



À LA RECHERCHE DU COMMERCÉ ÉQUITABLE

	AVANT-PROPOS	04
	INTRODUCTION	05
	1 OPTIMISER LE COMMERCE POUR LES PETITS PRODUCTEURS DU KENYA	06
	Une idée qui a fait son chemin	07
	L'évolution bancaire	08
	Les possibilités de croissance	09
	2 RÉFORMER LE COMMERCE DES CÉRÉALES EN OUGANDA	10
	Plus facile à dire qu'à faire	11
	L'importance des normes	12
	Tirer le meilleur parti des marchés	13
	3 PROMOUVOIR LE COMMERCE STRUCTURÉ EN TANZANIE : HISTOIRE DE DEUX VILLAGES	14
	Tirer les enseignements des échecs	15
	Les vertus de la solidarité	16

À LA RECHERCHE DU COMMERCE ÉQUITABLE CHRONIQUES DU TERRAIN

Les bénéfices du commerce structuré pour les céréaliers et négociants d'Afrique de l'Est.

COORDINATION

Paul Neate, CTA
Bianca Beks, CTA
Jenessi Matturi, Consultante

RÉDACTION

Charlie Pye-Smith, Royaume-Uni

TRADUCTION

BLS, Belgique

RELECTURE DE TEXTES

Carole Salas, Italie

CONCEPTION GRAPHIQUE

Stéphanie Leroy, France

MISE EN PAGE

Pitch Black Graphic Design,
Pays-Bas/Allemagne

IMPRESSION

The Complete Product Company,
Royaume-Uni

© CTA, 2016

À PROPOS DU CTA

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) est une institution internationale conjointe des États du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de l'Union européenne (UE). Il intervient dans les pays ACP pour améliorer la sécurité alimentaire et la résilience des systèmes de production agricole et promouvoir une agriculture innovante et durable, garantissant une croissance économique inclusive. Il facilite l'accès à l'information et aux connaissances, favorise l'élaboration des politiques agricoles dans la concertation et renforce les capacités des institutions et communautés concernées.

Le CTA opère dans le cadre de l'Accord de Cotonou et est financé par l'UE.

Pour plus d'informations sur le CTA, visitez www.cta.int



LE COMMERCE STRUCTURÉ : UN AVANTAGE POUR LES PETITS PRODUCTEURS EN AFRIQUE DE L'EST

Les témoignages des personnes interviewées dans cet ouvrage montrent comment le commerce structuré a changé la vie des petits producteurs en Afrique de l'Est. C'est à la fois un message d'espoir pour des millions d'exploitants défavorisés et de consommateurs, et une mise en garde : lorsqu'un négociant à Nakuru perd son droit d'accès à l'entrepôt local c'est le système de commercialisation qui s'effondre, au détriment des producteurs, des négociants et des bailleurs de fonds.

En parlant aux producteurs tels que ceux présentés dans cet ouvrage, il est peu probable que vous entendiez l'expression « commerce structuré » – c'est la terminologie des experts – mais il ne fait aucun doute qu'ils constatent les nombreux avantages offerts par cette approche.

Le commerce structuré se fonde sur l'établissement de systèmes commerciaux ordonnés et coordonnés, de l'exploitation agricole jusqu'au marché de détail. Dans le cadre de ses efforts visant à intégrer les petits producteurs aux chaînes de valeur rentables, le CTA a collaboré pendant de nombreuses années avec le Conseil des céréales d'Afrique de l'Est, afin de faire profiter du commerce structuré l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur de l'industrie céréalière, des petits exploitants aux consommateurs ; et les avantages sont maintenant évidents. De l'accroissement des moyens de subsistance à l'amélioration de la sécurité alimentaire, le commerce structuré des céréales transforme les conditions de vie en Afrique de l'Est.

J'espère réellement que cet ouvrage contribuera à mieux faire connaître les avantages du commerce structuré, à attirer l'attention sur les défis qui restent à relever ainsi qu'à favoriser l'adhésion des nombreux acteurs pour s'attaquer à ces défis et améliorer la vie de toutes les personnes impliquées.

Michael Hailu
Directeur du CTA

VERS UN COMMERCE DES CÉRÉALES PLUS ÉQUITABLE

EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE, 80 % DES DENRÉES ALIMENTAIRES SONT PRODUITES PAR DES PETITS PRODUCTEURS, POURTANT NOMBRE D'ENTRE EUX RESTENT PRISONNIERS DE LA PAUVRETÉ. IL S'AGIT LÀ D'UN DES GRANDS PARADOXES DE L'AFRIQUE MODERNE : LES FAMILLES QUI NOURRISSENT LE CONTINENT SOUFFRENT SOUVENT DE LA FAIM ET NE DISPOSENT PAS DES RESSOURCES SUFFISANTES POUR OFFRIR À LEURS ENFANTS LE MEILLEUR DÉPART POSSIBLE DANS LA VIE.

Plusieurs raisons expliquent que les petits producteurs ne concrétisent pas tout leur potentiel. De toute évidence, de mauvaises pratiques agricoles et une baisse de la fertilité des sols compliquent l'obtention de rendements satisfaisants. Le traitement post-récolte médiocre, la pression exercée sur les producteurs pour vendre leurs cultures juste après la récolte et l'exploitation qu'ils subissent de la part des intermédiaires, ne font qu'empirer les choses.

Il existe heureusement une solution qui a fait ses preuves : il s'agit du commerce structuré. « Nous sommes convaincus que le commerce structuré des céréales, semblable à celui déjà pratiqué dans cette partie de l'Afrique pour le thé et le café, pourrait considérablement améliorer la manière dont les récoltes de céréales sont commercialisées, au bénéfice des producteurs et des acheteurs », précise Gerald Masila, directeur exécutif du Conseil des céréales de l'Afrique de l'Est (EAGC), une organisation associative représentant les producteurs, les négociants et les transformateurs.

Parmi les éléments clés d'un commerce structuré figurent la bonne gestion post-récolte, le stockage dans des entrepôts certifiés, l'utilisation de normes applicables aux céréales, des systèmes de tarification transparents et la mise à profit des économies d'échelle, par exemple, en rassemblant la production d'un grand nombre de petits producteurs.

Le commerce structuré tente également d'associer les producteurs au financement via l'émission de récépissés d'entrepôt. Voici comment cela fonctionne : les exploitants déposent leurs céréales dans un entrepôt certifié et utilisent les récépissés comme garantie pour emprunter de l'argent

aux banques. Ils peuvent vendre leurs récoltes ultérieurement, avec un peu de chance lorsque les prix sont plus élevés, puis rembourser leurs prêts. Les systèmes de récépissés d'entrepôt protègent les petits producteurs de l'exploitation exercée par les intermédiaires et leur fournissent une source de financement lorsqu'ils en ont le plus besoin, à savoir au moment de la récolte et aussitôt après.

