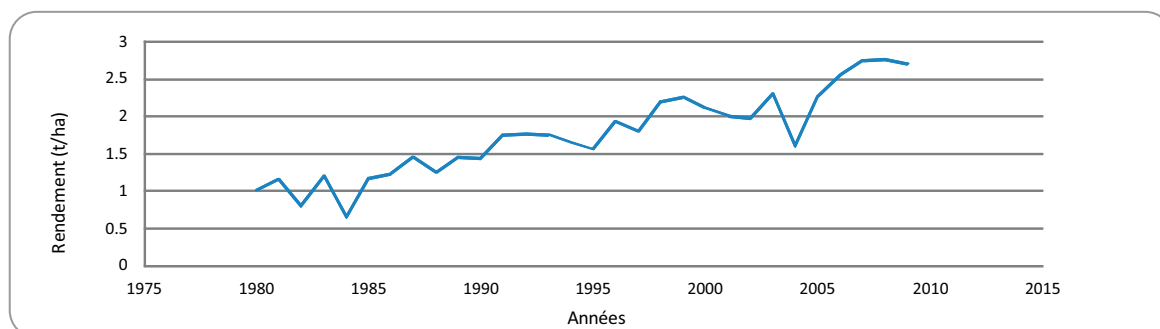
De plus, la riziculture moderne² se révèle plus productive et plus productrice que la traditionnelle³, avec 70 % de la production nationale. Néanmoins la culture traditionnelle représente plus d'un quart du million de tonnes de production nationale. Le graphique 7 illustre également la forte disparité de rendement entre les différentes régions, quel que soit le mode de production.

En matière de répartition des terres, les secteurs traditionnel et moderne couvrent plus de 47 % et plus de 49 % respectivement alors que la production de contre-saison s'effectue sur moins de 3 % des terres, situation imputable aussi bien au déficit hydraulique saisonnier qu'à la concurrence exercée par les cultures maraîchères.

Sur la durée et à l'échelle nationale, les rendements connaissent une évolution progressive, comme l'indique le graphique 8 ci-après.

² Riziculture moderne : riziculture à submersion contrôlée et riziculture irriguée ou à maîtrise totale de l'eau.

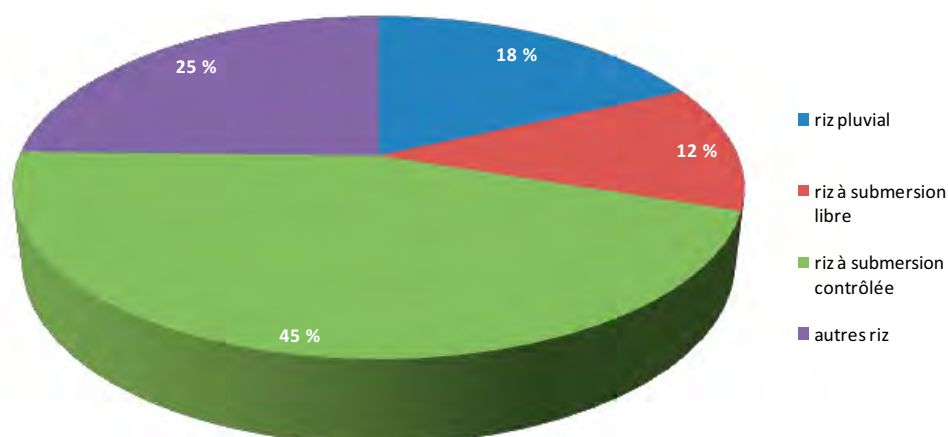
³ Riziculture traditionnelle : riziculture pluviale et riziculture à submersion libre.

Graphique 8. Evolution des rendements du riz au Mali

Source : FAO stat.

Toutefois, les intensifications agricoles illustrées par les hauts rendements dans les casiers aménagés de Ségou et Tombouctou, semblent avoir atteint leur limite. L'amélioration des techniques culturales a déjà fait ses preuves et il semble peu probable de pouvoir aller au delà. Ceci amène à proposer d'étendre la production avec l'aménagement de nouvelles terres qui permettrait non seulement de satisfaire une demande croissante en riz, mais aussi de répondre favorablement aux nombreuses requêtes en matière de terres rizicoles.

Les rendements relativement faibles, qui caractérisent les systèmes de production autres que la riziculture irriguée, expliquent pour une large part les limites de la production nationale. L'allocation des terres est essentiellement faite au profit de la riziculture à submersion contrôlée, comme l'indique le graphique 9.

Graphique 9. Allocation des terres rizicoles en fonction des modes de production

Source : Direction nationale de l'agriculture (DNA), 2009.

Il s'en ensuit que la production, qui est une variable dépendant des rendements, donc du mode de production, connaît une évolution relativement lente, comparée à celle des besoins. Le graphique 2 ci-dessus montre aussi une amorce en fin de décennie 2000, notamment en 2008. Cela est dû aux efforts consentis par le gouvernement à la suite de la crise alimentaire mondiale pour donner un coup de fouet au secteur rizicole.

2.2 Aspects économiques et politique rizicole

L'étude des aspects économiques de la filière riz du Mali renvoie au volet commercial, à la compétitivité prix, à la compétitivité hors prix ainsi qu'au marché et les comparaisons entre l'offre et la demande. Elle renvoie aussi aux modalités de segmentation de ce marché, à la formation des prix et à la répartition de la valeur ajoutée. Quant aux déterminants de l'offre et de la demande, elle se penche sur les aspects touchant la production et les préférences du consommateur, ainsi que les conséquences qui en découlent. Avant d'entrer dans la complexité de l'analyse économique centrée sur la chaîne des valeurs, il est important de comprendre quelles sont les parties concernées par cette filière.

A. Acteurs de la filière

La filière riz du Mali est composée par des acteurs institutionnels et professionnels dont les intérêts ne sont pas toujours convergents. Compte tenu du caractère sensible du secteur, vu ses multiples liens avec les équilibres macroéconomiques, la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté, l'État et ses structures satellites y jouent un rôle important.

a. L'État

Depuis l'indépendance, l'État malien contrôlait la production et la commercialisation du riz. La mise en place de programmes d'ajustement structurel en 1981 a eu pour conséquence une certaine libéralisation du secteur suite à l'ouverture des frontières et à la suppression des droits de douane. Le repli de l'État a eu pour effet l'explosion des importations à 100 000 tonnes dès 1985. Entre mars 1987 et juin 1988, l'État a repris une politique d'intervention en interdisant les importations pour ensuite autoriser un retour au jumelage et rétablir les droits de douane. Les importations ont alors chuté à 20 000 tonnes. En 1990, la taxe conjoncturelle d'importation (TCI) qui a pour effet de stabiliser les importations, est entrée en vigueur jusqu'à la dévaluation du franc CFA de 1994. L'événement est accompagné d'une chute des importations, qui repartent très vite à la hausse grâce aux effets conjugués de la diminution des droits de douane à 11 % et de l'élargissement des sources d'approvisionnement. Les hausses sont modérées jusqu'en 2002 - 2003, années marquées par une explosion traduisant l'intervention de l'État pour baisser la TVA⁴ sur 40 000 tonnes de riz importé. Cela, pour éviter la flambée des prix sur le marché des céréales, à la fois du fait des mauvaises récoltes de céréales ou du riz domestique; et des réexportations vers le nord de la Côte d'Ivoire coupé du sud portuaire par la crise militaro-politique.

Outre les politiques fiscal-douanière et commerciale, l'État malien soutient une politique de production nationale. La dernière action d'envergure enregistrée dans ce domaine remonte à la crise alimentaire mondiale de 2008. Baptisée « Initiative Riz » sa vocation, selon le Ministère de l'agriculture chargé de sa mise en œuvre, est de doubler la production durant la campagne 2008 - 2009 en la portant à 1,6 millions de tonnes de paddy pour atteindre plus de 2 millions lors de la campagne suivante. L'État intervient dans ce projet à deux niveaux, d'abord avec une aide à la production par la subvention d'intrants agricoles (semences, engrais, produits phytosanitaires), le préfinancement des équipements, le renforcement du conseil agricole et par la construction et l'aménagement de nouveaux périmètres irrigables. Toutes choses qui devraient étendre les superficies à quelque 770 000 ha. A l'heure actuelle, les résultats de cette entreprise, largement diffusés, restent controversés.

Avant 2008, l'insécurité alimentaire qui menaçait le Mali, a conduit les autorités à entreprendre des opérations de stockage. A cet effet, le commissariat à la sécurité alimentaire (CSA) est créé en 2003 et les

⁴ TVA : taxe sur la valeur ajoutée, fiscalité interne réputée neutre. Elle est supportée par le consommateur final.

multiples soutiens au sommet de l'État aboutissent à la création des banques de céréales dans les 703 communes du pays. À côté de ces stocks de proximité, coexistent le stock national de sécurité alimentaire (SNSA) et le stock d'intervention de l'État (SIE). Les banques de céréales sont gérées par les Collectivités à travers un comité de gestion, tandis que les provisions nationales sont aux mains du Gouvernement. Le SNSA qui totalise 35 000 tonnes de céréales dont 10 000 de riz, est financé conjointement par l'État et les donateurs au nombre desquels figurent le Japon et l'Union européenne. Il est conçu pour pallier l'indigence et répondre aux urgences des crises alimentaires, en attendant l'arrivée des importations et/ou des secours extérieurs. Les stocks sont renouvelés au tiers tous les ans, selon un mode opératoire qui préserve la qualité des céréales en leur évitant un séjour prolongé en entrepôts. Leur reconstitution se fait par achats locaux, ce qui leur permet de réguler le marché.

Le SIE dispose d'environ 15 000 tonnes de céréales pour une valeur financière estimée à 3 milliards de XOF. 2 000 de ces 15 000 tonnes sont octroyées annuellement aux populations les plus démunies, tandis que le reste est réservé aux situations déficitaires extrêmes et autres cas de force majeure.

Aux interventions publiques de gestion des stocks est attachée la promotion de dispositifs informatifs sur la production et les marchés, étendus aux systèmes d'alerte précoce. Ainsi, l'observatoire des marchés (OMA) qui en 1989, succède au système d'information du marché (SIM) de l'OPAM⁵, collecte, traite et diffuse des informations statistiques, réglementaires et générales sur tous les facteurs qui influencent la formation des prix pratiqués sur le marché agricole. Ce faisant, il contribue à la régulation du marché, à la stabilisation et au nivellement des prix entre les régions excédentaires et les régions structurellement déficitaires. Dans le prolongement de cette prérogative, il est dévolu au système d'alerte précoce (SAP) un rôle de vigilance vis-à-vis des symptômes de crises alimentaires. Le SAP est tenu d'en informer les pouvoirs publics et les partenaires au développement afin que soient déclenchées les actions appropriées.

Suite à l'échec des stratégies d'autosuffisance alimentaire, la prise de conscience des gouvernants et l'injonction de bailleurs de fonds sous forme de conditionnalité de l'aide ont amené à une vision libérale de la gestion de la sécurité alimentaire qui, confie une responsabilité importante au marché et aux opérateurs privés. Cependant, il est difficile de trouver un bon équilibre entre ces acteurs professionnels et l'État. La variation incessante de l'environnement national et international explique la redéfinition permanente des règles du jeu par l'État. Actuellement, une série d'acteurs formels ou informels, constitués ou non, compose la structure des chaînes de valeur du riz.

b. Les acteurs privés

Contrairement aux apparences, la filière riz n'a pas pour point de départ les producteurs, même si on ne peut nier leur rôle central. En amont des opérations de production, se trouvent les prestataires de services (artisans réparateurs) et autres fournisseurs de matériels et d'intrants ; ces derniers étant des commerçants plus ou moins informels.

En aval de la production, coexistent plusieurs familles d'acteurs regroupées sous le vocable unique d'intermédiaires. Les intermédiaires sont des personnes ou organismes impliqués dans le circuit d'achat-vente entre le producteur et le consommateur. Bien que leurs activités s'imbriquent à des degrés divers, l'observatoire du marché agricole en distingue un certain nombre de catégories. Ils sont classés ci-dessous dans l'ordre de succession de leurs interventions :

⁵ OPAM : office des produits agricoles du Mali, en charge de la régulation du marché, des prix et de la gestion du stock national de sécurité.

1. les collecteurs : ils achètent des céréales aux producteurs dans des marchés forains périodiques ou dans les villages. Nombre d'entre eux travaillent de manière saisonnière car ils sont en premier lieu des producteurs ;
2. les regroupeurs : ils représentent les commerçants qui rassemblent des quantités de céréales soit pour les stocker soit pour les acheminer vers des gros centres de regroupement ou des capitales régionales. Il existe trois grandes classes de regroupeurs :
 - les regroupeurs-grossistes qui sont basés dans les gros centres de regroupement, et qui vont eux-mêmes sur les marchés de production pour faire des achats, revendus aux grossistes dans les grandes villes. Ces regroupeurs-grossistes disposent de réseaux de collecteurs qui assurent l'essentiel de leur approvisionnement à partir des foires hebdomadaires ;
 - les regroupeurs indépendants forains qui sont basés dans les gros centres de regroupement ou dans les capitales régionales. Ils achètent les céréales avec leurs propres moyens dans les marchés de production pour les revendre dans les gros centres de regroupement ou dans les capitales régionales ;
 - les regroupeurs commissionnaires, qui travaillent pour le compte des grossistes des gros centres de regroupement ou des capitales régionales. Ce sont eux qui vont sur les marchés de production pour acheter des céréales et les transporter à la ville du grossiste ;
3. les grossistes et demi-grossistes : ils sont basés dans un centre urbain ou dans un gros centre de regroupement et s'approvisionnent à travers leur propre réseau de collecte et de regroupement. Leurs moyens financiers sont conséquents, avec des transactions sur de grandes quantités de céréales qu'ils peuvent stocker dans leurs magasins. Ils sont les seuls types d'intermédiaires qui disposent réellement de fonds de roulement. Quand ils offrent du crédit en aval et en amont, le système fonctionne ; sans leur capital, le système stagne ;
4. les détaillants assimilables à des commerçants qui achètent de faibles tonnages de céréales avec les demi-grossistes, les forains ou même les grossistes pour les revendre ensuite au détail aux consommateurs. Leurs marges sont supérieures à celles des autres acteurs de la chaîne de commercialisation vu les faibles quantités manipulées et les risques élevés encourus ;
5. les détaillants-agents de commission, qui vendent au détail les céréales qui leur sont confiées par les producteurs, moyennant commission. Ils assurent l'intermédiation directe entre les producteurs et les consommateurs ;

D'autres acteurs, qui ne sont pas directement impliqués dans les opérations d'achat-vente de riz méritent d'être signalés. Il s'agit des transporteurs et des transformateurs, qui interviennent à travers des prestations de service nécessaires à la viabilité de la filière ;

6. les transporteurs : ils proposent des contrats de location de leur véhicule ou une tarification au sac transporté. Compte tenu de la hausse des prix des hydrocarbures, de la vétusté de leur parc automobile et de l'état des routes, ce maillon représente plus de 50 % de la marge brute finale des produits.
7. les transformateurs : ils sont le maillon de la chaîne en charge du décortilage et de l'étuvage. Le décortilage transforme le riz paddy en riz blanc, tandis que l'étuvage est une forme de cuisson douce du paddy préalablement trempé à l'eau froide (pendant un à deux jours) ou à l'eau chaude (pendant quelques heures). Le trempage à chaud évite au riz les odeurs de fermentation ; mais sa consommation en combustible est plus élevée. L'étuvage du riz répond non seulement à une demande du marché, mais il donne aussi un bien meilleur décortilage que le riz non étuvé. Il génère un taux moindre de brisures, et permet de récupérer le paddy réfractaire à l'usinage. De plus, il accroît la valeur nutritive du riz ; trempage et cuisson permettant la migration des nutriments contenus dans les enveloppes du riz.
8. les consommateurs : ce sont les bénéficiaires finaux de la production. Ils comprennent les ménages, les restaurateurs et les hôteliers. Essentiellement urbains, leur chiffre est en nette progression. L'augmentation de la population dans les villes suite à l'exode rural et à l'urbanisation influence fortement la consommation du riz. Celle-ci augmente rapidement et atteindrait la barre de 70 kg par habitant et par an dans certaines zones urbaines, contre une moyenne nationale estimée à 57 kg.

Les producteurs sont essentiels dans cette chaîne et ils complètent la liste des professionnels.

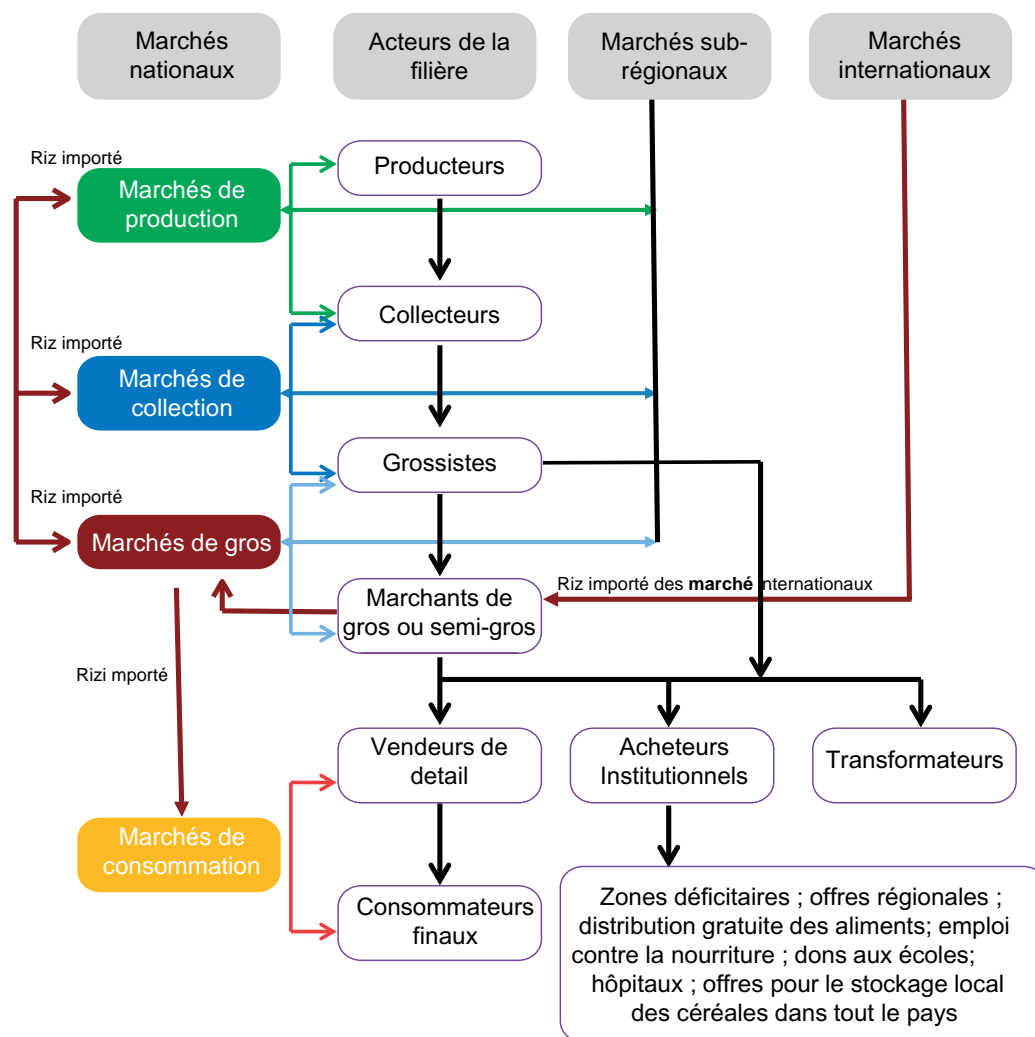
9. le producteur : il constitue la cheville ouvrière de la chaîne des valeurs. De son activité dépendent l'offre nationale et les importations. Il entretient en amont d'étroites relations avec des fournisseurs d'intrants, de crédit et de conseils agricoles.

Tous ces acteurs privés interagissent à divers degrés sur des marchés de différents statuts, articulés les uns aux autres conformément au graphique 10. Quatre axes cardinaux régissent le circuit commercial : l'axe Ouest qui débouche sur le Sénégal, les axes Centre et Nord qui rejoignent le Niger et le Burkina Faso, tandis que l'axe Sud est essentiellement tourné vers la Côte d'Ivoire. Chaque itinéraire comprend plusieurs types de marchés et de points d'échange où des opérations de collecte, de regroupement, de stockage, de transport et de détail sont exécutées. Le tableau 2 en donne le détail.

Tableau 2. Typologie des marchés du riz du Mali

Type de marché	Caractéristiques
Petits marchés de production	Marchés de collectes primaires, difficiles d'accès ; Principaux acteurs : producteurs et commissionnaires/collecteurs des grands centres de regroupement
Grands marchés de production	Points focaux de regroupement avant le transport dans les centres de consommation, situés le long des routes ou des pistes praticables ; Fréquentés par les producteurs des villages riverains ; et Alimentés par plusieurs petits marchés de production grâce aux collecteurs/regroupeurs
Marchés de gros	Établis dans les centres urbains et détenus par des opérateurs relativement prospères qui s'investissent aussi dans le circuit des importations ; Ravitaillement de nombreux détaillants en riz local ou importé ; Dispositif reposant sur un commerce très concentré ; Alimenté par un grand nombre d'intermédiaires qui jouent souvent de multiples rôles au sein de la filière : paysans/vendeurs, transformateurs/commerçants, marchands, et qui n'ont souvent que des stocks virtuels.
Marchés au détail	Marchés de consommation, interface entre grossistes et consommateurs ; Marges commerciales assez réduites allant de 10 % à 15 % entre le prix de gros et de détail.
Marchés transfrontaliers	Terme générique désignant des marchés de toute nature situés à proximité des frontières nationales

Graphique 10. Liens fonctionnels entre acteurs et entre différents marchés du riz au Mali



N.B. Les marchés transfrontaliers peuvent être de production, de collection, ou de gros

Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali)

Sur la durée, les coûts de commercialisation ont peu évolué, malgré la hausse générale des coûts de transport, de la sacherie et des frais de stockage et de maintenance. Cette érosion des marges est supportée par les intermédiaires finaux dont le *business* est devenu très concurrentiel au fil des ans et des opportunités.

Pour l'essentiel, le secteur de la commercialisation est encore très informel, et de nombreuses opérations se font en espèces. Le système est fondé sur la rapidité et la multiplication des échanges. Le recours au crédit bancaire est donc limité, sauf en bout de chaîne pour les grands commerçants et pour les usiniers résiduels.

c. Les autres acteurs institutionnels

Ils ont un rôle essentiellement humanitaire et/ou de sécurité alimentaire, procédant ainsi à la constitution de stocks stratégiques en vue de leur redistribution en temps opportun. Ce faisant, ils interfèrent sur les flux commerciaux et les prix. On y trouve notamment le Programme alimentaire mondial (PAM) et une série d'organisations non gouvernementales (ONG).

d. Les organisations professionnelles agricoles (OPA)

Le corps de métier des producteurs tente de s'organiser en groupements, coopératives et syndicats. Cela tient à la prise de conscience de leur vulnérabilité dans les rapports de force avec les autres acteurs. La dynamique associative qui apparaît partout dans le pays, s'organise au niveau des villages en coopératives et au niveau des communes en unions de coopératives ; ces dernières se fédérant en des plateformes de plus grande envergure au niveau national. On estime à plus de 90 le pourcentage de riziculteurs qui appartiennent à un groupe organisé et opérationnel dans leur zone. Ceci représente plus de 2 millions de producteurs qui viennent élargir le paysage des acteurs.

Les OPA se donnent pour vocation de négocier du crédit, en se constituant en interlocuteurs crédibles auprès des institutions de micro-finance. Elles se soucient aussi de capter davantage de valeur ajoutée après la récolte en s'occupant de la transformation et de la commercialisation. Elles portent en outre des plaidoyers à l'endroit de l'État.

B. Employabilité de la filière

Le secteur rizicole est un secteur fortement pourvoyeur d'emplois. Selon Gedur (2009), ce sont au total 5 752 000 personnes environ qui se trouvent directement concernées par la filière du riz. En outre, plus de 2 000 fournisseurs d'intrants vivent essentiellement de la demande en engrais et en produits phytosanitaires dans les zones rizicoles. Des emplois sont liés aux activités de la transformation primaire, au moins 3 500 décortiqueuses créent de l'emploi, pour les faire fonctionner. Sur le plan national, on estime à environ 30 000 le nombre de femmes qui étudent le riz. Entre 1 500 à 2 000 commerçants sont spécialisés dans le secteur des produits transformés : le riz précuit, les biscuits à la base de farine du riz, etc., qui ciblent les niches de marché. Ces chiffres ne tiennent pas compte des nombreux intermédiaires.

De son côté, l'APCMM⁶ chiffre à environ 618 les restauratrices dans le district de Bamako. Ceci indique que la création de la valeur ajoutée se fait également au niveau des nombreuses gargotes, des restaurants de différents standings, et des hôtels (APCMM, 2009). Les restaurateurs sont de plus en plus nombreux et ceci tient à l'adoption du régime de la journée continue en 1991.

La région de Ségou, à forte vocation rizicole, compte plus de 800 000 emplois et sources de revenu. Ces emplois se répartissent sur trois segments de marché principaux, appariés à trois chaînes de valeur.

C. Prix et compétitivité de la filière riz

a. Formation des prix

Dans ces réseaux commerciaux, les flux, les volumes commercialisables dépendent des surplus de production⁷, donc de la réussite de la campagne, des besoins en liquidités des producteurs, du nombre de négociants et de la demande de riz. Les prix procèdent de ces quantités marchandes, de la qualité du riz, de la zone de production.

⁶ APCMM : assemblée permanente des chambres de métiers du Mali, structure faîtière de l'Artisanat au Mali.

⁷ Surplus : Surplus de production : production obtenue en déduisant de la production totale la fraction autoconsommée. La production marchande est estimée à quelque 70 % de la production totale, et l'autoconsommation à environ 30 %.

Plus généralement, la formation des prix à la consommation, qui influent sur la formation de la valeur ajoutée, se fait également en fonction de multiples autres facteurs : le prix international du riz, l'importance des importations, les exonérations fiscales, la concentration du marché des importations, les taxes conjoncturelles d'importation, l'offre nationale en riz, l'offre nationale en autres céréales sèches – qui dépend de la pluviométrie –, l'importance des achats institutionnels, ou *a contrario* du déstockage des provisions stratégiques, l'atomicité du marché de collecte, etc.

L'expérience de la dévaluation⁸ du franc CFA nous montre que lorsque le prix international flambe aussi brusquement qu'en 1994, on peut s'attendre à ce que le prix du riz local augmente de façon similaire à celui du riz importé. Entre la période 90-93 et la période 95-98, les prix des deux riz ont grimpé dans les mêmes proportions, c'est-à-dire de 44 %. Le rapport de prix annuel entre ces deux riz est resté globalement compris entre 0,9 et 0,95 en moyenne. Durant ces périodes, l'augmentation du prix à la consommation semble avoir aussi avantage les producteurs, au point de faire des émules. L'accroissement des marges aurait pu bénéficier seulement aux commerçants, mais a été réparti tout au long de la filière pour de nombreux acteurs. De fait, depuis la dévaluation, le resserrement des marges en aval de la filière joue un rôle tampon en limitant l'effet des variations du prix du paddy sur les prix à la consommation à Bamako. Le phénomène s'est répété quand les prix du riz ont flambé en 2008. Alors que le prix à la consommation du riz local connaît une hausse de 33 % entre mai 2007 et septembre 2008, le prix au producteur augmente de 53 %. La transmission sur le prix à la production a été de 109,9 % en terme nominal, ce qui montre que la hausse a été entièrement transmise aux producteurs maliens.

Durant les mois qui suivent la récolte, l'abondance de l'offre rend le différentiel de prix plus marqué entre le riz importé et le riz local, l'essentiel de la production étant mis en vente. Le riz local à cette période de l'année est au moins de 20 à 25 XOF/kg meilleur marché que le riz importé. Toutefois, si l'on tient compte des années 2003 et 2004 qui ont vu le prix du gambiaka local surclasser celui du riz librement importé, le déterminisme réel du prix local pourrait être remis en cause. Les mauvaises récoltes de ces années ont accru les enchères sur le riz local, soutenues par une clientèle ayant accès à un surplus de riz et peu encline à renoncer à son bien-être. On peut en conclure que ce n'est pas tant la présence massive du riz importé qui a un effet sur le prix de vente de riz local que sa propre surabondance saisonnière de post-récolte.

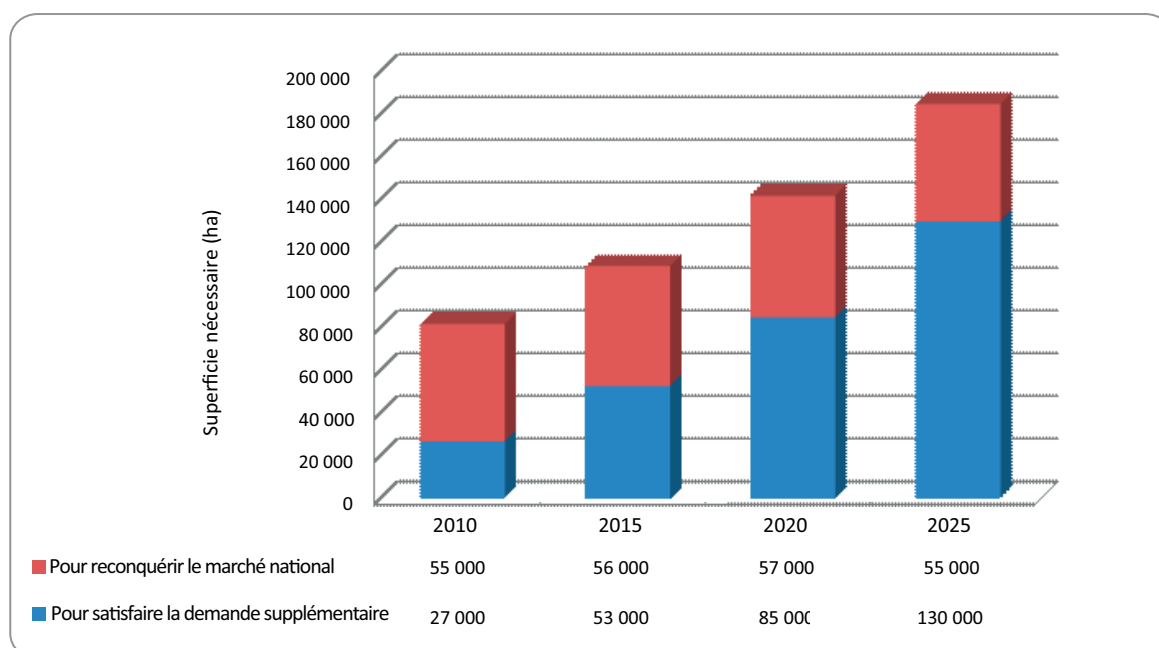
En tout état de cause, le riz importé n'a pas d'effet inhibiteur sur la montée des prix locaux suite à de mauvaises récoltes ou durant la période de soudure. Sa contribution à l'abondance post-récolte, laquelle tend à tirer les prix vers le bas, est importante. Ainsi, le riz importé permet d'approvisionner le marché et de contenir les tentatives de hausse des prix.

b. Sous-filière d'importation et compétitivité

Pour le consommateur malien, le riz importé a un rôle de stabilisation en ce sens qu'il nivelle les variations du prix local pendant la période de soudure où son effet se conjugue à celui du déstockage des provisions stratégiques. Ce faisant, il contraint à la baisse le prix du riz domestique, ce qui n'est pas à l'avantage des producteurs. La nécessité des importations n'est plus à démontrer face au déficit de l'offre nationale. Pour y remédier en tenant compte du niveau actuel de la productivité, il faudrait aménager près de 100 000 ha supplémentaires. Une moitié pourrait satisfaire la demande intérieure croissante et l'autre pourrait reconquérir le marché des importations. Les estimations pour l'horizon 2025 se montent à 185 000 ha. Le pari est périlleux quand à l'heure actuelle, l'office du Niger couvre 75 000 ha et que le rythme moyen d'extension de ces dernières années ne dépasse guère les 5 000 ha par an.

⁸ Dévaluation du XOF : dépréciation ou décrochage brutal de 50 % du taux de change nominal du XOF, intervenu en 1994. Cette devise est utilisée dans huit pays de l'Afrique de l'Ouest, qui forment l'union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA).

Graphique 11. Estimation des superficies à aménager pour satisfaire les surcroûts de demande et reconquérir le marché des importations



Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali).

Les études faites sur le niveau de compétitivité du riz local par rapport aux importations manquent d'éléments structurels qui pourraient suffisamment étayer leur conclusion. La compétitivité du riz malien ne peut être admise comme une donnée figée. Un de ses écueils tient au dopage des exportations asiatiques par la dépréciation du yuan chinois et du dollar, mais celle-ci est un phénomène circonstanciel qui peut connaître à tout moment un revirement. Avant la dépréciation du yuan, notamment au cours de la période qui a succédé à la dévaluation du franc CFA en 1994, le riz malien a été déclaré compétitif sur le territoire national à l'exception des zones situées entre Bamako et les points d'entrée du riz importé. De même, la suppression des subventions aux exportations qui biaisent le jeu de la concurrence loyale pourrait, même si c'est plus hypothétique, considérablement changer la donne. Les taxes conjoncturelles d'importation dont le pays s'est quelques fois servi l'ont par moment placé à un niveau supérieur de compétitivité sur le marché intérieur. Mais cela s'est fait au prix de pertes sèches⁹ pour la collectivité sur lesquelles les études sur la filière ne se sont jamais véritablement penchées.

A contrario des éléments conjoncturels, l'appréciation des coûts du fret maritime qui joue en en faveur de la compétitivité du riz malien, s'avère plus structurel. Elle est alimentée par l'augmentation du coût du baril de pétrole, ainsi que par l'explosion du volume des échanges commerciaux. Au Mali comme dans l'espace communautaire ouest-africain, ces coûts de transaction permettent au riz malien d'avoir une meilleure compétitivité. Ceci est renforcé par le tarif douanier préférentiel à taux nul dans l'espace sous régional de libre-échange.

En conclusion, la compétitivité du riz malien reste tributaire de facteurs exogènes comme les prix internationaux du riz, le cours du dollar, le coût du fret maritime et terrestre et la mise du tarif extérieur commun de l'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) ou de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Elle est aussi sous la dépendance de certains facteurs endogènes qui ont trait aux coûts de production, aux techniques de production, au suivi des itinéraires techniques, et tout ce qui peut garantir la productivité et qui pourrait la compromettre s'ils ne sont pas pris en compte.

⁹ Pertes sèches : manque à gagner collectif, consécutif à l'instauration de droits de douanes ou de toute autre taxe d'effet équivalent. Variation de surplus au détriment des consommateurs, mais non récupérée par les producteurs.

La compétitivité du riz malien passe aussi par la prise en compte de facteurs de compétitivité hors-prix. En la matière, l'accueil réservé au *gambiaka* par les consommateurs depuis son introduction, augure de belles perspectives en termes de marché. La préférence pour cette variété par les consommateurs peut lui permettre de tenir tête aux assauts du riz d'outremer. Pour preuve, au moins en 2001, 2003 et 2004, alors que le prix importé se vend à 270 XOF le kilogramme, celui cultivé localement maintient ses parts de marché malgré un prix supérieur de 20 à 25 francs CFA. Durant ces années, le *gambiaka* se vendait sans difficulté bien que le riz importé n'ait pas été soumis à des restrictions quantitatives.

c. Valeur ajoutée et segmentation du marché¹⁰

Au Mali, le riz se situe parmi les 3 premières activités agricoles derrière l'élevage et le coton. Il représente environ 5 % du PIB. Sa part dans la valeur ajoutée nationale augmente rapidement avec l'application des flux commerciaux vers les zones urbaines. Depuis 1995, la filière riz a pris le pas sur le mil et le sorgho, et se trouve en tête des céréales en ce qui concerne la création de valeur ajoutée.

Au-delà de la compétitivité, sous-tendue entre autres par la productivité et le taux de change, la pérennité de la filière dépend de la répartition de la valeur ajoutée. À ce propos, la juste rémunération du producteur apparaît comme une condition *sine qua non*, afin que ses revenus ne soient pas sacrifiés pour les intérêts des intermédiaires. Il est donc important de comprendre la quote-part de valeur ajoutée pour chacun des acteurs en désagrégeant la richesse globale générée par la filière.

D'une façon générale, trois produits issus des transformations post-récolte sont mis sur le marché. Ce sont : le riz décortiqué (brisé) le riz étuvé et le riz « gambiaka ». Ces produits correspondent à des segments de marché plus ou moins différenciés, qui comportent autant de chaînes de valeur¹¹ (Direction Nationale du Génie Rural, 2009).

Les trois chaînes de valeur communément retenues par les structures d'appui et les institutions publiques du fait de leur capacité à créer des emplois, des revenus et de la sécurité alimentaire sont : le riz *gambiaka*¹², le riz étuvé, et le riz brisure. A défaut de données exhaustives, nous limiterons notre champ d'étude à une analyse comparative entre deux sites de production situés l'un au Nord et l'autre au Sud de la capitale Bamako. Les résultats sont consignés dans le tableau 3 ci-dessous.

¹⁰ Les données économiques rapportés dans cette section et la suivante proviennent d'une étude économique menée par la Direction Nationale du Génie Rural en 2009 et financée par le GTZ.

¹¹ L'analyse qui suit sur les trois chaînes de valeurs du riz est extraite du rapport intitulé : « Analyse économique des trois chaînes de valeur de la filière de riz au Mali », Programme d'Appui au Sous-Secteur de l'Irrigation de Proximité Ministère de l'Agriculture, Direction Nationale du Génie Rural, Septembre 2009.

¹² Gambiaka : de son vrai nom *Kogoni* 91-1, il est issu du croisement entre le Gambiaka *kokum* et l'IR361. Il est devenu le nom générique de tout riz qui s'y apparente : riz local, long, entier, blanc.

Tableau 3. Répartition de la valeur ajoutée le long des filières riz gambiaka, étuvé et brisure dans les régions de Ségou et Sikasso

		Valeur Ajoutée globale (XOF/kg)	Part des acteurs privés (XOF/Kg de riz)	Part des acteurs privés (%)	Part des producteurs (XOF/Kg de riz)	Part des producteurs (%)	Part des transformateurs et collecteurs (XOF/Kg de riz)	Part des transformateurs et collecteurs (%)
Riz gambiaka	Ségou	217	178,5	82	89	41	20,5	9,4
	Sikasso	223	177	79	73,8	33,1	23,8	10,7
Riz étuvé	Ségou	140	70	50	22,4	16	10	7,1
	Sikasso	152	87	57,2	35,5	23,4	14,3	9,4
Riz brisure	Ségou	117	N/A	N/A	39	33,3	N/A	N/A
	Sikasso	123	N/A	N/A	31,5	25,6	N/A	N/A

Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali).

- Le riz gambiaka à Ségou : la valeur ajoutée globale générée par les systèmes de production, c'est-à-dire la richesse collective créée de bout en bout de la chaîne est de 217 XOF/kg de riz grain vendu en aval par le détaillant. 82 % de ces 217 XOF reviennent aux acteurs privés sous forme de revenu total, soit 178,5 XOF/kg. Le producteur reçoit 89 XOF/kg, contre 20,5 XOF/kg pour les collecteurs et les transformateurs.
- Le riz étuvé à Ségou : la valeur ajoutée globale obtenue à partir des différents systèmes de production est de 140 XOF/kg de riz étuvé vendu en aval par le détaillant. 50 % de ce montant, soit 70 XOF/kg, revient à l'ensemble des acteurs privés. Le producteur empoche 22,4 XOF/kg quand les collecteurs et transformateurs obtiennent avec 10 XOF/kg.
- Le riz *gambiaka* à Sikasso : la valeur ajoutée du riz *gambiaka* est de 223 XOF/kg de riz vendu en aval par le détaillant. Comme dans les cas précédents, 79 % de cette manne revient à l'ensemble des acteurs privés, ce qui représente 177 XOF/kg. Le producteur perçoit 73,8 XOF/kg, tandis que les collecteurs et les transformateurs touchent 23,8 XOF/kg.
- Le riz étuvé à Sikasso : la valeur ajoutée globale sans considération des systèmes de production est de 152 XOF/kg de riz étuvé vendu en aval par le détaillant. Cette richesse échoit à 57,2 % aux acteurs privés, soit 87 XOF/kg. Le producteur capte 35,5 XOF/kg, contre 14,3 pour les collecteurs et les transformateurs.
- Le riz brisure à Ségou et à Sikasso : le riz brisure produit dans la région de Sikasso a un prix de vente inférieur de 100 XOF¹³ à celui du riz entier *gambiaka*. Les coûts de production sont identiques à ceux du *gambiaka*, puisqu'au cours du décorticage qu'a lieu la séparation entre ces deux riz. Ainsi, chaque fois que le décorticage conduit à la brisure des grains, la transformation fait perdre 100 XOF de valeur ajoutée par kg de riz brisé. En répercutant sur les acteurs cette perte essuyée, on obtient pour le producteur une valeur ajoutée résiduelle de 39 XOF/kg à Ségou et de 31,5 XOF/kg à Sikasso ; les valeurs ajoutées collectives étant de 117 XOF/kg et 123 XOF/kg respectivement. Ainsi, mieux que partout ailleurs ces chiffres montrent l'importance de l'usinage dans la formation de la valeur ajoutée. Ces quelques exemples détaillés¹⁴, extrapolables à souhait, subordonnent la consistance de la valeur ajoutée aux types de produits c'est-à-dire aux chaînes de valeur. Qu'en est-il des modes de production?

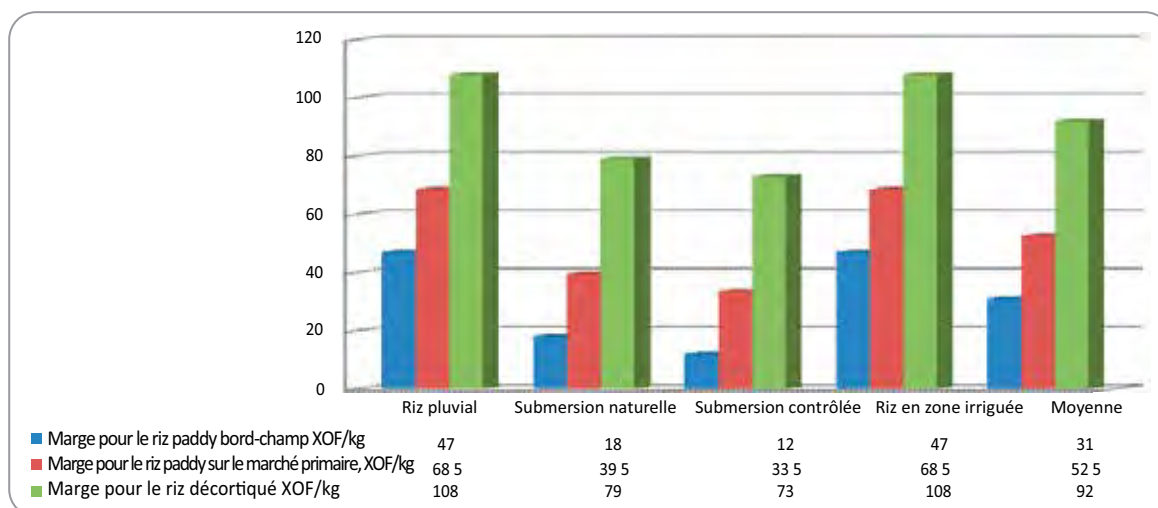
¹³ Il est estimé à 250 XOF/kg à la consommation contre 350 XOF/kg pour le *gambiaka*.

¹⁴ Données inspirées d'une étude menée par GTZ sur la chaîne de valeur.

d. Système de production et valeur ajoutée

La filière riz prise dans son ensemble apparaît assez lucrative, si l'on s'en tient aux études menées pour la campagne 2007 - 2008. A Ségou par exemple, la valeur ajoutée moyenne du producteur est de 31 XOF/kg de riz paddy produit et vendu bord-champ, tous riz et modes de production confondus. Lorsque la vente du paddy s'effectue au marché primaire, elle monte à 52,5 XOF, puis à 92 une fois le riz décortiqué.

Graphique 12. Valeur ajoutée par kg selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Ségou



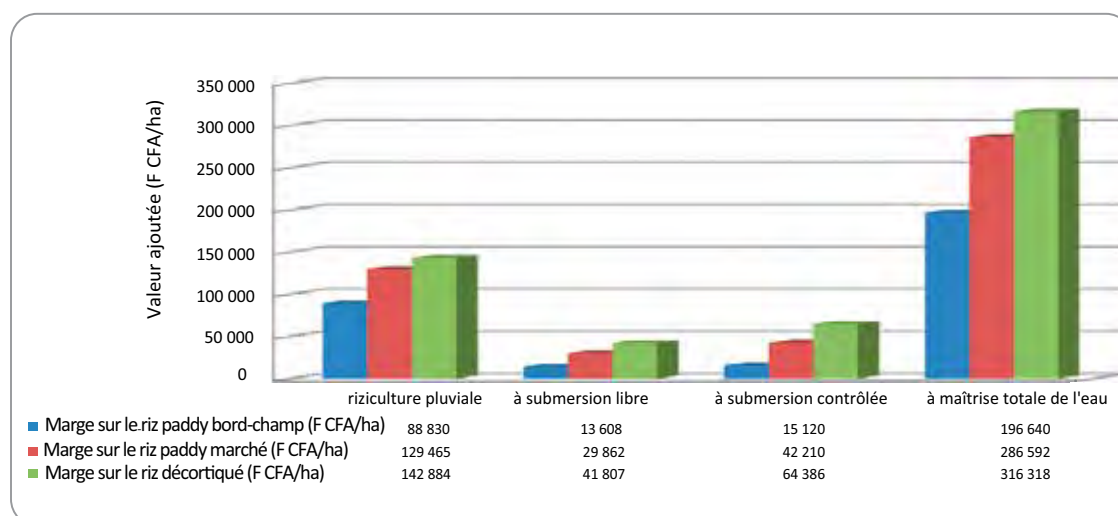
Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali).

L'étude montre que les coûts de production les plus faibles émanent des systèmes pluvial et irrigué avec 73 XOF/kg de paddy, contre plus de 100 XOF/kg pour les rizicultures à submersion libre et contrôlée. Dans l'hypothèse d'un prix de vente du paddy identique pour tous les modes de production¹⁵, ces deux rizicultures aboutissent mécaniquement à une valeur ajoutée plus élevée pour les acteurs, soit 47 XOF/kg de paddy vendu bord-champ, 68,5 XOF/kg de paddy vendu au marché primaire et 108 XOF/kg de riz décortiqué.

Cependant, lorsqu'on intègre au raisonnement les différences de rendement entre les types de riziculture, on aboutit à des résultats moins équivoques. Les valeurs ajoutées réalisées par unité de surface reflètent à cet égard des écarts considérables entre les systèmes, allant du simple à plus du double à l'instar des rendements eux-mêmes¹⁶. Aussi, la valeur ajoutée réalisée par le producteur par ha de plantation sur le paddy vendu bord-champ est de 88 830 XOF pour le système pluvial et 196 640 XOF pour le riz irrigué. Lorsque le riz est vendu au marché primaire, ces valeurs ajoutées deviennent 129 465 XOF et 286 592 XOF respectivement. Elles sont encore plus substantielles lorsque le riz est vendu décortiqué, soit 142 882 XOF pour la culture pluviale et 316 318 XOF pour la culture irriguée.

¹⁵ Le prix de vente bord-champ est de 120 XOF/kg de paddy. Sur le marché primaire, le paddy passe à 150, puis à 197 XOF après décortilage.

¹⁶ Rendement (kg/ha) : 3 000 riz pluvial ; 1 200 riz à submersion libre ; 2 000 riz à submersion contrôlée ; 6 641 riz irrigué.

Graphique 13. Valeur ajoutée par ha selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Ségou

Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali).

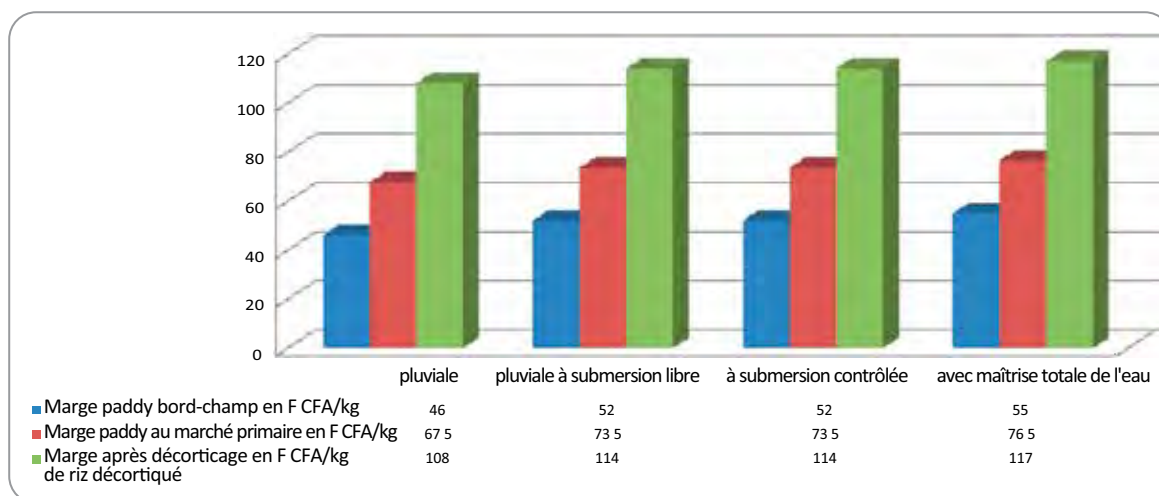
D'après l'étude de la DNGR, la riziculture à submersion libre apparaît la moins rentable, ne générant que quelque 13 600 XOF de valeur ajoutée par ha pour le paddy vendu bord-champ et 30 000 XOF /ha pour le paddy vendu au marché primaire. Même après décorticage, la marge n'est que de 41 807 XOF par ha, en raison à la fois de ses faibles rendements (1,2 t/ha) et de ses coûts très élevés (118 XOF/kg). Des recherches supplémentaires pour confirmer ces résultats sont souhaitables.