Cet ouvrage du CTA, le second volume dans la série intitulée « Chroniques du terrain » est consacré au Kenya, à l'Ouganda et à la Tanzanie. Il analyse les avantages du commerce structuré, en s'inspirant des expériences de producteurs, de négociants, de propriétaires d'entrepôts, de banquiers et de fonctionnaires du gouvernement. Il existe de nombreuses raisons de se réjouir : le commerce structuré permet à un nombre croissant de producteurs d'augmenter leurs revenus et participe à la création d'un système commercial plus juste et plus efficace.

Toutefois, de nombreux défis restent à relever. L'absence d'infrastructure appropriée, les pratiques de manutention médiocres, les taux d'intérêt élevés, la méconnaissance des normes applicables aux céréales et les politiques protectionnistes comptent parmi les facteurs qui expliquent pourquoi en Afrique de l'Est une faible proportion des récoltes transite par les systèmes de commerce structuré. Cependant, les récits présentés dans cet ouvrage prouvent de manière irréfutable que ces systèmes peuvent être très efficaces pour accroître les revenus des producteurs, combattre la pauvreté rurale et améliorer la sécurité alimentaire. C'est la raison pour laquelle des organisations telles que l'EAGC et le CTA les soutiennent activement.

CHAPITRE 1

OPTIMISER LE COMMERCE POUR LES PETITS PRODUCTEURS DU KENYA



Septembre touche à sa fin, Winfred Kareithi et son mari Norman viennent de terminer la récolte dans leur exploitation de deux hectares. Au lieu de la vendre aux courtiers qui sillonnent les campagnes de la vallée du Rift au Kenya à la recherche de maïs, ils la stockent dans un entrepôt détenu par la Ng'arua Cereals and Produce Cooperative. Lorsqu'ils ont besoin de maïs pour leur consommation personnelle, ils puisent dans leur stock situé à l'entrepôt. Le reste sera vendu par la coopérative dans quelques mois, lorsqu'il y aura moins de maïs disponible sur le marché et que les prix auront augmenté.

C'est une amélioration importante par rapport au passé. « Nous avons coutume de conserver le maïs destiné à notre consommation ici dans l'exploitation, et nous en perdions une partie à cause des rats et des charançons », se rappelle Winfred. « Nous vendions le reste aux courtiers en devant accepter la somme qu'ils nous proposaient, car nous avions toujours besoin d'argent pour payer les frais de scolarité ou acheter des médicaments ou de la nourriture. Les courtiers nous exploitaient et nous ne pouvions rien y faire ».

La coopérative Ng'arua a été créée en 1992 en tant que groupe d'entraide. « À l'époque, tout le monde ici était exploité par les courtiers, et quelques mois après les récoltes, il nous fallait demander une aide alimentaire au gouvernement », se rappelle Martin Kigano, président de la coopérative. « Nous avons donc décidé de réagir en créant une banque de céréales afin de pouvoir stocker nos céréales en toute sécurité, de réduire les pertes post-récolte et de les vendre en grande quantité ».

L'année dernière, juste après la récolte, le sac de 90 kg de maïs était vendu à environ 1 800 shillings kényans (KSh), soit 15 €. Six mois plus tard, lorsque la coopérative a vendu les 83 tonnes de maïs déposées par ses membres, le prix était passé à 2 600 KSh le sac (soit 22 €). Après déduction des coûts de stockage, cela s'est traduit par une augmentation pour les producteurs de 600 KSh (5 €) par sac de maïs par rapport au prix de vente proposé juste après la récolte. « Il leur aurait été impossible de parvenir à un tel résultat s'ils avaient agi seuls », indique Martin. « Tout repose sur notre capacité à collaborer et à regrouper nos récoltes ».

Outre le fait de soutenir un meilleur prix pour leur production, près d'un tiers des membres de la coopérative ont utilisé leur maïs stocké comme garantie pour obtenir des prêts de petits montants. Pour ne citer qu'un exemple, le voisin de Winfred, John Ngatia Mathai, a acheté une vache laitière au moyen d'un prêt de 35 000 KSh (soit 295 €). Au fil des ans, la vache a eu sept veaux et a produit assez de lait pour satisfaire les besoins de sa famille. « Sans l'obtention du prêt, je n'aurais jamais pu acheter cette vache », témoigne-t-il.

Ces dernières années, la coopérative a bénéficié des avis et des services fournis par le Conseil des céréales de l'Afrique de l'Est (EAGC). « Ils nous ont présenté les différents aspects du commerce structuré : de la meilleure gestion post-récolte à l'exploitation efficace de l'entrepôt et l'obtention d'informations relatives au marché », explique Michael Wanyeki, le sous-secrétaire de la coopérative. « Désormais, personne ne peut exploiter notre ignorance ».



Le commerce structuré se fonde sur l'établissement de systèmes commerciaux ordonnés et coordonnés, de l'exploitation agricole jusqu'au marché de détail.



Maïs cultivé en Ouganda. Le Kenya est un important importateur de maïs.



Martin Kigano et Michael Wanyeki, respectivement président et sous-secrétaire de Ng'arua Cereals and Produce Cooperative, en compagnie de la directrice, Sophy Materu, dans l'un de leurs magasins.

Une idée qui a fait son chemin

Le commerce structuré se fonde sur l'établissement de systèmes commerciaux ordonnés et coordonnés, de l'exploitation agricole jusqu'au marché de détail. Il comprend la bonne gestion post-récolte, le stockage dans des entrepôts certifiés, l'utilisation de systèmes d'assurance qualité, la mise à profit des économies d'échelle et les systèmes de tarification transparents. Dans l'idéal, le commerce structuré implique également un système de récépissés d'entrepôt permettant aux producteurs d'accéder aux financements. Ces derniers déposent leurs céréales dans un entrepôt géré de façon indépendante, certifié par l'EAGC dans le cas de l'Afrique de l'Est, et utilisent les récépissés comme garantie pour emprunter de l'argent.

« Un commerce structuré ne peut exister sans l'établissement de classes et de normes de qualité convenues. Il s'agit d'un élément essentiel pour la qualité des aliments et la sécurité alimentaire », précise Gerald Masila de l'EAGC. Il évoque les problèmes liés aux

aflatoxines produites par un champignon qui contamine les céréales stockées en provoquant un fort taux d'humidité. Une épidémie provoquée par une intoxication aux aflatoxines présentes dans le maïs a causé la mort de 125 personnes au Kenya en 2004, et les concentrations d'aflatoxine cancérigène sont dangereusement élevées dans une grande partie du maïs vendu sur les marchés informels.

L'une des plus grandes réussites de l'EAGC a consisté en la création de 22 normes applicables aux céréales qui sont désormais en vigueur dans les cinq pays membres de la Communauté de l'Afrique de l'Est. Dans le cas du maïs, les céréales sont classées en fonction de limites maximales pour 13 caractéristiques, telles que les dommages causés par les ravageurs, la décoloration, les grains cassés et les aflatoxines. Si les meuniers et les transformateurs achètent du maïs de Catégorie 1, ils savent exactement à quoi s'attendre, sans même l'avoir vu et indépendamment de sa provenance.



Obtenir de bonnes récoltes est une chose, les conserver correctement et retirer un bénéfice de leur vente en est une autre.



Un signe des temps. Les entrepôts certifiés sont un élément capital du système de commerce structuré.



Winfred Kareithi est membre de Ng'arua Cereals and Produce Cooperative et fait partie des nombreux producteurs à bénéficier du régime d'entrepôt.

L'évolution bancaire

Parlez avec l'un des membres de la coopérative Ng'arua et il vous dira à quel point ses conditions de vie se sont améliorées au cours des deux dernières décennies. « La majorité des producteurs utilisent désormais des semences certifiées et des engrais minéraux, et ils ont recours à la location de matériels pour labourer leurs terres », indique Martin Kigano. Ils ont également pu bénéficier de formation dans le domaine des bonnes pratiques agricoles. Lors de la création de la banque de céréales en 1992, le rendement moyen équivalait environ à 3,35 tonnes de maïs par hectare. Aujourd'hui, la majorité des producteurs obtiennent près de 10 tonnes par hectare.

Obtenir de bonnes récoltes est une chose, les conserver correctement et retirer un bénéfice de leur vente en est une autre. « Le stockage revêt une importance capitale, non seulement sur le plan physique, mais également en termes de traitement et de conservation des récoltes », explique Kipyegon Kipkemei, responsable de programme de l'EAGC et formateur dans plusieurs domaines tels que la gestion post-récolte et les systèmes de récépissés d'entrepôt. Un entreposage approprié implique le séchage et la classification des

céréales en fonction de leur qualité, la lutte contre les ravageurs et les maladies, la tenue par écrit de comptes précis et l'émission de récépissés d'entrepôt.

Jusqu'à présent, aucun des producteurs qui stockent leur maïs par le biais de la coopérative Ng'arua n'a utilisé de récépissé d'entrepôt pour obtenir un prêt bancaire, même s'ils espèrent pouvoir le faire à l'avenir. Cependant, le système donne de bons résultats et concerne chaque fois plus de producteurs dans d'autres parties du pays, telles qu'en Eldoret, une région céréalière majeure située au nord-ouest de Nakuru.

Les récépissés d'entrepôt sont également conçus à l'intention des négociants comme John Minua, qui travaille dans les territoires fertiles autour de Nakuru. « Auparavant, le système marchait très bien pour moi », dit-il en brandissant un récépissé de 2013 utilisé pour contracter un emprunt auprès de l'Equity Bank et démontrant qu'il avait fait entreposer 10,4 tonnes de maïs. Sur la base de ce récépissé, la banque lui avait accordé un prêt d'un montant équivalant à 80 % de la valeur des céréales stockées. « Ce prêt m'a permis d'acheter davantage de maïs auprès

de plus de producteurs », explique-t-il. « Si je n'avais pas reçu de récépissé d'entrepôt et obtenu un prêt, je n'aurais jamais pu procéder de la sorte ».

Il avait acheté le maïs pendant la période des récoltes pour 2 400 KSh (soit 20 €) le sac, puis l'avait conservé plusieurs mois avant de le vendre pour 3 500 KSh (soit 29 €) le sac. Bien qu'il ait été le principal bénéficiaire du système de récépissés d'entrepôt, Kipyegon Kipkemei s'est empressé de souligner que M. Minua est un négociant peu commun, en ce sens qu'il est compréhensif à l'égard des producteurs. « Il achète directement aux producteurs, sans jamais avoir recours à des courtiers », dit-il. « Il ne voit pas d'inconvénient à faire crédit et il accorde aux producteurs le prix le plus élevé pour le maïs de Catégorie 1 de la meilleure qualité ». Lorsqu'ils pèsent les céréales des exploitants, de nombreux courtiers utilisent des balances douteuses. M. Minua les autorise, quant à lui, à choisir le pont-bascule public qu'ils souhaitent le voir utiliser.

Malheureusement, cette année, la Minua Commercial Agency ne pourra plus tirer parti du système de récépissés d'entrepôt pour la simple et bonne raison qu'elle n'a plus accès à l'entrepôt certifié. En 2014, l'entreprise Cargill, une multinationale du secteur de l'agroalimentaire, a racheté

Les possibilités de croissance

Aujourd'hui, seule une faible proportion des récoltes en Afrique de l'Est transite par les systèmes de commerce structuré. Au Kenya, il n'existe que 10 entrepôts certifiés affichant une capacité d'environ 60 000 tonnes. Pour placer ce chiffre dans son contexte, en 2014 la récolte de maïs à l'échelle nationale a représenté 2,65 millions de tonnes. L'EAGC souhaite cependant porter le nombre d'entrepôts certifiés à 60 dans les trois prochaines années, et le nombre de petits producteurs bénéficiant du commerce structuré de 10 000 à plus de 50 000.

Lesiolo Grain Handlers Ltd et a annoncé à M. Minua que désormais il ne pourrait plus utiliser les entrepôts de Nakuru. Il continue néanmoins à acheter des céréales aux producteurs locaux (ses livres comptables en dénombrent environ 5 000) mais n'ayant plus accès à des installations de stockage il est désormais contraint de les revendre immédiatement à des meuniers et des transformateurs.

Il n'est pas le seul à éprouver du mécontentement à l'égard de cette situation. « L'absence d'entrepôts certifiés à Nakuru nous est préjudiciable, car cela signifie que des personnes telles que M. Minua ne sont plus en mesure d'obtenir des prêts grâce aux récépissés d'entrepôt », explique Ascar Juma de la Chase Bank. « Nous apprécions le système de récépissés d'entrepôt, car pour nous, il représente un risque très faible ». Le montant des prêts accordés par la Chase Bank grâce à ces récépissés s'élève en permanence à environ un demi-milliard de shillings kényans (soit 4,2 millions d'euros). L'activité de la banque a notamment été florissante à Eldoret, une ville qui compte trois entrepôts certifiés privés et quatre entrepôts appartenant à des producteurs.