Tous ces résultats sont à prendre en considération lors de décisions liées aux stratégies concernant la sécurité alimentaire, la répartition des sols et les choix en termes d'agriculture. Il en va de même lors de la conception de programmes pour promouvoir le mieux-être des ménages agricoles et de lutte contre la pauvreté. Les chiffres du recensement conduit en 2009 permettent une interprétation plus approfondie. La population impliquée dans la culture est n'est pas répartie de façon homogène par rapport aux modes de production. Ainsi, le mode pluvial affiche 24 personne-jours/ha comme densité, le système à submersion libre 8, le système à submersion contrôlée 10, et le système irrigué seulement 4. Cela montre bien qu'au-delà des valeurs ajoutées intrinsèquement réalisables par unité de surface, les gains pécuniaires peuvent être fortement compromis selon la densité de la population rizicole. Aussi, en rapportant les données démographiques aux valeurs ajoutées, les écarts se resserrent-ils entre les rizicultures pluviale, à submersion libre et à submersion contrôlée.

À nouveau, les agriculteurs pratiquant la riziculture irriguée bénéficient d'un meilleur sort car ils génèrent la plus grande valeur ajoutée par unité de surface, tout en étant les moins nombreux. L'irrigation offre également le plus d'opportunités de multiplier le nombre de campagnes agricoles. *A contrario*, les agriculteurs pratiquant la riziculture pluviale sont moins bien lotis en termes de densité et doivent faire un choix entre le riz et les cultures exondées.

Enfin, ces chiffres auront révélé un différentiel de marge non négligeable entre le riz paddy vendu bord-champ et le riz décortiqué vendu au marché primaire. C'est ce différentiel, de 33,4 XOF/kg en moyenne, qu'un certain nombre de producteurs capte au niveau des marchés en aval de la filière.

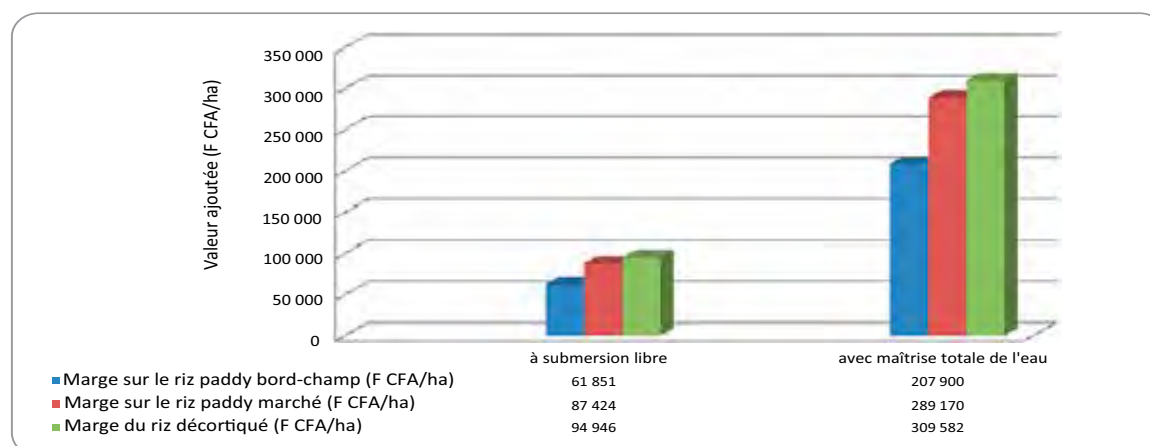
A Sikasso où s'est déroulée l'étude, les résultats ne sont pas fondamentalement différents. La valeur ajoutée moyenne y est même plus élevée de plus de 20 XOF qu'à Ségou. Ceci se traduit, pour tous riz et modes de production confondus, par 51,25 XOF/kg de riz paddy vendu bord-champ, 72,75 XOF/kg de riz paddy vendu au marché primaire, et 113,25 XOF/kg de riz vendu décortiqué.

Graphique 14. Valeur ajoutée par kg selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Sikasso

Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali).

Au rang des rizicultures qui minimisent les coûts globaux, figure encore en premier la riziculture irriguée avec 70 XOF/kg de paddy. Elle est suivie des deux systèmes à submersion, coûtant chacune 73 XOF/kg de paddy. Les prix de vente du paddy étant considérés comme identiques à 125 XOF/kg pour les trois modes de production comme le sont leurs coûts de post-récolte, l'avantage du moindre coût de production se répercute mécaniquement sur les marges. Cela fait du système irrigué l'activité la plus lucrative de toutes avec une valeur ajoutée de 55 XOF/kg de paddy vendu bord-champ, 76,5 XOF/kg de paddy vendu au marché primaire et 117 XOF/kg de riz décortiqué.

Elle est suivie *ex aequo* par les deux rizicultures submergées avec des marges respectives de 52 XOF, 73 XOF et 114 XOF/kg. La prise en compte des rendements ne change pas le rang de la riziculture irriguée dont les exploitants s'en tirent avec 207 900 XOF/ha lorsque le paddy est vendu bord-champ, 289 170 XOF/ha lorsqu'il est vendu au marché primaire et 309 582 XOF/ha lorsque il est vendu décortiqué. Elle n'affecte pas non plus les positions relatives des autres systèmes : le système à submersion libre enregistre ainsi 61 851 XOF/ha lorsque la vente du paddy se fait bord-champ, 87 424 XOF/ha si elle se fait au marché primaire et 94 946 XOF/ha lorsque le produit a été décortiqué. Ces différentes valeurs ajoutées exprimées par unité de surface montrent des écarts considérables entre les systèmes, avec des moyennes allant de 81 407 XOF pour la riziculture à submersion libre à 268 884 XOF pour la riziculture irriguée.

Graphique 15. Valeurs ajoutées plancher et plafond par ha selon trois modalités de vente du riz et selon le mode de production, à Sikasso

Source : Direction Nationale du Génie Rural (Mali).

En comparant ces résultats à la réalité des effectifs au sein des ménages agricoles, on aboutit à des conclusions beaucoup plus circonspectes. A Ségou, par exemple, seule la riziculture irriguée semble réellement rentable. Son gain de 431 597 XOF/ha pour le paddy vendu au marché primaire laisse présager qu'au terme des deux campagnes rizicoles annuelles des périmètres irrigués, les agriculteurs peuvent sortir de l'extrême pauvreté dont le seuil absolu a été fixé à 162 000 XOF/individu/an par les Nations Unies. Cela reviendrait à plus de 215 000 XOF/individu par an.¹⁷ Toutefois, pour des conclusions plus justifiées, une enquête complémentaire mérite d'être menée pour déterminer les sources de revenu additionnel des producteurs.

3. Construire un secteur rizicole durable au Mali

L'avenir de la filière riz du Mali dépendra de la façon dont seront exploités les atouts et les opportunités exposés aux chapitres précédents. Il dépendra encore plus des réponses apportées aux faiblesses et aux menaces. La situation actuelle offre des leviers et des marges de manœuvre suffisants pour relancer la filière en termes de compétitivité, de sécurité alimentaire, de lutte contre la pauvreté ou encore de développement économique.

3.1 Les contraintes de la filière

Les contraintes de la filière riz, qui représentent aussi les défis à relever, sont aussi nombreuses que variées. Elles sont classées en deux catégories, avec d'une part les contraintes liées à la production et d'autre part celles qui relèvent de la commercialisation. L'accent est mis sur les obstacles auxquels les producteurs font face, concernant la valorisation de leur production, leur intégration au marché ou encore ceux qui gênent l'accroissement de leurs revenus. Ces objectifs sont a priori d'ordre commercial mais leur origine se trouve dans le domaine de la production.

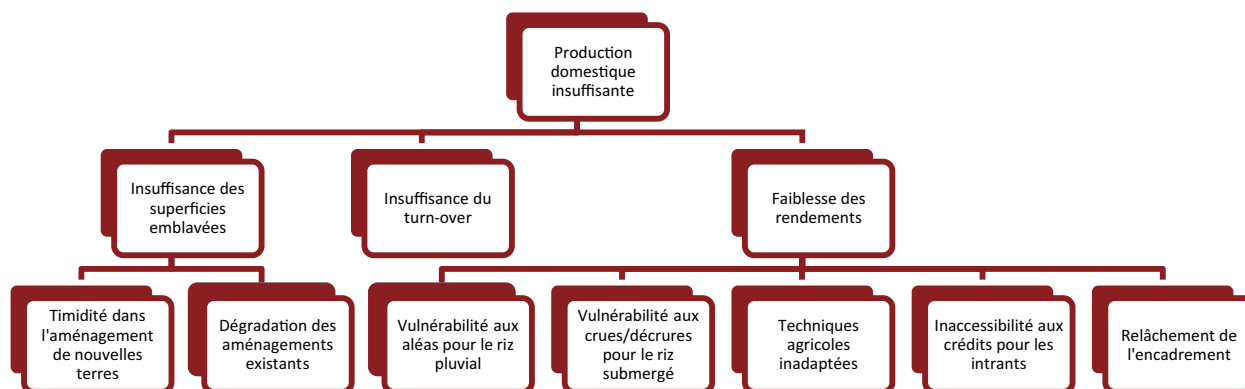
A. Les contraintes de production

Le postulat de base qui sous-tend cette partie veut que la production, en tant que variable expliquée, procède de trois variables explicatives qui en sont les déterminants traditionnels. Il s'agit de (i) l'importance des surfaces cultivées, de (ii) la productivité de la terre, c'est-à-dire la production par unité de surface, communément appelée rendement ; et (iii) la vitesse de rotation des campagnes : *le turn-over*.

A chacun de ces déterminants, il a été attribué des déterminants propres à travers une relation de cause à effet. L'arbre à problèmes ci-après, qui découle de cette logique analytique, résume l'ensemble des problèmes identifiés et établit entre eux les liens de causalité.

¹⁷ Les 162 000 XOF ont été obtenus en calculant le seuil de 1\$/jour à l'année (365 jours), avec un taux de change de 450 XOF pour un dollar américain. Ils pourraient donc varier.

Graphique 16. Arbre à problèmes du volet productif de la filière riz du Mali



Il en ressort que le rythme d'aménagement des terres irrigables est largement en deçà du niveau requis comme des besoins exprimés. En témoigne la baisse de la superficie moyenne attribuée aux ménages rizicoles. Le morcellement des parcelles semble être la formule trouvée par les décideurs nationaux pour satisfaire la demande croissante et pressante de terres. Non seulement elle est loin de pouvoir juguler le déficit interne du Mali, mais aussi elle occasionne des pertes pour les producteurs compte tenu de la diminution des économies d'échelle à mesure que les surfaces cultivées rapetissent.

Le graphique 16 montre également que les réhabilitations font aussi défaut sur certains périmètres. Cela entame les capacités productives du pays, à l'instar de la sous-utilisation des aménagements hydroagricoles. En effet, on observe sur les périmètres irrigués une autolimitation dans l'utilisation des terrains agricoles. De plus dans le meilleur des cas, le nombre de saisons agricoles est borné à deux, ce qui limite la production annuelle.

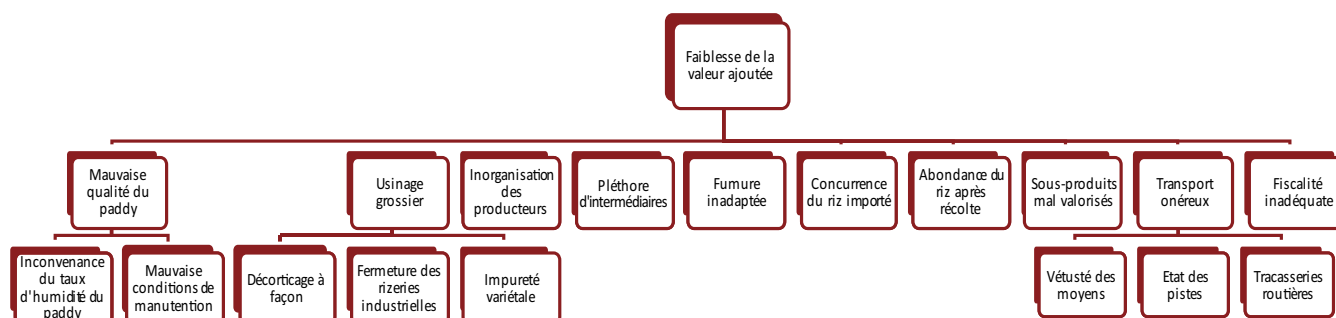
Quant à la faiblesse des rendements, elle est imputable à une conjonction de facteurs comme les aléas hydro-climatiques et les itinéraires techniques. Les choix des techniques de production sont à mettre en relation avec le savoir-faire des producteurs, mais aussi avec leur accessibilité physique et financière aux intrants. Ceci fait ressortir les questions d'accès aux intrants liées au pouvoir d'achat et au crédit.

Si, au niveau national, l'insuffisance de la production domestique alimente les importations et diminue les réserves en devises du pays, au niveau microéconomique, elle touche la subsistance des ménages agricoles. La modicité des revenus obtenus par les producteurs, rapportée au nombre de personnes par ménage agricole montre bien que l'atteinte des objectifs du millénaire pour le développement demeure un défi difficile.

B. Les contraintes de commercialisation

Elles prennent corps dans le ressort productif de la filière, passent par l'étape de la transformation avant de se conclure sur le marché proprement dit. L'examen s'est focalisé sur les éléments qui dévaluent le labeur du producteur et entament dangereusement sa valeur ajoutée.

Graphique 17. Arbre à problèmes du volet commercial de la filière riz du Mali



Ce second arbre à problèmes montre une série de causes immédiates auxquelles sont rattachées, dans certains cas, des causes sous-jacentes. Comme signalé précédemment, on note une interpénétration des domaines de production et de commercialisation. Aussi, la mauvaise qualité du paddy se présente comme une entrave clé à la rentabilité. Elle renvoie notamment au taux d'humidité du paddy, idéalement fixé à 14 %¹⁸. Si le riz est trop sec au moment de l'usinage, il produit beaucoup de brisures moins bien valorisées. *A contrario*, s'il est trop humide, il colle dans la machine et génère beaucoup de farine ; ce qui réduit d'autant la quantité de riz blanc et donc les recettes attendues. Des pertes sont aussi enregistrées lorsque le paddy est mal conservé ou mal étuvé et qu'il dégage de ce fait des odeurs de fermentation. A côté de cette perte qualitative peuvent s'ajouter des pertes quantitatives dues à des avaries de stockage plus importantes.

L'usinage est le second champ d'interférence entre la production et la commercialisation. Son caractère peu sophistiqué actuel découle certes de la fermeture des rizeries industrielles de grande envergure, mais aussi de facteurs culturels tels que l'hétérogénéité variétale. Lorsque le paddy est un mélange de différentes variétés, le décortiquage est rendu difficile : le réglage des rouleaux pour les variétés rondes empêchera le décortiquage des variétés minces, tandis que le réglage pour les variétés minces provoquera l'éclatement des variétés rondes. D'un autre côté, l'impureté variétale pose des problèmes importants dans la détermination des dates de récolte appropriées. Les maturités physiologiques d'un mélange de différents cultivars étant décalées dans le temps, font que toute moisson reposant sur les variétés précoces donnera lieu à du paddy contenant des grains immatures et à demi-remplis issus des variétés tardives. De même, la récolte calée sur les variétés tardives prolongera la dessiccation des variétés précoces ; ce qui augmentera leur bris à l'usinage et dévalorisera le produit.

Les performances intrinsèques des décortiqueurs sont aussi l'une des causes de l'amenuisement de la valeur ajoutée du producteur. L'attractivité exercée par les petits décortiqueurs du fait de leur grande mobilité et de leur moindre coût de prestation, alimente la médiocrité de l'usinage. Les avantages apparents de l'usinage à façon sont payés d'une façon ou d'une autre par le producteur. Non seulement un tel décortiquage affecte son chiffre d'affaire du fait de la qualité réduite du riz blanc produit, mais il engendre aussi plus de sous-produits, de valeur moindre sur le marché. La libéralisation de la filière, qui a sonné la fin du monopole de l'État sur les opérations de décortiquage a été le point de départ du foisonnement des petits décortiqueurs. Il s'en est suivi la faillite des rizeries industrielles, car les quantités traitées ne permettaient pas de tirer profit d'une quelconque économie d'échelle. Soumises à des charges fixes trop lourdes, elles ne pouvaient survivre qu'au prix d'une acquisition à moindre frais du riz, impossible vu la concurrence déjà présente.

L'inorganisation des producteurs permet la présence d'intermédiaires qui captent une fraction de la valeur ajoutée. Les initiatives isolées des producteurs les fragilisent dans les négociations marchandes avec les partenaires commerciaux.

¹⁸ Taux d'humidité de 14% : 100 g de paddy contiennent 14 g (=14 ml) d'eau.

Par ailleurs, un des obstacles majeurs est la formule de fumure en vigueur sur laquelle les techniciens et les décideurs devraient se pencher. Elle est non seulement onéreuse, grevant la rentabilité du producteur ; mais elle est également figée, ce qui ne lui permet pas de s'adapter continuellement aux prix relatifs des intrants et de vente du riz. A ce sujet, la loi des améliorations de rendement inférieures à la proportionnelle ¹⁹ commande que le maximum agronomique soit distingué de l'optimum économique. Ce dernier, dont dépend la valeur ajoutée du producteur est atteint lorsque le revenu marginal égale le coût marginal et non lorsque rendement et productions sont à leur maximum. L'orientation à la hausse des coûts du fret maritime montre que la baisse des prix des intrants agricoles ne peut être envisagée, et donc les facteurs de production importés risquent d'être de moins en moins économiquement efficaces.

De plus, le riz importé nivelle plus ou moins fortement le prix du riz national, surtout en période de mauvaise récolte ou en période de soudure. Dans ces cas, il réduit drastiquement le chiffre d'affaire dont le producteur aurait pu tirer profit. Le riz importé, important pour la sécurité alimentaire du Mali, a pour effet d'augmenter la quantité de riz disponible sur le marché en période de post-récolte, diminuant de fait les prix du riz national. En outre, les producteurs ont tendance à brader leurs produits, vu leurs besoins pressants en liquidité.

Les contraintes liées à la commercialisation et à la compétitivité du riz national se posent aussi en termes de non valorisation des sous-produits agricoles. Son, balle, farine, voire brisures fines, générés par le processus de transformation du paddy en riz blanc, n'ont pas encore trouvé des niches commerciales capables de rehausser leur valeur marchande. Ils sont encore considérés comme des déchets et ne permettent pas au producteur d'obtenir un revenu additionnel substantiel. Comme indiqué plus haut, les coûts de transport élevés influent aussi négativement sur la marge brute finale.

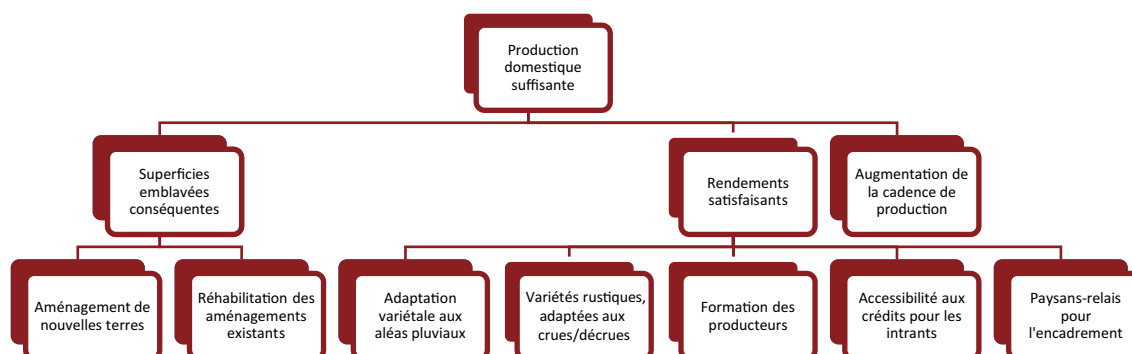
Enfin, la TVA que supportent les producteurs sur leurs consommations intermédiaires sans pouvoir les récupérer sur leur vente, contribue à lamener leur valeur ajoutée déjà modique du fait des faibles quantités de riz produites par ménage rizicole.

3.2 Les recommandations

Les solutions proposées pour remédier aux obstacles que connaît la filière riz du Mali, dérivent des deux arbres à problèmes construits ci-dessus. En ressortent deux arbres à objectifs se rapportant respectivement à la production et à la commercialisation. Les sommets de ces arbres représentent les objectifs globaux, tandis que les paliers secondaires représentent les objectifs spécifiques. A chacun de ces derniers peut être associé un ou plusieurs objectifs intermédiaires, pour ensuite déterminer les actions à mener.

A. Au niveau productif

Graphique 18. Arbre à objectifs du volet productif de la filière riz du Mali



¹⁹ Loi agronomique qui reconnaît que certes chaque apport d'élément nutritif procure un accroissement de rendement jusqu'à un optimum biologique, mais qui stipule que la productivité diminue à chaque unité additionnelle d'élément nutritif.

Trois scénarii sont envisageables pour rapprocher la production de son potentiel. Ceux-ci peuvent être mis en œuvre indépendamment l'un de l'autre, mais des actions concomitantes amplifieraient les résultats. L'aménagement de nouveaux périmètres irrigués comme moyen de remédier à la faiblesse des superficies emblavées pourrait être entrepris à travers une double-contractualisation. Dans un premier temps, un partenariat public-privé est tissé avec le secteur privé. Le contrat de concession se trouve être la forme la mieux indiquée, puisqu'il s'agit d'une création *ex nihilo* qui demande surtout des investissements, donc du financement. Une telle contractualisation sous forme de *Build Operate Transfer* (Construire Exploiter Transférer) et même de *Build Own Operate Transfer* (Construire Posséder Exploiter Transférer) avec l'État, est assortie dans un second temps d'un contrat de fermage²⁰ du concessionnaire avec les riziculteurs.

Avec ces revenus, l'État pourrait alors mettre en œuvre la réhabilitation des aménagements existants. Toutefois, la formule proposée requiert comme préalable la clarification des droits de propriété foncière.

Le second axe qui a trait aux rendements pourrait consister à dynamiser les organisations professionnelles agricoles et à définir en leur sein des paysans-relais qui prolongeraient sur le terrain les actions de vulgarisation. Cela s'avère d'autant plus nécessaire que l'encadrement technique de proximité n'est plus assuré pleinement depuis l'avènement de la libéralisation car le nombre d'agents affectés à cette tâche est devenu insuffisant.

Les rendements pourraient être aussi améliorés par la diffusion à plus grande échelle des nouvelles variétés NERICA issues de l'hybridation entre l'espèce africaine *Oriza glaberrima* à forte rusticité et l'espèce asiatique *Oriza sativa* à forte productivité. Le Service semencier national devrait également assurer une meilleure distribution des semences afin de combler les pénuries parfois enregistrées. Le renforcement des capacités des services techniques dédiés à la recherche sur les semences est nécessaire pour dynamiser ce secteur et le rendre plus opérationnel. La contribution du Centre national de recherche agronomique s'avère nécessaire pour la mise au point de variétés à grande capacité d'adaptation aux divers aléas qui caractérisent les variétés pluviales et celles à submersion libre.

Les questions d'accès au crédit pourraient passer par la consolidation des OPA afin de leur donner un statut de véritable interlocuteur auprès des institutions de micro-finance. La dynamisation des OPA favorisera la constitution de groupes solidaires, permettra de prévenir les asymétries d'information (sélection adverse et aléa moral) et de rassurer les détenteurs de crédit. La prise en charge des risques idiosyncratiques est possible sous cette perspective. L'État se doit de rassurer les établissements financiers et de les encourager à faire crédit au malgré les risques agricoles nombreux et souvent liés en créant un fond de compensation en cas de problèmes.

Parallèlement, la délivrance de véritables certificats fonciers pourrait également contribuer à gager l'acquisition du crédit. Mais cet instrument à double tranchant doit être utilisé avec la plus grande précaution. Il y a un revers à cette médaille qui risque d'engendrer une décapitalisation des producteurs, s'ils se trouvaient dans l'incapacité d'honorer leurs engagements vis-à-vis de leurs créanciers. C'est pourquoi elle devrait s'appuyer sur des coopératives crédibles.

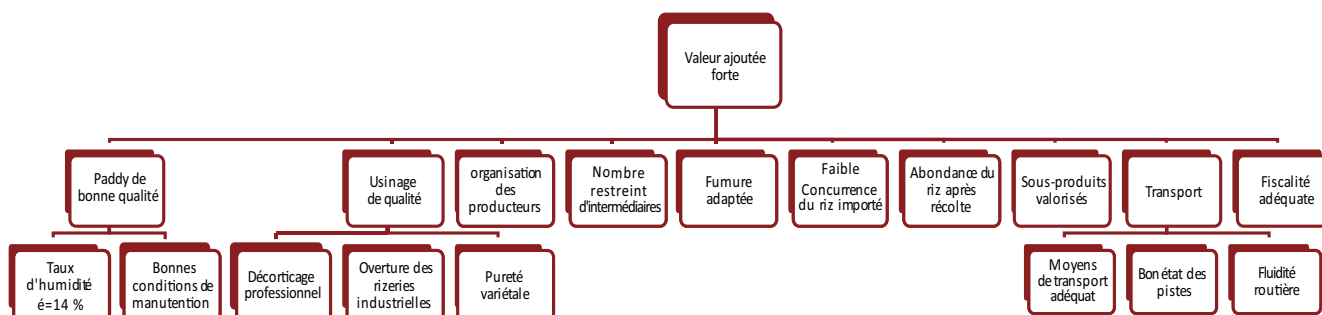
Un autre élément susceptible d'avaliser le prêt demeure le nantissement de stock, encore appelé *warrantage*. Il s'agit d'un mode d'accès au crédit contre la mise en garantie d'une quantité de vivres. Il permet par exemple au souscripteur d'acquérir les intrants sans altérer le maigre budget du ménage. Appliqué à plusieurs membres d'une OPA, il permet en outre de structurer la demande en intrants en la rendant solvable, prévisible et groupée. Cette forme d'auto-garantie du crédit possède d'autres avantages sur lesquels nous reviendrons dans le point sur la commercialisation.

²⁰ Fermage : contrat par lequel un propriétaire (le bailleur) transfère à un tiers (le preneur) la jouissance d'un bien rural contre le versement, en argent ou en produits d'une valeur fixe, le fermage. Le bailleur n'a pas, en tant que tel, la qualité d'exploitant agricole. Le preneur conserve son indépendance et gère son exploitation comme il l'entend. Les produits lui reviennent et il en assure les risques. Le fermage diffère de l'affermage qui est une forme de partenariat public-privé.

L'accès au crédit a souvent été cité comme un facteur explicatif majeur des contreperformances enregistrées dans le système productif du riz. Avant la libéralisation, des structures étatiques avançaient les semences et les intrants et se faisaient rembourser par la suite en déduisant des ventes d'après-récoltes les montants dus par chaque producteur. Le système tirait son équilibre du monopsonne dont bénéficiait l'État, lequel en retour avait tout intérêt à fournir des intrants de qualité et un encadrement d'excellence.

B. Au niveau commercial

Graphique 19. Arbre à objectifs du volet commercial de la filière riz du Mali



Du côté de la commercialisation, l'accroissement de la valeur ajoutée du producteur passe par l'atteinte d'une série d'objectifs préliminaires. La bonne qualité du paddy – qui renvoie aux conditions de récolte, de manutention, d'usinage ou encore d'étuvage – et les rendements de l'usinage liés aux performances intrinsèques des décorticageurs, sont parmi les premières conditions à satisfaire. Les décorticages à façon ont peu de potentiel de croissance face à une clientèle urbaine de plus en plus exigeante sur la qualité du riz qu'ils achètent. Certes la grande mobilité des transformateurs présentent un avantage pour des producteurs désireux d'augmenter leurs revenus en se déportant vers l'aval de la filière. Mais la dégradation de la qualité de leur riz et les nombreuses pertes quantitatives sous forme de sous-produits, réduisent considérablement leurs efforts. C'est en cela que l'expérimentation de marchés contestables se présente comme une alternative intéressante, à condition qu'ils soient assortis de cahiers de charges conséquents, susceptibles d'œuvrer pour la qualité et la labellisation du riz local. Les marchés contestables se présentent comme des monopoles régionaux temporairement concédés par appel d'offre. De plus, ils ne sont pas dépourvus de concurrence puisque les contrats qui les sous-tendent sont périodiquement remis en jeu, et peuvent à ces occasions être annulés ou alloués à d'autres. Effectués sur la base d'un zonage judicieux des bastions de production, ils pourraient aboutir à l'émergence de petites rizeries performantes pour lesquels les fournisseurs - les producteurs - pourraient même participer au capital. Si ceci est organisé afin de prévenir les recoupements, ces rizeries se livreraient concurrence entre zones ; ceci accroîtrait davantage leurs performances et ferait baisser les coûts de prestation évitant ainsi une répétition des problèmes connus par les grandes rizeries à l'avènement de la libéralisation. Les rizeries de taille modeste pouvant garantir l'approvisionnement suffisant en paddy garantiraient ainsi un traitement efficace du riz.

D'un autre côté, la vente échelonnée du paddy devrait réduire l'abondance de l'offre post-récolte et contribuer à une meilleure valorisation du riz national. À cet effet, l'adoption du *warrantage* serait conseillé. Comme les producteurs n'ont pas de revenus réguliers, ils se retrouvent dans l'urgence et bradent leur production immédiatement après la moisson. Une telle stratégie leur permettrait de bénéficier de crédit auprès des institutions de micro-finance. Ainsi, ils pourraient mieux vendre leur production en la conservant jusqu'à la période de relèvement des prix ; ou encore la garder pour l'autoconsommation pour la période de soudure sans avoir à la racheter au prix fort.

Toutefois, sa mise en œuvre nécessite que des entrepôts de qualité soient implantés dans les zones de production. Cette mission peut être dévolue aux Collectivités locales, tout comme à des opérateurs

privés auxquels l'État aura procuré des mesures d'incitation. Une telle dotation des zones de production en magasins de stockage présente également l'avantage de juguler le bradage auquel se livrent les producteurs n'ayant pas de bonnes conditions de stockage.

Outre le *warrantage* pour éviter le bradage des récoltes, le renforcement des volumes des stocks institutionnels de l'OPAM se présente comme une piste à exploiter. En accroissant la pression de la demande sur le riz local, il contribuerait à relever les prix de post-récolte. Sa vocation première de sécurité alimentaire est parfaitement compatible avec celle de stabilisation du revenu du producteur.

Les plans de fertilisation préconisés par la recherche pèchent par leur inertie. Pour les engrais chimiques, la définition d'une formule de fumure évoluant en fonction des variables « coûts des intrants » et « prix de vente du riz », serait salutaire pour le producteur. La formulation de fumure à base d'apatite, phosphates naturels de Tilemsi, pourrait permettre de réduire le coût des consommations intermédiaires et respecterait mieux les doses requises pour l'obtention de rendements satisfaisants. Les travaux d'Adam-Yéboua (2000) avec une apatite similaire, le burkinaphosphate, utilisé en condition de riziculture irriguée montrent que dans certains cas, il peut rivaliser avec les engrais chimiques. Cette solution peut être valablement accompagnée par la réutilisation des résidus de récolte. Veldkamp *et al.* (1991) rapportent à ce sujet que pour un rendement de 5 t/ha de paddy, les résidus de récolte renferment 97 kg/ha d'azote, 19 kg/ha de phosphore et 115 kg/ha de potassium. Cela devrait dispenser les populations d'au moins deux sacs de 50 kg d'urée par ha, soit 50 000 XOF/ha. De même, un soulagement viendrait du côté du NPK dont les quantités appliquées pourraient être revues à la baisse de deux sacs de 50 kg/ha, à condition toutefois que soit relevées les doses de phosphore.

La paille et le son qui résultent du processus de transformation du paddy ne sont pas souvent utilisés malgré leur valeur économique potentielle. Plusieurs utilisations sont envisageables qui permettrait une meilleure valeur ajoutée pour le producteur et la valorisation des sous-produits agricoles. Un *benchmarking*²¹ au sein des grands pays producteurs fait ressortir que le son de riz peut être transformé en huile et que la farine peut être destinée au même titre que les brisures fines à la fabrication de bière, de vin ou encore de pâtes alimentaires. Il serait opportun d'explorer comment rendre ce changement attrayant pour les boulangeries, les personnes chargées de l'étuvage du riz et les ménages. Toutes ces suggestions peuvent avoir pour conséquence l'augmentation des revenus des producteurs et/ou des transformateurs si elles sont bien acceptées dans le contexte local.

De même il serait important de donner suite aux recherches conduites dans la zone par l'*Office du Niger* pour améliorer l'appétence et la valeur nutritive de la paille dans l'alimentation bovine afin d'en augmenter la consommation et changer l'apport énergétique et azoté. Toutefois, ceci implique que les résidus de récolte n'auraient plus d'utilisation fertilisante et qu'il faudrait les remplacer avec des matières fécales animales. A l'heure actuelle, la paille bottelée est recherchée et achetée par les paysans à un prix qui approche celui du son. Les perspectives de son utilisation dans les programmes d'amélioration de la production laitière et de l'embouche bovine paysanne pourraient renforcer sa valeur marchande permettant peut être au producteur d'obtenir un prix similaire à celui du riz paddy.

Emboucher ainsi les animaux et fertiliser les rizières et autres terrains agricoles permet un premier niveau d'intégration des sous-systèmes agricoles et pastoraux. Un second niveau est de renouer avec l'utilisation de la traction animale dans l'exécution des travaux agricoles, déjà connue et largement utilisée au Mali par le passé. L'important cheptel faciliterait la reprise et l'essor de ce type de mécanisation sous forme de culture attelée, avec :

²¹ *Benchmarking* : opération qui consiste à trouver, au niveau mondial, l'entreprise ou les entreprises qui réalisent de la manière la plus performante un processus ou une tâche donnée, d'aller l'étudier et d'adapter ensuite ce processus à sa propre entreprise.

- un meilleur rendement quantitatif du travail, c'est-à-dire un résultat plus grand avec les mêmes efforts ;
- un résultat de plus grande qualité avec un sol mieux préparé, l'enfouissement possible de matière organique, etc ;
- un allègement des efforts physiques ;
- un gain de temps pour le producteur.

La traction bovine est d'autant plus adaptée pour le Mali que les superficies des ménages agricoles sont faibles, inférieures à 3 ha selon les dernières statistiques. Ce type de mécanisation demande de faibles investissements initiaux et bénéficie d'un coût bas d'utilisation. De plus, les sols des rizières des bas-fonds étant souvent lourds, il pourrait se révéler plus approprié qu'un tracteur.

Pour ce qui est de la baisse substantielle du coût du transport, il passe par le renouvellement du parc automobile des transporteurs. La fiscalité de porte étant une donnée exogène relevant du tarif extérieur commun (TEC), un allègement ponctuel de la fiscalité interne devrait permettre d'atteindre cet objectif, tandis que les organisations agricoles dont on aura achevé la restructuration pourraient profiter de leur offre de crédit pour investir dans le transport de leur production avec leurs propres moyens. Ceci devrait être accompagnée par la mise à contribution des collectivités locales dans la réhabilitation périodique de la voirie rurale. De plus, l'État devrait mettre en place des mesures dissuasives effectivement appliquées, afin de supprimer le phénomène du racket par certains membres des forces de l'ordre car ceci a pour effet de diminuer les recettes publiques de plusieurs milliards de francs CFA, de rallonger les délais de livraison du riz et de générer des faux frais qui se répercutent en amont et en aval de la chaîne de valeur et gonflent artificiellement le prix à la consommation tout en compressant le prix à la production.

Les taux fiscaux au Mali reflètent les fluctuations du prix du riz à l'international et sont souvent contracycliques à la production locale de riz. Ceci est souvent contradictoire avec les objectifs de la politique commerciale : protéger les producteurs maliens pour combler à terme le déficit de la production nationale, et combattre la pauvreté. Ils aplanissent ainsi les variations du prix local pendant la période de soudure et sécurisent le consommateur par leur rôle de stabilisation. Mais la fiscalité malienne pourrait aller plus loin, à la faveur des organisations professionnelles agricoles qui ont été mises sur pied pour favoriser l'accès au crédit en amont de la filière, et améliorer le rapport de force des producteurs avec les acteurs situés en aval.

Aujourd'hui le gouvernement malien se retrouve face au choix d'envisager une transition fiscale compensatrice du recul des recettes d'importation que permettrait le développement de sa riziculture.

Parallèlement, l'instauration d'un dialogue entre les différents acteurs pourrait aboutir à des décisions conjointes. Ceci s'accomplit en réunissant des représentants de la société civile, notamment les organisations syndicales de producteurs, des coopératives agricoles, des transformateurs, des commerçants, des associations de consommateurs et les pouvoirs publics en tant qu'arbitre et dépositaire de la politique de régulation du marché.

La Loi d'Orientation Agricole prévoit la mise en place d'interprofessions, dans ses articles 174, 175, 176, 178, 179. Le décret n° 08-793 du 31 décembre 2008 en fixe les modalités de création et d'enregistrement. Un pas supplémentaire mérite d'être franchi pour concrétiser les actions exprimées à travers ce cadre juridique. Ce faisant, deux points fondamentaux sont à prendre en compte :

- la déconcentration des instances représentatives sur le territoire ;
- la majorité conférée aux producteurs car ils sont la base de la filière.

La consommation de riz local comme le gambiaka et le riz étuvé pourrait être renforcée par des campagnes de communication. Cette promotion devrait s'appuyer sur des éléments de compétitivité hors-prix tels que la qualité organoleptique, la texture, la fraîcheur, la valeur nutritionnelle et sur les bénéfices de manger les

produits locaux. Toutefois, de telles initiatives doivent accompagner les efforts d'amélioration de la qualité, des mesures d'hygiène et de réduction des prix grâce à des coûts de production plus bas. C'est sur ces trois aspects que le riz importé semble prendre l'avantage sur eux. La promotion pourra aussi viser à consolider la place du riz local sur les marchés de niche, pour lesquels la valeur ajoutée du producteur et le surplus du consommateur sont relativement élevés.

Le système de diffusion de l'information agricole géré par l'OMA devrait être renforcé car il donne accès aux agriculteurs à des informations de marché et joue depuis sa création un rôle considérable dans l'amélioration de leur position de négociation avec les négociants. Malgré son incontestable succès, l'OMA se heurte à des problèmes financiers allant jusqu'à mettre son existence en péril, car il a jusqu'à maintenant bénéficié de subventions de l'État et des donateurs. Comme tout système de ce genre, son coût de fonctionnement est élevé et un contrat de gestion ou d'affermage avec le secteur privé serait une option.

Par ailleurs, les riziculteurs pourraient mettre en place leur propre réseau de transmission de données à travers les différentes strates des groupements et des coopératives avec le concours de l'interprofession et des chambres d'agriculture. Eu égard au développement des moyens de communications (téléphonie mobile, radio rurales de proximité, internet) les groupements peuvent s'échanger les prix sur les marchés et sur les intentions d'achats des acheteurs. Divers groupements pourraient mettre en place un dispositif simple situé au niveau des différents lieux de marché, qui ferait connaître et grouperait les demandes d'achat du paddy en termes de prix, de tonnage et de variété. Ceci permettrait de faire jouer la concurrence entre acheteurs dans la perspective d'un prix plus rémunérateur pour les producteurs.

4. Conclusion

L'intérêt de la riziculture au Mali réside dans son rôle potentiellement stratégique vis-à-vis des enjeux de bien public mondiaux²² tels que la sécurité alimentaire, le développement économique, et l'environnement ainsi que sa capacité à contribuer à la santé des populations et à la lutte contre la pauvreté majoritairement rurale, pour atteindre les OMD.

Cette multiplicité d'enjeux fait que les décisions politiques concernant cette culture devraient se centrer sur son amélioration sans toutefois lui conférer un statut d'exclusivité. L'analyse de la filière et les recommandations qui en ont découlé mettent en avant l'intérêt des producteurs par le biais de leur quote-part dans la valeur ajoutée produite. Les mesures préconisées s'efforcent de concilier autant que faire se peut des objectifs relativement contradictoires. En cela, elles se gardent par exemple de suggérer une hausse du prix à la consommation pour espérer en tirer des dividendes pour les producteurs et tiennent compte du faible pouvoir d'achat des ménages urbains pauvres.

Le Mali doit renforcer cette filière en réagissant avec promptitude et virtuosité à l'évolution de la conjoncture internationale. Toutefois, les instruments lui permettant de le faire se sont restreints suite à la mise en œuvre du tarif extérieur commun (TEC) de l'UEMOA à un niveau supranational. De plus, l'OMC proscrit les taxations intérieures différenciées sur des produits nationaux et étrangers similaires, au nom du « *principe du traitement national* » qui préconise pour ceux-ci une égalité de traitement. En somme, la TVA utilisée comme barrière de protection pour le compte de la production nationale doit être proscrite. Il en est de même pour les taxes

²² Bien public mondial : bien qui doit être géré collectivement, à l'échelle internationale, et selon le principe de subsidiarité ; c'est-à-dire pour lequel la gouvernance mondiale est plus appropriée qu'une gouvernance nationale ou bien sous régionale.

d'effet équivalent qui, ajoutées à la TVA portent à 22% le surcroît de protection sur le riz local qui s'ajoute au 10 % du TEC. Les marges de manœuvre souveraine se rétrécissent donc pour le Mali et devant l'évolution du prix du riz sur le marché mondial, le cours du dollar ou le prix des intrants, il faudrait réagir autrement.

Comme l'objectif à terme est de reconquérir le marché des exportations une fois satisfaites les nouvelles demandes, le Mali se doit d'envisager dès à présent sa transition fiscale en remplaçant ses droits de douane par une fiscalité interne. En effet, il ne pourrait pas se permettre de renoncer à ses recettes douanières sans leur trouver une alternative. En assujettissant aujourd'hui les producteurs à la TVA, l'État contribuerait à l'accroissement du revenu des producteurs et donc à leur accès aux intrants. Les intrants amélioreraient la productivité, donc la valeur ajoutée des producteurs. On serait ainsi entré dans un cercle vertueux de production dont les fruits pourraient également être répercutés sur le prix à la consommation.

A côté de ces mesures purement fiscales, il convient de procéder à de nouveaux aménagements hydroagricoles en établissant des contrats avec les opérateurs privés. Cet impératif se justifie à plusieurs égards : les nouvelles demandes de terres ; la stagnation des rendements de la riziculture intensive ; le recul sensible de l'offre nationale et la réduction drastique de la taille moyenne de l'exploitation, limitant les possibilités de modernisation.

Le renforcement des organisations de producteurs est une condition essentielle au bon fonctionnement de la filière. Les producteurs pourraient se positionner en interlocuteurs crédibles pour l'obtention de crédit auprès des établissements (micro-)financiers. Des OPA redynamisées permettront aussi à leurs membres de parler d'une voix unanime au sein de l'interprofession ou lors de l'élaborations des politiques concernant leurs activités. Elles sont d'autant plus nécessaires qu'elles se présentent en outre comme un substitut de taille à nombre d'intermédiaires commerciaux qui réduisent la valeur ajoutée des producteurs. Par la collectivisation de leurs moyens, ceux-ci pourraient aisément investir le domaine du transport, tout comme souscrire au capital des rizeries à mettre en place dans le cadre des marchés contestables. Les questions de qualité trouveront ainsi solution sans que soient renchérés les coûts de transformation.

Quant au bradage du riz suite à l'abondance lors des périodes de post-récolte et des besoins financiers urgents des producteurs, le développement du *warrantage* est une solution envisageable.

Comme les coûts de production pèsent lourd dans la formation de la valeur ajoutée, la révision de la formule de fumure s'impose pour équilibrer le prix du riz par rapport à celui des intrants. Au demeurant, la formulation d'un engrais à base d'apatite, d'*Azolla* et de fumier pourrait, tout en accroissant le revenu des producteurs et la compétitivité du riz, créer de nouveaux emplois dans le pays et limiter la sortie des devises liées à l'importation d'intrants chimiques.

5. Bibliographie

- ADAM-YÉBOUA N., 2000 : *Étude d'une fumure à base de burkinaphosphate sur le riz irrigué, à la vallée du Kou, dans l'Ouest du Burkina Faso.*
- ALAIN F., 2006 : *Éléments pour une refonte des politiques agricoles en Afrique sub-saharienne.* Afrique contemporaine 1/2006 (no 217), p. 159-172.
- BARIS P., PERRIN S., ZASLAVKY J., 2005 : *La filière riz au Mali : compétitivité et perspectives de marché.* Document de travail, Agence française pour le développement.
- Bulletin d'information sur la filière riz au Mali Numéro 03 Décembre 2004.
- CAMPBELL R., SCHIFF H., SNODGRASS D., NEVEN D., DOWNING J., STURZA D., 2009 : *Global Food Security Response, West Africa Rice Value Chain Analysis.* USAID report # 161.
- CARLES J., 2007 : *Comment gérer l'agriculture comme un bien public mondial ?* MOMAGRI.
- CHOHIN-KUPER A., KELLY V., MARIKO D., 2000 : *20 ans de réformes économiques en Afrique subsaharienne : comment les producteurs de la zone de l'Office du Niger au Mali ont-ils réagi ?*
- DAVID-BENZ H., DUGUÉ M. J., LIAGRE L., MINLA J., 2004 : *Compétitivité des filières riz en Afrique de l'Ouest.* Compte rendu d'atelier régional / PRIAF riz / APCAM.
- DEMBELE N. N., 2001 : *Sécurité alimentaire en Afrique sub-saharienne : quelle stratégie de réalisation ?* Document de Travail, Projet d'appui au système d'information décentralisé du marché agricole, PASIDMA, Chambre d'Agriculture du Mali.
- DIAKITÉ L., 2006 : *Fonctionnement du marché céréalier au Mali.* Thèse de doctorat ès sciences économiques, Université de Ouagadougou.
- DIAKITE M. et DOUMBIA Mamadou, 2009 : *Étude de référence sur la productivité agricole du riz au Mali.* Rapport provisoire, West and central African council for agricultural research and development.
- DIALLO Boubacar, 2010 : *Analyse des prix de parité en Afrique de l'Ouest : le cas du riz depuis la crise de 2007-2008.* Atelier régional de validation.
- DIMITHÉ G., BERNSTEN R., STAATZ J., COULIBALY B.S., SANOGO O., 2000 : *Use of productivity-increasing technologies in sub-saharan Africa : the case of inland valley swamp rice farming in southern Mali.* Michigan State university staff paper, Department of Agricultural Economics.
- Direction Nationale du Génie Rural (Mali), « Analyse économique des trois chaînes de valeur de la filière de riz au Mali », Programme d'Appui au Sous-Secteur de l'Irrigation de Proximité Ministère de l'Agriculture, Direction Nationale du Génie Rural, septembre 2009.
- DUGUÉ M. J., DAVID-BENZ H., LIAGRE L., MINLA J. (2006). *Projet de renforcement de l'information des acteurs des filières rizicoles.* Atelier régional du PRIAF riz.

EGG J., 1998. *Les échanges agricoles infrarégionaux en Afrique de l'Ouest*. Économie rurale. N°188, 1988. pp. 32-37.

FAIVRE DUPAIGRE B., BARIS P., LIAGRE L., 2006. *Étude sur la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA* (Élaboration d'un argumentaire de choix de filières). Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine, Commission DDRE.

Inter-réseaux Développement rural, 2009 a. *L'initiative riz*.

Inter-réseaux Développement rural, 2009 b. *Politiques agricoles sur les filières au Mali*.

KOTCHI V., YAO K. A., SITAPHA D., 1997 : *Réponse de cinq variétés de riz à l'apport de phosphate naturel de Tilemsi (Mali) sur les sols acides de la région forestière humide de Man (Côte d'Ivoire)*. Journal of Applied Biosciences.

LANÇON Frédéric, CIRAD, 2009 : *Politique rizicole et sécurisation alimentaire en Afrique de l'Ouest*. Michigan state university, ReSAKSS, CILSS, syngenta, 2008 : *Transmission de la hausse des prix alimentaires mondiaux sur les marchés Ouest Africains*.

République du Mali, 2008 : Table Ronde des bailleurs de fonds du Mali. *Orientations stratégiques prioritaires d'investissements pour un développement agricole efficient et une croissance accélérée*.

République du Mali, 2009 : *Stratégie nationale de développement de la riziculture*.

USAID, 2009 : *Global food security response -Mali Rice Study, (draft) USAID DRAFT 8/17/09*.

Chapitre 14

Analyse de la filière du maïs et compétitivité au Burkina Faso : politiques et initiatives d'intégration des petits producteurs au Marché

Jonathan KAMINSKI, Aziz ELBEHRI, Jean-Baptiste ZOMA¹

¹ Les auteurs sont respectivement, consultant (Paris, France), économiste principal (FAO), et consultant (Ouagadougou, Burkina Faso).

Table des matières

1. Introduction	491
2. Les déterminants de la demande du maïs	491
2.1 Population, urbanisation et croissance économique	491
2.2 Préférences alimentaires et consommation du maïs	493
3. La filière du maïs: état, contraintes et opportunités	494
3.1 Production	494
3.2 Les marchés des intrants	496
3.3 Transformation du maïs	501
3.4 Commercialisation du maïs	505
4. Politiques et initiatives pour une filière maïs compétitive	510
4.1 Libéralisation des marchés céréaliers et renouvellement de l'appui politique	510
4.2 Commerce transfrontalier et la nécessité d'en débloquent les barrières	513
4.3 Le rôle important des organisations de producteurs en tant qu'acteur central du marché	516
4.4 Vers une stratégie pour une filière maïs compétitive et inclusive	518
5. Conclusion	519
6. Bibliographie	520

1. Introduction

La filière maïzicole fait partie des chaînes de valeur de prime importance pour la sécurité alimentaire des pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. La filière du maïs est en progression due à l'augmentation de la demande venant du secteur avicole, des boissons et d'autres produits de transformation. Cependant comme la plupart des chaînes d'approvisionnement des produits céréaliers, des obstacles majeurs nuisent au développement de la filière du maïs freinant sa compétitivité et productivité. Ce chapitre propose un examen approfondi de l'analyse de la chaîne de valeur afin de traiter les problématiques susmentionnées à travers le prisme des expériences du Burkina Faso et propose des actions nécessaires à l'amélioration de sa compétitivité.