Georhe Kabura de l'Equity Bank à Nakuru souligne qu'il n'a jamais été facile pour les

banques de prêter de l'argent à des petits producteurs, même si l'Equity a toujours tenu à le faire. George et ses collègues octroient fréquemment des prêts de faibles montants à des producteurs, en utilisant comme garantie des articles ménagers ou parfois une vache ou quelques chèvres. Cependant, il s'agit d'une activité risquée qui demande un temps considérable, contrairement aux prêts consentis avec les récépissés d'entrepôt. « L'avantage du système de récépissés d'entrepôt réside dans l'absence d'exposition, en effet les cultures sont stockées en toute sécurité dans des installations certifiées et nous savons que nous ne perdrons pas d'argent », déclare-t-il.

Bien entendu, il peut être coûteux d'emprunter (les taux d'intérêt s'élevant jusqu'à 22 % au Kenya) et l'activité comporte toujours des risques. Ascar Juma de la Chase Bank décrit comment un groupe de producteurs à Nakuru a récemment contracté un prêt avec un récépissé d'entrepôt en garantie. Au lieu de vendre leurs récoltes au moment conseillé par l'EAGC, ils les ont conservées en espérant en tirer un meilleur prix à une date ultérieure. Cela n'est jamais arrivé, et ils ont fini par être obligés de les vendre pour rembourser leur prêt à un moment où les prix étaient bas.

compte tenu des avantages dont nous jouissons en tant que membres de la coopérative Ng'arua, notre qualité de vie s'est aujourd'hui grandement améliorée ». Voilà concrètement en quoi consiste le commerce structuré.



Le système de récépissés d'entrepôt a permis au négociant John Minua de développer son activité près de Nakuru.

CHAPITRE 2

RÉFORMER LE COMMERCE DES CÉRÉALES EN OUGANDA



Culture de maïs sur les contreforts du mont Elgon.

« Nous essayons de changer la mentalité des producteurs, afin qu'ils ne soient plus de simples acteurs d'une agriculture de subsistance mais deviennent des agriculteurs commerciaux, bénéficiant ainsi de rendements supérieurs et de meilleurs revenus », explique David Kisa, président-directeur général de la Kapchorwa Commercial Farmers Association (KACOFA), dont les membres cultivent les terres fertiles sur les flancs du mont Elgon situé dans l'est de l'Ouganda.

Tout a commencé en 1994, avec un projet financé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et consistant à présenter aux petits producteurs du district de Kapchorwa de meilleures pratiques agricoles telles que l'utilisation de semences certifiées, les périodes de plantation et la bonne gestion post-récolte. « Il était évident que cela

allait améliorer les rendements, et un jour nous nous sommes tous réunis sous un arbre et nous avons constitué un groupe de producteurs – composé de 15 hommes et de 6 femmes – pour mettre en œuvre ces pratiques », se rappelle David. Le succès de cette organisation a été tel qu'elle compte aujourd'hui plus de 6 300 membres.

En 1994, le rendement moyen à Kapchorwa était environ de 1 à 1,5 tonne par hectare ; aujourd'hui, la majorité des producteurs ont multiplié ce résultat par trois. Ils négocient également de meilleures offres sur le marché. « Auparavant, nous possédions peu d'information sur les prix et les intermédiaires qui venaient ici avaient pour habitude d'abuser de nous », précise David. « Après les récoltes, il nous fallait acheter de la paraffine, du sel, de la nourriture et des médicaments, nous vendions donc notre maïs au prix qui nous était proposé ».

En revanche, aujourd'hui, les membres de la KACOFA bénéficient d'un système commercial très bien organisé.

Il y a dix ans, le Programme alimentaire mondial (PAM), un acheteur de céréales important en Afrique de l'Est, a proposé d'acheter le maïs de la KACOFA sous réserve que l'association se dote d'installations de stockages appropriées et établisse un système d'assurance qualité pour la classification des céréales. En partie financé par le PAM, le nouvel entrepôt de la KACOFA a été l'un des huit à être certifié par la Bourse des matières premières ougandaise en vue de promouvoir et d'utiliser le commerce structuré.

Peu après la certification de son entrepôt, la KACOFA a obtenu deux prêts pour un montant de 850 millions de shillings ougandais (USh), soit l'équivalent de 205 000 €, auprès de la Stanbic Bank. Ces prêts lui ont permis d'acheter davantage de céréales aux producteurs et de constituer ses stocks. En conservant les céréales et en attendant une montée des prix pour les vendre, la KACOFA a augmenté ses profits. Voilà exactement la manière dont devrait fonctionner le commerce structuré, bien que dans l'idéal les banques devraient accepter les récépissés d'entrepôt comme garantie et ne pas demander de preuve de contrats, comme dans le cas de la KACOFA.



La majorité des producteurs et, en l'occurrence, la majorité des négociants n'ont pas la moindre idée des enjeux relatifs aux normes et à la qualité.



Pour Godfrey Muhingo, le responsable d'entrepôt pour l'entreprise Masindi Seed and Grain Growers Ltd, commerce structuré deviendra de plus en plus important pour les petits producteurs.

Plus facile à dire qu'à faire

Un système d'entreposage public et réglementé a été mis en place en Ouganda dans le cadre de la loi de 2006 relative au système de récépissés d'entrepôt. Ce système a été financé par l'Union européenne (UE) de 2006 à 2010. L'autorité chargée de sa mise en œuvre était la Bourse des matières premières de l'Ouganda (UCE), dont le personnel avait été formé pour effectuer des inspections régulières, accorder les certifications aux entrepôts et garantir que les entreprises qui en bénéficiaient respectaient tous les aspects du commerce structuré, y compris le volet relatif à la qualité des céréales. Une entreprise de logiciels sud-africaine a mis en place un système électronique de récépissés d'entrepôt, relié à un système déjà à l'œuvre en Afrique du Sud.

Malheureusement, lorsque l'UE a cessé de verser des fonds fin 2010, le gouvernement n'est pas parvenu à assurer le financement de la Bourse des matières premières qui, très vite, n'était presque plus en mesure de fonctionner. Une étude d'envergure sur les récépissés d'entrepôt menée dans neuf pays africains et commandée par le CTA et deux de ses partenaires, a qualifié les résultats dudit système en Ouganda comme étant « très décevants ».¹ Lorsque l'UCE a cessé de fonctionner en 2014, les prêts consentis avec les récépissés d'entrepôt ne s'élevaient qu'à 1,75 million d'euros et les céréales stockées dans cinq entrepôts certifiés dépassaient à peine les 22 000 tonnes – tandis que les récoltes à l'échelle nationale atteignent environ 2,7 millions de tonnes par an.

Plusieurs facteurs expliquent ce piètre bilan, certains étaient d'ordre institutionnel tandis que d'autres concernaient les conditions de marché. L'existence à l'époque – et aujourd'hui encore – d'un marché prospère de céréales non classées et de deux récoltes par an, encourageant ainsi les fermiers à vendre rapidement, a agi comme un frein au commerce

structuré. Les taux d'intérêt étaient élevés et les banques commerciales étaient peu enclines à accepter les récépissés d'entrepôt en garantie pour l'octroi de prêts.

Le Conseil des céréales de l'Afrique de l'Est (EAGC) demeure cependant un ardent défenseur des systèmes de commerce structuré et de récépissés d'entrepôt. « C'est une brillante idée, mais pour qu'elle fonctionne efficacement, il faut de nombreux soutiens, tant sur le plan politique que pratique », précise Lillian Bazaale, responsable de programme-pays de l'EAGC en Ouganda. Elle considère que la WRSA (l'autorité compétente concernant le système de récépissés d'entrepôt) créée en 2015 par le ministère du Commerce, de l'Industrie et des Coopératives contribuera à relancer et à renforcer ledit système. L'autorité est chargée de la création d'installations de stockage certifiées et normalisées destinées aux céréales et autres produits de base, ainsi que de la promotion des systèmes de récépissés d'entrepôt.

Selon Deborah Kyarasima, directrice générale de la WRSA, les principaux obstacles à l'établissement de systèmes de commerce structuré concernent l'absence de bonnes infrastructures, les pratiques de manutention médiocres et la méconnaissance de l'importance que revêtent les normes applicables aux céréales. « La majorité des producteurs et, en l'occurrence, la majorité des négociants n'ont pas la moindre idée des enjeux relatifs aux normes et à la qualité », poursuit-elle. Afin d'y remédier, la WRSA travaille actuellement en étroite collaboration avec le Bureau des normes, l'EAGC et d'autres organisations pour mettre en place des programmes de formation adressés aux employés des entrepôts, négociants, coopératives et petits producteurs, et portant sur un large éventail de sujets liés au commerce structuré.

¹AFD, CTA et FIDA. 2015. Étude sur les systèmes d'entreposage et de tierce-détention adaptés à l'Afrique sub-saharienne - Volume 2 – Rapports techniques nationaux. Agence Française de Développement (AFD), Paris, Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA), Wageningen, Pays-Bas, and Fonds international de développement agricole (FIDA), Rome. 552 pp.



De nombreux producteurs sèchent leur maïs au soleil au bord de la route.

L'importance des normes

Lillian Bazaale estime que les enjeux de sécurité sont un facteur décisif pour le développement du marché des céréales certifiées et de qualité. « Vous ne pouvez garantir l'hygiène et l'innocuité des céréales que lorsqu'elles ont été classées », déclare-t-elle. « Si vous achetez des céréales sur le marché informel, vous ne pouvez tout bonnement pas savoir si elles sont contaminées par des aflatoxines et autres impuretés. Les entrepôts certifiés sont le seul endroit où vous trouverez des céréales de qualité ».

En passant un peu de temps avec Richard Ibengo, directeur du développement commercial à Agroways Ltd., une grande installation de stockage de céréales située dans la ville de Jinja sur les rives du lac Victoria, vous aurez un aperçu de la complexité du commerce structuré et de ses avantages. « Avant même qu'un camion ne franchisse notre portail, nous prélevons des échantillons au hasard pour analyse et nous recherchons des décolorations, des dommages causés par les ravageurs, des traces de pourriture, des odeurs particulières, un excès

d'impuretés et des aflatoxines », explique Richard. « Si nous ne sommes pas satisfaits par ce que nous trouvons, nous refusons immédiatement le chargement. »

Une fois que le camion rentre dans l'installation, le chargement est pesé et les céréales sont déchargées. Des prélèvements sont à nouveau effectués cette fois au niveau de chaque sac. Si l'inspection est concluante, les céréales sont alors séchées jusqu'à afficher une teneur en eau de 13,5 %, nettoyées puis classées. À la fin du processus, un certificat sur lequel figurent le poids et la qualité est alors délivré. À l'époque où la Bourse des matières premières de l'Ouganda était en activité, ce certificat était ensuite traduit en un récépissé d'entrepôt électronique.

Agroways remplit la fonction d'installation de stockage et de traitement pour les organisations de producteurs et les négociants, et celle de distributeur à part entière, en achetant et vendant le maïs. L'entreprise Agroways se réjouit du récent lancement de la WRSA, notamment car cela signifie qu'elle pourra à nouveau émettre des récépissés d'entrepôt électroniques. M. Ibengo admet que relativement peu d'organisations sont susceptibles de les utiliser en tant que garantie pour l'obtention de prêts, principalement en raison des forts taux d'intérêt proposés par les banques. « Actuellement, la demande pour le maïs est soutenue, les prix sont donc avantageux ce qui implique qu'il est plus intéressant de vendre votre maïs que de le conserver et de payer des taux d'intérêt élevés pour un prêt. »

Il souligne néanmoins que l'un des principaux avantages des récépissés d'entrepôt électroniques est leur capacité à être achetés et vendus sans que les céréales quittent l'entrepôt ou nécessitent une inspection supplémentaire. « Cela permet de montrer facilement à un acheteur potentiel la quantité de céréales que vous avez en stock ainsi que leur qualité », ajoute-t-il.



L'entreprise Agroways Ltd a été l'une des premières installations majeures de stockage de céréales à être certifiée pour le commerce structuré par la Bourse des matières premières ougandaise.



David Kisa, président-directeur général de la Kapchorwa Commercial Farmers Association, qui compte plus de 6 000 membres.

Tirer le meilleur parti des marchés

Les systèmes de commerce structuré peuvent également contribuer à mettre fin à l'exploitation exercée par les courtiers et les intermédiaires à l'encontre des petits producteurs. Fait tout aussi important, ces systèmes permettent aux exploitants de regrouper leurs récoltes, de stocker leurs céréales dans des entrepôts certifiés puis de les vendre en grande quantité lorsque le marché est le plus favorable.