Nombre d'études ont indiqué que les céréales sèches (maïs, sorgho, mil) ont un potentiel plus grand pour desservir les marchés urbains par rapport à la situation actuelle et peuvent se substituer aux importations améliorant ainsi la sécurité alimentaire du pays. En plus, les filières de céréales peuvent desservir plusieurs secteurs de la demande, à savoir le secteur de l'alimentation animale en forte progression, et la transformation alimentaire y compris les boissons.

La filière maïzicole peut tirer des bénéfices d'une intégration accrue sur l'ensemble de la région ouest-africaine. Une amélioration du commerce régional du maïs aura des effets bénéfiques multiples sur la filière du maïs. En plus des prix plus rémunérateurs aux producteurs, et une amélioration de la qualité des produits, un essor du commerce régional sur le maïs pourra stimuler les investissements publics et privés y compris en matière de recherche de nouvelles technologies, commercialisation, et les services agricoles ainsi que les infrastructures. Par conséquent, réduire et surmonter les barrières aux échanges dans la région constitue une priorité pour le développement de la filière du maïs.

Un ensemble d'incitations négatives ainsi que des faiblesses institutionnelles entravent les investissements plus vigoureux dans la filière du maïs qui restent au deçà du potentiel pour une filière aussi stratégique pour la sécurité alimentaire du pays.

Le présent chapitre donne une vue d'ensemble de la filière du maïs et de son état actuel de développement au Burkina Faso. La section 2 du chapitre offre une analyse des facteurs influençant sur la demande du maïs, y compris les tendances de la population, urbanisation, revenus, et préférences de consommation. La section trois examine en détail les différents segments de la filière du maïs et en tire les conséquences pour la compétitivité de la filière. La section quatre examine le rôle de la politique et les conséquences sur le marché à la suite de la libéralisation du marché céréalier. Cette section examine aussi le rôle central du commerce régional comme un moteur puissant pour l'essor de la filière du maïs. Enfin la section passe en revue le rôle des organisations des producteurs comme agent de marché nécessaire pour assurer un développement inclusif de la filière du maïs. La section 5 conclut.

2. Les déterminants de la demande du maïs

2.1 Population, urbanisation et croissance économique

Les facteurs qui influent le plus sur la demande alimentaire et en particulier sur la demande en maïs, concernant le Burkina Faso, sont les taux élevés de population et de croissance démographique et

l'augmentation soutenue du PIB. Le pays connaît un essor démographique supérieur à la moyenne en comparaison avec les autres États de la région subsaharienne.

Le Burkina Faso a enregistré une croissance annuelle moyenne de cinq pour cent de son PIB au cours des deux dernières décennies, avec une moyenne de deux pour cent par tête. Parallèlement, les données disponibles font état d'un recul global de la pauvreté monétaire avec toutefois des variations substantielles d'un pays à l'autre. Le taux d'incidence est relativement élevé dans les pays subsahariens comme le Burkina Faso, hormis pour les zones cotonnières qui enregistrent des chiffres plus bas. Divers analystes (dont Darbon, 2010), qui reconnaissent qu'une part non négligeable des moyens d'existence dérive d'activités irrégulières et/ou non comptabilisées du secteur informel, indiquent qu'un nombre grandissant d'Africains, tout comme leurs homologues des pays émergents, jouissent de revenus modestes mais suffisants, qui réduisent l'insécurité économique et la vulnérabilité et offrent un pouvoir d'achat, qui, bien qu'encore modeste, s'améliore et permet de répondre aux aspirations socio-économiques de ces derniers (Darbon, 2010).

Même si la moyenne de la disponibilité alimentaire par personne s'est accrue au cours de cette période, les dimensions de la sécurité alimentaire telles que l'accès à la nourriture et la question de la qualité restent des défis importants à relever. Le Burkina a réussi à ramener la part de personnes sous-alimentées sous le seuil des cinq pour cent mais les problèmes de malnutrition persistent toujours, comme le démontrent les études anthropométriques réalisées auprès des jeunes.

À part les effets dérivant de la croissance démographique et des salaires, les analyses précédentes sur l'évolution des schémas de consommation dans le monde ont sous-estimé l'importance d'un nombre non négligeable de facteurs structurels difficiles à appréhender mais qui influent sur les préférences et le comportement des consommateurs vis-à-vis des achats. Le fait d'être exposés à de nouveaux produits par le biais des médias, du marketing, (p.ex. les supermarchés) et du commerce se répercute sur la culture, les goûts et le mode de vie – en particulier chez les jeunes – et modifie par la suite les préférences alimentaires. Les changements survenant dans le style de vie ont déjà eu des répercussions sur la demande croissante de nourriture et de repas consommés hors de la maison; ceci contribue à l'accroissement d'un mode de consommation individualisé, qui, à son tour, stimule un secteur informel de la restauration en plein essor, offrant une plus grande variété d'aliments et de produits transformés. Le goût récent pour les produits fermentés observé dans les grandes villes en est un exemple type.

Selon les tendances démographiques prévues, le marché intérieur de l'alimentation continuera à se développer, et ce, principalement dans les centres urbains. En outre, la demande d'aliments transformés semi-industriels et industriels et de produits non alimentaires connaîtra une hausse, tendance qui est susceptible de stimuler le secteur agricole local si le développement de la chaîne de valeur est mis en œuvre.

La croissance simultanée des revenus des basses et moyennes classes des centres urbains présente de nombreux et nouveaux défis à relever pour les systèmes alimentaires domestiques et régionaux. La préférence grandissante des consommateurs pour les denrées d'exportation comme le riz et le blé ainsi que pour un ensemble de produits de haute qualité et salubres (viande, produits laitiers, huile, sucre, fruits et légumes), qui ne sont pas disponibles en quantité suffisantes dans la région, pose un défi de taille et offre des opportunités pour les pays subsahariens.

2.2 Préférences alimentaires et consommation du maïs

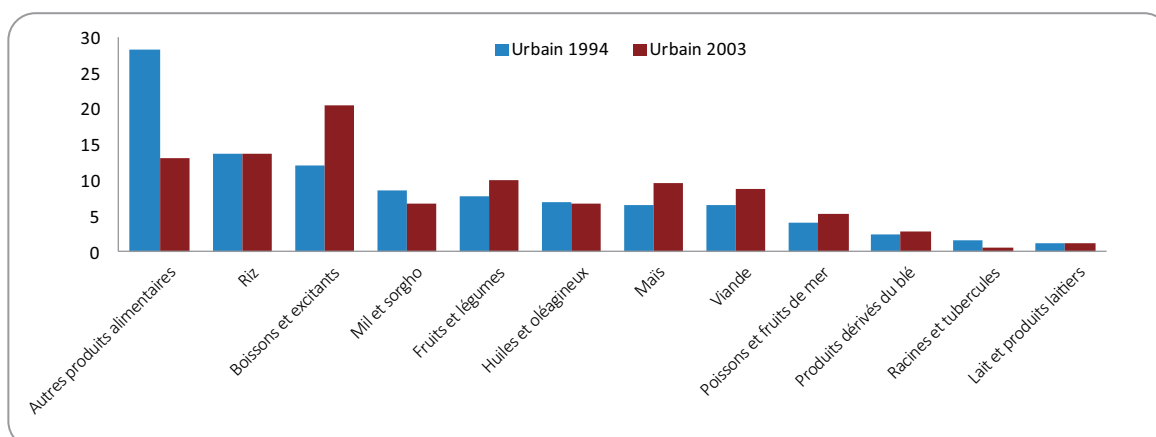
La majorité des agriculteurs du Burkina Faso cultive le maïs pour l'auto-consommation, mais aussi pour la vente. En termes d'importance, le maïs se compare bien avec le coton. Selon les enquêtes agricoles au Burkina Faso, le maïs représente environ 3 pour cent du temps total de travail de la main-d'œuvre nationale, contribue environ à 3 pour cent du produit intérieur brut (PIB), et représente environ 10 pour cent des dépenses totales de consommation (en valeur). Ces parts revenant au maïs sont également à la hausse.

La consommation de maïs s'est accrue dans les zones rurales et urbaines mais la demande s'oriente vers des produits de qualité supérieure et transformés dans les centres urbains avec l'émergence d'une classe moyenne à Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Sikasso, et Bamako, que la chaîne d'approvisionnement à l'échelle locale n'est pas encore en mesure de satisfaire. Suite à la multiplication des moulins et des centres d'usinage, l'utilisation de la farine comme première source de féculent a permis à la plupart des ménages urbains de faire des économies de temps pour la préparation des repas.

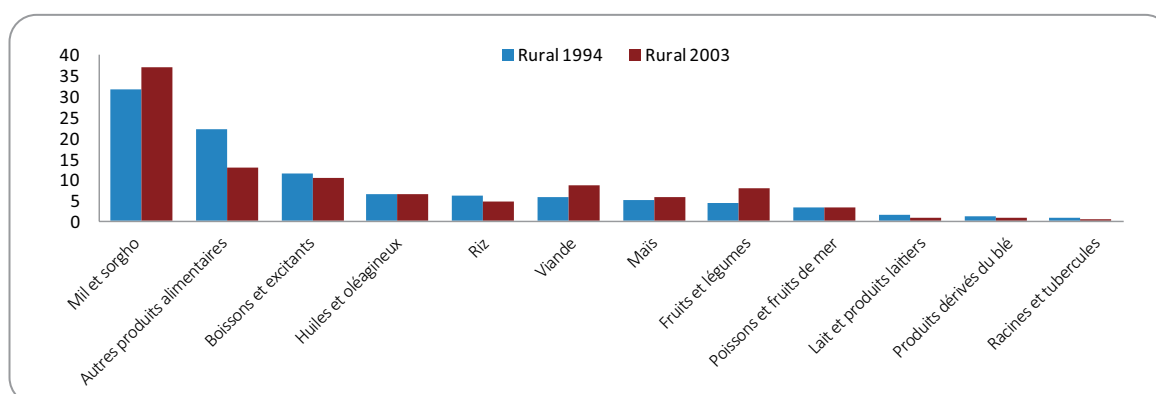
Le fait que les consommateurs urbains s'orientent vers les denrées d'importation tient pour l'essentiel à l'urbanisation vertigineuse qui a été enregistrée, équation qui favorise la dépendance vis-à-vis des importations. Les céréales sèches (maïs, sorgho, mil) disposent d'un certain nombre d'avantages sur d'autres céréales – elles sont peu périssables et aptes au stockage, etc. – et génèrent une grande diversité de produits traditionnels et de sous-produits par le biais desquels elles sont consommées, notamment dans les zones rurales. Toutefois, il convient de mieux les adapter aux modes de consommation émergent en milieu urbain et aux goûts des consommateurs des grandes agglomérations qui sont en pleine évolution. Les repas traditionnels peuvent être adaptés au contexte urbain à partir du moment où les obstacles qui entravent les segments de la transformation et de la commercialisation seront réduits.

La pâte cuite constitue la préparation culinaire la plus répandue du maïs. Le grain, mondé ou non, est moulu et la farine obtenue est cuite et consommée sous la forme d'une pâte agrémentée d'une sauce. La farine de maïs (farine entière) peut être fermentée et consommée en tant que pâte ou bouillie. Le Tô, qui est une pâte à base de céréales décortiquées, est une spécialité culinaire traditionnelle des pays sahéliers tels que le Burkina Faso et le Mali. D'autres plats, tels que le gritz, résultent de la cuisson à la vapeur de grains mondés, consommés sous forme de couscous ou de bouillie. La farine peut être aplanie, cuite ou consommée en tant que couscous (semoule). Les grains de maïs germés et moulus servent à la fabrication de boissons alcooliques et non alcooliques (fermentations lactiques ou alcooliques).

Les habitudes de consommation alimentaire des populations rurales et urbaines du Burkina Faso ont montrés des tendances contrastées entre 1994 et 2003 selon les enquêtes auprès des ménages conduites par l'Institut national de la statistique et Démographie (INSD). La population urbaine a montré une augmentation marquée de la consommation de viande, de fruits et de légumes, du maïs et des boissons, mais une consommation plus réduite des produits traditionnels tels que le sorgho et le Mil. La consommation du riz, en outre, est restée inchangée en termes de pourcentage. Pour les ménages ruraux, des tendances similaires ont été observées pour certains produits alimentaires (viande, fruits, légumes, maïs), mais d'autres tendances ont été inversées. La consommation du sorgho et du mil a augmenté en termes de pourcentage tandis que la consommation boissons de baisse. La consommation du riz est restée inchangée, tandis que la proportion de ménages qui consomment les huiles végétales a légèrement diminué (graphic 1).

Graphique 1. Part des dépenses dans la consommation alimentaire des ménages burkinabés

Source : Institut National des Statistiques et de la Demographie (2003)

Graphique 2. Part des dépenses dans la consommation alimentaire des ménages ruraux burkinabés

Source : Institut National des Statistiques et de la Demographie (2003)

Aujourd'hui, les trois principales céréales (maïs, sorgho et mil) comptent pour 70 pour cent des besoins en céréales des consommateurs (y compris les besoins en matière de nourriture, de stockage des agences étatiques, et de l'alimentation des volailles d'autres secteurs tels que la volaille). Le Burkina Faso couvre suffisamment ses besoins de sécurité alimentaire au niveau des besoins totaux pour les céréales sèches, mais pas pour le riz dont il reste fortement dépendant des importations. Le secteur de maïs offre le plus grand potentiel pour le développement de sa filière en raison de ses multiples produits dérivés, en particulier l'utilisation du maïs pour l'alimentation des volailles.

3. Filière du maïs: status, contraintes et opportunités

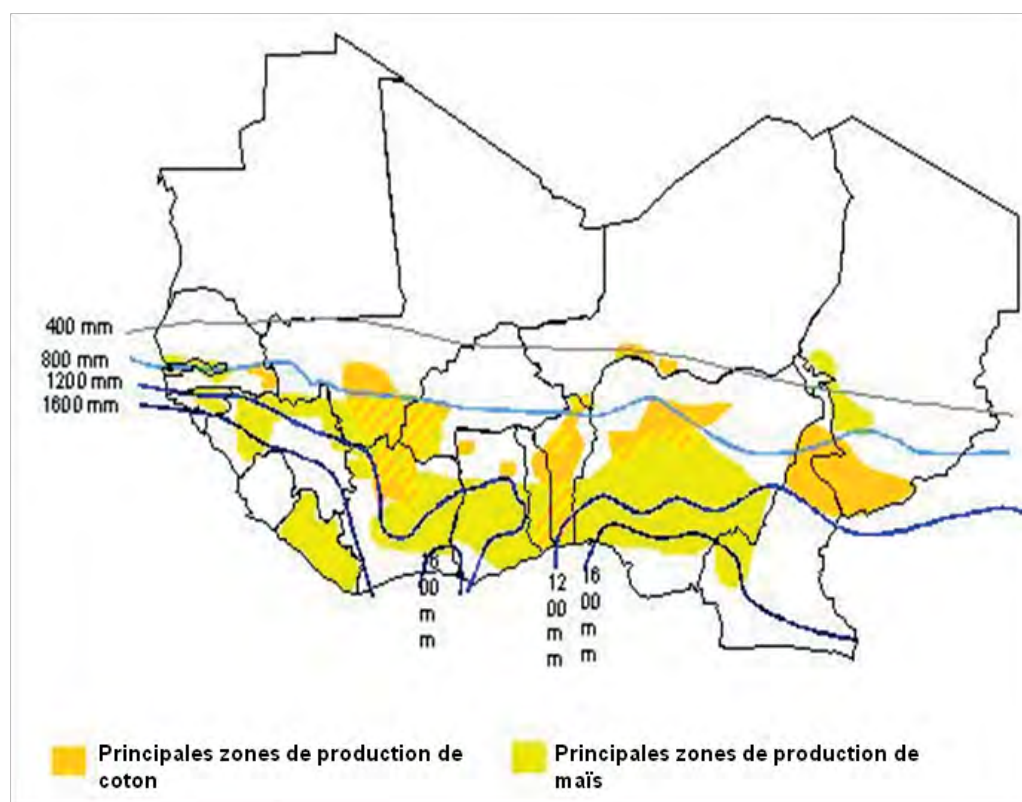
3.1 Production

Le maïs est produit dans de nombreux pays de l'Afrique de l'Ouest couvrant des zones allant du semi-aride Sudano-Sahélien aux zones sub-humides et tropicales plus au sud. Au Burkina Faso, le maïs est cultivé dans le bassin de la production cotonnière et céréalière. Typiquement, le maïs est lié au coton

par des rotations. Le maïs partage aussi l'utilisation des intrants fournis à crédit pour la culture du coton (notamment les engrais). En plus du maïs, le coton est aussi cultivé en rotation avec le sorgho, niébé, le sésame et les arachides. Mais le maïs reste la culture préférée à côté du coton tant que les conditions agronomiques sont favorables.

Tant que le coton est profitable sur le marché, la rotation coton-maïs apporte plusieurs bénéfices agronomiques ainsi qu'une complémentarité sur le marché. D'abord la rotation permet une amélioration de la fertilité du sol. L'utilisation de la traction animale permet l'apport du fumure qui améliore les sols. Aussi la rotation permet une meilleure allocation de la main d'œuvre entre les deux cultures durant la saison. Le coton nécessite une préparation du sol et l'épandage d'engrais à un stade précoce alors que la culture de céréales requiert la majeure partie de la main-d'œuvre plus tard durant la saison des pluies. Le même schéma s'applique à la gestion du travail durant la récolte (la récolte du coton ayant lieu plus tôt que celle des céréales et d'autres cultures).

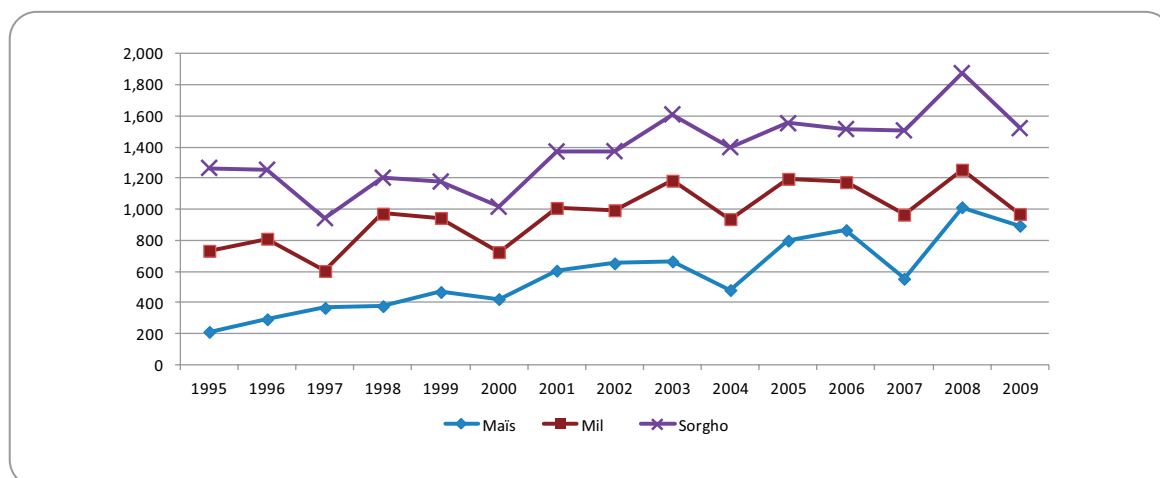
Graphique 3. Juxtaposition de la production de coton et de maïs dans les régions ouest-africaine et du Centre



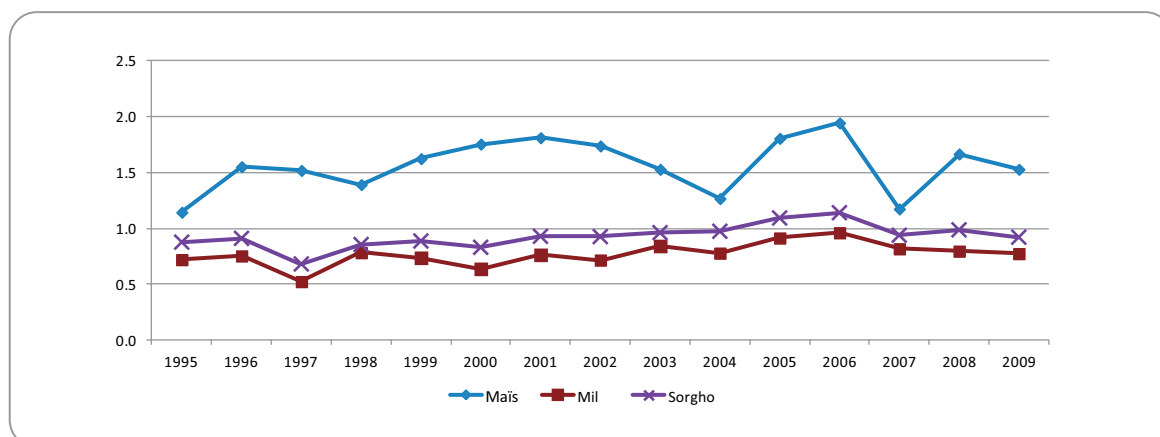
Source : Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest (2004), Atlas de l'Afrique (2000) et FAO (2004)

Au Burkina Faso, la production maïzicole a connu un taux d'accroissement significatif quadruplant pendant les 15 dernières années. (Graphique 4). Par contre l'augmentation de la productivité du maïs au cours de la même période a été minime (Graphique 5).

Tandis que le sorgho reste la culture la plus cultivée au Burkina Faso, le maïs a augmenté le plus en surfaces par un facteur de quatre au cours des 15 dernières années (voir graphique 4).

Graphique 4. Schémas de la production céréalière burkinabé en tonnes

Source : FAOSTAT, 2012

Graphique 5. Schémas sur les rendements de céréales au Burkina Faso en Hg/Ha

Source : FAOSTAT, 2012

Les rendements céréaliers ne montrent aucune tendance à la hausse et oscille autour de 1,5 tonnes par ha. En conséquence l'augmentation de la production est due essentiellement à l'expansion des superficies.

3.2 Les marchés des intrants

Les intrants modernes ne sont que très peu utilisés dans la production du maïs en raison de l'accès insuffisant à ces derniers et de la quasi-inexistence de programmes d'agriculture sous contrat.

Débloquer la contrainte d'accès au crédit

Le mauvais fonctionnement des marchés des intrants et du crédit est le résultat de coûts de transaction élevés, de problèmes liés au remboursement et à l'application des réglementations dus à l'asymétrie de l'information (questions d'aléa moral et de sélection adverse) conjugués à des services d'encadrement technique de faible portée. L'insuffisance de garantie de la part des petits exploitants, les coûts de suivi

élevés et des problèmes d'information rendent les contrats de crédit individuels inabordables. Les contrats agricoles par marchés interliés constituent donc une solution de second choix dans un environnement de marché qui présente des défaillances. Ils reposent sur un contrat entre un commissaire qui se réserve l'achat exclusif d'extrants agricoles et octroie un «prêt en nature» en assurant la fourniture d'intrants à un groupe de fermiers liés par la responsabilité de procéder au remboursement conjoint du crédit (des accords à titre individuel sont également possibles). Cet engagement groupé fournit une forme de garantie sociale au prêteur qui détient également un gage de sûreté sur les achats de la production à venir.

Les options proposées en termes de crédit et d'accès aux intrants impliquent le développement de nouveaux programmes financiers et d'organisations villageoises. Des programmes d'approvisionnement auprès de producteurs tiers sous contrat peuvent être mis en place au sein des filières céréalières à condition qu'une production de haute qualité soit assurée et que celle-ci soit gérée par le biais d'accords contractuels avec des agroentreprises et des transformateurs, ce qui favorisera la coordination verticale et l'accès des cultivateurs aux intrants et aux marchés à forte valeur ajoutée (débouchés industriels et marchés à l'exportation). La démarche permettra aux transformateurs de réaliser des économies sur les coûts de suivi et de transaction tandis que la gestion appropriée des intrants agricoles facilitera la supervision de la qualité.

Au Burkina Faso, comme dans le reste de l'Afrique de l'Ouest, les institutions de la microfinance se sont considérablement multipliées au cours des dernières années, même si leur présence dans le secteur rural demeure limitée et si, dans de nombreux cas, leurs structures se sont révélées être peu viables et non durables. Les relations professionnelles qu'ont su tisser entre elles les organisations paysannes et les institutions de microfinancement fournissent des cas d'exemples intéressants pour la région. Ces structures, comme les groupes mutualistes des Caisses d'Épargne Villageoises du Burkina Faso, ont aidé les fermiers à obtenir un compte bancaire («banclarisation»), à sécuriser leur épargne et à accéder au crédit. Le système des banques céréalières (définis dans l'encadré 2) a permis de faciliter la prestation de services financiers pour l'achat d'intrants, contribué à une meilleure rémunération de la matière première (avec la réalisation d'économies d'échelle et un pouvoir de négociation accru face aux acheteurs ou au centres d'usinage), de stabiliser les prix par le mécanisme du crédit sur stockage, d'accroître les échanges au niveau de l'apprentissage, la transformation à l'échelle collective et parfois la commercialisation à titre individuel de produits agricoles divers.

Encadre 1. Les banques de céréales et les récépissés d'entreposage en Afrique de l'Ouest

Les banques de céréales sont les organisations villageoises liées aux communautés locales qui achètent, stockent et vendent les céréales de base pour résoudre les problèmes de sécurité alimentaire et d'accès au marché avec des stocks alimentaires d'urgence au niveau du village et pour apporter des services de commercialisation pour les agriculteurs et les consommateurs. Les récépissés d'entreposage aide les agriculteurs à bénéficier de la variabilité saisonnière des prix intra-annuelle pour renforcer la sécurité alimentaire et les revenus et bénéfices grâce à de bons prix du marché dans la période de soudure.

Les banques de céréales sont créés avec un comité qui supervise la construction d'un entrepôt ou sa réhabilitation à des fins de stockage. L'organisation non-gouvernementale (ONG) contribue généralement à financer cette construction et offre une formation aux gestionnaires pour le stockage des céréales et pour des techniques de marketing. Un fonds de démarrage aide la banque à acheter son premier stock et le traiter contre les parasites.

Au cours de la période de soudure, les stocks de céréales sont vendues dans la Communauté à un taux réduit et dans d'autres villages aux prix courants. Le crédit sous forme de grains peut être fournie pour les ménages les plus nécessiteux et les revenus provenant des ventes de céréales sont utilisées comme fonds de roulement pour les opérations ultérieures. Le récépissé d'entreposage est souvent mis en place par une ONG qui organise une ligne de crédit commerciale entre une coopérative nouvellement formée et un prêteur. Après la récolte, l'emprunteur dépose son grain selon les normes de qualité prédéterminés dans une installation de stockage de communauté. Un comité de contrôle de la qualité supervise ensuite le traitement de stockage et le certificat délivré est présenté au prêteur. Ensuite, le prêt est accordé à la coopérative, qui est arrimé à 75 pour cent de la récolte prix du marché de l'époque. Les gestionnaires surveillent les prix du marché, la qualité des produits stockés et l'approvisionnement du marché pour déterminer le meilleur moment pour libérer les stocks sur le marché. Les ventes sont utilisés pour rembourser le prêt avec intérêt de 30 pour cent et de payer les frais de stockage, et le revenue net est livré à l'agriculteur.

Plusieurs expériences, notamment au Burkina Faso et au Ghana, montrent les difficultés à gerer ce système de façon durable sans une assistance externe (par une ONG) de moins pour un temps. Les principaux goulets d'étranglement impliquent: le manque de capacités de gestion de la spéculation sur les céréales à risque et d'arbitrage spatial, les stratégies de remboursement, les questions de gouvernance (par exemple, le vol d'argent ou de grains à partir d'entrepôts, de fuite d'argent par les gestionnaires). Néanmoins, les expériences des récépissés d'entreposage suggèrent des résultats plus prometteurs; Les participants trouvent des marges de commercialization attrayantes pour faire du profit et pour l'acquisition d'outils de production et des capacités de commercialiser eux mêmes leur production au lieu de s'appuyer sur d'autres commerçants ou des grossistes.

Généralisation de l'adoption des variétés améliorées

Jusqu'à la libéralisation du marché du maïs, une attention particulière a été portée sur l'amélioration du maïs et la création de variétés en raison de l'augmentation de la demande urbaine et des potentialités de rendements plus élevés. Le maïs est sûrement la culture qui a enregistré les résultats les plus intéressants sur le continent africain en termes de production.

L'implication du secteur public dans les travaux de recherche consacrés au maïs, parallèlement aux programmes menés par les instituts scientifiques internationaux,² en collaboration avec les centres nationaux (y compris l'INERA), a permis l'accroissement rapide des investissements. Environ 300 variétés améliorées et hybrides ont été lancées entre 1966 et 1996, ce qui a permis d'obtenir une diversité suffisante et cela, en dépit du nombre limité de sélectionneurs de maïs par zone cultivée. Les variétés à pollinisation libre sont plutôt destinées aux petits cultivateurs tandis que les hybrides sont utilisées principalement par les grandes exploitations commerciales même si, dans certains pays, elles ont été largement adoptées par les petits producteurs. Le recours aux hybrides implique de renouveler l'achat de semences chaque année alors que les variétés à pollinisation libre permettent aux fermiers de conserver les graines et de les utiliser ultérieurement sans qu'il y ait de grosses pertes de rendement. Les variétés à pollinisation libre améliorées (c.-à-d. les germplasmes provenant du CIMMYT) et de l'Institut international pour l'agriculture tropicale (IITA) ont rencontré un grand nombre de succès et ont été largement adoptés. Les gains en termes de rendements sur des espaces allant de zones sèches à des zones plus favorables sont de 30 à 40 pour cent pour les hybrides et de 14 à 25 pour cent pour les variétés à pollinisation libre par rapport aux variétés locales. Cependant, la recherche de variétés a été sévèrement réduite suite à la libéralisation résultant sur par une stagnation de la productivité. Ce sont seulement ces dernières années suite à la crise de 2007-08, que l'on a observées une amélioration des rendements du maïs - le résultat de l'augmentation de l'utilisation des intrants subventionnés.

Comme démontré dans la littérature professionnelle, l'adoption de technologies par les agriculteurs est le résultat d'échanges internes au sein des ménages qui sont influencés par la perception des risques, les attentes en termes de bénéfices et de coûts, les conséquences sociales et les répercussions sur le voisinage et l'environnement institutionnel.

Selon la théorie de Boserup (Boserup, 1965), les agriculteurs ont tendance à accroître leurs superficies agraires lorsque la terre n'est pas une ressource limitée avant de passer à l'intensification de leurs systèmes de production. Par conséquent, la rentabilité des changements technologiques est corrélée, de manière positive, à la pression démographique. Le processus d'intensification survient lorsque les intrants traditionnels (main-d'oeuvre, effluents d'élevage, résidus de plantes et variétés locales) ne sont plus suffisants pour soutenir la production. D'après Abdoulaye et Lowenberg-DeBoer (2000), l'adoption de procédés technologiques améliorés est un processus progressif qui comporte, dans un premier temps, le passage à des variétés améliorées, le recours d'intrants chimiques pour les nouvelles variétés, (p.ex. l'utilisation de superphosphates) et l'adoption, dans un second temps, d'un paquet technologique complet comprenant l'urée et des insecticides. Des leçons peuvent en être tirées pour diminuer les contraintes³ auxquelles se heurtent les agriculteurs de façon à encourager l'adoption de technologies. Le recours à des techniques de transition est la solution la plus réaliste au vu des conditions de l'environnement des producteurs de maïs.

Ahmed *et al.* (2001) indiquent que le faible taux d'adoption de variétés précoces enregistré pour le Sahel découle d'une absence de réponses en termes de rendements vis-à-vis des nouvelles variétés qui exigent des techniques agronomiques améliorées. La démarche doit donc reposer sur des stratégies d'évitement des risques plutôt que sur de réels objectifs de rentabilité et l'adoption est plus élevée lorsque les performances des marchés des semences et agences de commercialisation sont faibles. Ceci pourrait être dû à des incohérences au sein des politiques du fait qu'il est recherché, d'un côté, de promouvoir le recours à de nouvelles semences, et que, d'un autre côté, l'émergence d'institutions décentralisées soit freinée.

² De nombreux programmes ont été conduits par le CIMMYT et l'IITA.

³ Ils signalent que la modernisation s'accroît lorsque le capital disponible est substantiel et qu'il décroît

Les nouvelles stratégies commerciales visant à stimuler l'adoption de technologies (par le biais de l'accroissement de la rentabilité) ne seront possibles que dans le contexte d'une demande suffisante au sein des marchés et que dans la mesure où elles prennent en compte les schémas de la demande et les conditions des marchés. Par exemple, l'introduction de technologies peut être motivée par la demande de maïs. Mais elle peut également comporter des risques si les cultivateurs se retrouvent à subir les fluctuations des prix des produits alimentaires importés. De ce fait, la question de l'intégration aux systèmes marchands est d'une importance fondamentale étant donné qu'elle peut permettre de sécuriser la production et de garantir l'adoption de technologies grâce à une plus grande stabilité des prix.

Les services agricoles fournis par le secteur public n'ont pas été complètement assurés par les négociants et les agro-entreprises après les programmes d'ajustement structurels (Stringfellow et al., 1996 et 1997). Les organisations locales semblent être en mesure d'instaurer les économies d'échelle les plus utiles pour la commercialisation, le transport, la transformation du fait qu'elles jouissent de liens bien établis avec les négociants et autres grossistes. Il est toutefois capital, pour la coopération rurale, que les organisations qui se créent puissent se maintenir, étant donné qu'elles ne reposent pas toujours sur une base viable. Jusqu'à présent, la performance des organisations et la coopération entre les paysans semblent être influencées par la capacité de gestion, le mode de gouvernance, l'accès aux ressources financières et aux marchés et le profil des activités. Toutefois, elles sont conditionnées par la capacité du secteur public à appuyer les services agricoles parallèlement à d'autres activités aux fins de promouvoir l'intégration aux marchés et de gérer de nouveaux dispositifs institutionnels, lorsque les agroentreprises se montrent, de premier abord, peu enclines à la conduite de telles activités. Par exemple, les instances publiques pourraient gérer les nouveaux programmes de crédit lorsque les firmes privées redoutent le manque de discipline vis-à-vis du remboursement de la part des associations paysannes, et ce, avec l'aide d'ONG locales qui soutiennent la formation et le développement des compétences relatives aux monde des affaires. Il pourrait également être fait appel aux services de vulgarisation publics afin de compenser les inefficiences des systèmes privés dans le domaine et d'adapter la planification de projets à la nature de la coopération paysanne. Les services agricoles au Burkina Faso montrent une faible performance due aux manques de financements et au manque de coopération régionale dans les domaines de la recherche et la vulgarisation.

Accès à la terre et droits à la terre

L'accès à la terre et le métayage ainsi que les normes sont des facteurs déterminants de la productivité du fait qu'ils sont susceptibles d'avoir une incidence sur la volonté d'investir dans ce qui a trait à la fertilité des sols et à l'adoption de nouvelles technologies ou systèmes de production agricoles. Il n'existe pas, au Burkina Faso, de marché de la terre: l'accès y relève plus d'une obligation sociale que de l'acquisition d'un bien matériel. Toutefois, la question du foncier est devenue problématique dans les systèmes de cultures mixtes coton-céréales et dans un contexte de pression démographique notamment pour les utilisateurs de la terre qui ne disposent pas d'un accès sécurisé à la terre, alors que les droits de propriété foncière n'ont jamais été clairement définis et que la terre n'a jamais fait l'objet d'un processus de privatisation.

Les faits révèlent que le droit à la terre—tel qu'il est qu'interprété et perçu par la population locale — n'a pas une incidence particulière sur l'allocation des facteurs de production et sur l'investissement dans les terres pour les ménages (Sawadogo et Stamm, 2000) parce que les paysans locaux, y compris les femmes, ne ressentent pas d'incertitudes vis-à-vis de leurs droits d'usage. Avec l'augmentation de sa population et l'arrivée de migrants, la partie sud-ouest du Burkina Faso a connu une forte pression démographique. Gray et Kevane (2001) ont démontré que les situations de rareté des terres contribuent

à accroître les incertitudes vis-à-vis du droit à la terre et l'appauvrissement des sols. Les cultivateurs ont intensifié leurs systèmes de production et ont recours à un plus grand nombre de techniques de conservation comme stratégie pour sécuriser leurs droits fonciers et améliorer la qualité des sols, indépendamment de leurs statuts fonciers. Toutefois, ceci n'est pas sans lien avec l'origine ethnique et, les fermiers issus des groupes ethniques de migrants se montrent désireux d'investir davantage dans ce qui a trait à la qualité des sols. Ce phénomène entraîne des coûts sociaux significatifs étant donné que les villageois qui n'ont pas accès aux intrants (engrais ou effluents d'animaux) sont progressivement écartés du processus d'allocation de terre. Les revendications sur la terre de la part de membres non résidents appartenant à des groupes ethniques ont contribué à l'appauvrissement des sols et les nouveaux migrants se voient parfois refuser l'accès à la terre.

3.3 Transformation du maïs

Le marché du maïs est segmenté en termes de produits dérivés (farine, grains décortiqués, bouillie, pâte, granules et semoule). Aussi géographiquement, le marché du maïs est centré autour des deux principaux centres urbains : Ouagadougou ou Bobo-Dioulasso.

En termes de produits dérivés, le marché du maïs est séparé en trois segments : (1) produits transformés pour la consommation humaine ; (2) maïs nettoyé et emballé ; et (3) l'alimentation destinée aux volailles et au bétail (en vue de la production de lait).

- **Produits transformés destinés à l'alimentation humaine:** ce segment comprend les propriétaires de moulins qui assurent le décortiquage du grain et la fabrication de farine et qui répondent à la majeure partie de la demande urbaine (besoins des ménages, des groupes de femmes (pour les repas préparés) et de l'agro-industrie (biscuits et gâteaux). Les produits ayant subi un processus de décortiquage sont majorés d'une prime de 30 à 50 pour cent en comparaison avec les céréales brutes. Ce segment connaît une expansion graduelle et les produits qui en sont issus sont vendus dans toutes les épiceries et les supermarchés des zones urbaines.
- **Produits nettoyés et réemballés:** ces céréales n'ont pas été décortiquées mais seulement nettoyées et réemballées par les opérateurs en aval de la chaîne se situant dans les plus grands centres urbains. Les prix sont plus élevés pour tenir compte des frais d'emballage et de la perte de poids découlant du traitement du produit.
- **Alimentation animale (volailles et bétail):** le processus de transformation est assuré par les éleveurs de volailles qui achètent le maïs directement aux grossistes dans les aires de production. Le problème principal est lié aux exigences en matière de qualité de ce segment et dérive de l'hétérogénéité des conditions de production. Un processus de transformation plus standardisé et une plus grande différenciation dans les produits devraient être envisagés (par la recherche de l'intégration verticale via la contractualisation, notamment par le biais de contrats entre producteurs et transformateurs). Sous l'effet d'une demande croissante et de la modernisation de la production de volailles dans un futur proche, les besoins en alimentation animale pourraient être de 20 à 30 fois supérieurs à leur niveau actuel et constituer un débouché commercial de prime importance susceptible de déclencher la remise à niveau des systèmes de production céréaliers.

Etat de développement de la transformation du maïs au Burkina Faso

Moulins les principales unités d'usinage du maïs sont les moulins qui opèrent à peu près partout sur l'ensemble de la région ouest-africaine au niveau des villages, des villes, des marchés et des districts. Le mode de transformation du maïs va de systèmes artisanaux à des systèmes industriels et concerne les produits

alimentaires, l'alimentation pour volailles et les ingrédients destinés à l'industrie de la brasserie. La plupart des consommateurs achètent eux-mêmes le maïs à un détaillant local et l'envoient au moulin. Dans les zones de production, les techniques de transformation sont en majeure partie manuelles et demandent aux femmes beaucoup de temps et de travail pour obtenir de la farine et préparer des mets traditionnels comme le tô, (pâte de farine) le couscous, la bouillie et les galettes. Ces techniques entravent considérablement le développement et la promotion de la chaîne de valeur. La majeure partie des activités de transformation ont lieu dans les zones urbanisées (où se trouvent aussi des villages) et sont réalisées dans des unités de transformation semi-artisanales. On assiste à la substitution des pratiques manuelles par des techniques semi-artisanales, même si ce changement se fait lentement. La transformation à l'échelle industrielle prend de l'ampleur et il s'agira de concentrer les efforts sur ce domaine afin d'accroître la performance de la chaîne de valeur et de générer une plus grande valeur ajoutée sur l'ensemble de la filière.

Brasseries : l'industrie de la brasserie, de l'alimentation animale et des aliments transformés sont des secteurs en plein essor mais qui n'ont qu'un accès limité aux principaux marchés de capitaux; l'une des forces motrices de la demande en maïs est la demande provenant de l'agro-industrie. Les besoins diffèrent pour le secteur de la boisson qui utilise le maïs et autres céréales. Le maïs est surtout utilisé par les unités de boissons traditionnelles, mais également par les unités industrielles qui se spécialisent dans la production des besoins non-alcooliques mais aussi dans la bière. Autres débouchés du marché au niveau semi-industriel sont aussi possibles, mais ils exigent des variétés spécifiques de céréales ainsi qu'un protocole de production spécifique pour leur permettre de mieux valoriser les produits finis. La aussi, il y a des opportunités énormes pour améliorer la valeur ajoutée au sein de la filière du maïs .

Le secteur avicole constitue un des principaux débouchés pour la farine de maïs et pour le maïs destiné au secteur de l'alimentation des volailles. Cependant, les exigences en matière de qualité concernant le maïs destiné à l'alimentation animale ne sont pas les mêmes que celles requises pour l'alimentation humaine. Dans la plupart des industries de transformation de la région ouest-africaine visant le secteur avicole, le maïs contribue aux deux tiers de la composition des aliments pour animaux. La concurrence exercée par l'importation de poulets surgelés et la vente de poulets frais sur les circuits informels (qui ne sont pas nourris par des aliments dérivant du maïs) limite sérieusement la commercialisation des produits de l'alimentation avicole.

Alimentation du bétail : Au Burkina Faso, la plus grande partie des élevages de volailles se trouvent près des centres urbains de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso et constituent un secteur émergent dynamique qui affiche de gros besoins en produits transformés et en produits vétérinaires mais qui est orienté vers la production d'œufs. Une étude sur ce secteur (FAO, 2007) fait état d'un manque d'organisation et d'une faible coordination/coopération; en effet, la plupart de la production avicole est réalisée dans le cadre d'un système informel. Deux unités industrielles à Bobo-Dioulasso fournissent des aliments pour volailles, mais la plupart des éleveurs utilisent ce qu'ils produisent eux-mêmes et vendent le reste. Les problèmes relatifs à l'élaboration de normes de qualité eu égard à ces produits n'ont pas encore été résolus. Outre le maïs, des tourteaux de coton sont utilisés pour nourrir les poules et les poussins. Le secteur de l'élevage de poulet de chair n'a pas fait l'objet d'une intégration industrielle complète (la majeure partie de la production de poulets provient de systèmes d'élevage traditionnels) pour ce qui est du Burkina Faso, contrairement au Sénégal ou à la Côte d'Ivoire. Avec la hausse des salaires des ménages urbains, il se peut que l'intensification de mesures de biosécurité pour la production de poulets de chair soient souhaitées comme cela s'est passé à Dakar ou à Abidjan et que la démarche conduise à l'industrialisation du secteur, ce qui contribuerait à accroître les besoins en produits transformés issus du maïs. Avec 37 millions de poulets produits au Burkina Faso en 2008, ce marché représente un potentiel d'une importance significative.

Les exigences concernant l'industrie de la brasserie, où sont utilisés le maïs et autres céréales, ne sont pas les mêmes. Le maïs est utilisé en grande partie par les brasseries traditionnelles mais il est également recherché par le secteur industriel qui s'est orienté vers la production conventionnelle de sodas et de bière. Les nouveaux débouchés à l'échelle semi-industrielle qui sont envisagés nécessiteront des variétés de céréales et des techniques de culture différentes pour générer de la valeur ajoutée dans les sous-produits obtenus. Encore un exemple qui montre que le potentiel d'apport de valeur ajoutée dans la filière maïzicole n'est pas négligeable.

Questions de qualités et normes

Les transformateurs exigent des qualités différentes du maïs selon le produit final. Pour l'industrie de la brasserie, les transformateurs sont intéressés par un maïs de haute qualité, caractérisé par une forte teneur en protéines (de 12 à 15 pour cent) et un faible taux de matière grasse (inférieur à cinq pour cent). Le maïs blanc est recherché par les secteurs de l'alimentation humaine et laitier tandis que le maïs jaune sert à la fabrication d'aliments pour animaux et de semoules. Il existe une différence de prix notable entre ces deux variétés. Un degré de friabilité élevé (potentiel de production de farine après élimination du panicule – procédé qui accroît la production industrielle de farine, l'uniformité, le taux d'humidité (10 à 14 pour cent) et un faible taux de corps étrangers (< 7 pour cent) – font également partie des critères importants dans le traitement du maïs.

Il existe, trois problèmes principaux relatifs à la qualité de la matière première dérivant de la production de sorgho-mil et de maïs, qui sont par ordre décroissant d'importance: (1) un degré de propreté insuffisant; (2) l'hétérogénéité des grains; et une qualité irrégulière/insuffisante. Pour les transformateurs traditionnels, les problèmes de qualité des grains sont encore plus importants que leur hétérogénéité. Des pourcentages élevés d'impuretés peuvent être attribuables au manque de techniques appropriées dans les opérations post-récoltes de stockage et de conservation, ainsi qu'à l'absence de systèmes de certification de la qualité dans les marchés domestiques.

La constance/régularité dans la qualité des produits commercialisés est d'une importance capitale pour développer la fidélité des consommateurs et des clients. L'une des principales difficultés du secteur de la transformation est la capacité à maintenir un niveau de qualité constant dans le long terme du fait que l'absence de normes, le recours à des techniques de transformation non standardisées (par exemple, un contrôle insuffisant dans le choix des ingrédients ou l'hétérogénéité des grains et l'indisponibilité d'instruments de mesure (pH-mètres, balances) rendent difficile l'atteinte d'un tel objectif.

La fermentation est un facteur de prime importance dans la diversification des produits offerts aux consommateurs dans les principales villes ouest-africaines. À Ouagadougou, mais encore plus à Cotonou ou à Abidjan, 30 à 45 pour cent des céréales sont fermentées et 85 pour cent d'entre elles sont traitées artisanalement. Les céréales utilisées sont souvent dépourvues des acides aminés essentiels tels que la lysine. Bien que la fermentation constitue le procédé le plus économique pour valoriser les céréales, accroître la valeur nutritive, le goût et autres qualités fonctionnelles des produits qui en sont issus, la fermentation naturelle (ou non contrôlée) est à l'origine d'une forte variabilité dans la qualité finale. La fermentation naturelle est un processus qui est largement répandu pour les produits qui sont commercialisés comme le tchoukoutou, le kenkey, le dolo. Le contrôle des procédés de fermentation est, par conséquent, un défi majeur à relever pour les petites et moyennes entreprises de l'agro-alimentaire.

La diversification du goût, de l'odeur et de la couleur est un élément fondamental de l'incitation à la consommation de produits locaux. Un tel objectif pourra être réalisé par l'élaboration de produits qui

promouvent de nouvelles habitudes de consommation. Des spécialistes en marketing et sociologues pourront participer à l'étude de produits qui permettent de mieux répondre aux exigences des consommateurs en termes de praticité, de conservation et de sécurité, tout en restant compétitifs.

Les standards nationaux et régionaux doivent être promus et développés en premier lieu. Ces standards peuvent donc être progressivement étendus au niveau international. Plusieurs contraintes continuent de bloquer la mise en application des normes, y compris le manque d'information ainsi qu'à un manque de formations appropriées et de communication. La nécessité de se conformer aux normes de qualité requiert non seulement du temps mais aussi des ressources humaines, des capitaux, des investissements physiques et l'implication des parties prenantes directes et indirectes. Le renforcement des capacités est donc essentiel à l'élaboration de normes, au contrôle de la qualité et à la promotion des produits agricoles et agro-alimentaires.

Tableau 1. Caractéristiques du maïs selon l'utilisation des produits transformés

Critères	Meuniers-Transformateurs				
	Brasseries	Transformation alimentaire	Alimentation animale		
			Volailles	Laitier	Bétail
Humidité	10 - 14 %	12% - 14 %	10 - 14 %	10 - 14 %	10 - 14 %
Friabilité-Rendements de la mouture	48 - 75 %	48 - 75 %	-	-	-
Protéines	12 -15 %	12 - 15 %	12 - 15 %	12 - 15 %	12 - 15 %
Matières grasses	≤ 5 %	≤ 5 %	-	-	-
Impuretés	≤ 5 %	≤7 %	-	-	-
Uniformité des grains	Homogène	Homogène	-	-	-
Couleur des grains	Jaune	50 : 50	Jaune	Blanc	Jaune
Invasion de charançons	0	0	-	-	-
Moisissures	0	0	-	-	-
Maïs blanc- Variété préférée		SR 21 Massongo Obatanpa		Dembanyuman SR 22	
Maïs jaune- Variété préférée	FB66 Espoir Sotubaka	FB66 Espoir Sotubaka	FB66 Espoir Sotubaka		FB66 Espoir Sotubaka

NB : "Les variétés « Espoir » et « Obatanpa » se caractérisent par un pourcentage élevé de protéines /Variétés QPM.

Source : Enquêtes ATP ; Boone et Al., 2008.

Stockage

Avec la libéralisation économique, la durée du stockage des denrées s'est considérablement accrue du fait du temps nécessaire avant les accords de vente et de la volonté de certains fermiers de bénéficier d'un arbitrage. Par conséquent, les exigences en matière de stockage et de séchage se sont considérablement modifiées et des structures fermées nécessitant l'utilisation de pesticides contre les maladies et les insectes ont substitué les entrepôts ouverts précédemment utilisés. Ceci est notamment le cas en particulier pour la maïs hybride destiné à la vente et à la production commerciale de farine. Le fait que les prix fassent encore l'objet de variations inter and intra-annuelles significatives à la production et à la consommation signifie que les capacités d'entreposage des denrées présentent des inefficiences. Toutefois, des mesures incitatives comme les initiatives de récépissés d'entrepôt (c.-à.d. le mécanisme de crédit sur stockage) dont nous avons parlé précédemment, sont appropriées.