Prenons par exemple le cas de Masindi Seed and Grain Growers Ltd (MSGGL), dont les membres cultivent du maïs et autres récoltes dans les campagnes situées à l'est du lac Albert. L'entreprise a eu recours pour la première fois au système de récépissés d'entrepôt en 2009 afin d'obtenir un prêt bancaire. « Cela impliquait qu'au lieu de vendre le maïs juste après la récolte – une pratique courante pour les producteurs de la région – pour un montant de 600 shillings le kilo, nous avons pu le stocker et le vendre ultérieurement, après la hausse des prix, pour 795 shillings le kilo », explique Godfrey Muhingo, le responsable de l'entrepôt.

En d'autres termes, sur un lot de 100 tonnes de céréales, MSGGL a réalisé un profit de 19 millions d'US\$ (soit 4 625 €) par rapport à une vente effectuée en période de récolte, lorsque le maïs inondait le marché.

L'entreprise a renouvelé l'opération en 2012 avec, cette fois-ci, 452 tonnes de maïs, entraînant une augmentation de la valeur des cultures d'environ 18 % grâce à une vente réalisée trois mois après les récoltes.

Toutefois, jouer avec le marché implique toujours un risque et la KACOFA l'a appris à ses dépens. Lors de la saison 2011/12, l'organisation a décidé de renouveler sa stratégie mise en œuvre les deux années précédentes, à savoir attendre une hausse des prix sur le marché avant de vendre le maïs dans ses magasins. En cette occasion, les prix n'ont pas augmenté mais baissé et la KACOFA a perdu 500 millions d'US\$ (soit 120 000 €), une somme qu'elle doit toujours à la banque. L'organisation a espéré récupérer ses pertes et réaliser un profit par le biais d'un contrat de fourniture de sorgho cultivé sur les 400 hectares du modèle d'exploitation qu'elle venait d'acquérir. Mais un vaste essaim de quéléas, des oiseaux mangeurs de graines, sont passés par ses champs et ont entièrement ravagé les récoltes.

« Nous envisageons maintenant de vendre les terres que nous avons achetées afin de rembourser nos dettes », explique avec nostalgie David Kisa, le président-directeur général. Avant d'ajouter que la perte subie

sur les marchés et la destruction de ses cultures par les quéléas n'ont pas diminué l'importance d'intégrer davantage de producteurs au commerce structuré en Ouganda.

Ce qui nous ramène à la question des politiques. En Ouganda, il n'existe aucun équivalent au National Cereal and Produce Board kényan, dont les entrepôts affichent une capacité de stockage de 1,8 million de tonnes de maïs de qualité. La sécurité alimentaire n'est pas tellement une préoccupation en Ouganda, où la production de maïs dépasse grandement la demande intérieure. Par conséquent, le gouvernement ne parraine aucune agence chargée du stockage de céréales de qualité et le PAM est l'unique grand acheteur de maïs classé.

Lillian Bazaale de l'EAGC estime qu'il existe de solides raisons qui font que le gouvernement devrait créer un plus grand marché pour les céréales de qualité. « Nous aimerions voir les institutions gouvernementales, telles que l'armée et les écoles, acheter des céréales provenant d'entrepôts certifiés », déclare-t-elle. Cela stimulerait fortement le commerce structuré ainsi que la sécurité alimentaire.

Elle précise que l'adoption d'une loi rendant obligatoire le commerce de céréales de qualité serait tout à fait justifiée. Si cela venait à se produire, le système de récépissés d'entrepôt se développerait, des centaines de milliers de petits producteurs pourraient en profiter et toutes les personnes le long de la chaîne de valeur sauraient exactement ce qu'elles achètent et ce qu'elles consomment.



Du maïs stocké dans l'entrepôt appartenant à Masindi Seed and Grain Growers Ltd.

CHAPITRE 3

PROMOUVOIR LE COMMERCE STRUCTURÉ EN TANZANIE : HISTOIRE DE DEUX VILLAGES



Evarist Silayo, le directeur général de l'entreprise Union Service Stores Ltd, comprend aussi bien que quiconque dans le nord de la Tanzanie le fonctionnement du commerce de céréales. Située dans la banlieue poussiéreuse de Moshi, son entreprise familiale achète et vend du maïs, fabrique de la farine, produit des aliments pour animaux et fait office de magasin multi-service pour les producteurs qui peuvent y acheter des engrais, médicaments vétérinaires et autres intrants agricoles.

Il se soucie tout particulièrement du traitement injuste qui est réservé aux petits producteurs. « La majorité d'entre eux sont exploités par les courtiers », explique-t-il. « Ils vendent leurs cultures juste après les récoltes car ils ont besoin d'argent, et ils n'ont pas d'autre choix que d'accepter le prix proposé par les courtiers ». Selon Evarist, la solution réside dans le commerce structuré. « Les systèmes de récépissés d'entrepôt devraient être au cœur des accords commerciaux structurés. Ils permettent aux producteurs d'accéder à des financements et d'obtenir un meilleur prix pour leurs récoltes ».



Mohamed Mshana, qui assume la direction de CHAWAMPU, espère que le sort de la coopérative s'améliorera maintenant qu'ils suivent les avis du Conseil des céréales de l'Afrique de l'Est.



Les petits producteurs vendent leurs cultures juste après les récoltes car ils ont besoin d'argent, et ils n'ont pas d'autre choix que d'accepter le prix proposé par les courtiers.



Tirer les enseignements des échecs

Si la théorie est relativement simple, assurer dans la pratique le fonctionnement des systèmes de récépissés d'entrepôt est un exercice délicat, c'est ce qu'ont découvert les membres de CHAWAMPU. CHAWAMPU est une association de riziculteurs fondée en 1993 afin de tirer parti du Système d'irrigation du Moshi inférieur mis en place par le gouvernement tanzanien au milieu des années 80. Ce système, à l'origine de la création de 1 100 hectares de rizières, a principalement bénéficié à 2 170 familles vivant dans quatre villages du Moshi inférieur.

« CHAWAMPU s'occupait de la gestion du système d'irrigation mais en 2006, cette tâche est revenue à la Lower Moshi Irrigation Association, et nous avons décidé de nous concentrer sur la commercialisation », explique le responsable, Mohamed Mshana. Il souligne que même s'il était membre de la CHAWAMPU pendant de nombreuses années il n'était pas associé à la précédente équipe de gestion ; un « échec de la direction » sévèrement critiqué dans une étude récente publiée par l'université d'Helsinki.

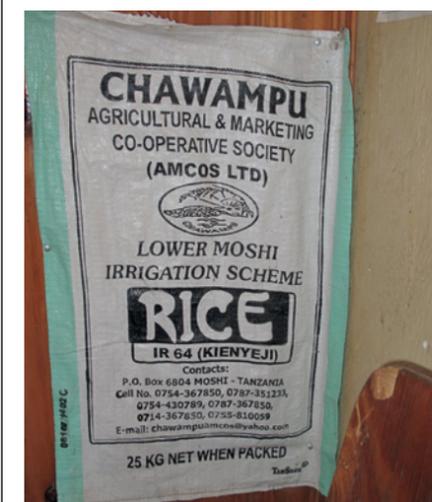
Cet échec s'est fait ressentir de plusieurs manières, notamment au niveau de la décision de mettre en place un système de récépissés d'entrepôt en 2007/2008 sans en comprendre pleinement le fonctionnement. Ils ont connu de bons débuts en raison d'un prix du riz élevé. Toutefois, les banques ont par la suite augmenté les taux d'intérêt et le gouvernement a imposé des restrictions en matière d'exportation provoquant une baisse du prix du riz. Pire encore, une quantité importante de céréales stockées dans un entrepôt à Moshi (46 tonnes de riz et 123 tonnes de maïs) a été détruite par les charançons.

CHAWAMPU s'est donc retrouvée dans l'incapacité de rembourser le prêt qu'elle avait obtenu grâce aux récépissés d'entrepôt et conserve aujourd'hui encore auprès de la banque une dette

d'un montant de 322 millions de shillings tanzaniens (TSh), soit 133 000 €. « L'ensemble du processus a été mené de façon extrêmement désordonnée et ni les responsables de la gestion ni les membres de l'association n'ont été correctement formés concernant le fonctionnement du système de récépissés d'entrepôt », indique Mohamed. « Après cet épisode, les gens ont perdu confiance dans le système et les membres ont repris les anciennes méthodes commerciales ». Ils sont revenus à l'ancien système d'exploitation, échangeant leurs cultures contre des liquidités auprès de courtiers venus dans leurs shambas en période de récolte.

En 2014, les membres de l'association ont élu un nouveau conseil d'administration. Ils espèrent que l'association renoue avec la prospérité et ils ont suivi les avis du Conseil des céréales de l'Afrique de l'Est (EAGC), une organisation associative fervente défenseur du commerce structuré et représentant les producteurs, les négociants et les transformateurs.

« Sur les conseils de l'EAGC, nous avons constitué des groupes de producteurs au sein de la coopérative et les membres



La coopérative CHAWAMPU a déployé des efforts considérables pour tirer le meilleur parti du commerce structuré.

sont actuellement formés dans le domaine des bonnes pratiques agricoles, telles que l'utilisation d'engrais et la préparation des terres, ainsi que la gestion post-récolte », déclare Mohamed. L'EAGC conseille également Mohamed et ses collègues sur les questions de commercialisation et a formulé des recommandations sur les améliorations à apporter afin de transformer le vieil entrepôt situé dans le village de Chekereni en un « centre de regroupement ».

Selon Mohamed, les membres de la CHAWAMPU possèdent désormais davantage de connaissances quant au fonctionnement des systèmes de réception d'entrepôt. « Depuis que nous avons entamé notre collaboration avec l'EAGC nous sommes bien plus confiants, et lorsque le centre de regroupement aura été certifié nous retournerons à la banque afin de négocier un prêt avec pour garantie le riz que nous stockons ». Ils espèrent cette fois-ci que le système de réception d'entrepôt fonctionnera à leur avantage.

stocker le maïs en tant qu'entreprise et non plus uniquement comme un service délivré à ses 700 et quelques membres. Les producteurs lui versent une légère redevance pour pouvoir stocker leur maïs. S'ils ont besoin d'en prélever une quantité pour leur consommation familiale, ils peuvent le faire. Ils peuvent également autoriser KSACCO à vendre leur maïs dans le cadre d'un accord collectif, idéalement lorsque les prix sont à leur plus haut niveau.

vendre lorsque le maïs inonde le marché et que les prix sont très bas.

« Je ne peux pas quantifier l'amélioration de notre qualité de vie, mais on compte de plus en plus de personnes actives dans la commercialisation collective et elles peuvent se permettre de s'acheter plus de choses. Vous n'avez qu'à regarder les maisons autour de vous », déclare Emiti. Dispersés autour des champs de maïs, se trouvent des bungalows en ciment récemment construits, composés d'un seul étage et muni d'un toit en tôle, certains étant même décorés de petits portiques classiques.

Responsable de programme de l'EAGC, Juma Ngomua délivre des conseils et fournit des formations pour des organisations telles que KSACCO. Il se réjouit de leur récent développement. « Nous avons besoin que les jeunes restent dans l'agriculture et l'établissement de systèmes de commerce structuré performants est une façon d'y parvenir », annonce-t-il. « Si vous voyez vos parents avoir du mal à gagner de quoi subvenir à leurs besoins en travaillant la terre, vous ne voudrez pas exercer le même métier. Mais si vous voyez que l'agriculture peut être une activité lucrative, vous penserez autrement ».

Utilisé de façon optimale, le commerce structuré occasionne bien plus de gagnants que de perdants, suggère Evarist Silayo qui a rejoint il y a peu le Conseil d'administration de l'EAGC. « Les seuls perdants seront les courtiers, c'est-à-dire ceux qui ont exploité les agriculteurs. Tous les autres acteurs, des producteurs aux consommateurs, sortiront gagnants des systèmes de commerce structuré », déclare-t-il.



Nous avons besoin que les jeunes restent dans l'agriculture et l'établissement de systèmes de commerce structuré performants est une façon d'y parvenir.



Les vertus de la solidarité



Emiti Munisi et ses sacs de céréales stockés par la Kware Savings and Credit Cooperative Organisation.

En parlant aux producteurs à Kware, un village isolé au pied du mont Kilimandjaro, il est peu probable que vous entendiez l'expression de « commerce structuré », et pourtant c'est précisément ce qu'ils ont mis en place depuis la création il y a 10 ans de la Kware Savings and Credit Cooperative Organisation (KSACCO). Il s'agissait là d'une réponse au sempiternel problème de l'exploitation exercée par les intermédiaires et les courtiers. « Ils ne prenaient même pas la peine d'apporter des balances », explique Emiti Munisi, un

membre du conseil d'administration. « Ils se servaient de sacs en polyéthylène pour effectuer les mesures, et nous n'avions pas d'autre choix que de croire en leur dispositif de pesage. Ils avaient coutume de nous proposer les prix les plus bas ».