Après les activités de décortilage et de traitement contre les insectes, il est préférable d'ensacher les grains et les entreposer les sacs dans des cribs ou autres structures de stockage améliorées pour protéger la récolte des eaux de surface et pluviales, des nuisibles, des animaux et de la chaleur. Le bénéfice optimal tiré de la période de stockage découle de la compensation entre les frais de l'entreposage et le différentiel de prix mais les agents de vulgarisation devront veiller à informer les cultivateurs sur la nécessité de mettre en place des accords de vente fiables avec les négociants, les grossistes et les minoteries commerciales afin d'obtenir des bénéfices monétaires.

Quelques Contraintes de la transformation du maïs

La transformation du maïs est confrontée à plusieurs contraintes. Premièrement les rendements des activités de décortilage mécanique sont plutôt bas (de 15 à 25 pour cent pour un certain nombre d'unités) et la transformation inadéquate des décortiqueuses manuelles a des répercussions sur la qualité globale des produits finaux (goût, teneur nutritionnelle, attributs de conservation). Dans certains cas, la farine ne présente pas les qualités requises (finesse, contamination par les métaux et autres impuretés). La manutention des appareils de traitement n'est pas toujours adéquate (choix des outils et formation insuffisante des transformateurs). En ce qui concerne les produits finaux, la plupart des techniques de transformation avancées sont pénibles et prennent du temps. En outre, l'ensachement s'avère parfois difficile et les produits obtenus sont susceptibles d'être hautement périssables.

Les options de transformation qui pourrait inciter plus de demande pour le maïs incluent :

- La substitution de la farine de blé par celle de sorgho et de maïs dans divers produits industriels et de consommation;
- de nouveaux types de grains brisés/fragments/création de saveurs nouvelles, produits soufflés, croustillants, gâteaux et biscuits, farines instantanées ;
- Autre expérimentation/et sous-produits destinés à la consommation et à d'autres usages (alimentation animale, énergie)

3.4 Commercialisation du maïs

Ventes par les Producteurs

Il existe quelques grandes exploitations domaines agricoles mais la production de maïs est le fait, principalement, de petites exploitations familiales. La plupart d'entre elles disposent d'un capital limité et se heurtent à de sérieux problèmes de liquidité, ce qui force des ventes même en absence de surplus marchand, parfois juste après la récolte, lorsque les prix sont au plus bas. Les infrastructures de stockage sont pour la plupart inefficaces et, de ce fait, les agriculteurs n'ont pas la possibilité de reporter les ventes jusqu'à ce que les prix augmentent, ce qui génère des pertes supplémentaires. Environ un tiers de la production de maïs est perdu à l'échelle du village entre les étapes de la récolte et de la commercialisation. En général, les agriculteurs vendent leurs produits sur les marchés locaux ou directement à des petits négociants. Dans certains cas, ils coopèrent avec ces derniers pour écouler leur production sur d'autres marchés ou des marchés secondaires.

Les agriculteurs qui vivent à proximité d'une ville ou disposent de petites quantités peuvent vendre leurs produits directement sur les marchés du détail mais cette démarche demande du temps et comporte des risques élevés (vols, détérioration de la marchandise dans les cas de conditions d'entreposage inadéquates).

Une autre alternative pour les paysans consiste à vendre directement aux détaillants sur les marchés de l'accès en gros à des prix plus bas mais à des coûts moins élevés. Ils peuvent aussi écouler leurs produits par l'intermédiaire de commerçants en ville ayant des magasins près de marchés plus importants, souvent à des prix fixes, ou bien vendre leurs récoltes à des commerçants de passage. Bien que cette dernière option soit la solution la plus facile pour le producteur, elle présente cependant de nombreuses difficultés du fait que les prix offerts peuvent être beaucoup plus bas (voire ne pas compenser les coûts de transport), que les négociants ne disposent pas d'assez de liquidités et que les paysans doivent attendre longtemps avant d'être payés.

Pour ces raisons, il serait plus intéressant pour eux de vendre aux propriétaires de moulins ou à de grandes minoteries. Certains consommateurs préfèrent acheter directement le maïs et l'amener eux-mêmes à l'unité de transformation la plus proche plutôt que d'acheter des céréales déjà transformées.⁴ Seule une quantité modeste du produit sortant des broyeurs à marteau/moulins est écoulee mais cela pourrait changer dans le futur étant donné que l'accroissement du nombre de centres d'usinage est à l'origine de la baisse de profit que connaissent les propriétaires d'outils de broyage. Les minoteries commerciales représentent un débouché intéressant pour les cultivateurs mais ils devront y livrer des quantités substantielles et assurer le transport en vue d'obtenir des gains plus importants que ceux qu'ils obtiendraient en collaborant avec des commerçants de passage. Par ailleurs, ils devront veiller à ce que leurs produits répondent aux exigences de qualité, ce qui constitue une autre source de risque pour leurs affaires.

Négociants locaux

La grande partie du commerce se fait sur une base informelle (absence de contrats écrits, accès insuffisant aux services d'information et mauvais état des infrastructures). La plupart des négociants collectent les denrées aux portes du village et revendent aux grossistes qui opèrent sur les marchés principaux et secondaires. Ils sont payés à la commission par les grossistes et ont la possibilité d'emprunter des camions auprès de ces derniers. Ils disposent de liquidités, se servent de sacs et reçoivent les instructions à suivre pour ce qui touche au prix, aux quantités, à la coordination des achats et au transport.

Grossistes

Les grossistes stockent les marchandises sur une période de cinq à six mois avant de les revendre aux détaillants, à un prix beaucoup plus élevé. Un commerce important s'opère à l'échelle régionale et nationale en raison des échanges réalisés avec les pays frontaliers. (voir le Graphique 2). Les gros négociants possèdent leur propres camions ou les louent et organisent le commerce du maïs entre les zones excédentaires et les zones déficitaires. Ils disposent du capital nécessaire pour financer des opérations commerciales d'envergure ainsi que de terminaux de vente et d'entrepôts dans les marchés fins et du détail les plus importants.

Au Burkina Faso, les gros négociants ont mis en place des structures d'entreposage d'une capacité de stockage allant de 500 à 25 000 tonnes et détiennent donc un certain pouvoir de négociation qui leur permet de passer des contrats d'approvisionnement avec les minoteries et des acteurs clés comme le PAM, l'Armée nationale, les écoles, etc. Ils écoulent également des quantités substantielles de maïs auprès des acheteurs au gros et au détail et des petits négociants. Ils peuvent passer des contrats avec les organisations de producteurs et sécuriser l'achat de maïs en finançant les intrants des membres des organisations de producteurs (Programmes d'approvisionnement auprès de producteurs tiers de

⁴ Ceci a des avantages en termes de coûts par rapport aux grandes minoteries et les consommateurs payent en général un prix fixe par sac.

sous-traitance, avec de grosses exploitations et les semi-grossistes. Les gros négociants et les grossistes importants ont la possibilité d'investir pour accroître leurs activités grâce à l'octroi de prêts substantiels (allant de 50 à 100 millions de francs CFA ou de 110 000 à 220 000 dollars E.U.) à des taux d'intérêt de cinq pour cent, qui sont beaucoup plus bas que ceux pratiqués habituellement par les institutions financières et qui sont de l'ordre de 18 pour cent.

Détaillants

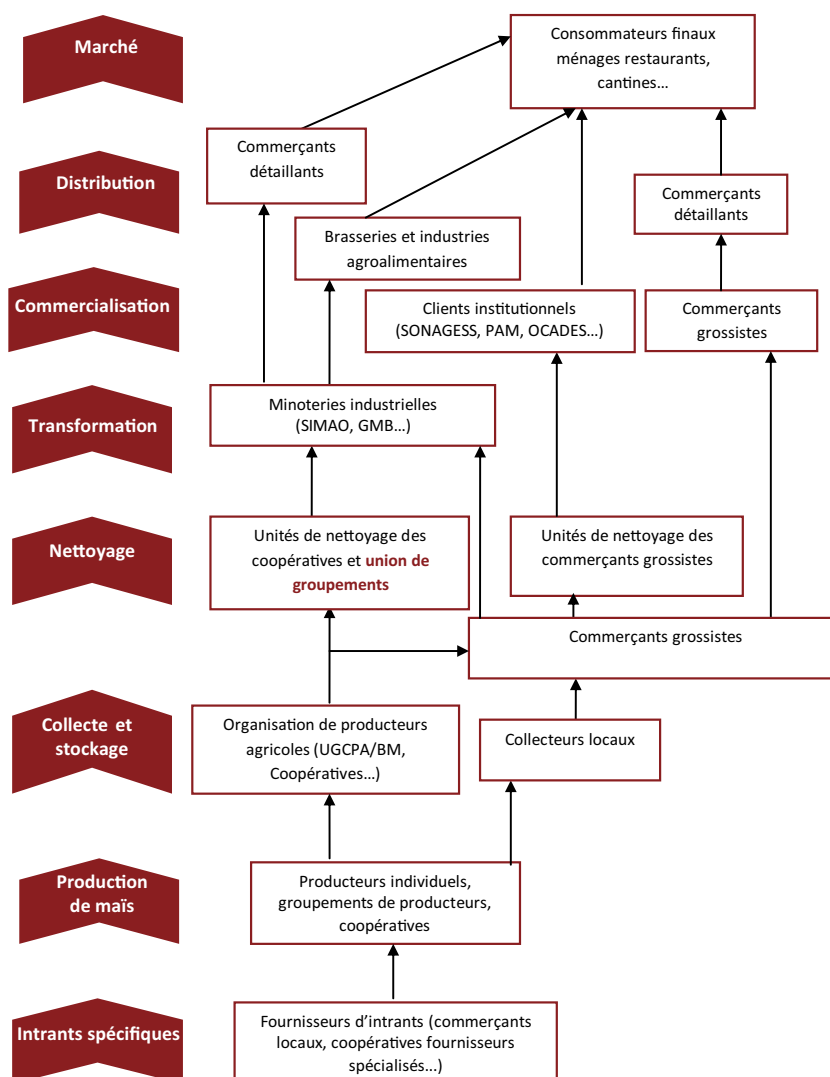
Au Burkina Faso, les détaillants ne vendent que quelques tonnes par mois et ne possèdent que des fonds modestes en espèces pour se procurer la marchandise. Leurs débouchés sont principalement les marchés finaux des consommateurs urbains mais, ils vendent, outre le maïs, du riz et du sésame. La plupart d'entre eux sont approvisionnés par les grossistes en dépit du fait qu'ils ont la possibilité d'acheter directement à la ferme. Quelques cultivateurs travaillent occasionnellement comme détaillants, s'ils ont des relations dans la famille, et assument donc la fonction de petits négociants dans les zones rurales.

Liens au sein de la chaîne de valeur

Les différents maillons d'un circuit de commercialisation donné se composent de réseaux de commercialisation dominés généralement par des grossistes et des semi-grossistes opérant dans les marchés du gros. Ces réseaux disposent de ramifications grâce aux marchés de la collecte (processus de regroupement) et des marchés ruraux des producteurs, ainsi que par le biais des marchés de l'exportation à l'échelle régionale. Ils se composent en général d'opérateurs dont les relations professionnelles se basent sur la confiance mutuelle, les liens de clan ou de parenté. Au Burkina Faso, la production de maïs a tendance à devenir une activité à vocation commerciale; il est de plus en plus fait recours à la contractualisation mais cette pratique a lieu exclusivement parmi les parties prenantes des circuits de la commercialisation.

Les grossistes constituent la principale source de financement des systèmes de commercialisation des céréales sèches. Ils déterminent la nature et la quantité des matières premières à acheter et fournissent les informations sur les prix, en fonction de ce qu'ils attendent des perspectives commerciales. Mais les prix peuvent occasionnellement faire l'objet d'augmentations lorsque les grossistes ont des contrats supplémentaires à mettre en place. Les grossistes financent les collecteurs et s'entendent entre eux sur les prix d'offre auprès des producteurs, sur la base des valeurs à l'exportation et de celles observées par les grossistes en milieu urbain et par les clients institutionnels. Par conséquent, les collecteurs payent les céréales sur les marchés des producteurs pour approvisionner les grossistes et les groupeurs, qui à leur tour, fournissent et vendent la matière première à d'autres acteurs du système de commercialisation.

Graphique 6. Filière du maïs et canaux de commercialisation



Source : Compilé par les auteurs de sources différentes

Une fois achetées, les céréales sont acheminées vers les dirigeants des réseaux (à savoir les grossistes ou semi-grossistes, commerçants au détail ou exportateurs établis sur les marchés du gros) qui sont responsables des activités de commercialisation finales et de la vente. Puis, ces derniers réinvestissent l'argent dans leurs propres réseaux. Afin de minimiser les risques, le financement des réseaux se fait de façon cyclique à tous les niveaux et parvient aux groupements tant que les livraisons sont réalisées à leur niveau de la chaîne. Les sommes investies augmentent avec la mise en place de contrats formels. Dans les autres cas, la procédure se fait en fonction des conditions de la demande. Plusieurs contrôles sont effectués sur chaque livraison de façon à garantir le respect des critères de qualité (couleur, propreté, faible taux d'impureté).

Contraintes à la commercialisation du maïs

Coûts unitaires du transport - Les céréales se caractérisent par un faible rapport valeur/poids, se traduisant, dans bien des cas, par des coûts de transport onéreux. Elles enregistrent de fortes

fluctuations du prix de l'achat à la ferme en raison de l'accès limité aux marchés entre les périodes de production excédentaire et déficitaire. Ceci est également le résultat de la faiblesse de l'offre sur le court terme et de l'élasticité de la demande. Par conséquent, la part relative aux coûts de transport de la commercialisation des céréales est souvent substantielle, ce qui freine une intégration plus poussée aux marchés et accroît les coûts de transaction.

Le problème s'accroît du fait que la production locale de grains fait face à des désavantages logistiques de taille en comparaison avec les produits importés: coûts de transaction, de fret terrestre (de deux à trois fois supérieurs à ceux du fret maritime) et mauvais état des infrastructures.

Infrastructures : Comme il a été noté par Platteau (1996), les contraintes liées aux infrastructures (en particulier le transport et les communications) constituent la principale raison de la faible réponse sur le plan de l'offre dans le long terme des agriculteurs à l'incitation par les prix. Les bénéfices sur le plan de la productivité pourraient être réalisés à travers l'amélioration du transport hors route et des moyens de transport intermédiaires impliquant des techniques d'économie des capitaux pour la construction de routes, en ayant recours à des méthodes à forte intensité de main-d'œuvre en vue de surmonter les problèmes habituels liés à l'utilisation d'équipement et la disponibilité de ceux-ci dans la région.

Imperfections et incomplétude des marchés : Les déficiences observées dans les services de vulgarisation expliquent également l'insuffisance de mécanismes de crédit viables soutenant l'accès aux intrants et la difficulté de leur mise en œuvre à une plus large échelle par le biais d'accords rigoureusement gérés. Pour le moment, la performance de tels mécanismes dépend, en grande partie, des capacités des acteurs locaux et du capital social disponible (Coulter et al., 1999). L'accès au crédit est également problématique dans un contexte où les stratégies d'atténuation des risques pour les entrepreneurs ruraux demeurent limitées.

En dernier lieu, il n'existe pas de services formels pour la gestion des risques agricoles. Or, depuis la libéralisation des marchés céréaliers, les agriculteurs et autres parties prenantes font face à des risques croissants en termes de marché et de production. D'abord, les fermiers doivent choisir leur circuit de commercialisation puis ils ont à décider du moment de la vente et des quantités à écouler ainsi que de la période de stockage et de la manière dont cette opération sera réalisée. La mise à disposition d'un plus grand nombre de mécanismes d'assurance, outre les accords informels de partage des risques, pourrait constituer la pierre angulaire des nouveaux incitatifs à la production et à l'investissement dans le domaine agricole. L'absence de marchés des assurances s'explique, dans bien des cas, par les coûts de transaction élevés y afférents, l'éloignement géographique, et la covariance des risques à l'échelle locale. Toutefois, l'amélioration des informations sur les conditions météorologiques permettra de mettre en place des régimes d'assurances indexées sur les paramètres climatiques, comme ceux qui ont été expérimentés en Afrique australe, et d'offrir aux cultivateurs de nouveaux incitatifs à la production. Bien que le développement de tels marchés nécessite un environnement financier solide, un accès accru à l'information par le biais des nouvelles technologies de l'information et de la communication pourrait permettre d'étendre l'accès à de tels mécanismes. Des résultats fructueux sont attendus.

4. Politiques et initiatives pour une filière maïs compétitive

4.1 Libéralisation des marchés céréaliers et renouvellement de l'appui politique

Les secteurs céréaliers du Burkina Faso ont été libéralisés dans le début des années 1990 avec le démantèlement de ce que l'on appelait les agences de commercialisation paraétatiques et des caisses de stabilisation pour les céréales. Avant la libéralisation des marchés, les producteurs du maïs pouvaient accéder aux intrants et à des crédits subventionnés et garantissait l'octroi de prix fixes et de débouchés. Malgré une certaine amélioration de la productivité du maïs obtenus jusqu'à la fin des années 80 grâce à des programmes de recherche, l'avant libéralisation du système de commercialisation, les prix offerts aux producteurs étaient peu incitatifs.

Bien que la libéralisation du marché a eu des effets positifs en termes de prix, ces effets sont contrés par plus de variabilité de prix et par un accès limité des intrants et à une assistance technique. Par conséquent l'effet net de la libéralisation sur les producteurs a été très minime.

Bien que Burkina Faso ait libéralisé pleinement ses marchés de céréales, les mesures d'accompagnement n'ont pas fourni suffisamment d'incitations pour les investissements pour améliorer la capacité de stockage. En conséquence, même si les marchés intérieurs sont devenus plus intégrés, ils sont également devenus moins compétitifs en raison de la concentration accrue des commerçants, et l'augmentation du comportement de collusion travers des réseaux personnels et la réduction de l'information sur les prix (voir Toyi, 2002).

Actuellement, le rôle du secteur public se borne à des fonctions de réglementation, de mise en place de mesures et de fonction de contrôle par le biais de ses ministères, des systèmes et des services d'information sur les marchés et de ses organes réglementaires. Les instituts de recherche tels que l'Institut National de l'Environnement et de Recherche Agricole, (INERA) conçoivent et mettent en œuvre des projets s'intéressant à phytogénétique et à la sélection des variétés, aux techniques d'évaluation et de transformation. Des parties prenantes externes comme les banques, les bailleurs de fonds, les réseaux internationaux de recherche et autres institutions fournissant des services de vulgarisation (SOFITEX, Bureaux de développement) soutiennent et financent la recherche et le transfert de technologie, fournissent l'expertise et les connaissances techniques nécessaires et assurent la diffusion de l'information, le réseautage international, le respect des règles, etc.

Aux échelles régionale et continentale, le cadre politique actuel suit celui du PDDAA, le nouveau programme des politiques agricoles œuvrant à la promotion de l'harmonisation sur le NEPAD (Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique) au niveau régional. La convergence d'intérêts s'illustre par la mise en place de nouvelles approches régionales telles que celle des politiques agricoles promue par la CEDEAO.⁵ Il est prévu, dans cette optique, de fournir un soutien institutionnel et technique aux décideurs politiques pour la réalisation d'objectifs économiques communs ainsi que pour le développement et l'intégration des marchés agricoles régionaux.

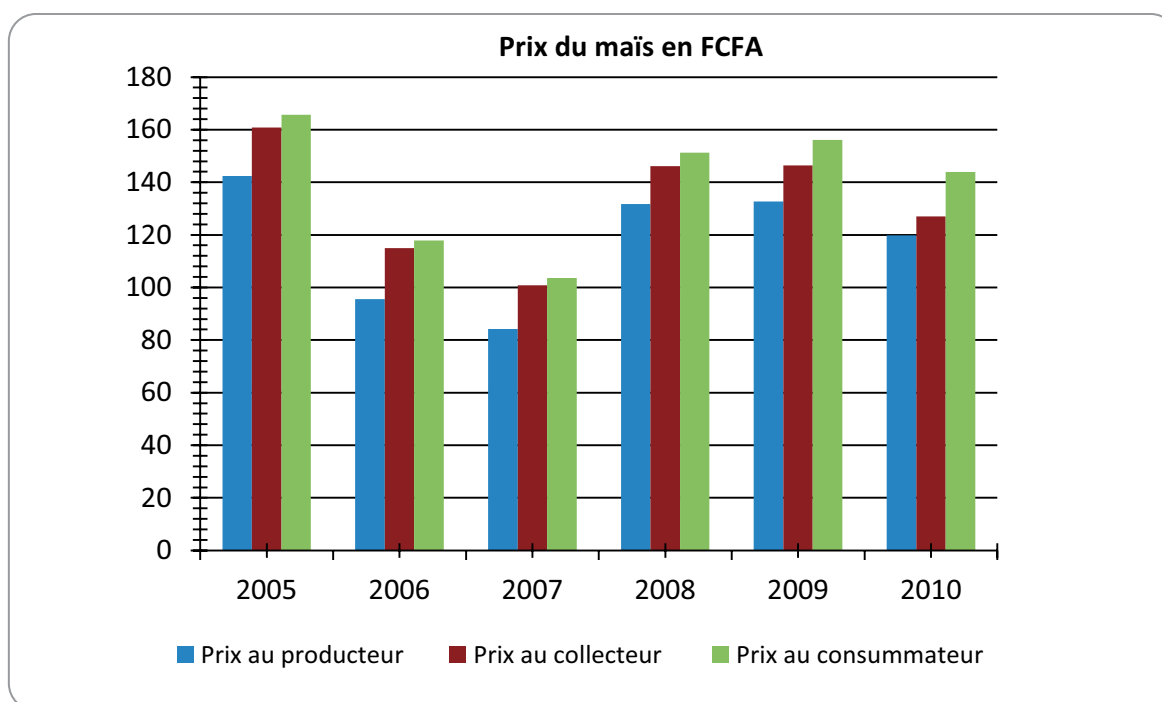
Dynamiques du prix du maïs

Au Burkina Faso, le prix des céréales a connu une tendance baissière de la fin des années 80 jusqu'à la fin des années 90, suite à la libéralisation économique (Diakite, 2006). Depuis, les prix du maïs

⁵ Politiques agricoles de la Communauté économique de développement de l'Afrique de l'Ouest.

enregistrés sur le segment de la production et les marchés de la consommation ne cessent de fluctuer. Les prix à la production et à la consommation suivent un schéma similaire d'une année à l'autre (et également au sein d'une même année – comme nous le verrons dans les sections suivantes – mais les marges commerciales fléchissent lorsque les prix offerts aux producteurs sont bas et augmentent parallèlement aux mouvements haussiers des prix du maïs. La relation entre les deux séries de prix n'est donc pas exactement linéaire mais forme plutôt une courbe concave. Les marges brutes fluctuent d'une année sur l'autre, en fonction du type de produits et de la situation géographique. En général, les marges sont basses dans les zones de grosse production et beaucoup plus élevées dans des parties enclavées enregistrant une production modeste, ce qui laisse entrevoir qu'il existe une plus grande concurrence et des économies d'échelle dans les zones de plus forte production. Depuis la dévaluation du franc CFA en 1994, la compétitivité des «céréales sèches» (maïs, sorgho et mil) s'est, en règle générale, améliorée tant sur les marchés locaux que régionaux⁶ pour le Burkina Faso. La demande émanant des pays voisins a connu une hausse et les centres de transformation se sont également développés au Burkina (Diakité, 2006).

Graphique 7. Tendances des prix du maïs



Source : Diakite, 2006

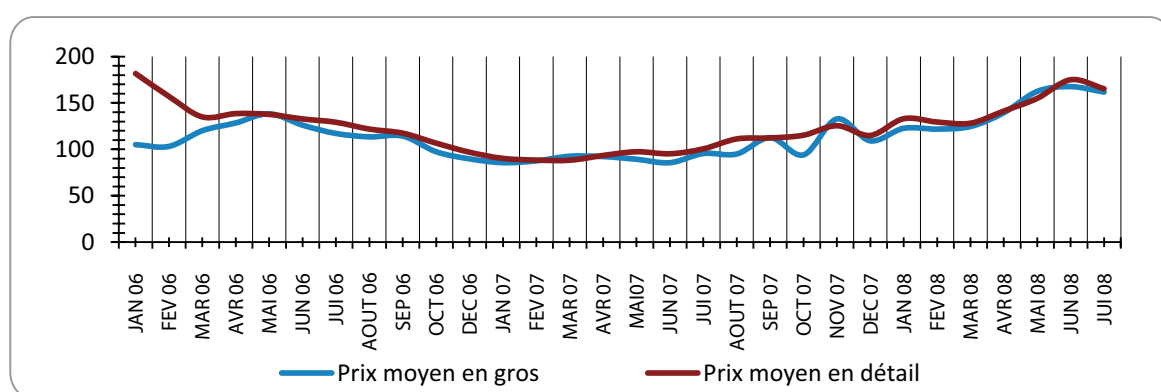
La libéralisation économique entraîne une fluctuation saisonnière des prix, facteur qui est supposé inciter les cultivateurs à stocker leurs récoltes mais les frais y afférents sont souvent loin d'être recouverts en raison de la variabilité des transactions au comptant des marchés du gros et d'installations de stockage inadéquates. Les déficiences relatives à l'entreposage des récoltes dérivent de plusieurs facteurs: l'incertitude vis-à-vis de la rentabilité du stockage spéculatif; l'écoulement des stocks publics restants et l'aide alimentaire; les politiques futures et les résultats attendus; les faiblesses des systèmes de prévision des récoltes; l'absence d'informations sur les stocks détenus par les privés (problèmes d'accès à l'information); les défaillances de l'environnement financier et du secteur bancaire; les systèmes de récépissés d'entrepôt au stade initial de développement; le

⁶ Diakité, L 2006, page 136 : « après la dévaluation, le constat est que les forains réalisent des marges positives malgré une augmentation très sensible des coûts de transport. Ceci a été possible grâce au gain de compétitivité des produits céréaliers nationaux ». Voir également Kébé et al. 1999.

nombre limité de clients solvables (absence de garantie, problèmes d'accès à l'information et de crédibilité) et les contraintes de trésorerie des cultivateurs ou l'aversion au risque vis-à-vis des pertes résultant de la période de stockage causées par présence d'insectes, de rongeurs ou de moisissures.⁷

Le prix des céréales, qui suit un schéma intra-annuel similaire pour chaque saison, se caractérise par des chiffres bas au moment de la récolte, suivis par une hausse et l'atteinte de valeurs maximales durant la période de soudure et une chute ultérieure à la saison des récoltes. Ces mouvements sont imputables aux conditions de la production et de l'offre. La production est tributaire de facteurs climatiques tandis que l'offre est liée à de faibles degrés de stockage parmi les cultivateurs. L'entreposage par les négociants et les grossistes, conjugué à une baisse de l'offre, sont responsables du renchérissement des prix après la saison.

Graphique 8. Fluctuations intra-annuelles des prix pour le Burkina Faso (2006-2008)



Source : TradeNet, RESIMAO

De ce fait, le prix des céréales est susceptible de quadrupler après au cours de la saison agricole/ over the agricultural season. Des paramètres autres que l'offre et la demande influent sur les prix observés sur les marchés. Premièrement, les répercussions des pays voisins qui ont fait face aux chocs de la sous-production sont à prendre en considération, même si la production nationale est largement excédentaire. Les marchés céréaliers sont particulièrement sensibles aux chocs commerciaux à l'échelle mondiale. Toutefois, les effets sur le prix des aliments importés est beaucoup plus important que celui affectant les marchés domestiques des céréales locales. Ceci dérive provient des coûts de transaction substantiels de la commercialisation et du commerce pour les céréales locales, ce qui crée un désavantage concurrentiel. Le secteur de la transformation agroalimentaire est largement capable de gérer les surplus de production et de prolonger/d'améliorer la conservation des denrées tout en générant un apport de valeur et donc, d'atténuer les variations saisonnières des prix sur les marchés locaux en répondant de manière adéquate à la demande croissante que suscitent les produits transformés. Jusqu'à ce jour, la plupart des marchés domestiques sont encore dominés par les importateurs, ce qui laisse entrevoir le potentiel de développement de la chaîne de valeur des céréales locales étant donné les avantages concurrentiels dont elles disposent. Une meilleure réglementation des marchés, l'investissement dans les structures de transformation et la réduction des coûts de commercialisation à travers la réalisation d'investissements idoines en termes d'infrastructures, devraient faciliter la promotion des filières locales par le biais des activités de transformation.

Le Tableau 2 présente l'évolution des prix commerciaux du maïs sur les marchés ruraux des producteurs et de Banfora (ces derniers, qui sont situés à proximité de la partie nord de la Côte d'Ivoire, se trouvent donc potentiellement affectés par les importations de maïs provenant de l'étranger).

⁷ Le Mali offre un bon contre-exemple, ou on a eu du stockage du mill et du sorgho bien documentés sur plusieurs années.

Tableau 2. Prix saisonnier du maïs

Périodes	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Prix à la production	98	104	103	120	126	126	129	136	131	125	105	91
Prix observés à Banfora	125	135	130	124	132	139	153	142	132	104	97	114
Écart entre prix à la production et sur les marchés du gros en pourcentage	28 %	30 %	26 %	3 %	5 %	10 %	19 %	4 %	1 %	-17 %	-8 %	25 %

Source : Direction Générale des Prévisions et Statistiques Agricoles

Dans les marchés locaux, les marges commerciales sont réalisées juste après la récolte en novembre tandis que les prix sur les marchés ruraux augmentent progressivement durant le reste de la saison agricole, les tarifs observés sur les marchés urbains de Banfora affichent une hausse beaucoup plus lente en raison de la concurrence d'importations moins onéreuses en provenance de la Côte d'Ivoire, ce qui explique la réduction de l'écart entre ces deux marchés. La période durant laquelle les prix à la consommation sont plus bas que ceux offerts aux producteurs correspond à la saison de la récolte, lorsque les quantités produites ne sont pas commercialisées. L'étude sur le maïs de Sourou (2010), réalisée par AECOM et Desjardins (2011), indique que les marchés de Banfora, qui sont mieux reliés aux marchés du gros ivoiriens, disposent d'un avantage concurrentiel sur les marchés de Bobo-Dioulasso où les prix à la consommation sont beaucoup plus élevés et suivent de plus près le schéma des prix à la production. Les banques céréalières ont également un impact direct sur les marchés locaux et représentent un concurrent supplémentaire vis-à-vis des sources d'approvisionnement vers les marchés locaux des consommateurs.

Il a été démontré que l'hétérogénéité du fonctionnement des banques céréalières est corrélée à l'hétérogénéité des marchés des producteurs au niveau local (hausse des prix avant la récolte et baisse des prix avant, avec un effet moyen d'atténuation, indépendamment des marchés secondaires et centraux tels que ceux de Banfora.

4.2 Commerce transfrontalier et la nécessité d'en débloquent les barrières

C'est après la récolte, à savoir à partir de novembre, que la région ouest-africaine dispose de maïs. Toutefois, certains pays sahéliens comme le Burkina Faso font face à un désavantage compétitif de juillet à novembre avec le renchérissement des prix au moment où les pays côtiers tels que le Ghana, qui enregistrent des précipitations plus importantes, bénéficient d'une seconde récolte. En revanche, la compétitivité du maïs burkinabé sur les marchés domestique et régional, – comparée à celle du maïs ghanéen ou nigérian – pourrait être accrue à travers l'accroissement de la capacité de stockage et de la productivité, c'est-à-dire en renforçant les capacités d'investissement dans des semences à haut rendement parallèlement à la mise en place de mécanismes d'assurance appropriés.

Le Burkina Faso fait partie des quelques pays de la région ouest-africaine qui produisent un excédent de maïs et il constitue l'un des principaux fournisseurs des pays voisins tributaires de l'importation. Les marchés régionaux cibles sont Niamey au Niger et Tamale au Ghana. La Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Sénégal se trouvent également confrontés à une demande élevée de la région. Le Burkina Faso est aussi en mesure d'accroître la demande nationale si des politiques appropriées en matière de commercialisation et de transformation sont développées et promues (voir section précédente).

l'intégration régionale génère deux effets contradictoires: d'une part, l'allocation de ressources et la création de flux commerciaux, et de l'autre, le détournement des échanges (qui peut être lourd de conséquences si des tarifs douaniers élevés sont appliqués dans l'entité régionale, entraînant ainsi la substitution des importations régionales par des importations provenant de l'extérieur). Les bénéfices de l'intégration régionale en termes d'allocation de ressources ont trait à la taille des entreprises et à leur emplacement, à des surplus de consommation importants et aux économies d'envergure et d'échelle. L'élimination des barrières douanières au sein de la CEDEAO est essentielle au mouvement d'intégration régionale pour le bénéfice des chaînes de valeur de la région (Cernat, 2001).

Deux principaux obstacles au commerce intra-régional ont été identifiés et reportés dans la littérature relative à la participation aux marchés (et à absence de participation) en Afrique de l'Ouest. Il s'agit d'une part, de la cherté du transport et des coûts de transaction élevés et de l'autre, des incohérences dans les politiques commerciales comme les interdictions sur l'exportation pour des raisons de sécurité alimentaire, qui ne permettent pas aux producteurs performants de bénéficier de prix rémunérateurs, et de l'application de barrières commerciales non tarifaires (telles que, entre autres, la fiscalité «sauvage»).

Le transport est une composante particulièrement importante parmi les facteurs influant sur le coût de la commercialisation. En effet, il constitue un obstacle majeur à l'expansion du commerce intra-régional et intracontinental de l'Afrique subsaharienne. Toutefois, le continent a la possibilité de disposer des coûts les plus bas dans le monde en termes de transport en raison du faible niveau des salaires et du fait que le camionnage est essentiellement une activité à forte intensité de main-d'œuvre.

Les dépenses relatives à l'utilisation d'un véhicule ou les frais indirects y afférents (permis, assurances et droits de péages) ne sont apparemment pas élevés en comparaison avec les autres régions. Cependant, le transport est particulièrement onéreux et les services offerts sont souvent de qualité médiocre, ce qui laisse entrevoir l'existence de marges bénéficiaires élevées/high profit markups et des défaillances institutionnelles.

La réglementation relative à l'industrie du transport routier impose des barrières d'entrée sur les marchés (restrictions en termes d'accès, mesures réglementaires, douanes et cartels) et la corruption dont pâtissent les mécanismes de l'allocation du fret privilégie le recours à des parcs de grande envergure composés de camions anciens et en piètres conditions. Le maintien de parcs vétustes s'explique par la réglementation relative aux camionneurs (à savoir le plafond des revenus), mesure qui freine ou retarde toute velléité d'investissement dans de nouveaux engins. La surcharge des véhicules fait partie des stratégies poursuivies par les acteurs privés désireux d'atténuer les effets délétères de la surcapacité sans avoir à soutenir les coûts de la détérioration des routes. En effet les conditions du réseau routier constituent la cause principale de la forte variabilité des coûts opérationnels et contribuent à l'augmentation de la consommation de carburants et des frais de maintenance ainsi qu'à la réduction de la durée de vie des véhicules utilisés (Teravaninthorn et Raballand 2008).

Toutefois, il a été noté que, dans les zones de l'Afrique de l'Ouest, où les corridors internationaux sont asphaltés et maintenus dans des conditions raisonnables, les coûts de transport ne peuvent être diminués en raison d'un usage limité. La principale voie à l'amélioration des conditions de transport est donc de garantir la réfection de corridors supplémentaires et de veiller à maintenir de bonnes conditions de circulation. La réduction des paiements officieux et du prix des carburants est susceptible de diminuer les coûts de transport, mais, dans l'ensemble, la priorité principale pour la région est d'ordre institutionnel et politique. Les modifications apportées aux réglementations et visant à reformer les cartels et à dissoudre les coalitions des groupes d'intérêt doivent aboutir à l'émergence d'une industrie du camionnage plus performante (Teravaninthorn et Raballand 2008). En effet, l'existence de cartels a une incidence notable sur le prix du transport, notamment au Burkina Faso.

Parmi les caractéristiques des systèmes de transport de la région ouest-africaine, figurent les barrières/entraves non tarifaires qui comprennent des procédures contraignantes et contribuent au ralentissement et aux entraves du commerce ainsi que l'imposition de taxes informelles aux frontières. Les formalités administratives peuvent également se révéler particulièrement onéreuses (Banque mondiale, 2009) et les modalités liées aux activités d'importation/d'exportation demandent encore plus de temps et comportent davantage de frais. Il y a diverses raisons à cela, et notamment les pannes du réseau électronique, la faiblesse de la coordination au niveau de l'inspection, les retards dans le remboursement des droits et des horaires d'ouverture limités. Le peu d'efficacité de l'environnement douanier (gouvernance, corruption), à l'origine des coûts supplémentaires dérivant des contrôles frontaliers, (indépendamment de la distance parcourue), est un autre problème. La prévisibilité des flux commerciaux et de la gestion économique est d'une importance significative et dépend des environnements stratégiques et réglementaires mis en place. La modernisation du système douanier constitue clairement la voie vers l'amélioration du commerce intra-régional (c.-à-d. la réduction du temps de dédouanement dans les aéroports ghanéens).

Encadré 2. Améliorer le commerce régional des céréales en Afrique de l'Ouest : l'expérience du projet sur l'agro-industrie et la promotion du commerce (ATP) de l'Agence du développement international des Etats Unis (USAID)

Le projet ATP (Promotion de l'agro-industrie et du commerce) de l'USAID est un projet pilote sur la collecte et le partage de l'information. Il est basé à Accra et couvre plusieurs pays producteurs de la région ouest-africaine, y compris le Mali et le Burkina Faso. L'initiative dispose d'une plateforme Internet par le biais de laquelle l'information relative aux marchés du maïs, de l'échalote, et du bétail/de la viande sont collectées et diffusées. Le projet place ses propres agents de marché qui ont pour tâche de recueillir des informations sur les prix, les caractéristiques des opérateurs de la commercialisation, les contrats et les offres proposées. Ces renseignements sont ensuite transmis par téléphone portable (SMS). Grâce à cette plateforme, certains opérateurs économiques peuvent passer des commandes. Des tests supplémentaires devront être réalisés pour que ces systèmes d'information puissent être utiles pour les organisations professionnelles.

La plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest, y compris le Burkina Faso, sont depuis longtemps tributaires du commerce régional en vue de garantir la disponibilité de denrées agricoles. Comme il a été démontré par les évaluations conduites dans la région, les problèmes majeurs identifiés dans la filière maïzicole ont trait aux barrières commerciales comme les coûts fictifs/coûts cachés et au harcèlement bureaucratique. Les exportateurs de maïs interviewés par l'équipe de l'ATP au Burkina Faso ont fait savoir qu'ils se heurtaient aux lenteurs des opérations transfrontalières et à l'imposition de coûts (fictifs) supplémentaires, ce qui représente un goulet d'étranglement sérieux pour le commerce régional du maïs. Les opérateurs ont indiqué qu'ils devaient faire face, à maintes occasions, à des coûts supplémentaires pouvant atteindre jusqu'à 200 000 francs CFA (soit 396,958 dollars E.U.) par camions (en pots de vin et autres paiements non officiels). Le harcèlement et autres frais imposés constituent une contrainte significative au commerce régional du fait que les coûts de la commercialisation des exportations de maïs dans la région subissent un accroissement de cinq à dix pour cent.

Tableau 3. Coûts de transport sur les principaux corridors de la région ouest-africaine

	Ville/Pays de Provenance	Marché	Distance (km)	Fret (t)	Coût moyen du Transport (FCFA)
1	Bobo-Dioulasso Burkina Faso	Niamey-Niger	870	40	750 000
2	Bobo-Dioulasso Burkina Faso	Tamale-Ghana		40	550 000
3	Sikasso-Mali	Dakar-Sénégal		40	1 000 000
4	Sikasso-Mali	Niamey-Niger		70	1 500 000

Source : Boone *et Al.*, 2008.

4.3 Le rôle important des organisations de producteurs en tant qu'acteur central du marché

Renforcer la filière demande une forte intégration horizontale et verticale. Le rôle des organisations professionnels (OP) est essentiel étant donné qu'elles peuvent atteindre/créer les économies d'échelle nécessaires pour rendre les relations de commercialisation rentables.

Les organisations professionnelles assument le rôle qui était auparavant dévolu aux services publics en aidant les agriculteurs à coordonner leurs stratégies de commercialisation et en favorisant leur participation aux systèmes marchands ainsi qu'une plus grande intégration au sein des chaînes de valeur. Elles jouent davantage le rôle de partenaires économiques et de parties prenantes que de décideurs politiques. La plupart ne disposent ni d'un pouvoir de marché suffisant ni de l'expertise et de l'accès à l'information nécessaire pour devenir des acteurs crédibles dans les processus de négociation. Cependant, une minorité d'entre elles exercent une influence non négligeable dans le débat politique et ont émergé comme force indépendante dans le processus d'élaboration de politiques; il s'agit du Réseau des Organisations Paysannes et de Producteurs d'Afrique de l'Ouest) (ROPPA) pour l'Afrique de l'Ouest, de l'Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina Faso (UNPCB) pour le coton au Burkina Faso ou de l'Association des Producteurs de Coton Africain (APROCA) pour les négociations internationales sur le coton. Les organisations professionnelles constituent également le canal préféré de la mise en œuvre de projets externes.

Encadré 3. Exemples d'organisations de producteurs actives dans le maïs au Burkina Faso

FEPPASI: La Fédération des Professionnels Agricoles de la Sissili est une organisation paysanne de la province de Sissili dont la mission est d'apporter un appui aux agriculteurs par le biais de la formation, de la commercialisation et de l'accès au crédit agricole. Les priorités dans le secteur maïzicole portent sur le regroupement de la commercialisation, l'entreposage du maïs et l'allocation du crédit agricole. Des initiatives en partenariat avec l'ATP sont prévues pour identifier des opportunités de financement pour la fourniture d'engrais mais également pour l'adoption de variétés améliorées et l'augmentation des capacités de stockage.

UPPAH: L'Union Provinciale des Professionnels Agricoles du Houet, a été créée en 1998, et compte 2 500 membres dans la périphérie de Bobo-Dioulasso. Elle apporte un soutien aux producteurs de maïs par le biais de la formation, du regroupement de la commercialisation et de l'allocation de crédit agricole. Des stratégies en collaboration avec l'ATP sont envisagées et l'organisation fonctionne à peu près sur le même modèle que celui de la FEPPASI. **De nombreuses autres organisations** dans la zone de la **Boucle du Mouhoun** opèrent sur le terrain.

Associations de professionnels pour la commercialisation, le commerce et les opérations de transformation: l'UGCPA (Union pour la Commercialisation des Produits Agricoles), regroupement de la commercialisation et relations entre les OP et les négociants); SITRAC (Société Industrielle pour la Transformation et la Commercialisation des Céréales); Kene aliments du Bétail; SODEPAL (Société d'Exploitation des Produits Alimentaires); associations de transporteurs; et le Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina Faso (CICB).

Comme c'est le cas au Mali, un organe interprofessionnel a été créé pour les filières des céréales sèches. Le CICB a été mis sur pied pour faire en sorte que les politiques publiques puissent profiter aux petits exploitants agricoles et pour qu'elles permettent d'accroître la coordination entre les petits agriculteurs et autres parties prenantes concernées. Le CICB est le principal bénéficiaire du Programme d'Appui aux filières Agro-Sylvo-Pastorales (PAFASP), un projet gouvernemental dont l'objectif est de fournir un appui à toutes les parties prenantes de la filière maïzicole au niveau de la production et des infrastructures de commercialisation.

Les relations intra-niveaux s'avèrent être quasiment inexistantes, bien que la plupart des parties prenantes appartiennent à la même association (c.-à-d. au Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina Faso (CICB)); le degré de coopération demeure faible, ce qui ne favorise pas une intégration verticale plus poussée. Plusieurs organisations professionnelles peuvent être implantées dans les mêmes localités sans avoir développé de liens significatifs entre elles. Des unions de professionnels, rassemblant des négociants ou des commerçants au détail, ont été mises sur pied dans plusieurs régions aux fins de coordonner les fixations de prix ou le partage de l'information sur la disponibilité des matières premières, la qualité et leur valeur. La filière maïs possède une association professionnelle officielle, l'Union pour la Commercialisation des Produits Agricoles, (UGCPA), au sein du CICB. Aucun type de formalisation relationnelle spontanée n'a pu être développée avec les producteurs, même dans le secteur maïzicole, étant donné que les opérateurs de la commercialisation ont des difficultés à mettre place des contrats d'approvisionnement lorsque les prix ne sont pas avantageux pour les agriculteurs.

Les associations interprofessionnelles s'avèrent être un outil intéressant pour la mise en relation entre les parties prenantes «au sein même de la chaîne» et avec les autres participants des filières agricoles, à savoir les syndicats du travail, les assureurs, les institutions de la microfinance, les chambres de commerce, les agences gouvernementales et les bailleurs de fonds.

Alors que des agences externes peuvent faciliter l'établissement d'associations lorsqu'il existe un goulet d'étranglement critique au niveau de la communication entre les parties prenantes, il est également plus difficile de garantir la pérennité de la structure organisationnelle en assumant sans assistance le coût total de son fonctionnement. Il est clair, toutefois, que ces organes devraient être des «associations d'associations» du fait qu'il reste difficile de garantir la participation, à titre individuel, d'agriculteurs, de fournisseurs d'intrants ou d'autres opérateurs de l'agro-transformation (Shepherd, 2008).

4.4 Vers une stratégie pour une filière maïs compétitive et inclusive

Les études de la FAO indiquent que la production maïzicole du Burkina Faso constitue un secteur compétitif, c'est-à-dire, qu'il est plus rentable de produire des céréales sèches dans le pays que d'en importer, aux prix de référence et qu'elle contribue à l'amélioration du bien-être de la population. Toutefois, l'autosuffisance en maïs ne signifie pas nécessairement que la matière première est disponible tout au long de l'année et sur l'ensemble du territoire. En outre, les restrictions commerciales imposées pour des raisons de sécurité alimentaire et de motivations politiques sous-jacentes ne favorisent pas la création de valeur ajoutée et ne permettent pas aux agriculteurs de tirer profit du renchérissement des prix. Une meilleure gestion de l'entreposage et la mise en place de mesures de protection pourraient également permettre de mener des politiques plus efficaces en termes de sécurité alimentaire tout en facilitant le commerce et le développement des chaînes de valeur par le secteur privé.

Les résultats actuels montrent que les ressources locales sont utilisées et distribuées de manière adéquate (20 pour cent d'efficacité pour le maïs). Les chaînes de valeur génèrent plus de 150 milliards de francs CFA (320 million US\$ équivalent) de valeur ajoutée avant la prise en compte des investissements publics et des subventions. Toutefois, sans les transferts publics, l'apport de valeur ajoutée serait beaucoup moins important, ce qui signifie que les transferts sociaux vers la filière maïs conduisent à une amélioration de l'efficacité. Les profits perçus par les agriculteurs et les négociants sont plus bas que leur contribution à la valeur ajoutée alors qu'ils sont plus élevés pour les responsables de la transformation. Cela signifie que les transferts sociaux sont d'abord canalisés par le biais des transformateurs. Sans de tels transferts, les investissements réalisés dans le secteur de la transformation ne seraient pas aussi importants, ce qui, à son tour, aurait pour effet de diminuer les perspectives de profit des exploitants et des négociants. Par conséquent, les effets résultant des transferts sociaux sont largement positifs.

Toutefois, la compétitivité peut être renforcée de manière significative. Deux maillons de la chaîne pourraient tirer des avantages du développement des techniques de modernisation, de l'amélioration des marchés et de l'environnement des affaires ainsi que de la mise en place d'incitatifs à l'investissement plus appropriés. Eu égard à la productivité des agriculteurs, il a été constaté que la modernisation des fermes grâce à l'adoption, par les agriculteurs, de paquets technologiques plus avancés (p.ex. les variétés précoces, les engrais, les effluents d'élevage, la traction animale), soutenue par des services de vulgarisation adéquats, est susceptible d'engendrer un accroissement significatif de leur productivité, notamment pour le maïs, culture qui réagit le plus positivement à l'adoption de tels paquets technologiques en termes de rendement.

En second lieu, l'agro-industrialisation et la transformation sont les secteurs qui peuvent permettre de doubler l'apport de valeur ajoutée. Des dispositifs institutionnels et des stratégies politiques devraient viser à faciliter et accroître les activités de transformation au sein des chaînes de valeur, notamment par le biais de politiques régionales et de la prise en compte des complémentarités (p.ex. l'élevage industriel de volailles en Côte d'Ivoire et au Ghana et les excédents céréaliers du Burkina Faso).

5. Conclusion

En Afrique de l'ouest, le maïs est extrêmement important pour la transformation de l'agriculture, l'intégration du commerce intra-régional et la sécurité alimentaire. Le maïs peut être utilisé par de nombreux débouchés commerciaux (nourriture humaine et animale et applications industrielles), ce qui offre des opportunités importantes pour la croissance et le développement des entreprises de transformation. Dans le cas du Burkina Faso, les auteurs examinent les principaux obstacles auxquels se heurte le développement de la chaîne de valeur du maïs et passent en revue les incitations permettant de transformer le maïs en le faisant passer d'un produit essentiellement auto-consommé sur place en un produit commercial permettant de satisfaire les besoins de plusieurs débouchés commerciaux en croissance (aliments transformés, alimentation animale, brasserie). Dopées par des sources de demande importantes et nombreuses, des incitations existent pour une plus grande utilisation des techniques productives (engrais, semences) et une qualité améliorée de la production de maïs (en incluant l'après récolte).