Peu après la création de KSACCO en 2006, le Programme alimentaire mondial, un important acheteur de céréales en Afrique de l'Est, nous a formés dans le domaine du traitement post-récolte et du stockage. En 2011/2012, KSACCO a commencé à

Prenons, par exemple, l'année 2014. Les producteurs ayant vendu leur maïs juste après les récoltes ont obtenu 35 000 TSh (soit 14 €) par sac de 100 kg. De nombreux producteurs ont préféré la solution consistant à stocker leur maïs dans les entrepôts de KSACCO. Le mois de mars suivant, KSACCO a vendu un peu moins de 300 tonnes de maïs à l'Agence nationale des réserves alimentaires pour 45 000 TSh (soit 18 €) le sac. Les producteurs ont donc reçu bien plus pour leur maïs de cette manière que s'ils l'avaient vendu aux courtiers locaux au moment des récoltes.

Même si les producteurs ne profitent pas ici d'un système officiel de réception d'entrepôt, ils ont accès à un dispositif similaire, bien qu'organisé à une échelle plus modeste, et géré par KSACCO. « De nombreuses familles de la région ont besoin d'argent lors des récoltes ou juste après, et ils peuvent obtenir des prêts de faible montant auprès des SACCO », explique Emiti. Lorsqu'ils déposent leur maïs dans l'entrepôt ils reçoivent un récépissé qui peut être utilisé comme garantie pour l'obtention d'un prêt atteignant jusqu'à 50 % de la valeur actuelle du maïs stocké.

Beaucoup d'autres organisations coopératives d'épargne et de crédit dans la région fonctionnent dans le cadre d'un système semblable. Cela ne permet pas aux producteurs d'accéder à un financement à grande échelle auprès des banques commerciales, comme c'est le cas avec les systèmes de réception d'entrepôt, mais ils peuvent utiliser leurs récoltes comme garantie et n'ont plus à les



Le Programme alimentaire mondial (PAM) est un important acheteur de maïs de qualité en Afrique de l'Est. Il a fait installer cet entrepôt provisoire pour la Kware Savings and Credit Cooperative Organisation.



Des groupes de producteurs ont été constitués au sein de la coopérative et les membres sont actuellement formés dans le domaine des bonnes pratiques agricoles, telles que l'utilisation d'engrais et la préparation des terres, ainsi que la gestion post-récolte.



RENFORCER LA CONFIANCE GRÂCE À LA TRANSPARENCE

Pour de nombreux négociants travaillant dans le domaine des matières premières agricoles, le principe directeur est d'acheter à bas prix et vendre au prix fort. Bien trop souvent, les petits producteurs ont désespérément besoin d'argent (pour acheter des médicaments, payer les frais de scolarité ou apurer leurs dettes) et sont contraints d'accepter le prix qui leur est proposé pour leurs récoltes.

Cependant, la vie n'est pas non plus tous les jours facile pour les petits négociants, explique Kevin Kinyangi, le directeur de Techfortrade, une organisation caritative britannique qui développe une nouvelle approche du commerce agricole. « Les négociants et les intermédiaires ont souvent une mauvaise réputation, mais eux aussi sont confrontés à des difficultés », déclare-t-il. « Ils peuvent se retrouver dans la situation où l'entreprise censée leur acheter leur production la refuse en raison d'une qualité médiocre, de signe de fort taux d'humidité ou de maladie. Les négociants éprouvent également des difficultés à obtenir des crédits bancaires, à l'instar des petits producteurs ».

Selon lui, il existe une solution, celle du « commerce à livre ouvert ». Ce commerce vise à créer davantage de transparence tout au long de la chaîne de valeur, afin que tous les intervenants – producteurs, négociants, transformateurs et acheteurs – sachent exactement qui fait quoi et où.

En 2013, techfortrade et le Fonds international de développement agricole (FIDA) ont financé une initiative afin de lancer le service de commerce à livre ouvert en Afrique de l'Est, en ayant recours aux services de sécurité des transactions mis en œuvre par l'entreprise Rural African Ventures Investments. Il s'agit d'une plateforme en ligne qui fournit des renseignements sur l'ensemble des transactions effectuées par les négociants, y compris les coûts relatifs au transport, stockage, emballage et entreposage. La plateforme est accessible à partir d'un téléphone portable, d'une tablette ou d'un ordinateur et l'équipe travaille actuellement pour la rendre la plus inclusive possible pour tous les acteurs, des producteurs aux acheteurs.

À la mi-2015, 25 négociants kényans, tanzaniens et ougandais faisaient appel à ce service de commerce à livre ouvert. Cela a permis à de nombreux

professionnels de développer leur activité, voire d'accéder aux marchés européens dans le cas d'un négociant de légumes à Meru au Kenya. « Le commerce à livre ouvert permet aux négociants de monter un dossier de candidature et de présenter leurs flux de trésorerie aux banques », déclare Kevin, « ce qui leur permet d'avoir accès au crédit ». Les acheteurs tels que les hôtels touristiques apprécient également ce système car il démontre à leurs clients que les petits producteurs sont traités équitablement.

Techfortrade a mis en place un fonds renouvelable qui fournit aux négociants les liquidités nécessaires afin de rémunérer les producteurs dès le ramassage de leur production. Ces derniers n'ont donc plus besoin d'attendre que les négociants soient payés par les acheteurs. Une fois que les négociants ont été rémunérés, ils remboursent le prêt au fonds renouvelable. Lors des 18 premiers mois d'implantation du système (de février 2014 au milieu de l'année 2015), le projet Techfortrade a fourni aux négociants des fonds de roulement pour un montant d'environ 300 000 dollars des États-Unis (soit 273 000 €).

Les producteurs retirent également un bénéfice du commerce à livre ouvert, notamment parce qu'il leur permet de mieux comprendre les coûts de l'activité commerciale et de voir ainsi s'ils réalisent une bonne affaire. Tout aussi important, Techfortrade a mis en place un système qui met à leur disposition une partie des économies réalisées lors d'une transaction.

« Lorsqu'un accord est enregistré pour la première fois sur le site internet, le négociant évalue son coût moyen en tenant compte, par exemple, des frais de transport, d'emballage et de stockage », explique Kevin. « Si finalement il paie moins que prévu pour ces services, les excédents ou les économies réalisés apparaîtront sur la plateforme en ligne, et presque la moitié de cette somme sera versée aux producteurs sous la forme d'un bonus ».

Les producteurs ont été très étonnés de recevoir ces rentrées inattendues. Mais il s'agit après tout d'une nouvelle façon de travailler et qui permet aussi bien aux exploitants qu'aux négociants d'intégrer l'économie formelle.

2

Chroniques
du terrain

À LA RECHERCHE DU **COMMERCE ÉQUITABLE**



**Centre Technique de Coopération
Agricole et Rurale**

P.O. Box 380
6700 AJ Wageningen
Pays-Bas
www.cta.int