Cependant, le secteur du maïs continue à être handicapé par de nombreux défauts du marché et des institutions. Sur le plan commercial, les acteurs de la chaîne de valeur du maïs sont soumis à une grande variabilité saisonnière des prix, et à des variations des quantités produites et de la qualité. Parmi les obstacles institutionnels, on peut citer l'absence d'un système législatif efficace et la faiblesse des transactions commerciales et du marché, tous ces facteurs contribuant à limiter le potentiel de croissance du secteur de la transformation des produits agricoles. Les réformes de type institutionnel incluent le soutien aux programmes de crédit et les incitations telles que le fait de subventionner les installations de stockage collectif destiné à être utilisé pour le crédit stockage (le crédit grenier) (*warrantage*). Comme cela a été souligné pour d'autres produits, le succès des réformes institutionnelles dépend de l'émergence d'organisations de producteurs crédibles et orientées vers le marché, capable de jouer le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les institutions de crédit, de faciliter l'adoption de nouvelles technologies, et de réaliser des achats et des ventes groupés. Le commerce du maïs, en Afrique de l'Ouest, est très inférieur à son potentiel. Cependant, améliorer le commerce intra-régional du maïs demande une meilleure compréhension et une meilleure quantification des coûts économiques et commerciaux des barrières commerciales actuelles, et une meilleure communication aux décideurs politiques de l'importance des coûts qui en résultent en matière de sécurité alimentaire nationale.

6. Bibliographie

- Abdoulaye, T., and Lowenberg-DeBoer, J., 2000. Intensification of Sahelian farming systems : evidence from Niger. *Agricultural Systems* 64 (2) : 67-81.
- AECOM and Desjardins Développement International, 2011. Études de Marché du Maïs Produit dans la Vallée du Sourou et dans la Région des Cascades.
- Ahmed, M.M., Sanders, J.H., and Nell, W.T., 2001. *New Sorghum and Millet Cultivar Introduction in Sub-Saharan Africa : Impacts and Policy Implications*. FAO : Rome, Italy.
- Atlas de l'Afrique, 2000. Carte des productions agricoles en Afrique de l'Ouest, Sahel and West African Club, OECD, Paris, France.
- Boone P., Stathacos Charles J.D. et Lum Wanzie R. (2008), Évaluation sous-régionale de la chaîne de valeur du maïs rapport technique ATP, USAID.
- Boserup, E., 1965. *The conditions of Agricultural Growth : the Economics of Agrarian Change under Population Pressure*, ed. Aldine : Chicago, USA.
- Cernat, L., 2001. *Assessing Regional Trade Arrangements: Are South-South RTAs more trade diverting?* In *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series 16*, UNCTAD, New York and Geneva, US and Switzerland.
- Coulter, J., Goodland, A., Tallontire, A., and Stringfellow, R., 1999. *Marrying farmer cooperation and contract farming for agricultural service provision in a Liberalizing SSA*. ODI *Natural resources perspectives*, 48, the Overseas Development Institute: London, UK.
- Darbon, Dominique. 2010. *Les classes moyennes africaines. Une classe moyenne peut en cacher une autre : l'émergence de la petite prospérité en Afrique*. L'expansion.com.
- DIAKITE L., 2006. *fonctionnement du marché céréalière au Mali*, Thèse en vue de l'obtention du diplôme de Doctorat ès Sciences Economiques, Université de Ouagadougou
- Gray, Leslie C., and Kevane M.. 2001. "Evolving Tenure Rights and Agricultural Intensification in Southwestern Burkina Faso." *World Development* 29(4) :573-87
- Platteau, J-P., 1996, *Physical Infrastructure as a Constraint on Agricultural Growth: the Case of Sub-Saharan Africa*. *Oxford Development Studies* 24: 189-219.
- Sawadogo, J-P., and Stamm V. 2000. "Local Perceptions of Indigenous Land Tenure Systems : Views of Peasants, Women, and Dignitaries in a Rural Province of Burkina Faso." *Journal of Modern African Studies* 38(2) :279-94.
- Shepherd, A., 2008. *Inter-professional Associations : a Valuable Tool for Value Chain Development?* Marketing and Rural Finance Service, Agricultural Support Systems Division, FAO : Rome, Italy

Stringfellow, R., Coulter, J., Hussain, A., Lucey, T., and McKone, C.1997. Improving the Access of Smallholders to Agricultural Services in Sub-Saharan Africa. *Small enterprise Development* 8 (3) : 35-41.

Stringfellow, R., Coulter, J., Lucey, T., McKone, C., and Hussain, A., 1996. The Provision of Agricultural Services through self-help in Sub-Saharan Africa. Research report R6117CA Natural resources Institute : Chatham, UK.

Teravaninthorn, S., and G. Raballand,, 2008. Transport Prices and Costs in Africa. A Review of the International Corridors. World Bank. Washington DC

Toyi. 2002. La politique de liberalization des marchés céréaliers au Burkina Faso, mimeo, Université de Ouagadougou.

TradeNet. Retail and Wholesale prices for Maize in West Africa.
<http://www.tradenet.biz/groups/home/?g=allprices&lang=en>

World Bank, 2009. Country Economic Memorandum of Burkina Faso, World Bank

Chapitre 15

Une évaluation des filières du sorgho et du mil au Mali et les implications pour une politique cohérente de développement

Jonathan KAMINSKI, Aziz ELBEHRI, et Michel SAMAKE¹

¹ Les auteurs sont respectivement, Consultant, Paris (France), Economiste Principal, FAO, et Consultant, Bamako (Mali).

Table des matières

1. Introduction	525
2. Les déterminants de la demande du sorgho et du mil	525
2.1 Urbanisation et changement de la distribution des revenus	525
2.2 Consommation du sorgho et du mil	526
3. La filière sorgho et mil : état, contraintes et opportunités	528
3.1 Production	528
3.2 Les marchés des intrants	530
3.3 Transformation	534
3.4 Commercialisation	536
4. Politiques et initiatives pour une filière sorgh-mil compétitive	539
4.1 Libéralisation des marchés céréaliers et renouvellement de l'appui politique	539
4.2 Commerce transfrontalier et la nécessité d'en débloquent les barrières	541
4.3 Le rôle important des organisations de producteurs en tant qu'acteur central du marché	542
4.4 Vers une stratégie pour une filière sorgho-mil compétitive et inclusive	543
5. Conclusion et recommandations	545
6. Bibliographie	547

1. Introduction

Le sorgho et le mil sont des cultures stratégiques pour la sécurité alimentaire pour une grande partie du Sahel. Plus de la moitié de la population productrice cultive du sorgho et du mil et représente 5-7% de l'emploi dans le pays. Le Sorgho et le mil contribuent aussi à hauteur de 5% du PIB et à représentent près de 15% des parts de la consommation au Mali.

Ces cultures sont bien adaptées aux faibles précipitations et les types de sols de la région. Toutefois, les rendements sont restés très bas et la production est fortement en-dessous comparé à son potentiel. L'absence d'appui politique, la non utilisation des technologies améliorées (qui sont pourtant disponibles) en sont les principales raisons. La filière sorgho-mil demeure relativement sous-développée, mal intégrée avec seulement une petite part de la production qui est commercialisée alors qu'une importante demande urbaine existe.

Ce chapitre analyse la filière sorgho-mil au Mali et tire des conclusions et recommandations pour relancer la filière sorgho-mil. Ces conclusions sont aussi applicables aux autres pays producteurs de la région étant donné les similitudes de l'état du développement de cette filière importante.

Ce chapitre est divisé en quatre sections. La première analyse les caractéristiques et les facteurs de la demande de produits de la filière sorgho-mil. La seconde se concentre sur l'environnement de la filière à chaque maillon de la chaîne (production, transformation, commercialisation et intrants). La section trois revoit les dernières expériences politiques et opérationnelles de développement de la filière. La dernière section conclut le chapitre.

2. Les déterminants de la demande du sorgho et du mil

2.1 Urbanisation et changement de la distribution des revenus

En Afrique de l'Ouest, la croissance démographique s'est déplacée de façon accrue des zones rurales vers les zones urbaines, au cours de ces dernières décennies. Entre 1980 et 2010, les populations urbaines ont augmentés de 4,5 pourcent par an, comparé à 1,8 pourcent dans les zones rurales. Cette tendance doit se poursuivre entre 2011 et 2050, avec une croissance de la population urbaine prévue de 3,7 pour cent par an, comparé à 0,5 pour cent uniquement dans les zones rurales (UNFPA 2010). D'ici à 2020, un peu plus de la moitié de la population d'Afrique de l'Ouest vivra dans des zones urbaines (193 millions) et l'urbanisation atteindra 67 pour cent d'ici à 2050 (UNFPA 2010).

L'urbanisation ne se limite pas seulement aux villes principales. Une expansion rapide du nombre de nouvelles villes de 10 000 habitants ou plus a lieu principalement le long des axes principaux et dans les quartiers périphériques de plus grosses villes (Denis *et al.* 2008). Il existe d'importantes disparités dans la région en termes de densité de population et de distribution.

L'urbanisation change également les habitudes de consommation à travers : (1) une demande croissante d'aliments préparés et de plats précuisinés et prêts à consommer (par ex. farines de riz, blé, sorgho et maïs), en particulier pour les femmes citadines qui ont moins de temps pour préparer les repas ; et (2) une consommation accrue de nourriture et de repas consommés hors de la maison (par

ex. consommation dans la rue). Ces changements rapides créent un marché urbain de plus en plus segmenté composé de consommateurs à faible revenu, récemment arrivés avec des goûts « urbains » changeants et appartenant à une classe moyenne urbaine naissante. Le nombre croissant de pauvres urbains nécessitera de grandes quantités de nourriture bon marché, y compris des denrées de base ainsi que des aliments importés de moins bonne qualité. Ces 20 dernières années, les consommateurs urbains ont graduellement substitué les céréales produites régionalement par du blé et du riz importé (Singare *et al.* 1999). En même temps, une classe moyenne urbaine en plein essor crée une demande supplémentaire pour un ensemble diversifié de produits transformés et de plus grande valeur, avec des préférences pour des produits importés de grande qualité (FARM, 2008).

La hausse des revenus et la répartition du pouvoir d'achat (y compris les schémas de pauvreté et la distribution des revenus) sont également des facteurs importants qui déterminent la structure et l'évolution de la demande alimentaire. Au Mali entre 1990 et 2001, le Produit Intérieur Brut (PIB) affiche une tendance positive en termes absolus de 4,4 % annuels et par habitant de 2,2 % (Indicateurs du développement dans le monde). Selon les estimations du ratio de la population vivant sous le seuil de pauvreté en parité de pouvoir d'achat, il apparaît que plus de la moitié de la population de l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest vit avec moins de 1,25 USD par jour, et que les trois quarts sont à moins de 2 USD par jour. La pauvreté atteint des niveaux plus élevés dans les pays Sahéliens comme le Mali, mais les zones cotonnières ont en général des taux moins élevés.

La croissance de la population a contribué à une forte expansion du marché régional des produits alimentaires. La valeur de la consommation régionale totale des denrées alimentaires (comprenant la propre consommation des agriculteurs) a été estimée à 20 milliards de dollars US, plus de trois fois la valeur des exportations internationales d'Afrique de l'Ouest et 50 fois la valeur du commerce intra-régional enregistré par les statistiques officielles (Hazell et Diao, 2005, cité dans ReSAKKS, 2008).

2.2 Consommation de sorgho et de mil

À cause de l'urbanisation et de l'accroissement des disparités de revenus entre les populations rurales et urbaines, la plus grande partie de la croissance de ce marché a eu lieu en zones urbaines. Selon les estimateurs du *Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement* – CIRAD, presque tout le blé, deux tiers du riz et plus de 40 pour cent des racines et tubercules disponibles dans la région sont consommés en zones urbaines. Même dans le cas de denrées rurales typiques telles que le mil et le sorgho, environ 20 pour cent est consommé dans les villes. La valeur totale des aliments vendus sur les marchés de huit capitales d'Afrique de l'Ouest est très supérieure à la valeur des revenus des exportations agricoles obtenus par ces pays. Selon de futures tendances démographiques, le marché alimentaire domestique continuera à se développer principalement dans les zones urbaines. De plus, une croissance de la demande se produira pour les produits alimentaires et non-alimentaires semi-industriels et industriels, ce qui peut encourager le secteur agricole local si le processus de développement des chaînes de valeur s'enclenche de manière efficace.

Le fait que les consommateurs urbains s'orientent vers les denrées d'importation tient pour l'essentiel à l'urbanisation vertigineuse qui a été enregistrée, élément qui favorise la dépendance vis-à-vis des importations alors que les marchés ruraux ont été servis par des productions domestiques telles que le sorgho et le mil. Des nouvelles stratégies commerciales pourraient faire en sorte de rendre la production locale plus accessible aux marchés centraux et permettre de répondre aux besoins des consommateurs urbains.

Au Mali, les dépenses de consommation et les quantités ont suivi un schéma similaire, d'autant plus pour le sorgho et mil. La demande alimentaire générale en 2008 était d'environ 2,6 millions de tonnes pour

le maïs, le sorgho et le mil, sans mentionner la demande croissante de l'industrie avicole (environ 50 000 tonnes par an)². Le Mali présente donc une nette souveraineté alimentaire, et il peut même répondre à la demande de riz (même si le riz local n'est pas vraiment apprécié par les consommateurs maliens et qu'il est par conséquent exporté au Bénin ou au Nigeria). Le mil et le sorgho sont significativement remplacés par le riz et le blé au Mali. Actuellement, les trois céréales « sèches » couvrent 70 pour cent des besoins céréaliers des consommateurs. Les principales opportunités de développement de la chaîne de valeur alimentaire et d'augmentation de la production agricole résident dans le secteur maïzicole en raison des retombées positives qu'il est à même de générer sur le secteur avicole. Toutefois, de nouvelles stratégies de commercialisation du mil et du sorgho se développent et peuvent également encourager le développement de la chaîne de valeur de ces deux céréales. Les principaux axes de réflexion pour un développement accru seront une meilleure adaptation aux préférences des consommateurs et des exigences liées à la qualité requises par le secteur agro-industriel.

Diverses études sur la consommation et les enquêtes de dépenses pour la consommation donnent une meilleure idée de l'éventuelle structure et du niveau futur de la demande alimentaire en extrapolant des différences observées dans la consommation alimentaire entre des groupes de population et des couches de revenus.

Celles-ci suggèrent qu'il n'existe pas de denrées inférieures au Sahel mais que lorsque les revenus augmentent, la préoccupation immédiate des ménages est d'augmenter les quantités consommées. De cette façon, les préférences de consommation des riches et des pauvres sont similaires (Camara 2004). Une analyse des enquêtes budget – consommation au Ghana, Mali et Sénégal effectuée en 1998 et 2001 a révélé qu'en dépit des changements dans la structure et la composition de la demande alimentaire, les niveaux de consommation absolus de tous les produits alimentaires ont tendance à monter lorsque les revenus augmentent. Ceci est mis en évidence par d'importants écarts de dépenses entre les cinq quintiles de revenus des ménages dans chaque pays. Au Mali, les ménages ruraux et urbains du quintile le plus élevé ont dépensé davantage pour le mil (y compris, transformé) que les ménages des quatre autres quintiles inférieurs. Au Sénégal, une personne moyenne du quintile de revenu le plus élevé a dépensé presque trois fois de plus pour le sorgho et le mil que le ménage moyen du groupe de revenus le plus bas. Ces données empiriques montrent une croissance significative de la demande de toutes les denrées alimentaires si la population et les revenus continuent de croître comme prévu.

Les ménages pauvres font une grande part de leurs dépenses alimentaires dans des produits de base, comme les céréales, les racines et tubercules (ReSAKSS 2008). Lorsque les revenus réels du ménage augmentent et que ceux-ci satisfont leur demande en denrées alimentaires de base, ils ont tendance à graduellement se diversifier et à préférer la consommation d'autres produits (Singare et al. 1999). Lorsque les revenus ont augmenté en Afrique de l'Ouest, les ménages ont eu tendance à dépenser graduellement une plus grande part de leur revenu disponible en riz et blé (ReSAKSS 2008). Cette préférence pour le blé et le riz est devenue courante à la fois chez les ménages riches et les ménages pauvres. Mais les produits qui sont plus adaptés aux préférences des consommateurs urbains et ceux qui sont transformés à partir de céréales sèches peuvent faire concurrence au riz et au blé (Boughton et Reardon 1997). Des stratégies de commercialisation spécifiques (telles que celles encouragées par INTSORMIL) ainsi qu'un accès plus facile aux marchés urbains (par ex. coûts de commercialisation, transport et transaction moins élevés) peuvent constituer une alternative viable aux importations de riz et de blé.

² Le nombre de volailles qui sont élevées dans des fermes modernes est d'environ 1,5 millions au Mali (la plupart pour les oeufs) ce qui nécessite une demande supplémentaire de 50 000 tonnes de maïs transformé (qui pourrait être mélangé avec du sorgho transformé).

La diversification des régimes alimentaires dans les zones urbaines, y compris la consommation accrue de viande, de produits laitiers, d'œufs et de racines et tubercules est possible lorsque ces produits non essentiels sont disponibles et que les prix sont bas (Camara 2004). Avec les augmentations de salaires, les revenus additionnels sont dépensés dans les produits d'origine animale (produits carnés et lactés, œufs, poisson, poulet), alors que la somme dépensée en céréales augmente également. Ceci correspond aux tendances observées au niveau international et montre une grande élasticité-revenus de la demande pour les produits d'origine animale, alors que les céréales à plus grande valeur jouent un rôle intermédiaire (ReSAKKS 2008). En d'autres termes, l'élasticité-revenus relativement élevée pour l'alimentation suggère que lors des phases initiales de croissance, la demande alimentaire continuera à croître rapidement, en particulier pour ce qui est des légumes et des produits animaux. Mais cela affectera également le mil, le sorgho et le maïs dans la même mesure, par voie de conséquence des liens potentiels entre les chaînes de valeur des céréales et du bétail. Ainsi, la demande de céréales sèches pourrait être celle qui augmente le plus pour répondre au développement de la commercialisation, à la transformation accrue et à la meilleure diffusion des informations aux consommateurs et marché entre les parties en amont et en aval de la chaîne de valeur.

La tendance générale est que la croissance de la demande de céréales sèches peut être énorme si la transformation est correctement encouragée par une valorisation de débouchés clés comme les plats préparés, l'alimentation animale (volaille), les brasseries et les farines mélangées pour les pâtisseries et les restaurants.

Dans ce contexte, les acteurs régionaux et nationaux, privés et publics, sont mis au défi de résoudre de nombreux problèmes clés incluant :

- Le rabaissement du prix réel des aliments pour les consommateurs (un facteur déterminant du niveau des salaires, des revenus réels, et de la sécurité alimentaire des pays pauvres) est une composante à une croissance économique soutenue et à l'emploi dans le reste de l'économie;
- Stimuler la croissance des transformateurs à petite échelle, péri-urbains /urbains avec des produits à valeur ajoutée appropriés ;
- Fournir un environnement approprié aux industries de transformation à grande échelle dans des secteurs clés comme le riz, l'huile végétale et les céréales sèches, pour faire concurrence aux importations de produits alimentaires ; et
- Introduire et harmoniser les normes et standards régionaux appropriés pour les produits alimentaires et agricoles de grande qualité, sûrs et traçables.

Ces défis sont particulièrement applicables aux céréales sèches des pays sahéliens comme le Mali où l'augmentation de la productivité, une plus grande intégration du marché peut affecter les prix des denrées alimentaires et la croissance agricole de manière positive. La section suivante revoit les caractéristiques et l'environnement de la filière sorghum-mil au Mali avant de se pencher sur les interventions politiques et opérationnelles susceptible de stimuler le développement de la filière.

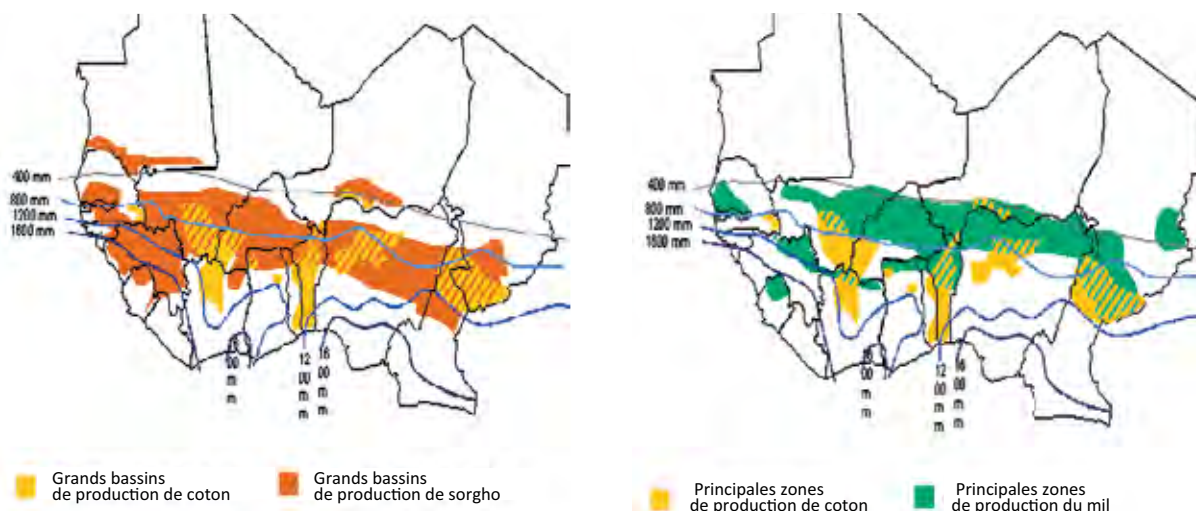
3. La filière sorgho et mil : état, contraintes et opportunités

3.1 Production

Les filières du sorgho et du mil se sont développées dans le bassin de la production cotonnière et céréalière du Mali et appartiennent aux systèmes de production agricole traditionnels du coton et des céréales. Dans les zones semi-arides de l'Afrique de l'ouest, les cultures céréalières (mil, sorgho et maïs)

combinée en rotation à celle de coton. Alors que le sorgho est intégré dans les systèmes traditionnels mixtes avec le coton et le maïs, le mil est plus résistant aux sécheresses et est cultivé davantage vers le nord que le sorgho ou le maïs (graphique 1).

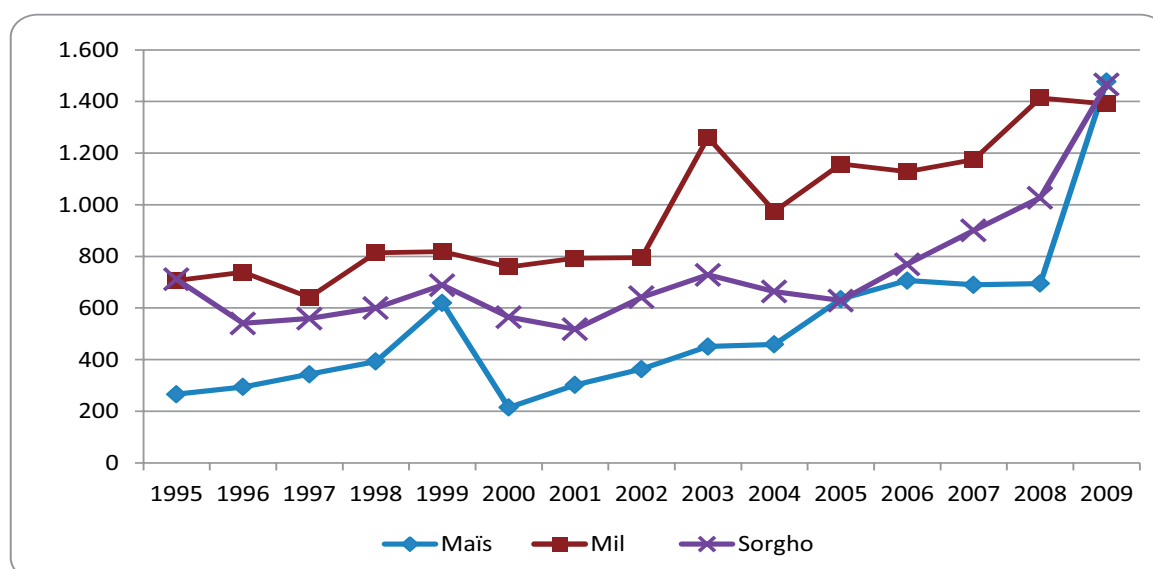
Graphique 1. Emplacements des bassins de production du coton, du mil et du sorgho en Afrique de l'Ouest



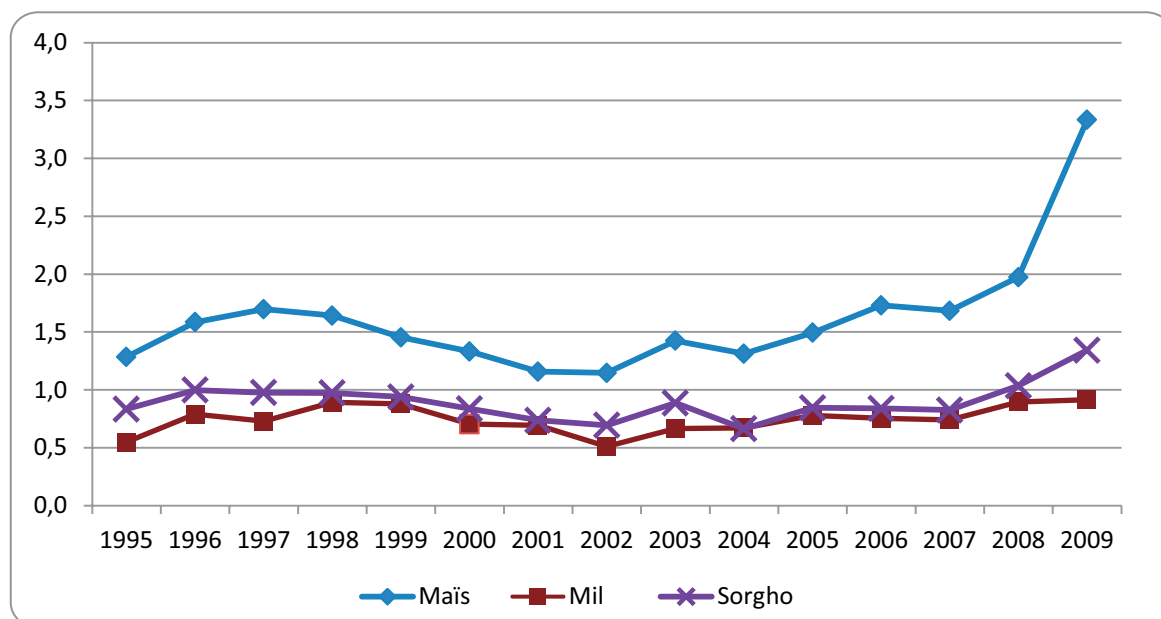
Source : Atlas de l'Afrique (2000), CSAO (2007).

La production de sorgho et de mil au Mali ont stagné durant la majeure partie des années 1990 et ont commencé à croître lorsque les zones de cultivation pour ces spéculations ont augmenté aux dépens du coton (graphique 2). Il n'y a pas eu de changements significatifs en termes de rendement pour ces cultures ces 20 dernières années. Les faibles rendements moyens du sorgho et du mil (entre 0.5 et 1 tonne par ha) (graphique 3) est symptomatique des négligement total pour ces cultures en dépit de l'existence de variétés améliorées et des techniques de gestion qui peuvent facilement doubler ou tripler le rendement moyen. Les contraintes microéconomiques vis-à-vis de l'adoption des technologies, des failles du marché et du manque de ressources publiques et privées pour plus de services de vulgarisation professionnelle sont les principales causes.

Graphique 2. Production céréalière au Mali en milliers de tonnes



Source : FAOstat 2011

Graphique 3. Tendances des rendements agricoles des cultures au Mali tonne/ha

Source : FAOstat 2011

3.2 Les marchés des intrants

Les faibles rendements persistants du sorgho et du mil sont principalement dûs au manque d'utilisation des intrants et à la pratique continue de techniques de production traditionnelles et à faible intensité en intrants. Il est difficile pour les producteurs de mil et de sorgho d'accéder aux intrants productifs car ils se trouvent face à des contraintes en termes de liquidités et à un manque d'options de crédit disponibles en raison de faibles rendements, de risques importants de marché et de choc climatique et d'une forte variabilité du surplus de production. C'est en particulier le cas pour les céréales cultivées en dehors des zones cotonnières où les producteurs pourraient utiliser des intrants du coton dont pourraient bénéficier les céréales. Même dans le cas du coton, les réformes ont conduit à une réduction et un rationnement du crédit d'intrants ainsi qu'à une hausse des prix des intrants et à un meilleur contrôle des problèmes de remboursement. Tout ceci a rendu plus difficile l'accès aux intrants.

En raison de la commercialisation limitée du sorghum et du mil et du manque de liens de filière avec l'agro-industrie, le sorgho et le mil n'ont habituellement pas accès aux accords interdépendants comme les systèmes de sous-traitance (outgrower schemes) et l'agriculture sous contrat (par ex. arrangements avec les acheteurs et les transformateurs) qui faciliteraient l'accès aux intrants. En général, les institutions de microfinance (IMF) (par ex. banques de village et organisations de producteurs (OP)) ont des moyens limités et ne répondent pas aux besoins requis.

Une autre étape cruciale pour le développement des chaînes de valeur du sorgho et du mil est la présence d'un programme de développement semencier durable et qui prospère. Cela reste largement sous-développé au Mali également. D'après Diakit¹ et al. (2006), la filière semencière ne fonctionne pas très bien car les semences certifiées ne sont pas vendues aux producteurs sur les marchés locaux, et la plupart de ces derniers comptent sur eux-mêmes ou s'arrangent entre eux pour les semences. Le fournisseur prédominant des semences certifiées est le service public national semencier. Les semences certifiées sont multipliées par des producteurs sous contrat et des groupes de producteurs

semenciers, puis fournies aux agriculteurs via leurs organisations de producteurs, les organisations de développement, et les services d'encadrement. Le secteur informel propose des semences non-certifiées aux producteurs de façon directe ou indirecte via les marchés villageois céréaliers. On ne sait pas si c'est un manque d'offre ou de demande qui obère l'utilisation des semences certifiées de sorgho ou de mil par les producteurs, mais les chercheurs concluent en général qu'il s'agit de la lenteur du processus de certification, qu'un autre mécanisme pour la production et le commerce de variétés adaptées aux conditions locales devrait être établi, et que les associations de producteurs maliens qui sont bien structurées pourraient jouer un plus grand rôle dans l'expérimentation et la promotion de la demande des semences certifiées. Les recommandations comprennent l'utilisation de petits lots et d'enchères semencières quand les infrastructures de marché sont éparses, et suggèrent l'implication des négociants d'intrants, commerçants, et vendeurs de boutique dans les zones où la commercialisation est plus concentrée. Cependant, les taux d'adoption estimés pour les semences de mil amélioré (10 % des surfaces emblavées) et du sorgho (20 %) ne pourraient pas dépasser des valeurs trop élevées dans ce contexte aux conditions naturelles et institutionnelles défavorables (Diakitè *et al.* 2008).

Surmonter les contraintes permanentes de crédit pour les petits producteurs

Des solutions alternatives de crédit et de financement sont plus que jamais nécessaires. Elles incluent les institutions de la microfinance et/ou l'implication et l'engagement de banques villageoises rurales ou de développement, afin de combler l'absence d'offres de produits financiers adaptés à ces productions, comme elles sont plus conscientes des besoins spécifiques des agriculteurs. Ensuite, de nouveaux arrangements peuvent aussi être mis en place pour les fournisseurs d'intrants et les producteurs (ex : systèmes de troc en Afrique australe).

Le mauvais fonctionnement des marchés des intrants et du crédit est le résultat de coûts de transaction élevés, de problèmes liés au remboursement et à l'application des réglementations dus à l'asymétrie de l'information (questions d'aléa moral et de sélection adverse) conjugués à un support technique de faible portée: Cela aurait pu être résolu par les services de vulgarisation, s'ils n'avaient pas été inactifs à cause d'un manque de financement à la suite du désengagement de l'État dans le cadre des ajustements structurels.

Des dispositifs alternatifs de financements ont récemment émergé afin de combler l'absence de crédit. Les relations professionnelles qu'ont su tisser entre elles les organisations paysannes et les institutions de microfinancement fournissent des cas d'exemples intéressants pour la région (par ex. le Kafo Jiginew au Mali). Ces structures ont aidé les fermiers à obtenir un compte bancaire (la « bancarisation »), à sécuriser leur épargne et à accéder au crédit. Les cotonculteurs au Mali ont désormais la possibilité d'emprunter pour se procurer les intrants ou le matériel nécessaire par le biais des programmes de sous-traitance des firmes cotonnières.

Pour les céréales, une approche intéressante provient des banques céréalières qui ont permis de faciliter la prestation de services financiers pour l'achat d'intrants, et contribué à une meilleure rémunération de la matière première (avec la réalisation d'économies d'échelle et un pouvoir de négociation accru face aux acheteurs ou au centres d'usinage) et à la stabilisation des prix par le mécanisme du crédit sur inventaire. Il a également permis, d'accroître les échanges au niveau de l'apprentissage, de la transformation à l'échelle collective et parfois de la commercialisation à titre individuel de produits agricoles divers.

Encadré 1. L'entreposage récépissé (warrantage) comme instrument fiable pour la facilitation du crédit

L'entreposage récépissé est un instrument institutionnel du marché permettant l'accès au crédit commercial par des coopératives ou groupements de producteurs auprès d'un prêteur. Après la récolte, l'emprunteur dépose son grain (avec des standards de qualité prédéterminé) dans un site de stockage communautaire. Un comité de contrôle de qualité supervise alors le traitement du stockage et un certificat est présenté au prêteur. Le prêt est alors accordé à la coopérative, fixé à 75% du prix du marché prévalent au moment de la récolte. Les gestionnaires contrôlent les prix du marché, la qualité des produits stockés, et l'offre du marché pour déterminer le moment idéal pour libérer le stock sur le marché. Les ventes sont alors utilisées pour rembourser le prêt avec un intérêt de 30%, les coûts du stockage et le produit net étant transférés au producteur. L'utilisation de l'entreposage récépissé (warrantage) s'est avérée être un arrangement institutionnel et commercial efficace pour l'accès au crédit. Avec le warrantage, les producteurs peuvent vendre leurs produits plus tard dans la saison et demeurer propriétaires de leurs récoltes. Le warrantage est aussi un moyen d'améliorer la communication et les liens avec les autres acteurs de la filière émergente.

Analyses des contraintes à l'adoption des technologies de production améliorées

De nombreuses études ont examiné les causes du manque d'utilisation d'intrants par les producteurs et sorgho et mil. Ahmed, Sanders et Nell (2001) ont étudié les expériences d'introduction technologique en Afrique sub-saharienne et ils sont témoins de rares cas de réussite. Selon les conditions de développement actuelles, les variétés précoces qui résistent le mieux à la sécheresse ne présentent pas de meilleurs rendements. Donc, les meilleures variétés de céréales doivent être utilisées conjointement à une plus grande utilisation d'intrants chimiques et organiques et à des systèmes d'irrigation (tel que le système Gezira au Soudan pour la variété HD-1). La faible intensification de l'agriculture au Sahel entraîne généralement des faibles gains de productivité mais représentatifs de la création variétale, sauf pour certains cas³ à faibles taux d'adoption.

Vitale et Sanders (2005) documentent le cas du Mali, où de nouvelles variétés ont été associées à la traction animale et au buttage, permettant une meilleure rétention d'eau. L'adoption de ces variétés ainsi que la mécanisation a été rapide, alors que ce ne fut pas le cas des engrais et du buttage à cause des fortes contraintes de trésorerie et d'un manque d'accès au capital (par ex. un secteur financier rural informel et aux faibles performances et un manque d'implication du secteur formel).

Abdoulaye et Sanders (2005) identifient les déterminants essentiels de la décision d'utilisation d'engrais au Niger (aisément applicable aux cas du mil et du sorgho au Mali) avec deux étapes d'amélioration: (1) passer du lisier à l'engrais inorganique classique ; et (2) passer à la micro-fertilisation et aux techniques d'épandage entre les rangs. En contrôlant le rapport valeur-coût du mil (incitation par les prix), les auteurs montrent que l'apprentissage et l'expérience réduisent les contraintes technologiques à l'adoption due à l'aversion pour le risque et des contraintes de liquidités disponibles. Des essais en champ ont aidé les agriculteurs à faire appel à des techniques modernes. Les mesures incitatives sont faibles pour le sorgho et le mil à cause des rapports valeur – coût faibles, alors qu'elles sont plus fortes pour le maïs, le riz et le coton. L'étude montre aussi que les contraintes sur les incitations proviennent des marges

³ Voir par exemple, l'introduction réussie de S-35 au Cameroun.

de commercialisation et des coûts de transaction élevés alors que les capacités sont affaiblies par de mauvaises infrastructures et un manque de capital humain (contraintes de capacité). On a ainsi montré que l'utilisation d'engrais était corrélée à l'état des routes et la pluviométrie. L'étude conclut par une recommandation forte sur l'association du développement technologique avec de meilleurs services de vulgarisation, le contrôle de qualité afin d'encourager l'utilisation d'engrais sur les cultures à forte valeur ajoutée, réduisant le risque de celles à faible valeur.

Dans une étude suivante, Abdoulaye et Sanders (2006) montrent que l'adoption de meilleures techniques d'engrais peut être encouragée par différentes options. Dans le cas du mil, les stratégies de commercialisation développées par le projet INTSORMIL sont utilisées pour améliorer la rentabilité de la production du mil et comme mesures incitatives pour une utilisation de l'engrais. Cependant, sans un cadre politique clair permettant aux agriculteurs de générer des bénéfices pendant les années défavorables (lorsque les prix recouvrent partiellement les pertes de production), de nouvelles mesures incitatives ne sont pas viables et l'investissement en changement technique reste risqué. D'ailleurs, dans l'hypothèse de préférences lexicographiques des agriculteurs (avec des objectifs de subsistance et de revenu), les stratégies de commercialisation d'INTSORMIL ayant pour but de réduire la variabilité des prix inter et intra-annuels— c'est-à-dire, l'utilisation étendue de crédit-grenier (ou crédit stockage)⁴ et les techniques/procédés de transformation du mil— favoriseraient l'introduction de nouvelles technologies. Mais cela serait soutenable uniquement si un changement se produisait dans la politique publique avec une réduction des interdictions d'exportations céréalières les années défavorables, ce qui augmenterait de façon spectaculaire les revenus des agriculteurs.

Encadré 2. Le projet INTSORMIL et les technologies améliorées de sorgho et mil

Un programme de recherche génétique pour le sorgho et le mil a été mené à travers les Programmes d'Appui à la Recherche Collaborative sur le sorgho et le mil (*International Research Consortium on Sorghum and Millet* (INTSORMIL)), l'un des programmes les plus visibles dédié au sorgho et au mil dans la région. Le programme efficace a permis le développement d'un certain nombre de cultivar précoce et de nouvelles techniques améliorées telles que de la rétention d'eau améliorée (par exemple les fertilisants organiques avec le fumier ou le compost).

En plus du développement des technologies et du test des techniques de production, le programme INTSORMIL cherche aussi à promouvoir les transferts de technologie vers les producteurs pour obtenir des grains de mil et de sorgho de bonne qualité. Cela a entraîné l'augmentation de l'industrie alimentaire pour du mil ecumé dans du yaourt, du couscous, arraw, degue, sankal et thiackri et la demande croissante en volaille et alimentation de volaille à base de sorgho. Le sorgho est sans toxine, ce qui est un avantage vis-à-vis du maïs pour l'alimentation de la volaille. Une élément clé consiste à étendre les liens entre les producteurs et les transformateurs.

Les stratégies de commercialisation ayant pour but d'augmenter l'adoption de technologies deviennent rentables uniquement lorsqu'il existe une demande de marché suffisante. Les alternatives de marché doivent être clairement étudiées selon la structure de la demande locale, régionale et internationale. Par exemple, l'introduction de technologie est clairement stimulée par la demande pour le coton et, dans une moindre

⁴ On pense que le crédit grenier a un effet de stabilisation des prix inter-annuels à moyen terme (c'est-à-dire 10 ans) s'il est largement répandu parmi les agriculteurs. Autrement, il aide les cultivateurs à bénéficier de prix sur les céréales plus élevés bien après la récolte.

mesure, pour le maïs et certaines cultures de niche, telles que le haricot vert, les fleurs et le niébé. Le riz irrigué au Mali ne subit aucun problème d'effondrement des prix grâce à une bonne intégration des marchés et des arrangements d'organisation en interne; les bénéfices de la production proviennent soit des gains à l'exportation, soit des marchés publics ou des marchés locaux. C'est pourquoi l'intégration des marchés est très importante car elle peut aider à sécuriser la production et garantir l'adoption de technologie.

Selon Vitale et Sanders (2005), la frontière des rendements potentiels est plus éloignée des niveaux de productivité actuels pour le sorgho/mil que pour le maïs ou le riz. L'utilisation d'intrants n'est pas encouragée à cause des prix bas, des politiques agricoles plutôt défavorables aux cultures alimentaires et des mauvaises opportunités et performances de commercialisation, alimentées par des politiques discriminatoires. L'utilisation et la répartition des intrants est donc inefficace à cause de politiques nuisibles, et cela est également combiné à une inefficacité technique à cause de faibles taux d'adoption des technologies existantes.

3.3 Transformation

À part le broyage, la transformation du sorgho et mil n'est pas très développée. Cependant, il ya eu récemment un regain d'intérêt porté au potentiel de production et de transformation agro-alimentaire de mil et de sorgho dans le Sahel. Certaines études ont montré que des nouvelles stratégies de commercialisation (comme les produits dérivés du sorgho, l'alimentation animale, ou repas préparé à base de mil) pourraient être rentable et qu'il pourrait y avoir un effet amélioratif sur la productivité agricole. Le secteur de la volaille industrielle n'est pas entièrement développé en Mali⁵ (la plupart de la production de la viande de poulets reste au stade artisanal).

Récemment, un développement dans l'agrotransformation s'est produit, en particulier autour de Bamako avec l'émergence de PME d'agrotransformation, la plupart étant gérées par des femmes. Les femmes sont très actives dans des activités productives et génératrices de revenus, notamment en horticulture, boulangerie, transformation alimentaire, épicerie, et plus récemment, elles se sont impliquées dans la promotion du mil et du sorgho à travers la commercialisation et la transformation. Parmi les produits industriels à plus haute valeur, on retrouve les farines, les grains concassés, la semoule et les autres dérivés comme le fourrage, la paille et les résidus de culture. Ces derniers approvisionnent les marchés urbains tels que Bamako, mais également à Koutiala, Sikasso, Ségou, Mopti et Kayes. Ce sont les principaux produits alimentaires dérivés du sorgho et du mil et qui peuvent jouer un rôle important dans la promotion d'une filière sorgho-mil orientée par la demande.⁵

Il existe, trois problèmes principaux relatifs à la qualité de la matière première dérivant de la production de sorgho-mil, qui sont par ordre décroissant d'importance : (1) un degré de propreté insuffisant ; (2) l'hétérogénéité des grains ; et (3) une qualité irrégulière/insuffisante. Pour les transformateurs traditionnels, les problèmes de qualité des grains sont encore plus importants que leur hétérogénéité. Des pourcentages élevés d'impuretés peuvent être attribuables au manque de techniques appropriées dans les opérations post-récolte de stockage et de conservation, ainsi qu'à l'absence de systèmes de certification de la qualité dans les marchés nationaux.

⁵ Céréales sèches sont consommées dans de nombreux produits et sous-produits, en particulier dans les zones rurales. Des repas traditionnels peuvent être adaptés à la population urbaine pourvu que les contraintes à la transformation et la commercialisation sont abordés. La forme la plus consommée est la pâte cuite. La céréale, qu'elle soit décortiquée ou pas, est broyée et la farine est cuite et consommée sous forme de pâte avec de la sauce. Le sorgho farine peut être fermenté et consommé comme une pâte ou bouillie. Tō, une pâte de céréales cuites, est le repas traditionnel dans les pays du Sahel, notamment au Burkina Faso et au Mali. Les autres repas, comme le gruau, sont préparés par la cuisine céréales coque de vapeur et sont consommés comme du couscous ou en bouillie. La farine peut être roulée, cuite et consommée comme un couscous (aux semoules), et le maïs et le sorgho peut être germé et fariné en boissons alcoolisées et non-alcoolisées.

La régularité de la qualité des produits commercialisés est d'une importance capitale pour développer la fidélité des consommateurs. L'une des principales difficultés du secteur de la transformation est la capacité à maintenir un niveau de qualité constant dans le long terme du fait que l'absence de normes, le recours à des techniques de transformation non standardisées (par exemple, un contrôle insuffisant dans le choix des ingrédients ou l'hétérogénéité des grains et l'indisponibilité d'instruments de mesure (pH-mètres, balances).

La fermentation est un facteur de première importance dans la diversification des produits offerts aux consommateurs dans les principales villes ouest-africaines. À Bamako, mais encore plus à Cotonou (Bénin) ou à Abidjan (Côte d'Ivoire), 30 à 45 pour cent des céréales sont fermentées et 85 pour cent d'entre elles sont traitées artisanalement. Les céréales utilisées sont souvent dépourvues des acides aminés essentiels tels que la lysine. Bien que la fermentation constitue le procédé le plus économique pour valoriser les céréales, accroître la valeur nutritive, le goût et autres qualités fonctionnelles des produits qui en sont issus, la fermentation naturelle (ou non contrôlée) est à l'origine d'une forte variabilité dans la qualité finale. La fermentation naturelle est un processus qui est largement répandu pour les produits qui sont commercialisés comme le tchoukoutou, le kenkey, le dolo. Le contrôle des procédés de fermentation est, par conséquent, un défi majeur à relever pour les petites et moyennes entreprises de l'agro-alimentaire.

La diversification du goût, de l'odeur et de la couleur est un élément fondamental de l'incitation à la consommation de produits locaux. Un tel objectif pourra être réalisé par l'élaboration de produits qui promeuvent de nouvelles habitudes de consommation. Des spécialistes en commercialisation et sociologues pourront participer à l'étude de produits qui permettent de mieux répondre aux exigences des consommateurs en termes de praticité, de conservation et de sécurité, tout en restant compétitifs.

Encadré 3. Sorgho biofortifié pour l'Afrique de l'Ouest– exemple de partenariat public-privé

L'initiative pour le sorgho biofortifié African est une initiative publique privée qui vise à améliorer la qualité nutritionnelle en améliorant son contenu en minéraux essentiels (tels que le zinc et le fer). Le potentiel bénéfique pour la population du Sahel est théoriquement énorme vu que plus de 100 millions d'habitants de cette région font du sorgho et du mil leur principal aliment de base. Ce projet a permis d'accomplir des réalisations importantes dans le domaine de la recherche-développement de nouvelles variétés avec une plus forte concentration de zinc et de fer et une meilleure digestibilité des protéines (sans pour autant qu'elles soient dégradées avec la cuisson).

Ce partenariat a, au départ, été soutenu financièrement par la fondation de Bill et Melinda Gates à laquelle s'est associée Harvest (une ONG Kenyane) pour la gestion et la mise en œuvre, ainsi que la compagnie des semences Pioneer pour l'assistance technique et le transfert de technologies, et le renforcement des capacités. En plus, l'initiative a élargi son champ d'action en se lançant dans le développement des semences riches en vitamines A avec le support de Pioneer et la fondation de recherche de Howard Buffet, Harvest et avec l'association du consortium des universités africaines et des autres acteurs privés et gouvernementaux. L'objectif étant le développement de la production semencière et de la dissémination par les filières commerciales et agricoles, l'accroissement des rendements agricoles, et le développement aval de la distribution des produits alimentaires et de boisson par les entreprises.

Encadré 3. Sorgho biofortifié pour l'Afrique de l'Ouest– exemple de partenariat public-privé (Suite)

Cependant pour que l'initiative connaisse un succès durable, il va falloir surmonter un certain nombre d'obstacles non mineurs. D'abord il y a la question épineuse des produits transgéniques qui restent un sujet d'interrogations et de contestation dans le monde de l'alimentation. Deuxièmement, il y a la difficulté et la complexité de mettre en place un régime efficace et suivi de contrôle de la sécurité biologique dans la région du Sahel qui souffre de lacunes au niveau de l'exécution efficace des réglementations. Troisièmement, il y a la question de savoir si toutefois ces variétés sont développées, comment les petits agriculteurs pourront y avoir accès et à quel prix. Le troisième problème réside dans le fait que les agriculteurs de la région produisent avec des rendements du sorgho très faibles par rapport au potentiel et qu'un doublement appréciable des rendements des variétés existantes s'avère une voie beaucoup plus sûre, ne nécessitant ni un meilleur accès aux intrants, ni une utilisation des engrais améliorés et d'une gestion de l'eau efficaces- tous ceux-ci étant accessibles et durables. Face à cette situation, la question est de savoir s'il serait meilleur pour la sécurité alimentaire et la nutrition de la population de doubler les rendements, générer un surplus commercialisable et donc plus de revenus pour acheter plus de nourriture, ou bien de s'orienter vers les graines enrichies qui risquent de ne pas être faciles d'accès pour les petits producteurs en raison de l'absence de disponibilité, au moins à l'échelle requise pour faire la différence dans la région.

3.4 La Commercialisation

La plupart des exploitations de sorgho et de mil sont de petites fermes familiales disposant d'un capital limité et se heurtant à de problèmes de liquidités. Le sorgho et le mil sont bien plus auto-consommés et bien moins commercialisés que d'autres céréales comme le maïs, seuls 30 % de la production totale est disponible sur les marchés locaux et urbains. Le stockage est principalement utilisé pour la consommation propre des ménages plutôt que pour une mise sur le marché. Pour répondre aux besoins pressants en liquidités des agriculteurs, l'essentiel de la production excédentaire sur le marché pour rembourser des dettes mais le rachètent ensuite pour répondre à leur besoin de consommation (à des prix élevés)

Les voies de commercialisation incluent des ventes directes aux marchés de détail ; aux marchés de gros à des prix plus bas (mais à des coûts moins élevés et avec moins de risques) ; aux commerçants en ville (souvent à des prix fixes) ; et aux commerçants de passage dans le village. Pour obtenir un paiement rapide, les ventes peuvent également se faire au moyen de relations commerciales avec des minotiers artisanaux ou à plus grande échelle. Les minoteries commerciales représentent un débouché potentiel intéressant mais les cultivateurs devront y délivrer des quantités substantielles et organiser leur transport en vue d'obtenir des gains plus importants que ceux qu'ils obtiendraient en collaborant avec des commerçants de passage. De plus, ils devront veiller à ce que leurs produits répondent aux exigences de qualité, ce qui constitue une autre source de risque.

Au delà de l'exploitation, la coordination des marchés pour la commercialisation de ces céréales à partir des marchés ruraux vers les marchés centraux s'effectue au moyen de contrats commerciaux, mais qui excluent les producteurs (voir RURALSTRUC Mali, 2008). Les contrats aident les autres parties prenantes impliquées à commercialiser, vendre, transformer et vendre au détail des transactions sécurisées. Plus de 50 % des grossistes utilisent des contrats écrits avec leurs clients, mais des contrats oraux avec leurs fournisseurs (par ex. commerçants locaux et collecteurs) car la confiance est plus grande et les problèmes de sécurité sont moindres. Cela est dû au fait que la plupart des grossistes utilisent leurs propres réseaux personnels pour les

achats, alors qu'ils engagent de nombreux détaillants différents ainsi que des acheteurs institutionnels du côté des ventes. Pour les céréales sèches comme le maïs, le sorgho et le mil, la plupart des grossistes (70%) et des détaillants (67%) ont leurs propres réseaux de collecteurs (OMA-2008).

Les normes de qualité et leur mise en œuvre ne sont pas appliquées de manière équitable le long de la filière sorgho-mil. Au niveau de la production, les techniques d'amélioration de la qualité (pureté variétale, techniques post-récolte) sont rarement appliquées. La qualité des produits (taille du grain, uniformité des produits, pureté, goût et odeur standards, et composition de l'eau) semble être prise en main par les acheteurs, en particulier du secteur industriel à grande échelle ou des acheteurs institutionnels (Programme Alimentaire Mondial ou agences d'État). Mais en général, la qualité ne semble pas être une dimension importante sur les marchés locaux et urbains au Mali, laissant au consommateur la tâche d'augmenter la qualité des céréales achetées. C'est un problème majeur pour le développement de la filière sorgho et mil et un important facteur de perte de la demande.

La normalisation et la certification sont nécessaires pour promouvoir le développement en aval de la filière sorgho-mil. Les standards devraient viser à satisfaire les normes internationales (ex. l'aflatoxine) de production et commercialisation. De nombreuses études ont mis en avant de nombreuses contraintes liées à l'absence de normes, d'informations, de formation et de communication. Le respect de ces normes de qualité requiert du temps, des ressources humaines, du capital, des investissements physiques et l'implication de tous les acteurs directs et indirects dans la filière. Le renforcement des capacités est essentiel pour la standardisation, le contrôle de qualité et la promotion des produits agricoles et agro-alimentaires. L'amélioration de la qualité (par exemple en utilisant des appareils mécaniques pour réduire le taux d'impuretés) au niveau du mil et du sorgho primaire permet aux producteurs de répondre à des normes supérieures de qualité et donc des prix plus importants, renforçant leur profits. Un environnement commercial porteur est donc essentiel pour la promotion des normes de haute qualité.

La distribution des marges entre les différents opérateurs laisse toujours une part constante aux agriculteurs mais la part des producteurs a quelque peu diminué depuis 2005. Les marges des acteurs intermédiaires se trouvant entre les producteurs et les consommateurs (par ex. les vendeurs, les transformateurs et les détaillants) ont continuellement augmenté ce qui peut être attribué aux coûts de commercialisation (par ex. taux du crédit et coûts de transport) qui restent élevés et sont toujours déplorés par les grossistes.

Le sorgho présente un potentiel très prometteur à cause de la forte demande rurale, du besoin réduit en intrants, d'une transformation moins coûteuse et d'une meilleure adaptabilité à l'industrie alimentaire animale. Au Mali, une stratégie de marché potentielle est d'augmenter les capacités et le fonctionnement du marché dans la chaîne du sorgho, étant donné que les capacités de production de sorgho et de mil sont fortes.

Au Mali, il existe trois phases pour la commercialisation et la vente du sorgho et du mil, tout au long de l'année: de mai à août, l'approvisionnement ralentit et peut s'arrêter ; de septembre à novembre, l'offre reprend lentement mais sûrement; et de décembre à avril, les opérations d'approvisionnement / d'offre se poursuivent / se consolident. Ce même calendrier s'applique généralement au maïs (plus ou moins un mois entre chaque période).

Les responsables / chefs de réseau financent les achats céréaliers par le biais de leurs collecteurs / commerçants. Ils parviennent à un accord avec eux concernant les niveaux de qualité et de prix auxquels les achats peuvent être effectués sur les marchés locaux (marchés d'approvisionnement principaux). Ces prix sont retenus s'il n'existe aucune concurrence entre les réseaux de commerçants ou les importateurs provenant des pays voisins. Les prix des marchés ruraux locaux sont influencés par le degré de

concurrence entre les commerçants et les réseaux de commercialisation et par le poids relatif de la demande céréalière. Mais sur les marchés ruraux les plus importants (par ex. les marchés régionaux), les opportunités d'achat des acteurs institutionnels comme les organisations non-gouvernementales (ONG), l'Office des Produits Alimentaires du Mali – OPAM et le Programme alimentaire mondial (PAM) ou les éventuelles exportations sont des facteurs clés de la formation des prix. En général, cependant, l'influence et le pouvoir des grossistes sont bien établis sur le marché, de par une concurrence limitée mais possible, de la prépondérance des réseaux personnels et d'une certaine collusion.

Encadré 4. Les bourses aux céréales

Les bourses aux céréales rassemblent les principaux acteurs céréaliers, comme les OP, les grossistes, les commerçants, les partenaires techniques, les transformateurs, les transporteurs. Ces événements sont l'occasion pour eux de se mettre en réseau en permettant l'émergence de relations entre certaines zones de production et unités de transformation. Les grossistes ont également l'opportunité de rassembler des informations sur le niveau des stocks, de l'offre et de la demande. Les bourses aux céréales présentent un intérêt grandissant et sont bien connues de toutes les parties prenantes de la filière.

Ces bourses sont organisées par le réseau Afrique Verte et l'*Association Professionnelle des Chambres d'Agriculture du Mali* – APCAM, l'assemblée représentative permanente des agriculteurs. Le succès de ces bourses au niveau local a alimenté à intérêt pour la duplication du modèle au niveau national. L'initiative de duplication est coorganisée par le réseau Afrique Verte l'APCAM ; l'union des coopératives (Faso Jigi) et Sasakawa Global 2000 (aide japonaise).

Les principaux avantages d'une telle approche reposent sur la concentration de l'offre et la demande sur une courte période, une plus grande transparence des opérations de marché. Ces bourses offrent aussi une opportunité pour des transactions avec contrat, plus de prix équitables et une normalisation des produits commercialisés. La présence des opérateurs institutionnels offre la possibilité de stabiliser les marchés. Cette approche sert également à mieux enregistrer les prix de marché et à alimenter les services d'informations de marché.

Les transactions enregistrées pendant la bourse de Ségou ont atteint les 12 000 tonnes en 2009 et les 15 200 tonnes en 2010. En tout, cela s'élève à 2-3 pour cent de toute la production commercialisée pendant la campagne agricole. Ceci n'a pas eu d'influence significative sur les prix nationaux mais une intervention plus lourde des services publics aurait pu avoir un impact. La bourse se compose de trois phases principales : (i) une organisation pré-bourse au niveau local afin de stimuler une commercialisation groupée et une offre collective des OP dans le but d'augmenter leur pouvoir de négociation ; (ii) une préparation de l'événement impliquant une grande part de promotion et de publicité ; et (iii) la tenue de la bourse avec la participation des OP détenant de vastes stocks, des grossistes, des transporteurs de céréales, des institutions publiques (par ex. l'Office des Produits Vivriers du Niger, PAM) et des représentants officiels et d'autres organisations impliquées.

La bourse dure de deux à trois jours. Le premier jour permet de diffuser les informations sur la réalisation de la campagne et offre la possibilité aux parties prenantes de s'observer et de comparer leur pouvoir de marchandage. Les prix et les quantités sont éventuellement discutés, mais pas fixés. Les jours suivants permettent de conclure des contrats et des achats entre parties prenantes, les OP fournissant l'offre et d'autres parties prenantes, y compris les banques céréalières, formulant la demande. Bien que non obligatoires, ces contrats sont enregistrés par Afrique Verte et surveillés jusqu'à leur exécution finale.

4. Politiques et initiatives pour une filière sorgh-mil compétitive

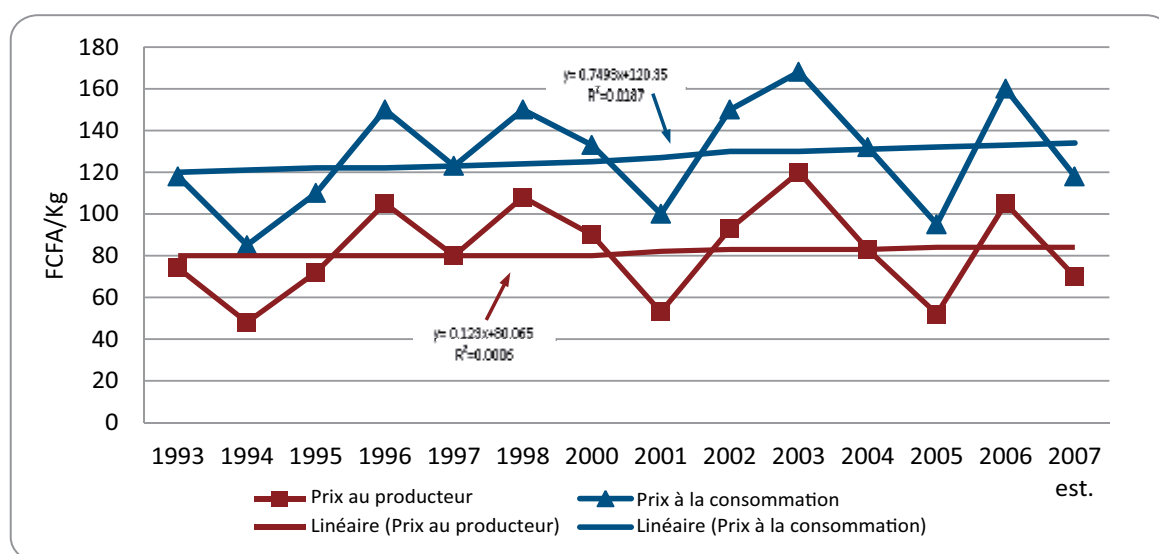
4.1 Libéralisation des marchés céréaliers et renouvellement de l'appui politique

Les secteurs céréaliers ont été libéralisés au début des années 1990 avec le démantèlement de ce que l'on appelait les agences paraétatiques et des caisses de stabilisation pour les céréales. La libéralisation a favorisé l'entrée de nombreux acteurs privés dans la commercialisation des céréales, y compris des grossistes de grande et moyenne dimension, dont un grand nombre d'entre eux agissait illégalement avant la réforme. La légalisation a entraîné une plus grande capacité de stockage et plus de transparence, ainsi que des coûts de transaction moindres pour les achats de céréales. Toutefois, l'entrée est toujours limitée par les risques commerciaux, un manque de capitaux et l'inefficacité persistante des institutions de réglementation à mettre en œuvre des contrats (cf. See Staatz *et al.* 1989 pour plus de détails).

Suite à la libéralisation des marchés céréaliers au Mali, le prix des céréales a connu, en moyenne, une tendance baissière de 1986 à 1999 (telle qu'évaluée à partir de l'impact du Programme de Restructuration des Marchés Céréalières (PRMC)), à la fois en termes nominaux et réels (Dembélé *et al.* 1999) mais ont subi une variabilité interannuelle élevée, sans aucune tendance significativement détectable. Le graphique 4 montre les prix du sorgho aux producteurs et aux consommateurs le long de l'axe Koutiala-Bamako. Il existe une relation linéaire entre les deux séries de prix, le prix aux producteurs justifiant une part à peu près constante du prix aux consommateurs à Bamako.

Les marges brutes varient d'une année sur l'autre, en fonction des types de produit et des zones géographiques. En général, les marges sont basses dans les zones de grosse production (en raison de la concurrence et des économies d'échelle) et beaucoup plus élevées dans des parties enclavées enregistrant une production modeste. Depuis la dévaluation du franc CFA (« Communauté Financière Africaine ») en 1994, la compétitivité des « céréales sèches » (maïs, sorgho et mil) s'est, en règle générale, améliorée tant sur les marchés locaux que régionaux⁶ au Mali et Burkina Faso. La demande émanant des pays voisins a connu une hausse et les centres de transformation se sont également développés dans les deux pays (Diakité, 2006).

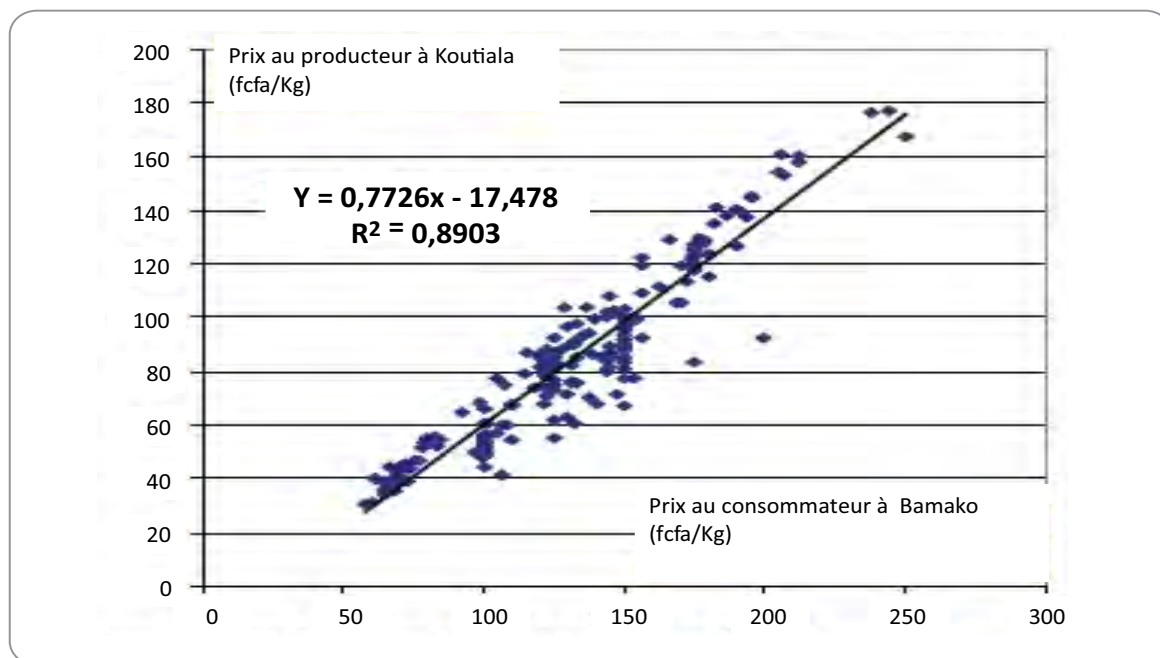
Graphique 4. Prix réels moyens annuels du sorgho en FCFA/Kg, 1993 - 2007 (Base : 2000)



⁶ Diakité, L. 2006, p.136 (traduit:) « après la dévaluation, le constat est que les producteurs réalisent des marges positives malgré un renchérissement des coûts de transport. Ceci a été possible grâce au gain de compétitivité des produits céréaliers nationaux ». Voir également Kébé *et al.* 2005.

Source : RURALSTRUC MALI (2008) sur la base de données de l'Observatoire du Marché Agricole (OMA) et normalisées sur le PIB.

Graphique 5. Relation empirique entre les prix mensuels du sorgho au producteur et au consommateur, prix courants du sorgho en FCFA/Kg, 1993 - 2007



Source : RURALSTRUC MALI (2008) sur la base de données de l'Observatoire du Marché Agricole (OMA).

Il existe aussi des variations saisonnières des prix qui ne sont pas montrées par les graphiques 4 et 5. Ces dernières sont liées aux variations de l'approvisionnement (principalement corrélées aux conditions météorologiques agricoles). Le prix des céréales, qui suit des tendances intra-annuelles saisonnières similaires lors de chaque campagne, se caractérise par des chiffres bas au moment de la récolte, suivis par une hausse et l'atteinte de valeurs maximales durant la période de soudure et une chute ultérieure à la saison des récoltes. Ce schéma est attribuable à des facteurs climatiques et les faibles degrés de stockage parmi les cultivateurs. L'entreposage par les négociants et les grossistes, conjugué à une baisse de l'offre, est responsable du renchérissement des prix après la saison (avec une baisse de l'offre). De ce fait, le prix des céréales est susceptible de quadrupler après la saison agricole.

Les variations de prix peuvent être principalement attribuées aux facteurs affectant l'incertitude de la production (par ex. le temps et d'autres intrants agricoles), plutôt qu'au fonctionnement des marchés céréaliers libéralisés (voir RURALSTRUC, 2008). Cependant, certaines particularités des marchés céréaliers, telles que l'étroitesse des marchés et les coûts de transaction élevés jouent un rôle important. Ces facteurs ont limité l'impact du processus de libéralisation sur la stabilisation des prix, étant donné que l'incitation au stockage et à la conservation n'a pas fonctionné correctement. Même si des projets de banques céréalières ont été implantés dans plusieurs villages, ils visaient davantage les problèmes de sécurité alimentaire qu'un meilleur développement en aval des chaînes de valeur. Ce dernier serait essentiel pour inciter au stockage et à la transformation, qui entraîneraient à leur tour une stabilisation des prix (voir le projet Initiative Mil-Sorgho (IMS) au Mali pour encourager le développement en aval). Cependant, le *Programme d'appui à la Commercialisation des Céréales au Mali* – PACCEM a produit des résultats devant être soigneusement évalués et répliqués.

4.2 Commerce transfrontalier et la nécessité d'en débloquent les barrières

Un autre facteur moteur pour la croissance de la demande pour le sorgho et le mil au Mali repose sur l'expansion du commerce interfrontalier à travers la suppression des entraves au commerce. Des exportations appréciables du sorgho et du mil à partir du Mali se font en direction du Niger et au Sénégal. Les coûts élevés d'échanges, les hauts risques et les incertitudes sur le marché continuent d'entraver de plus grandes possibilités d'échanges de céréales dans la région. Sur les marchés régionaux, une étude de USAID (CARANA corporation, 2011) montre que 57 % du prix du marché terminal est associé aux coûts de logistique et de transport (pour le mil et sorgho sur l'axe Sikasso-Dakar, et pour le mil sur l'axe Koutiala-Bobo-Ouagadougou). De plus, environ 33 % du prix du marché terminal serait associé à des coûts supplémentaires, considérés comme injustifiés, inefficaces, ou trop élevés relativement à un scénario optimal. Les facteurs de ces forts coûts de transport et de logistique sont la logistique agricole inappropriée, l'équipement logistique des marchés et les procédés, ainsi que des services de transport chers et inefficaces. L'étude montre aussi que les flux de mil et de sorgho transfrontaliers sont limités par ces coûts élevés, et qu'ils dépendent donc des différentiels de prix suffisamment forts de part et d'autre de la frontière et entre les marchés régionaux pour soutenir les marges commerciales.

Néanmoins, il existe un potentiel pour atténuer beaucoup de ces inefficacités et surcoûts dans les chaînes de valeurs, améliorer les incitations économiques à l'échange, et l'arbitrage régional des prix. Un certain nombre d'interventions serait requis pour réduire les coûts liés au commerce, y compris les mesures uniformes et harmonisées de certification de la qualité, une information de marché ouverte et accessible (comprenant les prix, l'offre, les critères de qualité et autres conditions liées au commerce), une meilleure fourniture de services de vulgarisation et une capacité renforcée des producteurs pour une meilleure mise à marché.

Au niveau régional, la stratégie cadre de développement agricole est l'ECOWAP, promue par la CEDEAO et qui est dérivée du PDDAA, initié en 2003 comme élément du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). L'ECOWAP vise à atteindre l'intégration économique, y compris en passant par l'harmonisation des politiques commerciales afin de faciliter la circulation des produits de base et des intrants au sein de l'espace CEDEAO.

Les coûts de transport sont un véritable défi, notamment pour des pays enclavés comme le Mali, ce qui est lié aux problèmes de commercialisation. Alors que les marchés nationaux semblent plutôt intégrés (selon les estimations d'Araujo Bonjean et al. (2008) en ce qui concerne des écarts de prix entre et parmi les marchés locaux et centraux) pour le mil, il ne semble pas y avoir d'intégration régionale, ce qui pourrait indiquer un effet transfrontalier. Il y a donc des coûts de transaction spécifiques imputables au commerce transfrontalier, qui constituent également un obstacle au commerce intrarégional et à l'efficacité des marchés. Ces problèmes sont abordés de façon plus détaillée dans la sous-section suivante.

Défaillances structurelles et désavantages concurrentiels liés au transport : Les céréales se caractérisent par un faible rapport valeur/poids, se traduisant, dans bien des cas, par des coûts de transport élevés. Elles enregistrent de fortes fluctuations du prix de l'achat à la ferme en raison de l'accès limité aux marchés entre les périodes de production excédentaire et déficitaire. Ceci est également le résultat de la faiblesse de l'offre sur le court terme et de l'élasticité de la demande. Par conséquent, la part relative aux coûts de transport de la commercialisation des céréales est souvent substantielle, ce qui freine une intégration plus poussée aux marchés et accroît les coûts de transaction.

Imperfections du marché et coûts de transaction élevés du marché des intrants et du crédit : ⁷

Deux principaux obstacles au commerce intra-régional peuvent être identifiés par rapport à la participation aux marchés (et à l'absence de participation) en Afrique de l'Ouest. Il s'agit d'une part, de la cherté du transport et des coûts de transaction élevés et de l'autre, des incohérences dans les politiques commerciales comme les interdictions des exportations pour des raisons de sécurité alimentaire, qui ne permettent pas aux producteurs performants de bénéficier de prix rémunérateurs, et de l'application de barrières commerciales non tarifaires.

L'établissement de systèmes d'information sur les marchés à l'échelle régionale peut également permettre de poursuivre une intégration plus poussée. Le projet (FAO, 2007) sur les systèmes d'information sur les marchés et les organisations de négociants en Afrique de l'Ouest (MISTOWA) a réalisé des progrès considérables dans l'espace CEDEAO eu égard au développement et à la diffusion de l'information sur les marchés. Celle-ci est destinée à supporter les activités des partenaires commerciaux dans le but d'améliorer la production, la manutention, le crédit, et le commerce, ainsi que les services générant de la valeur ajoutée tels que la transformation, le conditionnement, et le contrôle de la qualité.

4.3 Le rôle important des organisations de producteurs en tant qu'acteur central du marché

Renforcer la compétitivité de la filière sorgho-mil et assurer une plus grande intégration des petits producteurs requiert des organisations de producteurs fortes capables d'assurer le lien entre les producteurs et le marché. Les organisations professionnelles (OP) peuvent jouer un rôle important en aidant les agriculteurs à coordonner leurs stratégies de commercialisation et en favorisant leur participation aux systèmes marchands.

Au Mali, plusieurs fédérations de producteurs sont établies ou se repositionnent pour s'orienter davantage vers les marchés et concentrer leurs efforts sur la fourniture de services économiques à leurs membres. De nombreuses organisations de producteurs se spécialisent dans la commercialisation de céréales, y compris le riz.

Depuis la fin du PRMC, le financement de la part des OP de la commercialisation des céréales au travers de la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) a été sévèrement critiqué et a eu des résultats litigieux. Étant donné que les banques devaient garantir le financement des OP au travers de leurs propres fonds, elles ont adopté des mesures très sélectives incluant un minimum de trois ans d'expérience en commercialisation, des garanties matérielles sous la responsabilité collective du village et un taux d'intérêt annuel de 12 pour cent. Malheureusement, les critères d'éligibilité au crédit bancaire sont trop prohibitifs pour la plupart des petits producteurs ou leurs organisations.

Dans de nombreux cas, l'accès au crédit par les OP ne peut se faire qu'à travers une combinaison entre épargne interne et crédit externe. Cela présuppose des organisations de producteurs entièrement fonctionnelles avec une forte coordination interne et de grandes capacités de gestion. Dans la région de Koutiala, des OP ont fourni elles-mêmes un financement par le biais de la banque mutuelle (par ex. systèmes de crédit et d'épargne collectifs) avec l'association locale Kafô Jiguinew. Un exemple de réussite et d'utilisation de la combinaison d'épargne et de crédit pour aider ses membres à accéder aux intrants et mener des opérations de commercialisation collective est proposé par l'ULPC (Union Locale des Producteurs de Céréales de Dioïla), qui représente environ 1 700 producteurs (dont 25 pour cent sont des femmes) de céréales sèches et de légumineuses.

⁷ Ce sujet est largement abordé dans la documentation économique sur le développement (voir Kaminski (2008) pour une enquête en rapport avec les chaînes de valeur céréalières en Afrique de l'Ouest).

L'union fournit à ses membres des engrais et des pesticides provenant de ses propres fonds. Après la récolte, les producteurs ont remboursé les coûts de ces intrants en nature, en utilisant un prix de référence calculé sur la base du prix moyen dans trois villages, plus une prime. En plus des remboursements d'intrants en nature, l'ULPC emprunte de l'argent auprès des banques (30 millions de FCFA (60 000 US\$) en 2011) pour acheter la production totale restante des membres de la coopératives et gérer des ventes collectives de céréales, donnant ainsi un plus grand prix aux producteurs, qui bénéficient aussi de rendements améliorés grâce à l'accès aux intrants et au crédit en nature.

De nombreux facteurs ont compté pour le succès de l'ULPC, son haut niveau de coordination interne, ses capacités de gestion et compétence technique. Ceci a assuré à l'organisation un accès au crédit des banques. De plus, l'ULPC a forgé une collaboration directe avec la recherche agricole, menant à une orientation fructueuse de la recherche en ligne avec les préoccupations des agriculteurs.

Un autre cas réussi est le Faso Jigi, une coopérative de producteurs établie pour mener des achats d'intrants et commercialisations des céréales groupés au nom des producteurs. Au début de la campagne, Faso Jigi propose un prix de base fixe pour les céréales (mil, sorgho ou maïs). Chaque année, début juin, elle paye à l'union de producteurs 60 pour cent du prix de base pour les quantités qu'elle s'engage à livrer, ce qui permet aux producteurs de financer leurs intrants, le labour, et la main d'œuvre éventuellement embauchée. Après la récolte, Faso Jigi paye les 40 pour cent restants du prix fixe aux producteurs après la livraison, mais elle déduit des intérêts sur le paiement de la première phase.

Les comités de gestion de chaque OP sont responsables de centraliser la production et les stocks dans les magasins du village. Ils se chargent du transport vers les marchés secondaires et centraux (par ex. Bla, Niono et Ségou). Les approvisionnements collectifs sont commercialisés aux détaillants et transformateurs locaux, et Faso Jigi passe directement des contrats avec eux. Faso Jigi développe également de nouvelles options de commercialisation et de valorisation de marché, ainsi que des circuits de commercialisation afin d'offrir aux agriculteurs des bonifications. Une commercialisation groupée garantit des revenus stables et rémunérateurs aux agriculteurs, qui sont répartis sur trois périodes chaque année, avec d'éventuels bonus. Faso Jigi a commercialisé environ 1 000 tonnes de mil, sorgho et maïs pendant la dernière campagne agricole, ainsi que de grandes quantités de riz, échalotes et oignons.

De nombreuses autres organisations d'action collective ont obtenu des résultats positifs, ce qui montre le potentiel d'augmentation de la production, de transformation et de commercialisation au sein de la filière sorgho-mil.

4.4 Vers une stratégie pour une filière sorgho-mil compétitive et inclusive

En accord avec l'analyse de chaîne de valeur réalisée dans cette section, les résultats suivants de l'évaluation de la chaîne de valeur mil/sorgho ont été identifiés au niveau régional (Afrique de l'Ouest par USAID (Mamadou 2010) :

- Les acteurs de la chaîne de valeur ont des incitations de marché limitées -résultant en général des interventions publiques sur les marchés des intrants et par les programmes d'aide alimentaire- pour investir dans la production commerciale de mil et de sorgho, la transformation à grande échelle, et dans les pratiques de gestion de filière.
- L'augmentation de la production de produits transformés, bien que ne représentant qu'une part marginale de la consommation totale ou des ventes totales de mil et de sorgho aujourd'hui, est la stratégie à plus fort potentiel pour transformer la chaîne de valeur et instituer de nouvelles relations

professionnelles entre les acteurs avec des incitations réciproques à une coopération gagnant-gagnant dans le long terme.

- L'environnement politique instable, notamment les restrictions officieuses du commerce transfrontalier des céréales, élément des politiques gouvernementales d'autosuffisance alimentaire, empêche un flux plus efficient et de l'information et de l'acheminement des céréales des zones de surplus vers les zones déficitaires, car ces flux sont d'abord intra-régionaux.
- Les faibles capacités d'organisation parmi les producteurs et autres acteurs de la filière limitent le potentiel pour améliorer les relations commerciales au-delà de la détermination par le prix, des vente en gros afin d'atteindre des relations commerciales à long-terme.
- Les coûts élevés de logistique et de transport sont aussi dus à la corruption et aux retards accumulés lors des points de contrôle routiers.

La filière du sorgho – mil qui constitue et une composante alimentaire de base des ménages ruraux au Mali peut constituer une alternative viable au riz et au blé pour les consommateurs urbains. Mais elle se heurte à divers facteurs contraignants qui limitent sa compétitivité et empêchent son développement. Comme la plupart des filières semi-développées, la filière sorgho-mil a des segments de transformation et de conditionnement insuffisamment développés alors que les marchés connaissent une fluctuation des prix d'une saison à l'autre, imputable à de fortes variations de l'offre et de la qualité et à la capacité limitée de stockage. Cependant, il existe une marge pour l'amélioration de la commercialisation à travers l'utilisation e nouvelles technologies de l'information.

Un des avantages des céréales sèches repose sur une utilisation efficiente des ressources locales (main-d'œuvre et capitaux) (Favre-Dupaigre et al. 2006). L'intensification de l'élevage de volailles et de systèmes de production animale de cycle court devrait également contribuer à l'accroissement de la demande. Mais la majeure partie de la production intensive a lieu autour des principales villes côtières où le maïs importé, le riz et le blé ou la nourriture pour animaux font concurrence aux céréales issues de l'intérieur des terres, comme le sorgho et le mil. La mise en place de politiques commerciales régionales et leur uniformisation ainsi que l'investissement dans les infrastructures visant la facilitation du commerce et l'allègement des coûts de commercialisation seraient, par conséquent, fortement recommandés.

Une plus grande transparence des informations sur les marchés céréaliers ouvrirait la voie à des marchés plus efficaces. Tout d'abord, l'évaluation des quantités récoltées au niveau national n'est pas aisée, malgré la réalisation d'enquêtes sur l'agriculture. La détermination des stocks, en particulier de ceux des cultivateurs, s'avère un défi encore plus décourageant. Il existe donc une grande incertitude quant aux quantités disponibles sur le marché, (par ex. celles commercialisées ou éventuellement à commercialiser), sans parler de l'influence des marchés extérieurs et des marges obtenues suite à la spéculation.

Le sorgho a un fort potentiel à la fois pour l'alimentation animale, la demande rurale et urbaine, mais la priorité doit être de commencer par augmenter l'accès et la construction d'infrastructures de transformation pour les semi-grossistes, l'accès aux intrants pour les agriculteurs pour améliorer leurs rendements et de meilleurs arrangements entre les différents acteurs. Un certain nombre d'initiatives sont promues afin d'assurer une plus grande inclusion des producteurs de sorgho et de mil au sein de la filière. Un instrument important pour améliorer les relations de marché est l'utilisation de contrats producteurs-transformateurs. Un exemple typique de ces contrats est celui de sous-traitance qui permet aux producteurs participants d'approvisionner les brasseries sous contrats en sorgho. Le projet pilote supporté par le Fond Commun des Produits (basé à Amsterdam) et appliqué au Ghana et en Sierre Leone (mais dont les résultats sont aussi applicables au Mali), cherche à substituer aux importations des céréales (notamment l'orge) par du sorgho produit localement. Sous ce projet, les modèles de sous-traitance ont transformé la production de sorgho en une culture de rente destinée au marché. Le succès

du programme a nécessité des investissements privés en magasins de stockage, achats, et traitements. Aussi, dans le cadre de ce programme, des technologies nouvelles de production ont été introduites et mises en application. De nouvelles variétés locales et importées ont aussi été testées pour leur adaptation et leur performance en matière de rendements (Deters, 2011).

L'appui aux politiques est important pour renverser le manque d'intérêt de longue date envers les cultures vivrières en général, et le sorgho et mil en particulier parmi les principales spéculations cultivées au Mali. Il est clair que les investissements privés et une agro-industrie plus active dans les filières céréalières ne peuvent se concrétiser que dans un environnement porteur. Suite à la crise alimentaire de 2007-2008, le Mali a recalibré sa stratégie de développement rural pour y inclure davantage les céréales. Le *Schéma directeur du développement rural* (SDDR), a défini les céréales, y compris le sorgho et le mill, comme une composante clé du nouveau cadre politique pour réduire la pauvreté⁸. Toutefois, une revue des dépenses publiques a montré que les pratiques sont encore porteuses de subjectivité anti-céréales et anti-sorgho-mil. Une grande part des investissements publics agricoles et ruraux destinés aux céréales ont été mobilisés pour le riz et peu l'ont été pour les céréales sèches comme le maïs, le sorgho et le mil. Davantage d'efforts sont nécessaires pour concrétiser les objectifs du SDDR.

5. Conclusion et recommandations

Le sorgho et le mill sont deux cultures parmi les produits les plus importants pour la sécurité alimentaire pour la plus grande partie des populations dans toute la région du Sahel (quinze pays du group CILSS allant du Sénégal au Tchad). Leur adaptabilité aux sols légers et le peu de précipitations dans la région les rend très favorables comme cultures par rapport à d'autres. Plus de 50 pourcent de la population du Sahel dépend du sorgho et du mil comme sources principales de nourriture. Pourtant, due au manque de support politique (en grande partie en raison de biais en faveur des produits pour l'exportation ou pour les produits favorisant les marchés urbains nationaux), ces cultures sont généralement cultivées avec peu ou pas d'intrants et donnent des rendements faibles, aggravés par des sols de pauvre fertilité. Par conséquent, le sorgho et le mil restent en grande partie des cultures de subsistance avec un faible surplus marchand et donc une faible pénétration du marché comparé au maïs ou au riz. En conséquence, les filières du sorgho et du mil restent sous-développées avec peu de transformation et de valorisation mise à part traitement en dehors de la mouture à petite échelle.

Une analyse détaillée des filières du sorgho et de mil au Mali a permis d'identifier les principales contraintes le long de la chaîne de valeur et a fait ressortir des recommandations spécifiques pour reconstruire le potentiel de ces deux filières stratégiques de base. Une politique sectorielle et un programme d'investissement cohérent pour le développement des filières du sorgho et du mil doivent privilégier les actions suivantes :

- (i) Mettre en place les incitations, y compris du prix et des crédits, nécessaires pour accroître l'adoption des techniques de production améliorées par les agriculteurs pour améliorer les rendements;
- (ii) Encourager une plus grande commercialisation du surplus de production en subventionnant les investissements dans des installations de stockage dirigées par les producteurs dans le but d'améliorer la commercialisation et à travers l'introduction des instruments de gestion du risque des prix;
- (iii) Fournir des crédits bonifiés et des facilités d'investissements pour les petites et moyennes entreprises dans l'agro-transformation (alimentation animale, ainsi que les aliments transformés et semi-

⁸ Ce chapitre a été rédigé avant la crise politique Malienne qui a divisé le pays et l'a fait plonger dans l'instabilité qui s'en est suivie depuis Avril 2012.

transformés et de boissons) à base du sorgho et du mil, y compris à travers des partenariats public-privé;

- (iv) Encourager la demande des produits à base du sorgho et du mill locaux en renforçant les mesures de contrôle de qualité alimentaire et en encourageant une meilleure qualité de l'emballage avec des investissements subventionnés;
- (v) Appuyer l'émergence d'organisations fortes des producteurs du sorgho et du mill en finançant la formation et le renforcement de la capacité des responsables selon les besoins, en subventionnant les investissements dans le stockage, et en encourageant

Les partenariats public-privé impliquant des organisations de producteurs, des institutions financières et l'agro-industrie.

6. Bibliographie

- Abdoulaye, T. & Sanders, 2005. Stages and determinants of fertilizer use in semiarid African agriculture: The Niger experience. *Agricultural Economics* 32: 167-179.
- Abdoulaye, T. & Sanders, 2006. New technologies, marketing strategies and public food policy for traditional food crops: Millet in Niger. *Agricultural Systems*, 90: 279-292.
- Ahmed, M.M., Sanders, J.H. & Nell, W.T., 2001. New sorghum and millet cultivar introduction in sub-Saharan Africa: Impacts and policy implications. FAO: Rome, Italy.
- Araujo Bonjean, C., Aubert, M. & Egg, J., 2008. Commerce du mil en Afrique de l'Ouest : les frontières abolies ?, CERDI, Études et Documents, E 2008.31.
- Atlas de l'Afrique, 2000. Carte des productions agricoles en Afrique de l'Ouest, Sahel and West African Club, OECD, Paris, France.
- Boughton, D. & Reardon, T., 1997. Will promotion of coarse grain processing turn the tide for traditional cereals in the Sahel? Recent empirical evidence from Mali. *Food Policy* 22: 307-16.
- Camara, O.M., 2004. *The impact of seasonal changes in real incomes and relative prices on households' consumption patterns in Bamako, Mali.*, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (Ph.D. dissertation)
- CARANA Corporation, 2011. Transport and Logistics Costs for Sorghum and Millet. EATP Project, Abt Associates Inc, Bethesda, MD, USA.
- Dembélé, N.N., Abdramane, T., & Staatz, J., 1999. L'impact des réformes sur les indicateurs de performance du marché céréalier: Analyse des données de prix du SIM. Contribution to the PRMC Study Étude sur l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des filières céréalières au Mali, Bamako.
- Denis, E. & Moriconi-Ebrard, F., 2008. Africapolis: Urbanization trends 1950-2020 : A geo-statistical approach West Africa. Agence Française de développement (AFD). SEDET Developing Societies in Space and Time teams (CNRS/ Université Paris Diderot).
- Deters, A., 2011. Sorghum Supply Chain Sierra Leone – A sustainable project? Bachelor Thesis, Stenden University.
- Diakite, L., 2006. Fonctionnement du marché céréalier au mali THESE En vue de l'obtention du diplôme de Doctorat ès Sciences Économiques, Université de Ouagadougou.
- Diakité, L., Sidibé, A., Smale, M., and M. Grum, 2008. Seed Value Chains for Sorghum and Millet in Mali. A State-Based System in Transition. IFPRI Discussion Paper 00749, IFPRI, Washington, DC.
- Faivre Dupaigne, B., Baris, P. & Liagre, L., 2006. Étude sur la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA (Élaboration d'un argumentaire de choix de filières) Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine.

- FAO, 2007. Towards an African common market for agricultural products, FAO Trade and Division Markets, Rome, Italy.
- Kaminski, J., 2008. *Cotton-cereal farming systems in West and Central Africa: Opportunities and constraints for revenue-raising diversification and marketing strategies*, Background paper for the all-ACP commodities programme, FAO, Trade and Market division, Rome.
- Kébé, D., Sanago, O., Bélières, J-F., Keita, M. S., Keita, S. & Hilhorst, T., 2005. Evaluation de la pauvreté en zone Office du Niger. Rapport Final. IER. Bamako. 96 pp.
- Mamadou, S., 2010; Millet/Sorghum Value Chain Development Plan. First Annual Update 2010/2011. Bethesda, MD: USAID E-ATP project, ABT Associates Inc.
- OMA, 2008. Données sur les prix et les échanges commerciaux de céréales collectées par l'observatoire des marchés agricoles, Bamako, Mali.
- RESAKKS, 2008. Databases, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- RURALSTRUC Mali, 2008. Changements structurels des économies rurales dans la mondialisation. Programme RuralStruc Mali-Phase II.
- Singare, K., Reardon, T., Camara, Y., Wanzala, M., Teme, B. & Sanogo, O., 1999. Household consumption responses to the franc CFA devaluation: evidence from urban Mali, *Food Policy*, Elsevier, vol. 24(5), pages 517-534, October.
- Staatz, J., Dione, J., & Dembélé, N., 1989. Cereals market liberalization in Mali, *World Development*, 17 (5): 703-18.
- SWAC Secretariat and OECD, 2007. *Economic and social importance of cotton production and trade in West Africa: Role of cotton in regional development, trade and livelihoods*. Working Paper, SWAC, OECD: Paris, France.
- UNFPA 2010. Database. <http://www.unfpa.org/public/home/datafordevelopment/statistics>
- Vitale, J. D. & Sanders, J. H., 2005. New markets and technological change for the traditional cereals in semiarid sub-Saharan Africa: the Malian case. *Agricultural Economics*, Volume 32, Issue 2, pp. 111-129.

Chapitre 16

Amélioration de la commercialisation et de transformation du manioc au Cameroun : contraintes et perspectives de la chaîne de valeur

Tolly Lolo EMMANUEL¹

¹ L'auteur est agroéconomiste consultant pour Programme National des Racines et Tubercules (PNDR). Ce chapitre représente une synthèse de différentes études faites sur la manioc au Cameroun aussi bien dans le cadre du PNDR qu'en dehors de ce programme.

Table des matières

1. Introduction	551
2. Vue générale de la filière manioc camerounaise	552
2.1 Poids de la filière manioc dans le secteur agricole	552
2.2 Les caractéristiques de consommation	553
2.3 La production du manioc au Cameroun	555
2.4 Analyse générale du marché du manioc (offre et demande)	557
3. La structure aval de la filière manioc	560
3.1 Les producteurs	560
3.2 Les intermédiaires	560
3.3 Les exportateurs	564
3.4 Les circuits de distribution moderne	566
4. Politique sectorielle du secteur manioc au Cameroun	567
5. Contraintes et opportunités de la filière Manioc au Cameroun	569
5.1 Principales contraintes s'opposant au développement de la filière manioc au Cameroun	569
5.2 Organisation des producteurs et productrices/transformatrices de manioc	571
5.3 Capacités des producteurs de manioc dans la transformation et la commercialisation	573
5.4 Facteurs et politiques de redressement nécessaires dans la filière manioc au Cameroun	577
6. Conclusion et recommandations générales	582
7. Bibliographie	584

1. Introduction

Le Cameroun est un pays dont l'économie reste fortement dépendante de son secteur agricole, qui occupe près de 68 % de la population active, et représente une part conséquente de son PIB et environ 15 % des ressources budgétaires publiques². Depuis 1980, la dynamique d'urbanisation a entraîné une augmentation de la demande alimentaire en produits vivriers, face à laquelle l'offre locale a réagi de façon peu élastique. Il en est résulté une hausse des prix sur les marchés.

Au vu de ces défaillances des marchés domestiques, le Cameroun reste donc vulnérable aux fluctuations des marchés internationaux alimentaires, qui se ressentent directement sur les marchés urbains à cause de la dépendance aux importations. Ainsi en 2008, la crise des prix alimentaires a déclenché des manifestations contre la vie chère tout comme dans d'autres pays voisins comme le Burkina Faso, ou la Côte d'Ivoire. Pour échapper durablement au spectre de la pénurie alimentaire, des investissements structurants devraient être orientés vers les filières susceptibles d'accroître significativement l'offre locale des produits constituant la base de l'alimentation des couches sociales les plus exposées à une éventuelle crise alimentaire (il s'agit en l'occurrence des populations urbaines). Ce chapitre se concentre sur la filière manioc qui est le premier féculent de la ration alimentaire des Camerounais du Sud, et le deuxième au niveau national. Il représente près de 8 % de l'apport nutritionnel moyen de sa population.

Dans une logique du renforcement de la sécurité alimentaire, la filière du manioc a récemment reçu l'appui du Programme National de Développement des Racines et Tubercules (PNDRT) pour augmenter la production et la consommation du manioc au Cameroun. Avec l'aide du Fonds International pour le Développement de l'Agriculture (FIDA), ce projet de 15 milliards de FCFA est mis en place depuis sept ans par le Gouvernement camerounais. En ce qui concerne le manioc il a permis une hausse notable de la production, notamment pour les groupements de producteurs ayant bénéficiés des soutiens, avec des rendements moyens en champ qui sont passés de 10-12 tonnes à 25-30 tonnes/hectare.

Concernant les maillons de la transformation et de la commercialisation, ceux-ci ne se sont pas véritablement développés, compte-tenu de la nature très périssable du manioc et des contraintes que cela pose à la filière. Ce manque de développement aval cause un sérieux goulot d'étranglement dans cette filière pourtant jugée dans le cadre stratégique de la lutte contre la pauvreté.

Au vu de ces éléments, ce chapitre se propose d'examiner en profondeur les facteurs clés qui font obstacle au développement en aval de la filière manioc, ce qui permettrait d'accompagner l'augmentation de la production par des débouchés dans la transformation adaptée à la petite agriculture familiale via des structures agricoles et coopératives soutenues. L'étude dresse aussi d'une manière détaillée les difficultés de mise en marché du manioc et de ses produits dérivés et transformés, en particulier les inefficacités de la commercialisation et ses conséquences en termes de revenus pour les petits producteurs/productrices. Des analyses sont menées afin d'identifier les éléments nécessaires à l'amélioration de la compétitivité de la filière de manioc au Cameroun. Sur la base des études existantes, des sorties de terrain, et des évaluations de sources diverses, ce chapitre présente un examen des principaux blocages empêchant la filière manioc de générer un volume de transactions commerciales pourvoyeur de revenus plus consistants pour les producteurs.

Ce chapitre est organisé comme suit. Nous proposons une vue générale sur la filière manioc au Cameroun (II) ; une description de l'organisation de la filière manioc au Cameroun avec l'identification des principales contraintes à la transformation et à la commercialisation (III) ; des conclusions et

² Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER, 1999).

recommandations sur les facteurs, initiatives et politiques nécessaires afin d'améliorer les performances de la filière en faveur des petits producteurs et productrices.

2. Vue générale de la filière manioc camerounaise

2.1 Poids de la filière manioc dans le secteur agricole

La stratégie actuelle du gouvernement camerounais privilégie le développement d'une agriculture plus intensive, menée par des filières porteuses de croissance et créatrices d'emplois, dont le manioc fait partie, afin de relancer la production agricole. Le recentrage autour de ces filières a pour but d'encourager un développement intégrant tous les maillons de la chaîne de valeur depuis la production jusqu'aux débouchés finaux (transformation, commercialisation).

Tout comme les autres filières agricoles au Cameroun, la filière du manioc présente une complexité de circuits de commercialisation et de transformation, liée notamment à la diversité des catégories d'acteurs et des résultats qu'ils obtiennent, ainsi qu'à des imbrications entre différentes filières ou entre maillons d'une même filière, et une grande part d'informel. Cela se traduit par un manque de données fiables et cohérentes, tel que le révèle la stratégie de développement du secteur rural³.

La filière manioc présente une importance particulière dans la base alimentaire avec 20 % des superficies cultivables emblavées et près de 46 % de la production vivrière nationale ; par ailleurs, environ 90 % des exploitants de cette filière sont des femmes rurales pauvres. La production nationale qui est estimée à 3,1 millions de tonnes en 2010 a stagné au cours de ces dernières années. Le manioc se situe au premier plan parmi les produits agricoles qui concourent à la sécurité alimentaire du Cameroun⁴ parce que :

- Les denrées alimentaires issues du manioc rentrent dans l'alimentation de base de 7 à 8 millions de camerounais avec une concentration dans 8 provinces sur 10 (le Nord et l'Extrême-Nord faisant exception), représentant une part significative (8 %) de l'apport nutritionnel journalier occupant ainsi la deuxième position derrière la banane plantain (9,77 %), dans le groupe des féculents⁵. Au plan régional, c'est la première racine/tubercule produite à grande échelle en Afrique du Centre. Il joue désormais un rôle majeur dans la lutte contre la famine et la crise alimentaire (IITA, 1989).
- Le manioc présente une grande tolérance des rendements aux conditions pédoclimatiques (sécheresse, pauvreté nutritive du sol) et peut se cultiver dans des zones agro-écologiques et à des saisons là où les autres cultures ne le permettraient pas. Il nécessite de faibles quantités d'intrants (engrais), et présente une grande disposition à la transformation qui permet d'en compenser le caractère très périssable à l'état frais. Les rendements calorifiques du manioc par unité de surface et par unité de temps sont très élevés et supérieurs à ceux des autres céréales et tubercules. En termes de rendement en matière sèche par hectare, le manioc est en tête des dix plus importantes cultures tropicales.

Le manioc constitue le premier aliment consommé au Cameroun. Les formes sous lesquelles il est consommé varient selon les villes, les ethnies ou les régions. Certains le préfèrent sous forme de racine fraîche, d'autres sous forme de produits transformés (fufu, gari ou bâtons). La consommation (en volume) des racines fraîches dans les villes et les villages, constitue environ 50 % de la consommation

³ MINEPAT, Document de Stratégie de Développement du Secteur Rural, 2005.

⁴ Stratégie de développement du secteur rural (SDSR), MINADER, 2006.

⁵ Étude de faisabilité pour une unité de production agroindustrielle destinée à la production du manioc et à la transformation en produits pour la consommation alimentaire de masse (SNI 2009) P. 13.

totale des produits de la filière manioc, un chiffre nettement plus élevé que dans les années 1990. En effet, avec la dévaluation de 1994, le Cameroun a réduit ses importations alimentaires. La promotion des cultures vivrières qui s'en est suivie, a favorisé le développement de la culture du manioc destinée à l'autoconsommation et aux marchés locaux, se substituant aux céréales importées.

Les sous-produits du manioc constituent la première source de féculents dans toute la moitié Sud du Cameroun (PNDRT, 2003 et ECAM III, 2007). Le manioc et ses produits dérivés sont en première place, avec en valeur, en moyenne 60 % des parts de marché des racines et tubercules : 40 % pour les produits transformés (fufu, gari, bâton de manioc et waterfufu) et 20 % pour la racine fraîche.

2.2 Les caractéristiques de consommation

La consommation des ménages:⁶

Le tableau ci-après présente les résultats de l'enquête ECAM de l'Institut National pour la Statistique (INS) la plus récente réalisée en 2007, concernant les produits dérivés du manioc.

Tableau 1. Les dépenses de consommation des produits dérivés du manioc par catégorie socioprofessionnelle du chef du ménage (en millions de F CFA) en 2007

Produits cibles	Entrepreneurs/ Cadres		Employés quali- fiés		Manœuvres et assimilés		Aide familiale/ apprenti		Total/ ville	
	Conso	PCT	Conso	PCT	Conso	PCT	Conso	PCT		
Gari	Douala	100	18 %	258	27 %	566	13 %	6	5,4 %	930
	Yaoundé	125	22 %	158	17 %	208	5 %	11	10 %	502
	Cameroun	554	/	924	/	4227	/	111	/	5816
Fufu	Douala	44	9 %	121	13 %	205	6 %	0	0 %	370
	Yaoundé	162	33 %	236	25 %	271	8 %	7	41 %	676
	Cameroun	484	/	924	/	3286	/	17	/	4711
Waterfufu	Douala	43	8 %	44	13 %	86	5 %	9	32 %	182
	Yaoundé	33	6,6 %	4	1,2 %	2	0,1 %	8	28 %	47
	Cameroun	495	/	330	/	1562	/	28	/	2415

Source : Extrait du Tableau réalisé par Agropme (2010) à partir des données de l'Institut National de la statistique, ECAM3 (2007).

Légende : Conso : Consommation en millions de francs CFA ; PCT : Part dans la consommation totale du pays en %.

Il apparaît que le marché de ces produits de consommation est considérable et dépasse les treize milliards de francs CFA au niveau national, dont 3 milliards pour les seuls marchés urbains de Yaoundé et Douala. À Douala, plus de 50 % de ce marché est occupé par les couches sociales pauvres (manœuvres et assimilés), avec une plus importante pénétration du gari dans ce groupe. À Yaoundé, ce sont les classes moyennes et supérieures qui dominent le marché, avec une préférence orientée avec le fufu. Pour ces marchés urbains, le gari représente 53 % en volume et valeur, alors qu'il représente une part de 45 % du marché national. Le fufu occupe une part de 35 %, et le waterfufu de 20 %.

⁶ Cette partie est reprise de l'étude réalisée par le cabinet AGROPME pour le compte du PNDRT et de l'IRTCM/FIDA en juillet 2010.

Les tendances de la consommation

L'analyse de l'évolution de la consommation est faite à partir de la comparaison des résultats des enquêtes ECAM2 réalisées en 2001 et ECAM3 de 2007. Le tableau ci-après donne la situation des dépenses de consommation en 2001 dans les ménages des villes de Yaoundé et Douala en gari et fufu, le waterfufu n'étant pas couvert dans ces enquêtes.

En ce qui concerne les différences entre catégories socio-professionnelles, elles sont grossièrement les mêmes que celles exposées ci haut. Les données synthétiques comparatives des résultats ECAM2 et ECAM3 sur les dépenses de consommation en gari et fufu dans les villes de Douala et Yaoundé sont présentées dans le tableau ci-contre. On note une stagnation du volume du marché national sur cette période.

Le Gari

- Légère baisse de la demande de 6 % en 2001 et 2007 au niveau national soit une contraction moyenne de 1 % par an ;
- croissance de la demande consolidée sur Douala et Yaoundé de 34 % sur la même période, soit une croissance moyenne annuelle de 5 % ;
- Cette croissance est soutenue par la hausse de la demande dans la catégorie des manœuvres et assimilés qui représente à elle seule 50 % de la consommation totale ;
- La demande est plutôt stagnante dans le groupe de la classe supérieure.

Tableau 2. Comparaison des dépenses de consommation en produits dérivés du manioc (gari, fufu, water fufu) dans les ménages entre 2001 et 2007

	GARI				FUFU			
	Gari (2001)/ million FCFA	Gari (2007)/ million FCFA	Taux croissant Gari (2001-2007) (%)	Taux moyen croissant/an (%)	Fufu (2001)/ million FCFA	Fufu (2007)/ million FCFA	Taux croissant Fufu (2001-2007)(%)	Taux moyen croissant/an (%)
Douala	621	930	49,8		462	370	-19,9	
Yaoundé	444	502	13,1		661	676	2,3	
Douala & Yaoundé	1065	1432	34,5	5	1123	1046	-6,9	-1,2
Cameroun	6192	5816	-6,1	-1	4479	4711	5,2	0,8

Sources : ECAM2 (2001)/ECAM3 (2007).

Le fufu

- Stagnation de la demande des ménages au niveau national : 0,8 % de croissance en moyenne par an ;
- Baisse de la consommation consolidée sur les villes de Douala et Yaoundé avec une moyenne annuelle de -1,2 % (cette tendance est marquée par la stagnation de la consommation dans la basse classe qui représente 45,5 % du montant total des achats ; la chute de la demande étant plus marquée à Douala et dans les ménages de la classe supérieure).

Les préférences et habitudes des ménages

La demande de produits dérivés du manioc est caractéristique des habitudes alimentaires du Cameroun. Cette partie est directement inspirée de l'étude conduite par Horus (2010) sur la filière. Les bâtons, qui sont des produits prêts à l'emploi sont consommés fréquemment et tout au long de l'année par tous les membres du ménage, surtout en milieu urbain. Le fufu doit être préparé et nécessite une préparation longue de 30 minutes, ce qui n'empêche pas une demande importante des ménages qui ne la trouve pas pénible. Le gari présente un avantage en termes de rapidité de préparation, et est particulièrement apprécié par les enfants en préparation sucrée entre les repas. Les tubercules frais sont également appréciés et consommés bouillis ; les ménagères sont habituées à reconnaître les variétés moins acides et à les préparer.

Ces produits sont achetés le plus généralement sur les marchés locaux de proximité, et introuvables dans les grandes surfaces. Le gari et les bâtons sont achetés en vue d'une consommation immédiate alors que les deux autres produits sont parfois conservés plusieurs jours. Les volumes d'achat sont souvent restreints par peur de périssabilité rapide. En général, les consommateurs reprochent à ces produits de mal se conserver et d'avoir des taux d'impureté trop élevés (en tous les cas, peu fiables). Les bâtons sont préférés avec une bonne élasticité, de couleur claire, et non acides. Mais les consommateurs reprochent un manque de transparence des informations de la part des vendeurs qui présentent souvent des échantillons satisfaisants mais non représentatifs des lots vendus.

2.3 La production du manioc au Cameroun

La production des racines et tubercules en général et du manioc en particulier au Cameroun est assurée en grande partie par des petits producteurs, dont les exploitations ne dépassent guère 2 ha. À côté de ceux-ci on trouve des exploitants moyens (2 ha – 4 ha) et des gros qui exploitent de grandes parcelles supérieures à 4 ha. Une enquête réalisée en 1995 propose le tableau suivant, confirmé par une étude de la FAO sur l'accès des petits exploitants au crédit ou financement dans les filières agricoles de base au Cameroun et l'analyse des risques (Martin Tsounkeu, 2010) ainsi que l'enquête de terrain dans le cadre de la présente étude, pour ce qui concerne les petits exploitants.

Tableau 3. Producteurs de manioc selon la taille de leur exploitation

Taille de l'exploitation	Superficie	%
Petites parcelles	< = 2 ha	62,5
Parcelles moyennes	2 – 4 ha	17,5
Grandes parcelles	>4 ha	20
Total		100

Source : Enquête OCISCA, 1995.

Pour rappel, le cycle cultural avec les variétés locales du manioc dans les zones humides est de 12 à 18 mois. Dans les conditions subsahariennes et en altitude, il est de 15 à 24 mois alors qu'avec les variétés améliorées diffusées par le PNDRT, ce cycle varie de 10 à 15 mois dans les zones humides, et de 15 à 18 mois dans les autres zones⁷.

⁷ Pour des raisons liées aux ressources financières insuffisantes du programme, dans un souci de recherche d'impact et afin d'éviter une dispersion des efforts, la stratégie du PNDRT a été révisée. Il intervient actuellement dans environ 20 % seulement des 6 000 villages identifiés comme producteurs de manioc dans le pays.

Les grands bassins de production sont concentrés dans la région du Sud-Ouest et une partie dans la région du littoral. La production du gari et du waterfufu est plus dispersée. Ces produits constituent la base de l'alimentation des populations locales, ce qui explique l'importance des marchés domestiques de proximité (niveau village ou chef lieu de la commune). (Voir tableau 4).

Tableau 4. Principaux bassins de production de manioc au Cameroun

Produit	GARI	WATERFUFU	FUFU
Les grands bassins de production	Malendé (Muyuka) Muyuka Oyé Passim (Melong) Balengui (Kumba)	Batoke et Bakinguili (Limbe) Lelem (Melon) Sollé (Yabassi) Malende (Muyuka) Malende (Kumba) Ikiliwindi	Baré (Nkongsamba) Melong II Sollé (Yabassi)

(i) Dans les bassins non couverts par le PNDRT le système de culture reste extensif et est caractérisé par l'association de cultures avec des variantes en fonction des régions. À ce titre, les paysans ont adopté des techniques de culture locales, adaptées à leurs conditions agro-écologiques et socio-économiques spécifiques. Les variétés cultivées sont celles qui sont le plus adaptées à l'autoconsommation des ménages sous forme de racine, le surplus étant vendu sur les marchés locaux, sous forme de tubercule frais, de fufu ou de bâtons. Les rendements sont voisins de 8 à 10 tonnes/ha. Compte tenu de la forte périssabilité du manioc et de l'enclavement des bassins de production, ce manioc est généralement conservé en champ pendant 15 à 24 mois pour n'être récolté que progressivement en fonction des besoins pour l'alimentation domestique, ou pour la vente sur les marchés de proximité.

(ii) Dans la majorité des bassins couverts par le PNDRT, le système de culture est sujet à un début d'intensification avec l'introduction et l'adoption de nouvelles variétés de manioc à haut rendement (25 – 30 tonnes/ha), la spécialisation des groupes de producteurs de manioc et l'augmentation des superficies plantées. Les variétés de manioc introduites par le PNDRT sont celles qui sont généralement destinées aux usages industriels. Elles difficilement comestibles sous forme de tubercules, et doivent nécessairement subir une première transformation avant d'être consommées. À cause de l'insuffisance des ressources financières, le PNDRT n'a pas pu distribuer des équipements de transformation à tous les villages bénéficiaires des appuis multiformes en production. Il se pose donc un réel problème de transformation dans ces villages qui ont nettement augmenté les surfaces plantées ainsi que les rendements en champs, mais dont les produits pourrissent dans les champs faute de moyens de transformation adéquats et de circuits de commercialisation sécurisés. Une contrainte supplémentaire est liée au fait que, contrairement aux tubercules traditionnels qui peuvent se conserver plusieurs mois en champs (dans le sol), les tubercules issus des boutures sélectionnées ne se conservent pas plus de 2 à 3 mois après leur période de maturité. Bien que les capacités de quelques équipementiers locaux impliqués dans la filière manioc aient été renforcées par des voyages d'échanges d'expériences dans d'autres pays Africains tels que le Nigeria, le Ghana et le Benin, le coût des machines fabriquées reste encore peu accessible aux groupes de productrices dans les villages ; de plus, la qualité des matériaux utilisés ne respecte pas toujours les normes requises dans le métier.

L'introduction des investisseurs privés dans la filière manioc depuis quelques années est en train de changer la physionomie du secteur. En effet, les énormes ressources financières dont ils disposent leur permettent d'emblaver des grandes superficies (> 10 ha), et d'acheter des équipements de transformation adéquats. On voit apparaître les contours d'une agriculture du manioc commerciale, et pourvoyeuse d'emplois agricoles. En revanche, l'inclusion des petits producteurs dans la chaîne de valeurs restent compliquée sans soutien financier externe.

Malgré les appuis du PNDRT sur le terrain depuis quelques années, le niveau de l'offre assurée par le système de production du manioc au Cameroun n'a pas évolué de façon sensible, de plus il reste faible par rapport à la demande des marchés à l'échelon national, sous régional et international. La production nationale de manioc est estimée à environ 3,1 millions de tonnes en 2010.

Les points de départ des produits de manioc du Cameroun sont les aéroports de Yaoundé - Nsimalen et de Douala, ainsi que le port de Douala. L'essentiel des exportations est destinée à l'Europe et aux États-Unis. Les échanges avec les pays de la CEMAC et le Nigeria empruntent les voies terrestres et la voie maritime à partir des ports Peschaud de Douala et d'Ekondotiti dans le Sud-Ouest. Ces échanges se font également à partir des marchés frontaliers de Kye-Ossi et Abang Minkoo, entre le Cameroun, le Gabon et la Guinée Equatoriale.

Les six principaux exportateurs mondiaux de manioc en 2003 étaient par ordre d'importance décroissante de part de marché : la Thaïlande 65 %, le Vietnam 15 %, le Costa Rica 7 %, la Belgique 7 %, les Pays Bas 2 %, et l'Indonésie 1 %. Les plus gros importateurs étaient la Chine, l'Espagne, la Belgique, les Pays Bas, les États Unis, la Corée et le Portugal pour plus de 93 % des valeurs importées. En 2003, le Cameroun est le 11ème exportateur mondial de racines de manioc vers la France qui achète 93 % des exportations, la Belgique 4 % et la Suisse 3 %. En 2008 ce sont la Thaïlande, le Vietnam, l'Indonésie, le Ghana, le Cambodge et l'Inde, qui se distinguent comme les principaux exportateurs. La valeur de l'offre est alors de l'ordre de 453 millions de dollars US. Les principaux importateurs sont : la Chine (172 millions USD), le Japon (62 millions USD), la Malaisie (42 millions USD), les Philippines (23 millions USD), les États-Unis (19 millions USD).

2.4 Analyse générale du marché de manioc (offre et demande)

Afin de valoriser d'avantage le manioc et ses produits dérivés pour une plus large distribution dans les différents segments du marché, une nouvelle approche pour le développement des chaînes de valeurs du manioc au plan local est envisagée par l'Initiative Régionale pour la Transformation et la Commercialisation du Manioc (IRTCM), en appui au PNDRT à travers le financement du Fonds International pour le Développement Agricole en Afrique (FIDA). L'objectif de l'étude relative à ce projet était de déterminer, sur les villes de Douala et Yaoundé, les informations qualitatives et quantitatives, y compris le niveau de la demande, dont auraient besoin l'IRTCM et le PNDRT pour la promotion de la production des dérivés du manioc à l'échelle industrielle ou semi industrielle. L'essentiel des résultats de cette étude sont capitalisés dans cette partie du rapport.

Les tubercules frais de manioc

Selon les estimations du Ministère du Commerce, la consommation locale (en volume) des tubercules frais est aussi importante, si ce n'est égal, au volume des produits de manioc transformés et vendus localement ou exportés. Les tubercules provenant des variétés améliorées subissent généralement une première transformation primaire en champ avant d'être acheminées vers les marchés.

Les produits traditionnels

Le fufu et le gari pâtissent, en saison pluvieuse, d'un séchage parfois insuffisant (absence d'équipement de séchage non solaire), qui limite fortement la durée de conservation et diminue l'offre sensiblement. Il s'en suit une augmentation sensible des prix par rapport à ceux pratiqués en saison sèche. Les consommateurs des centres urbains préféreraient des produits fabriqués et commercialisés de manière plus hygiénique et avec des emballages améliorés, mais les contraintes de pouvoir d'achat ne permettent pas encore de valoriser l'amélioration de la qualité. Mais il est probable que l'augmentation du niveau de vie des classes moyennes en zone urbaine pourra dégager des marges de valorisation de la qualité dans le futur, auxquelles l'offre locale n'est pas préparée. Le manioc est rarement proposé dans la restauration hors foyer autrement que non transformé, accompagnement de plat, ou en bâtons. Compte tenu de sa relative longue durée de conservation (2

à 3 mois), de son procédé de fabrication simple et maîtrisable en zone rurale, et de ses nombreuses possibilités de transformation secondaires et tertiaires, le waterfufu est le produit de transformation de manioc le plus répandu en zone rurale. Il peut être consommé sous forme de bouillie ou transformé en bâtons, en cossettes, en chikwangue essentiellement destinés à l'exportation.

L'amidon de manioc à usage industriel

Le principal débouché potentiel est celui des cartonneries dont le marché est estimé à 350 – 400 tonnes/an pour un prix d'achat vendu à l'unité de l'ordre de 500 – 550 FCFA/kg. L'entreprise Plasticam spécialisée dans la cartonnerie et située à Douala, utilise de l'amidon provenant de la Ferme Agricole du Sud située à Batouri dans la région de l'Est ; elle juge son pouvoir collant supérieur à celui de l'amidon de maïs utilisé par les autres cartonniers tous situés à Douala et à Limbé. La société CICAM représente un débouché possible pour l'amidon provenant du manioc avec une consommation estimée à 150 /200 tonnes/an pour son unité de tissage situé à Garoua. Le prix proposé étant très bas (330 FCFA/kg), la Cicam ne pourrait constituer au mieux qu'un débouché d'appoint pour des unités semi-industrielles (Horus, 2010).

Le groupe Nestlé Cameroun installé à Douala, montre un intérêt marqué pour le développement d'un approvisionnement en amidon ou flocons de manioc produits localement (voir Horus 2010). Les volumes en jeu sont de l'ordre de 1500 – 2000 tonnes/an à l'horizon 2018. Un partenariat en cours avec la Chambre de Commerce, le MINADER et le PNDRT permettra d'encourager l'émergence de plusieurs unités de taille moyenne pouvant satisfaire cette demande. Les travaux de construction d'une usine de production d'amidon dans le cadre de ce partenariat sont en cours dans la zone de Sangmélina (région du Sud).

Les pressings (localisés dans les centres urbains) sont essentiellement approvisionnés par les petits fabricants et les OP locales, mais leur amidon provient majoritairement du manioc. Cette clientèle ne peut constituer au mieux qu'un débouché d'appoint pour une unité semi-industrielle, car le segment est éclaté et chaque unité consomme de très faibles volumes d'amidon. La consommation directe par les ménages est faible et se localise essentiellement autour des grandes métropoles du pays. D'après Horus (2010), une entreprise basée à Douala, Cervo, s'est spécialisée dans la vente de produits aux pressings, dont l'amidon. Son activité est très faible, même si des perspectives de développement existeraient au Tchad.

La farine de manioc

La farine de manioc est utilisée pour le fleurage en boulangerie à condition que sa granulométrie soit très fine. Ceci représente un volume d'environ 5 000 – 6 000 tonnes/an. Le débouché potentiel pour la farine de manioc en panification est de l'ordre 10 000 à 20 000 tonnes/an, en supposant que le taux maximal acceptable pour l'incorporation de cette farine soit compris entre 5 et 10 %. D'après Horus (2010), la position des acteurs sur cette problématique est la suivante : (i) Les boulangers indiquent être ouverts à l'incorporation de la farine de manioc dans le pain sous réserve que ceci occasionne une réduction de leur coûts de production, certains ont même mené des expérimentations ; (ii) les minotiers sont perplexes : ils ne voient pas comment une farine de manioc pourrait être produite en quantité suffisante, en respectant les critères de qualité spécifiques et à un coût supportable selon les conditions actuelles de production ; (iii) tous conviennent que les minotiers sont les plus à même d'assurer la régularité de la qualité d'une farine composée blé/manioc ; (iv) D'autres débouchés existent potentiellement à l'échelle industrielle, notamment pour la production de beignets et de biscuits (5 000 à 10 000 tonnes/an pour un taux d'incorporation de 5 à 10 %), ou chez les fabricants de contreplaqué (environ 10 000 tonnes/an) ; (v) face aux contraintes liées au séchage de ce produit, l'offre locale en farine de manioc par les petits transformateurs locaux reste encore très marginale. De plus, les consommateurs préfèrent la baguette française fabriquée exclusivement à partir de farine de blé qu'il faudrait substituer par de la farine de manioc (Horus 2010)⁸.

⁸ D'après Horus (2010), Les minotiers indiquent que, si une baguette produite avec une farine mélangée blé/manioc est différente de la baguette française actuelle, il y aurait lieu de faire une promotion qu'ils ne prendraient pas en charge.

Structure du prix (marchés locaux)

Dans la zone autour de Douala, le prix du manioc est moins élevé à Melong que dans les autres localités. L'activité de transformation n'y est pas assez diversifiée. Elle est relativement faible à Bakinguili et à Passim, localités un peu en retrait des centres urbains. Le manioc est plus cher à Muyuka où l'activité de transformation du manioc est la principale activité génératrice de revenu de la plupart des paysans, et où la demande en produits transformés dope le marché local.

Produits	Localité	Prix d'achat		Unité de Mesure	Prix tubercules manioc au Kg	Conditionnement pour l'acheteur
		Min	Max			
GARI	Muyuka ¹	6 500	10 000	29kg	50 F	100 Kg
	Bombe	6 500	8 500	29kg	35 F	100 Kg
	Passim	3 500	5 500	20kg	25 F	100 Kg
WATERFUFU	Muyuka	6 000	7 500	50 kg	50 F	100 Kg
	Lelem	2 000	2 500	35kg	30 F	100 Kg
	Bakinguili	5 000	10 000	50kg	25 F	100 Kg
FUFU	Melong	12 000	15 000	120 kg	20 F	100 Kg

¹Yoke est situé dans l'arrondissement de Muyuka (grand bassin de production du gari) et à 64 km des villages de Batoke et Bakinguili (grands bassins de production du waterfufu).

Dans la zone autour de Yaoundé, les prix des principaux produits transformés (waterfufu, gari et cossettes) sont rapportés dans le tableau ci-dessous. Dans cette zone, le manioc est largement transformé en bâtons (cossette), un des dérivés de la pâte de manioc. La production du gari, fufu ou waterfufu y est marginale.

Structure du prix

Produits	Localité	Prix d'achat		Unité de Mesure
		Min	Max	
WATERFUFU	Ebolowa	6 000	7 500	85 kg
	Bityli	3 000	4 500	50 kg
	Lobo	5 000	5 000	50Kg
GARI	Ebolowa	4 500	6 000	20kg
	Ambam	4 500	5 000	20Kg
COSSETTE	Bityli	4 000	5 000	25 kg

3. La structure aval de la filière manioc

3.1 Les producteurs

Ils produisent pour un intermédiaire (grossiste/bayam sellam ou exportateur) ou simplement pour le marché en vue de répondre aux besoins des consommateurs finaux. Ils livrent aux revendeurs qui sont les grossistes, les exportateurs et détaillants. Ces clients s'approvisionnent généralement sur le lieu de production situé en zone rurale à proximité des plantations de manioc.

La nature des relations des producteurs avec les autres maillons de la chaîne est variée. Elle peut être marquée ou non par la fidélité. Compte-tenu du grand nombre d'intermédiaires, les gros acheteurs essaient de fidéliser les producteurs sérieux. Ainsi, ils font des avances à la commande pour les inciter non seulement à respecter le volume, mais aussi le délai de livraison. C'est le cas par exemple des producteurs de waterfufu qui comptent de nombreux exportateurs parmi leurs clients importants.

Dans le cas du gari et du fufu, la relation de fidélité est liée uniquement à la qualité des produits. Le préfinancement des commandes n'est pas courant. La conclusion des transactions le jour du marché périodique avec un acheteur donné dépend de la qualité du produit ou du lieu d'approvisionnement.

3.2 Les intermédiaires

Les grossistes

On peut les classer en plusieurs catégories :

- **Les Super grossistes**

Cette catégorie s'intéresse exclusivement au fufu. En effet, ils interviennent sur le marché local et les marchés frontaliers. Ils disposent des équipements adéquats à savoir, les camions, et les magasins de stockage. Sur la place de Yaoundé, ils sont une demi-douzaine environ basés au marché Mokolo. Ils s'approvisionnent principalement dans la région de l'Est et en partie dans le Grand Mbam. L'approvisionnement se fait à travers un réseau de collecteurs, qui sont généralement partie prenante de l'affaire. Ces super grossistes sont originaires du Nord Cameroun.

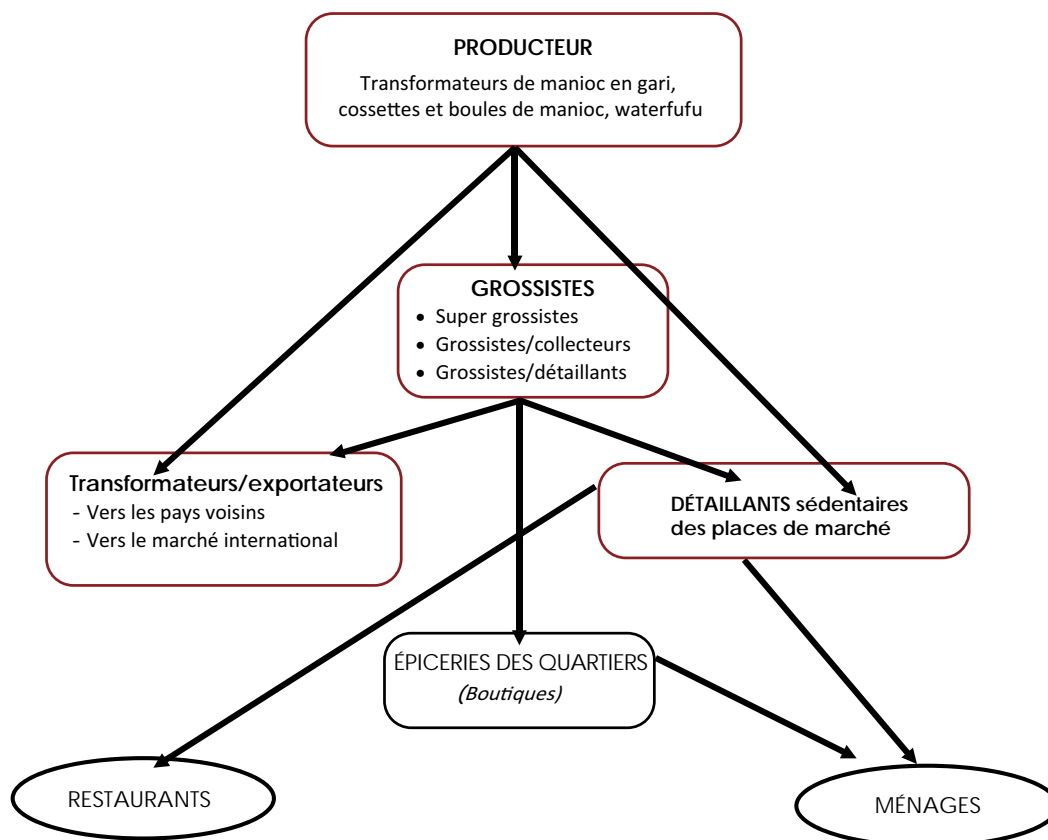
Présentation des acteurs de la chaîne de commercialisation des produits dérivés du manioc (cas du marché de Douala et Yaoundé)

- Grossistes/collecteurs (Bayamsellam)

Ils s'approvisionnent en collectant eux même ou par le biais d'agents (avec qui ils ont des affinités ou des liens de parenté) auprès des producteurs et/ou sur les marchés périodiques de la zone de production. Ces grossistes collecteurs sont spécialisés sur un produit : le gari, le fufu ou le waterfufu. Ils disposent de hangars sur la place du marché.

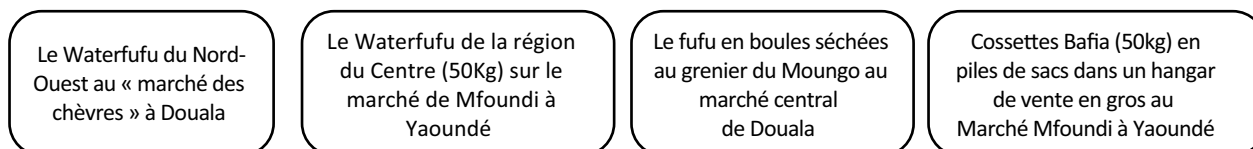
A Douala, ils sont concentrés au marché central, « marché de la gares » pour le fufu et le gari, et au « marché des chèvres » pour le waterfufu.

Circuit de commercialisation du gari, du fufu et du waterfufu sur le marché de consommation (Douala et Yaoundé) ⁹



A Yaoundé, les grossistes/collecteurs du gari se concentrent au marché Mokolo. En recoupant les informations, ils écouleraient environ 40 tonnes de gari par semaine sur ce marché. Les négociants de fufu quant à eux sont établis sur les places de marché du Mfoundi et Mokolo tandis que ceux de waterfufu se retrouvent au marché du Mfoundi et au marché Acacia (Mbiyem Assi).

Leurs activités se font dans des hangars ouverts du marché (Yaoundé) ou à ciel ouvert (Douala). Ces places constituent au niveau des deux villes, les points de « dispatching » des produits soit vers les autres intermédiaires soit vers le consommateur final (ménages, restaurants et transformateurs).



Une vue de l'assortiment d'un grossiste sur les marchés de Douala et Yaoundé

Les relations entre les grossistes et les producteurs sont généralement marquées par la fidélité, lorsque la qualité de leurs produits est reconnue. Cette relation n'est pas la même avec les collecteurs, dans ce cas c'est la qualité des produits disponibles qui est déterminante.

⁹ (Partie consolidée à partir des travaux réalisés par Agropme en juillet 2010 et commandités par le PNDRT et l'IRTCM.

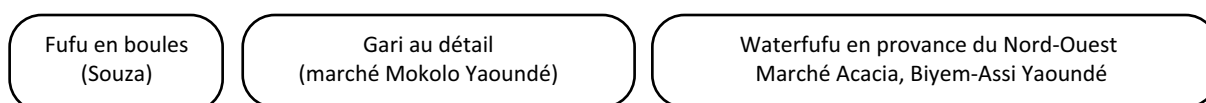
- **Grossistes/détaillants**

Ce sont les opérateurs qui s'approvisionnent auprès des producteurs ou des collecteurs et qui revendent dans les petites mesures de 1 à 15 litres au consommateur final (les ménages et les restaurants) et aux boutiquiers des quartiers (pour le gari uniquement).

Les grossistes du fufu et du gari font presque systématiquement du détail. Il en est de même pour les grossistes du waterfufu en provenance du Nord Ouest.

L'étude relève que les grossistes du gari font également presque tous du détail. Le volume écoulé sur le marché Mokolo, principal marché de dispatching de Yaoundé est estimé à 40 tonnes par semaine, soit 2000 tonnes environ par an.

Une présentation d'étalage du grossiste détaillant



Les grossistes font état d'une série importante de contraintes, qui jouent sur les prix et les délais :

Au niveau de l'approvisionnement :

- Mauvais état des routes du fait de l'enclavement des zones de production ;
- Coût de transport élevé : pour le waterfufu provenant du Sud Ouest par exemple, les coûts liés à l'acheminement du produit du lieu de production au marché de Yaoundé se chiffrent à 7 000 FCFA environ le sac de 100 kg (1500 FCFA du village à Bamenda, 2500 FCFA de Bamenda à Yaoundé, plus les autres frais de taxi, manutention etc.).

Au niveau du produit :

- Faible homogénéité des produits;
- La périssabilité qui entraîne des pertes financières pour les commerçants. On a relevé des cas où les marchandises achetées pour les pays voisins sont retournées au vendeur à cause de la détérioration du produit (cas du gari). Les grossistes bradent parfois leurs marchandises lorsqu'ils constatent la détérioration très proche ou se trouvent obligés de vendre à crédit pour vider le stock.

Au niveau de la conservation :

La durée de conservation est relativement courte, ce qui entraîne pour :

- le gari, la moisissure et le changement de goût après quelques semaines ;
- le fufu, un changement de couleur et des charançons après quelques semaines ;
- le waterfufu sorti du sac devient acide, change de couleur après quelques jours à température ambiante.

Ces contraintes impliquent que pour le gari, fufu ou waterfufu, tous les négociants à grande échelle soient spécialisés. Ces derniers s'approvisionnement essentiellement par collecte auprès des petits producteurs à l'occasion des marchés périodiques dans les villages (ils vont vers les producteurs chercher le produit).

Tableau 5. Structure des prix des grossistes en franc CFA

Produits dérivés	Conditionnement	Prix d'achat Min	Prix de vte Moyen	Prix de vte Max
Gari blanc	Sac de 300Kg	60 000	65 000	90 000
Gari Jaune	Sac de 300Kg	35 000	45 000	65 000
Fufu	Sac de 50Kg	9 000	10 000	12 000
	Sac de 100 Kg	15 000	17 000	24 000
Waterfufu	Sac de 50Kg	7 000	8 000	10 000
	Sac de 100Kg	10 000	20 000	25 000

La marge des commerçants est fortement grevée par le coût prohibitif du transport (4000 FCFA par sac entre le lieu de production et la ville de Yaoundé). Cependant, les produits de cette origine restent très compétitifs en dépit du prix de détail élevé, grâce à une bonne image de qualité bien perçue par les ménages et restaurants. Le waterfufu conditionné en sac de 100 kg provient en général de la région de l'Est via les camions grumiers ; les transformateurs (en chikwangue, bâton de manioc) en sont les principaux clients. Cette origine est la plus compétitive dans la mesure où le prix de livraison à ces gros consommateurs peut descendre jusqu'à 8 000 FCFA le sac de 100 kg.

En moyenne, les prix sont légèrement plus avantageux à Douala de l'ordre de 5 à 10 %. Le prix de vente du waterfufu originaire du Nord Ouest est plus élevé que celui des produits concurrents.

Les détaillants des marchés

Ce sont des petits négociants qui s'approvisionnent au quotidien sur place (auprès des grossistes) en petite quantité (un sac). Contrairement aux grossistes, ils ne sont pas spécialisés, on retrouve dans leurs assortiments, entre autres produits vivriers frais, du gari, du fufu ou du waterfufu qu'ils vendent au détail en utilisant de petites mesures (20cl, 1l, 1,25l, 2,5l, 5l, 15l). Leurs principaux clients sont les ménages et les restaurants. Les produits étalés sur des présentoirs au sol et à ciel ouvert sont soumis à de multiples agressions (pluies, poussières, soleil, odeurs...). Pour leurs achats, ils ne sont pas en général fidèles à un grossiste du marché, le facteur déterminant est la qualité du produit disponible.

Tableau 6. Structure des prix de vente en détail (sur les marchés de Douala et Yaoundé)

Produit	Variétés	Conditionnement	Prix d'achat moyen (FCFA)	Prix de vte min (FCFA)	Prix de vte max (FCFA)
Gari	Jaune	17Kg (13L)	/	2 600	3 800
		5,66Kg (4,33L)	/	900	1 300
		1kg	/	153	225
	Blanc	17Kg (13L)	/	5 000	5 700
		5,66Kg (4,33L)	/	1 700	2 000
		1kg	/	295	335
Farine De Manioc	Bafia	4Kg (5L)	/	800	1 200
		1 Kg	/	200	300
	Est	100 Kg	18 000	13 500	24 000
		4Kg (5L)	/	700	1 100
		1 Kg	/	175	275
	Waterfufu	Moungo	1Kg	/	200
N Ouest		1Kg	/	200	200
Centre		1Kg	Ne se vend pas au détail		
Littoral		1 Kg		200	300

NB : Les unités de mesure utilisées à Douala et Yaoundé ne sont pas identiques à celles du marché de production. Les vendeurs des marchés de consommation veulent donner aux consommateurs l'impression de pratiquer le même prix que sur le marché de production mais en utilisant les mesures plus réduites, c'est-à-dire des seaux de 17Kg (13L) au lieu de ceux de 20Kg (15L).

Difficultés rencontrées

- Lieu de vente précaire : exposé aux intempéries et sans aucune précaution d'hygiène ;
- Faible marge, faible capacité de vente ;
- Rareté de marchandises parfois chez les grossistes (cas de waterfufu du Nord -Ouest et du fufu du Mbam) ;
- Périssabilité des produits.

3.3 Les exportateurs

Selon la destination de leurs marchandises, on distingue deux catégories d'exportateurs :

A. Les exportateurs régionaux

Ce sont des opérateurs qui exportent vers les pays frontaliers (généralement les pays de l'Afrique Centrale). Ils s'approvisionnent par l'intermédiaire des collecteurs auprès des producteurs/transformateurs et expédient la marchandise en l'état vers leurs clients au Congo, Gabon, Guinée Equatoriale ou Nigéria. Il existe une relation de fidélité entre les petits producteurs ayant bénéficié de l'encadrement du PNDRT et certains collecteurs ou acheteurs étrangers directs ; (cas du petit producteur de Souza qui produit exclusivement pour un exportateur vers le Congo).

Le waterfufu est présenté à la vente en conditionnement de 125Kg et le volume moyen des exportations individuelles est d'environ 2 tonnes par semaine, soit plus de 100 tonnes par an. Il n'est pas aisé de déterminer leur nombre, dans la mesure où ils évoluent presque tous dans l'informel. Cette forme d'arrangement existerait aussi pour le gari expédié vers la Guinée Équatoriale.

B. Les exportateurs à l'international

Ce sont des opérateurs qui ont la particularité d'avoir bénéficié de l'encadrement du PNDRT (voir ci-dessous) et qui exportent vers l'Union Européenne (France, Allemagne, Belgique, Suisse) du waterfufu ou des produits dérivés du waterfufu (bâton de manioc et principalement du chikwangue) transformés par eux-mêmes. Ils sont réunis au sein d'une organisation professionnelle qui compte une quinzaine de membres répartis sur Douala et Yaoundé, les plus gros exportateurs étant basés à Douala.

Initialement, certains ont tenté de contractualiser leurs approvisionnements avec les petits producteurs encadrés par le PNDRT. Cette expérience s'est soldée par des échecs pour diverses raisons, notamment le manque du professionnalisme des petits producteurs, les irrégularités dans la livraison, la qualité approximative des produits, le coût de transport élevé, le faible volume de production, et les prix peu compétitifs.

Les exportateurs à l'international s'approvisionnent actuellement presque tous via un réseau de traders qui leur assure la livraison régulière en respectant un cahier de charge (qualité, volume, régularité, prix compétitif). Ainsi, les exportateurs de Yaoundé s'approvisionnent actuellement dans les localités de Ntui, Mbangassina, Nkolgem et Ayos. Il leur arrive d'effectuer des achats ponctuels sur le marché du Mfoundi à Yaoundé pour compléter leurs volumes. Ils transforment le waterfufu acheté dans leur propre unité avant l'exportation. La chikwangue représente plus de 90 % de leur production, qui est expédiée via l'aéroport international de Nsimaleng-Yaoundé.

Les exportateurs de Douala, parmi lesquels on dénombre 5 acteurs majeurs, s'approvisionnent dans la région de l'Est auprès des 4 Fournisseurs/traders qui font la collecte auprès d'un réseau fidélisé de petits paysans. Ils acheminent la marchandise à Douala (marché Syncatex/ Dokoti) par camions (grumiers) et

qu'ils livrent à leurs clients exportateurs au prix de 8000 FCFA le sac de 90Kg en moyenne. Sur cette filière, le volume d'expédition hebdomadaire est estimé à 375 sacs (dont 1/3 destiné à une seule entreprise considérée comme leader dans le secteur).

En recoupant les informations, les exportateurs de Douala consommeraient annuellement environ 1 760 tonnes de waterfufu pour la production de chikwangue vendue essentiellement sur le marché international (via l'aéroport de Douala).

Cette source d'approvisionnement serait très appréciée et aussi compétitive pour diverses raisons : régularité et fiabilité, faible coût de transport et prix compétitifs, produits de qualité.

Il convient de relever un aspect important du *deal* entre les traders et les exportateurs : la marchandise livrée n'est payée qu'après validation de la qualité après passage du waterfufu au moulin, cette entente élimine toute équivoque sur la qualité de la marchandise à la réception.

Tableau 7. Exportations de produits dérivés du manioc (tonnes) vers l'UE et les USA en 2000/2001

Produit au départ	Yaoundé Nsimalen	Aéroport de Douala	Port de Douala	Total
Feuilles de manioc	255	-	-	255
Bâtons de manioc	373	-	-	373
Manioc	-	184	165	349
Farine de manioc	-	155	-	155
Total	628	339	165	1 132

Source : AGRISTAT 2002.

Tableau 8. Exportations de produits dérivés du manioc (en tonnes) vers les pays voisins en 2000/2001

Produit	Abang Minkoo Gabon	Kye Ossi Gabon	Gabon Guinée	Aboulou Gabon	Kentzou RCA	Ekondotiti Nigeria	Total
Bâtons de manioc	34	5	-	0,4	-	-	39
Manioc	-	-	440	-	966	0,05	1 406
Farine de manioc	500	167	772	3	-	-	1 443
Tapioca	1	-	72	0,1	-	143	215
Total	534	172	1 284	3	966	143	3 103

Source : Stratégie sectorielle pour le secteur du manioc, décembre 2006.

Ces données statistiques, malgré leurs imperfections montrent que les exportations des produits dérivés du manioc sont plus élevées dans la sous région Afrique Centrale qu'avec les partenaires hors du continent.

Les conditions d'achat :

Une petite avance est payée à la commande et le solde après confirmation de la commande lors du passage du produit au moulin. Les emballages doivent retourner aux fournisseurs.

D'après le secrétaire exécutif du Groupement des Professionnels des Aliments Traditionnels au Cameroun (GPATRAC), le volume hebdomadaire de Cchikwangue et de bâton de manioc exporté est de 35 tonnes par semaine pour l'ensemble des membres dont 10 tonnes de Yaoundé et 25 tonnes de Douala.

Tableau 9. Volume de la pâte de manioc utilisée par les exportateurs à l'international

	<i>Yaoundé</i>	<i>Douala</i>	<i>Total</i>
Volume hebdomadaire des produits dérivés du waterfufu exporté	10T	25T	35T
Volume annuel des produits dérivés du waterfufu exporté	520T	1 300T	1 820T
Volume annuel de pâte de manioc (waterfufu) utilisé	704T	1 760T	2 464T

Source : Estimation à partir des déclarations des exportateurs.

3.4 Les circuits de distribution moderne

Ce sont des points de vente des produits alimentaires de masse tel que le riz, la farine de blé, les pâtes alimentaires et les huiles de cuisine. L'état des produits dans ces espaces modernes de distribution est le suivant :

Tableau 10. État des produits à l'étude dans les canaux modernes de distribution de détail

	<i>Distribution actuelle</i>			<i>Motif</i>	<i>Sentiments par rapport aux produits étudiés</i>
	<i>Gari</i>	<i>Fufu</i>	<i>Waterfufu</i>		
Supermarché	Non	Non	Non	Pas encore de proposition reçue pour ces produits	Prêt à distribuer à condition que les exigences d'hygiène, de qualité et de demande des clients soient remplies
Alimentation / Supérette	Non	Non	Non	Indisponibilité dans les ventes alimentaires en gros	Prêt à distribuer à condition que les exigences d'hygiène, de qualité et de demande des clients soient remplies
Vente en gros des produits alimentaires	Non	Non	Non	Absence de proposition	Peut commercialiser à condition que ces produits soient demandés par leurs clients (alimentations et boutiques principalement)

Les alimentations, les self-services et les collectivités (cantines et casernes) n'apparaissent pas dans le circuit de distribution des produits dérivés du manioc présentés ci-dessus, ils représentent pourtant un débouché intéressant.

Les acteurs du circuit de distribution du gari, du fufu et du waterfufu fonctionnent dans l'informel avec une absence de contrat ou de conventions entre les différents opérateurs, une insuffisance d'informations fiables à leur sujet (identification, localisation, statistiques), la vente sur les lieux de production, la transformation dans les domiciles et une approche traditionnelle de la commercialisation (le client se déplace vers ses fournisseurs pour chercher le produit, la fonction livraison est quasi inexistante).

Les points de départ des produits au Cameroun sont les aéroports de Yaoundé - Nsimalen et de Douala, ainsi que le port de Douala. L'essentiel des exportations s'oriente vers l'Europe et les États Unis. Les échanges avec les pays de la CEMAC et le Nigeria empruntent les voies terrestres et la voie maritime à partir des ports Peschaud de Douala et d'Ekondotiti dans le Sud-Ouest. Ces échanges se font également à partir des marchés frontaliers de Kye-Ossi et Abang Minkoo, entre le Cameroun, le Gabon et la Guinée Équatoriale.

4. Politique sectorielle du secteur manioc au Cameroun

Admis au rang des Pays Pauvres Très Endettés (PPTÉ), dans le cadre de la facilité offerte par le FMI et la Banque Mondiale en vue d'un allègement de sa dette, le Cameroun sort lentement d'une profonde crise économique qui sévit depuis la deuxième moitié des années 80. Ce nouvel élan se manifeste plus concrètement depuis 1997 à travers un cadre stratégique s'articulant autour du Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté (DSRP). Aussi, après avoir atteint le « point d'achèvement » de l'initiative PPTÉ¹⁰, et face aux résultats mitigés de la mise en œuvre du DSRP, puis à la crise économique et financière internationale qui perdure, et la crise alimentaire de février 2008, le Cameroun a opté pour une révision de sa stratégie politique.

La mise en œuvre de la stratégie sectorielle de développement du secteur rural depuis 2003 n'a pas permis une véritable amélioration de la production, pour des raisons techniques, notamment à cause de la déficience des infrastructures rurales, du manque de structures de financement appropriées et de l'inadaptation de la fiscalité. La contribution du secteur rural à la croissance économique reste pourtant très importante.

Le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) élaboré en 2009 résume la nouvelle approche gouvernementale dont les orientations stratégiques s'articulent autour d'une vision à l'horizon 2035, avec l'ambition de faire du « Cameroun un pays émergent, démocratique et uni dans sa diversité ».

Le désengagement de l'État des secteurs productifs, à la suite des privatisations, dans le cadre du Plan d'Ajustement Structurel, a eu entre autres conséquences, une baisse quantitative et qualitative aussi bien des productions que des financements destinés au secteur rural, qui n'a pas été compensée par le secteur privé. L'impact de cette insuffisance est plus grand dans le sous-secteur des productions vivrières.

La forte urbanisation pendant les années 80-90, qui a entraîné une croissance de la demande alimentaire, a eu pour conséquence la hausse des prix de ces produits au niveau des marchés, en raison d'une offre de produits vivriers relativement inélastique.

Face à cette situation, le Gouvernement camerounais a adopté en 1990, dans le cadre du Plan d'Ajustement Structurel du FMI et de la Banque Mondiale, la Nouvelle Politique Agricole (NPA), fondée sur la privatisation progressive des activités de développement de l'agriculture, une responsabilisation des agriculteurs et la diversification de la production agricole. En 1994, la dévaluation du Franc CFA a eu pour conséquence, le renchérissement des importations en produits alimentaires. La hausse des prix de ces produits a encouragé la consommation des produits locaux. Les produits vivriers tel que la banane plantain ou le manioc ont alors connu un essor particulier, dans la nouvelle approche gouvernementale de la stratégie de développement agricole.

¹⁰ Condition d'éligibilité pour la réduction d'une partie de la dette nationale, dans le but de recycler les ressources de remboursement prévues dans la lutte contre la pauvreté.

Le Cameroun s'est ainsi lancé à partir du début des années 90, dans un vaste Programme de Diversification des Exploitations Agricoles (PDEA), dans le cadre de sa nouvelle politique agricole adoptée en 1990. La stratégie du gouvernement vise une augmentation de l'ordre de 30 % des rendements et des superficies dans les 15 prochaines années, par rapport au niveau de 2005, afin d'assurer la sécurité alimentaire et de renforcer la croissance et l'emploi dans le secteur rural¹¹.

Encadré 1. Le Programme National de Développement des Racines et Tubercules

Afin d'éviter une dispersion des efforts de redressement de la filière manioc, le gouvernement du Cameroun a mis en place depuis 2004, avec l'appui du FIDA, le Programme National de Développement des Racines et Tubercules, au sein duquel le manioc occupe environ 80 % des activités. Les objectifs spécifiques visés au démarrage du PNDRT sont les suivants :

- (i) Renforcer la structuration de la filière des racines et tubercules, par l'augmentation des capacités organisationnelles des productrices/ transformatrices et des autres acteurs, et promouvoir le développement du secteur de manière intégrée, interprofessionnelle et durable,
- (ii) Améliorer l'accès des organisations de productrices/transformatrices aux circuits locaux, nationaux et sous régionaux de commercialisation des racines et tubercules, tant sous forme de produits frais que sous forme transformée ;
- (iii) Améliorer la réponse des transformateurs à la demande quantitative et qualitative des marchés, notamment par l'amélioration de l'accès à l'information et aux technologies appropriées de post récolte et de transformation, aux différents niveaux de la chaîne de commercialisation ;
- (iv) Contribuer à l'intensification durable de la production des racines et tubercules par l'utilisation de technologies améliorées adaptées aux besoins des agriculteurs, en particulier les femmes, et leur permettant de mieux répondre aux besoins des marchés.

Les effets suivants du PNDRT sur la structure post-production de la filière ont pu être observés :

Sur les aspects de la transformation et des équipementiers : (1) La viabilité d'unités de transformations semi-industrielles qui seraient spécialisées dans les produits traditionnels est très incertaine compte tenu de : (i) la concurrence des produits artisanaux vendus à bas prix, (ii) les difficultés à s'approvisionner régulièrement et en quantité suffisante, conditions pourtant indispensables pour réaliser les économies d'échelle attendues, (iii) les contraintes de pouvoir d'achat de la population, qui ne permettent pas de valoriser la qualité ; (2) L'impact réel des nombreux appui-conseils apportés par le PNDRT auprès des villages et des petites entreprises de la filière manioc reste faible. Aussi, les actions auprès des transformateurs devraient prioritairement porter sur l'aide à l'acquisition d'équipements par des organisations de producteurs soigneusement sélectionnés.

Sur les aspects de l'accès aux marchés et aux sources de financements : Plusieurs organisations de producteurs qui ont pourtant bénéficié de nombreux appuis en équipements ont encore des difficultés à se développer. En effet, leur développement ne pourrait se faire de manière durable que si elles disposaient de tubercules en quantité suffisante, de moyens de collecte appropriés, d'un marché organisé et si elles bénéficiaient d'appuis en matière de gestion et de recherche de débouchés.

¹¹ Document de Stratégie de Croissance et d'Emploi (DSCE).

À la suite des résultats insuffisants de la nouvelle politique agricole, une nouvelle stratégie a été adoptée au Cameroun. L'option gouvernementale est actuellement orientée vers le développement d'une agriculture plus intensive, privilégiant un certain nombre de filières porteuses de croissance et créatrice d'emplois. Il s'agit notamment du riz, du maïs, de la banane dessert, de la banane plantain, du sorgho, du palmier à huile, du niébé et des légumineuses, ainsi que du manioc. En 2003, un document de stratégie de Développement du Secteur Rural a été élaboré pour relever les nouveaux défis portant sur : (i) la consolidation du secteur agricole comme moteur du développement économique et social du pays ; (ii) la promotion de l'organisation professionnelle et interprofessionnelle des différents opérateurs économiques qui doivent constituer les principaux acteurs du développement de l'agriculture ; (iii) l'amélioration de la sécurité alimentaire des populations grâce à l'augmentation des productions et de l'ensemble des revenus. Des projets spécifiques tels que le PNDRT, pour les racines et tubercules en général et le manioc en particulier, sont le bras séculier du gouvernement pour la mise en œuvre de la politique agricole dans les filières agricoles prioritaires.

5. Contraintes et opportunités de la filière manioc au Cameroun

En dépit de son importance sur le plan de la sécurité alimentaire du Cameroun, la filière manioc fait face à plusieurs contraintes sur le plan de la production, de la transformation, de la commercialisation, et de l'organisation des acteurs ainsi que du financement. Ces contraintes sont un frein conséquent à la génération de revenus et au développement de la filière. Cependant, de nombreuses opportunités existent pour lever ces contraintes et entamer un processus de développement plus intensif et intégré de la chaîne de valeur.

5.1 Principales contraintes s'opposant au développement de la filière manioc au Cameroun

Problèmes liés à la modernisation de l'appareil de production et à l'accès aux marchés

- a. La faible utilisation des engrais et la tendance à l'appauvrissement des sols : Le manioc étant une plante réputée pour contribuer à l'appauvrissement des sols, et compte tenu des prix élevés des intrants et de l'accès difficile aux engrais, les pratiques de rotation des sols et de jachère sont courantes chez les producteurs. Elles sont loin d'être satisfaisantes et des mécanismes d'accès au crédit d'intrants via contractualisation avec les acteurs de la filière aval pourraient donner un nouvel élan à la production.
- b. L'insuffisance du matériel végétal en qualité et en quantité : les besoins de la filière d'environ 50 millions de boutures sont encore loin d'être comblés.
- c. La non maîtrise et le coût élevé des méthodes de conservation : la pratique couramment rencontrée est la conservation des tubercules en champ (dans le sol) même plusieurs mois après la maturité. Les variétés introduites par la Recherche et le PNDRT par contre doivent être récoltées dès leur arrivée à maturité et ne peuvent pas se conserver plus de 2 à 3 mois au sol. Ce manioc doit donc nécessairement être transformé en vue d'améliorer sa durée de conservation. Une fois déterrée, la qualité du tubercule se détériore très rapidement (3 à 4 jours au maximum), ce qui oblige une commercialisation d'un produit au préalable transformé. Une priorité est la formation des petits producteurs aux techniques rudimentaires de transformation et de commercialisation locales.
- d. Les problèmes organisationnels et structurels : La filière manioc est encore dominée par les pratiques courantes du secteur informel et présente des défaillances de coordination horizontale et verticale, qui se traduisent par le manque de concertation et de synergie entre les acteurs de la filière. De plus, les marchés dans les zones de production sont étroits, peu intégrés et avec de forts

coûts de transaction. En effet, les variétés locales cultivées dans les bassins de zones de production sont généralement destinées à la satisfaction des besoins d'autoconsommation des ménages, et uniquement les surplus restants sont dirigés vers les marchés. La faible organisation des acteurs des marchés de collecte primaires et l'absence d'une pratique des systèmes de ventes groupées dans les villages sont une contrainte notable à la commercialisation des produits de la filière dus aux coûts de transaction importants qu'ils induisent. Dans la même perspective, il faut aussi noter que les zones de production sont enclavées et que les points de vente terminaux sont très éloignés de ces zones de production. Le faible accès aux informations sur les marchés nationaux et internationaux crée une asymétrie d'information qui ne profite qu'aux commerçants et autres négociants, mais très peu aux producteurs (décisions de commercialisation/ transformation) ; cela est renforcé par le manque d'informations sur la filière.

Problèmes financiers

- a. **Le coût élevé des infrastructures/équipements de transformation, stockage et transport :** Le prix élevé des matériaux utilisés pour la fabrication des équipements de transformation et de stockage et de leur entretien, les rend peu accessibles aux petits producteurs ruraux tandis que le coût élevé du transport et du fret réduit les possibilités de profiter des opportunités d'exportation des produits de manioc dans la sous région Afrique Centrale et en Europe.
- b. **L'accès difficile au crédit :** Plusieurs initiatives visant à faciliter l'accès des productrices de manioc au crédit ont été développées avec des résultats mitigés par le Gouvernement Camerounais et certains bailleurs de fonds (dont le FIDA) à travers des projets tels (i) le PPMF, (ii) le PADMIR, le PNDRT, etc., mais force est de constater que les conditions d'accès (taux d'intérêts et durée de remboursement) à ces financements restent toujours difficiles pour les productrices de manioc et ne sont pas adaptées au calendrier et au cycle agricole du manioc. Des arrangements entre les acteurs de la filière seraient plus appropriés.
- c. **L'insuffisance de fonds de roulement :** Face à la difficulté d'accès au crédit et à l'absence de garanties demandées par les structures de micro finances locales, les activités des acteurs de la filière (productrices, transformatrices, petits entrepreneurs, etc.), sont très souvent menées à partir des fonds propres. Aussi, l'incertitude de la rentabilité des différents circuits de commercialisation, couplée à la mauvaise gestion font que les problèmes de trésorerie se posent avec une acuité particulière dans ce secteur.

Problèmes managériaux et de gestion

- a. **La mauvaise tenue des documents (administration/comptabilité) :** Les documents de base sont rarement disponibles que ce soit au niveau des OP, ou à celui des petites entreprises de transformation et/ou de commercialisation de la filière, ce qui pose de nombreuses difficultés de suivi des activités.
- b. **La faible maîtrise des outils de gestion :** Les pratiques en cours dans la filière manioc sont encore très proches de celles du secteur informel : cette situation est visible même dans les groupes encadrés par le PNDRT ;
- c. **L'irrégularité des approvisionnements :** L'éloignement des marchés urbains de consommation des bassins de production, la mauvaise organisation des centres de collecte primaires, l'absence d'informations sur les marchés, les difficultés de transport, le mauvais état des pistes rurales et le déséquilibre entre l'offre et la demande ne favorisent pas la fidélisation des relations commerciales entre les différents partenaires ; il s'en suit une irrégularité des livraisons et des délais sur les marchés locaux.

- d. **La mauvaise programmation des activités** : la programmation des activités lorsqu'elle est faite, est rarement suivie et dépend beaucoup plus des contraintes extérieures telles que le calendrier des acheteurs, les approvisionnements, la situation des marchés, etc. que des contraintes de productions et de conditionnement.
- e. **La faible professionnalisation des acteurs** : les pratiques caractéristiques du secteur informel restent très prégnantes, les acteurs allant même jusqu'à s'impliquer en même temps dans plusieurs activités pour augmenter les revenus financiers du ménage.

En conséquence de ces contraintes, la filière du manioc au Cameroun montre les faiblesses suivantes :

- a) Les faibles rendements en champ ;
- b) L'indisponibilité des variétés améliorées destinées à la transformation ;
- c) La faible disponibilité des produits dérivés du manioc ;
- d) L'accès difficile aux marchés ;
- e) La faible organisation de la filière ;
- f) La faible compétitivité des produits dérivés du manioc camerounais sur les marchés des pays du Nord.

5.2 Organisation des producteurs et productrices/transformatrices de manioc

Les OP sont une institution cruciale pour une meilleure organisation de la filière, car elles permettent de créer les masses critiques nécessaires pour la commercialisation et la transformation, centralisent l'information, diminuent les coûts de transaction (p. ex. achats groupés d'intrants, ventes groupées) et peuvent permettre une contractualisation/fidélisation des relations avec les autres acteurs de la filière (collecteurs, grossistes, exportateurs, et industriels). Ils peuvent aussi servir de mécanisme d'assurance sur la production et les revenus. Deux études de cas de groupements sont présentées ci-dessous.

Encadré 2. Le groupe de femmes transformatrices FEDDMA (de Mbouda)

L'activité de transformation du manioc frais est l'affaire d'une dizaine de femmes au marché de Mbouda, département des Mbamboutos, où l'ensemble du manioc produit est commercialisé (et n'est pas considéré comme vivrier). Ces femmes transforment les cossettes en farine, la matière première est achetée au marché ou dans les localités voisines, transformée et revendue *in situ*. Il existe de nombreux points critiques dans l'activité au niveau de l'approvisionnement en cossettes (forte demande locale, irrégularité des livraisons, stockage des cossettes) et des risques de la commercialisation (méventes, inorganisation, manque de coordination horizontale). De fortes opportunités existent également avec la présence d'exportateurs et de débouchés à bon potentiel de revenus.

En fonctionnement individuel, chacune des transformatrices est limitée par ses capacités d'autofinancement et d'équipement pour la transformation et la commercialisation. Un GIC FEDDMA (Femmes dynamiques pour Développement du Manioc) a été créé par le PNDRT en 2005 afin de remédier à ces problèmes via l'organisation collective de l'activité, et la mise en commun des moyens de financement.

Avec la création de l'association, chacune paie annuellement les frais d'adhésion 25 000 FCFA, verse la somme de 400 000 FCFA dans le fonds de roulement et participe aussi à la tontine de 50 000 FCFA par mois. Cette trésorerie permet de plus gros investissement et un approvisionnement plus maîtrisé, avec des gains importants à la commercialisation, une fois les capacités d'organisation, de transformation et de gestion renforcées par le PNDRT. Des équipements ont également été fournis au GIC comme un magasin de 12 m x 8 m d'une capacité de 30 tonnes de cossettes soit 250 sacs de 120 kg, 2 chariots, une balance de charge maximale de 2 tonnes et des moulins. Sur le plan commercial, c'est le GIC qui recherche lui-même ses partenaires, ses débouchés sont limités. Le PNDRT a prévu en 2012 d'organiser à travers l'organisme d'appui de proximité (OAP), des ateliers sur la technique de négociation de marché et de recherche de marché.

L'activité de vente et de transformation de cossettes se fait désormais d'une manière régulière sur 9 mois de novembre à août. Depuis 2010, le GIC tente de diversifier ses activités en lançant dans la production du fufu (waterfufu). Son chiffre d'affaire est passé d'environ 22 millions à environ de 60 millions FCFA par an et le GIC a réalisé une marge bénéficiaire de l'ordre de 5,5 millions FCFA en 2010.

La création du GIC a permis des gains d'efficacité importants, et à chacune des transformatrices de mieux satisfaire sa clientèle, d'assurer une régularité d'approvisionnement, et de prospecter de nouveaux marchés et des clients plus rentables. Cette expérience montre les gains considérables liés à la création de masses critiques et à l'intérêt des GIC pour la transformation et la commercialisation de petite échelle.

Encadré 3. Le groupe de productrices du CVC de Bityili

Le problème de coordination est également important entre les centres locaux de production de cossettes comme à Bityili, près d'Ebolowa, et les marchés et différents clients. Il y a un réel décalage entre l'offre et la demande locales en quantités, type de produits, et *timing* des livraisons souhaitées. Une coordination importante des producteurs entre eux leur permettraient un meilleur approvisionnement du marché local, avec des gains de revenus et des économies sur les coûts de transaction importants. Les transactions ne sont pas organisées en amont, et interviennent au coup par coup. Une contractualisation des ventes permettrait une régularisation de l'approvisionnement, et une sécurisation de revenus pour les producteurs.

Dans cette région, le manioc est aussi cultivé dans une optique de génération de revenus, dans une zone fertile où les techniques de culture sont restées traditionnelles et les rendements sont faibles (13-15t/ha).

Le principal marché d'écoulement est le marché d'Ebolowa, pour les racines fraîches mais aussi pour les produits transformés tels que la pâte de manioc, la farine, le tapioca, le bâton de manioc et le couscous de manioc. En général, le risque des méventes est considéré comme le plus grand problème de la commercialisation. Il y aurait des opportunités intéressantes si l'organisation des producteurs locaux était plus formalisée, comme celles des marchés frontaliers qui sont approvisionnées par des zones de l'ouest, alors que la production locale bénéficie d'avantages en termes de coûts de transport.

L'association dénommée « Comité de Concertation Villageois de Bityili » a été créée le 11 mai 2006 selon la structure proposée par le PNDRT. Actuellement l'association compte plus de 100 membres enregistrés, avec environ 62 actifs, et un capital social de 695 000 FCFA déposé dans une structure de micro-finance. Le PNDRT a approvisionné le CVC de Bityili avec des nouvelles variétés et a formé le groupe en techniques de multiplication et de bonnes pratiques de production au moyen des champs écoles.

Le groupe qui a acquis auprès du PNDRT depuis 2010 quelques équipements de transformations (séchoir à bois, cossetteuses, bacs de trempage de manioc (rouissage), s'est engagé avec beaucoup de succès dans la transformation (cossettes, pâte fermentée, bâtons). Ses produits sont vendus à la fois au marché d'Ebolowa, mais aussi aux marchés frontaliers avec le Gabon et la Guinée Équatoriale. Son chiffre d'affaires total est passé d'environ 2 millions à environ de 10 millions de FCFA par an.

L'acquisition des équipements de transformation a permis à ce groupe de résoudre le problème de stockage des produits pour améliorer la durée de conservation et d'améliorer les capacités de négociation de ce groupe vis-à-vis des autres acteurs, principalement les commerçants. L'organisation collective a permis de rentabiliser les investissements, de mieux gérer la commercialisation et les transactions marchandes, et de se positionner sur de meilleurs marchés.

5.3 Capacités des producteurs de manioc dans la transformation et la commercialisation

A Expériences passées

Plusieurs expériences d'amélioration des revenus de la commercialisation et de la transformation (1995 - 2005, le début des activités du PNDRT) ont été menées par des individus ou des groupes de producteurs. Certains enseignements peuvent ainsi être tirés des échecs passés (nous parlerons de quelques réussites récentes ensuite) :

Parmi ces tentatives, qu'elles soient sur fonds publics ou privés, nous pouvons citer les organisations suivantes : (i) le GIC UTRAM de Souza, les Ets Alek de Douala, le GIC PROTRAVICAM de Douala, la société de transformation de manioc de Lek (Pouma), le GIE FAN de Ngoumou, le groupe UPMAN de Nkenglikok (Yaoundé), l'unité de transformation de manioc de Pouma (voir rapport Cabinet Horus, décembre 2010, pour la description détaillée des ces expériences passés) ;

Les principales causes des échecs passés peuvent ainsi être regroupées de la manière suivante :

- **Un approvisionnement en tubercules mal maîtrisé** : généralement causé soit par (i) le manque de production en champ, (ii) l'absence de moyens de collecte appropriés (véhicule propre ou en location, porte-tout, brouettes), (iii) le coût élevé des tubercules achetés aux producteurs, ou (iv) l'absence de fonds de roulement (sans oublier le manque de fidélisation et de contractualisation dans les transactions commerciales) ;
- **Des équipements surdimensionnés et inadaptés à l'échelle de la production ou de la demande, ou aux capacités techniques** : avec la non maîtrise de leur utilisation et de leur entretien, l'existence de goulots d'étranglements (généralement au niveau des séchoirs) et parfois une qualité technique laissant à désirer.
- **Un coût de production trop élevé** : pour l'amidon, par rapport au prix maximum exigé par les utilisateurs industriels probablement lié à : l'utilisation des variétés peu performantes en termes de rendements agricoles et de contenu en amidon¹², l'utilisation d'équipements (râpe, extracteur) peu performants en terme de capacités à extraire l'amidon présent dans les racines ;
- **Des difficultés et inefficiences de commercialisation** : l'absence des informations utiles sur les marchés et l'ensemble des opérateurs de la filière manioc, la faible diversification des partenaires commerciaux, la concurrence du secteur informel sur l'écoulement des produits traditionnels semi-industriels de qualité supérieure (gari, fufu), l'absence de débouchés industriels pour l'amidon en raison des difficultés de recouvrement auprès des autres clients potentiels, notamment les pressings, ce qui diminue la marge et accroît le besoin en fonds de roulement, une connaissance insuffisante des besoins du marché (études de marché peu fiables), les contraintes de liquidités dans un environnement contraint d'accès au crédit pour les commerçants et lié au décalage entre les recettes, suite à l'achat à crédit des clients et l'achat des tubercules devant être effectué au comptant,
- **Le manque de dynamisme des bénéficiaires** : certaines expériences (UTM Pouma, GIE FAN de Ngoumou) ont montré que les cultivatrices sensées devoir s'approprier les installations, n'avaient pas la motivation suffisante et comptaient sur la/les promotrices du projet pour sa bonne marche. Les membres des GIC n'ont en effet pas nécessairement vocation à prendre la responsabilité de la gestion d'unités de transformation semi-industrielles. Une promotion de l'entrepreneuriat rural, le leadership et la gestion de ce type d'entreprise, accompagnée des formations requises, est nécessaire.

B. Accès et gestion des informations de marché

Plusieurs technologies sont actuellement disponibles pour faciliter l'accès et utilisation des informations des marchés par les producteurs de manioc et de leurs groupements : (i) des radios locales, (ii) la presse écrite, (iii) internet, et (iv) la téléphonie mobile, etc. Parmi tous ces médias, les radios rurales et autres radios FM communautaires sont les plus appropriées pour véhiculer des messages et diffuser les informations sur les filières agricoles ; néanmoins, avec le développement fulgurant observé sur le secteur de la téléphonie mobile ces 10 dernières années au Cameroun que ce soit en zone urbaine ou rurale, ce serait le moyen de communication le plus approprié pour la maîtrise des outils d'exploitation

¹² La majorité de ces expériences ont eu lieu dans les années 1995 - 2005, soit avant la distribution de boutures améliorées par le PNDRT.

de la plateforme de gestion des informations sur les marchés (Esoko ou une autre plateforme qui a fait ses preuves de bon fonctionnement) via l'envoi et la réception des SMS.

C. Accès au crédit pour mieux maîtriser la transformation et la commercialisation

L'observation générale qui ressort après les entretiens avec de nombreux producteurs ou leurs groupements, qu'ils soient ou non encadrés par le PNDRT ou d'autres organismes, et qui souhaiteraient développer leurs activités de transformation et de commercialisation du manioc est que *les moyens financiers des groupes de producteurs sont très limités et l'accès au crédit est quasiment nul*. Au mieux ces structures possèdent quelques fonds propres, mais qui sont insuffisants pour couvrir l'ensemble des besoins (investissements, besoins en fonds de roulement, ...). En dehors de quelques cas isolés, elles ont rarement accès à des crédits de la part d'institutions financières, et ne prévoient pas spontanément d'en solliciter, bien qu'elles en aient besoin. Or, en cas de réponse positive, les institutions financières n'en octroieraient au mieux qu'une partie.

Il y a donc urgence de mettre un accent particulier sur la structuration des groupes de producteurs, afin de renforcer leurs capacités organisationnelles, en management, en commercialisation, etc., et de les accompagner dans le montage de dossiers susceptibles de faciliter l'accès de ces groupes aux sources de financements. Ce sera une garantie supplémentaire pour le remboursement des crédits contractés auprès des institutions financières.

D'autre part, l'environnement de la micro-finance rurale est en pleine mutation ces derniers mois au Cameroun avec le lancement effectif depuis fin 2010 du PADMIR (Projet d'Appui à la Micro-finance Rurale) financé par le FIDA, et les études en cours au niveau du Gouvernement Camerounais en vue de rendre opérationnelle à partir de l'année 2012, une banque agricole au Cameroun. Il y a donc de urgence de mettre un accent particulier sur le renforcement des capacités des groupes de producteurs afin qu'ils soient capables par eux-mêmes (i) d'identifier les opportunités de financement, (ii) de préparer des *business plan* de leurs activités et de monter des dossiers de demande de financement bancables, (iii) de gérer leurs activités selon une planification rigoureusement établie à l'avance, et (iv) d'être plus confiants quant à leur capacité à rembourser les crédits contractés, (v) d'améliorer la perception de leur environnement économique et leur capacité d'anticiper les changements.

Ces formations devront aussi leur permettre d'améliorer leurs capacités d'accès aux marchés, de diversifier leurs partenaires commerciaux et de négocier des contrats etc...

Encadré 4. Exemples de groupes ayant réussi en matière de crédit, de transformation et de commercialisation

a) Le CVC de Biatombo : C'est un groupe localisé dans le bassin de production de Mbangasina (à environ 60 km de Bafia, dans l'antenne PNDRT d'Ebolowa) ; il est encadré par le PNDRT depuis 2006. Ce groupe de producteurs de manioc qui compte environ 200 membres dont 80 % de femmes, a bénéficié du PNDRT, depuis 2007, de nombreux appuis tels les boutures améliorées de manioc, de quatre aires de séchages de 100 m² chacune, de petit équipement agricole, et d'un magasin de stockage de cossettes de manioc construit au milieu du marché périodique.

Ce groupe qui a pu mobiliser environ 2 millions de FCFA lors de la construction de son magasin (soit 20 % du coût total), a su capitaliser sur les investissements mis en place par le PNDRT au point que ce petit village de producteurs est devenu en quelques années (depuis 2009), le principal centre de collecte des cossettes dans le bassin de Mbangasina. La bonne organisation du système de ventes groupées mis en place lui permet d'écouler en moyenne une dizaine de camions de 7 tonnes chacun, soit environ 70 tonnes de produits vendus par semaine. Face à l'accroissement de la demande et à l'augmentation des superficies plantées et des rendements en champs, il s'est posé le problème de transformation, et notamment le séchage des cossettes. Les 4 séchoirs mis en place par le PNDRT étant devenus insuffisants pour les besoins des producteurs, ce groupe s'est rapproché d'une structure de micro-finance locale (CEPI), et les membres ont pu obtenir plusieurs crédits à titre individuel pour l'achat des fûts destinés au trempage (rouissage) du manioc, la construction de nouveaux petits séchoirs solaires. La production et la transformation sont faites de façon individuelle, seule la mise en marché est collective. Le CVC de Biatombo qui jouit d'une bonne structuration à la base n'a actuellement plus besoin de l'appui du PNDRT pour la poursuite de ses activités.

b) Le groupe des commerçantes de manioc du marché d'Ebolowa : Ce sont des commerçantes de produits dérivés de manioc actives sur le marché d'Ebolowa. Grâce à l'appui du PNDRT, elles ont été regroupées en 2007, sous la forme d'un GIC. Elles constituent le comité de concertation du marché (CCM). Elles achètent les produits transformés de manioc venant de tous les villages de producteurs de ce bassin, les stockent et les revendent soit aux clients grossistes qui viennent de Yaoundé ou des pays voisins ; mais elles vendent aussi au détail aux consommateurs de la ville d'Ebolowa et de ses environs. Les principaux produits vendus sont les cossettes de manioc et le gari.

En 2008, le PNDRT a mis à leur disposition un hangar de commercialisation et du petit équipement de transport (porte-tout) pour assurer les manutentions à l'intérieur du marché. Grâce aux appuis de renforcement des capacités apportés par le PNDRT, ce groupe a pu obtenir en 2009, d'un établissement de micro-finance locale (la MUFFED), un premier crédit d'un montant de 6 millions de FCFA qui a été entièrement remboursé. Et en 2010, ce groupe a pu obtenir de ce même établissement de micro-finance, un deuxième crédit d'un montant de 10 millions de FCFA qui est presque entièrement remboursé. La bonne structuration de ce groupe de commerçantes a su créer et maintenir la confiance de leurs partenaires financiers. Ce groupe bien organisé, qui a longtemps montré ses capacités de bonne gestion et ses aptitudes d'adaptation à un environnement changeant, n'a plus besoin du PNDRT pour continuer ses activités et assurer son développement.

c) La situation actuelle des transformateurs avancés (Horus, 2010) : Il existe un seul transformateur fonctionnant à une échelle semi-industrielle qui fournit de l'amidon à Plasticam et qui exporte en Asie. Sa réussite est liée à la maîtrise de son approvisionnement par la possession de ses propres champs et des achats d'appoint. Le GIC FEEDMA (voir ci-dessus) a connu des exportations irrégulières au cours des dernières années, à cause d'un manque de sécurité sur ses approvisionnements et un portefeuille clientèle peu diversifié. Les transformateurs du Centre et du littoral se sont engagés dans une transformation à échelle semi-industrielle (GIC PAB, GIC Odefcom, GIC BY, GIC UTRAM, GIC Cedam, Coopérateurs, et Ets Alek) en développant des stratégies d'approvisionnement et de meilleure information sur les marchés, mais les contraintes de financement et d'équipement restent des goulots d'étranglement critiques.

5.4 Facteurs et politiques de redressement nécessaires dans la filière manioc au Cameroun

A. Mécanismes informationnels et instruments de marchés à développer

Dans le but de réduire les asymétries d'informations entre acteurs, favoriser la circulation des informations sur les marchés et la filière, et améliorer le flux des échanges commerciaux, il avait été prévu dans les documents de base du PNDRT de rendre pleinement opérationnel dès le début du projet, un service autonome d'informations sur les marchés, couplé avec un observatoire national de la filière des racines et tubercules.

Suite aux difficultés de mise en place et à la lourdeur du fonctionnement d'un tel organe autonome, un recentrage opéré par le FIDA en 2007 a permis l'intégration de la Direction des Enquêtes et Statistiques Agricoles (DESA) du MINADER au fonctionnement de ce SIM, en vue de lui donner une plus large visibilité et garantir sa pérennité par l'intégration au réseau de collecte des informations, de l'ensemble des autres produits agricoles au Cameroun.

La situation actuelle du SIM du PNDRT/MINADER

Suite au contrat signé avec l'entreprise Esoko Networks Ltd pour l'information par SMS en juin 2009 et au déroulement de l'atelier de formation initiale des enquêteurs et des autres gestionnaires du SIM (Système d'Informations sur les Marchés) en octobre 2009, le système a fonctionné suivant deux régimes :

- D'octobre 2009 à juin 2010 : les informations sur les prix et les volumes des marchés prioritaires du PNDRT ont été collectées sur une base hebdomadaire par 25 enquêteurs de la DESA (Direction des Enquêtes et Statistiques Agricoles du MINADER) et diffusées sur la plateforme Esoko à travers le réseau Internet. L'absence d'un partenariat avec les opérateurs locaux de téléphonie mobile (en cours de négociation pendant cette période) a rendu difficile l'accès aux informations sur les marchés en utilisant le téléphone portable.
- De juillet 2010 à décembre 2010 : Les informations, bien que toujours collectées par les enquêteurs de la DESA, n'étaient plus envoyées sur la plateforme Esoko, ni disponibles au niveau du PNDRT. Des discussions ont été avec les responsables centraux de la DESA à Yaoundé, il en est ressorti que l'absence de motivation financière du personnel serait à la base de ce dysfonctionnement.

Aussi, depuis juin 2011, l'accès aux informations sur la filière et les marchés prioritaires des racines et tubercules à travers la plateforme Esoko est suspendu, en attente du paiement effectif des droits d'exploitation de la licence annuelle.

L'approche d'opérationnalisation proposée

Suite à la signature du contrat avec la DESA pour la mise à disposition de 25 enquêteurs chargés de collecter les informations sur le fonctionnement harmonieux du SIM, nous proposons l'approche suivante pour rendre pleinement opérationnel le SIM du PNDRT/MINADER :

- 1) Les Comités de concertation des marchés (CCM) doivent être mis en place ou redynamisés dans chacun des 25 marchés prioritaires du PNDRT ;
- 2) Dans chaque CCM, une personne devrait être identifiée et formée pour la collecte et la transmission des informations sur ce marché ;
- 3) Dans chaque CVC, une personne devrait être identifiée et formée pour la collecte et la transmission des informations sur la filière au niveau du village, et devrait travailler en étroite collaboration avec l'Agent relais et l'OAP en charge de cette localité qui assurerait la transmission des informations collectées ;

- 4) Les Délégués commerciaux régionaux se chargeraient, en plus de la coordination des enquêteurs de leur antenne et de l'animation de tout ce réseau dans leur localité, de contrôler l'exactitude des informations transmises avant leur validation et leur publication sur la plateforme Esoko.com (Internet et téléphone portable).
- 5) Le Délégué National de l'Observatoire se chargerait de compiler toutes les informations reçues au niveau des Antennes régionales et de produire de façon périodique des analyses, et prévisions des prix et autres informations utiles pour les négociations commerciales entre les différents acteurs de la filière.

Les moyens nécessaires

Pour que le SIM fonctionne de façon optimum il faudrait que :

- 1) Le paiement des frais relatifs à la licence d'exploitation de la plateforme Esoko soit fait et effectif au plus tôt ;
- 2) Les ateliers de formation programmés pour les divers relais de l'information des marchés soient effectifs (Enquêteurs, CVC, agents relais, CCM, Délégués commerciaux, cadres du PNDRT, etc.) ;
- 3) Les moyens logistiques et matériels nécessaires soient effectivement mis à la disposition du personnel énuméré ci-dessus (véhicules pour les opérations sur le terrain, téléphones portables et crédits de communications, matériel d'étalonnage des mesures dans les marchés, etc.

B. Inclusion des fournisseurs équipementiers dans la filière

Une quinzaine de fabricants d'équipements de manioc ont été encadrés par le PNDRT depuis 2006 ; Un « Catalogue des équipements de transformation de manioc au Cameroun » a été élaboré en 2008 par le PNDRT, suite à un travail financé par l'IRTCM/FIDA. Le PNDRT et l'IITA ont fait fabriquer une centaine de cossetteuses en 2009 par les fabricants Camerounais. Des formations théoriques et pratiques (fabrication de prototype de moulin) ont été dispensées en 2010 et 2011 à une douzaine de fabricants dont certains ne figuraient pas sur le catalogue initial IRTCM/PNDRT.

De l'enquête réalisée par le CIRAD en 2010, il ressort que les faiblesses de la grande majorité des équipementiers sont nombreuses et liées :¹³

- **Au manque de masse critique** : les productions sont le plus souvent unitaires, ce qui renchérit le coût de fabrication et l'organisation des ateliers ne fait généralement l'objet d'aucune réflexion
- **À leur faible capacité d'innovation** : le plus souvent les équipementiers ne font que répliquer les modèles qu'ils ont déjà fabriqués et sont dans l'incapacité d'améliorer les modèles existants. Seuls quelques-uns possèdent une réelle capacité d'innovation et sont capables de fabriquer de nouveaux équipements à partir des plans ;
- **À leur faible surface financière**, qui les empêche de disposer de stocks de consommables, de composants (moteurs, paliers), de profilés (cornières, tubes) ou tôles métalliques en acier inoxydable et qui, combinée à l'absence de fonds de roulement empêche les équipementiers de profiter des équipements à bas prix de certaines pièces comme les tôles en acier inoxydable pour en acheter en vue d'un stockage ;
- **À la faible maîtrise de l'activité** : les équipementiers savent rarement déterminer leur prix de revient et sont pour la plupart dans l'incapacité de préciser leur niveau d'activité ;
- **Au manque d'équipements** : le manque de certaines machines outils et de matériel de production adapté nuit à la qualité des produits finis ;
- **Au mauvais état des bâtiments** : ils sont en général exigus, vétustes, mal isolés des intempéries et souvent difficiles d'accès ;

¹³ De nombreux détails et classification de ces équipementiers sont présents dans le rapport d'Horus (2010).

- **Au recours fréquent au personnel intérimaire** : les intérimaires lorsqu'ils sont nouveaux doivent être formés à chaque recrutement. Le savoir-faire technique s'accumule donc difficilement dans ces structures.

Des appuis en termes de renforcement de capacité de gestion pour l'accès au crédit, la spécialisation dans la fabrication des équipements spécifiques à la filière, la normalisation des équipements de transformation, et l'organisation du travail sont à envisager.

C. L'accès au crédit pour les groupements de producteurs/transformateurs

Le PNDRT n'est pas sensé fournir de subvention directe aux activités génératrices de revenus, mais pourrait à la demande des bénéficiaires, déployer des moyens pour leur permettre d'accéder aux services d'appui-conseil concernant leurs besoins de financement. Les EMF (établissements de micro-finance) locales ont accès à des liquidités suffisantes pour financer ce type de crédits, soit sur fonds propres, soit sur refinancement obtenu des banques classiques. Cependant, bien qu'elles soient intéressées, les EMF considèrent ce type de crédit comme présentant un risque supérieur aux crédits commerciaux classiques pratiqués, du fait que le produit financier est destiné (i) à une activité nouvelle à rentabilité inférieure au commerce, (ii) à de nouveaux emprunteurs considérés comme moins sûrs. Cette situation n'encourage pas les EMF à diversifier leur portefeuille de produits financiers vers des secteurs considérés comme plus risqués du point de vue niveau du recouvrement.

A cette fin, un fonds de risque (FR) d'environ 100 millions de FCFA a été constitué afin d'inciter les EMF à intervenir en faveur du groupe cible et de faciliter l'octroi de crédits à moyen terme dans le cadre des activités de promotion des racines et tubercules. Ce fonds de risque était destiné à permettre le partage par l'EMF et le PNDRT du risque supplémentaire induit par ce type de crédits et la couverture partielle des crédits mis en place dans le cadre du programme et qui sont devenus irrécouvrables. Malheureusement, pour diverses raisons liées : (i) aux difficultés de fonctionnement du projet de promotion de la micro-finance (PPMF), (ii) au faible niveau de structuration des OP encadrées par le PNDRT, (iii) au faible montant du fonds, (iv) à la volonté et/ou la capacité réelle du PNDRT à rendre opérationnel ce fonds, (v) à l'opposition des EMF partenaires rencontrées, d'appliquer des conditions préférentielles d'accès aux crédits pour ce groupe cible, et enfin (vi) aux fortes orientations données par le Ministère de tutelle (MINADER) en vue du recentrage des activités du programme sur l'accroissement de la production pour garantir la sécurité alimentaire du pays suite aux émeutes de la faim survenues au Cameroun en février 2008, les termes et les conditions de couverture de ce fonds de risque qui devaient être négociées avec les EMF partenaires et avec l'assistance du PPMF au début du projet n'ont pas pu être finalisés et ce fonds n'est toujours pas opérationnel à ce jour, malgré les multiples demandes de financement sans cesse formulées par les OP bénéficiaires.

Des différentes réunions/rencontres tenues avec les EMF locales il ressort que ce fonds de risque avait été bien pensé et aurait pu être plus incitatif pour les EMF partenaires et devenir une réussite pour les OP si (i) le niveau de structuration des OP encadrées par le PNDRT avait été meilleur, (ii) le montant mis en place avait été plus important et (iii) s'il avait été accompagné d'un autre fonds mis directement à la disposition des EMF partenaires (à travers d'autres projets d'appui à la micro-finance tels le PPMF ou actuellement le PADMIR, etc., ou d'autres institutions telles que la banque agricole), leur permettant ainsi d'accorder des crédits aux OP appuyées par le PNDRT à des conditions particulières adaptées à ce groupe cible et à ce secteur d'activité.

D. Améliorer l'efficacité des groupements de femmes pour l'augmentation des revenus et de la productivité

La filière manioc est largement dominée par les femmes qui sont présentes dans tous les maillons de la filière et représentent environ 90 % des acteurs. Malgré le recentrage opéré des activités du PNDRT sur 1 200 villages prioritaires, les activités de structuration des CVC proprement dits et de construction d'une organisation interprofessionnelle forte n'ont pas été pleinement achevées, faute de ressources humaines suffisantes et spécialisées au sein du projet.¹⁴ De même, les plans de développements villageois élaborés de manière participative avec les bénéficiaires ont rarement été mis en œuvre.

Afin de favoriser une dynamisation des regroupements de femmes pour améliorer la productivité de leur travail et leur assurer un revenu plus élevé, nous proposons qu'un encadrement de proximité leur soit apporté par des ONG ou autres structures spécialisées dans le domaine du renforcement des capacités et que des initiatives en vue de la construction progressive d'une interprofession forte des acteurs de la filière soient prises. Des modalités claires devraient être établies pour assurer la participation des différents acteurs de la filière.

E. Valorisation des produits dérivés du manioc pour la demande locale

Le PNDRT a mené plusieurs activités destinées à valoriser l'offre locale auprès de la consommation locale (consommation des ménages et utilisation industrielle), sous-régionale et internationale des produits dérivés du manioc tels que l'amidon, le gari, le chikwangu, les feuilles de manioc congelées, la farine non fermentée, etc., mais la faible organisation de la filière (au niveau interprofessionnel)¹⁵, l'absence d'une offre suffisante en produits dérivés (amidon, pâte et farine de manioc) liée aux difficultés et contraintes d'approvisionnement, et l'absence d'un suivi adéquat des actions menées ne permet pas d'apprécier à ce jour, et de façon palpable, l'impact des actions menées.

Les principales activités menées ont été : (i) l'organisation de rencontres entre acheteurs et vendeurs d'amidon, de pâte et de feuilles de manioc, (ii) l'organisation de nombreuses foires commerciales et autres voyages d'échange dans les sous régions Afrique de l'Ouest et du Centre et/ou l'appui pour assurer la participation des groupes de producteurs locaux, (iii) l'appui à l'amélioration du conditionnement et à la mise en marché de produits nouveaux tels les chips de manioc, les feuilles de manioc séchées, etc. ; (iv) l'appui à la recherche de partenaires commerciaux nouveaux, (v) la réalisation de nombreuses études de marché et de faisabilité en vue de la mise sur le marché de nouveaux produits tels « le manioc précuit et emballé sous vide », la farine de manioc non fermentée, etc...

Pour les produits traditionnels de consommation des ménages (bâtons, fufu, cossettes,...), la demande potentielle est largement supérieure à l'offre réelle, mais la mauvaise organisation du secteur, les contraintes et les incertitudes de la commercialisation limitent la valeur ajoutée de ces produits. Cela est également vrai pour les produits destinés aux industriels locaux (amidon, farine non fermentée, cossettes de manioc destinées à l'alimentation animale). De plus, l'offre locale marginale, fait face à une rude concurrence des produits de substitution importés et généralement subventionnés (farine de blé, amidon de maïs ou de pommes de terre, farine de soja, etc.).

¹⁴ Des ONG spécialisées devaient accompagner les bénéficiaires dans les villes et les marchés, mais celles-ci ne furent opérationnelles qu'à partir de 2011.

¹⁵ Une étude réalisée en 2008 par le PNDRT et l'IRTCM/FIDA sur la commercialisation des produits du manioc dans la zone CEMAC et dans certains pays de l'Union Européenne, a montré que la demande potentielle de certains produits de manioc (tels le chikwangu et les feuilles de manioc surgelées) est très importante.

Pour que l'impact de ces actions de promotion et de valorisation soit visible et durable, il faudrait que l'offre locale en produits de manioc transformés soit suffisante, et qu'il y ait une organisation interprofessionnelle forte pouvant faire un *lobbying* auprès des autorités gouvernementales en vue de mettre en place des mesures susceptibles de protéger le marché et la petite industrie locale, et assurer par là une certaine visibilité économique aux entreprises locales impliquées dans la filière manioc sur les marchés nationaux et sous-régionaux.

F. Développement du commerce intra-régional : actions et stratégies

- (i) L'organisation de voyages d'échanges entre commerçants : Malheureusement, cette activité n'a plus été jugée prioritaire dans le cadre du PNDRT et aucun voyage de ce type n'a été effectué ;
- (ii) La réhabilitation des marchés frontaliers : La construction par le PNDRT, de hangars de commercialisation et de magasins de stockage dans une dizaine de marchés frontaliers a permis de mieux répondre à la forte demande régionale.
- (iii) Le fonctionnement d'un système d'informations sur les marchés : le développement de la téléphonie mobile a rendu possible, le fonctionnement d'un système d'information instantané et très efficace sur les marchés de la sous région CEMAC. Si tous les pays de la zone CEMAC étaient connectés à ce réseau Esoko, cela permettrait d'avoir en temps réel, toutes les informations utiles sur les marchés. Le FIDA, à travers l'IRTCM, envisage d'ailleurs fortement de capitaliser sur l'expérience du PNDRT dans ce domaine dans l'ensemble des projets FIDA des pays de la zone CEMAC. Mais le fonctionnement doit d'ores et déjà être rétabli au Cameroun (voir précédemment).
- (iv) Le développement des infrastructures de communication (route, téléphone) : dans les documents de base du PNDRT, il avait été prévu de consacrer environ un quart du coût total du projet à l'aménagement des pistes rurales et au désenclavement des zones de production pour les rapprocher des marchés de consommation urbains et des marchés frontaliers. Ces ressources qui devaient provenir des fonds issus de l'initiative PPTTE ont été difficiles à mobiliser par le PNDRT, qui s'est contenté de la réhabilitation d'une quinzaine de points critiques pour le désenclavement de certains bassins de production dans les régions du Centre et du Littoral. Cet aspect de facilitation des échanges sous régionaux a déjà été discuté jusqu'au niveau des chefs d'États et plusieurs projets routiers, dont celui de relier par voie terrestre toutes les capitales de la zone CEMAC est en cours d'exécution avec la participation de nombreux bailleurs de fond tels la Banque Mondiale, la BAD, l'Union Européenne, etc.
- (v) La réduction des barrières non-tarifaires au commerce transfrontalier : amélioration des services des douanes, allègement de l'administration, mesures anti-corruption, harmonisation des normes sanitaires et de qualité.

6. Conclusion et recommandations générales

Malgré le retour des stratégies politiques de développement du Cameroun à en faveur de l'agriculture et de la filière manioc, les acteurs des filières restent confrontés à de nombreuses difficultés. Ce chapitre a montré que les défaillances de capacités des différents acteurs, les problèmes organisationnels et de gestion, le manque de coordination entre les acteurs, les problèmes structurels et le manque d'infrastructures, concourent à limiter le développement effectif de la chaîne de valeur, malgré une forte demande potentielle locale et régionale. Cela se traduit notamment par une faible productivité agricole due au faible accès aux intrants, à un manque de masse critique pour l'approvisionnement des marchés, la commercialisation et la transformation, se traduisant par une faible compétitivité des produits dérivés de la filière sur les marchés d'exportation au Nord ainsi que sur les marchés locaux et les débouchés industriels face aux autres céréales locales et importées.

Les objectifs spécifiques des politiques de développement agricole ont visé à améliorer la structure et l'organisation de la filière, la mise aux normes internationales de la production locale, la diffusion de mécanismes d'information et de promotion (en amont et en aval), l'amélioration des réseaux de distribution (marchés actuels et potentiels) et le développement des mécanismes et des produits financiers adaptés à la filière.

Le PNDRT a ainsi induit un accroissement de la production des R&T dans les bassins de production retenus grâce à la diffusion de meilleures technologies, par un doublement des rendements des zones concernées, et un accroissement des surfaces emblavées¹⁶. Cependant, de nombreuses lacunes ont persisté, car des facteurs limitant à chaque maillon de la chaîne de valeur ont limité la portée des expériences fructueuses.

(i) La distribution par le PNDRT des boutures issues des variétés améliorées ne s'est pas traduite par un accroissement sensible de l'offre de tubercules ou de produits dérivés sur les marchés, en premier lieu du fait des contraintes à la commercialisation qui n'ont pas été surmontées de façon substantielle.
(ii) Les problèmes organisationnels demeurent. Une enquête réalisée en interne en juin 2011 a cependant montré que seulement environ 20 % des groupes introduits et encadrés par le PNDRT (CVC & CM) pouvaient être considérés comme viables. Aussi, les organisations de producteurs dont il faudrait appuyer le développement vers la transformation à plus grande échelle devraient plutôt avoir un statut de coopérative ou de Groupe d'Intérêt Économique (GIE). Force est de constater que le PNDRT n'a pas produit d'effet d'entraînement dans la structure aval de la filière (commercialisation/transformation/export). En effet, cette situation est une conséquence directe de la concentration des ressources du programme sur les aspects liés à l'augmentation de la production en vue de garantir la sécurité alimentaire, et ceci au détriment des aspects liés à la transformation, la structuration des acteurs, l'organisation de la filière et l'amélioration de l'accès aux marchés. Une approche centrée sur la chaîne de valeur pourrait y remédier. La mise en œuvre effective et concertée des principales orientations données et du plan d'actions contenu dans le document de « Stratégie sectorielle pour le manioc au Cameroun » élaboré en décembre 2006 avec l'appui du Centre de Commerce International et des bailleurs de fonds serait une première étape.

La filière manioc ne pourra se développer de façon durable que si, parallèlement au renforcement de la transformation artisanale en cours actuellement au sein des groupes de producteurs (nécessitant une professionnalisation plus aboutie), de leurs groupements et autres PME, il est mis en place une politique de développement de la transformation semi-industrielle et de la commercialisation du manioc. Elle


¹⁶ Les statistiques nationales relèvent une augmentation globale dans les zones d'intervention du PNDRT de 214 % pour le manioc, 187 % pour l'igname et 325 % pour la pomme de terre (cf. Rapport d'Août 2010 de l'INS sur les transferts sociaux).

devrait inclure une meilleure promotion de l'offre locale, un effort de normalisation de la qualité, une réduction des contraintes s'appliquant à la commercialisation, la recherche de masse critique à travers la coordination horizontale, l'amélioration des relations verticales par la contractualisation et la fidélisation, le développement du commerce transfrontalier et la levée des barrières non tarifaires, et l'amélioration du climat des investissements et des affaires.

Certaines stratégies (cf. Horus 2010) sont en cours d'élaboration pour développer la transformation en farine de manioc et la fourniture d'amidon aux secteurs secondaires et tertiaires afin de constituer une offre nationale à l'échelle semi-industrielle, et de développer la transformation dans les produits alimentaires traditionnels et prêts à consommer (à condition de concurrencer les produits artisanaux vendus à bas prix grâce à une plus value qualitative et de biosécurité), ainsi que pour l'alimentation animale, qui apparaît comme un des débouchés les plus prometteurs.. Celles-ci impliquent une intégration verticale tout du moins partielle entre producteurs et transformateurs afin de diminuer le coût de production des produits transformés, grâce au recours à des variétés performantes non seulement en champ mais également vis-à-vis de critères industriels (taux d'extraction, séchage...), et d'augmenter les masses critiques. Ces stratégies pourraient être appuyées par une réglementation favorisant l'utilisation de farines composées blé/manioc, si elle va dans le sens des préférences des consommateurs locaux. Enfin, les questions de maîtrise de l'approvisionnement, de la fiabilité et du coût des équipements (nécessité de produire en série) et de connaissance des marchés, ainsi que de logistique sont également au cœur de ces stratégies de développement de filière.

7. Bibliographie

- AGROPME (2010). « Étude de marché de gari et de fufu dans les villes de Douala & Yaoundé ». PNDRT et IRTCM - Cameroun
- CCIM (2010). « Inauguration du projet production de semoule de manioc au Cameroun ». Douala - Cameroun
- FAO (2010). « Étude sur l'accès des petits exploitants au crédit ou financement dans les filières agricoles de base au Cameroun et l'analyse des risque ». [://www.fao.org](http://www.fao.org)
- FAO (June 2009). "Study of quality management systems for cassava value chains in Cameroun- Study case for Chikwangue and Saka Saka"
- FAOSTAT (2009). « Courbe d'évolution de la production de manioc dans le monde »
- FIDA (2003). « Rapport de pré-évaluation du PNDRT »
- FIDA et MINADER (septembre 2011). « Aide-mémoire de supervision du PNDRT »;
- Horus (2010). « Étude de la promotion de la transformation du manioc au Cameroun », Banque Mondiale
- INS (2007). « ECAM III - Enquête Camerounaise sur les ménages »
- IRTCM/FIDA (février 2010). « Accompagnement des organisations de producteurs agricoles en vue de la commercialisation groupée dans 3 bassins de production du PNDRT ».
- IRTCM (2009), « Etude sur l'analyse des circuits de commercialisation des produits des racines et tubercules sur les principaux marchés frontaliers du Cameroun ».
- IRTCM/FIDA (Juillet 2008). « Étude de faisabilité pour la fabrication de manioc précuit et emballé sous vide au Cameroun ». [://www.fidafrique.org](http://www.fidafrique.org)
- IRTCM/FIDA (2007). « Initiative pour la commercialisation du manioc en Afrique de l'Ouest et du Centre ».
- JITAP (Décembre 2006). « Diagnostic filière manioc et plantain au Cameroun ». MINADER- Cameroun.
- PNDRT (2006). « Diagnostic sommaire de la filière des racines et tubercules »
- PNDRT (2005) « Document de synthèse de l'étude de base du PNDRT »
- SNI (2009) « Étude de faisabilité pour une unité de production agroindustrielle destinée à la production du manioc et à la transformation en produits pour la consommation alimentaire de masse ».
- Tabuna H (2004). « Le Cameroun, un leader des exportations des aliments traditionnels Africains vers l'Europe. Marchés méditerranées et tropicaux ».



La crise alimentaire de 2007 - 2008 a constitué un tournant décisif dans l'agriculture mondiale. En Afrique de l'Ouest, en particulier, cet épisode a suscité un engagement plus fort de la part des gouvernements de la région, vers une politique visant à reconstruire le potentiel productif alimentaire, en particulier celui des produits de base, longtemps négligés au profit des produits d'exportation. Cela nécessite un nouveau modèle du développement des filières fondé sur la redéfinition des rôles du secteur public, de l'industrie agroalimentaire et des organisations de producteurs.

Cet ouvrage présente une analyse approfondie des politiques des filières alimentaires, passées et actuelles, en Afrique de l'Ouest. L'ouvrage examine des études de cas détaillées, effectuées dans plusieurs pays, et concernant aussi bien des produits d'exportation (cacao, coton, mangues, horticulture) que des produits alimentaires de base (huile de palme, riz, maïs, sorgho, millet et manioc). L'ouvrage décrit également un nombre important d'initiatives publiques et privées et contient des analyses thématiques sur l'industrie agroalimentaire privée et les organisations de producteurs et leur rôle important d'agents du marché.

Cet ouvrage comble une lacune importante et apporte une contribution appréciable à la documentation sur le développement des chaînes de valeur des produits alimentaires en Afrique de l'Ouest. En tant que tel, le livre constitue un outil précieux pour l'information et le choix des orientations politiques, en particulier au moment où de nombreux pays de la région sont entrés dans la phase de mise en œuvre des stratégies agricoles nationales inspirées du programme PDDAA.

ISBN 978-92-5-207530-1



9 789252 075301

I3222F/1/07.13